



Oben – Mitte – Unten

Zur Vermessung der Gesellschaft

Oben – Mitte – Unten

Schriftenreihe Band 1576

Oben – Mitte – Unten

Zur Vermessung der Gesellschaft

Bonn 2015

© Bundeszentrale für politische Bildung
Adenauerallee 86, 53113 Bonn

Redaktion APuZ: Anne-Sophie Friedel, Barbara Kamutzki, Johannes Piepenbrink,
Anne Seibring (verantwortlich für diese Edition)

Diese Veröffentlichung stellt keine Meinungsäußerung der Bundeszentrale für politische Bildung dar. Für die inhaltlichen Aussagen tragen die Autorinnen und Autoren die Verantwortung.

Umschlaggestaltung: Naumilkat, Düsseldorf

Umschlagfoto: © mninni

Satzherstellung: Naumilkat, Düsseldorf

Druck: Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

Die Texte dieser Ausgabe stehen unter einer Creative Commons Lizenz vom Typ
Namensnennung – NichtKommerziell – Keine Bearbeitung 3.0 Deutschland.



ISBN: 978-3-8389-0576-1

www.bpb.de

Inhalt

Editorial	9
STEFAN HRADIL	
Die wachsende soziale Ungleichheit in der Diskussion Eine Einführung	10
Oben	
MICHAEL HARTMANN	
Deutsche Eliten: Die wahre Parallelgesellschaft?	32
MORTEN REITMAYER	
»Elite« im 20. Jahrhundert	42
GEORGINA MURRAY	
We are the 1%: Über globale Finanzeliten	54
WOLFGANG LAUTERBACH / MIRIAM STRÖING	
Vermögensforschung: Reichtum und seine philanthropische Verwendung	67
JENS BECKER	
Reichtum in Deutschland und den USA	79
CONSTANZE ELTER	
Steuern: Von oben für unten?	91
JULIA WIPPERSBERG	
Prominenz: Entstehung, Erscheinung, Darstellung	103
JOACHIM RENN	
Faszination Adel – Popularität unzeitgemäßer Standes- privilegien als Problem der Demokratie?	114

Mitte

STEFFEN MAU

Die Mittelschicht – das unbekannte Wesen? 126

JUDITH NIEHUES

Die Mittelschicht – stabiler als gedacht 139

NICOLE BURZAN

Gefühlte Verunsicherung in der Mitte der Gesellschaft? 151

ROLAND VERWIEBE

**Die Auflösung der migrantischen Mittelschicht und
wachsende Armut in Deutschland** 162

SILVIA POPP

Die neue globale Mittelschicht 174

CORNELIA KOPPETSCH

**Die Wiederkehr der Konformität?
Wandel der Mentalitäten – Wandel der Generationen** 186

HEINZ BUDE

Das Unbehagen in der bürgerlichen Mitte 197

HERFRIED MÜNKLER

**Die Entstehung des Mitte-Paradigmas in Politik und
Gesellschaft** 206

Unten

KLAUS DÖRRE

**Unterklassen. Plädoyer für die analytische Verwendung
eines zwiespältigen Begriffs** 218

CHRISTOPH LORKE

**»Unten« im geteilten Deutschland: Diskursive
Konstruktionen und symbolische Anordnungen in
Bundesrepublik und DDR** 232

PETRA BÖHNKE

Wahrnehmung sozialer Ausgrenzung 244

OLAF GROH-SAMBERG / FLORIAN R. HERTEL

Ende der Aufstiegsgesellschaft? 256

IRENE DINGELDEY

**Bilanz und Perspektiven des aktivierenden Wohlfahrts-
staates** 268

JULIAN BANK / TILL VAN TREECK

**»Unten« betrifft alle: Ungleichheit als Gefahr für
Demokratie, Teilhabe und Stabilität** 281

NICOLE RIPPIN

Verteilungsgerechtigkeit in der Armutsmessung 293

SUSANNE GERULL

Wohnungslosigkeit in Deutschland 306

Autorinnen und Autoren 317

Editorial

Wer gehört zu den Eliten und zu den Reichen im Land, wer bildet die gesellschaftliche Mitte, wer ist von Armut und Ausgrenzung betroffen? Wie hat sich soziale Ungleichheit entwickelt? Versuche, die Gesellschaft in dieser Hinsicht zu »vermessen«, können auf verschiedene Ansätze und Definitionen zurückgreifen. Die Struktur dieses Bandes, der die Beiträge der APuZ-Ausgaben »Oben« (15/2014), »Mitte« (49/2014) und »Unten« (10/2015) sowie einen Beitrag aus der Ausgabe »Wohnen« (20–21/2014) versammelt, folgt zunächst einem einfachen Schichtmodell, eben jenem von »Oben – Mitte – Unten«.

In den Beiträgen geht es differenzierter zu: Neben verfeinerten Analysen zur sozialen Schichtung finden Befunde aus der Eliten-, Reichtums- und Vermögensforschung Platz, werden Konzepte zur Beschreibung von Mittel- und Unterschichten skizziert, Klassenansätze revitalisiert, Lebensstile und Milieus erfasst, generationelle Vergleiche angestellt, (zeit)historische Perspektiven eingenommen, Ausgrenzungs- und Mobilitätsforschung betrieben und ein neues Konzept zur Armutsmessung vorgestellt. Der Fokus liegt auf der Gesellschaft in Deutschland, verbunden mit Blicken auf europäische und globale Entwicklungen.

Stefan Hradil rückt in seiner für diesen Band verfassten Einführung die Einzelbeiträge in einen größeren Kontext und spürt Entwicklungen sozialer Ungleichheit und wichtigen Strängen der Diskussion um Armut, Mittelschicht und Eliten nach. Die Debatte um soziale Ungleichheit ist nicht neu, hat aber mit Trends wie steigender Vermögenskonzentration oben bei gleichzeitig verfestigter Armut unten und einem sich verstärkenden Unbehagen in der Mitte an Schärfe zugenommen. Darüber hinaus ist die zeitlose Frage nach »Gleichheit und Ungleichheit in der Demokratie« eines der Schwerpunktthemen der Bundeszentrale für politische Bildung im Jahr 2015. Wie sie politisch und gesellschaftlich zu beantworten ist, ist Ansichts- und Aushandlungssache.

Anne Seibring

Die wachsende soziale Ungleichheit in der Diskussion

Eine Einführung

Öffentlich und kontrovers geführte Debatten um den Zustand der Gesellschaft sind eine Bestandsvoraussetzung jeder Demokratie. In Deutschland bestand hieran in den vergangenen Jahrzehnten kein Mangel. Mindestens drei dieser Debatten betrafen Probleme sozialer Ungleichheit,¹ also Vor- und Nachteile zwischen Bürgern, die durch gesellschaftliche Strukturen vermittelt werden:

- Seit den 1980er Jahren wird bis heute über das (Wieder-)Ansteigen der Armut diskutiert. Zuvor waren seit Anfang der 1950er Jahre, also seit Beginn des »Wirtschaftswunders«, bis in die 1970er Jahre hinein immer weniger Menschen arm.
- Seit den 1990er Jahren setzte eine öffentliche Auseinandersetzung über wachsenden Reichtum und exorbitante Managergehälter ein. Teils stark kritisiert wurde, dass sich die wirtschaftlichen Eliten immer weiter von der Mitte der Bevölkerung entfernten. In der Nachkriegszeit vermieden es Reiche und Mächtige dagegen, sich vom Gros der Bevölkerung zu stark abzuheben.
- Nach der Jahrtausendwende, seit die Folgen des wachsenden Unten und Oben für die Mitte der Gesellschaft sichtbar wurden, begann eine Debatte um das Schrumpfen der Mittelschicht und damit verknüpfte Gefahren. Zuvor erschien das Wachsen der Mittelschicht seit Jahrzehnten als selbstverständlich und galt als Garant der Stabilität und Produktivität moderner Gesellschaften.

Der vorliegende Band knüpft an diese drei Diskurse an:

- Die meisten Beiträge zum Themenbereich »Unten« richten sich auf das »ganz Unten« in unserer Gesellschaft, auf Arbeitslosigkeit, Armut, Unterstützungsbedürftigkeit, Wohnungslosigkeit und die Folgen.
- Die Texte zum Themenbereich »Oben« konzentrieren sich auf die gesellschaftlichen Spitzenpositionen, von denen aus durch viel Geld oder Befugnis Einfluss auf das gesamte Gemeinwesen ausgeübt werden kann. Rücken diese Positionen immer weiter vom Zentrum der Gesellschaft weg, so stellen sich besorgte Fragen.
- Im Teil »Mitte« des Bandes wird danach gefragt, ob die Mittelschicht tatsächlich schrumpft und sich dort immer mehr Ängste verbreiten, so dass elementare Funktionen, die der Mittelschicht zugeschrieben werden, Schaden nehmen.

Da der Großteil der Beiträge sich aus guten Gründen auf Brennpunkte der sozialen Entwicklung und der gegenwärtigen Diskussion konzentriert, erscheint es angebracht, in dieser Einleitung einen Überblick auch jenseits dieser Brennpunkte zu vermitteln. Daher zeige ich zunächst wichtige Themen der sozialwissenschaftlichen Ungleichheitsdiskussion auf und fasse anschließend zentrale gesellschaftliche Entwicklungen sozialer Ungleichheit sowie des öffentlichen Diskurses hierüber zusammen. Der Zeithorizont beginnt in den frühen 1970er Jahren, als das »Wirtschaftswunder« erste Risse bekam und das Ende der Nachkriegszeit eingeläutet wurde.

Sozialwissenschaftliche Debatten um soziale Ungleichheit seit den 1970er Jahren

In den 1970er Jahren dominierte in den deutschen Sozialwissenschaften zunächst noch die Konfrontation zwischen jenen, die die Bundesrepublik nach wie vor als *Klassengesellschaft* sahen, und jenen, die die *soziale Schichtung* als neu entstandenes zentrales Strukturmuster sozialer Ungleichheit betrachteten. Sie sahen Modernisierungen fortschreiten, die zwar nicht unbedingt eine »nivellierte Mittelschichtgesellschaft« (Helmut Schelsky) hervorbrachten, aber doch ein durch Leistung mehr oder minder legitimes Oben und Unten von Qualifikation, beruflicher Stellung und Einkommen. Die anderen hielten den Besitz von Kapital, die dadurch

gegebene Macht über Investitionen, Arbeitsplätze und gesellschaftlichen Wohlstand nach wie vor für so zentral, dass für sie kein Anlass bestand, vom marxistischen Analysemustern abzurücken. Mit dem stetig wachsenden Wohlstand ebte diese unfruchtbar gewordene Konfrontation ab. Nun wurden mehr und mehr Fragen zur Angemessenheit des Schichtkonzepts aus anderen Richtungen gestellt:

- So wurde kritisiert, dass es ausschließlich auf die berufliche Sphäre abhebt, genauer: auf die »meritokratische« Triade² von Qualifikation, Beruf und Einkommen. Wer, so wurde moniert, unter-, ober- oder außerhalb des beruflichen Oben und Unten lebt, kann mit dem Schichtkonzept nicht erfasst werden. Dies gelte für Wohnungs-³ und Arbeitslose genauso wie für Menschen, die von Kapitalerträgen leben, bedingt auch für Menschen mit Behinderungen, Migranten, Hausfrauen, Studierende und Rentner. Die Hälfte der Bevölkerung könne daher in Schichtkonzepten gar nicht oder nur mit verwegenen Hilfskonstruktionen eingeordnet werden. Wohlfahrtsstaatliche Disparitäten (wie die ungleiche Zugänglichkeit öffentlicher Güter) und soziokulturell hervorbrachte Ungleichheiten (etwa Diskriminierungen) kamen nach Meinung der Kritiker⁴ in Schichtungsanalysen kaum zur Sprache. Es waren unter anderem Randgruppen- und Elitestudien, die sich dieser Defizite annahmen.
- Ferner wurde bemängelt, dass das Schichtkonzept ein rein vertikales Schema darstellt, also das gleiche Oben-Mitte-Unten-Konzept verwendet, das dem vorliegenden Band zugrunde liegt. Es vernachlässige damit wesentliche Unterschiede innerhalb der einzelnen Schichten. So seien die Schichtzugehörigkeit eines Studienrats und eines Jungunternehmers unter Umständen völlig gleich, ihre sonstige soziale Lage und damit verbundene Vor- und Nachteile jedoch keineswegs. Konzepte und Studien zu sozialen Lagen und Lebenslagen boten differenziertere Analysen als die rein vertikalen Schichtstudien an.
- Schließlich wurde moniert, dass in Schichtuntersuchungen mehr oder minder umstandslos von »objektiven« Lebensbedingungen auf »subjektive« Mentalitäten, Denk- und Verhaltensweisen geschlossen werde. Dagegen sei jedem Beobachter klar, wie unterschiedlich beispielsweise die Denk- und Lebensweisen eines »Krawattenlehrers« und eines »Turnschuhlehrers« auch bei gleicher Schichtposition seien. Für die Erforschung vieler praktischer Fragen (Erziehungsstile, Konsumweisen,

politische Einstellungen und Weiteres) sei jedoch die Erforschung dieser Mentalitäten unerlässlich. Die seit den 1980er Jahren aufblühende Lebensstil- und Milieuforschung nahm sich dieser Fragestellungen an.

Insgesamt waren diese Kritikpunkte und alternativen Ansätze stark vom wachsenden Wohlstand und von der zunehmenden Gleichheit jener Zeit beeinflusst. Schon Max Weber⁵ wusste, dass Prosperität und Angleichung materielle und vertikale Gegebenheiten in den Hintergrund, soziale Differenzierung und kulturelle Aspekte jedoch in den Vordergrund rückt.

Aber es kam anders. Ab Mitte der 1980er Jahre wurde offenkundig, dass die wachsende soziale Gleichheit sich nicht fortsetzen und Wohlstandsmehrungen sich bis auf Weiteres in Grenzen halten würden.⁶ Die Auseinanderentwicklung des Oben und Unten verschaffte dem vertikalen, objektiven, im psychologischen Sinne eher deterministischen Schichtkonzept neue Konjunktur. Lage-, Lebensstil- und Milieustudien starben zwar nicht aus. Aber sie konzentrierten sich auf spezifische Fragestellungen. Wer eine Grobübersicht benötigte, der griff zu den vergleichsweise einfachen Schichtungsstudien. Wer Ungleichheitsfragen jenseits der Berufshierarchie hatte oder genauere Informationen benötigte, dem wurden differenziertere, wenn auch meist aufwendigere Studien geboten.

Eine weitere Renaissance erlebte das Schichtkonzept des beruflichen Oben-Mitte-Unten auch durch das Übergreifen von Strukturen sozialer Ungleichheit über Ländergrenzen hinweg. Waren die Vergleiche der Menschen und somit auch die Relevanz, die sie sozialen Ungleichheiten zumaben, bis in die 1970er Jahre hinein weitgehend auf ihr Heimatland begrenzt, so rückten seit der Globalisierung ab den 1980er Jahren internationale Vergleiche und supranationale Strukturen immer mehr ins Blickfeld. Dafür sind die einfach konzipierten, der modernen Industriegesellschaft abgewonnenen Schichtmodelle gut geeignet. So lässt sich beispielsweise erforschen, inwieweit sich nicht nur ähnliche nationale Mittelschichten, sondern eine global zusammenhängende Mittelschicht⁷ herausbildet.

Seit den 1990er Jahren führen Untersuchungen auf der Basis von differenzierten Konzepten sozialer Ungleichheit einerseits und von Schichtkonzepten andererseits eine meist produktive Koexistenz. Verschmelzungen waren nicht selten und wurden unter anderem gefördert durch die Theorievorstellungen Pierre Bourdieus,⁸ die immer mehr Studien zugrundelagen. Sie kombinierten vertikale und horizontal differenzierende Vorstellungen. Bourdieus Habituskonzept behielt zwar die generelle Denkrichtung »Das Sein bestimmt das Bewusstsein« bei, ging dabei aber weit weniger deterministisch und materialistisch vor als herkömmliche Schicht-

oder gar Marxsche Klassenkonzepte, indem es Raum für individuelle Handlungsmöglichkeiten ließ.

Insgesamt führte die skizzierte Abfolge von Debatten um die Struktur sozialer Ungleichheit und die entsprechenden Untersuchungskonzepte dazu, dass die Sozialwissenschaften seither über ein solides und weitgehend einheitlich verwendetes analytisches Rüstzeug verfügen. Das gilt nicht nur für wissenschaftliche Momentaufnahmen, sondern auch für die Feststellung von zeitlichen Längsschnitten, seien es die Veränderungen von Strukturen oder die Bewegungen der Menschen darin (zum Beispiel Auf- und Abstiege).

Wichtige Entwicklungen der Struktur sozialer Ungleichheit

In der Rückschau markiert das Jahr 1973 den Zeitpunkt, an dem in Deutschland eine neue Epoche begann. Die Anfänge der wachsenden sozialen Ungleichheit⁹ reichen zwar weiter zurück. Aber dieses Jahr gilt als Endpunkt der Nachkriegszeit sowie des Beschäftigungs- und »Wirtschaftswunders«. Der industrielle Sektor schrumpfte seit einiger Zeit unübersehbar, viele Arbeiter verloren ihre Stellung, ihre Zahl ging stetig zurück. Die Industriegesellschaft ging zu Ende. Die postindustrielle Dienstleistungsgesellschaft war dabei, strukturdominant zu werden. 1973 überholte der Dienstleistungssektor, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, den Industriesektor. Mit der ersten Ölpreiskrise begann 1973 eine Serie konjunktureller Einbrüche.

Damit nahm auch die Arbeitslosigkeit treppenförmig zu. Mit jedem konjunkturellen Einbruch und den entsprechenden Arbeitsplatzverlusten wuchs die Zahl der Arbeitslosen. Danach, in der jeweiligen konjunkturellen Erholung, ging die Arbeitslosigkeit zwar wieder etwas zurück, da neue Arbeitsplätze geschaffen wurden. Aber das Niveau der Arbeitslosigkeit blieb höher als beim vorigen Stand.

Es war jedoch weniger ein unzureichendes Angebot an Arbeitsplätzen, das zur Massenarbeitslosigkeit führte. Immerhin wuchs per Saldo die Zahl der Arbeitsplätze auch zu jener Zeit und fiel nicht, wie es weithin wahrgenommen wurde. Anders als Hannah Ahrendt behauptet hatte,¹⁰ ging der Arbeitsgesellschaft nicht die Arbeit aus. Nur reichte die Zahl der geschaffenen und angebotenen Arbeitsplätze bei Weitem nicht aus, um die stark wachsende Nachfrage nach Erwerbsarbeit zu befriedigen. Denn in den 1980er und 1990er Jahren suchten immer mehr Frauen, Zuwanderer und Angehörige der geburtenstarken Jahrgänge, die bis etwa 1965 zur Welt gekommen waren, nach Arbeit.

Die Frauen hatten von der Bildungsexpansion seit den späten 1950er Jahren am meisten profitiert. Sie holten die Männer zuerst in den niedrigeren, dann in den höheren Bildungseinrichtungen ein und überholten sie. Allerdings standen die meist gut qualifizierten Frauen wegen der übergroßen Nachfrage nach Erwerbsarbeit in den 1980er und 1990er Jahren oft vor geschlossenen Toren der Betriebe, erst Recht, was die höheren Etagen betraf. Zuwanderer, denen im Gegensatz zu Frauen oft die in der postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft unerlässlichen Qualifikationen fehlten, kamen besonders zu Anfang der 1990er Jahre in zu großen Zahlen, um auf dem Arbeitsmarkt eine Chance zu haben. Die »Baby-Boomer« aus den geburtenstarken Jahrgängen bis 1965 suchten auch bei guter Ausbildung immer öfter vergebens nach Arbeit oder mussten mit Praktika, Zeitverträgen und Ähnlichem vorliebnehmen.

Nicht immer äußerte sich die damalige Überfüllung des Arbeitsmarktes für die Menschen also in Arbeitslosigkeit. Auch atypische Arbeitsverhältnisse wie zeitlich befristete Arbeit, Teilzeitarbeit, Leiharbeit, geringfügige Arbeit und Solo- und Scheinselbstständigkeit mehrten sich seit den 1980er Jahren. Die meisten dieser Arbeitsverhältnisse sind mit deutlichen Nachteilen verbunden. Heute ist etwa ein Drittel aller Erwerbstätigen – und etwa zwei Drittel aller Frauen – auf der Grundlage atypischer Verträge erwerbstätig. Allerdings arbeiten nicht alle, die in untypischen Arbeitsverhältnissen beschäftigt sind, gegen ihren Willen dort. So stellen Teilzeitarbeitsplätze für viele einen durchaus willkommenen Kompromiss zwischen den Ansprüchen der Familie und ihres Erwerbswunsches dar.

Die Förderung atypischer Beschäftigungsverhältnisse sollte es Arbeitgebern erleichtern, neue Arbeitskräfte einzustellen. Dies gelang zwar, aber überwiegend auf minderwertigen Arbeitsplätzen.¹¹ In der Folge trugen das weiterhin hohe Niveau der Arbeitslosigkeit und das erhebliche Ausmaß an untypischer Beschäftigung dazu bei, Armut und Niedrigeinkommen zu vermehren.

In der Zeit des Überangebots an Arbeitskräften seit der Mitte der 1970er Jahre verstärkte sich der Eindruck, dass eine nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik immer weniger wirksam war. Arbeitsplätze und Investitionen verknappten. Ihre Mehrung erhielt Vorrang, und angebotsorientierte Politik bekam die Oberhand. Finanztransaktionen, die Arbeitnehmermobilität und der Warenverkehr wurden weltweit dereguliert. Aus dem »Rheinischen Kapitalismus«, der an gesamtgesellschaftlichen und kaufmännischen Normen orientiert war, und dem »Stakeholder-Kapitalismus«, der auf alle am Wirtschaftsprozess Beteiligten ausgerichtet war, entstand seit den 1980er Jahren der globalisierte, vor allem auf die Anleger konzentrierte »Finanzmarktkapitalismus«.

Auch er trug dazu bei, dass die Einkommensverteilung in Deutschland von den 1980er Jahren an ungleicher wurde. Die Spanne zwischen Oben und Unten weitete sich, und immer mehr Menschen lebten in den Extremlagen der Armut oder des Reichtums. Dies erzeugte viel Aufmerksamkeit, denn die Menschen hatten sich daran gewöhnt, dass die Einkommensverteilung seit vielen Jahrzehnten, seit etwa dem Ende des Ersten Weltkriegs, langsam immer gleicher geworden war. Die Mittelschicht war gewachsen, zusammen mit ihr die Aufstiegschancen. Dies hat viel zur Bewunderung der Industriegesellschaft nach dem Zweiten Weltkrieg beigetragen.

Nach der Einkommensverteilung wurde in Deutschland ab Mitte der 1990er Jahre auch die Vermögensverteilung ungleicher. Dieser Konzentrationsprozess hält an. Heute verfügt in Deutschland das reichste Zehntel der Bevölkerung über mindestens zwei Drittel aller Vermögensbestände. Auch die Vermögensverteilung war zuvor, wie die Einkommensverteilung, jahrzehntelang allmählich gleicher geworden.

Das einkommensstärkste Zehntel der Bevölkerung Deutschlands verfügt derzeit über etwa ein Viertel aller Einkommen. Damit ist die Verteilung der Vermögen in Deutschland, wie in allen Ländern der Welt, ungleicher als die Einkommensverteilung. Der Grund liegt hauptsächlich in der ungleichen Sparfähigkeit: Aus geringen Einkommen kann wenig, aus hohen Einkommen kann viel gespart werden. Hohe Ersparnisse führen zu Besitz und Besitz Einkommen, die meist wiederum angelegt werden. Es war also wesentlich die ungleicher gewordene Einkommensverteilung, die die Konzentration des Vermögensbesitzes vorantrieb. Aber auch höhere Kapitaleinkommen, die nach der Liberalisierung von Finanztransaktionen seit den 1980er Jahren möglich wurden, trugen zur wachsenden Ungleichheit der Vermögensverteilung bei.

Deutschland erlebte bis etwa 2005 ein stärkeres Anwachsen der Einkommensungleichheit als viele andere entwickelte Länder. Aber immer noch ist die finanzielle Ungleichheit hierzulande geringer als im Durchschnitt der EU- und der OECD-Länder, denn die zunehmende Spreizung der Einkommen ist ein internationales Phänomen. Die persönlichen (Brutto-) Markteinkommen gehen in praktisch allen Ländern der Welt auseinander. Die durch Steuern und Transferzahlungen veränderten verfügbaren Haushaltseinkommen,¹² die maßgebend für den jeweiligen Wohlstand sind, werden nicht in allen, aber in den meisten Ländern der Welt ungleicher.

Als wichtigste Ursache der weltweit wachsenden Einkommensungleichheit gilt die technologische Entwicklung, vor allem in der digitalen Informationsverarbeitung. Sie ermöglicht ein produktiveres Wirtschaften, erfordert aber auch hohe Qualifikationen. Daher steigt die Nachfrage nach

qualifiziertem Personal. Da dieses knapp ist, werden hohe Löhne gefordert und können in hoch produktiven Wirtschaftsbereichen auch bezahlt werden. Die Globalisierung der Arbeitsmärkte und die weltweite Etablierung der englischen Sprache verstärken diese Entwicklung noch. Wer nämlich in Deutschland seine hohen Lohnerwartungen nicht erfüllt findet, dem wird das in anderen Ländern gelingen. In technologisch wenig entwickelten und wenig produktiven Wirtschaftsbereichen können dagegen nur niedrige Löhne bezahlt werden. In Deutschland und vergleichbaren Ländern fallen dort immer mehr Arbeitsplätze weg. Um sie konkurrieren relativ viele gering Qualifizierte. Dies drückt die Verdienstmöglichkeiten. Auch hier verstärkt die Globalisierung die soziale Ungleichheit. Denn gering Qualifizierte konkurrieren oft nicht nur mit Einheimischen, sondern auch mit Migranten und mit Beschäftigten im Ausland. Dies senkt die Löhne abermals.

Diese Gründe treiben die persönlichen Bruttolöhne auseinander. Gewerkschaftliche Aktivitäten und sozialstaatliche Eingriffe haben unter anderem die Aufgabe, diese wachsenden Disparitäten zu mildern beziehungsweise zu verhindern, indem die Gewerkschaften höhere Löhne auch für Unqualifizierte durchsetzen und der Sozialstaat durch Besteuerung, Transferzahlungen und Anderem gleichere verfügbare Haushaltseinkommen ermöglicht. Die ökonomische Globalisierung und die Liberalisierung der Finanzmärkte haben jedoch die wirtschaftliche Konkurrenz der Nationalstaaten sehr verstärkt. Den Gewinnern des internationalen Wettbewerbs winken erhebliche Beschäftigungs- und Wohlfahrtsgewinne. »Verliererländern« drohen Arbeitslosigkeit und Depression. In dieser Situation vermieden viele Gewerkschaften und nationale Regierungen energische Umverteilungen der ungleicher werdenden Markteinkommen. Denn sie befürchteten eine Verteuerung der im eigenen Land hervorgebrachten Produkte, das Abwandern von Kapital, Produktion und qualifiziertem Personal, eine dadurch reduzierte Konkurrenzfähigkeit und den Verlust von Arbeitsplätzen und Wohlstand. Trotzdem behielten Steuern und Sozialtransfers gerade in Deutschland noch ein Gutteil ihrer umverteilenden Kraft. So sind die verfügbaren Haushaltseinkommen¹³ nach wie vor wesentlich gleicher verteilt als die persönlichen Markteinkommen.¹⁴

Neben den genannten technologischen und ökonomischen Ursachen ließen auch demografische Gründe sowie gewandelte Lebensformen die Einkommensungleichheiten wachsen. So stehen immer mehr Alleinerziehende mit oft schlechten Erwerbsmöglichkeiten immer mehr Doppelverdienerhaushalten mit sehr guten Einkommenschancen gegenüber. Weiterhin steigt aufgrund der Bildungserfolge von Frauen der Anteil der Ehen,

deren Partner etwa gleiche Ausbildungsgrade besitzen. Diese sogenannte Bildungshomogamie schafft immer mehr Haushalte, in denen entweder beide Partner hochqualifiziert und daher gut verdienend sind, oder in denen beide Partner gering qualifiziert sind und somit wenig verdienen.¹⁵

Die bisher genannten Ursachen wachsender Einkommensungleichheit betreffen vorwiegend *Marktkräfte*. Daneben gehen die Einkommen offenbar auch aufgrund von *Machtkräften* weiter auseinander. Sie gelten im Unterschied zu Marktkräften immer als ungerecht. So scheinen¹⁶ vielgestaltige »Schließungsprozesse« dazu zu führen, dass Inhaber vorteilhafter Berufspositionen dazu in der Lage sind, Konkurrenz zu beseitigen und ihre Lohnprivilegien zu erhalten. Unter anderem werden dazu bestimmte Informationen, Netzwerke und geeignete Tarifverträge ausgenutzt. Außerdem erwarten nach der Liberalisierung der Kapitalbewegungen Investoren schnellere und höhere Gewinne. Managern, die das ermöglichen, wächst dadurch mehr Macht zu, auch um ihre eigenen Einkommen zu steigern.

Trotz dieser massiven ungleichheitsverstärkenden Faktoren ist in einigen Ländern die Ungleichheit der verfügbaren Haushaltseinkommen gleich geblieben oder gar gesunken. Denn die Entwicklung hängt auch von der nationalen Ungleichheitskultur und Wirtschaftsstruktur sowie von der jeweiligen Sozial- und Bildungspolitik ab. Auch in Zeiten wachsender internationaler Konkurrenz verhindert eine Sozialpolitik, die sich wirksam auf Modernisierungsverlierer konzentriert, viele Verarmungsprozesse. Gerade weil weltumfassende Trends die Einkommen der Erwerbstätigen auseinanderreiben, kommt politischen Maßnahmen und Sicherungseinrichtungen wachsende Bedeutung für die Gestaltung sozialen Wandels und sozialer Ungleichheit zu.

Seit 2005 geht die Arbeitslosigkeit in Deutschland massiv zurück. Offenbar handelt es sich dabei nicht um einen kurzzeitigen konjunkturellen, sondern um einen längerfristigen Rückgang, der auf strukturellen Gründen beruht. Da immer mehr der geburtschwachen, seit etwa 1975 geborenen Jahrgänge ins Alter der Erwerbstätigkeit kommen, sinkt die Nachfrage nach Arbeitsplätzen dauerhaft, und die vergleichsweise langsame Bildungsexpansion in Deutschland lässt Arbeitskräfte mit marktgängigen und akademischen Qualifikationen immer knapper werden. Auf der anderen Seite sucht immer noch jede fünfte Erwerbsperson mit geringer Qualifikation vergebens nach Arbeit. Die rückläufige Arbeitslosigkeit mildert in Deutschland das Anwachsen der Armut und die weitere Spreizung der Haushaltseinkommen. Dennoch gelten immer noch 15 Prozent der Bevölkerung als arm. Verglichen mit vielen süd- und osteuropäischen Ländern, wo jeder Vierte als arm gilt und mehr als ein Drittel der jüngeren Bevöl-

kerung keine Arbeitsstelle findet, gestaltet sich die Lage in Deutschland jedoch immer vorteilhafter.

Wenn Arbeitskräfte knapp werden, dann wächst ihnen Macht zu. Daher haben zum Beispiel Forderungen Qualifizierter nach einer familienfreundlichen Arbeitsplatzgestaltung heute mehr Erfolgsaussichten als zuvor. In dieser Situation werden auch Plädoyers für eine angemessene Vertretung von Frauen in Leitungsgremien und für gleichere Bildungschancen für Migranten- und Unterschichtkinder immer lauter. Diesbezügliche Ungleichheiten existieren zwar seit Jahrzehnten, und Deutschland belegt seit vielen Jahren im internationalen Vergleich unrühmliche hintere Plätze. Aber erst seit Kurzem werden qualifizierte Migranten- und Unterschichtkinder sowie hochqualifizierte Frauen in Führungspositionen auf dem Arbeitsmarkt wirklich gebraucht. Dies beflügelt die Unterstützung ihrer Chancen ungemein.

Aktuelle Diskurse um Armut, Mittelschicht und Eliten

Man könnte meinen, dass öffentliche Diskurse mit zunehmenden Ungleichheiten häufiger und härter werden. Oft ist jedoch das Gegenteil richtig. Mit abnehmenden Ungleichheiten, wenn die Bemühungen um Angleichung erst richtig ins Bewusstsein treten, nehmen die öffentlichen Auseinandersetzungen zu. Diese Erkenntnis ist nicht neu. Schon Alexis de Tocqueville bemerkte dieses Paradoxon in seinen Reisen durch die USA.¹⁷ Bis heute lässt es sich beobachten, zum Beispiel in Hinblick auf Ungleichheiten zwischen Mann und Frau.

Armut

Auch über die Armut in Deutschland wird immer mehr gestritten,¹⁸ obwohl sie seit einigen Jahren auf hohem Niveau stagniert. Als typische Armut in modernen Gesellschaften gilt nicht die »absolute«, lebensbedrohende, sondern die »relative« Armut. »Relativ« heißt sie, weil sie sich am Lebensstandard und an den Maßstäben der jeweiligen Gesellschaft bemisst. Weithin akzeptiert wird eine Definition der Europäischen Union aus den 1980er Jahren: Hiernach wird als arm angesehen, wer so wenig zur Verfügung hat, dass er von der Lebensweise ausgeschlossen ist, die im jeweiligen Land als Minimum annehmbar gilt. Diese minimale Lebensweise wird immer seltener anhand des Lebensstandards und Konsums, sondern durch Teilhabechancen oder die eigenen Verwirklichungsmöglichkeiten ermittelt.¹⁹

In der Bevölkerung wird oft die Meinung vertreten, dass die relativ Armen im reichen Europa viel besser als die absolut Armen beispielsweise in Afrika leben. Es wird darauf hingewiesen, dass in reichen Ländern viele übergewichtige Arme in beheizten Wohnungen vor dem Fernsehapparat sitzen, während Arme in wenig entwickelten Ländern sich zu Tode schuften oder verhungern. Andere vertreten im Gegenteil die Meinung, relative Armut in reichen Gesellschaften sei schlimmer als absolute Armut in armen Gesellschaften.²⁰ Denn Armut sei dort »normal« und schließe niemanden aus. Die reiche Gesellschaft jedoch zeige den Armen, wie anders ihre Existenz aussehen könnte. Armut im Reichtum gehe mit Verachtung, geringer Selbstachtung und dem Gefühl einher, überflüssig zu sein. Deshalb sei Armut gerade in reichen Ländern besonders fühlbar.

Üblicherweise gelten im öffentlichen Diskurs die Menschen als relativ arm, die so wenig Einkommen haben, dass sie berechtigt sind, öffentliche Leistungen zur Armutsbekämpfung (also etwa »Hartz IV«) in Anspruch zu nehmen. Dieser Einschätzung stimmen auch die meisten Sozialwissenschaftler zu, weil für sie, wie schon für Georg Simmel,²¹ Hilfsbedürftigkeit den Kern der Armut darstellt. Vielen Finanz- und Sozialpolitikern leuchtet es jedoch nicht ein, Empfänger von armutsbekämpfenden Maßnahmen als arm anzusehen. Denn deren Armut wird ja bekämpft, und zwar mit vielen Steuergeldern. Insbesondere wird bekämpfte Armut dann nicht als Armut angesehen, wenn nach Leistungserhöhungen mehr Niedrigverdiener als zuvor anspruchsberechtigt sind und so ausgerechnet Armutsbekämpfung die Armut statistisch wachsen lässt.

Die öffentlich diskutierten Armutszahlen beruhen jedoch meist nicht auf der »Sozialhilfegrenze«. Vielmehr gelten die Menschen als armutsgefährdet, deren verfügbares Haushaltseinkommen²² weniger als 60 Prozent des mittleren²³ Einkommens der Bevölkerung beträgt. Über diese Messlatte, in den Medien meist unhinterfragt übernommen, wird jedoch unter Fachleuten heftig gestritten. Viele sehen darin schlichtweg *die* Armutsgrenze. Unter anderem deshalb, weil sie international akzeptiert ist, somit Armut in Deutschland und anderen Ländern gut verglichen werden kann.

Andere machen jedoch darauf aufmerksam, dass jede Prozentgrenze im Grunde willkürlich ist und sie zudem soziale Ungleichheit und nicht Armut misst. Die Grenze sage nämlich nichts über Mindestbedarfe und Teilhabechancen aus, sondern nur über einen bestimmten Abstand zur Mitte. In einer reichen Gesellschaft, so wird kritisiert, werden Menschen mit 60 Prozent des mittleren Einkommens recht gut dastehen. In einer Gesellschaft, in der alle hungern, sei nach diesen Grenzen dagegen niemand arm.²⁴ Dieser Armutsgrenze zufolge hat es auch in der DDR, wo

die Einkommen sehr gleich verteilt waren, kaum Armut gegeben, obwohl dort viele Bezieher von Mindestrenten auch nach Maßstäben der DDR »zum Leben zu wenig und zum Sterben zu viel« hatten.

Mittelschicht

Seit einigen Jahren wird in der Öffentlichkeit über die Lage und die Sorgen der Mittelschicht gestritten. Aber die Relevanz dieser Diskussion leuchtet nicht jedem ein. Dass Armut Probleme für die Betroffenen und für die Gesellschaft insgesamt mit sich bringt, erschließt sich vielen Menschen unmittelbar. Aber wieso sich sorgen um das Schicksal der Mittelschicht, also um Menschen, die gewiss nicht zu den Bedürftigsten zählen?

Andere halten die Diskussion um die Mittelschicht dagegen sehr wohl für relevant. Sie weisen darauf hin, dass die Mittelschicht für wirtschaftliche Leistung und für politische Stabilität Sorge sowie ein Aufstiegsziel für viele darstelle. Verschlechtert sich die Lage der Mittelschicht und halten deren Zugehörige ihre Lage selbst für nicht mehr erstrebenswert, so habe das beträchtliche Auswirkungen auf unsere gesamte Gesellschaft.

Bevor jedoch auf diese Debatte genauer eingegangen werden kann, ist zu fragen, wer überhaupt zur Mittelschicht zählt. Üblicherweise werden drei Faktoren verwendet, um soziale Schichten zu definieren: die berufliche Stellung, die Qualifikation und das Einkommen. Es existieren jedoch keine »natürlichen« Grenzen im Oben und Unten von Berufen, Bildungsabschlüssen und Einkommensstufen, um die Mittelschicht darin abzugrenzen. So bleibt beispielsweise offen, ob ein Facharbeiter, ein Realschulabsolvent, der Bezieher eines Einkommens von 1 500 Euro netto bereits zur Mittelschicht zählt. Jede Abgrenzung beruht auf sozialstatistischer Willkür. Häufig werden zum Beispiel Menschen, die mit einem verfügbaren Haushaltseinkommen²⁵ zwischen 70 und 150 Prozent des Medianeinkommens²⁶ wirtschaften können, zur Mittelschicht gezählt. Diesen Grenzen zufolge zählen fast 60 Prozent der Bevölkerung zur Einkommensmittelschicht. Allerdings wurde hierbei die untere Grenze gerade einmal zehn Prozentpunkte über der Grenze zur Armutsgefährdung festgesetzt. Und gemäß der oberen Grenze würde ein kinderloses Paar, die beide Oberstudienräte sind, zur Oberschicht zählen.

Häufig wird argumentiert, dass Grenzen zwischen sozialen Schichten nur dann realitätsbezogen und gesellschaftlich relevant ausfallen, wenn sie nach Mentalitätsunterschieden gezogen wurden. Aber gerade im Fall der Mittelschicht fällt es schwer, mentalitätsgerechte Grenzen zu finden. Grenzen zwischen als typisch geltenden Mittelschichtmentalitäten (beispielsweise

Ehrgeiz, individuelles Aufstiegsstreben, rationale Gestaltung des Alltags, planende Zukunftsorientierung, Selbstdefinition durch Arbeit und Tüchtigkeit, hoher Leistungsanspruch und aufgeschobene Bedürfnisbefriedigung) und als typisch angesehenen Einstellungen unterer Schichten (unter anderem Gegenwartsorientierung, Familismus, unmittelbare Bedürfnisbefriedigung, Sich-Einrichten in und Sicherung der gegenwärtigen Existenz) existieren zwar, werden jedoch offenbar immer fließender. Und die Mentalitäten der oberen Schichten lassen sich so wenig verallgemeinern, dass sich hieraus kaum Grenzen zur Mittelschicht ableiten lassen.

Ähnliche Schwierigkeiten ergeben sich, weil die Denkweisen der Mittelschicht so heterogen sind, dass sich nur begrenzte Gemeinsamkeiten erkennen lassen. Die Mittelschicht setzt sich historisch aus Teilen des (Groß-) Bürgertums, dem sogenannten alten Mittelstand von Kleingewerbetreibenden und -händlern (Kleinbürgertum) und dem sogenannten Neuen Mittelstand der immer zahlreicher werdenden qualifizierten Angestellten und Beamten zusammen. Wir finden innerhalb der Mittelschicht einerseits in ihrer Existenz bedrohte Menschen, unter anderem viele »kleine« Selbstständige sowie Menschen mit nicht mehr zeitgemäßer Qualifikation. Diese Teile der Mittelschicht weisen oft ein hohes Maß an sozialer Aggressivität und Vorurteilen auf. Andererseits bilden aber auch viele erfolgsverwöhnte Menschen mit marktgerechten Qualifikationen einen Teil der Mittelschicht, in der Regel den liberaleren, teils auch den sozialer eingestellten. Außerdem lassen sich die Mentalitäten des klassischen Bildungsbürgertums und des Wirtschaftsbürgertums in der Mittelschicht auch heute noch unterscheiden.

Bei so vielen schichtinternen Unterschieden und schichtübergreifenden Gemeinsamkeiten bestehen kaum Chancen, die Mittelschicht entlang typischer Denkweisen eindeutig abzugrenzen. So bleibt es also meist bei den mehr oder minder willkürlichen sozialstatistischen Abgrenzungen.²⁷ Immerhin gehen diese sozialwissenschaftlichen Definitionen der Mittelschicht nicht allzu weit auseinander.

Anders als in den Sozialwissenschaften werden in Öffentlichkeit und Politik nahezu alle gesellschaftlichen Gruppierungen mit Ausnahme ausgesprochen prekärer oder aber elitärer Existenzformen der Mittelschicht zugeordnet. Denn der Begriff »Mittelschicht« ist in der Alltagssprache so positiv besetzt und wirkt so integrierend, dass die Begriffe »Oberschicht« und »Unterschicht« vermieden werden. Jede Zuordnung zur Unterschicht wirkt stigmatisierend, und jede Zuordnung zur Oberschicht betont eine Distanzierung vom Alltag der »normalen Menschen«. Hier zeigt sich wie so oft, dass die Sozialwissenschaften auf Begriffe zurückgreifen müssen,

die auch in der Alltagssprache verwendet werden, dort jedoch eine andere oder eine wertende Bedeutung haben. Den semantischen »Kampf« zwischen der alltäglichen und der wissenschaftlichen Sprache gewinnen die Sozialwissenschaften durchaus nicht immer.

Nach der Jahrtausendwende haben empirische Studien²⁸ zur Mittelschicht viel Aufsehen erregt. Die Debatte entzündete sich vor allem an zwei Befunden: Zum einen wurde berichtet, dass nach jahrzehntelangem Wachstum die Mittelschicht wieder kleiner werde. Zum andern wiesen die Studien darauf hin, dass die Ängste vor Arbeitslosigkeit und sozialem Abstieg in der Mittelschicht wachsen. Diese Resultate überraschten die Öffentlichkeit. Denn sie widersprachen geläufigen Theorien zur Entwicklung postindustrieller Wissensgesellschaften und entsprechenden Erwartungen der Bevölkerung. Hiernach sollte die Mittelschicht, vor allem die Zahl der qualifizierten Angestellten im Dienstleistungsbereich, kontinuierlich wachsen. Der Überraschung, die diese Resultate hervorriefen, tat es auch keinen Abbruch, dass es nach dem Anwachsen der unteren und der oberen Bereiche der Sozialstruktur eigentlich nicht überraschen konnte, wenn die Mitte schrumpft.

Diese Untersuchungsergebnisse erregten in der Öffentlichkeit manche Sorgen:

- Einschränkungen der Wirtschaftsleistung schienen programmiert, weil die Mittelschicht schon seit Entstehen einer bürgerlichen Gesellschaft als der besonders produktive Teil des Schichtungsgefüges galt, in dem Leistung und Leistungsbewusstsein eine wesentliche Rolle spielten.
- Sorgen über eine wachsende Instabilität der Gesellschaft wuchsen. Denn eine große und prosperierende Mittelschicht schien seit jeher – schon seit Solon und Aristoteles²⁹ – politische und gesellschaftliche Stabilität zu garantieren. Extreme politische Ansichten seien dort nicht zu erwarten, wohl aber aktive gesellschaftliche Beteiligung. Die Mittelschicht stelle eine Art »Polster« dar, »das die harten Stöße des Klassenkampfes abfängt«.³⁰ Dagegen galt eine schrumpfende, sich bedroht glaubende Mittelschicht seit Langem als Hort des politischen Extremismus und der Instabilität. Immer wieder wurde darauf hingewiesen, dass vom Nationalsozialismus bis hin zum heutigen französischen »Front National« viele radikale Richtungen sich auf verängstigte Teile der Mittelschicht stützten.³¹
- Der Vorbildcharakter der Mittelschicht schien zu erodieren. Denn Mittelschichtmitgliedern zugeschriebene Eigenschaften (siehe oben) hatten

zuvor als Tugenden überhaupt gegolten. Und typische Erziehungsziele der Mittelschicht (wie aufgeschobene Bedürfnisbefriedigung und hoher Leistungsanspruch) stellten in allen Schulen Vorbilder dar.

- Sorgen entstanden auch, weil der wesentliche Aufstiegsmotor ins Stocken zu geraten schien. Denn eine attraktive Mittelschicht hatte seit Langem das begehrte Aufstiegsziel für viele Angehörige unterer Schichten dargestellt. Je mehr die Mittelschicht wuchs, desto größer waren die Aufstiegschancen geworden. Aufstiegsbemühungen hatten ein immenses Leistungspotenzial freigesetzt und vielen Menschen Lebensziele vermittelt. Zudem erschienen soziale Ungleichheiten eher gerechtfertigt, wenn vorteilhafte Positionen für Tüchtige erreichbar waren.

Den erwähnten Befunden und Befürchtungen wurde widersprochen. So wurde gezeigt, dass die Mittelschicht dann nicht schrumpft, wenn man die Entwicklung länger zurückverfolgt und die Definition der Mittelschicht ausweitet.³² Auch wurde ermittelt, dass zwar die generationenübergreifenden Abstiegsprozesse aus der Mittelschicht zugenommen haben,³³ die Karriereabstiege aus der Mittelschicht dagegen kaum. Zudem erwiesen sich extreme Abstiege bis auf Sozialhilfeniveau, die viele Angehörige der Mittelschicht nach den Hartz-IV-Reformen bei längerer Arbeitslosigkeit befürchten, als sehr selten.³⁴

Allerdings sind in letzter Zeit, wie befürchtet, weniger Menschen aus unteren Schichten in die Mittelschicht aufgestiegen. Dazu fehlen meist die Bildungsabschlüsse. Auch sind die Zeiten vorbei, in denen viele Arbeiter Bemühungen unternehmen, »damit ihre Kinder es einmal besser haben«. Das deutsche Bildungssystem macht es Kindern aus unteren Schichten nicht leicht, entsprechende Qualifikationen zu erwerben. Gerade in Deutschland ist ohne entsprechende Bildungsnachweise ein Aufstieg kaum möglich.

Eliten

Die kulturelle Vorherrschaft der Mittelschicht äußerte sich auch darin, dass einigermaßen klare Begriffe über die Oberschicht sich weder in den Sozialwissenschaften noch in der Öffentlichkeit durchsetzten. Stattdessen wurde lange von der »Oberen Mittelschicht« gesprochen. Nur die »Eliten« und die »Reichen«, mit Einschränkungen auch Prominente und bestimmte Adelige, wurden zweifelsfrei als Teile der Oberschicht angesehen.

In der landläufigen Sprache gelten Eliten als die Besten. In den Sozialwissenschaften werden Eliten dagegen als die Zentren der Macht definiert.

Jene Menschen beziehungsweise Positionen, von denen aus Entscheidungen von gesamtgesellschaftlicher Tragweite gefällt werden können,³⁵ gelten als Bestandteile von Eliten. Häufig wird ein Konzept von Funktionseliten (in Politik, Wirtschaft, Kultur, Verbänden, Justiz, Medien, Verwaltung, Wissenschaft und so weiter) verwendet. Es gibt zwar auch Elitetheorien, in denen eine viel größere Nähe der einzelnen Eliten zueinander bis hin zu einem monopolartigen Zusammenhalt unterstellt wird. Aber nicht diese Vorstellungen von einer geschlossenen Herrschaftselite, sondern die an pluralistische Theorien angelehnten Elitenkonzeptionen setzten sich durch.

Empirisch erfasst werden diese Eliten, indem die Inhaber von politischen, wirtschaftlichen und anderen Spitzenpositionen ermittelt werden. Es wird registriert, welche (Art von) Personen, wie lange, wie viele Elitepositionen besetzen. Elitestudien³⁶ unterstellen meist, dass circa 3000 bis 4000 Elitepositionen in Deutschland existieren. Dabei ist allerdings zu bedenken, dass die Ausübung von Macht selbst nicht gemessen werden kann. Stattdessen wird schlicht unterstellt, dass von den jeweils ausgewählten Personen die zentrale Macht ausgeht. Über die Größe und die Zugehörigkeit zu Eliten kann man daher lange streiten.

Aber nicht daran entzündete sich in den vergangenen Jahren eine erregte Diskussion in Deutschland. Sondern an Befunden,³⁷ obwohl nicht wirklich neu,³⁸ denen zufolge die Söhne (selten die Töchter) von Eltern aus den oberen Bereichen der Sozialstruktur dramatisch höhere Chancen haben, Elitepositionen zu besetzen, als die Söhne der Mittel- oder gar der Unterschicht. Zudem zeigten diese Befunde, dass in Deutschland die Auswahl von Elitemitgliedern, insbesondere von Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern sowie von Verbandschefs oftmals informell vor sich geht. Dabei spielen Milieuhähnlichkeiten (Auftreten, Sprache, Benehmen) mit den gegenwärtigen Inhabern von Spitzenpositionen eine wesentliche Rolle. Inwieweit der Aufstieg in eine Elite dann leistungsgerecht verläuft, steht dahin.

Auf den ersten Blick geht es in Nachbarländern transparenter zu. In Frankreich gibt es offizielle Elitehochschulen, die Grandes Écoles, deren Absolventen glänzende Aufstiegschancen in die entsprechenden Eliten zugeordnet sind. Bewerber sind strengen und anonymen Auswahlverfahren (*concours*) ausgesetzt. Im Vereinigten Königreich und in den USA haben sich bestimmte Universitäten als Einrichtungen zur Gewinnung von Elitepersonal herauskristallisiert.³⁹ Aber die empirischen Befunde zeigen, dass die Auswahlprozesse in Frankreich und in den angelsächsischen Ländern mindestens so ungleiche Chancen hervorbringen wie die in Deutschland. In Frankreich haben ehrgeizige Eltern aus oberen Schichten wesentlich bessere Chancen, ihre Kinder in speziellen Vorbereitungsklassen auf die

harten Auswahlverfahren der Grandes Écoles vorzubereiten. In den angelsächsischen Ländern gibt es zwar viele Stipendien, aber auch mit dem Geld der Eltern können die enormen Studiengebühren der Eliteuniversitäten bezahlt und so die Barrieren überwunden werden, die viele Studierende von vornherein an ihrem Besuch hindern. Wirkliche Alternativen sind also auch in vergleichbaren Ländern nicht sichtbar.

In der Elitendiskussion geht es jedoch nicht nur um den Besitz von Ämtern, sondern auch um *Reichtum*. Denn es wird angenommen, dass auch damit Macht verbunden ist. In der tagespolitischen Diskussion wird häufig von Reichtum gesprochen, wenn das verfügbare Einkommen⁴⁰ eines Haushalts mehr als doppelt so hoch ist wie das mittlere⁴¹ Einkommen der Bevölkerung. Diese Definition ist sehr umstritten, und die Abgrenzung wird häufig als zu niedrig angesehen.

Wie an anderen Stellen des gesellschaftlichen Gefüges von Oben und Unten wird man auch bei der Abgrenzung des Reichtums gut daran tun, qualitative Abstufungen in den Blick zu nehmen. Wer über das Doppelte des mittleren Einkommens verfügt, mag im Wohlstand leben. Wer das Zehnfache des mittleren Einkommens ausgeben kann, wird von Luxus umgeben sein. Aber viele der Vorteile werden sich auch dann auf das Symbolische und Quantitative beschränken, indem unter anderem Haus und Auto größer sind als die der meisten Menschen.

Deswegen wird häufig erst dann von Reichtum gesprochen, wenn so hohe Vermögensbestände vorhanden sind, dass die Besitzenden nicht mehr erwerbstätig sein müssen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen.⁴² Die in diesem qualitativen Sinne Reichen heben sich also durch ihre Unabhängigkeit aus dem beruflichen Schichtungsgefüge nach oben⁴³ heraus. (Spiegelbildlich hierzu fallen Arbeitslose und Arme nach *unten* aus dem Gefüge sozialer Schichtung heraus, weil sie abhängig von Hilfeleistungen und damit noch weit abhängiger sind als Arbeitnehmer.)

Reichtum, der von Erwerbstätigkeit befreit, verschafft nicht notwendigerweise Macht oder gar Zugang zu Eliten. Dies dürfte jedoch spätestens dann der Fall sein, wenn Vermögende so viel Kapital besitzen und kontrollieren, dass sie wesentliche Wirtschaftsstrukturen eines Landes beeinflussen können, oder aber durch ihre internationalen Verflechtungen und Investitionsmöglichkeiten der »transnationalen Finanzelite« zugerechnet werden.⁴⁴

Ausblick

Seit mehr als 30 Jahren wächst in Deutschland die Ungleichheit der Einkommen, seit 20 Jahren die Ungleichheit der Vermögen. Damit wird der harte Kern des gesellschaftlichen Oben und Unten ungleicher. Inwieweit die verminderte Auseinanderentwicklung der vergangenen Jahre Bestand hat, wird sich zeigen. Moderne Gesellschaften beanspruchen zwar nicht, frei von Ungleichheit zu sein. Auch wachsende Ungleichheiten sind unter Umständen mit ihrem Selbstverständnis vereinbar. Aber moderne Gesellschaften wollen sich von anderen durch ein *legitimes* Oben und Unten unterscheiden.

Damit stellt sich die Frage, inwieweit das Oben und Unten insbesondere des Geldes in Deutschland und vergleichbaren Ländern als gerecht gelten kann. Es gibt im Wesentlichen vier Kriterien, an denen die Bevölkerung soziale Gerechtigkeit bemisst: Gleichheitsgerechtigkeit, Bedarfsgerechtigkeit, Chancengerechtigkeit und Leistungsgerechtigkeit.⁴⁵ In den Köpfen der Menschen finden sich meist mehrere dieser unterschiedlichen Gerechtigkeitsvorstellungen, oft jeweils auf bestimmte Bereiche ausgerichtet. So wird die Armutsbekämpfung an der Bedarfsgerechtigkeit, die Schule an der Chancen- und Leistungsgerechtigkeit gemessen.

Legt man die genannten Maßstäbe an die Entwicklungen der letzten Zeit an, dann ergibt sich, dass viele von ihnen keinem der genannten Gerechtigkeitsverständnisse entsprechen. So sind die in den vergangenen Jahren enorm gestiegenen Einkommen von Spitzenmanagern weder leistungsgerecht, noch bedarfsgerecht oder gar gleichheitsgerecht. Dies wird auch nicht beansprucht. Und es ist auch keine Rede davon, dass Chancengerechtigkeit bei der Erlangung dieser Positionen bestünde. Wenn, selten genug, überhaupt eine Legitimation für diese Verdienste beansprucht wird, dann wird in der Regel auf den (Arbeits-)Markt verwiesen. Der Markt indessen wird auch von seinen engagierten Verfechtern zwar für effizient und innovativ, nicht unbedingt aber für gerecht gehalten. Es erstaunt also nicht, wenn wachsende Anteile der Menschen in Deutschland das Gefüge des Oben und Unten für ungerecht halten.⁴⁶

Die Frage ist nur, ob diese Gerechtigkeitslücken politisch relevant sind. Aus ihnen umstandslos auf bevorstehende gesellschaftliche Konflikte und wachsende Instabilität zu schließen,⁴⁷ erscheint sehr kurz gegriffen. Parteipolitische Strategien, auf mehr soziale Gerechtigkeit hinzuwirken, haben sich an der Wahlurne bislang nicht gravierend ausgezahlt. Zumindest in Zeiten relativer wirtschaftlicher Prosperität und sinkender Arbeitslosigkeit, wenn also der zu verteilende »Kuchen« wächst, hält sich der politische

Stellenwert als ungerecht empfundener Ungleichheit offenbar in Grenzen. Die Härte der Verteilungsdiskussion könnte allerdings schnell zunehmen, wenn die Konjunktur nachlässt und der »Kuchen« wieder schrumpft.

Anmerkungen

- 1 Siehe dazu Stefan Hradil, *Soziale Ungleichheit in Deutschland*, Wiesbaden 2001⁸, S. 27–31.
- 2 Vgl. Reinhard Kreckel, *Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Frankfurt/M. 2004.
- 3 Vgl. den Beitrag von Susanne Gerull in diesem Band.
- 4 Vgl. z.B. Stefan Hradil, *Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft*, Opladen 1987.
- 5 Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1985 (1922), S. 177 ff.
- 6 Burkart Lutz, *Der kurze Traum immerwährender Prosperität*, Frankfurt a. M. 1984
- 7 Vgl. den Beitrag von Silvia Popp in diesem Band.
- 8 Siehe Pierre Bourdieu, *Die feinen Unterschiede*, Frankfurt/M. 1979.
- 9 Einen knappen Überblick vermittelt: Stefan Hradil, *Soziale Ungleichheit. Eine Gesellschaft rückt auseinander*, in: ders. (Hrsg.), *Deutsche Verhältnisse. Eine Sozialkunde*, Bonn 2012, S. 155–188.
- 10 Vgl. Hannah Arendt, *Vita Activa oder vom tätigen Leben*, München 1981, S. 11 f.
- 11 Vgl. den Beitrag von Irene Dingeldey in diesem Band.
- 12 Sie werden üblicherweise gemessen als bedarfsgewichtete Netto-Pro-Kopf-Haushaltseinkommen (»Äquivalenzeinkommen«). Im Zuge der Bedarfsgewichtung werden die Haushaltsmitglieder nach Alter und Anzahl gewichtet.
- 13 2011 betrug der Gini-Index für Haushaltseinkommen 0,288. Der Gini-Index drückt die Konzentration z.B. von Geld in einer Zahl zwischen 0 und 1 aus. Beträgt der Wert 0, dann haben alle gleich viel, beim Wert 1 besitzt eine Person alles.
- 14 2011 lag der Gini-Index für Markteinkommen bei 0,485.
- 15 Zu einem anderen Ergebnis hinsichtlich der Effekte der »Bildungshomogamie« kommen Martin Spitzenpfeil Hinz/Hans-Jürgen Andreß, Ist der Anstieg der westdeutschen Einkommensungleichheit auf die Zunahme bildungshomogener Partnerschaften zurückführbar? Eine Dekompositionsanalyse auf Basis des SOEP (1985–2011), in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 66 (2014) 4, S. 575–603.
- 16 Die empirischen Belege für Machttheorien sind allerdings bislang weniger zahlreich als jene für Markttheorien.
- 17 Siehe Alexis de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, 2 Bde., Paris 1835/1840.
- 18 Vgl. zum Folgenden: Stefan Hradil: Der deutsche Armutsdiskurs, in: *APuZ*, (2010) 51–52, S. 3–8.
- 19 Diese im Kern mehrdimensionalen Verständnisse von Armut (vgl. den Beitrag von Nicole Rippin in diesem Band) werden dennoch meist auf eindimensionale Einkommensarmut reduziert, weil sich diese einfacher erfassen und kommunizieren lässt.

- 20 Vgl. Franz Hamburger, Abschied von der interkulturellen Pädagogik, München 2009.
- 21 Vgl. Georg Simmel, Zur Soziologie der Armut, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 22 (1906), S. 1 ff.
- 22 Vgl. Anm. 12.
- 23 Als Mittelwert wird heute meist der Median verwendet. Das Medianeinkommen teilt die Bevölkerung in eine einkommensstärkere und -schwächere Hälfte.
- 24 Vgl. Walter Krämer, Werden die Deutschen immer ärmer?, in: Gesellschaft. Wirtschaft. Politik, 54 (2005) 4, S. 395–397.
- 25 Vgl. Anm. 12.
- 26 Vgl. Anm. 23.
- 27 Vgl. den Beitrag von Steffen Mau in diesem Band.
- 28 Siehe z.B. Markus M. Grabka/Joachim R. Frick, Schrumpfende Mittelschicht, in: DIW-Wochenbericht, 75 (2008) 10, S. 101–108; Stefan Hradil/Holger Schmidt, Angst und Chancen. Zur Lage der gesellschaftlichen Mitte aus soziologischer Sicht, in: Herbert Quandt-Stiftung (Hrsg.), Zwischen Erosion und Erneuerung, Frankfurt/M. 2007, S. 163–226.
- 29 Vgl. den Beitrag von Herfried Münkler in diesem Band.
- 30 Theodor Geiger, Die soziale Schichtung des deutschen Volkes, Stuttgart 1932, S. 123 (»Puffer-Theorie«).
- 31 Vgl. Seymour Lipset, Soziologie der Demokratie, Neuwied 1962, S. 140 (»Zwickmühlen-Theorie«).
- 32 Vgl. den Beitrag von Judith Niehues in diesem Band.
- 33 Vgl. den Beitrag von Olaf Groh-Samberg und Florian R. Hertel in diesem Band.
- 34 Vgl. J. Niehues (Anm. 32).
- 35 Vgl. Ralf Dahrendorf, Gesellschaft und Freiheit, München 1965.
- 36 Vgl. bspw. Wilhelm Bürklin/Hilke Rebenstorf, Eliten in Deutschland. Rekrutierung und Integration, Opladen 1997.
- 37 Vgl. Michael Hartmann, Der Mythos von den Leistungseliten, Frankfurt/M. 2002.
- 38 Vgl. S. Hradil (Anm. 1), S. 270 ff.
- 39 Im Vereinigten Königreich zählen dazu u.a. Oxford und Cambridge, in den USA die Universitäten Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Harvard, Princeton, Pennsylvania und Yale.
- 40 Vgl. Anm. 12.
- 41 Vgl. Anm. 23.
- 42 Vgl. den Beitrag von Wolfgang Lauterbach und Miriam Ströing in diesem Band.
- 43 Allerdings sollte man bedenken, dass ganz außergewöhnlich hohe Vermögensbestände (etwa im Milliardenbereich) keine weiteren Vorteile der Unabhängigkeit und der Lebensgestaltung verschaffen, sondern wiederum berufsähnliche Tätigkeiten erfordern.
- 44 Vgl. den Beitrag von Georgina Murray in diesem Band.
- 45 Vgl. S. Hradil (Anm. 9), S. 181 ff.
- 46 Vgl. ebd., S. 184.
- 47 Vgl. den Beitrag von Julian Bank und Till van Treeck in diesem Band.

Oben

Deutsche Eliten: Die wahre Parallelgesellschaft?

Kurz vor Weihnachten 2013 gab Uli Hoeneß, damaliger Präsident des FC Bayern München, dem Bayerischen Rundfunk ein Interview. In diesem beklagte er sich, wie schon in zahlreichen Interviews zuvor, über die unfaire Behandlung im gegen ihn wegen Steuerhinterziehung in Millionenhöhe laufenden Strafverfahren. Er sprach von einem »riesigen Prominentenmalus«, weil er der Einzige sei von über 70 000 Selbstanzeigen, »der in epischer Breite in der Öffentlichkeit dargestellt« würde. Und er fuhr dann fort: »Von einem Steuergeheimnis kann ja schon lange nicht die Rede sein.« Dabei vergaß er allerdings zu erwähnen, dass sich das Steuergeheimnis naturgemäß nicht auf Gelder beziehen kann, die wie seine in der Schweiz angelegten Millionen dem Finanzamt überhaupt nicht zur Kenntnis gebracht werden.

Seine Einstellung ist typisch für die meisten prominenten Steuerhinterzieher, die in den vergangenen Jahren und Monaten aufgefliegen sind. Vom ehemaligen Post-Chef Klaus Zumwinkel über den Schraubenkönig und Milliardär Reinhold Würth bis hin zur Journalistin Alice Schwarzer – alle beklagen sich über ihre Behandlung, obwohl sie eindeutig eine Straftat begangen haben, bei der es nicht um Kleinigkeiten geht, sondern zumeist um Beträge in Millionenhöhe. Offensichtlich fehlt ihnen ein Unrechtsbewusstsein, ein Gefühl dafür, was sie tatsächlich getan haben.

Ähnliches lässt sich auch bei weiteren Skandalen der letzten Zeit feststellen. Einer davon, der ebenfalls gegen Jahresende 2013 bekannt wurde, betrifft den Deutschland-Chef von Goldman Sachs, Alexander Dibelius. Er, der nach der Bankenkrise öffentlich immer wieder vehement einen Kulturwandel in den Banken gefordert hat, hat gleichzeitig, um Steuern zu sparen, eine über vier Millionen Euro teure Luxusimmobilie in London über Briefkastenfirmen in der Karibik erworben. Den von ihm öffent-

lich angemahnten Kulturwandel hat er offensichtlich nicht auf sich selbst bezogen. Ein zweiter, Mitte Januar 2014 bekannt gewordener Fall ist noch bemerkenswerter. Einer der angesehensten Journalisten des Landes, der langjährige Chefredakteur und Mitherausgeber der »Zeit«, Theo Sommer, ist von einem Hamburger Gericht wegen Steuerhinterziehung in Höhe von 649 000 Euro zu einer Bewährungsstrafe von einem Jahr und sieben Monaten verurteilt worden. Zu seiner Entschuldigung führte Sommer an, er habe die korrekte Angabe seiner Einnahmen »aus Schusseligkeit oder Schlamperei« versäumt und die Summe inzwischen »unter Inkaufnahme großer Opfer« für seine Altersversorgung und die seiner Frau an das Finanzamt überwiesen. Diese Aussage ist fast noch skandalöser als die Hinterziehung selbst. Wer soll denn ernsthaft glauben, dass man Nebeneinkünfte in der Höhe von schätzungsweise knapp eineinhalb Millionen Euro binnen nur fünf Jahren aus »Schusseligkeit« bei der Steuererklärung vergisst? Und der Hinweis auf sein »Opfer« wirkt angesichts der Altersversorgung der Normalbevölkerung genauso larmoyant wie die Klagen von Hoeneß oder Schwarzer über ihre Behandlung in den Medien.

Ein derartiges Verhalten wird von der breiten Öffentlichkeit überwiegend als Doppelmoral wahrgenommen. Es erklärt zusammen mit den vielen anderen Skandalen und der zeitgleich seit der Jahrtausendwende massiv gewachsenen Kluft zwischen Arm und Reich das immer stärker werdende Misstrauen den Eliten gegenüber; denn bei den angesprochenen Personen handelt es sich ja nicht einfach nur um Prominente. Anders als etwa Boris Becker oder der Vater von Steffi Graf, die sich ebenfalls wegen Steuerhinterziehung verantworten mussten, zählen Dibelius, Sommer, Würth, Zumwinkel, aber auch Hoeneß als Präsident des FC Bayern München, der aus dem Amt geschiedene CDU-Schatzmeister und frühere nordrhein-westfälische Finanzminister Helmut Linssen, der ehemalige Berliner Kulturstaatssekretär André Schmitz und (mit Einschränkungen) die »Emma«-Herausgeberin Schwarzer aufgrund ihrer Machtpositionen zu den deutschen Eliten.¹ All das wirft die Frage auf, ob diese Eliten vielleicht in einer Parallelwelt leben, die nach anderen Maßstäben funktioniert und deren Mitglieder dementsprechend auch in anderen Kategorien denken als die normalen Bundesbürger.

Soziale Ungleichheit in der Wahrnehmung der Eliten

Wie stark sich die Einstellungen der deutschen Eliten von denen der übrigen Bevölkerung unterscheiden, zeigen die Ergebnisse einer zwischen Ende

2011 und Ende 2012 vorgenommenen Untersuchung über die Inhaber der 1 000 wichtigsten Elitepositionen in Deutschland.² Besonders deutlich wird das bei der Frage, ob die sozialen Unterschiede in Deutschland gerechtfertigt sind oder nicht. Während sowohl in soliden sozialwissenschaftlichen Umfragen (wie etwa dem Sozio-oekonomischen Panel) als auch in den regelmäßig veröffentlichten Medienumfragen stets ungefähr drei Viertel der Bevölkerung antworten, dass die Unterschiede nicht gerechtfertigt seien, sieht das Bild bei den Eliten anders aus. Nur 43 Prozent der Eliteangehörigen teilen in dieser Frage die Einschätzung der breiten Bevölkerung.

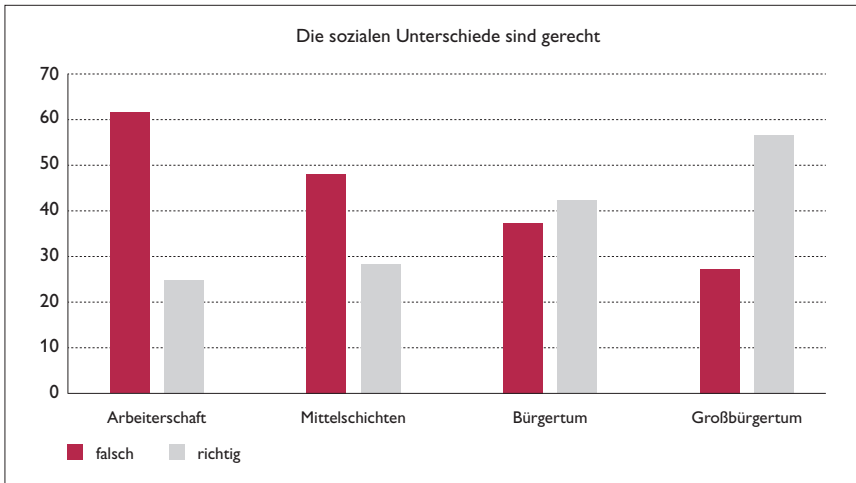
Noch interessanter und politisch wichtiger ist, dass es innerhalb der Eliten große Differenzen je nach sozialer Herkunft gibt. Jene Eliteangehörigen, die selbst schon in Reichtum oder zumindest Wohlstand aufgewachsen sind, stehen den sozialen Unterschieden weit weniger kritisch gegenüber als jene, die aus den Mittelschichten oder (noch stärker) aus der Arbeiterschaft stammen. Besonders deutlich wird das an den beiden Polen des Herkunftsspektrums. Während die Großbürgerkinder, also jene, deren Familien zu den oberen fünf Promille der Gesellschaft zählen, mit einer eindeutigen Mehrheit von gut zwei zu eins die Unterschiede für gerecht halten, ist es bei den Arbeiterkindern genau umgekehrt. Sie, deren Eltern in der Herkunftsgeneration noch die Hälfte der Bevölkerung stellten, empfinden die Unterschiede mit einer noch klareren Mehrheit von fast zweieinhalb zu eins als ungerecht (*Abbildung*).

Jene Eliteangehörigen, die schon ihre Kindheit und Jugend unter privilegierten Bedingungen verbracht haben, die Bürger – und vor allem die Großbürgerkinder, sind mit großer Mehrheit fest davon überzeugt, dass die sozialen Unterschiede hierzulande gerechtfertigt sind; ihrer Meinung nach beruhen diese Unterschiede im Wesentlichen auf unterschiedlichen Leistungen. Schon als Kinder haben sie erlebt, dass ihre Väter hart gearbeitet haben und die Zeit für die Familie bei vielen eher knapp bemessen war. Diese Erfahrung hat sich dann in ihrer eigenen Berufskarriere bruchlos fortgesetzt. Auch sie arbeiten viel und ziehen aus all dem den Schluss, dass ihre harte Arbeit den entscheidenden Grund für den eigenen Erfolg und Wohlstand darstellt, wie schon für den ihrer Väter und teilweise auch Großväter.

Diese Einstellung führt manchmal zu etwas kuriosen Aussagen. So stilisierte sich der Erbe, langjährige Vorstands- und jetzige Aufsichtsratsvorsitzende des Otto-Konzerns, Michael Otto, in einem vom »Manager Magazin« im November 2011 geführten Gespräch mit dem Schauspieler Kevin Costner zum Selfmademan, der »ein mittelständisches Unternehmen zu einer großen Unternehmensgruppe weiterentwickelt« habe. Das »mittelständische Unternehmen«, dessen Leitung er 1981 als Vorstandschef über-

nahm, hatte aber schon Ende der 1970er Jahre einen Umsatz von deutlich über drei Milliarden Euro und mehr als 11 000 Beschäftigte. Damit zählte es zu den 100 größten Konzernen Deutschlands. Diese Aussage zeigt, wie tief verwurzelt der Glaube an die eigene Leistung als Grundlage des verfügbaren familiären Reichtums ist. Selbst Milliardenvermögen werden als Resultat eigener Leistung begriffen.

**Abb.: Die Berechtigung sozialer Unterschiede aus Sicht der Eliten
(nach sozialer Herkunft in Prozent)**



Quelle: Michael Hartmann, Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten?, Frankfurt/M. 2013.

Dabei ist es durchaus nicht so, dass diese Eliteangehörigen die Vorteile, die das Aufwachsen in privilegierten Verhältnissen mit sich bringt, nicht erkennen oder wahrhaben wollen. Auf die Frage, ob die Lebenschancen im Wesentlichen vom Elternhaus abhängig seien, antworten fast genauso viele von ihnen mit Ja wie mit Nein. Unter den besonders reichen und privilegierten Mitgliedern der Wirtschaftselite, teilweise Mitglieder von alteingesessenen Unternehmerfamilien mit mehrstelligen Millionen- oder sogar mit Milliardenvermögen, stimmt sogar eine knappe Mehrheit dieser Aussage zu. Gleichzeitig ist aber auch eine eindeutige Mehrheit von mehr als zwei zu eins der Meinung, dass persönliche Fähigkeiten und Bildung bestimmen, was man im Leben erreicht. Beide Ansichten stehen nebeneinander. Man erkennt zwar an, dass die familiäre Herkunft einem spürbare

Vorteile verschafft, sieht das Leistungsprinzip dadurch aber nicht ernsthaft infrage gestellt. Man arbeite ja selbst hart und der ererbte familiäre Reichtum beruhe auch auf harter Arbeit, der früherer Generationen eben, so die vorherrschende Meinung. Insofern haben die sozialen Unterschiede dann auch ihre Berechtigung.

Höhere Steuern für hohe Einkommen und Vermögen – wichtig oder unwichtig?

Die Haltung gegenüber Maßnahmen, die die sozialen Unterschiede anzugleichen versuchen, ist daher auch eindeutig (*Tabelle*). Forderungen, die eine höhere Besteuerung von hohem Einkommen, Vermögen und Erbschaften vorsehen, werden von den Großbürgerkindern mit einer überwältigenden Mehrheit von neun zu zwei als unwichtig erachtet. Unter den aus diesen Kreisen stammenden reichen Spitzenmanagern und Unternehmern fällt das Urteil sogar noch unmissverständlicher aus. Sie, die von solchen steuerlichen Maßnahmen besonders betroffen wären, sprechen sich im Verhältnis von elf zu zwei dagegen aus. Bei den Arbeiterkindern in den Eliten sieht das Bild demgegenüber anders aus. Sie halten nicht nur insgesamt mit einer Mehrheit von fünf zu zwei derartige Steuererhöhungen für wichtig, sondern selbst jene unter ihnen, die es in der Wirtschaft in Spitzenpositionen gebracht haben, teilen diese Ansicht mehrheitlich. Am schärfsten fällt der Unterschied zwischen den Eliteangehörigen, die in privilegierten Verhältnissen groß geworden sind, und jenen, die in Arbeiterfamilien aufgewachsen sind, allerdings in der politischen Elite aus. Dort bietet sich ein Bild wie schwarz und weiß – ungeachtet der jeweiligen Parteizugehörigkeit.

Kein einziger der Spitzenpolitiker, die aus bürgerlichen oder großbürgerlichen Familien stammen, kann sich für derartige Steuererhöhungen erwärmen. Neun von zehn sind vielmehr explizit dagegen. Genau entgegengesetzt sieht es bei den Spitzenpolitikern aus, die aus der Arbeiterschaft kommen. Für neun von zehn Arbeiterkindern sind Steuererhöhungen ein wichtiges Anliegen und kein einziges von ihnen spricht sich gegen sie aus.

Offensichtlich beurteilen jene Eliteangehörigen, die aus der unteren Hälfte der Gesellschaft stammen, die Notwendigkeit von steuerlichen Maßnahmen zur Angleichung der sozialen Unterschiede mehrheitlich vollkommen anders als jene, die aus den oberen drei bis vier Prozent der Bevölkerung stammen. Während Letztere die Unterschiede im Wesentlichen als Ausdruck unterschiedlicher individueller Leistungen betrachten und deshalb als gerechtfertigt ansehen, wissen Erstere aufgrund ihrer Erfahrungen

Tab.: Anhebung der Steuern auf hohe Einkommen, Vermögen und Erbschaften (nach sozialer Herkunft und Sektor getrennt in Prozent)

		Arbeiter-schaft	Mittel-schichten	Bürgertum	Groß-bürgertum
Politik	unwichtig	0,0	20,0	85,7	100
	wichtig	88,9	30,0	0,0	0,0
Wirtschaft	unwichtig	25,0	52,5	54,5	73,3
	wichtig	37,5	27,9	13,6	13,3
Gesamt	unwichtig	22,9	43,0	54,4	62,0
	wichtig	56,3	29,6	15,5	14,0

Die fehlenden Prozentpunkte entfallen auf die Antworten derjenigen Eliteangehörigen, die sich weder für wichtig noch für unwichtig entscheiden konnten, sondern in ihrer Meinung unentschieden blieben.

Quelle: Michael Hartmann, Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten?, Frankfurt/M. 2013.

beim Weg nach oben noch um die vielfältigen Grenzen des Leistungsprinzips, die in der Realität greifen und die eigenen Lebenschancen beeinflussen. Sie erinnern sich noch an die Benachteiligungen, denen sie aufgrund ihrer Herkunft im Bildungssystem ausgesetzt waren, an die zahlreichen Schwierigkeiten, denen sie als soziale Aufsteiger in den oberen Rängen der Gesellschaft gegenüberstanden, und an die große Bedeutung einer intakten staatlichen Infrastruktur für ihren Aufstieg. Das bestimmt ihr Urteil, wenn es um staatlichen Einfluss und steuerliche Belastungen geht. Ihre Einstellung gegenüber sozialen Unterschieden und deren Reduzierung mittels steuerlicher Maßnahmen entspricht daher im Großen und Ganzen der Haltung, die auch in der breiten Bevölkerung vorherrscht.

Es ist also weniger der Elitestatus als solcher, der für die Differenzen in der Wahrnehmung der sozialen Realität sorgt, als vielmehr die eigene familiäre Herkunft. Wer schon immer zu den Privilegierten zählte, der hat die Wirklichkeit der normalen Bevölkerung, geschweige denn die der ärmeren Bevölkerungskreise, nie wirklich kennengelernt. Wer sich dagegen mühsam nach oben arbeiten musste, der erinnert sich mehrheitlich noch daran. Das gilt zwar nicht für jeden einzelnen, wie viele Beispiele zeigen – man denke nur an den ehemaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder –, aber im statistischen Sinne doch für eine klare Mehrheit. Von einer Parallelgesellschaft der Eliten kann man dementsprechend in erster Linie nur in Bezug auf jene Eliteangehörigen sprechen, die in privilegierten Verhältnissen aufgewachsen sind.

Soziale Rekrutierung der Eliten

Der Umfang dieser Parallelgesellschaft hängt demnach davon ab, wie sich die Eliten in ihrer Gesamtheit sozial rekrutieren, ob sie mehrheitlich aus sozialen Aufsteigern bestehen, die in ihren Einstellungen zu sozialen Fragen, vor allem wenn es sich um Arbeiterkinder handelt, der breiten Bevölkerung noch relativ ähnlich sind, oder aus Bürger- und Großbürgerkindern. Die Antwort auf diese Frage ist eindeutig. Die Mitglieder der deutschen Eliten kommen mit einer Mehrheit von fast zwei Dritteln aus bürgerlichen oder großbürgerlichen Familien. Die größte Gruppe mit fast 40 Prozent stammt aus dem Bürgertum, ein weiteres knappes Viertel aus dem Großbürgertum. Der Nachwuchs der oberen fünf Promille der Gesellschaft ist damit genauso stark repräsentiert wie der aus Mittelschichtfamilien, obwohl diese in der Vätergeneration einen mehr als 70-mal so großen Anteil an der Bevölkerung ausmachten. Am schlechtesten vertreten sind Arbeiterkinder. Sie, deren Väter noch die Hälfte der Erwerbstätigen stellten, besetzen nicht einmal jede achte Eliteposition. Von einer halbwegs repräsentativen Rekrutierung der verschiedenen Bevölkerungsteile kann also keine Rede sein.

Allerdings gibt es große Unterschiede zwischen den einzelnen Sektoren. Am exklusivsten präsentiert sich die Wirtschaftselite. Nicht einmal jeder Vierte ist ein sozialer Aufsteiger. Arbeiterkinder bekleiden sogar weniger als sechs Prozent der Spitzenpositionen. Lässt man die öffentlichen Unternehmen, die knapp ein Fünftel der Elitepositionen ausmachen, außen vor, wird das Bild noch homogener. Während in den öffentlichen Unternehmen aufgrund politischer Einflüsse nur 46 Prozent der Spitzenpositionen von Bürger- oder Großbürgerkindern besetzt werden, sind es in den großen Privatunternehmen über 83 Prozent. An ihrer großen Dominanz hat sich hier seit Jahrzehnten nichts geändert.³

Die Eliten aus Justiz und Verwaltung sowie den Medien rekrutieren sich immerhin auch noch zu ungefähr zwei Dritteln aus Bürger- oder Großbürgertum. Bei den Spitzen der Justiz und der Medien sind es ziemlich genau zwei Drittel, bei denen der hohen Verwaltung mit gut 62 Prozent etwas weniger. Interessant ist dabei, dass im Mediensektor ein ähnlicher Unterschied zwischen öffentlich-rechtlichen und privaten Institutionen zu verzeichnen ist wie in der Wirtschaft. Während in den Anstalten von ARD und ZDF Intendanten und Programmdirektoren »nur« zu gut der Hälfte aus privilegierten Verhältnissen stammen, gilt das bei den Herausgebern und Chefredakteuren der privaten Fernsehsender und Printmedien für über drei Viertel.

Da auch die Wissenschaftselite zu knapp 60 Prozent aus diesem Milieu kommt, bleiben nur die Eliten aus Politik, Militär, Kirchen, Gewerkschaften und gesellschaftlichen Organisationen (etwa Sport-, Umwelt-, Wohlfahrtsverbände), die sich überwiegend aus der breiten Bevölkerung rekrutieren. In der politischen Elite und in den Spitzen der Verbände liegen sie mit einem Anteil von gut 56 Prozent allerdings nur vergleichsweise knapp vorn. Wirklich stark vertreten sind sie nur in den obersten Gremien der Kirchen und der Gewerkschaften. Das gilt besonders für die Arbeiterkinder. Sie stellen immerhin jeden zweiten Spitzenrepräsentanten der beiden großen Kirchen und sogar drei von vier Spitzenvertretern der Gewerkschaften.

Als Faustregel für die soziale Rekrutierung der einzelnen Elitesektoren kann man folgendes festhalten: Je größer der Einfluss der Bevölkerung in einem Sektor ist, desto repräsentativer sind auch seine Eliten zusammengesetzt. Das gilt für die Politik, wo selbst die Spitzenvertreter letztlich immer noch von der Bevölkerung gewählt werden müssen, auch wenn ihre Macht unter einer sinkenden Wahlbeteiligung leidet. Vor allem aber trifft es auf die Kirchen und Gewerkschaften zu, die auf die aktive Unterstützung ihrer Mitglieder, und sei es nur in Form von Mitgliedsbeiträgen, angewiesen sind, um überhaupt etwas durchsetzen zu können. Genau umgekehrt verhält es sich in den Bereichen, wo das Prinzip der Kooptation dominiert, wo also die in den Spitzenpositionen sitzenden Eliteangehörigen weitgehend oder ganz allein entscheiden, wen sie in ihre Reihen aufnehmen. Das trifft vor allem in der Privatwirtschaft zu, wo nur wenige Personen, manchmal sogar nur ein einziger Eigentümer, entscheiden, wer in den Vorstand oder die Geschäftsführung eines Unternehmens aufrückt und wer nicht.

Die soziale Zusammensetzung der einzelnen Sektoreliten schlägt sich gleich in doppelter Hinsicht in deren Einstellungen nieder. Zum einen sorgt das jeweilige Gewicht von sozialen Aufsteigern auf der einen und bereits in privilegierten Verhältnissen aufgewachsenen Personen auf der anderen Seite für eine vorherrschende Grundhaltung in der gesamten Teilelite. Zum anderen beeinflusst diese Grundhaltung auch die Einstellung jener Elitemitglieder, die nicht der dominanten Herkunftsgruppe entstammen. Arbeiter- oder Mittelschichtkinder, die es in die Top-Positionen der Wirtschaft geschafft haben, stehen den sozialen Unterschieden zwar kritischer gegenüber als ihre Kollegen, die aus bürgerlichen oder großbürgerlichen Familien kommen, aber doch deutlich unkritischer als die Arbeiterkinder, die in der Politik oder gar in Kirchen und Gewerkschaften Spitzenstellungen bekleiden. Soziale Herkunft wirkt insofern immer zweifach.

Von einer wirklichen Parallelgesellschaft kann man daher vor allem in Bezug auf die Wirtschaftselite sprechen, wo sich diese beiden Wirkungsfaktoren besonders spürbar gegenseitig verstärken. Deshalb ist dort die Einstellung gegenüber steuerlichen Delikten auch so anders als in der übrigen Bevölkerung. Man hat dort zumeist schon in seiner Kindheit und Jugend, quasi mit der Muttermilch, eine Grundhaltung gegenüber Steuern aufgesogen, die sich später dann noch weiter verfestigt. Sie lässt sich kurz und knapp so charakterisieren: Der Fiskus kassiert vom durch eigene Leistung erwirtschafteten Geld stets einen zu großen Anteil, und er kann mit diesem Geld auch nicht richtig umgehen, schlechter jedenfalls, als man es in der Wirtschaft selbst vermag. Deshalb sollte man dem Staat auch nicht mehr Geld zukommen lassen als unbedingt nötig. Das bedeutet in der Realität, dass eine starke Neigung besteht, steuerliche Regelungen durch Ausnutzen legaler Schlupflöcher zu unterlaufen oder die Grauzonen des Steuerrechts ausgiebig zu nutzen. Zu einem nicht unerheblichen Teil ist man sogar bereit, wie in den genannten Fällen, auch illegale Wege zu beschreiten. Das Verständnis für solche Handlungen scheint in diesen Kreisen traditionell jedenfalls relativ weit verbreitet zu sein.

Parallelgesellschaft oben – Resignation unten

Das Verständnis, das Steuerhinterziehen dort vielfach entgegengebracht wird, zeigt noch ein weiteres Charakteristikum der Parallelgesellschaft oben. Die Gewöhnung an Macht hat zur Konsequenz, dass man für sich oft andere Regeln reklamiert als die, die für den Rest der Bevölkerung gültig sind. Das gilt wieder ganz besonders für jene Elitemitglieder, denen die Verfügung über gesellschaftliche Macht schon aus der Familie vertraut ist. Wer einen Großunternehmer, ein Vorstandsmitglied, einen Gerichtspräsidenten oder einen Klinikchef zum Vater hatte, der hat meist schon in seiner Kindheit und Jugend erfahren, dass für ihn andere Regeln galten als für die Normalbevölkerung. Das prägt schon sehr früh eine generelle Haltung, die später im Verlauf der eigenen Berufskarriere noch weiter bekräftigt und vertieft wird.

Die Kehrseite der Parallelgesellschaft oben ist die Parallelgesellschaft unten. Sie ist hier aber nicht in dem Sinne zu verstehen, wie es im Rahmen von Debatten über Migration vielfach in den deutschen Medien zu hören und zu lesen war. Es geht vielmehr um den Rückzug eines erheblichen Teils der deutschen Bevölkerung, vorwiegend aus deren unterem Drittel, aus den politischen Willensbildungsprozessen. Besonders deutlich

wird das bei der Wahlbeteiligung. Der Unterschied zwischen dem Zehntel der Wahlkreise mit der höchsten und dem mit der niedrigsten Beteiligung hat sich bei Bundestagswahlen seit 1972 von 5,4 auf über 15 Prozent fast verdreifacht. Bei den kleineren Stimmbezirken liegt die Differenz inzwischen sogar bei fast 30 Prozentpunkten. Besonders häufig zur Wahl geht man in den gutbürgerlichen Wohnvierteln mit geringer Arbeitslosenquote, hohem Einkommen und Bildungsabschlüssen, besonders selten in den Wohnvierteln mit hoher Arbeitslosigkeit und niedrigem Bildungsstand. Arbeitslosigkeit ist dabei der die Wahlbeteiligung mit Abstand am stärksten beeinflussende Faktor.⁴ Wenn »die da unten« nicht mehr wählen gehen, so liegt der wesentliche Grund darin, dass sie sich von »denen da oben« nicht mehr vertreten und zunehmend auch aus der Gesellschaft ausgegrenzt fühlen. Sie ziehen sich daher immer häufiger einfach resigniert zurück. Für die Zukunft der parlamentarischen Demokratie und der Gesellschaft insgesamt ist das eine dramatische Entwicklung.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

- 1 Als Mitglieder der Eliten gelten in der Eliteforschung jene Personen, die qua Amt oder Eigentum in der Lage sind, gesellschaftliche Entwicklungen maßgeblich zu beeinflussen. Vgl. Michael Hartmann, *Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten?*, Frankfurt/M. 2013, S. 21 ff. Bei Schwarzer handelt es sich allerdings um einen Sonderfall, da die von ihr herausgegebene Zeitschrift zu klein ist, um Schwarzer zur Medieneelite zu zählen. Aufgrund ihres enormen öffentlichen Einflusses vor allem in Geschlechterfragen kann man sie aber zur deutschen Elite im weiteren Sinne rechnen.
- 2 Die Untersuchung, die insgesamt 958 Personen umfasst (einige dieser Personen bekleiden mehr als eine Eliteposition), ist vom Verfasser gemeinsam mit dem Wissenschaftszentrum Berlin realisiert worden. Die Ergebnisse, die sich auf die Zusammensetzung der Eliten (Geschlecht, soziale Herkunft, Bildungs- und Karrierewege) und ihre Einstellung zu den sozialen Unterschieden im Land sowie zur Finanzkrise beziehen, sind im Mai 2013 erschienen. Siehe M. Hartmann (Anm. 1).
- 3 Vgl. dazu Michael Hartmann, *Eliten und Macht in Europa*, Frankfurt/M. 2007, S. 144.
- 4 Vgl. Armin Schäfer/Robert Vehrkamp/Jérémie Felix Gagné, *Prekäre Wahlen*, Gütersloh 2013, S. 8 f., S. 22 ff.

»Elite« im 20. Jahrhundert

Entstehung und Entwicklung des Elitebegriffs sind untrennbar mit der Ausbreitung der Demokratie in den europäischen Gesellschaften des 20. Jahrhunderts verbunden. Als die Sozialtheoretiker Gaetano Mosca und Vilfredo Pareto den Elitebegriff in die Politische Wissenschaft beziehungsweise in die Soziologie einführten, so taten sie dies, weil das Verhältnis zwischen der konzeptionell auf politischer Gleichheit basierenden Demokratie und der real vorhandenen ungleichen Verteilung politischer Macht für sie als interessierte Zeitgenossen den Schlüssel zum Verständnis der politischen Sozialstruktur einer jeden Gesellschaft darzustellen schien. Ihre Behauptungen von der Unmöglichkeit, eine echte Demokratie einzurichten, und der ewigen Existenz und Herrschaft von Eliten beeinflussten das politische Denken des 20. Jahrhunderts zutiefst.¹ Aufgrund dieser politisch-zeitdiagnostischen Qualität etablierte sich in fast jeder europäischen Gesellschaft eine spezifische Bedeutung und Verwendung des Elitebegriffs, die auf die je eigenen nationalstaatlichen Diskurse und Problemlagen abgestimmt waren. Deshalb unterschied sich die deutsche Elitesemantik im 20. Jahrhundert beispielsweise vom »jakobinischen« Elitebegriff Frankreichs mit seiner Fiktion der konsequenten Leistungsauslese der staatlichen Führungskräfte ohne jede Voreingenommenheit der sozialen Herkunft, oder der britischen Semantik, die ganz ohne die französische Tradition auskam und weitaus länger und stärker von »konkreten« Begriffen der Privilegierung wie *upper class*, *nobility* oder *the rich* gekennzeichnet war.

Elitesemantik bis 1945

Tatsächlich hielt der Elitebegriff erst relativ spät Einzug in die politische Sprache Deutschlands. Bis weit ins 20. Jahrhundert hinein taugte er offenbar den Zeitgenossen nicht zur Beschreibung ihrer Vorstellungen über die

damaligen Herrschafts- und Funktionsträger, als Ausdruck ihrer Erwartungen an diese und zur Adressierung von Kritik. Dabei war der Begriff als solcher den allgemeinen Lexika durchaus bekannt. Nur bezeichnete er dort – abgesehen von gelegentlich kurz notierten Praktiken der Pflanzenzucht – bis zum Zweiten Weltkrieg lediglich besondere militärische Einheiten, sogenannte Elitetruppen.² Im Sprechen über politisch, ökonomisch oder kulturell privilegierte Gruppen der Gesellschaft dominierten beschreibende beziehungsweise »konkrete« Begriffe wie »Adel«, »Bürgertum« oder »die Gebildeten«.

Sichtbar wurden diese Begrifflichkeiten in den Auseinandersetzungen des späten Kaiserreichs und der Weimarer Republik über die Gestalt einer zukünftigen, also noch zu schaffenden »Führungsschicht«: Hier war einerseits vom »Adel« die Rede, der durch eine »Adelsreform« wieder in den Stand versetzt werden sollte, seine frühere Herrschaftsfunktion auszuüben.³ Dies sollte hauptsächlich durch die Exklusion seiner jüdischen beziehungsweise ehemals jüdischen Mitglieder erfolgen. Andererseits träumten nicht wenige Jungkonservative vom Schaffen einer »neuen Aristokratie«, die allenfalls Teile des alten Geburtsadels umfassen konnte und durch weitere zur Führung befähigte Personen mindestens zu ergänzen, wenn nicht sogar um diese herum zu komponieren war. In diesen spezifischen Elitesemantiken mischten und überlagerten sich ganz unterschiedliche »Weltwollungen« und »Denkzwänge«. So gingen nahezu alle Beteiligten der Diskussion von neo-ständisch-korporativen Ordnungsentwürfen aus und forderten deshalb politisch-rechtliche Privilegierungen für die zu schaffende neue Aristokratie, um deren Herrschaft vor demokratischen Partizipationsforderungen abzusichern. Gleichwohl enthielten diese Konzepte mehr oder weniger stark ausgeprägte Bestandteile, die mit den altadligen, auf familiären Kontinuitäten und Bindungen beruhenden Vorstellungen⁴ kaum in Übereinstimmung zu bringen waren. Sollte nämlich die zu schaffende Führungsschicht auch aus »Persönlichkeiten« des »Geistesadels« mit »Sachverstand« bestehen,⁵ die qua ihrer individuellen Qualitäten zur »Führung« »berufen« seien, so markierte dieser Gedanke durch seine Verwurzelung im (bildungs-)bürgerlichen Individualismus einen klaren Bruch mit dem adligen Denken in Generationenfolgen.

Es ist aufschlussreich, dass in diesem konservativ-revolutionären Ordnungsdanken für den Elitebegriff wenig Platz blieb. Die Ursache dafür lag in dem ganzheitlichen Herrschaftsverständnis begründet, auf dem das Ordnungsdanken vor allem des konventionell-autoritären Flügels der Neuen Rechten,⁶ etwa der Jungkonservativen und mit ihnen der Anhänger des Konzepts vom »Neuen Staat« um Franz von Papen, und darüber hinaus

aller Anhänger eines traditionellen Verständnisses von »Adeligkeit« beruhte: Dieses Herrschaftsverständnis wurde nämlich als persönliches Über- und Unterordnungsverhältnis begriffen, als »Herrschaft über Personen innerhalb eines persönlichen Herrschaftsbereiches, aus eigenem, persönlichen und erblichen Recht«. ⁷ »Herrschaft« bedeutete für alle konservativen und neurechten Propagandisten einer politisch-sozialen Neuordnung Deutschlands die elementarste Form menschlicher Vergesellschaftung, und nur ein echter Adel konnte diese ausüben. Daraus folgte nahezu zwangsläufig die ausdrückliche Ablehnung des Elitebegriffs und der damit verbundenen meritokratischen und individuell-kompetitiven Sozialmodelle, weil sie als tragende Elemente einer bürgerlich-liberalen Gesellschaftsordnung angesehen wurden. Am Ende der Weimarer Republik präziserte Edgar Julius Jung, einer der Vordenker der Neuen Rechten, in einem mit dem bezeichnenden Titel »Adel oder Elite« überschriebenen Aufsatz diese Ablehnung deutlich: Jung definierte »Elite« als einen »bürgerlichen« Begriff: »Die Elite muss leisten, um anerkannt zu sein.« Dieses Leistungsprinzip (individualistisch, konkurrenzorientiert, dynamisch, tendenziell kapitalistisch) blieb für Jung gegenüber dem *Wesen* menschlichen Daseins jedoch rein äußerlich.

Demgegenüber präsentierte Jung den Adel nicht nur als ein »biologisches Prinzip« – eine Brücke zum Geburtsadel –, sondern auch als ein »Seinsprinzip«. Deshalb war auch das Sozialmodell »Adel« gegenüber dem Konzept »Elite« für ihn grundsätzlich wertvoller: »Die Kraft, Menschen zu binden und zu *beherrschen*, liegt jenseits aller Leistung und Anstrengung im Wesen des *Herrenmenschen* beschlossen. *Der Appell, sich zu unterwerfen*, ist eine Ausstrahlung, die sogar stumm sein kann. (...) *Der Adel (...) herrscht durch sein überlegenes Sein.*« ⁸ Auch Jung bestimmte also das Ausüben von Herrschaft als die zentrale Aufgabe des Adels, und zwar in einer offensichtlich antidemokratischen Form. Und er postulierte, dass eine Herrschaftsordnung, die von einer »organisch gewachsenen Oberschicht« ⁹ geführt werde, *a priori* stabiler sei als ein bloß auf einer (bürgerlichen) Elite gestütztes System.

Einzig der sogenannte Tatkreis, der in der Staatskrise der Weimarer Republik gewissermaßen die politisch-ideelle Avantgarde der Konservativen Revolution darstellte, bediente sich des Elitebegriffs zur Bezeichnung derjenigen, die »kraft ihres historischen Überblicks und ihres bewussten Einblicks in die Dinge ihren Standpunkt a priori auf einer sachlichen, neutralen Ebene gewählt haben, ohne damit auf die eigene Aktivität und den Anspruch auf die Führung zu verzichten«. ¹⁰ Dass der Tatkreis auf diese »Eliteschicht« setzte, geschah zwar nur in Ermangelung eines echten »Führers« (Adolf Hitler war im Oktober 1931 für viele Rechtsintellektuelle eine Enttäuschung). Aber die Autoren um Hans Zehrer konzipierten ihren

neuen politischen Hoffnungsträger in jedem Falle nicht als eine bloße Verlängerung der historischen Aristokratie. Mit diesem Konzept blieb der Tatkreis jedoch in einer Minderheitsposition. Einflussreicher blieben zunächst die jungkonservativen Ideen eines Adels als wesensbestimmte Herrschaftsgruppe. Längerfristig erfolgreich waren jedoch die Versuche großer Teile des depravierten ostelbischen Kleinadels, die seit November 1918 fehlende monarchische Spitze der Adelswelt durch ein erneuertes Selbstbild zu ersetzen, das sie durch rassische Reinheit, ideologische Festigkeit und Willensstärke zu einem völkischen »Führertum« prädestinierte.¹¹

Von Anfang an waren die völkischen Neuadelskonzepte überlagert durch den »Führerglauben«: den Glauben an die Macht des außeralltäglichen Führers, die Probleme der Zeit zu lösen. Der Führer übt seine Herrschaft durch das Prinzip Befehl und Gehorsam in einer extrem asymmetrischen Machtbeziehung aus; die Willensbildung erfolgt streng von oben nach unten, wobei sich der Führer der von ihm nach Loyalität und anderen, in der Regel charakterlichen und weltanschaulichen Kriterien auserwählten »Unterführer« bedient: »Der Führer richtet sich nicht nach der Masse, sondern nach einer Sendung; er schmeichelt der Masse nicht; hart und rücksichtslos geht er ihr voran, in guten und bösen Tagen. Der Führer ist radikal; er ist ganz was er tut, und tut ganz, was er muss. Der Führer ist verantwortlich, das heißt er tut den Willen Gottes, den er verkörpert. Gott schenke uns Führer und helfe uns zu wirklicher Gefolgschaft.«¹² Dieser Führerglaube hatte sich in Deutschland noch vor Ende des 19. Jahrhunderts sowohl in weiten Teilen des Bildungsbürgertums – in Gestalt des nachnietzscheanischen Genie- und Übermenschenskults¹³ – als auch in der Form wirtschaftsbürgerlicher »Herr-im-Hause«-Positionen ausgebreitet, bevor er im politischen Feld als Bismarck-Kult¹⁴ und durch die alldeutsche Propaganda zum semantischen Reflex der politischen Legitimationskrise des spätwilhelminischen Reiches wurde.¹⁵

Die Zwischenkriegsepoche wurde zur Blütezeit des Führerglaubens in ganz Europa, und zahllose europäische Intellektuelle verfielen den »Philosophendiktatoren«.¹⁶ Der Nationalsozialismus trieb den Führerglauben dann auf die Spitze, indem er ihn durch die umfassende Durchsetzung des *Führerprinzips* – »im Deutschen Reich seit 1933 der Organisationsgrundsatz aller Erscheinungs- und Organisationsformen des Volkes. Hauptmerkmale sind: Autorität nach unten, Verantwortlichkeit nach oben«¹⁷ – Realität werden ließ. Damit soll nicht der Nationalsozialismus zum »Hitlerismus« stilisiert, sondern lediglich darauf hingewiesen werden, dass die Berufung auf den »Führerwillen« im NS-Regime zur obersten Legitimationsinstanz politischen Handelns aufstieg.¹⁸

Was sagt diese spezifische Elitesemantik, also die jeweilige Bedeutung und Verwendung von Begriffen wie »Adel«, »Führer«, »Elite« oder »Oberschicht«, über die deutsche Gesellschaft im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts aus? Zunächst einmal signalisiert sie die Aporien des konservativen und neurechten Ordnungsdenkens, dem es im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts nicht gelang, ein Modell politisch-sozialer *Entscheidungselite* (im analytischen Sinne) zu entwickeln, das den massenhaften Partizipationsansprüchen irgendwie hätte gerecht werden können. Nicht allein in institutioneller Hinsicht gingen diese Ordnungsentwürfe (etwa Papens »Neuer Staat«) an den Anforderungen der Zeit vorbei, sondern auch im Hinblick auf deren soziale Trägerschaft. Doch darüber hinaus lässt sich weitgehend argumentieren, dass nach dem (angesichts dieser Aporien geradezu zwangsläufigen) Scheitern der neurechten Ordnungsentwürfe nur noch der nationalsozialistische Führerstaat als letzte politisch-ideelle Alternative übrig blieb.

Gerade am Beispiel der SS, die doch die nationalsozialistische »Führungselite« darstellte,¹⁹ wird übrigens deutlich, warum auch die nationalsozialistische Elitesemantik den Elitebegriff nicht benötigte: Trotz der ausdrücklichen Ablehnung ständischer Abgeschlossenheit präsentierte sich die SS keineswegs als die sozial offene Summe von unter Konkurrenzbedingungen und nach Leistungsgesichtspunkten ausgewählten Individuen, als Leistungselite der Volksgemeinschaft. Stattdessen sollte dieser »neue Adel«, den sie zu verkörpern beanspruchte, gar nicht aus Individuen, sondern aus Familienverbänden (»Sippen«) bestehen. »Leistung« war deshalb weder ein Kriterium der Rekrutierung noch eine soziale Funktion in der oder für die Gesamtgruppe. Denn die Auswahl der SS-Männer – und ihrer Ehefrauen – stand unter dem Primat ihrer rassischen, erbbiologischen und physischen Wertigkeit²⁰ und sodann ihrer weltanschaulichen und charakterlichen Festigung. Prüfungswettbewerbe oder schulischer Erfolg spielten keine Rolle, wohl aber wurde die Einsatzbewährung bei der Lösung administrativer oder militärischer Probleme beziehungsweise Entschlossenheit (und Rücksichtslosigkeit) beim weiteren Karriereaufstieg honoriert. Leistung stellte die erhoffte Folge rassebiologischer Auslese dar, nicht das Konstituens einer nationalsozialistischen Elite.²¹

Neue Elitesemantik nach 1945

Nach 1945 waren alle diese Begriffe und die in ihnen gespeicherten Erfahrungen und »Weltwollungen« zutiefst diskreditiert. Sowohl der Führer-

glaube als auch die neoständischen Adelsvorstellungen hatten sich durch die nationalsozialistische Gewaltherrschaft, durch die europäischen Führerdiktaturen und die autoritär-korporativen Experimente des zurückliegenden Vierteljahrhunderts zutiefst kompromittiert. In das politisch-ideelle Vakuum, das nach ihrem Verschwinden entstanden war, drangen in Westdeutschland noch vor 1949 verschiedenste Ordnungsentwürfe und Semantiken, die hauptsächlich von reformkonservativen Gruppen aus den Evangelischen Kirchen (katholische Gruppen beteiligten sich an dem gesamten Erörterungszusammenhang nicht) sowie von einer konservativen Avantgarde mit Wurzeln in der Konservativen Revolution vor 1933 propagiert wurden.²² Auf komplexe Weise vermischten sich hier unter den Vorzeichen der bis Ende der 1950er Jahre währenden konservativen Hegemonie im intellektuellen Feld ein bis ins Religiöse gesteigerter Antikommunismus mit dem Avantgardeanspruch intellektuell ambitionierter Kriegsheimkehrer sowie dem Willen zur Integration der Bundesrepublik in den »Westen«. Hinzu kam eine sozialexklusive Ablehnung der Demokratie und der »Massengesellschaft« gepaart mit der Erleichterung über den Erfolg der Regierungen Konrad Adenauers, Westdeutschland als bürgerliche Gesellschaft zu stabilisieren, sowie mit bildungsbürgerlichen Traditionen geistesgeschichtlicher Weltdeutungen. In dieser Konstellation verbreitete sich der Elitebegriff schnell in der politischen Sprache der Bundesrepublik und damit einhergehend der Glaube an die Notwendigkeit – und zunehmend auch an die Existenz – von Eliten in allen entwickelten Gesellschaften, kurz: eine neue Elitesemantik etablierte sich.

Bemerkenswerterweise war es zunächst die vor allem unter konservativen Intellektuellen weitverbreitete Rede vom *Fehlen* einer »echten« Elite – ein Verlust-Narrativ, das auf das oben genannte politisch-ideelle Vakuum verweist –, die die Durchsetzung des Elitebegriffs und die Verbreitung des Eliteglaubens antrieb.²³ Diese Klage bezog sich in erster Linie auf den Niedergang des altpreußischen Adels, der sowohl seinen Besitz östlich der Elbe als auch seine Herrschaftsstellung verloren hatte, sowie auf die Auflösung der obrigkeitsstaatlichen Bürokratie als gesonderter und sich selbst reproduzierender *Stand*, versehen mit politisch-rechtlichen Privilegien. Erst im Verlauf der 1950er Jahre wurde klar, dass der Elitebegriff eine semantische Brücke darstellte, über die sich die Rechtfertigung von Ungleichheit in die scheinbar egalitäre Demokratie transportieren ließ.

Ein zweiter Strang der Verbreitung des Eliteglaubens verdankte sich der starken kirchlichen Präsenz in den politisch-ideellen Auseinandersetzungen dieser Zeit und bestand in der Forderung, die Handlungen aller Entscheidungsträger christlichen Wertbindungen zu unterwerfen.²⁴ Daraus

resultierte das Postulat einer christlichen Wertelite, die in allen gesellschaftlichen Bereichen (im Sinne einer »Rechristianisierung« der westdeutschen Gesellschaft) Einfluss nehmen sollte. Bemerkenswerterweise verband sich mit diesem Konzept die Vorstellung vollständiger sozialer Offenheit dieses spezifischen Elitebegriffs. Gegenüber der Semantik einer *sozialen* Elite in der genannten Verlustperspektive stellte dies eine deutliche Differenz dar, die die einschlägigen Akteure jedoch keineswegs daran hinderte, in den einschlägigen Veröffentlichungen und auf Tagungen *gemeinsam* hervorzutreten.²⁵

Mitte der 1950er Jahre begannen dann einige führende CDU-Politiker, die überwiegend, wenn auch nicht ausschließlich dem protestantischen Flügel der Partei angehörten,²⁶ den Elitebegriff in einer völlig neuen Bedeutung öffentlichkeitswirksam zu verwenden, nämlich zur Bezeichnung von Parlamentsabgeordneten. Bundesinnenminister Gerhard Schröder, Bundestagspräsident Eugen Gerstenmaier, Kurt Georg Kiesinger (Ministerpräsident von Baden-Württemberg) sowie der nordrhein-westfälische Ministerpräsident Franz Meyers betrieben mit dieser semantischen Strategie den Versuch einer symbolischen Aufwertung der politischen Funktionsträger einer repräsentativen Demokratie, die spätestens seit der Bismarckzeit im Ruch ineffizienter Vertreter von Partikularinteressen gestanden hatten, deren Streit jederzeit die Einheit der Nation bedrohte.²⁷ Denn angesichts der damals vorherrschenden Bedeutung des Elitebegriffs als Bezeichnung für moralisch und charakterlich vorbildliche Menschen (gemeint waren in der Regel aber meistens nur Männer) stellte seine Verwendung für Parteipolitiker nahezu zwangsläufig eine symbolische Aufwertung dar.

In die gleiche Richtung zielten seit den frühen 1950er Jahren auch Erörterungen aus dem sozialdemokratischen Umfeld, die indes stärker wissenschaftlich verwurzelt waren. Allerdings besaßen diese Anstrengungen gleich eine doppelte Stoßrichtung, denn neben der symbolischen Aufwertung aller Akteure, die an den Verfahren der demokratischen Willensbildung beteiligt waren (gemeint waren im Wesentlichen Politiker und Journalisten) zielten sie auch auf die Entwicklung eines kohärenten Elitekonzepts.²⁸ Erst seit diesen sicherlich nicht koordinierten, aber gleichwohl kollektiv wirksamen Anstrengungen konnte in Deutschland von einer »politischen Elite« die Rede sein; eine Redeweise, die die Politikwissenschaft dann um 1970 förmlich ratifizierte.²⁹ Die Tatsache, dass gerade die Politikwissenschaft während der 1990er Jahre vom Terminus der »politischen Elite« zu demjenigen der »politischen Klasse« überging,³⁰ verweist auf den Versuch, jene symbolische Aufwertung wieder rückgängig zu machen. Denn der Begriff der »politischen Klasse« war (und ist) in der politischen

Sprache der Bundesrepublik nun einmal wie geschaffen dafür, Parteipolitiker (»Berufspolitiker«) als von der Lebenswirklichkeit der Bevölkerung abgeschottete Gruppe oder gar Clique zu denunzieren und gleichzeitig alle anderen Akteure, die im und vom politischen Feld leben (Journalisten, Medienunternehmer, Politologen, Demoskopen und Weitere) semantisch als Unbeteiligte, wenn nicht sogar als kritisches Korrektiv zu überhöhen.

In den 1960er Jahren erfolgte jedoch zunächst einmal eine grundlegende Verwissenschaftlichung des Elitebegriffs und zwar hauptsächlich durch die akademische Soziologie, die nach einigem Zögern begann, der außeruniversitären Öffentlichkeit die Deutungshoheit über den Terminus streitig zu machen.³¹ Nun erst wandelte sich – im wissenschaftlichen Feld schnell, in der politischen Sprache langsam – das vorherrschende Verständnis von »Elite« als einem Wert- und Charaktermodell hin zu Konzepten einer Funktions- und Leistungselite, deren Aufgabe es sei, unverzichtbare Führungs- und Koordinationsleistungen für soziale Systeme (von einzelnen Institutionen oder Gruppen bis hin zu nationalstaatlich verfassten Gesellschaften) zu erbringen.³² Gleichzeitig erbrachte die empirische Sozialforschung nun erstmalig den »Beweis« für die (oft angezweifelte) tatsächliche Existenz einer Elite. Und auch die Rezeption der Werke von Mosca und Pareto setzte erst zu dieser Zeit in Deutschland ein; ebenso kam es zum ersten Mal zu einem nennenswerten Ideenimport aus dem Ausland, vor allem aus den Vereinigten Staaten und aus Großbritannien.

Elitebegriff seit den 1980er Jahren

Gegen Ende der 1960er Jahre jedoch verlor der Elitebegriff vorübergehend an politischer Relevanz. Bestimmend war zunächst die politische Sprache der Studentenbewegung, die Front machte gegen das »Establishment« und die »Bourgeoisie«.³³ Nachdem jedoch vorübergehende Zweifel an den demokratischen Grundüberzeugungen vor allem der deutschen (Wirtschafts-)Elite zerstreut werden konnten,³⁴ verlor der Problemzusammenhang von »Elite« und »Demokratie« bis zur Gegenwart an Relevanz. Offensichtlich waren die demokratischen Institutionen in der Bundesrepublik mittlerweile gefestigt genug, um derartige Polemiken als ortlos im schlechten Sinne erscheinen zu lassen. Seit dieser Zeit steht vielmehr das Verhältnis zwischen Eliten und sozialer Ungleichheit im Vordergrund der Diskussionen.

Die Rückkehr des Elitebegriffs in die politische Sprache der Bundesrepublik erfolgte auf dem Feld der Bildungspolitik, wo in den frühen 1980er Jahren unter dem Stichwort der »Elitebildung an Universitäten« ein Elite-

begriff entworfen und durchgesetzt wurde, in dem die zu fördernde »Leistung« als Folge »natürlicher Begabungen« betrachtet wurde, was angesichts der sattsam bekannten sozialen Segregationswirkung des Bildungssystems auf eine Naturalisierung sozialer Unterschiede hinauslief; erst recht, weil als Indikatoren jener »Leistung« die erst im *zukünftigen* Berufsleben zu erbringenden Erfolge (vor allem ökonomisch relevante Innovationsleistungen) angesehen wurden. Diese Koppelung des Elitebegriffs an ökonomisch relevante Erfolge, deren unmittelbare Bedeutung für das Bestehen des gesamten ökonomisch-sozialen Systems der Bundesrepublik vollkommen außer Frage gestellt wurde, zeitigte ein enormes Legitimationspotenzial für die Spitzenunternehmer der »Wirtschaftselite« und deren seit den späten 1990er Jahren exorbitant steigende Einkommen. Die Kritik an dieser Unterstellung – von der Entzauberung des »Mythos von den Leistungseliten«³⁵ bis zu den Kampagnen gegen »Nieten in Nadelstreifen«³⁶ und »planlose Eliten«³⁷ blieb demgegenüber folgenlos. Bemerkenswert ist dagegen, dass bis in eben diese ausgehenden 1990er Jahre das Moment der individuellen Leistungsauslese unter Konkurrenzbedingungen als zentrales Kriterium der Elitezugehörigkeit kaum eine Rolle spielte. Selbst innerhalb der »Wirtschaftselite« war man sich nämlich der ausschlaggebenden Bedeutung von sozialer Herkunft und sozialem Kapital für die eigene Karriere bewusst.³⁸ Dem Privilegierungs- und Steuerungsanspruch der ökonomischen Eliten scheint dies jedoch keinen Abbruch getan zu haben. Ganz offensichtlich hat sich die symbolische Angreifbarkeit oder »Vulnerabilität« der Wirtschaftselite enorm verringert,³⁹ weil deren »Leistung« für das ökonomische System Deutschlands als unersetzlich und wichtiger als diejenige anderer Gruppen vorausgesetzt wird. Deutlich wurde dies vor allem in der Orientierung deutscher Unternehmer hin zum »Finanzmarktkapitalismus« in der Zeit bis zur Weltfinanzkrise. Weder die damit verbundenen Arbeitsplatz- und Einkommensverluste breiter Bevölkerungsgruppen noch die spiegelbildlich ansteigenden Managereinkommen konnten wirkungsvoll begrenzt werden. Als Reaktion auf diese gewandelte Konstellation verlagerten sich die Auseinandersetzungen über die deutschen Eliten auf die Frage, ob diese ihrer Verantwortung für das Gedeihen der Gesellschaft auch gerecht würden.⁴⁰ Inwieweit die Enttäuschung nicht nur, aber vor allem über die Finanzindustrie seit etwa 2007/2008 zu einem Umdenken hinsichtlich des Verhältnisses zwischen Politik und Wirtschaftselite führt, bleibt abzuwarten.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

- 1 Siehe Gaetano Mosca, *Elementi di Scienza Politica*, Turin 1923; Vilfredo Pareto, *Trattato di sociologia generale*, Florenz 1916.
- 2 Vgl. den diesbezüglich ausführlichen Artikel in Meyers Konversations-Lexikon, Bd. 6, Leipzig 1875³, S. 47; allgemein Brockhaus Konversations-Lexikon, Bd. 5, Leipzig 1908, S. 964f; Der große Brockhaus, Bd. 5, Leipzig 1930¹⁵, S. 459; Meyers Lexikon, Bd. 3, Leipzig 1925⁷, Sp. 1557; Der große Herder, Bd. 4, Freiburg/Br. 1932⁴, S. 127f.
- 3 Vgl. Stephan Malinowski, *Vom König zum Führer. Deutscher Adel und Nationalsozialismus*, Frankfurt/M. 2004, S. 144–219, und die dort angegebene Literatur.
- 4 Vgl. Eckart Conze/Monika Wienfort (Hrsg.), *Adel und Moderne. Deutschland im europäischen Vergleich im 19. und 20. Jahrhundert*, Köln 2004.
- 5 Claudia Kemper, *Das »Gewissen« 1919–1925. Kommunikation und Vernetzung der Jungkonservativen*, München 2011, S. 301–305.
- 6 Vgl. Armin Mohler, *Die Konservative Revolution in Deutschland 1918–1932*, Graz 1995, S. 138f.
- 7 Markus Funck/Stephan Malinowski, *Geschichte von oben. Autobiographien als Quelle einer Sozial- und Kulturgeschichte des deutschen Adels in Kaiserreich und Weimarer Republik*, in: *Historische Anthropologie*, 7 (1999), S. 236–270, hier: S. 255.
- 8 Edgar Julius Jung, *Adel oder Elite?*, in: *Europäische Revue*, 9 (1933), S. 533ff., hier: S. 535, Hervorhebung M.R.
- 9 Ders., *Die Herrschaft der Minderwertigen*, Berlin 1930, S. 332.
- 10 Hans Zehrer, *Rechts oder Links? Die Verwirrung die Begriffe*, in: *Die Tat. Monatschrift zur Gestaltung neuer Wirklichkeit*, 23 (1931) 7, S. 505–559, hier: S. 556; vgl. auch ders., *Die eigentliche Aufgabe*, in: ebd., 24 (1932) 10, S. 777–800; ders., *Die dritte Front*, in: ebd., 24 (1932) 5, S. 97–120.
- 11 Vgl. S. Malinowski (Anm. 3).
- 12 Zit. nach: Ian Kershaw, *Der Hitler-Mythos. Volksmeinung und Propaganda im Dritten Reich*, Stuttgart 1980, S. 27.
- 13 Siehe Klaus Schreiner, *»Wann kommt der Retter Deutschlands?« Formen und Funktionen von politischem Messianismus in der Weimarer Republik*, in: *Saeculum*, 49 (1998), S. 107–160.
- 14 Vgl. Robert Gerwarth, *Der Bismarck-Mythos. Die Deutschen und der Eiserne Kanzler*, München 2007; Lothar Machtan (Hrsg.), *Bismarck und der deutsche Nationalmythos*, Bremen 1994.
- 15 Vgl. Axel Schildt, *Radikale Antworten von rechts auf die Kulturkrise der Jahrhundertwende. Zur Herausbildung und Entwicklung der Ideologie einer »Neuen Rechten« in der Wilhelminischen Gesellschaft des Kaiserreichs*, in: *Jahrbuch für Antisemitismusforschung*, 4 (1995), S. 63–87.
- 16 Gunther Mai, *Europa 1918–1939*, Stuttgart 2001, S. 40.
- 17 Art. *Führergrundsatz*, in: *Volks-Brockhaus. Deutsches Sach- und Sprachwörterbuch für Schule und Haus*, Leipzig 1940/9, S. 223.
- 18 Zur Diskussion vgl. Ian Kershaw, *Der NS-Staat*, Reinbek 1994, S. 39–79, S. 112–147; ders., *Hitler*, Bd. 1, München 2002, S. 663–744.

- 19 Vgl. Herbert F. Ziegler, *Nazi Germany's New Aristocracy 1925–1939*, Princeton 1989.
- 20 Vgl. allgemein Isabell Heinemann, *Rasse, Siedlung, deutsches Blut*, Göttingen 2003, S. 50–125, hier: S. 50f.
- 21 Art. Auslese, in: *Volks-Brockhaus* (Anm. 17), S. 37f.
- 22 Vgl. hierzu und für die folgenden Ausführungen Morten Reitmayer, *Elite. Sozialgeschichte einer politisch-gesellschaftlichen Idee in der frühen Bundesrepublik*, München 2009.
- 23 Vgl. Erwin Rack, *Das Problem der Elite*, Hamburg 1950; Ranke-Gesellschaft (Hrsg.), *Führungsschicht und Eliteproblem. Konferenz der Ranke-Gesellschaft, Vereinigung für Geschichte im öffentlichen Leben*, Frankfurt/M. 1957.
- 24 Vgl. Heinz Zahrnt, *Probleme der Elitebildung. Von der Bedrohung und Bewahrung des Einzelnen in der Massenwelt*, Hamburg 1955.
- 25 Siehe beispielsweise Axel Seeberg, *Das Eliteproblem heute*, in: *Ranke-Gesellschaft* (Anm. 23), S. 9–16.
- 26 Der nordrhein-westfälische Ministerpräsident Franz Meyers war katholischer Konfession.
- 27 Vgl. Gerhard Schröder, *Elitebildung und soziale Verpflichtung*, Bonn 1955; Eugen Gerstenmaier, *Sinn und Schicksal der Elite in der Gemeinschaft* (1958), in: ders., *Reden und Aufsätze*, Bd. 2, Stuttgart 1962, S. 119–136; Kurt Georg Kiesinger, *Das Problem der Eliten im Ringen um die Freiheit*. Vortrag vor der Poensgen-Stiftung am 17.11.1960, *Archiv für Christlich-Demokratische Politik (ACDP)*; Franz Meyers, *Elitebildung in der freiheitlichen Demokratie als gesellschafts- und staatspolitische Aufgabe*, Essen 1961.
- 28 Vgl. Otto Stammer, *Das Elitenproblem in der Demokratie*, in: *Schmollers Jahrbuch*, 71 (1951) 5, S. 1–28; ders., *Demokratie und Elitenbildung*, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, 4 (1953), S. 294–297; ders., *Politische Soziologie*, in: Arnold Gehlen/Helmut Schelsky (Hrsg.), *Soziologie. Lehr- und Handbuch zur modernen Gesellschaftskunde*, Düsseldorf 1955, S. 277–333; ders., *Elite und Elitenbildung*, in: Wilhelm Bernsdorf (Hrsg.), *Wörterbuch der Soziologie*, Stuttgart 1969², S. 217–220.
- 29 Exemplarisch Klaus von Beyme, *Die politische Elite in der Bundesrepublik Deutschland*, München 1971.
- 30 Ders., *Die politische Klasse im Parteienstaat*, Frankfurt/M. 1993.
- 31 Vgl. Urs Jaeggi, *Die gesellschaftliche Elite. Eine Studie zum Problem der sozialen Macht*, Bern 1960; Hans Peter Dreitzel, *Elitebegriff und Sozialstruktur. Eine soziologische Begriffsanalyse*, Stuttgart 1962; Wolfgang Schluchter, *Der Elitebegriff als soziologische Kategorie*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 15 (1963), S. 233–256; Wolfgang Zapf, *Wandlungen der demokratischen Elite. Ein Zirkulationsmodell deutscher Führungsgruppen 1919–1961*, München 1965.
- 32 Als Überblick empfiehlt sich Günter Endruweit, *Elitebegriffe in den Sozialwissenschaften*, in: *Zeitschrift für Politik*, NF 26 (1979), S. 30–46.
- 33 Vgl. Morten Reitmayer, *Comeback der Elite. Die Rückkehr eines politisch-gesellschaftlichen Ordnungsbegriffs*, in: *Archiv für Sozialgeschichte*, 52 (2012), S. 433–458.
- 34 Vgl. etwa Ralf Dahrendorf, *Gesellschaft und Demokratie in Deutschland*, München

- 1965; Oskar Negt, Gesellschaftsbild und Geschichtsbewusstsein der wirtschaftlichen und militärischen Führungsschichten. Zur Ideologie der autoritären Leistungsgesellschaft, in: Gert Schäfer/Carl Nedelmann (Hrsg.), Der CDU-Staat. Analysen zur Verfassungswirklichkeit der Bundesrepublik, Frankfurt/M. 1969, S. 359–424.
- 35 Michael Hartmann, Der Mythos von den Leistungseliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft, Frankfurt/M. 2002.
- 36 Günter Ogger, Nieten in Nadelstreifen. Deutschlands Manager im Zwielicht, München 1992.
- 37 Peter Glotz et al. (Hrsg.), Die planlosen Eliten. Versäumen wir Deutschlands Zukunft?, München 1992.
- 38 Vgl. Morten Reitmayer, Fallstudien zum Aufstieg und den Grenzen des Marktes in der Bundesrepublik während der 1970er und 80er Jahre. Eine Skizze, in: Ralph Jessen (Hrsg.), Konkurrenz in der Geschichte, Frankfurt/M. 2014 (i. E.).
- 39 So lassen sich jedenfalls neuere Überblicksbände zusammenfassen; vgl. Stefan Hradil/Peter Imbusch (Hrsg.), Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen, Opladen 2003; Ronald Hitzler et al. (Hrsg.), Elitenmacht, Wiesbaden 2004; Herfried Münkler et al. (Hrsg.), Deutschlands Eliten im Wandel, Frankfurt/M. 2006.
- 40 Vgl. Peter Imbusch/Dieter Rucht (Hrsg.), Profit oder Gemeinwohl?, Wiesbaden 2007; Michael Hartmann, Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten?, Frankfurt/M. 2013.

We are the 1 %: Über globale Finanzeliten

Das Schwierige am Thema dieses Beitrags besteht darin, dass es sich bei dem einen Prozent der Reichsten der Welt um eine heterogene Gruppe handelt, deren Mitglieder ihr Vermögen und ihr Einkommen aus vielfältigen Quellen beziehen. Wer eigentlich das eine Prozent ausmacht, fragte sich auch das »Forbes Magazine« und ermittelte, dass man die Top-Verdiener mindestens 29 Berufsgruppen zuordnen kann, unter denen sich entgegen der landläufigen Meinung nur »wenige Unternehmer« befinden.¹ Diejenigen, »auf die alle so wütend sind«, ² die Kapitalgeber, Manager und Geschäftsführer, stellen weit weniger als die Hälfte auf der Forbes-Liste der reichsten Menschen der Welt; sie machen etwa 0,1 Prozent aus. Auf diesen Kreis richtet dieser Artikel sein Augenmerk.

Die Macht von diesen 0,1 Prozent ist, so meine These, nicht etwa auf ihr persönliches Charisma, ihre Autorität oder ihren Einfluss, sondern darauf zurückzuführen, dass sie Kapital besitzen und kontrollieren.³ Das Verbindende unter ihnen definiert sich durch ihren Besitz und dadurch, dass sie die Produktionsmittel, das heißt Arbeits- und Betriebsmittel, steuern. Sie sind ein Bruchteil der Gesellschaftsklasse, die im Kapitalkreislauf die Fäden in der Hand hält.⁴

Bei dieser Spitzengruppe sind Finanzkapital, Realvermögen und Einkommen schwer auseinanderzuhalten. Nur wenige (19 Prozent 2008) mit einem Einkommen von über zehn Millionen US-Dollar erwerben dieses durch die Ausübung eines Berufs, die meisten dagegen durch Zinsen, Dividenden oder Lizenzgebühren.⁵ Im Vergleich zu vergangenen Jahrzehnten hat es allerdings in den Führungsetagen enorme Gehaltszuwächse gegeben. Zwischen 1980 und 2003 haben Managergehälter um 560 Prozent zugenommen, sodass Vermögen heute mehr als früher aus »Gehältern für leitende Angestellte« stammt.⁶

Es ist schwierig, die »Geldaristokratie« bestimmten Standorten zuzuordnen. Sind die Leute »da oben« eine transnational operierende kleine

Gesellschaftsschicht? Auch wenn ihre Investitionen eher national (in erster Linie innerhalb eines Landes verortet) und international (durch Marktintegration) denn transnational (Produktintegration durch Produktketten) erfolgen, sind doch einige, wenn nicht sämtliche Beteiligungen in liquiden Mitteln oder im globalen Rahmen angelegt. Die transnationale Finanzelite besitzt die finanziellen Mittel, überall Vermögenswerte zu produzieren und zu beschaffen. Sie agiert im zunehmend länderübergreifenden Kontext, in der das Kapital in alle Regionen und Nationalstaaten vordringt, gestützt auf lockere transnationale Netzwerke zwischen Staatsapparaten, die Kapitalakkumulation begünstigen und so dazu beitragen, dass die Macht des einen Prozents erhalten bleibt.⁷

Die zu dem einen Prozent Zugehörigen haben die finanziellen Mittel, eine im wahrsten Sinne transnationale Finanzelite zu sein, weil sie die vorrangigen Besitzer von Vermögen und Einkommen sind und zum Teil auch über Produktionsprozesse und -ketten bestimmen. Dennoch macht das aus ihnen noch keine homogene Gruppierung. Sie unterscheiden sich voneinander und verhalten sich unterschiedlich je nach Ort und Zeit. Sie verwenden diverse Mittel – Geld-, Produktions- oder Warenkapital –, die im Akkumulationskreislauf eine jeweils andere Rolle spielen.⁸ Als kleine Gesellschaftsschicht beeinflusst die transnationale Finanzelite Prozesse der Kapitalakkumulation, die es schon so lange gibt wie den Kapitalismus selbst. Doch ihr gegenwärtiges Umfeld ist eine sich wandelnde Finanzarchitektur.⁹ Die Akteure wehren sich gegen staatliche Eingriffe in den Markt, wie sie angelehnt an Ideen von John Maynard Keynes zwischen 1945 und 1980 üblich waren, um die Unternehmer an den Produktionskosten zu beteiligen (mittels progressiver Besteuerung, Regulierung von Gesundheits- und Sicherheitsstandards, Verstaatlichung von Schlüsselindustrien). Seit dieser Zeit gewinnen Finanzinstitute und unregulierte Märkte immer mehr an Boden, und das Finanzestablishment zielt darauf ab, eine noch gewichtigere Rolle bei der Kapitalakkumulation zu übernehmen.¹⁰

Im Folgenden wird ein Überblick über die transnationale Finanzwelt gegeben. Im Mittelpunkt steht die Frage, inwiefern sich aufgrund von Entwicklungen des Finanzmarktkapitalismus seit den 1980er Jahren die Rolle des Finanzkapitals verändert hat. Anschließend wird jene Gesellschaftsschicht, die einen Bruchteil des einen Prozents der Allerreichsten ausmacht, aufgegliedert und den Bereichen Realvermögen, Finanzkapital und Einkommen zugeordnet, um aus den Belegen für ihre Erfolge und für die Diversifikation ihres Kapitals abzuleiten, ob sich die ökonomische Rolle und der Einfluss dieser Gesellschaftsschicht verändert hat.

Überblick über die transnationale Finanzwelt

Die Entwicklung des Finanzmarktkapitalismus seit den 1980er Jahren hat spekulative Gewinne freigesetzt – ein Phänomen, das Susan Strange verschiedentlich als »Casinokapitalismus«¹¹ oder als »mad money«¹² entfesseltes Geld – bezeichnet hat. Daneben haben sich transnationale Produktion und Dienstleistungen entwickelt, insbesondere das Internet.¹³ Darunter sind aber auch verbilligte Transportsysteme und neue Technologien zu fassen, die Kosten einsparen und grenzüberschreitenden Kapitalverkehr beschleunigen.¹⁴ Die Volkswirtschaften wurden infolgedessen reorganisiert und in einen globalen Rahmen integriert, den es so nie zuvor gegeben hat.¹⁵ Durch die Deregulierung des Finanzsektors wurde die Entwicklung neuer Instrumente zur Akkumulation des Kapitals erleichtert. Das betrifft beispielsweise variable Zinssätze, Währungs-Swapgeschäfte oder Darlehensverkäufe, Euro-Geldmarktpapiere und Zins-Swap, wodurch sich immer mehr spekulative Profite erzielen lassen.¹⁶ Das Kreditsystem ist der Mittelpunkt der vorgeblich nationalen Banken, großen Geldgeber und Nutznießer in ihrem Dunstkreis geworden. Es verleiht ihnen die Macht, nicht nur periodisch die Industrie zu schwächen, sondern auch auf höchst riskante Weise in die Produktionsabläufe einzugreifen, obwohl sie keine Ahnung von der Produktion und auch keine Berührung mit ihr haben.¹⁷

Die veränderten finanziellen Strukturen wurden an neue politische Strukturen gekoppelt, befördert durch neoliberale Think-Tanks.¹⁸ Mithilfe dieser Ideologie konnte man die Finanzwirtschaft deregulieren und Angebotspolitik wie beispielsweise regressive Besteuerung befördern. Im Kern war diese Strategie gegen den Einfluss der Gewerkschaften und gegen Etatismus (nationalstaatliche Regulierungen) gerichtet und zeigte den Firmen Wege auf, wie sie auf den globalen Märkten wirtschaften können. Neoliberale Politik wurde die bevorzugte Strategie von Berufspolitikern fast jeder Couleur.

Die dadurch ausgelöste Deregulierung ließ Lavaströme flüssigen Kapitals über Ländergrenzen hinweg überall dorthin fließen, wo die transnationalen Finanzeliten Möglichkeiten witterten, ihre Profite zu maximieren. Diese Profite waren geografisch ungleich verteilt,¹⁹ aber nicht mehr eingeeengt von staatlichen Eingriffen im keynesianischen Sinne. Das Kapital konnte nun in eine zu weiten Teilen (erneut) von Regeln und Vorschriften befreite Welt vordringen. Die Nutzung von Steueroasen²⁰ und damit in Verbindung stehende Kartellgründungen²¹ taten in diesem Prozess ein Übriges.

Damit soll nicht die Bedeutung der komplexen Rolle des Nationalstaats im Kreislauf des Geldes bestritten werden – von der Bildung, der Kontrolle

und der Organisation der Arbeit über die Regulierung der Banken bis hin zu Subventionen für Banken, wenn sie ernsthaft in einer Krise stecken.²² Die Rolle des Staates ist gewichtiger geworden, indem er eine wachsende Kontrolle über große Massen von (legalen und illegalen) Arbeitskräften, über ihre Lenkung, Disziplinierung und Organisation ausübt. Der Arbeitsmarkt selbst ist immer internationaler ausgerichtet.²³ Jedoch sind mit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems 1973, in dessen Folge die Unternehmer immer mächtiger wurden, die Barrieren transnationalen Wachstums größtenteils gefallen.²⁴ Mit der systematischen Aufhebung der Vorschriften, die das Kapital einengen, ist die herrschende Oberschicht immer wohlhabender geworden.

Realvermögen

Der Besitz von Vermögen polarisiert sich auf der ganzen Welt, doch insbesondere in den USA. 2010 befanden sich 65 Prozent des Vermögens in den Händen von 99 Prozent der Bevölkerung, während eine Oberschicht, die nur ein Prozent der Bevölkerung verkörpert, 35 Prozent besaß.²⁵ Dieses Muster der Vermögensverteilung und die Schwelle zum oberen Ein-Prozent-Bereich sind in *Tabelle 1* ablesbar. Ersichtlich ist hier auch die Kluft zwischen mittlerem Haushaltsvermögen der oberen Schicht im Vergleich zu den mehr als 14000 US-Dollar Schulden der unteren Schicht, zu der 40 Prozent der Bevölkerung gehören. Im zeitlichen Verlauf sehen wir, dass sich das Vermögen der 400 reichsten Milliardäre in den USA bis auf einen der Finanzkrise folgenden Einbruch im Jahr 2009 stetig vergrößert (*Abbildung 1*).

Tab. 1: Vermögensverteilung in den USA 2012 (in US-Dollar 2010)

Bevölkerungs-schicht	Mittleres Nettohaushaltsvermögen	Mittleres Haushaltsgeldvermögen (abzüglich Immobilien)
Oberes ein Prozent	16 439 400	15 171 600
Obere 20 Prozent	2061 600	1 719 800
60. bis 80. Prozent	216 900	100 700
40. bis 60. Prozent	61 000	12 200
Untere 40 Prozent	-10 600	-14 800

Quelle: Edward N. Wolff, *The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes*, New York 2012.

Abb. 1: Gesamtvermögen der 400 reichsten Milliardäre 1998–2010
(in US-Dollar 2010)



Um den Wert von 1998 in den von 2011 umzurechnen, wurde der Wert von 1998 mit 224,4 multipliziert (Verbraucherpreisindex für 2011), dann wurde diese Zahl durch 163 dividiert (Verbraucherpreisindex für 1998).

Quelle: J. Chester, *Global Billionaires and Their Distribution*, unveröffentlichtes Manuskript 2014.

Untersuchungen zeigen, dass in Australien der Vermögensanteil der Ein-Prozent-Spitzengruppe im 20. Jahrhundert stetig fiel – von 35 Prozent 1915 auf 10 Prozent in den 1970er Jahren.²⁶ Dann aber stieg er zwischen 1984 und 2010 dramatisch an: Bei den oberen 0,001 Prozent der Vermögenden verdreifachte sich der Vermögensanteil. In den USA und in Großbritannien verteilte sich das Vermögen durchweg ungleicher als in Australien. In beiden Ländern gab es Abschwächungen des Trends bis in die 1980er Jahre und Verstärkungen danach.²⁷ Die »Ultra-High Net Worth Individuals« mit Vermögenswerten von 30 Millionen US-Dollar oder mehr finden sich überwiegend in den USA (35 000), China (5 000), Deutschland, der Schweiz und Japan, dicht gefolgt von Großbritannien und Frankreich.²⁸ Wenn wir die USA auf dem Stand von 2000 mit anderen wohlhabenden Ländern vergleichen, dann sehen wir, dass sie an zweiter Stelle stehen, was das in den Händen einer Spitzengruppe von zehn Prozent konzentrierte Vermögen betrifft (*Tabelle 2*).

Der Soziologe George William Domhoff stellt fest, dass »die oberen zehn Prozent der Erwachsenen der Welt etwa 85 Prozent des Reichtums

der Welt kontrollieren, hier grob definiert als alle Vermögenswerte minus Schulden.²⁹ Grundsätzlich gibt es auch eine Konzentration bei Aktienbesitz. Das kann entscheidenden Einfluss des oberen einen Prozents auf Firmen mit sich bringen. *Tabelle 3* zeigt, dass im Jahr 2010 die oberen 20 Prozent der Aktionäre in den USA 89,6 Prozent der Aktien in den USA besaßen. 2012, also vier Jahre nach der schweren Finanzkrise, betrug das Vermögen der an der Spitze stehenden 400 Milliardäre insgesamt zwei Billionen US-Dollar, was etwa dem gesamten Bruttoinlandsprodukt von Russland 2012 entspricht.³⁰

Tab. 2: Vermögensanteile in den Händen von zehn Prozent der Erwachsenen in verschiedenen westlichen Ländern (2 000) (in Prozent)

Land	Vermögen
Schweiz	71,3
USA	69,8
Dänemark	65
Frankreich	61
Schweden	58,6
Großbritannien	56
Kanada	53
Norwegen	50,5
Deutschland	44,4
Finnland	42,3

Quelle: The World Institute for Development of Economics Research, nach: George William Domhoff, *Power in America. Wealth, Income, and Power*, o.O. 2005/2013.

Tab. 3: Konzentration des Aktienkapitals* in den USA zwischen 2001 und 2010

	Prozent des gesamten Aktienkapitals			
	2001	2004	2007	2010
Oberes ein Prozent	33,5	36,7	38,3	35
Folgende 19 Prozent	55,8	53,9	52,8	56,6
Untere acht Prozent	10,7	9,4	8,9	8,4

* einschließlich direktem Aktienbesitz und indirektem Besitz durch Investmentfonds

Quelle: George William Domhoff, *Power in America. Wealth, Income, and Power*, o.O. 2005/2013; Edward N. Wolff, *The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes*, New York 2012.

Finanzvermögen

Der Sektor des Finanzkapitals (Kapital, mit dem Versicherungsgesellschaften, Banken und Investitionsmaklergeschäfte umgehen) war in den 1980er Jahren weltweit im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren wie Einzelhandel und Produktion geringfügig. Nur schätzungsweise 20 Prozent der Aktienanteile in den USA wurden mittels Finanzkapital gehalten, weshalb man davon ausgehen muss, dass das Finanzkapital nur einen kleineren Teil der Gesamtkapitalsumme darstellte.³¹ Nach 1973 setzte eine Phase der Finanzialisierung des Kapitals ein,³² mit Auswirkungen bis ins alltägliche Leben hinein.³³ Dabei gewannen die Finanzmärkte, -institutionen und -eliten größeren Einfluss auf die Wirtschaftspolitik und die Gesellschaftsformation und transformierten »die Funktionsweise der Wirtschaftssysteme auf Makro- wie auf Mikroebene«. Und zwar so, dass »die Bedeutung des Finanzsektors in Bezug auf den Realsektor verändert oder verstärkt (und) das Einkommen aus dem Realsektor in den Finanzsektor verschoben wurde«.³⁴

In Studien zum weltweit verteilten Eigentum fällt dessen zunehmende Konzentration – »wenn nicht Konzentration von Besitz an Banken, dann zumindest von Besitz in den Händen des Finanzkapitals« – bei Black-Rock ins Auge, einem in den USA gegründeten Vermögensverwaltungsunternehmen. Es war 2009 und 2010 die Nummer eins der Großaktionäre in den USA, in Kanada und Australien und die Nummer drei in Deutschland.³⁵ Die Firma kontrolliert ferner sechs Prozent aller Anteile der 300 größten Aktiengesellschaften der Welt.³⁶

Richten wir den Blick darauf, wie Vermögenswerte in Finanzinstrumente verpackt werden, indem wir beispielsweise die Verteilung der Beteiligungen an Finanzkapital in den USA untersuchen, so zeigt sich, dass 2009 und 2010 der Aktienbesitz an diesen Firmen in Form von Finanzkapital auf 66 Prozent gestiegen ist.³⁷ Der mittlere Aktienanteil betrug in beiden Jahren 49 Prozent, zweieinhalb Mal mehr als 1974. Das ist ein deutlicher Hinweis darauf, dass seit 1974 immer mehr Vermögenswerte in Finanzinstrumente verwandelt wurden, und es zeigt klar die Umkehr des von dem US-amerikanischen Ökonomen Edward S. Herman festgestellten Trends zurückgehender finanzieller Macht, der sich durch das gesamte 20. Jahrhundert bis in die 1970er Jahre abgezeichnet hatte.³⁸

Investmentfondsvermögen ballt sich in den Händen jener oberen Gesellschaftsschicht, die ein Prozent der Gesellschaft ausmacht, wie *Tabelle 4* veranschaulicht. 2010 hielten in den USA die oberen zehn Prozent (das eine Spitzenprozent sowie neun gleich danach einzustufende Prozent) aller Investoren 91,9 Prozent des Eigenkapitals, 81 Prozent der Trusts,

93,9 Prozent der finanziellen Sicherheiten und 80,8 Prozent der Aktien und Investmentfonds. George William Domhoff behauptet folglich zu Recht: »Da man das Finanzvermögen als Steuerungsinstrument für Einkommen schaffende Vermögenswerte betrachtet, kann man sagen, dass nur zehn Prozent der Bevölkerung die USA besitzen.«³⁹

Tab. 4: Vermögensverteilung nach Art der Vermögenswerte 2010 (in Prozent)

Vermögenswerte	Oberes ein Prozent	Folgende neun Prozent	Untere 90 Prozent
Aktien und Investmentfonds	35	45,8	19,2
Finanzsicherheiten	64,4	29,5	6,1
Trusts	38	43	19
Eigenkapital	61,4	30,5	8,1
Gewerbliche Immobilien	35,5	43,6	20,9
Gesamter Anlagenbestand	50,4	37,5	12

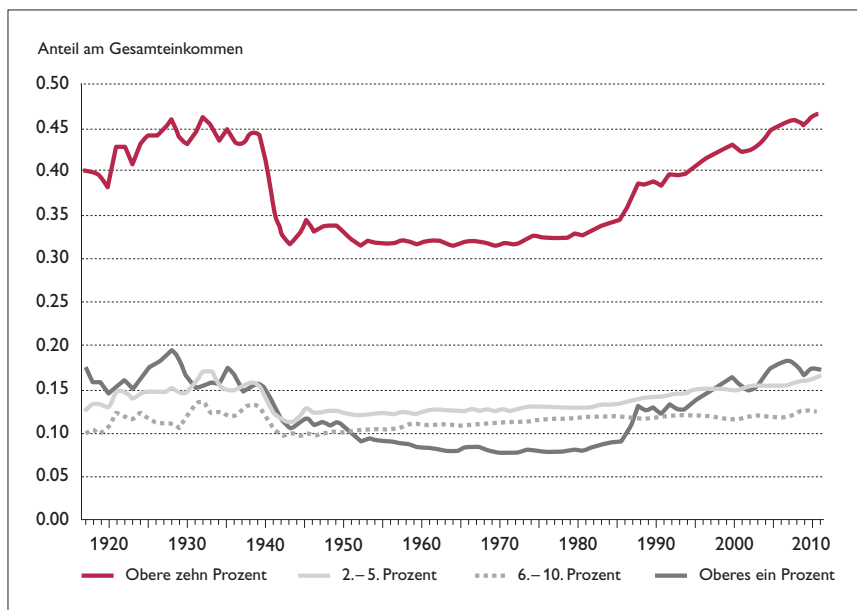
Quelle: George William Domhoff, *Power in America. Wealth, Income, and Power*, o. O. 2005/2013; Edward N. Wolff, *The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes*, New York 2012 (hier einschließlich direkter Aktienbeteiligung und indirekter Inhaberschaft durch Investmentfonds).

Wenn wir auf die Vermögensverteilung der oberen Gesellschaftsschicht schauen, sehen wir diese Art Konzentration von »Kapital in wenigen Händen«.⁴⁰ Das hat ernsthafte Auswirkungen auf die unteren Schichten: »Das Finanzsystem kassiert unsere Kauttionen und leiht uns Geld für ein Haus oder ein Kleinunternehmen, es legt fest, ob wir wohlhabender oder ärmer werden – und es bestimmt darüber, ob wir uns die Erfüllung unseres Lebensraums, Grundeigentum zu kaufen und uns sorglos aufs Altenteil zurückzuziehen, leisten können.«⁴¹

Einkommen

Einkommen konzentriert sich nicht so stark wie das Vermögen.⁴² Dennoch nahm das obere ein Prozent 2009 in den USA 17 Prozent des Gesamteinkommens ein (*Abbildung 2*). Mit anderen Worten: Diese Spitzenverdiener des oberen einen Prozents »haben zusammen mehr vorsteuerliches Einkommen als die 120 Millionen ärmsten Menschen« in den USA.⁴³ Der Einkommenszuwachs bei den oberen zehn Prozent in den USA geht größtenteils auf das Konto dieses einen Prozents.

Abb. 2: Das obere ein Prozent und andere Gruppen von Spitzenverdienern zwischen 1917 und 2011 in den USA



Quelle: David Peetz. Abgeleitet aus Einkommensdaten aus der World Top Incomes Database. Vgl. David Peetz/Georgina Murray/Werner Nienhueser, *The New Structuring of Corporate Ownership*, in: *Globalizations*, 10 (2013) 5, S. 711–730.

Die globalen Kapitalflüsse haben bislang ungekannte Ausmaße erreicht, die Handel und Dienstleistungen der vergangenen drei Jahrzehnte in den Schatten stellen. Das hat den Finanzkapitalisten einen neuen Vorteil verschafft.⁴⁴ Dieser Prozess läuft nicht in allen Ländern gleich ab, da Pfadabhängigkeiten (geografisch, historisch, ökonomisch, infrastrukturell) bestehen.

In geografischer Hinsicht gab es ungleichmäßige Veränderungen bei der Einkommensverteilung. In anderen Studien⁴⁵ hat sich gezeigt, dass der Einkommensanteil des oberen einen Prozents in allen englischsprachigen Ländern bis in die 1970er Jahre hinein, also während der Zeit, da die Volkswirtschaften staatlich reguliert wurden, abgenommen hat. In jeder Region wuchs dann in den 1980er, 1990er und frühen 2000er Jahren der Einkommensanteil dieser kleinen Oberschicht sehr schnell, mitunter verdoppelte er sich sogar fast. Die nordeuropäischen Länder, in denen es Anfang des 20. Jahrhunderts einen erheblicheren Anteil an Spitzenein-

kommen als in den englischsprachigen Ländern gab, verzeichneten bis Ende der 1970er Jahre einen steileren Abwärtstrend bei der Ungleichheit. Ab den 1980er Jahren gab es dort einen allerdings eher moderaten Zuwachs bei den Spitzeneinkommen. Anderswo, wie in einigen südeuropäischen und in den entwickelten asiatischen Ländern, gab es geringfügige Zuwächse beim Einkommensanteil des oberen einen Prozents der Gesellschaft zwischen den 1970er Jahren und 2007.

Schlussfolgerungen

Theoretiker des globalen Kapitalismus⁴⁶ vertreten die Auffassung, dass ein qualitativ neuer Kapitalismus des 21. Jahrhunderts im Entstehen begriffen ist.⁴⁷ Dieser Prozess hat – entweder durch ihr Vermögen oder durch ihr Einkommen oder beides – die Ein-Prozent-Spitzengruppe hervorgebracht.

Der einst von Karl Marx beschriebene Produktionskreislauf ist inzwischen transnationalisiert worden, wodurch der Produktionsprozess sich zunehmend dezentralisiert und die produzierten Güter und erstellten Dienstleistungen weltweit in zunehmend transnationalen Staaten vermarktet werden, die aus »einem locker geknüpften transnationalen Netzwerk aus übernationalen politischen und wirtschaftlichen Institutionen mit Nationalstaatsapparaten bestehen, die von transnationalen Kräften durchdrungen und geformt worden sind«.⁴⁸ Das unterscheidet sich qualitativ von den transnationalen Geldströmen, wie sie früher zu beobachten waren. Die internationale Finanzelite tummelt sich im Herzen der globalen Wirtschaftskreisläufe, die sich immer stärker in Richtung Finanzmarktkapitalismus entwickeln.

Die Kehrseite zeigt wieder deutlichere Gegensätze zwischen den Klassen und zwischen Ausbeutung und Dominanz, wobei man ein Nord-Süd-Gefälle erkennen kann.⁴⁹ Die Ein-Prozent-Spitzengruppe, die Vermögenden, die mit den Top-Einkommen und die transnationale Finanzelite – mit diesen unterschiedlichen, doch sich überlappenden Begriffen kann man die Männer und die (wenigen) Frauen beschreiben, die durch ihren Kapitalbesitz und/oder die Verfügungsgewalt über Kapital an den Hebeln der Macht sitzen und direkt oder indirekt Kontrolle über uns ausüben.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

Übersetzung aus dem Englischen: Dr. Juliane Lochner, Leipzig.

- 1 Tim Worstall, Who Actually Are the One Percent?, in: Forbes Magazine vom 28.12.2011, www.forbes.com/sites/timworstall/2011/12/28/who-actually-are-the-one-percent (18.3.2014).
- 2 Ebd.
- 3 Vgl. Charles Camic/Philip S. Gorski/David M. Trubek (Hrsg.), Max Weber's »Economy and Society«. A Critical Companion, Stanford 2005.
- 4 Vgl. grundlegend Karl Marx, Capital, Bd. 2, London 1974 (dt. Original: 1885); Christian Palloix, The Self-Expansion of Capital on a World Scale, in: Review of Radical Political Economics, 9 (1977) 2, S. 3–28.
- 5 Vgl. Floyd Norris, Off the Charts: In '08 Downturn Some Managed to Eke Out Millions, in: New York Times vom 23.7.2010, S. B-5.
- 6 Vgl. David Peetz/Georgina Murray, Plutonomy and the One Percent, in: Susan K. Schroeder/Lynne Chester (Hrsg.), Challenging the Orthodoxy: Reflections on Frank Stilwell's Contribution to Political Economy, Heidelberg 2013, S. 137.
- 7 Vgl. William K. Carroll/Meindert Fennema, Is There a Transnational Business Community?, in: International Sociology, 17 (2002) 3, S. 393–419, hier: S. 409 ff.; William I. Robinson, Global Capitalism, Global Crisis, London 2014 (i. E.), S. 4.
- 8 Vgl. Peter Dicken, Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century, New York 2003, S. 201.
- 9 Vgl. David Harvey, The Enigma of Capital: And the Crisis of Capitalism, London 2010.
- 10 Vgl. Greta R. Krippner, The Financialisation of the American Economy, in: Socio Economic Review, 3 (2005) 2, S. 173–208.
- 11 Susan Strange, Casino Capitalism, Oxford 1986.
- 12 Dies., Mad Money, Manchester 1996.
- 13 Vgl. P. Dicken (Anm. 8); Philip McMichael, Development and Social Change: A Global Perspective, Thousand Oaks 1996.
- 14 Vgl. Jerry Harris, Outward Bound: Transnational Capitalism in China, in: Georgina Murray/John Scott (Hrsg.), Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World?, Cheltenham 2012, S. 220–241.
- 15 Vgl. William I. Robinson/Jerry Harris, Toward a Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class, in: Science and Society, 64 (2000) 1, S. 11–54; William I. Robinson, Global Capitalism and Its »Anti-Human« Face: Organic Intellectuals and Interpretations of the Crisis, in: Globalisations, 10 (2012) 5, S. 659–671.
- 16 Vgl. Doug Henwood, Wall Street, 2005, www.wallstreetthebook.com/WallStreet.pdf (18.3.2014).
- 17 Vgl. grundlegend Karl Marx, Capital, Bd. 3, New York 1894; ders., Capital, New York 1981 (dt. Original: 1867–1894), Kapitel 33.
- 18 Vgl. Richard Cockett, Thinking the Unthinkable: Think Tanks and the Economic Counter Revolution 1931–1983, London 1995; Bernd Hamm, The Study of Futures and the Analysis of Power, in: Futures, (2010), S. 1007–1018, hier: S. 1011.

- 19 Vgl. Peter Dicken, *Global Shift Mapping the Changing Contours of the World Economy*, London 2007; William I. Robinson, *Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites*, in: *Critical Sociology*, 38 (2012) 3, S. 349–363.
- 20 Vgl. Anthony van Fossen, *The Transnational Class and Tax Havens*, in: G. Murray/J. Scott (Anm. 14), S. 76–99.
- 21 Vgl. Ray D. Madoff, *Immortality and the Law: The Rising Power of the American Dead*, Cambridge, MA 2010.
- 22 Vgl. Emiliano Grossman/Cornelia Woll, *Saving the Banks: The Political Economy of Bailouts*, in: *Comparative Political Studies*, 47 (2014) 4, S. 574–600.
- 23 Vgl. Leslie Sklair/Jason Struna, *The Icon Project: The Transnational Capitalist Class in Action*, in: *Globalizations*, 10 (2013) 5, S. 747–763.
- 24 Vgl. W.I. Robinson (Anm. 15), S. 353.
- 25 Nach Edward N. Wolff, in: George William Domhoff, *Power in America. Wealth, Income, and Power*, 2005/2013, www2.ucsc.edu/whorulesamerica/power/wealth.html (18.3.2014).
- 26 Vgl. Pamela Katic/Andrew Leigh, *Top Wealth Shares in Australia 1915–2012*, März 2013, www.melbourneinstitute.com/downloads/hilda/Bibliography/Other_Publications/2013/Katic_etal_Top_wealth_shares_in_Australia.pdf (18.3.2014).
- 27 Vgl. ebd.
- 28 Vgl. Giles Keating et al., *Global Wealth Report 2011*, Zürich 2012.
- 29 G. W. Domhoff (Anm. 25).
- 30 Vgl. Luisa Kroll, *Inside the 2013 Forbes 400: Facts and Figures on Americas Richest*, 16.9.2013, www.forbes.com/sites/luisakroll/2013/09/16/inside-the-2013-forbes-400-facts-and-figures-on-americas-richest (11.3.2014).
- 31 Vgl. Edward S. Herman, *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge 1981.
- 32 Vgl. Richard Peet, *Inequality, Crisis and Austerity in Finance Capitalism*, in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 4 (2011) 3, S. 383–399, hier: S. 384.
- 33 Vgl. Randy Martin, *Financialization of Daily Life*, Philadelphia 2002.
- 34 Thomas I. Palley, *Financialization: What It Is and Why It Matters*, Levy Economics Institute Working Paper No. 525, Washington, D.C. 2007.
- 35 Vgl. David Peetz/Georgina Murray/Werner Nienhueser, *The New Structuring of Corporate Ownership*, in: *Globalizations*, 10 (2013) 5, S. 711–730.
- 36 Vgl. D. Peetz/G. Murray (Anm. 6), S. 141.
- 37 Vgl. D. Peetz/G. Murray/W. Nienhueser (Anm. 35), S. 718.
- 38 Vgl. E. S. Herman (Anm. 31).
- 39 G. W. Domhoff (Anm. 25).
- 40 Vgl. K. Marx (Anm. 4), Kapitel 25.
- 41 Mark Bouris, *Five Steps to a Fairer Financial World*, in: *The Sydney Morning Herald* vom 8.12.2013.
- 42 Vgl. G. W. Domhoff (Anm. 29).
- 43 Ebd.
- 44 Vgl. P. Dicken (Anm. 8), S. 438.
- 45 Vgl. D. Peetz/G. Murray (Anm. 6).
- 46 Vgl. J. Harris (Anm. 14); Georgina Murray/David Peetz, *The Financialisation of Glo-*

bal Corporate Ownership, in: G. Murray/J. Scott (Anm. 14), S. 26–53; W.I. Robinson (Anm. 7), S. 4; Leslie Sklair, The Transnational Capitalist Class and Contemporary Architecture in Globalizing Cities, in: *International Journal of Urban and Regional Research*, 29 (2005) 3, S. 485–500; Jeb Sprague, Transnational Capital Class in the Global Financial Crisis, in: *Globalizations*, 6 (2009) 4, S. 499–507; L. Sklair/J. Struna (Anm. 23).

47 Vgl. William I. Robinson, Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites, in: *Critical Sociology*, 38 (2012) 3, S. 349–363.

48 William I. Robinson, Theories of Globalization, in: George Ritzer (Hrsg.), *The Blackwell Companion to Globalization*, Oxford 2008, S. 125–143, hier: S. 131.

49 Vgl. Raewyn Connell/Nour Dados, Where in the World Does Neoliberalism Come From?, in: *Theory and Society*, 43 (2014), S. 117–138.

Vermögensforschung: Reichtum und seine philanthropische Verwendung

Im Jahr 2014 ist die Forbes-Liste der reichsten Menschen der Welt zum 28. Mal erschienen.¹ Mit der Erstveröffentlichung 1986 wurde im Banken- und Anlagenwesen auf den Anstieg der Anzahl der Millionäre reagiert, um wirtschaftlich attraktive Kapitalbesitzer zu zeigen und erkennbar zu machen, wie sich Vermögensreichtum verteilt und wandelt. Damit wurde auf eine Entwicklung aufmerksam gemacht, die in den Jahrzehnten davor in den USA und auch in Europa noch keine große Bedeutung hatte: die Anhäufung von Vermögen im Besitz einzelner Personen, die gegebenenfalls weltumspannend agieren können.² Bis in die 1980er Jahre stellten diese nur eine verschwindend kleine Gruppe dar. Die Erwerbstätigkeit, das daran gekoppelte Einkommen und die Klassenzugehörigkeit galten als bedeutendste Faktoren zur Einordnung gesellschaftlicher Positionen. So war es nur folgerichtig, dass das Thema Vermögen in der Ökonomie kaum und in der Soziologie kein Gegenstand von Debatten und Untersuchungen war. Schicht- und klassentheoretische Diskurse über die »nivellierte Mittelstandsgesellschaft« dominierten.³

Rückblickend zeigt sich, dass in der Zeit von 1950 bis etwa 1970 aufgrund von Währungsumstellungen, Lastenausgleich und weiteren Regelungen das Vermögen in deutschem Privatbesitz nicht nennenswert angestiegen ist. In den darauffolgenden Jahren von 1971 bis 1992 begann sich das Nettohaushaltsvermögen gegenüber dem verfügbaren Einkommen auseinander zu entwickeln, was sich bis in die Gegenwart fortsetzt. Betrug das Verhältnis von Nettovermögen zum verfügbaren Einkommen 1970 noch das Dreifache, so entwickelte es sich auf das 3,6-fache bis 1993 und betrug 2005 das 4,6-fache.⁴ Gleichzeitig stieg die Anzahl der Millionäre in den vergangenen 20 Jahren und jüngst auch die der Milliardäre an. Für

2012 lassen sich weltweit 12 Millionen Millionäre und 1645 Milliardäre verzeichnen, deutschlandweit waren es etwas mehr als eine Million Millionäre.⁵

Die historische Entwicklung der Nachkriegszeit ließ es also zunächst nicht notwendig erscheinen, sich mit der kleinen Gruppe der Reichen zu beschäftigen. Erst ihr zahlenmäßiger Anstieg und die dadurch bedingte Umgestaltung der ökonomischen Zusammensetzung der Bevölkerung veranlassten dazu. Klassische Begriffe wie »Eliten« oder »Oligarchen« schienen die gewachsene Gruppe der Reichen nicht mehr zufriedenstellend zu beschreiben.⁶ Als Folge dieser Veränderungen kam die Frage auf, wer »die Reichen« überhaupt sind.

Auf diesen Wandel in den 1980er und 1990er Jahren, dem Anstieg der Anzahl reicher Personen einerseits und der Arbeitslosen und Sozialhilfeempfänger andererseits bei gleichzeitiger generationenübergreifender Verfestigung der Armut in einigen wenigen gesellschaftlichen Gruppen und steigenden Ungleichheiten, reagierte die Bundesregierung zu Beginn des 21. Jahrhunderts mit dem ersten Armuts- und Reichtumsbericht. In der Zwischenzeit sind vier Berichte (2001, 2005, 2008, 2013) erschienen, in denen die Entwicklung der Einkommensverteilung und jüngst auch der Vermögen in der Gesellschaft nachgezeichnet wird. International hat auch die OECD mit entsprechenden Berichten auf die Einkommens- und Vermögensentwicklung reagiert.⁷

Die Vermögensforschung setzt sich daher zum Ziel, die zahlenmäßig relevanter gewordene Gruppe der Reichen in ihrer gesellschaftlichen Bedeutung einzuordnen, die Entstehungszusammenhänge sowie die Verwendung von Reichtum zu verstehen und zu erklären. Hierzu sind individualbasierte quantitative Daten unverzichtbar, da sie es ermöglichen, individual- oder haushaltsbezogene Aussagen über die Lebenssituation von Reichen zu treffen. Diese Studien können selbstverständlich kaum repräsentativ sein, da die Stichproben sich auf eine kleine Gruppe von etwa ein bis zwei Prozent der Bevölkerung beziehen.⁸ Hinzuzufügen sind qualitative Studien, mithilfe derer es möglich ist, die Lebenswirklichkeit von Reichen, vor allem von Superreichen und Milliardären, eingehend und detailliert zu untersuchen. Durch die Verwendung individualbasierter quantitativer wie qualitativer Daten wird es möglich, ein Sozialprofil dieser Gruppe zu erstellen und die Entstehung und Verwendung von Vermögen zu betrachten.

Begriff und Verständnis der Vermögensforschung

Mit dem Begriff der Vermögensforschung bezeichnen wir ein interdisziplinäres Forschungsprogramm, das sich seit etwa zehn Jahren in Deutschland, aber auch international herausgebildet hat. Dieses Programm hat zwei Ziele: Erstens geht es darum, die Lebenslagen sowie die Lebenswirklichkeit von Reichen, vorwiegend in Deutschland, zu beschreiben und die Entstehung derartiger herausragender ökonomischer Positionen ursächlich zu erklären. Die Vermögensforschung untersucht die strukturellen Zusammenhänge, in denen reiche Menschen leben, und stellt die langfristig wirkenden Strukturmerkmale in den Mittelpunkt. Die gesellschaftliche Wirklichkeit reicher Personen wird aus den »objektiven« Bedingungsbeziehungen erklärt und in ihren subjektiven Handlungszusammenhängen verstanden.

Derartige außergewöhnliche Positionen lassen zweitens unweigerlich die Frage aufkommen, wie Vermögen verwendet wird. Hierbei steht nicht der Lebensstil im Vordergrund, sondern die Frage nach einem »verantwortungsvollen« Umgang. Der Vermögensforscher Thomas Druyen beschreibt Vermögen als Handlungsbegriff wie folgt: »Wir vermögen etwas zu tun, weil wir es wollen. Wir vermögen etwas zu tun, weil wir es können. Wir vermögen etwas zu tun, weil wir bereit sind, etwas zu leisten.«⁹ Die Begriffe Vermögen und Möglichkeit verweisen auf eine zukünftige Handlung, auf das Potenzial, womit das Wünschenswerte, das durch die zur Verfügung stehenden Ressourcen realisiert werden kann, im Mittelpunkt steht. Bei reichen Personen, die sich gesellschaftlich engagieren, handelt es sich also um spezifisches, in Handlung umgesetztes Vermögen.

In Abgrenzung zur herkömmlichen Analyse des Schichtungssystems der Gesellschaft lassen sich in der Vermögensforschung vier neue Herangehensweisen ausmachen: (1) Sie bezieht sich nicht nur auf statistische Querschnittsangaben über Verteilungen, sondern nutzt gezielt Individualdaten, um Aussagen über die Gruppe der Reichen tätigen zu können. (2) Sie bezieht sich auf ein Konzept von Reichtum, das Vermögen und nicht Einkommen als Basis fokussiert. Die gesellschaftliche Position von Reichen hängt daher nicht vom individuellen Erwerbs- oder Haushaltseinkommen ab, sondern vom Vermögen. (3) Sie erfasst die Genese von Reichtum als multifaktorielles Phänomen: Reichtum kann durch Heirat, Erbschaft, Unternehmertum oder Erwerbsarbeit entstehen und ist daher als ein heterogenes Phänomen zu begreifen, das sich vom »Millionaire next door«¹⁰ bis hin zum Milliardär erstreckt. (4) Schließlich stehen die Verwendung von Reichtum durch philanthropisches Handeln sowie die handlungsleitenden Motive im Zentrum.

Unterscheidung von Wohlhabenden und Reichen

Im Unterschied zur herkömmlichen Bestimmung der gesellschaftlichen Position durch Einkommen wird darauf Bezug genommen, dass Reichtum erst durch den Besitz von materiellem Vermögen möglich wird. In der amtlichen Berichterstattung hat hingegen die Definition von Reichtum basierend auf Einkommen, vorwiegend Erwerbseinkommen, eine lange Tradition.¹¹ Die Grenzziehung wird in der Regel entsprechend der Bestimmung der Armutsgrenze vollzogen: Wer weniger als die Hälfte beziehungsweise 60 Prozent des Medianeinkommens erzielt, gilt als arm. Wer analog dazu mehr als das Doppelte (200 Prozent) erwirtschaftet, gilt als vermeintlich reich. Ein strengeres Konzept sieht die Grenze beim Dreifachen (300 Prozent).¹² Diese Schwellenwerte folgen statistischen Überlegungen, deren Ausgangspunkt immer das durchschnittliche oder mediangewichtete individuelle Einkommen im Verhältnis zum Durchschnitt des Bevölkerungseinkommens ist. Die statistische Logik der Schwellenwertbestimmung folgt einer seit Jahrzehnten bestehenden Sichtweise hinsichtlich der gesellschaftlichen Bedeutsamkeit des Erwerbs- oder Haushaltseinkommens im Unterschied zur Wichtigkeit des Vermögensbesitzes.

Die Sichtweise geht zurück auf die Bedeutung der Vermögenden, wie sie bereits Max Weber beschrieben hat. In seinem Werk »Wirtschaft und Gesellschaft« hat er auf den Wandel der Klassenstruktur und die damit verknüpften Beschäftigungs- und Einkommensverhältnisse verwiesen. »Marktklassen« schafften spezifische Lebenschancen, die Verfügung über Besitz und Einkommen sei die »allerelementarste ökonomische Tatsache«.¹³ Jedoch verfügen über Besitz nur sehr wenige, über Einkommen hingegen sehr viele. In den 1960er und 1970er Jahren wurde die Aufmerksamkeit unter dem Eindruck einer ständig wachsenden Erwerbsbeteiligung vor allem der Männer in der Industriegesellschaft verstärkt auf den Arbeitsmarkt gelegt. Der Soziologe Frank Parkin formulierte in Anlehnung an Weber: »Property ownership is so heavily concentrated in the hands of so few, it does not figure as the primary source of reward for the mass of the population«.¹⁴ Die Bedeutung des Arbeitsmarktes für den erreichten Lebensstandard wurde als essenziell angesehen: »Life chances are determined by class position.«¹⁵ Transfereinkommen, Erbschaften oder Ressourceneinsparungen durch einen gemeinsam bewohnten Haushalt standen hingegen kaum im Zentrum der Aufmerksamkeit: »Asset income are of less means in the next future.«¹⁶

Die Vermögensforschung betont hingegen die Bedeutsamkeit von Vermögensbesitz. Erst der Besitz von Vermögen lässt eine »Distanz zum

Notwendigen«¹⁷ entstehen. Sie schafft die Freiheit, unabhängig von Erwerbseinkommen zu sein. Die Wahlfreiheit der Verwendung in einem marktwirtschaftlichen System und die Unabhängigkeit der Investition definiert die herausgehobene Position materiell Vermögender. Sie können entscheiden, ob und vor allem wann sie investieren oder sich engagieren. Das macht den Vermögensbesitzer zu demjenigen, der von anderen umworben wird. Vermögen ist ein »absolutes Mittel«,¹⁸ auf das sich soziales Handeln ausrichtet.¹⁹

Reichtum wird daher als allgemein erstrebenswert angesehen. Überlegungen zur Akkumulation von Vermögen finden sich bei den Wirtschaftswissenschaftlern Franco Modigliani und Richard Brumberg,²⁰ die entlang der Lebenszyklus-Hypothese formulieren, dass Menschen durch ihre Einkommenserzielungspräferenz und ihr individuelles Sparverhalten darauf abzielen, Vermögen zu akkumulieren. Sieben Funktionen tragen dazu bei, Vermögen als erstrebenswert zu kennzeichnen. (1) Erzielen Individuen ein gewisses Einkommen aus Vermögen, müssen sie nicht mehr zwischen »Arbeit und Freizeit« abwägen. Damit sind sie unabhängig von der Notwendigkeit, einer Beschäftigung nachzugehen (Unabhängigkeitsfunktion). (2) Im Unterschied zum Erwerbseinkommen, das in der Regel für den Konsum verwendet wird, können durch Vermögen weitere Zins- oder Rentenerträge erzielt werden (Einkommensfunktion). (3) Der Besitz von Vermögen schafft eine Sicherheit gegenüber auftretenden Lebensrisiken und ökonomischen Krisen, die zu einer Minderung des Einkommens beitragen können (Sicherungsfunktion). (4) Durch Vermögen kann der Status der Familie oder des Haushaltes lange erhalten werden, und mögliche Schwankungen im Einkommen haben keine Auswirkungen auf die Stellung in der Gesellschaft (Statuserhaltungsfunktion). (5) Der durch das Vermögen bestimmte gesellschaftliche Status der Familie kann auf die nächste Generation vererbt werden (Vererbungsfunktion). (6) Ökonomisch gesehen kann durch Vermögen weiteres Vermögen geschaffen werden, da etwa Vermögenswerte niedriger besteuert werden als Einkommen (Zinsvorteilsfunktion). (7) Schließlich verleiht materielles Vermögen die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen und Entscheidungen zu treffen (Machtfunktion).

Diese Sichtweise wird herangezogen, um Wohlhabende von Reichen zu unterscheiden. Reichtum existiert nur da, wo Vermögen ab einer bestimmten Höhe vorhanden ist, wo Erwerbstätigkeit und das Erzielen von Erwerbseinkommen für den Lebensunterhalt nicht mehr notwendig sind. Die durch Einkommen bestimmte gesellschaftliche Position kann hingegen nur als Wohlstand bezeichnet werden. Denn auch die Wohlhabenden

»bleiben von den Interessen und den Nöten des Alltags beherrscht«.²¹ Personen, die mehr als das Doppelte oder Dreifache des Durchschnittseinkommens verdienen, unterscheiden sich zwar bezüglich der sozialen Lage von der Mittelschicht, die Abhängigkeit vom Erwerbseinkommen bleibt jedoch bestehen. Selbstverständlich steigt mit dem Einkommen auch das verfügbare Vermögen. Jedoch kann nicht der Schluss gezogen werden, dass mit steigendem Einkommen auch das Vermögen in entsprechender Relation steigt, denn die Korrelation von Einkommen und Vermögen ist begrenzt. So ist das mittlere Vermögen in den Jahren 2002 bis 2007 gesunken, wenngleich das Einkommen gestiegen ist. Die dennoch starke Konzentration der Vermögen zeigt sich vor allem am oberen Rand: So besitzen etwa zehn Prozent der Bevölkerung rund zwei Drittel des Vermögens.²² Neben der derzeit verwendeten unteren Vermögensgrenze von 500000 US-Dollar verfügbarem Kapitalvermögen lassen sich weitere Schwellenwerte bestimmen: »High Net Worth Individuals« (HNWIs), »Ultra-High Net Worth Individuals« (U-HNWIs), Superreiche und Milliardäre. HNWIs weisen ein Netto-Finanzvermögen von mindestens einer Million US-Dollar auf, U-HNWIs von mindestens 30 Millionen US-Dollar und Superreiche verfügen über mindestens 300 Millionen US-Dollar.²³

Philanthropische Verwendung von Reichtum

Eine Möglichkeit der Legitimation von Reichtum in den Händen weniger und daraus resultierender sozialer Ungleichheiten ist die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung durch Reiche, indem sie philanthropisch handeln und der Gesellschaft damit »etwas zurückgeben«. Der »wahrhaft Reiche« ist demnach derjenige, der von den Mitgliedern der Gesellschaft akzeptiert wird und nicht der, der den »demonstrativen Müßiggang« lebt.²⁴

Zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung lassen sich zwei übergeordnete Betrachtungsansätze benennen. Zum einen besteht, vor allem in der US-amerikanischen Forschung, der Philanthropiebegriff, der sich auf freiwilliges, nicht gewinnorientiertes Geben von Zeit oder Wertgegenständen für öffentliche Zwecke bezieht und vornehmlich im Zusammenhang mit finanziellen Zuwendungen in hohem Ausmaß verwendet wird. Zum anderen geht es mit der Begrifflichkeit bürgerschaftlicher Verantwortung vorwiegend um zeitliches Engagement, das freiwillig, unentgeltlich, gemeinschaftlich und öffentlich stattfindet.²⁵ Beide Ansätze verweisen generell auf die freiwillige, nicht gewinnorientierte Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung.²⁶

Legt man den Fokus zunächst auf Stifter, so lassen sie sich als Personen beschreiben, die eine »Kombination von bürgerlichem Unternehmertum, ausgeprägtem Individualismus und einem spezifischen Sendungsbewusstsein« auszeichnet.²⁷ Diese Eigenschaften treffen mit dem altruistischen Wunsch zusammen, ihr Vermögen auch der Allgemeinheit zu widmen, indem sie einen Teil für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung stellen. Durch die Eigenschaft von Stiftungen, die einem durch den Stifter festgesetzten Zweck folgen, dehnen sie ihren Individualismus und ihr Sendungsbewusstsein über den beruflichen Bereich in die zivilgesellschaftliche Sphäre hinein aus und versuchen »in gesellschaftsreformerischer Absicht zwischen diesen Sphären zu vermitteln«.²⁸

Die wichtigsten Motive von Stiftern sind »Dankbarkeit, Altruismus, Gesellschaftsreform und Prestige«.²⁹ Sie verweisen auf unterschiedliche Werthaltungen: (1) Dankbarkeit steht für einen Reziprozitätskontext von Geben und Nehmen. (2) Altruismus verweist auf eine gemeinschaftsbezogene Orientierung und die Erfüllung sozialer Normen. (3) Gesellschaftsreform beschreibt den Wunsch, Probleme der Gesellschaft aktiv und gestaltend zu lösen. (4) Prestige verweist auf den Reziprozitätsgedanken, Anerkennung und Wertschätzung durch stifterische Tätigkeit zu erhalten. Bei der Frage, ob Engagierte bestimmte Erwartungen an ihr Handeln knüpfen, zeigt sich, dass Stifter häufig auf eine Reziprozität von Geben und Nehmen bedacht sind. Sie sind daran interessiert, symbolisches Kapital in Form von Anerkennung zu erwerben und tauschen auf diese Weise ihr eigenes ökonomisches Kapital dafür ein.³⁰ Engagement ist daher nicht ausschließlich altruistisch: »While characterizing philanthropy as an obligation, donors readily acknowledge that it is also enjoyable.«³¹ Oder es ist einfach eine »socially acceptable avenue for the exercise of leadership and public participation«.³²

Bei der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung ist die Beziehung zwischen Markt, Staat, Familie und Zivilgesellschaft von besonderem Interesse.³³ Stifter vertreten dabei häufig die Meinung, dass die Aufgaben des Staates deutlich eingeschränkt sein sollten. Es wird zwar formuliert, dass Stiftungen den Staat nicht ersetzen, sondern lediglich unterstützen sollen, jedoch mit der grundsätzlichen Haltung, dass staatliche Eingriffe in vielen Bereichen ineffizient seien. Stiftungen können innovativ und schnell auf neue Probleme und Aufgabenfelder der Gesellschaft reagieren. Da sie nicht auf Effizienz angewiesen sind, gilt dies auch im Vergleich zur Wirtschaft.³⁴

Analysen zum philanthropischen Handeln im Sinne von Stiftern, Spenden, der (Mit-)Organisation von Hilfsprojekten sowie der Übernahme freiwilliger Tätigkeiten aus der Studie »Vermögen in Deutschland«

(ViD)³⁵ ergeben, dass mit einem Anteil von 76,5 Prozent ein Großteil der Befragten gesellschaftliche Verantwortung übernimmt.³⁶ 70,2 Prozent der befragten Hauptschulabsolventen sind philanthropisch aktiv, bei denen mit mittlerer Reife sind es 73,1 Prozent, und Personen mit Fachhochschulreife beziehungsweise Abitur engagieren sich mit einem Anteil von 81,5 Prozent. Selbstständige sind mit einem Anteil von 84,1 Prozent gegenüber abhängig Beschäftigten (71,2 Prozent) erkennbar häufiger gesellschaftlich engagiert.³⁷ Generell finden sich unter Reichen überdurchschnittlich viele Personen mit hohen schulischen und beruflichen Abschlüssen, was sich in einem hohen Anteil in Vollzeit Erwerbstätigen (86 Prozent in ViD gegenüber 74 Prozent in der Mittelschicht) und Unternehmern niederschlägt. Da Vermögen in der Regel sukzessive im Lebensverlauf aufgebaut werden, befinden sich in höheren Vermögensgruppen tendenziell ältere Personen, gerade unter den HNWI.³⁸

In Bezug auf die Motive bürgerschaftlich Engagierter unterscheiden die Sozialwissenschaftler Thomas Gensicke und Sabine Geiss zwischen Gemeinwohl-, Geselligkeits- und Interessenorientierung.³⁹ Begreift man gesellschaftliche Verantwortungsübernahme umfassend und betrachtet neben Stiftertum, Ehrenämtern oder Geldspenden weitere Varianten sozialen Engagements, lassen sich bei Vermögenden ebenfalls altruistische und selbstbezogene Motive ausmachen. Für 20 Prozent sind Partizipation und für 26 Prozent Selbstverwirklichung sehr wichtig. Bei den altruistischen Motiven wird Verantwortungsübernahme mit 26 Prozent als sehr wichtig benannt und 15 Prozent geben sogar moralisch-dankbare Motive an.⁴⁰

Personen, die sich durch die Übernahme freiwilliger Tätigkeiten bürgerschaftlich engagieren, ist vor allem das Interesse für ihr Engagement bedeutsam, dagegen kommt es ihnen deutlich weniger auf die Anerkennung ihrer Tätigkeit an. Wohlhabende wollen sich durch philanthropisches Handeln eher »selbst verwirklichen« und an der Gesellschaft partizipieren. HNWI's hingegen sehen ihr Engagement viel stärker als gesellschaftliche Verantwortung. So finden sich auch unter Reichen selbstbezogene wie altruistische Motive.

Generell führen Engagierte religiös altruistische, pietistische oder humanitäre Motive und Werte für ihr Handeln an.⁴¹ So sind vor allem Überzeugungen, sich für Schwächere in der Gesellschaft einzusetzen und ihnen Unterstützung zukommen zu lassen, prägend. Hinzu kommt aber teilweise auch eine »egoistische Komponente«, meist der Anerkennung und des Zugangs zu bestimmten Kreisen.⁴²

Selbstverwirklichung, Partizipation, gesellschaftliche Verantwortung und Dankbarkeit sind somit vier Handlungsmotive für Reiche, philanth-

ropisch aktiv zu werden. Diese Motive schließen sich nicht zwangsläufig gegenseitig aus, denn es können ebenso rationale Motive wie erwartete Anerkennung oder Prestigegewinn sowie Selbstverwirklichung zusammen mit einem Verpflichtungsgefühl oder Dankbarkeit für die eigene gute Situation wirken.

Zusammenfassung

Die Vermögensforschung zielt als Reaktion auf den starken Anstieg der Vermögenden darauf ab, diese gesellschaftliche Gruppe zu beschreiben, theoretisch zu durchdringen und ihre Lebenssituation und Lebenswirklichkeit zu erklären. Ein zweiter Fokus liegt auf der Verwendung der Vermögen, insbesondere hinsichtlich eines gesellschaftlich verantwortungsvollen Umgangs mit diesem. Der Besitz von Vermögen, um über eine »Distanz zur Notwendigkeit« zu verfügen, kennzeichnet Reiche. Philanthropie ist für sie ein Mittel, ihre gehobene Stellung im ungleichen Gefüge gesellschaftlicher Positionen zu legitimieren. Aber auch andere, altruistische wie egoistische Motive führen zu sozialem Engagement: gesellschaftliche Verantwortung, moralisch-dankbare Verantwortung, Partizipation und Selbstverwirklichung.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

Der vorliegende Beitrag beruht teilweise auf Wolfgang Lauterbach, Reiche Parallelwelt? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen, in: ders./Michael Hartmann/Miriam Ströing (Hrsg.), Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft, Wiesbaden 2014 (i. E.); Wolfgang Lauterbach/Miriam Ströing, Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft: Ein wichtiger Zusammenhang, in: ebd.

- 1 Vgl. Luisa Kroll, Inside the 2014 Forbes Billionaires List: Facts and Figures, www.forbes.com/sites/luisakroll/2014/03/03/inside-the-2014-forbes-billionaires-list-facts-and-figures/ (11.3.2014).
- 2 Vgl. Edward Nathan Wolff, International Comparisons of Wealth Inequality. Review of Income and Wealth, 42 (1996) 4, S. 433–451; James B. Davies, Wealth and Economic Inequality, in: Wiemer Salverda/Brian Nolan/Timothy M. Smeeding (Hrsg.), The Oxford Handbook of Economic Inequality, Oxford 2011, S. 127–149.

- 3 Vgl. Johann Handl/Karl-Ulrich Mayer/Walter Müller, *Klassenlagen und Sozialstruktur*, Frankfurt/M. 1977.
- 4 Vgl. Joachim R. Frick/Markus M. Grabka, *Die Verteilung der Vermögen in Deutschland. Empirische Analysen für Personen und Haushalte*, Berlin 2010, S. 20 f.
- 5 Vgl. Caggemini/RBC Wealth Management, *World Wealth Report 2013*, o. O. 2013.
- 6 Für einen historisch-konzeptuellen Überblick zur Entwicklung der Ungleichheit unter spezieller Berücksichtigung von Reichen und deren sozialen Merkmalen siehe Hans-Ulrich Wehler, *Die neue Umverteilung. Soziale Ungleichheit in Deutschland*, München 2013.
- 7 Siehe OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris 2008.
- 8 Vgl. Stefan Weick, Wer zählt zu den »Reichen« in Deutschland?, in: Informationsdienst Soziale Indikatoren, 24 (2000), S. 1–5; Wolfgang Lauterbach/Melanie Kramer/Miriam Ströing, Vermögen in Deutschland: Konzept und Durchführung, in: Wolfgang Lauterbach/Thomas Druyen/Matthias Grundmann (Hrsg.), *Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung*, Wiesbaden 2011; J. R. Frick/M. M. Grabka (Anm. 4).
- 9 Thomas Druyen, Entstehung und Verbreitung von Vermögenskultur und Vermögensethik, in: ders./Wolfgang Lauterbach/Matthias Grundmann (Hrsg.), *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*, Wiesbaden 2009, S. 29–41, hier: S. 30.
- 10 Thomas J. Stanley/William D. Danko, *The Millionaire Next Door*, New York 1996.
- 11 Dem ist hinzuzufügen, dass seit dem dritten Armuts- und Reichtumsbericht 2008 auch eine integrierte Betrachtung von Einkommen und Vermögen zur Differenzierung verschiedener Positionen erfolgt.
- 12 Vgl. Joachim Merz/Dierk Hirschel/Markus Zwick, *Struktur und Verteilung hoher Einkommen – Mikroanalysen auf der Basis der Einkommensteuerstatistik. Beitrag zum zweiten Armuts- und Reichtumsbericht 2004 der Bundesregierung*, o. O. 2005, S. 39; vgl. auch Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.), *Lebenslagen in Deutschland. Der vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung*, Bonn 2013. Die Schwellenwerte 200 und 300 Prozent sind die bei empirischen Vergleichen meistgenutzten Grenzen. Zur Abgrenzung der Mittelschicht gegenüber den vermeintlich reichen Gruppen werden auch 150 oder 175 Prozent des durchschnittlichen, nach Haushaltsgröße gewichteten Nettoeinkommens verwendet. Wer zwischen 50 und 60 Prozent des Durchschnittseinkommens verdient, wird als nahe der Armutschwelle lebend bezeichnet. In manchen Publikationen findet sich auch der Begriff prekär, womit das bestehende Abstiegsrisiko gemeint ist.
- 13 Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1964 (1922), S. 177.
- 14 Frank Parkin, *Class Inequality and Political Order*, New York 1971, S. 24.
- 15 Ebd., S. 87.
- 16 Ebd., S. 24.
- 17 Pierre Bourdieu, *Die feinen Unterschiede*, Frankfurt/M. 1979, S. 103.
- 18 Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*, Frankfurt/M. 1993 (1900), S. 298.
- 19 Vgl. Christoph Deutschmann, Geld als absolutes Mittel: Zur Aktualität von Simmels Geldtheorie, in: ders. (Hrsg.), *Kapitalistische Dynamik*, Wiesbaden 2008, S. 41–54; ders., Geld als universales Inklusionsmedium moderner Gesellschaften, in: Rudolf

- Stichweh/Paul Windolf (Hrsg.), *Inklusion und Exklusion: Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit*, Wiesbaden 2009, S. 223–241.
- 20 Vgl. Franco Modigliani/Richard Brumberg, *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*, in: Kenneth K. Kurihara (Hrsg.), *Post-Keynesian Economics*, New Brunswick, NJ 1954, S. 388–436.
- 21 P. Bourdieu (Anm. 17), S. 100f.
- 22 Vgl. Markus M. Grabka/Joachim R. Frick, *Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen*, in: DIW Wochenbericht, 74 (2007) 45, S. 665–673, hier: S. 665.
- 23 Vgl. W. Lauterbach/M. Kramer/M. Ströing (Anm. 8).
- 24 Thorstein Veblen, *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*, Frankfurt/M. 1986 (engl. Original: 1899), Kapitel III.
- 25 Vgl. Sebastian Braun, *Begriffsbestimmung, Dimensionen und Differenzierungskriterien von bürgerschaftlichem Engagement*, in: Enquete-Kommission »Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements« (Hrsg.), *Bürgerschaftliches Engagement und Zivilgesellschaft: auf dem Weg in eine zukunftsfähige Bürgergesellschaft*, Opladen 2002, S. 55–72; Marita Haibach: *Großspenden in Deutschland: Wege zu mehr Philanthropie*, Köln 2010; Petra Krimphove, *Philanthropen im Aufbruch. Ein deutsch-amerikanischer Vergleich*, Wien 2010.
- 26 Vgl. Thomas Adam, *Bürgergesellschaft und moderner Staat. Ein deutsch-amerikanischer Vergleich*, in: Roland Becker et al. (Hrsg.), *Eigeninteresse und Gemeinwohlbindung. Kulturspezifische Ausformungen in den USA und Deutschland*, Konstanz 2001.
- 27 Steffen Sigmund, *Zwischen Altruismus und symbolischer Anerkennung. Überlegungen zum stifterischen Handeln in modernen Gesellschaften*, in: Axel Jansen et al. (Hrsg.), *Eigeninteresse und Gemeinwohlbindung. Kulturspezifische Ausprägungen in den USA und Deutschland*, Frankfurt/M. 2001, S. 213–231, hier: S. 228.
- 28 Ebd.
- 29 Ebd., S. 226.
- 30 Vgl. P. Bourdieu (Anm. 17).
- 31 Francie Ostrower, *Why The Wealthy Give. The Culture of Elite Philanthropy*, Princeton, NJ 2002, S. 14.
- 32 Ebd., S. 69.
- 33 Durch die prekärer werdende staatliche Finanzierbarkeit der Sozialleistungen und Steuerungsfähigkeit kam es zu einer Renaissance der Diskussionen um die Zivilgesellschaft. Dabei geht es um Alternativen zum Vertrauen auf institutionelle Mechanismen durch den verstärkten Einbezug der Bürger und ihrer Gemeinwohlorientierung. Vgl. T. Adam (Anm. 26); Holger Backhaus-Maul, *Traditionspfad mit Entwicklungspotenzial*, in: APuZ, (2008) 31, S. 14–20; Herfried Münkler, *Bürgerschaftliches Engagement in der Zivilgesellschaft*, in: Enquete-Kommission (Anm. 25), S. 29–36.
- 34 Vgl. Eva Schulze/Thomas Steffens/Sybille Meyer, *Privilegierte Lebenslagen – Gesellschaftliche Eliten – Gemeinwohlorientiertes Handeln*, Berlin 2004, S. 94f.
- 35 ViD ist eine quantitative Befragung von nahezu 500 reichen Haushalten beziehungsweise 850 reichen Personen in Deutschland aus dem Jahr 2009. Inhalt der Studie sind Erkenntnisse über Sozialprofil, Werte und Einstellungen von Reichen, der Genese ihres

- Reichtums und seine Verwendung mit einem Fokus auf der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Vgl. W. Lauterbach/M. Kramer/M. Ströing (Anm. 8).
- 36 Vgl. Miriam Ströing, Über die Philanthropen unter den Reichen, in: Wolfgang Lauterbach/Michael Hartmann/dies. (Hrsg.), Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft, Wiesbaden 2014 (i. E.).
- 37 Vgl. ebd.
- 38 Für detaillierte Informationen zum Sozialprofil von Reichen gegenüber der Mittelschicht siehe Wolfgang Lauterbach/Alexander Tarvenkorn, Homogenität und Heterogenität von Reichen im Vergleich zur gesellschaftlichen Mitte, in: W. Lauterbach/T. Druyen/M. Grundmann (Anm. 8), S. 57–94.
- 39 Vgl. Thomas Gensicke/Sabine Geiss, Hauptbericht des Freiwilligensurveys 2009. Ergebnisse der repräsentativen Trenderhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement, hrsg. vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Berlin 2010.
- 40 Vgl. M. Ströing (Anm. 36).
- 41 Vgl. Tarek El Sehity/Anna Schor-Tschudnowskaja, Die Perspektive der Vermögenskulturforschung, in: T. Druyen/W. Lauterbach/M. Grundmann (Anm. 9), S. 143–202; Miriam Ströing/Melanie Kramer, Reichtum und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung, in: ebd., S. 95–142.
- 42 Vgl. Steffen Sigmund, Grenzgänge: Stiften zwischen zivilgesellschaftlichem Engagement und symbolischer Anerkennung, in: Berliner Journal für Soziologie, 10 (2000), S. 333–348, hier: S. 341.

Reichtum in Deutschland und den USA

Lange stand Reichtum als Determinante sozialer Ungleichheit und Bestandteil unterschiedlicher Reichtumskulturen im Schatten einer Bindestrich-Armutsforschung,¹ die sich, rund um die Variablen Bildung, Einkommen, Familie, Gender, Gesundheit, Kinder, Migration und Wohnen, zunehmend ausdifferenzieren konnte. Gleichwohl ist »Armut in einem reichen Land«² wie Deutschland, in dem annähernd – je nach Lesart – jeder Sechste oder Siebte arm oder armutsgefährdet ist, ein wichtiges Thema. Außerhalb Deutschlands, in den süd- oder osteuropäischen Gesellschaften mit Armutsraten von 25 und mehr Prozent, erst recht. Auch in den USA bekommt der »amerikanische Traum« Risse: Versuche der Regierung unter US-Präsident Barack Obama bis 2013, die Konjunktur zu beleben, »haben die Armen Amerikas kaum erreicht: 46,2 Millionen (15 Prozent) werden dieser prekären Gruppe zugerechnet«.³ Insbesondere aus einer transnationalen Perspektive können sowohl Armut als auch Reichtum als politisch-normative und damit interessengeleitete Begriffe gewertet werden, die zeitgenössischen Wahrnehmungen und Kräfteverhältnissen unterliegen.⁴

Gleichviel, ob die Bemessung von wohlhabend (150 Prozent des durchschnittlichen, nach Haushaltsgröße gewichteten Nettoeinkommens), reich (mehr als 200 Prozent desselben) oder superreich (Überschreiten der 300 Prozent-Grenze) ausreicht, um Einkommens- und Vermögensreichtum zu beziffern,⁵ bleibt vielfach unklar, was als Reichtum gelten soll und welche methodischen und begrifflichen Kriterien angewandt werden können.⁶ Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden Einstellungen über Reichtum und die Reichen in Deutschland herausgearbeitet und ein kultursoziologischer Blick auf die USA geworfen.

Legitimität von Reichtum

Wenige Jahre nach Ausbruch der Weltfinanz- und Wirtschaftskrise scheint die Welt für die Reichen oder Superreichen⁷ wieder in Ordnung: Begünstigt durch die expansiven Gewinne auf den Kapitalmärkten hat sich insgesamt der Wohlstand der 500 reichsten Deutschen um 5,5 Prozent auf 528,45 Milliarden Euro (Vorjahr: 500,8 Milliarden Euro) gesteigert. Gleiches gilt auch für die USA.⁸ Allerdings variiert die gesellschaftliche Akzeptanz von Reichtum, hängt sie doch stark von jenen *varieties of capitalism* ab, die auf unterschiedlichen kulturellen Einstellungen, spezifischen Wirtschaftsstilen und sozialstaatlichen Entwicklungspfaden basieren.⁹ Die im individualistischen *American way of life* angelegten Darstellungs- und Legitimitätsformen von Reichtum unterscheiden sich deutlich von eher egalitären Traditionen, wie sie in den mittel- und nordeuropäischen Vergesellschaftungszusammenhängen verankert sind.¹⁰ Polariserte Einkommens- und Vermögensungleichheiten, eine markante Kluft zwischen Arm und Reich, wird in »liberalen« Wohlfahrtsstaaten mit niedrigen Steuern und gering ausgeprägten sozialen Sicherungssystemen deutlich eher gut geheißt als in »sozialdemokratischen« oder »konservativen« Wohlfahrtsstaaten wie Schweden oder Deutschland, wo die sozialstaatliche Einbettung der Bürgerinnen und Bürger stärker verankert und die Steuer- und Beitragssätze höher sind.

Es spricht einiges für die Annahme, dass unterschiedliche Einstellungen mit unterschiedlichen Reichtumskulturen korrelieren können.¹¹ Einstellungen spiegeln sich in Haltungen zu und Beurteilungen von Sachverhalten und Gegenständen wider, die einen inneren Begründungszusammenhang und über einen längeren Zeitraum hinaus subjektive Gültigkeit haben. Sie basieren auf interessengeleiteten, werteorientierten Wahrnehmungs- und Deutungsmustern und orientieren sich an materiellen oder immateriellen Interessen oder Wertvorstellungen (Fairness, Verteilungs- oder Leistungsgerechtigkeit).¹² So ist die gesellschaftliche Beurteilung von Einkommens- und Vermögensreichtum historisch geronnen. Die Determinanten zur Messung von materiellem Reichtum sind in verschiedene Repräsentations- und Legitimitätsformen eingebunden, die Reichtumskulturen gleichsam konstituieren. Als Grundlage eines hervorgehobenen Lebensstils mit gesellschaftlicher Distinktionslogik im Sinne Pierre Bourdieus kann repräsentativer Reichtum aufgefasst werden. Seinen Ausdruck findet er in besonderen Konsumprodukten oder exklusiven Freizeitmöglichkeiten, welche symbolische Eigenwerte gegenüber weniger distinguierten Konsum- oder Freizeitmustern der Mehrheitsgesellschaft markieren.

Demgegenüber gründet sich die Legitimität von Reichtum auf die Variablen Aufstieg durch Leistung sowie Erfolg im Sinne der Weberschen Interpretation der protestantischen Ethik (asketischer Lebensstil und »harte Arbeit«), die zu den Leitmotiven der Wirtschaftskultur des modernen Kapitalismus gehören.¹³ Aufgrund des fundamentalen Strukturwandels in den entwickelten kapitalistischen Marktwirtschaften, beschleunigt durch die Exzesse des Finanzmarktkapitalismus,¹⁴ ist dieser Konsens zunehmend brüchig geworden. Insbesondere der Finanzmarktkapitalismus hat den Aufstieg eines kontingenten Erfolgsmodells hervorgebracht, das der klassischen Leistungslogik der Meritokratie, der auf Verdiensten beruhenden sozialen Stati, widerspricht und im Wesentlichen auf Mechanismen der Selbstinszenierung, der Vermarktung und des Zufalls beruht.¹⁵

Die damit verbundene Entkoppelung der Managerbezüge von der durchschnittlichen Lohn- und Einkommensentwicklung ist ebenso zum politischen Thema geworden wie die Begründung des Reichtums aus »unverdientem Vermögen« in der Form von Erbschaften. Die inzwischen teils entzauberte Erfolgskultur der amerikanischen Marktgesellschaft oder der deutschen sozialen Marktwirtschaft führt zu unterschiedlichen Legitimationseinstufungen und Repräsentationsformen von Reichtum in den jeweiligen Gesellschaften.

Repräsentation und Wahrnehmung von Reichtum

Das in der amerikanischen Verfassung verankerte »Streben nach Glück« (*pursuit of happiness*), das vielfach mit der Möglichkeit, reich zu werden, assoziiert wird, gehört zum fortbestehenden Grundkonsens der amerikanischen Gesellschaft. Der Amerikanist Winfried Fluck und der Ökonom Welf Werner weisen in diesem Zusammenhang auf das Alleinstellungsmerkmal der USA auch im Zeitalter der Globalisierung hin: »Keine andere Gesellschaft hat eine derart lange und erfolgreiche demokratische Tradition, keine Demokratie hat so viel Wohlstand produziert und in keiner gibt es größere Unterschiede zwischen Arm und Reich. (...) Nicht nur ist das Wohlstandsgefälle vergleichsweise groß, sondern offensichtlich auch die Bereitschaft, mit diesen Erscheinungsformen der Ungleichheit zu leben.«¹⁶ Dieser Grundkonsens könne als Strukturdeterminante der amerikanischen Gesellschaft angesehen werden, wenn sich Ungleichheit nicht signifikant verfestige. Auch Fluck und Werner gehen daher von gravierenden Einstellungs- und Mentalitätsunterschieden aus. Während die USA den Aspekt der wertebezogenen (bürgerrechtlich verbriefen) Chancen-, Leis-

tungs- und Zugangsgerechtigkeit, etwa von Frauen oder ethnischen Minderheiten, priorisiere,¹⁷ überwiege in der deutschen Tradition die egalitäre Dimension der Verteilungs- und Bedarfsgerechtigkeit in Form der vielbeschworenen »sozialen Gerechtigkeit«, obgleich dieses Bild durch die sozialstaatlichen Reformen des vergangenen Jahrzehnts Risse bekommen hat.¹⁸

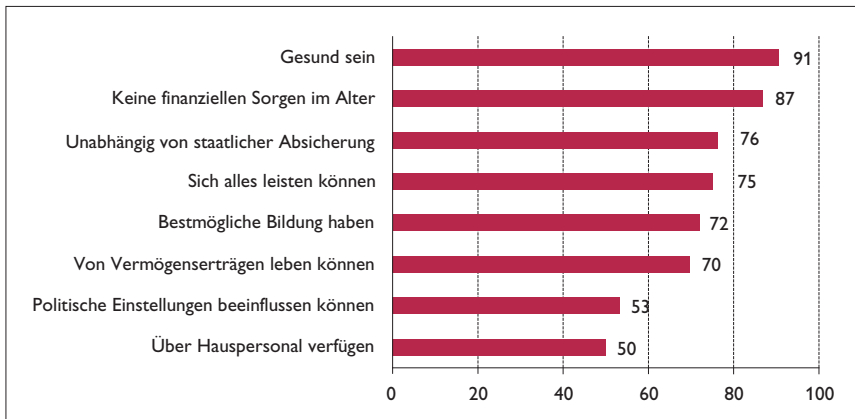
Was heißt das für die gesellschaftliche Wahrnehmung von Reichtum? Die Beschäftigung mit den kulturellen Dimensionen materiellen Reichtums, etwa in den Arbeiten sozialwissenschaftlicher Klassiker wie Thorstein Veblen und Georg Simmel,¹⁹ gehört zu den Grundproblemen der modernen Soziologie. Insbesondere Veblen verweist darauf, dass materieller Reichtum mit demonstrativem Konsum einhergeht, welcher dem Zweck diene, über die quasi rituelle Zurschaustellung des Reichtums eine Abgrenzung von der übrigen Gesellschaft zu bewirken und damit die eigene Eliteposition zu unterstreichen.²⁰ Die Repräsentation des Reichtums dient hier primär der symbolhaften gesellschaftlichen Distinktion von der Mehrheitsgesellschaft.²¹ Neuere Arbeiten aus den USA scheinen diesen Eindruck zu bestätigen, wobei sie insbesondere auf die völlige Entkoppelung der Superreichen von der restlichen Gesellschaft hinweisen.²² Während der Journalist Robert Frank, anknüpfend an Veblen und Bourdieu, den exklusiven Lebensstil der Superreichen (»Richistani«), ihre vermeintlichen »Sorgen« und auch deren »Philanthropie«, das heißt das Stiftergebarere, thematisiert, koppelt die Publizistin Chrystia Freeland die Entfaltung der Verwirklichungschancen, die Superreiche genießen, an das »vergoldete Zeitalter« von Globalisierung und technologischer Revolution, die die neue »Superelite« virtuos zum eigenen und zum Nutzen der hegemonialen amerikanischen Finanz- und Technologieindustrie entfesseln konnte.²³

Zur anhaltenden Akzeptanz der damit verbundenen und durch die Krise beschleunigten Kluft zwischen Unter- und Mittelschichten einerseits und den reicher gewordenen Superreichen andererseits tragen zwei Faktoren bei: der nach wie vor manifeste Aufstiegswille durch »harte Arbeit« und Bildung sowie das Prestige jener »Milliardäre in Bluejeans«, etwa aus dem Silicon Valley, die den Aufstieg durch eigene Initiative geschafft haben. Dass deren egalitärer Stil mit der Realität der extremen Einkommensspreizung kollidieren kann, ändert nichts an dem vorgelebten kulturellen Signal: Jede/r kann sich Reichtum erarbeiten. Aus dieser Perspektive akzeptiert die Mehrheitsgesellschaft weiterhin soziale Ungleichheit und die Generierung exorbitanten materiellen Reichtums durch, je nach Zählweise, ein bis fünf Prozent der Bevölkerung.

Einstellungen zu Reichtum und Reichen in Deutschland

Bisher stand aus soziologischer Perspektive »dem vermeintlich klaren und gut konturierten Bild der Reichen und des Reichtums in Deutschland, das bei den allermeisten wohl durch die bunten Bilder der Regenbogenpresse oder durch Lifestyle-Sendungen im Fernsehen seine phänomenologische Prägung in Form einer luxuriösen Lebensführung, übergroßen Anwesen, »dicken« Autos, teurer Kleidung (...), Enthobenheit von der Arbeit (...) und einer Geld-spielt-keine-Rolle-Mentalität hinterlassen hat, ein äußerst geringes, sozialwissenschaftlich fundiertes Wissen« über den gesellschaftlichen Reichtumsbegriff und die Lebensführung der Reichen gegenüber.²⁴ Studien, die im Rahmen des dritten Armuts- und Reichtumsberichts der Bundesregierung (2008) erfolgten, legen ein differenziertes Bild nahe. In den folgenden drei Abbildungen wird nicht nur aufgezeigt,²⁵ was befragte Teile der deutschen Gesellschaft unter Reichtum verstehen und welche »Benefits« damit assoziiert werden (*Abbildung 1*).²⁶ Darüber hinaus wird auch nach den Ursachen und Konsequenzen von Reichtum gefragt (*Abbildungen 2 und 3*).

Abb. 1: Reichtumsvorstellungen in Deutschland (Angaben für »ja« in Prozent)



Quelle: Sozialstaatssurvey 2007.

Ein spezifischer Reichtumsbegriff lässt sich nicht feststellen. Offensichtlich geht die Bevölkerung von pluralen Reichtumsvorstellungen aus, die verschiedene Möglichkeitsräume und -potenziale umfassen. An erster Stelle rangiert das Thema Gesundheit als gleichsam existenzielles Gut. Ein sorgenfreies Leben im Alter erscheint als zweitwichtigste Reichtumsvorstellung.

lung, wobei hier die materielle Dimension von »sorgenfrei« offen bleibt. Gleiches gilt für die Antwortkategorie »unabhängig von staatlicher Absicherung«, die Rang drei einnimmt. Eher klassische Reichtumsbeschreibungen (»sich alles leisten können«, »bestmögliche Bildung« und »von Vermögenserträgen leben können«) folgen dicht darauf. Einflussdimensionen wie »politische Macht« oder Statusfragen (Hauspersonal) werden nur von rund 50 Prozent der Befragten mit Reichtum oder Reichsein assoziiert. Die Bedeutung von Reichtum hängt also stark mit materiellen und immateriellen Handlungschancen und Möglichkeiten zusammen.

Um diese pluralen Reichtumsvorstellungen zu illustrieren, kann auch auf Einzelinterviews (E) und Gruppendiskussionen (G) zurückgegriffen werden.²⁷ Priorität in der subjektiven Reichtumswahrnehmung hat die Befriedigung grundlegender Bedürfnisse inklusive eines bescheidenen finanziellen Additums, das über die Finanzierung von Wohnen, Lebensmitteln, Versicherungen und so weiter hinausweist und ein Maximum realisierbarer »Verwirklichungschancen« im Sinne des Capability-Ansatzes von Amartya Sen bietet.²⁸ Danach lassen sich Reichtum und Armut als hohe beziehungsweise niedrige Parameter an Verwirklichungschancen in den verschiedenen Lebensbereichen der Individuen betrachten. Neben Einkommen, Vermögen und Konsum als den klassischen Indikatoren sozialer Ungleichheit werden auch nicht-materielle Aspekte wie Gesundheit und Bildung wertgeschätzt. Finanzieller Reichtum zur Aufrechterhaltung eines jeweils subjektiv definierten angemessenen Lebensstandards wird von den 21 Befragten mit 2000 bis 3000 Euro Monatseinkommen und etwas Erspartem assoziiert. Die befragten Oberschichtangehörigen nannten teilweise ähnliche oder höhere Beträge, allerdings zusätzlich noch fünf- bis sechstellige Vermögenswerte plus Immobilienbesitz. Wer aber ist wirklich reich?

»Reich, reich ist der Herr Abramowitsch, reich sind die Rockefellers«, so ein befragter Millionär (E5). Der wirkliche materielle Reichtum scheint außerhalb des von uns betrachteten Alltäglichen zu existieren; mit ihm assoziiert ein »reicher« Diskutant exklusive Emporkömmlinge, Familiendynastien und Luxusgüter. Dieser Superreichtum wie überhaupt das Streben nach finanziellem Reichtum hat jedoch für die Mehrheit der Bevölkerung keine große Bedeutung. Die ermittelten Ergebnisse korrespondieren mit dem in den Sozialwissenschaften schon länger diskutierten »Wertewandel«, dessen Kennzeichen Gesundheit, Lebensqualität, Familie, Selbstverwirklichung, Autonomie durchaus konträr zu bestimmten Werten einer kapitalistischen Leistungsgesellschaft (Karriere- und Erfolgsdenken, Primat der Arbeit) stehen.²⁹ Die Kategorie des Reichtums oder eines reichen Lebens, entkoppelt vom herkömmlichen Erfolgs- und Karrierebegriff, passt zu dieser Dia-

gnose. Was das bedeuten kann, drückt sich im folgenden Zitat eines wohlhabenden Werbefachmannes aus: *»Der Haupt-Benefit von Reichtum wäre für mich Freiheit. (...) Ich kann unabhängig von monetären Überlegungen meinen Lebensentwurf leben wie ich will.«* (E4)

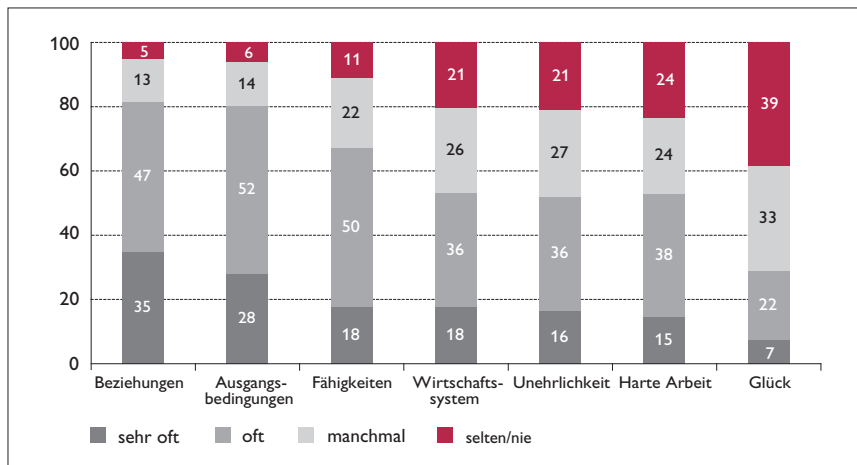
Hinter diesem Freiheitsbegriff verbirgt sich ein schichtenübergreifender Konsens,³⁰ der mit einem vielschichtigen Begriff von Reichtum, bezogen auf die individuellen Lebensumstände, ausgemacht werden kann, der gleichwohl durch sozialstaatliche Absicherungsarrangements und Erwerbsarbeit flankiert werden sollte. Reichtum, so lässt sich aus dem Blickwinkel der Ergebnisse ableiten, ist dann vorhanden, wenn sich die Bürgerinnen und Bürger in vielerlei Hinsicht »frei« fühlen können. Hierzu zählen familiäre, berufliche, gesundheitliche, finanzielle sowie staatliche Sicherheit. Freiheit assoziierten sie mit der Möglichkeit, eigenen Interessen nachgehen zu können, *»ohne das Gefühl, das Denken, immer Geld verdienen zu müssen«*. (GF15 C)

Warum gibt es in Deutschland Reichtum? (Abbildung 2) Vielfach benutzen Menschen konkurrierende und sich überschneidende soziale Deutungsmuster zur Unvermeidbarkeit, Herkunfts- und Systembedingtheit sozialer Ungleichheit. Unvermeidbar erscheint soziale Ungleichheit vor allem deswegen, weil die Unterschiedlichkeit der menschlichen Fähigkeiten und damit soziale Unterschiede als – gleichsam unabänderliche – soziale Tatsache hingenommen werden.³¹ Viele Bürgerinnen und Bürger vertreten die Auffassung, reich werde, wer über gute Ausgangsbedingungen und passende Beziehungen verfüge, die den Weg nach oben begünstigen (82 Prozent der Befragten). Insbesondere der Aspekt ungleicher Startchancen widerspricht der gesellschaftlich anerkannten Norm der Chancengleichheit. Passende Beziehungen (»Vitamin B«) als Karriere- beziehungsweise Wohlfahrtsvehikel widersprechen demgegenüber der Norm »Aufstieg durch Leistung« beziehungsweise »harte Arbeit«.

52 Prozent der Befragten nennen »Unehrlichkeit« als Indikator für Reichtum. Eine Mehrheit von 54 Prozent vertritt die Auffassung, die dem kapitalistischen Wirtschaftssystem inhärenten Ungerechtigkeiten führten zu Reichtum. Ein Viertel verbindet »harte Arbeit« nur selten oder überhaupt nicht mit Reichtum. Andererseits glauben 68 Prozent der Befragten, individuelle Fähigkeiten oder Begabungen seien nötig, um reich zu werden.

Wie beurteilt die Bevölkerung die sozialen Konsequenzen von Reichtum? (Abbildung 3) Deutlich wird, dass in der Bevölkerung ein differenziertes Bild von Reichtum hinsichtlich der gesellschaftlichen Folgen vorherrscht, ohne klare Zu- noch Ablehnung dieser Folgen. Vielmehr ergibt sich das Bild einer abwägenden Haltung. Einerseits problematisieren acht von zehn Befragten einen ungleich verteilten Reichtum, der zu sozialen

Abb. 2: Wahrgenommene Gründe für Reichtum in Deutschland (in Prozent)*

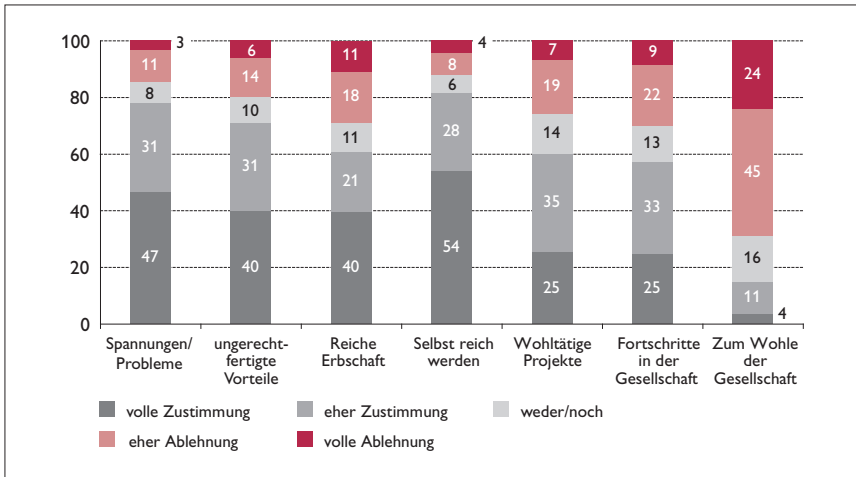


* Ich nenne Ihnen nun einige Gründe, warum es in Deutschland heute reiche Menschen gibt. Damit meine ich Menschen, die sich fast alles leisten können. Bitte sagen Sie mir zu jedem dieser Gründe, wie häufig diese Gründe Ihrer Meinung nach Ursache dafür sind, dass jemand in Deutschland reich ist: sehr oft, oft, manchmal, selten oder nie. Fähigkeiten oder Begabungen; Glück; Unehrlichkeit; Harte Arbeit; die richtigen Leute kennen, Beziehungen haben; bessere Ausgangsbedingungen; Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems.

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007.

Spannungen in der Gesellschaft führen könne. Des Weiteren meinen 71 Prozent, reiche Menschen genießen ungerechtfertigte Vorteile, während 61 Prozent die Meinung vertreten, niemand dürfe aufgrund seiner privilegierten sozialen Stellung (durch ein Erbe) über bessere Lebenschancen verfügen. Alle drei Aussagen weisen auf eine große Skepsis in der Gesellschaft bezüglich Reichtum und Privilegien hin. Andererseits stimmen 82 Prozent der Befragten der Aussage zu, »es ist gut, dass jeder die Freiheit hat, selbst reich werden zu können«. Auf differenzierte Zustimmungswerte stoßen die Aussagen, Reiche leisten durch Wohltätigkeit einen Beitrag für eine gerechtere Welt (60 Prozent) und Reichtum Sorge für Fortschritt in der Gesellschaft (58 Prozent). Diese Aussagen stoßen nicht auf ungeteilte Zustimmung. Noch ambivalenter fällt dagegen die Beurteilung des gesellschaftlichen Nutzens aus, der aus den Handlungen reicher Menschen erwächst. Während die Bürgerinnen und Bürger die vielfältigen wohltätigen Unternehmungen reicher Menschen mit einem

Abb. 3: Beurteilung der sozialen Konsequenzen von Reichtum (in Prozent)*



* Ich werde Ihnen jetzt verschiedene Meinungen vorlesen, die man ab und zu hört. Bitte sagen Sie mir auch zu jeder dieser Meinungen, ob Sie ihr voll zustimmen, eher zustimmen, ihr weder zustimmen noch sie ablehnen, sie eher ablehnen oder voll ablehnen. Beginnen wir mit der ersten Meinung: »Zu großer Reichtum führt zu Spannungen und Problemen in der Gesellschaft.«; »Reiche Menschen genießen im Leben Vorteile, die ungerechtfertigt sind.«; »Niemand sollte bessere Möglichkeiten im Leben haben, nur weil er reich geerbt hat.«; »Es ist gut, dass jeder die Freiheit hat, selbst reich werden zu können.«; »Reiche Menschen leisten mit der Finanzierung wohltätiger Projekte einen wichtigen Beitrag für eine gerechtere Welt.«; »Die Möglichkeit, reich zu werden, sorgt für Fortschritte in der Gesellschaft.« »Die Reichen in Deutschland setzen ihren Reichtum zum Wohle der Gesellschaft ein.«

Quelle: Sozialstaatsurvey 2007.

Anteil von 60 Prozent durchaus zu würdigen bereit sind, attestieren sie ihnen gleichzeitig keinen verantwortungsbewussten Umgang mit ihrem Reichtum. Nur 15 Prozent der Befragten glauben, Reichtum wirke sich zum Wohle der Gesellschaft aus. Diese Einschätzung kollidiert mit den mäßig hohen Zustimmungswerten zu bestimmten Reichtumsfunktionen wie »Wohltätigkeit« und »Fortschritte in der Gesellschaft«.

Die vielschichtige Bandbreite der Antworten verweist auf Widersprüchlichkeiten, die mit der Beurteilung von Reichtum zusammenhängen. Die positiven und die negativen Folgewirkungen des Reichtums bilden eine prekäre Balance, die, je nach Stimmungslage, in die eine oder andere Richtung kippen kann.

Zusammenfassung

Aus soziologischer Perspektive stellt Reichtum eine herausgehobene Lebenslage dar, welche »die Gesamtheit vorteilhafter Lebensbedingungen eines Menschen« umfasst.³² Dieser Sachverhalt prägt die Einstellungen der befragten Menschen und lässt sich insbesondere mit dem Lebensstil der »Richistani« in den USA illustrieren. Die gesellschaftlichen Erwartungen an Reichtum sind vielschichtig. Sie sind eingebettet in heterogene Reichtumskulturen und damit zusammenhängende Einstellungen und Deutungsmuster. Reichtum kann als multidimensionaler Begriff aufgefasst werden, der unterschiedliche Konnotationen hervorruft. Legitimität und Repräsentation von Reichtum, Zugang und Erwerb von Reichtum, seine Verwirklichungschancen und der Einfluss, der von Reichen ausgeht – all diese Aspekte sind Bestandteil spezifischer, auch institutioneller Entwicklungspfade, die zur unterschiedlichen Deutung von sozialer Ungleichheit beitragen. Materieller Reichtum wird durch die Bevölkerung und durch neuere Untersuchungen der Einstellungs- oder Reichtumsforschung nicht *per se* infrage gestellt.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. dazu das Standardwerk von Ernst-Ulrich Huster/Jürgen Boeckh/Hildegard Mogge-Grotjahn (Hrsg.), Handbuch Armut und Soziale Ausgrenzung, Wiesbaden 20122.
- 2 Christoph Butterwegge, Armut in einem reichen Land. Wie das Problem verharmlost und verdrängt wird, Frankfurt/M. 2009.
- 3 Uwe Schmitt, Neue Armut der Weißen alarmiert US-Politiker, in: Die Welt vom 31.7.2013.
- 4 Vgl. C. Butterwegge (Anm. 2), S. 15.
- 5 Vgl. Wolfgang Lauterbach/Miriam Ströing, Wohlhabend, Reich und Vermögend – Was heißt das eigentlich?, in: Thomas Druyen/Wolfgang Lauterbach/Matthias Grundmann (Hrsg.), Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung, Wiesbaden 2009, S. 20.
- 6 Vgl. Jürgen Espenhorst, Reichtum als gesellschaftliches Leitbild, in: Ernst-Ulrich Huster (Hrsg.), Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt/M. 1997, S. 161 – 188.
- 7 Zur Definition und weiteren Kategorisierungen der »Reichen«: Als »superreich gelten Millionäre mit mehr als 300 Millionen \$ verfügbaren Kapitalvermögen«. W. Lauterbach/M. Ströing (Anm. 5), S. 20f. Ein bis zwei Prozent der Amerikaner zählt Hans

- Jürgen Krysmanski, 0,1 %. Das Imperium der Milliardäre, Frankfurt/M. 2012, S. 11 f., zu den »Superreichen«.
- 8 Vgl. Klaus Boldt, Deutschlands Reiche sind so reich wie nie, in: Spiegel Online vom 7.10.2013, www.spiegel.de/wirtschaft/deutschlands-reiche-aldi-chef-und-quandt-clan-fuehren-ranking-an-a-926459.html (17.3.2014); Immer mehr Millionäre in Deutschland, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 10.10.2013.
- 9 Vgl. dazu die einflussreiche Arbeit von Peter A. Hall/David Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford 2001. Zusammenfassend: Alexander Ebner, Wirtschaftskulturforschung. Ein sozialökonomisches Forschungsprogramm, in: Volker Caspari (Hrsg.), *Theorie und Geschichte der Wirtschaft*, Marburg 2009, S. 121–146.
- 10 Vgl. Gösta Esping-Andersen, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge 1990; Jens Borchert, *Die konservative Transformation des Wohlfahrtsstaates: Großbritannien, Kanada, die USA und Deutschland im Vergleich*, Frankfurt/M. –New York 1995.
- 11 Zum Begriff Reichtumskulturen und den Ausführungen über Repräsentation und Legitimität siehe im Folgenden Alexander Ebner/Jens Becker, *Reichtumskulturen: Eine wirtschaftssoziologische Perspektive*, 2011, http://wirtsoz-dgs.mpifg.de/dokumente/Ebner_Reichtum.pdf (17.3.2014).
- 12 Vgl. dazu Edeltraud Roller, *Einstellungen der Bürger zum Wohlfahrtsstaat der Bundesrepublik Deutschland*, Opladen 1992, S. 48 ff.
- 13 Vgl. Philipp Hessinger/Gabriele Wagner, Max Webers Protestantismus-These und der »neue Geist des Kapitalismus« – eine deutsch-französische Gegenwartsperspektive, in: dies. (Hrsg.), *Ein neuer Geist des Kapitalismus? Paradoxien und Ambivalenzen der Netzwerkökonomie*, Wiesbaden 2008, S. 12.
- 14 Vgl. dazu Wolfgang Streeck, *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Berlin 2013.
- 15 Siehe dazu Sighard Neckel, *Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft*, Frankfurt/M. – New York 2008; ders./Claudia Honegger/Chantal Magnin, *Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt*, Berlin 2010.
- 16 Winfried Fluck/Welf Werner, *Einleitung*, in: dies. (Hrsg.), *Wie viel Ungleichheit trägt die Demokratie? Armut und Reichtum in den USA*, Frankfurt/M. –New York 2003, S. 8.
- 17 Vgl. Sabine Lang, *Frauenerwerbstätigkeit in den USA im Zeichen neoliberaler Politik*, in: ebd., S. 187–204.
- 18 Vgl. Jens Becker, *Das Unbehagen in der Gesellschaft. Soziale Ungleichheiten und Ungerechtigkeiten in Deutschland*, in: Stefan Selke (Hrsg.), *Tafeln in Deutschland. Wie man in Deutschland satt wird. Theoretische und praktische Aspekte einer sozialen Bewegung*, Wiesbaden 2009, S. 107–135.
- 19 Vgl. Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*, Gesamtausgabe Bd. 6, hrsg. von Otthein Rammstedt, Frankfurt/M. 1989 (1923).
- 20 Vgl. Thorstein Veblen, *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*, München 2007 (engl. Original: 1899).
- 21 Vgl. Kevin Phillips, *Die amerikanische Geldaristokratie*, Frankfurt/M. 2003.

- 22 Vgl. Robert Frank, *Richistan. Eine Reise durch die Welt der Megareichen*, Frankfurt/M. 2009; Chrystia Freeland, *Die Superreichen. Aufstieg und Herrschaft einer neuen Gelledite*, Frankfurt/M. 2012.
- 23 Ebd., S. 15.
- 24 Peter Imbusch, *Reichtum als Lebensstil – Zur Soziologie der sozialen Distanz*, in: Ernst-Ulrich Huster/Fritz-Rüdiger Volz (Hrsg.), *Theorien des Reichtums*, Münster 2002, S. 213.
- 25 Ausführlicher: Wolfgang Glatzer et al., *Reichtum im Urteil der Bevölkerung. Legitimationsprobleme und Spannungspotenziale in Deutschland*, Opladen 2009; Jens Becker/Wolfgang Glatzer, *Mögen die Deutschen den Krösus? Die subjektive Wahrnehmung von Reichtum in Deutschland*, in: *Gesellschaft, Wirtschaft, Politik*, 58 (2009) 2, S. 241–256.
- 26 Vgl. Jens Becker/Jürgen Faik, *Konflikt und Ungleichheit. Anmerkungen zur sozialen Verfasstheit der »Berliner Republik«*, in: *Mittelweg* 36, 19 (2010) 2, S. 81–89.
- 27 Vgl. im Folgenden Jens Becker/Geraldine Hallein-Benze, *Subjektive Wahrnehmung von Reichtum. Trendanalyse*, unveröffentlichtes Manuskript, Frankfurt/M. 2007.
- 28 Vgl. Amartya Sen, *Ökonomie für den Menschen. Wege zur Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft*, München 2002.
- 29 Vgl. Ronald Inglehart, *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics*, Princeton 1977; ders., *Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften*, Frankfurt/M. 1998.
- 30 Vgl. Petra Böhnke/Ulrich Kohler, *Determinanten des Glücks: Lebenszufriedenheit in Europa*, in: *WSI Mitteilungen*, (2007) 7, S. 373–379.
- 31 Vgl. Patrick Sachweh, *Deutungsmuster sozialer Ungleichheit. Wahrnehmung und Legitimation gesellschaftlicher Privilegierung und Benachteiligung*, Frankfurt/M. 2009.
- 32 Stefan Hradil, *Soziale Ungleichheit in Deutschland*, Opladen 2001, S. 373.

Steuern: Von oben für unten?

Die da oben – so lautet eine weit verbreitete Formulierung, wenn es um Steuergerechtigkeit und Steuerverteilung geht. »Die da oben« zahlen zu wenig, »die da oben« können Steuern vermeiden, »die da oben« sollte der Staat stärker zur Kasse bitten. Gerade erst sorgte der Fall des früheren FC Bayern-Managers Uli Hoeneß dafür, dass die Debatte um mehr Steuergerechtigkeit erneut angefacht wurde. Sein Gerichtsverfahren sowie Selbstanzeigen und neue sogenannte Steuer-CDs mit Daten anderer Steuerhinterziehungen heizen die Diskussion um eine immer stärker ausgeprägte Ungleichverteilung von Vermögen und Einkommen an; zugleich werden die Forderungen nach weiteren vermögensbezogenen Steuern lauter.

So erfragten Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler der Universität Erlangen-Nürnberg in einer aktuellen Studie die Meinung von deutschen Arbeitnehmern über das Steuersystem. Zwei Drittel der Befragten gaben an, dass sie die derzeitige Gestaltung des Systems für eher nicht gerecht halten – vor allem, was die Höhe der Steuersätze und die Steuervergünstigungen anbetrifft.¹ Nur 34 Prozent der Befragten stimmten der Aussage zu, dass das Finanzamt alle Bürger gleich behandelt.

Vereinfachung war gestern

Dass Politik sich auf die Suche nach einem gerechten System machen sollte, wurde bereits im Bundestagswahlkampf 2013 deutlich: Anders als 2005 und 2009 drehte sich die Diskussion weniger um Steuerreformen und Vereinfachung, sondern um grundlegende Fragen der Gerechtigkeit. Bei den vorangegangenen Bundestagswahlen hatte noch bei fast allen Parteien die Forderung nach einer Entlastung bei Steuern und Abgaben im Zentrum gestanden. Nun sollten Gerechtigkeitslücken geschlossen und Steuern erhöht werden.

Hintergrund dieser Entwicklung ist, dass die Vermögensschere in Deutschland in den vergangenen Jahren immer weiter aufgegangen ist. Eine Studie der Deutschen Bundesbank beispielsweise kam im vergangenen Jahr zu dem Ergebnis, dass die reichsten zehn Prozent der Bevölkerung einen Anteil von 59,2 Prozent am Nettovermögen aller Haushalte besitzen.² Im Durchschnitt verfügen private Haushalte in Deutschland über ein Nettovermögen von 195 200 Euro – das Bruttovermögen in Form beispielsweise von Immobilien, Lebensversicherungen, Fonds oder Schmuck abzüglich der Schulden. Aussagekräftiger ist jedoch der Median, also der Punkt, an dem eine Hälfte der Haushalte ärmer und die andere reicher ist als der Medianhaushalt. Dieser liegt bei einem Nettovermögen von 51 400 Euro und damit deutlich unter dem Durchschnittswert.

Gut ein Fünftel hat kein Vermögen

Auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung kam in seinem Jahresgutachten 2013/2014 zu dem Ergebnis, dass die Ungleichheit in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten zugenommen habe. Von ähnlichen Resultaten auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) berichtet das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW): Demnach machte das Nettovermögen der privaten Haushalte in Deutschland 2012 insgesamt 6,3 Billionen Euro aus, im Schnitt belief sich das individuelle Nettovermögen auf 83 000 Euro und war damit nur wenig höher als zehn Jahre zuvor.³ Ältere Menschen und Selbstständige verfügen über höhere Vermögensbestände, Männer haben mehr Nettovermögen als Frauen. Gut ein Fünftel aller Erwachsenen kann kein eigenes Vermögen aufweisen und sieben Prozent aller Erwachsenen haben mehr Schulden als Vermögen.

Eine gängige Methode, um die Verteilung von Vermögen zu messen, ist der sogenannte Gini-Koeffizient. Diese Kennzahl, entwickelt vom italienischen Statistiker Corrado Gini, liegt zwischen 0 und 1. Ein Wert von 0 besagt, dass alle verglichenen Haushalte das gleiche Vermögen besitzen, ein Wert von 1 bedeutet, dass ein Haushalt oder eine Person über das ganze Vermögen verfügt. In Deutschland liegt der Wert laut DIW bei 0,78; die Deutsche Bundesbank kommt auf einen Koeffizienten von 0,76.⁴ Damit ist in Deutschland das Vermögen anders verteilt als in Frankreich (0,68) oder Italien (0,61). Nur in den USA fällt der Gini-Koeffizient noch höher aus (0,87).

Individueller Schuldenberg wächst

Immobilien spielen eine große Rolle für den Vermögensaufbau, sorgen aber auch für einen hohen Schuldenstand. Allerdings haben in anderen Bereichen die Kredite ebenfalls zugenommen: Die DIW-Untersuchung notiert, dass der Anteil der Personen, die Schulden haben, im vergangenen Jahrzehnt auf 32 Prozent gestiegen ist. Dies resultiere daraus, dass Konsumentenkredite in der Zahl stark zugenommen hätten.

Je höher das Einkommen, umso höher ist in der Regel auch das Vermögen. Das verfügbare Einkommen ist deutlich gleichmäßiger verteilt als das Vermögen. Im Jahr 2012 lag der durchschnittliche Bruttomonatsverdienst eines vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmers nach Angaben des Statistischen Bundesamts bei 3391 Euro pro Monat; Sonderzahlungen wie Urlaubs- oder Weihnachtsgeld sind hier nicht berücksichtigt. Abweichungen und Unterschiede gibt es vor allem zwischen den einzelnen Branchen, aber auch zwischen den Regionen. Die Bruttomonatsverdienste sind zwar in den vergangenen Jahren angestiegen, der Reallohnindex jedoch hat sich insgesamt nur wenig verändert und tendierte zuletzt sogar nach unten. Für 2013 zeichnet sich laut Daten des Statistischen Bundesamts ein geringer Reallohnverlust ab: Die Nominallöhne sind in den ersten drei Quartalen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zwar um 1,4 Prozent gestiegen, aber auch die Verbraucherpreise erhöhten sich um 1,6 Prozent.⁵ Das bedeutet, dass selbst bei steigenden Bruttomonatsverdiensten die gestiegenen Verbraucherpreise die positive Gehaltsentwicklung aufheben. Im europäischen Vergleich liegt Deutschland bei den Einkommen damit hinter Frankreich, den Niederlanden oder Dänemark.⁶ Rund ein Drittel der deutschen Haushalte kann sich nach eigener Aussage unvorhergesehene Ausgaben nicht leisten (*Tabelle*). Das obere Ende der Gehaltsskala zeigt ein anderes Bild: Rückt man beispielsweise die Bezüge der Top-Manager in den Fokus, verdient ein Vorstandsmitglied heute etwa 53-mal so viel wie ein durchschnittlicher Angestellter in einem DAX-Unternehmen. 1987 bezog der Vorstand gerade 14-mal so viel Gehalt.⁷ Dass innerhalb der Gesellschaft die Frage nach gerechterer Verteilung aufgeworfen wird, ist aus diesem Blickwinkel nachvollziehbar.

Gerechtigkeit: eine Frage der Definition

Entscheidend ist, wie in diesem Zusammenhang »gerecht« definiert wird. Schon die sprachliche Ebene bleibt hier eher vage: Der Duden definiert

*Tab.: Was sich Haushalte in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern im Jahr 2011 nicht leisten konnten**

Staat	Der Haushalt kann sich finanziell nicht leisten ...			
	unerwartet anfallende Ausgaben ¹	eine Woche Urlaub pro Jahr ²	jeden zweiten Tag eine vollwertige Mahlzeit ³	die Wohnung angemessen zu heizen
	Anteil der Bevölkerung in Prozent			
Schweiz	18,5	8,6	1,6	0,7
Niederlande	21,7	17,3	2,8	1,6
Österreich	22,8	21,6	7,2	2,6
Luxemburg	23,0	14,0	1,8	0,9
Dänemark	24,9	11,5	2,4	2,6
Belgien	26,1	27,8	4,8	7,1
Frankreich	33,0	27,7	6,8	6,0
Deutschland	34,5	22,8	8,8	5,2
Spanien	35,4	39,4	3,0	5,9
Vereinigtes Königreich	36,7	29,8	4,9	6,5
Europäische Union (EU 27)	37,7	37,8	9,6	9,8
Italien	38,6	46,7	12,4	18,0
Tschechische Republik	40,4	41,8	10,7	6,4
Polen	51,2	60,5	14,1	13,6

* Selbsteinschätzung der Haushalte

1 Unerwartet anfallende Ausgaben in Höhe von mindestens 930 Euro aus eigenen Finanzmitteln zu bestreiten.

2 Mindestens eine Woche Urlaub im Jahr woanders als zu Hause verbringen.

3 Mindestens jeden zweiten Tag eine Mahlzeit mit Fleisch, Geflügel oder Fisch oder eine hochwertige vegetarische Mahlzeit zu essen.

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg/EU-SILC.

Gerechtigkeit als das »Prinzip eines staatlichen oder gesellschaftlichen Verhaltens, das jedem gleichermaßen sein Recht gewährt«.⁸ Was das für die Spreizung von Einkommen und Vermögen bedeutet, welche Abstände hier als zulässig und gerecht empfunden und akzeptiert werden, hat sich im Laufe der Zeit gewandelt. Auf der einen Seite ist zu beobachten, dass seit den 1980er Jahren hohe Einkommen tendenziell stärker akzeptiert werden – möglicherweise,⁹ weil Konsum- und Statusorientierung zugenommen haben und nicht nur Top-Manager, sondern auch Musiker und

Sportler hohe Einkommen beziehen. Auf der anderen Seite trugen die Ereignisse und Entwicklungen der Finanzkrise, das Fehlverhalten von Managern und Finanzakteuren sowie die von vielen Menschen als unzureichend empfundene (steuerliche) Beteiligung besonders Vermögender in den von der Krise betroffenen Staaten dazu bei, dass die Forderung nach stärkerer Umverteilung lauter wurde. Diejenigen, die oben in der Einkommens- und Vermögenspyramide stehen, sollten mehr Lasten schultern.

Wer aber als reich gilt und wer nicht, ist eine Frage der Abgrenzung – und diese ist nach durchaus unterschiedlichen Kriterien denkbar: Neben finanziellen Kriterien wie Einkommen und Vermögen spielen soziokulturelle Merkmale, etwa der Bildungsstand oder der Erwerbsstatus, sowie subjektive Aspekte von Wertvorstellungen eine Rolle. All das sind Faktoren, die in Zahlen nur schwer darstellbar sind. Aber selbst bei der Ermittlung der finanziellen Kennzahlen sind Wirtschaftswissenschaftler mit Problemen konfrontiert – ein Faktor, der sich unter anderem in den unterschiedlichen Ergebnissen der einzelnen Studien widerspiegelt. So stellt das Sozialversicherungsvermögen bei der gesetzlichen Rentenversicherung einen wichtigen Vermögensbestandteil der privaten Haushalte dar, lässt sich aber aufgrund der in Entgeltpunkten gezählten Ansprüche kaum messen.¹⁰ Bei selbst genutzten Immobilien, die in Deutschland an der Spitze der privaten Vermögensbestände stehen, stellt sich wiederum die Frage der Bewertung: Unterschiede ergeben sich hier naturgemäß in der individuellen Betrachtung des Besitzers und dem Marktwert, der in Statistiken nur schwer abzubilden ist.

Steuerpolitik als Verteilungsinstrument

So bleibt die Antwort auf die Frage, wann eine bestimmte Einkommens- und Vermögensverteilung gerecht ist, letztlich der Politik überlassen. Eine Korrektur der Einkommensverteilung wird von einigen Ökonomen dann als sinnvoll erachtet, wenn sie die gesellschaftliche Wohlfahrt steigert – selbst wenn dadurch die Effizienz gemindert und das Sozialprodukt verringert wird.¹¹ Steuern sind hier in einem politischen System meist das Mittel der Wahl, weil sie nicht nur dazu dienen, Leistungen für das Gemeinwesen zu finanzieren, sondern auch soziale Unterschiede innerhalb einer Gesellschaft ausgleichen und Geld mit Blick auf soziale Gerechtigkeit umverteilen sollen.¹²

Die Konzepte, welche die politischen Parteien und verschiedene wissenschaftliche Institute hierzu vorlegen, sind nicht systemverändernd, sie

bewegen sich innerhalb des bestehenden deutschen Steuersystems. Im Kern geht es um die Einkommensteuer, die Erbschaft- und Schenkungsteuer, die seit 1997 ausgesetzte Vermögensteuer sowie die Abgeltungssteuer für Kapitaleinkünfte. Daneben hat die Debatte um die Einführung einer Finanztransaktionssteuer neue Nahrung erhalten.

Im Bundestagswahlkampf 2013 spielte der Tarif der Einkommensteuer noch eine große Rolle, ist er doch eine einfach zu drehende Stellschraube im System, um Personen mit hohem Einkommen prozentual und absolut stärker zu belasten. Vor der Regierungsbeteiligung und der Koalition mit der Union befürwortete die SPD daher, die Einkommensteuer anzuheben. Im Koalitionsvertrag ist davon nicht mehr die Rede. Die Grünen gingen in ihrem Steuerprogramm noch einen Schritt weiter: Demnach sollte der Spitzensteuersatz nicht nur von derzeit 45 auf 49 Prozent steigen, sondern bereits wesentlich früher greifen als jetzt.¹³ Derzeit bewegt sich der Einkommensteuertarif oberhalb des Grundfreibetrags von 8354 Euro (2014) in einer Progressionszone mit ansteigenden Grenzsteuersätzen von 14 bis 42 Prozent. Dabei gilt der Steuersatz von 42 Prozent ab einem zu versteuernden Einkommen von 52882 Euro. Ab einem zu versteuernden Einkommen von 250731 Euro wird der Spitzensteuersatz von 45 Prozent angesetzt. Unter Experten sind die Folgen hoher Einkommensteuersätze umstritten. Einige Wissenschaftler sind der Ansicht, hohe Steuersätze lähmten die Arbeits- und Leistungsanreize der Betroffenen, andere argumentieren, dass Hochsteuerländern die Abwanderung von Hochqualifizierten drohe.¹⁴

Vermögensabgabe international gefordert

Aus diesem Grund rücken vermögensbezogene Steuern in den Blickpunkt der Debatte. Eine Spielart dieser Steuern ist die einmalige Vermögensabgabe, eine Steuer, die sowohl die Linken als auch die Grünen befürworten. Nach einem Entwurf der Grünen soll eine solche Abgabe auf alle unbeschränkt und beschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen in Deutschland angewandt werden – mit einem persönlichen Freibetrag in Höhe von einer Million Euro. Für Betriebsvermögen ist ein zusätzlicher Freibetrag von fünf Millionen Euro vorgesehen. Die Vermögensabgabe ist laut diesem Konzept mit einem Steuersatz von 15 Prozent belegt, zahlbar in zehn Jahresraten à 1,5 Prozent.¹⁵ Im internationalen Kontext votiert derzeit beispielsweise die Bundesbank für eine Vermögensabgabe mit der Begründung, dass auf diese Weise die hohe Staatsverschuldung

in den betroffenen Ländern – etwa Griechenland oder Italien – begrenzt werden könnte. Bereits im Herbst hatte der Internationale Währungsfonds (IWF) eine Vermögensabgabe in Höhe von zehn Prozent ins Spiel gebracht.¹⁶ Experten des IWF verwiesen darauf, dass eine solche Steuer attraktiv sei, wenn keine Ausweichmöglichkeit gegeben und die Abgabe einmalig sei.¹⁷ Dies sei jedoch nicht als politischer Vorschlag zu verstehen, sondern nur als Gedankenspiel.

Eine Vermögensabgabe für Deutschland lehnt die Bundesbank wiederum jedoch genauso ab wie verschiedene Wirtschaftswissenschaftler. Unterschiedlicher sind die Ansichten, wenn es um eine mögliche Wiederbelebung der Vermögensteuer geht. Diese hatte die Bundesregierung 1997 nach einer Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts ausgesetzt. Die Vermögensteuer wurde bis zur Beteiligung der Sozialdemokraten an der Bundesregierung in der SPD diskutiert. Eine rot-grüne Länderinitiative vom Mai 2012 sah eine Steuerpflicht für natürliche und juristische Personen mit einem Steuersatz von ein Prozent vor – bei einem persönlichen Freibetrag von zwei Millionen Euro und einer Freigrenze für Kapitalgesellschaften in Höhe von 200 000 Euro. Die Linke plädiert für eine Vermögensteuer mit einem Steuersatz von fünf Prozent, anzuwenden auf Vermögen über einer Million Euro, ergänzt durch eine Vermögensabgabe.¹⁸ CDU/CSU hatten in ihrem Regierungsprogramm eine Vermögensteuer ausgeschlossen. Begründung: Dafür müssten die Vermögensverhältnisse von 80,2 Millionen Menschen ermittelt werden, zudem würden mittelständische Unternehmen belastet.¹⁹ Im Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD wird die Vermögensteuer nicht mehr erwähnt.

Vermögensteuer mit historischer Tradition

Eine Abgabe auf Vermögen wäre in Deutschland nichts Neues. Bereits 1913 wurde sie über drei Jahre unter dem Etikett eines »Wehrbeitrags« erhoben und erwirtschaftete 1,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Das sogenannte Reichsnotopfer von 1919 mit Steuersätzen zwischen zehn und 65 Prozent scheiterte weitgehend: Für die Finanzverwaltung war es fast unmöglich, die Vermögenswerte zu ermitteln. Zudem lösten die hohen Steuersätze eine Steuerflucht aus. 1949 wurde erneut eine Vermögensabgabe eingeführt. Diese zielte auf diejenigen, die vom Krieg nicht so stark betroffen und geschädigt worden waren.²⁰

Die allgemeine Vermögensteuer in Deutschland wurde wiederum 1997 ausgesetzt: Das Bundesverfassungsgericht sah in der unterschiedlichen

Behandlung von Grund und Immobilien im Vergleich zu anderen Vermögenswerten einen Verstoß gegen den Gleichheitssatz des Grundgesetzes. Der Gesetzgeber verzichtete auf eine Reform, die Vermögensteuer wird seitdem nicht mehr erhoben. Auch unter Wirtschaftswissenschaftlern gilt die allgemeine Vermögensteuer inzwischen als Auslaufmodell.²¹ Dies vor allem, weil Personen mit großem Vermögen ebenso große Möglichkeiten haben, der Steuerbelastung auszuweichen: Wer über großes Vermögen verfügt, hat in der Regel auch Wohnsitze im Ausland, was den Schritt über die Grenze leicht macht. Zudem muss das gesamte Vermögen in regelmäßigen Abständen bewertet werden, was Kosten mit sich bringt und Kapazitäten in der Finanzverwaltung bindet. Hier stellt sich die Frage, ob Aufwand und mögliche wirtschaftliche Schäden im Verhältnis zum Mehrertrag stehen, der erzielt werden kann. Dies dürfte der Grund dafür sein, warum zahlreiche Länder – unter anderem Österreich und Dänemark – die Vermögensteuer abgeschafft haben. Eine Vermögensteuer gibt es der Definition nach derzeit noch in Frankreich und der Schweiz sowie in Luxemburg, in dem die Steuer jedoch nur juristische Personen trifft.²² In Deutschland käme bei einer Wiederbelebung der Vermögensteuer hinzu, dass die Einnahmen den Ländern zustehen. Somit wären zusätzliche Verteilungswirkungen zwischen den einzelnen Bundesländern zu berücksichtigen.

Abgesehen von der Vermögensteuer werden derzeit in Deutschland noch andere vermögensbezogene Steuern erhoben. Dazu zählen die Erbschaft- und Schenkungsteuer, die Grundsteuer, die Grunderwerbsteuer und die Bankenabgabe. Das Aufkommen aus diesen Steuerarten macht allerdings nur vier Prozent der gesamten Steuereinnahmen aus, 2012 waren es – trotz eines aktuellen Anstiegs bei der Erbschaftsteuer – 24,3 Milliarden Euro.²³ Die OECD hat deshalb angemahnt, dass Deutschland Möglichkeiten zur Besteuerung nicht nur von hohem Einkommen, sondern auch von Vermögen stärker nutzen sollte.

Erbschaftsteuer ohne verfassungsrechtlichen Bestand

Aber auch das Erbschaftsteuerrecht musste in der jüngsten Vergangenheit bereits mehrfach reformiert werden – und landete ebenso oft vor dem Bundesverfassungsgericht. Bereits 1997 hatten die Karlsruher Richter die unterschiedlichen Bewertungsmaßstäbe für Immobilien, Grundbesitz, Betriebsvermögen oder Aktien über Bord geworfen. Knapp zehn Jahre später stand die Reform wieder auf dem Prüfstand – und wieder stufte das Bundesverfassungsgericht die Bewertungsregeln als verfassungswidrig ein,

das Gesetz verstoße gegen den Gleichheitssatz des Grundgesetzes. 2008 kam die nächste Erbschaftsteuerreform – dieses Mal mit pauschalisierenden Bewertungsvorschriften, hohen persönlichen Freibeträgen und steuerlichen Vergünstigungen für selbst genutztes Wohneigentum und für Unternehmen. So kann beispielsweise Betriebsvermögen in der Regel bis zu einem Wert von einer Million Euro steuerfrei vererbt werden; wenn die Lohnsumme binnen zehn Jahren 1 000 Prozent der Lohnsumme des Erbjahres nicht unterschreitet, fällt ebenfalls keine Steuer an.²⁴ Experten kritisierten bereits damals, dass das reformierte Erbschaftsteuerrecht klientelbezogen sei und bestimmte Gruppen entlaste. Der Bundesfinanzhof sah dies ähnlich und legte dem Bundesverfassungsgericht das Thema erneut vor. Eine Entscheidung haben die Karlsruher Richter für das erste Halbjahr 2014 angekündigt. Welche Richtung der Gesetzgeber danach in Sachen Erbschaftsteuer beschreiten wird, bleibt offen. Im Koalitionsvertrag der Bundesregierung ist dazu lediglich Folgendes festgehalten: »Die Erbschaftsteuer ermöglicht in ihrer jetzigen Ausgestaltung den Generationswechsel in den Unternehmen und schützt Arbeitsplätze. Sie bleibt den Ländern als wichtige Einnahmequelle erhalten.«²⁵ Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesfinanzministerium wird in einem aktuellen Gutachten konkreter: Eine Reform der Erbschaftsteuer mit gleichmäßiger Belastung aller Vermögensklassen sei das zieladäquate Instrument, um Vermögenskonzentration durch große Erbschaften zu vermeiden.²⁶ Mit einer reformierten Erbschaftsteuer seien Umverteilungsziele in jedem Fall besser zu erreichen als mit einer Vermögensteuer.

Aktuell bilden die Grundsteuer und die Grunderwerbsteuer die bleibende Basis der vermögensbezogenen Steuern in Deutschland. Das Aufkommen daraus steht den Gemeinden zu. Dass die Einnahmen hieraus im internationalen Vergleich eher gering ausfallen, ist vor allem den veralteten Werten geschuldet, die der Besteuerung zugrunde liegen. Ökonomen argumentieren, dass die Grundsteuer ein hohes Potenzial besitzt, da die steuerlichen Ausweichmöglichkeiten gegen Null gehen. Eine Bewertung von Immobilien und Grundstücken näher am Verkehrswert könnte daher langfristig hohes Steueraufkommen sichern.²⁷

Kapitaleinkünfte: privilegierte Besteuerung

Daneben gibt es auch andere Bereiche im deutschen Steuersystem, die noch einmal der Gerechtigkeitsprüfung unterzogen werden könnten. Ein Beispiel dafür, dass Steuervereinfachung nicht zwingend mehr Steuerge-

rechtigkeit herstellt, ist die Abgeltungsteuer: Einkünfte aus Kapitalvermögen werden pauschal mit 25 Prozent besteuert – unabhängig davon, wie hoch das zu versteuernde Einkommen des Steuerpflichtigen ist.

Dabei sollen Steuerzahler, die sich in der gleichen wirtschaftlichen Lage befinden, auch gleich belastet werden – damit wird die horizontale Steuergerechtigkeit gewährleistet. Die vertikale Steuergerechtigkeit wiederum soll sicherstellen, dass Steuerzahler in unterschiedlichen wirtschaftlichen Lagen auch unterschiedlich Steuern zahlen müssen. Unter Ökonomen wird daher die Forderung laut, Kapitaleinkünfte in die persönliche Einkommensteuer wieder einzugliedern, um auf diese Weise sowohl horizontale als auch vertikale Steuergerechtigkeit herzustellen.²⁸

Steuersystem: Spielball der Umverteilungspolitik

In der Debatte um vermögensbezogene Steuern und Umverteilung über das Steuersystem bleiben aktuell allerdings einige Punkte außer Acht. Zum einen ist das Steuersystem in der öffentlichen Wahrnehmung gefangen zwischen den Polen Gerechtigkeit und Transparenz. Individuelle Steuergerechtigkeit wird ebenso häufig eingefordert wie die Vereinfachung des Systems; die persönliche Lage jedes Einzelnen soll genauso berücksichtigt werden wie das System verständlich sein soll. Zudem soll es Leistungsanreize setzen, Familien fördern und besondere Lebenssituationen nicht außer Acht lassen. Möglicherweise wird damit dem Steuersystem zu viel aufgebürdet. Zum anderen ist nicht klar, ob sich tatsächlich Verteilungsgerechtigkeit einstellt, wenn an einer bestimmten Stellschraube im Steuersystem gedreht wird. Neue, möglicherweise ungewollte Verteilungswirkungen könnten entstehen, die dann wiederum neue steuerliche Ansätze erfordern.

Unstrittig ist, dass es für den Zusammenhalt einer Gesellschaft langfristig förderlicher ist, Einkommen und Vermögen fair zu verteilen. Massive Ungleichheiten und ein Auseinanderdriften des finanziellen Status Quo führen nicht nur zu politischen Debatten, sondern mittelfristig unter Umständen zu sozialen Spannungen. Allerdings liegt es an der Politik, auch jenseits des Steuersystems weitere Ansätze zu finden und über andere politische Instrumente nachzudenken, um Verteilungsgerechtigkeit herzustellen. Das Steuersystem allein wird dies auf Dauer nicht leisten können.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Steuern ja, aber einfacher!, 17.3.2014, www.idw-online.de/de/news577876 (18.3.2014).
- 2 Vgl. Deutsche Bundesbank, Vermögen ungleicher verteilt als Einkommen, 21.3.2013, www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Themen/2013/2013_03_21_vermoegen_ungleicher_verteilt_als_einkommen.html (11.3.2014).
- 3 Vgl. Markus M. Grabka/Christian Westermeier, Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland, in: DIW Wochenbericht, 9 (2014), S. 151–164.
- 4 Vgl. ebd., S. 156; Deutsche Bundesbank (Anm. 2).
- 5 Vgl. Statistisches Bundesamt, Verdienste und Arbeitskosten. Reallohnindex und Nominallohnindex, Wiesbaden 2013.
- 6 Vgl. Dirk Eisenreich/Elke Spegg, Die Einkommenssituation privater Haushalte in Baden-Württemberg im europäischen Vergleich, in: Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg, (2013) 9, S. 32–36.
- 7 Vgl. Hagen Krämer, Spitzeneinkommen zwischen ökonomischem und normativem Marktversagen, in: Karlsruher Diskussionsbeiträge, 1 (2013), S. 1–25.
- 8 Duden. Die deutsche Rechtschreibung, Berlin u. a. 2013/26.
- 9 Siehe Richard Layard, Die glückliche Gesellschaft, Frankfurt/M. –New York 2005.
- 10 Vgl. M. M. Grabka/C. Westermeier (Anm. 3), S. 154.
- 11 Vgl. H. Krämer (Anm. 7), S. 2 f.
- 12 Siehe Constanze Hacke, Steuern und Finanzen, Informationen zur politischen Bildung Nr. 288, hrsg. von der Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn 2012, S. 4.
- 13 Vgl. dies., Eine Frage der Gerechtigkeit. Die Steuerkonzepte der Parteien im Wahlkampf, 17.12.2012, www.dradio.de/dlf/sendungen/hintergrundpolitik/2000268 (1.3.2014).
- 14 Vgl. Alfred Boss et al., Einkommensteuertarife in der Bundesrepublik Deutschland und ihre Folgen für die Belastung ausgewählter Haushaltstypen, Kiel 2013.
- 15 Vgl. Vermögensteuer und Vermögensabgabe im Wahlkampf 2013 – Renaissance einer alten Einnahmequelle?, in: SteuernTransparent, 1 (2013), S. 2–9.
- 16 Vgl. Kommt die Reichensteuer gegen Staatspleiten?, in: Die Welt vom 27.1.2014.
- 17 Vgl. Dietmar Neuerer, Angriff auf die Reichen, in: Handelsblatt vom 5.11.2013.
- 18 Vgl. A. Boss et al. (Anm. 14), S. 10.
- 19 Vgl. CDU/CSU, Gemeinsam erfolgreich für Deutschland. Regierungsprogramm 2013–2017, Berlin 2013, S. 17 f.
- 20 Vgl. C. Hacke (Anm. 13).
- 21 Vgl. Stefan Bach/Margit Schratzenstaller, Höhere »Reichensteuern«: Möglichkeiten und Grenzen, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 1 (2013), S. 5–12.
- 22 Vgl. Julia Mey, Die Vermögensteuer im internationalen Vergleich, Bayreuth 2013.
- 23 Vgl. Brigitte Unger, Sieben Vorschläge für eine Stärkung vermögensbezogener Steuern in Deutschland, WSI Report 13/2014.
- 24 Vgl. ebd., S. 8.
- 25 Vgl. Deutschlands Zukunft gestalten. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, www.bundesregierung.de/Content/DE/StatischeSeiten/Breg/koalitionsvertrag-inhaltsverzeichnis.html (21.2.2014).

- 26 Vgl. Besteuerung von Vermögen – eine finanzwissenschaftliche Analyse, in: Monatsbericht des Bundesministeriums der Finanzen, 20.12.2013, www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2013/12/Inhalte/Kapitel-3-Analysen/3-7-besteuerung-von-vermoegen.html?view=renderPrint (21.2.2014).
- 27 Vgl. B. Unger (Anm. 23), S. 11.
- 28 Vgl. Wolfgang Scherf, Vermögensteuer: Steuergerechtigkeit und zusätzliches Steuereinkommen oder Belastung für den Standort Deutschland?, in: ifo Schnelldienst, 14 (2013), S. 3–6.

Prominenz: Entstehung, Erscheinung, Darstellung

Jeder kennt sie, viele reden über sie: Prominente. Prominenz wird in unseren Gesellschaften zu einem immer bedeutenderen Faktor: Prominente sind Gäste in Talkshows und zieren die Titelblätter von Magazinen, sie werden in der Werbung als Testimonials eingesetzt, es erscheinen Bücher über ihre Haustiere, Lieblingsrezepte und Grabstätten. Und niemand weiß genau, was »Prominenz« eigentlich ist. Ist Prominenz ein ausschließlich mediales Phänomen? Haben diese Prominenten eigentlich eine Leistung abseits ihrer medialen Inszenierung erbracht und wenn ja, welche? Wie entsteht Prominenz? Und wer braucht Prominenz?

Die theoretische Auseinandersetzung mit diesen Fragen ist spärlich. So hält die Soziologin Gertraud Linz 1965 zum Begriff »Prominenz« fest, dass er »bisher zwar häufig verwendet, aber selten diskutiert worden ist«.¹ Dies gilt heute – beinahe 50 Jahre später – immer noch. Und wie sich Prominenz definiert, darüber sind sich die (wenigen) Autoren auch nicht einig. Dennoch lassen sich einige gemeinsame Merkmale herauskristallisieren: Prominente stehen in der Öffentlichkeit, haben einen hohen Bekanntheitsgrad und werden von mehr Personen gekannt, als sie selbst kennen. Unterschiede lassen sich feststellen bei der Begründung von Prominenz, bei den Wegen dorthin und bei der Bewertung von Prominenten.² Die meisten Definitionen haben eine eher negative Bewertung der Prominenz; Ängste vor dem Niedergang der Elite, der Kultur, des Spezialistentums schwingen mit. Eine Ausnahme bildet hier der Philosoph Georg Franck, der Prominenz als eine »durchaus distinguierte Eigenschaft«³ sieht. Teilweise wird der Status des Prominenten in der Abgrenzung zum Star diskutiert: Die meisten sehen dabei einen Verfall vom Star zum Prominenten, wobei Ersterer als eine genuine Erscheinung betrachtet wird, Letzterer jedoch nur als ein von den Medien künstlich gezüchtetes Wesen gilt.⁴

Definition von Prominenz: P – P – P

Für eine weitere Beschäftigung mit Prominenz braucht es zunächst eine Definition, die darauf Rücksicht nimmt, dass der Begriff auf viele Erscheinungsformen, unterschiedliche Gesellschaftsgruppen, Werdegänge, Herkunftsmöglichkeiten und Ausprägungen anwendbar sein muss: Politiker können genauso prominent sein wie Schauspieler oder Society-Größen, Sportler ebenso wie geistliche Würdenträger oder ungewöhnliche Gesetzesbrecher. Gründe für Prominenz reichen vom Innehaben eines Amtes über berufliche Qualifikation und herausragende berufliche Leistung bis hin zu Geburt, Heirat, Tod – und einer guten Inszenierung.

»Wollte ich bis zur Pedanterie genau sein, müßte ich sagen, dass es die Prominenz eigentlich gar nicht gibt, daß sie also keine soziologisch umschreibbare Gruppe, sondern eine Vorstellung ist«, formulierte der Journalist Friedrich Sieburg 1954.⁵ Und so ist Prominenz tatsächlich weniger eine klar umschreibbare Gruppe als ein Attribut, das zu anderen Eigenschaften einer Person hinzukommen kann – und in manchen Fällen sogar allein bestehen kann. Deshalb sollte der Begriff Prominenz wieder auf seine Ursprungsbedeutung zurückgehen: das Herausragen.⁶ Prominenz bedeutet dann schlicht die *Bekanntheit einer Person*. Dieser Faktor kann zu anderen – beispielsweise Leistung, Inszenierung, Eliteposition – *hinzutreten*. Prominenz sollte neutral, ohne jede Wertung und unabhängig von Leistung, Anerkennung, Herkunft, Werdegang, Einflusspotenzial, Zustimmung, Sympathie, Erscheinungsform oder Ausprägung verwendet werden. Abhängig ist er von medialer Vermittlung, der Annahme durch ein Publikum (nicht gleichzusetzen mit Zustimmung) und einer gewissen Dauerhaftigkeit. Damit kann man bei Prominenz von einer symbiotischen Beziehung zwischen Prominentem, Presse und Publikum sprechen, die dem Begriff Prominenz immanent ist und ihn konstituiert.⁷ Daraus ergibt sich auch die Formel P – P – P.

Prominenz ist ein Faktor, der nur durch die Annahme durch ein Publikum entstehen kann. Ohne Öffentlichkeit gibt es auch keine Prominenz. Prominenz muss aber nicht immer auf Wertschätzung und Ansehen fußen. Auch nicht wertgeschätzte Menschen können prominent werden, vielleicht oft gerade deswegen oder aufgrund einer von ihnen ausgehenden Polarisierung. Weiterhin sind Prominente nicht zwingend »wichtig« für die Gesellschaft oder eine Gruppe als Entscheidungsträger, Arbeitgeber oder Ähnliches.

Prominenz und Elite

Prominenz wird oft in Zusammenhang mit Elite gebracht. Ist die Elite immer prominent? Oder die Prominenz immer elitär? Können die beiden Phänomene gleichgesetzt werden? Das Verhältnis von Prominenz und Elite hat die Forschung ausführlich beschäftigt,⁸ es kommt dort allerdings zu keiner endgültigen Lösung dieses Spannungsverhältnisses.

Gemäß der eingeführten Definition dürfen Prominenz und Elite nicht gleichgesetzt werden, auch wenn sie einige Gemeinsamkeiten aufweisen: Beide Phänomene können in allen gesellschaftlichen Bereichen entstehen, sind auf individuelle Leistung gegründet, entstehen durch eine Selektion vom Rest der Gesellschaft, haben einen offenen Zugang sowie häufig Vorbildfunktion und Einfluss auf die Gesellschaft. Die größten Unterschiede liegen in den konstituierenden Faktoren, vor allem darin, dass Elitezugehörigkeit zumeist mit Spitzenpositionen, unmittelbarer Macht und Entscheidungsbefugnis sowie einem Führungsanspruch einhergeht und oft mit Herrschaftsstrukturen zusammenhängt.⁹ Für die Entstehung von Prominenz kommt noch eine andere Form von Leistung in Frage: die Fähigkeit, sich selbst zu inszenieren. Für die Elitebildung ist dies nicht hinreichend – obwohl die Fähigkeit zur (Selbst-)Inszenierung auch hier nicht schadet.

Auch wenn sich Personenkreise durchaus überschneiden können, gehört nicht jeder Prominente gleich zur Elite. Eliten können, müssen aber nicht prominent werden, wobei der Elitestatus förderlich sein kann, um Prominenz zu erlangen. Umgekehrt kann auch Prominenz manchmal zu einer Eliteposition führen (beispielsweise als Quereinsteiger in der Politik). Das Verhältnis von Elite und Prominenz ist als das Nebeneinander von zwei gesellschaftlichen Phänomenen zu verstehen, die von Personen auch gleichzeitig erlangt werden können, die sich wechselseitig also nicht ausschließen. Prominenz ist ein allgemeineres Phänomen der Bekanntheit, das zur Elite hinzutreten kann. Prominenz kann Elite aber nicht ersetzen oder aufheben.

Entstehungsbedingungen

Ein starkes Aufkommen an Prominenten ist seit etwa 30 Jahren zu bemerken. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Massenmedien, insbesondere das Fernsehen und das Internet. Der Journalist Neal Gabler sieht die Entwicklung als die vermutlich »einschneidendste und einflussreichste Ent-

wicklung des späten 20. Jahrhunderts, obgleich niemand genau zu wissen scheint, wann, wo oder wie sie entstanden war, außer, dass sie wohl aus jüngeren Tagen stammte.«¹⁰ Der Historiker Daniel J. Boorstin liefert bereits 1964 eine lapidare Erklärung für das Funktionieren des Prominentensystems: »Irgend jemand hat stets ein Interesse am Entstehen einer Berühmtheit – vor allem sie selbst, Presseagenten werden dafür bezahlt und Journalisten brauchen Stories.«¹¹ Der Kolumnist Harald Martenstein erklärt das »Promi-Syndrom« als eine Folge der Einführung des Privatrundfunks. Durch private Rundfunksender entstand plötzlich viel Sendezeit, die attraktiv gefüllt werden musste, etwa mit »Prominenten, die man sich selber herstellt.«¹² Prominenz steht also in einem engen Abhängigkeitsverhältnis zu den Massenmedien, das aber nicht einseitig ist, da auch die Massenmedien von den Prominenten abhängig sind.¹³

Die Interessen der Medienunternehmen sind (abgesehen von den Eigeninteressen des Prominenten) nicht zu unterschätzen. Die Vervielfachung der Programme und der Sendezeit durch das Aufkommen der privaten Fernsehsender erzeugte eine Spannung zwischen der Notwendigkeit, immer größere Programmflächen füllen zu müssen, und dem Ziel, herausragende Programmereignisse zu schaffen, die dem Publikum als Besonderheit im Gedächtnis bleiben.¹⁴ Castingshows, Talkshows, Reality-TV und weitere »Promi-Formate« (wie »Ich bin ein Star – holt mich hier raus« oder »Let's Dance«) spielen hier eine verstärkende Rolle: Einerseits brauchen sie Prominente als Grundlage für diese Sendungen, andererseits erschaffen sie diese erst für beziehungsweise durch diese Formate. 30 Jahre Privatfernsehen und vermehrte Eigenproduktionen haben Menschen prominent gemacht, die sonst vielleicht nie eine Chance zum Aufstieg in die Medienszene gehabt hätten. Das Fernsehen wird durch die Schaffung eigener Events und Prominenz immer eindeutiger selbstbezogen. Der Medienwissenschaftler Urs Dahinden stellt die Frage, ob die Selbstreferenzialität des Mediensystems eine Produktionsvoraussetzung für Prominenz ist – beantwortet sie aber leider nicht.¹⁵

Aber auch das Prominentensystem ist selbstreferenziell. Sobald man den Sprung in die Prominenz geschafft hat, bewegt man sich zum großen Teil nur noch innerhalb dieses Systems, das mit dem Mediensystem unlösbar verknüpft ist, da dieses die Voraussetzung für den Prominentenstatus ist. Irgendwann löst sich die öffentliche Beachtung vom Ursprungsgrund, und die Aura des Besonderen umgibt einen schon deshalb, weil man von anderen und vor allem von den Medien beachtet wird: Man ist prominent, weil man prominent ist.¹⁶ Das System trägt sich selbst: »Wer einen hohen Bekanntheitsgrad besitzt, wie ihn Massenmedien erzeugen können, fin-

det schon allein deshalb Beachtung. Prominenz verstärkt sich also selbst.«¹⁷ Die Untrennbarkeit der beiden Sphären Prominenz und Mediensystem ist damit klar ersichtlich: Ohne die Medien könnte Prominenz nicht entstehen und existieren, umgekehrt könnten Teile des Mediensystems ohne Prominenz wohl ebenfalls nicht bestehen. Hier zeigt sich deutlich die Symbiose der drei P: Prominenz, Presse und Publikum.

Die Bedeutung der Prominenz lässt sich auch als Phänomen der Populärkultur verstehen, bei der die Entstehung der Massenmedien und Rezeptionsfreiheit des Publikums eine zentrale Rolle spielen. Populärkultur ist bildorientiert, leicht zugänglich und erfordert kaum Anstrengung.¹⁸ »In der Populärkultur artikulieren sich Bedürfnisse, Wünsche und Sehnsüchte der Menschen.«¹⁹ Prominente sind als Phänomen der Populärkultur zu werten. Das Zusammenspiel von bilddominierten Medien und Performanz (als »Optimierung möglichst allgemeinverständlicher, nicht-verbalen, performativer, theatralischer und vorrangig visueller Kommunikationsformen«²⁰), von einem Angebot an Lesarten für das Publikum und dem Bedürfnis der Prominenten zur Erhöhung ihres Selbstwerts deuten klar darauf hin: »Stars sind gewissermaßen prototypisches Produkt von Populärkultur.«²¹

Entstehung von Prominenz

Da Prominenz als Bekanntheitsattribut definiert ist, das untrennbar mit dem Mediensystem verbunden ist, stellt sich die Frage, wie Prominenz entstehen kann.²² Wichtig ist, dass es sich um ein Modell auf einer Zeitachse handelt: Prominenz entsteht nicht durch ein einmaliges Herausragen aus der Masse, sondern nur durch kontinuierliche Präsenz beim Publikum.

Die Voraussetzung für allgemeine, freiwillige und positive Prominenz ist eine geeignete Persönlichkeit: Es braucht eine narzisstische Persönlichkeitsstruktur und einen Hang zum Exhibitionismus. Prominente müssen sowohl über Leistungsfähigkeit als auch über Erfolgstitel verfügen, medial attraktiv sein und kommunikative Fähigkeiten aufweisen. Ausgangspunkt für die Entstehung von Prominenz ist nun ein »natürlicher« oder ein »künstlicher« beziehungsweise »inszenierter« Auslöser, aufgrund dessen die Inszenierung der Person mit allen Mitteln der Öffentlichkeitsarbeit, insbesondere der Personality-PR, erfolgt. Daran schließt die Vermittlung der Person durch die Massenmedien an.

Bei geeigneten natürlichen Auslösern kann für die erste massenmediale Vermittlung die Inszenierung unterbleiben. Durch die massenmediale Vermittlung tritt die Person in die Sphäre des Publikums ein, das der Per-

son Aufmerksamkeit schenkt. Prominenz kann entstehen. Mit dem Eintritt in die Sphäre des Publikums braucht es weitere Bestätigungen der Prominenz (diese können die gleichen Aktivitäten wie der Auslöser sein, diesem ähnlich oder gänzlich andere), Inszenierungen und massenmediale Vermittlung. Damit baut sich eine Spirale im Publikum auf: Je größer der Radius, desto größer ist auch die Prominenz. Bestätigungen und Inszenierungen müssen nicht gleich stark sein, sie können sich mitunter auch wechselseitig ersetzen. Nicht zu ersetzen sind wiederholte massenmediale Vermittlung und Publikum. Diese beiden Faktoren spielen eine konstituierende Rolle: Das Publikum muss die medial vermittelte Person als Prominenten annehmen. Die Annahme des Prominenten durch das Publikum muss aber nicht unbedingt auch die Zustimmung zum Prominenten, zu seinen Überzeugungen oder Verhalten bedeuten.

Ab dem Zeitpunkt, ab dem keine weiteren tatsächlichen Bestätigungen mehr nötig sind, um Vermittlung zu erreichen, kann von Prominenz gesprochen werden. Dies bedeutet nicht, dass keine weiteren Auslöser mehr gesetzt werden, sondern nur, dass es für die Vermittlung nicht mehr notwendig ist. In diesem Falle wird die Inszenierung immer wichtiger. Es ist nicht möglich, einen genauen Zeitpunkt zu nennen, ab dem eine Person als prominent gilt. Dies hängt von dem Auslöser, der Inszenierung und der Annahme durch das Publikum ab.

Sonderformen des Modells zur Entstehung von Prominenz

Es sind einige Sonderformen dieses Modells zu berücksichtigen, die sich um die Prominenzkarrieren von unfreiwillig Prominenten, Prominenten aufgrund von Bildschirmberufen, Berufs- und Interessenprominenz und lokaler Prominenz drehen. Diese Sonderprominenzkarrieren lassen sich als Varianten des Grundmodells darstellen, wobei jeweils ein Faktor des Grundmodells nicht vorhanden (Wille zur Prominenz beziehungsweise geeignete Persönlichkeit) oder nur eingeschränkt gegeben (Größe und Zusammensetzung des Publikums) ist.

Unfreiwillige Prominenz: Bei dieser fehlt es am Wunsch der Person, prominent zu werden. Sie ist nicht geeignet oder nicht gewillt, prominent zu werden, und erlangt diesen Status unfreiwillig aufgrund verschiedener Umstände. Unfreiwillige Prominenz entsteht beispielsweise bei Katastrophen- und Verbrechenopfern, Partnern, Freunden und Kindern von Prominenten sowie Eliteangehörigen. Wenn in den genannten Fällen die Inszenierung unterbleibt, kann die unfreiwillige Prominenz trotz mög-

licher Anlässe meist beendet werden beziehungsweise festigt sich nicht, da keine weitere massenmediale Vermittlung stattfindet und das Publikum mangels interessanter Aspekte das Interesse an der betreffenden Person verliert.

Prominenz durch »Bildschirmberufe«: Eine interessante Sonderform der Prominenz stellen jene Mitarbeiter in Medienbetrieben dar, die in sogenannten Bildschirmberufen tätig sind (vor allem Moderatoren und Nachrichtensprecher). Die Besonderheit zeigt sich in der Vermischung von Auslöser und Vermittlung. Die Arbeit im Medienbetrieb ist ein natürlicher Auslöser, da es sich um eine tatsächliche Leistung handelt, die aber schon im Vermittlungsmedium stattfindet. Auslöser und Vermittlung fallen somit zusammen. Eine weitere (gegebenenfalls berufsferne) Inszenierung ist möglich, aber nicht nötig, da die Person durch ihren Beruf ständige mediale Präsenz erlangt.

Berufs- und Interessenprominenz: Sie wird nicht vom allgemeinen Publikum, sondern von einem anderen, meist kleineren, spezifisch zusammengesetzten Publikum angenommen, das durch einen gemeinsamen Beruf oder ein gemeinsames Interesse gekennzeichnet ist. Bei Berufsprominenten setzt sich das Publikum aus Berufskollegen derselben Branche zusammen. Der (natürliche) Auslöser ist zumeist eine große fachliche Leistung, die Anerkennung findet. Die Vermittlung erfolgt hauptsächlich über Fachpublikationen sowie gegenüber einem Präsenzpublikum (etwa bei Kongressen).

Ein Interessenprominenter entsteht durch ein Publikum mit gemeinsamen Interessen und Vorlieben, vor allem für gesellschaftliche Bereiche, die vergleichsweise wenige Anhänger finden (beispielsweise Oper, Randsportarten oder bestimmte Literaturgattungen). Als (natürliche) Auslöser kommen vor allem die Leistungen in den entsprechenden Interessengebieten in Betracht, die aber nicht für die allgemeine massenmediale Vermittlung ausreichen.

Lokale Prominenz: Auch bei der lokalen Prominenz ist im Unterschied zum allgemeinen Modell das Publikum ein anderes. Es ist – durch geografische Grenzen eingeschränkt – viel kleiner. Die Vermittlung erfolgt hauptsächlich durch persönliche Kontakte, aber auch Lokal- und Regionalmedien spielen eine Rolle.

Jene Formen der Prominenz, die auf einem spezifischen (kleineren) Publikum gründen, können durch massenmediale Berichterstattung den Sprung zur allgemeinen Prominenz machen. Beim Übergang von Berufs- und Interessenprominenz zur allgemeinen Prominenz ist der Glaube an die Leistung seitens des allgemeinen Publikums von enormer Bedeutung,

da es die tatsächliche fachliche Leistung aufgrund mangelnder Sachkenntnis zumeist nicht beurteilen kann. Dies kann durch gekonnte Inszenierung erreicht werden, so etwa durch »Übersetzung« von der Fachsprache in allgemein verständliche Sprache.

Nutzen von Prominenz für Kommunikationsbranche und Publikum

Die Massenmedien wie auch die Kommunikationsbranche leben in vielerlei Hinsicht sehr gut von den Prominenten: Prominenz ist ein altbekannter Nachrichtenwert, der Inhalte attraktiver machen kann. Sie sind (zum Teil) einziger Inhalt von Websites, (Klatsch-)Magazinen und TV-Sendungen oder betreiben eigene Formate. Prominente werden in der Werbung und in der Politik als Testimonials eingesetzt. Rund um die Inszenierung von Prominenten sind zudem eigene Branchen entstanden, die mit der Inszenierung der Prominenten ihre Geschäfte machen, »von den Promotoren und Vermittlern über die PR-Berater und Fanpublizisten bis zu den Produktionsfirmen und Händlern mit Accessoires der Stars«.²³ Die Personality-PR formt das Image, vermittelt Prominente an die Medien, die Werbung und zu Events und bereitet sie auf diese Auftritte vor.

So stellen Prominente, Medien und »angrenzende Branchen« wie PR oder Werbung einen gut funktionierenden Verwertungsmechanismus dar: Die Massenmedien, die die Prominenz »gemacht« haben, die diesen Personen erst ein Forum und ein bestimmtes Maß an erwartbarer Aufmerksamkeit geboten haben, benutzen sie, um genau dies auch weiterhin gewährleisten zu können. Die Prominenten wiederum streben – vor allem mittels professioneller Inszenierung durch PR und Werbung – weiterhin in die Öffentlichkeit. Durch die permanente Nachfrage des Publikums nach (immer neuen) Prominenten wird der Kreislauf in Gang gehalten: »Beim Aufbau von Prominenz sind Industrie und Publikum Komplizen.«²⁴

Es ist davon auszugehen, dass das Publikum nur jene Personen als prominent anerkennt, die ihm in irgendeiner Form nutzen. Prominente erfüllen für das Publikum bestimmte Funktionen und Bedürfnisse und lösen Emotionen aus: »Je mehr Reflexionsfläche für tatsächliche, erträumte oder gefürchtete Seinszustände zur Verfügung steht, umso mehr Aufmerksamkeit wird dem Promi zuteil.«²⁵ Im Sinne der Populärkultur lassen Prominente für das Publikum eine Menge an Lesarten zu, jeder Zuschauer holt sich von der Rezeption von Prominenten das, was er in seinem sozialen Kontext braucht oder wünscht.

So stark die Nachfrage einerseits ist, so groß ist andererseits auch die Aufregung über die Prominenten: Sie hätten nichts gesellschaftlich Relevantes geleistet und würden sich nur in den Vordergrund drängen. Dennoch sind Prominente mögliches Identifikationsmodell, Vorbild oder bergen Abgrenzungspotenzial. Sie befriedigen Urinstinkte wie Voyeurismus, Ekel, Schadenfreude und Mitleid und spenden Trost, wenn erkennbar wird, dass Prominente mit denselben Problemen zu kämpfen haben wie »normale« Menschen. Sie stellen gesellschaftsübergreifende gemeinsame Gesprächsthemen dar und können die Zugehörigkeit zu einer Gruppe definieren. Und schließlich sind sie manchmal einfach Unterhaltung und Ablenkung. Auch wenn es negative Ausprägungen im Verhältnis von Prominenten und Publikum geben kann, ist ihre Leistung für die Gesellschaft nicht geringzuschätzen.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

- 1 Gertraud Linz, Literarische Prominenz in der Bundesrepublik, Olten –Freiburg/Br. 1965, S. 16.
- 2 Vgl. Jürgen Gerhards/Friedhelm Neidhardt, Strukturen und Funktionen moderner Öffentlichkeit: Fragestellungen und Ansätze, in: Stefan Müller-Dohm/Klaus Neumann-Braun (Hrsg.), Öffentlichkeit, Kultur, Massenkommunikation, Oldenburg 1991, S. 31–89; Karl Kraus, Unsterblicher Witz. Werke, Bd. 9, hrsg. von Heinrich Fischer, München 1961; G. Linz (Anm. 1), S. 27; Charles Wright Mills, Die amerikanische Elite. Gesellschaft und Macht in den Vereinigten Staaten, Hamburg 1962, S. 90; Birgit Peters, Prominenz. Eine soziologische Analyse ihrer Entstehung und Wirkung, Opladen –Wiesbaden 1996, S. 19; Ulrich F. Schneider, Der Januskopf der Prominenz. Zum ambivalenten Verhältnis von Privatheit und Öffentlichkeit, Wiesbaden 2004, S. 65.
- 3 Georg Franck, Ökonomie der Aufmerksamkeit. Ein Entwurf, München 1998, S. 151.
- 4 Vgl. Diedrich Diederichsen, Der Promi ist eine Mikrobe, in: Die Tageszeitung vom 16.1.2004, S. 17; Werner Faulstich/Helmut Korte (Hrsg.), Der Star. Geschichte. Rezeption. Bedeutung, München 1997; Clive James, Fame in the 20th Century, London 1993; Harald Martenstein, Populismus lohnt sich. Wie das Privatfernsehen Deutschland verändert hat, in: Adolf Grimme Institut (Hrsg.), Jahrbuch Fernsehen 2004, Bonn 2004, S. 9–18.
- 5 Friedrich Sieburg, Von der Elite zur Prominenz, in: Die Zeit, Nr. 25 vom 24.6.1954, www.zeit.de/1954/25/von-der-elite-zur-prominenz (20.2.2014).
- 6 Von lat. *prominere* – herausragen.
- 7 Vgl. dazu folgende, die als einzige die Symbiose dieser Faktoren erwähnen, aber nicht näher darauf eingehen: Joan Kristin Bleicher, Medien, Markt und Rezipienten. Auf-

- merksamkeit als Grundbedingung medialer Kommunikation, in: dies./Knut Hickethier (Hrsg.), *Aufmerksamkeit, Medien und Ökonomie*, Hamburg 2002, S. 125–148; Ulrike Kaiser, *Rückblick auf ein Mediendrama: Der Diana-Effekt*, in: *journalist*, (1997) 10, S. 13–19; Miriam Meckel, *Tod auf dem Boulevard. Ethik und Kommerz in der Mediengesellschaft*, in: dies. (Hrsg.), *Medien-Mythos? Die Inszenierung von Prominenz und Schicksal am Beispiel von Diana Spencer*, Opladen – Wiesbaden 1999, S. 11–52.
- 8 Vgl. beispielsweise Hans-Peter Dreitzel, *Elitebegriff und Sozialstruktur. Eine soziologische Begriffsanalyse*, Stuttgart 1962; Suzanne Keller, *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*, New York 1993; C. W. Mills (Anm. 2); Harald Wenzel, *Obertanen. Zur soziologischen Bedeutung von Prominenz*, in: *Leviathan*, 28 (2000) 4, S. 452–476.
- 9 Vgl. etwa Wilhelm Bürklin/Hilke Rebenstorf (Hrsg.), *Eliten in Deutschland. Rekrutierung und Integration*, Opladen 1997; H.-P. Dreitzel (Anm. 8); Gerhard Feldt (Hrsg.), *Die Fortschrittmacher. Eliten und ihre gesellschaftliche Relevanz im 21. Jahrhundert*, Wien 2002; Stefan Hradil/Peter Imbusch (Hrsg.), *Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen*, Opladen 2003; Klaus-Michael Kodalle (Hrsg.), *Der Ruf nach Eliten*, Würzburg 1999; Beate Kraus (Hrsg.), *An der Spitze: von Eliten und herrschenden Klassen*, Konstanz 2001; Thomas Leif (Hrsg.), *Die politische Klasse in Deutschland. Eliten auf dem Prüfstand*, Bonn – Berlin 1992; Wilfried Röhrich (Hrsg.), *Demokratische Elitenherrschaft. Traditionsbestände eines sozialwissenschaftlichen Problems*, Darmstadt 1975.
- 10 Neal Gabler, *Das Leben, ein Film. Die Eroberung der Wirklichkeit durch das Entertainment*, München 2001, S. 167.
- 11 Daniel J. Boorstin, *Das Image oder Was wurde aus dem Amerikanischen Traum?*, Reinbek 1964, S. 69.
- 12 H. Martenstein (Anm. 4), S. 12. Vgl. auch N. Gabler (Anm. 10), S. 172 ff.
- 13 Vgl. Ulrike Becker, *Ein kleiner Mann wird groß. Die Darstellung von Nicht-Prominenten in den unterhaltenden Wochenzeitschriften am Beispiel der »Neue Post«*, Hamburg 1993, S. 60.
- 14 Vgl. Knut Hickethier, *Trends in der Programmentwicklung im öffentlich-rechtlichen und im privaten Fernsehen*, in: Hermann-Dieter Schröder (Hrsg.), *Entwicklung und Perspektiven der Programmindustrie*, Baden-Baden 1999, S. 89–103, S. 95.
- 15 Vgl. Urs Dahinden, *Informationsflut und Aufmerksamkeitsmangel. Überlegungen zu einer Sozialökonomie der Aufmerksamkeit*, in: Klaus Beck/Wolfgang Schweiger (Hrsg.), *Attention please! Online-Kommunikation und Aufmerksamkeit*, München 2001, S. 39–56, hier: S. 46.
- 16 Vgl. Jo Groebel, *Zwischenruf: Präsenzelite oder die Demokratisierung der Prominenz*, in: Ralph Weiß/ders. (Hrsg.), *Privatheit im öffentlichen Raum. Medienhandeln zwischen Individualisierung und Entgrenzung*, Opladen 2002, S. 507–522, hier: S. 515.
- 17 Christoph Neuberger, *Online-Journalismus als Instanz der Aufmerksamkeitslenkung*, in: K. Beck/W. Schweiger (Anm. 15), S. 217–235, hier: S. 219.
- 18 Vgl. Lothar Mikos, *Fernsehen im Erleben der Zuschauer. Vom lustvollen Umgang mit einem populären Medium*, Berlin – München 1994, S. 24; Udo Götlich/Rainer Winter (Hrsg.), *Politik des Vergnügens. Zur Diskussion der Populärkultur in den Cultural Studies*, Köln 2000, S. 7; Hans-Otto Hügel (Hrsg.), *Handbuch Populäre Kultur*, Stuttgart – Weimar 2003, S. 6.

- 19 L. Mikos (Anm. 18), S. 21.
- 20 Winfried Fluck, »Amerikanisierung« der Kultur. Zur Geschichte der amerikanischen Populärkultur, in: Harald Wenzel (Hrsg.), Die Amerikanisierung des Medienalltags, Frankfurt/M. –New York 1998, S. 13–52, hier: S. 16.
- 21 Ulrich Saxer, Das Starphänomen im dualen Rundfunksystem, in: W. Faulstich/H. Korte (Anm. 4), S. 204–218, hier S. 209.
- 22 Für eine detaillierte Beschreibung des Modells inklusive aller Komponenten vgl. Julia Wippersberg, Prominenz. Entstehung. Erklärungen. Erwartungen, Konstanz 2007, S. 153 ff.
- 23 U. Saxer (Anm. 21), S. 214.
- 24 Bruno Seemann, Prominenz als Eigentum, Baden-Baden 1996, S. 22.
- 25 Marcus Johst, Die Stimmungsmacher, in: cover. Medienmagazin, (2004) 2, S. 22–26, hier: S. 24.

Faszination Adel – Popularität unzeitgemäßer Standesprivilegien als Problem der Demokratie?

Essay

Adelshochzeiten und Thronfolgergeburten haben eine riesenhafte und leicht erregbare Anhängerschaft. Eigentlich private Statuspassagen wie Eheschließung, Niederkunft und Beisetzung werden von einem Millionenpublikum enthusiastisch und distanzlos verfolgt, sofern das betroffene Personal dem Hochadel zugerechnet werden kann; auch dort, wo das Knüpfen und Lösen adliger Familienbande laut zuständiger Verfassung eben keine »Staatsaffäre« ist. Politische Quereinsteiger von Rang und Geburt genießen einen erklärungsbedürftigen Vertrauensvorschuss bei großen Teilen der Bevölkerung.

Den mannigfaltigen Solidarisierungen mit dem Freiherrn zu Guttenberg nach dessen erzwungenem Rückzug aus der offiziellen Politik haftet zwar ein Hauch von Uninformiertheit (und Wissenschaftsverachtung) an. Dessen ungeachtet könnte man hinter der Sympathie für die gutherrliche Zurschaustellung von Unkonventionalität im politischen Betrieb eine an Max Weber erinnernde Mahnung an die Berufspolitiker wittern: In seinen berühmten Münchner Vorträgen von 1919 hatte er dem Degenerationstypus des Politikers, der »von der Politik« lebt, das Modell eines authentischen Führers an der Spitze rationaler Verwaltung entgegengehalten. Dieser lebe »für die Politik«, und es gelinge ihm, die Seelenlosigkeit der Maschinen von Partei und Verwaltung durch das »Charisma« des akklamierten Repräsentanten echten Entscheidens zu kompensieren.¹ Gerade in Deutschland aber, dessen mittelalterliche Kaiser einem Reich auf dem Papier vorstanden und dessen Könige nur wenig oberhalb des Zwergstaa-

tenfürstentums agierten, weckt die Verbindung zwischen Charisma des politischen Personals und »Führerschaft« die unheilvollsten Erinnerungen. Sollte man es darum also bei einem ersehnten Abgang des gegenwärtigen politischen Personals nicht mit einer noch früheren historischen Stufe versuchen und auf die vermeintlich substanzielle Charakterressource einer höheren Geburt setzen?

Adelssympathie und Politikverdrossenheit

In diesem Querverweis steckt eine zunächst beunruhigende Ambivalenz der Adelssympathie. Diese besteht, sofern sich unter persönliche Erregungen über eigentlich private Umtriebe einer prominenten statt herrschenden Personengattung womöglich politisch aussagekräftige Haltungen mischen. Das wäre jedenfalls dann der Fall, wenn zwischen der Krönung als Medienereignis und dem ganz normalen parteipolitischen Engagement von Adelspersonen wie Otto von Habsburg oder Otto Graf Lambsdorff eine Sehnsucht nach Elitebildung entlang leistungsunabhängiger Adelsprädikate aufkeimte. Steckt hinter dem populären Reiz des personifizierten Geburtsprivilegs womöglich eine Verdrossenheit gegenüber dem sperrigen politischen System, in das sich das demokratische Prinzip der Selbstbestimmung des »Volkes« nun einmal verwandelt, wenn die Politik in einen Betrieb übersetzt werden muss? Stehen die Tränen über das Schicksal der Lady Diana in einer geheimen Verbindung mit der Frustration über die realdemokratische Wirklichkeit scheinbar entrückter und fremdartiger Politik?

Genug spricht noch immer dagegen, so beispielsweise die Vermutung der Publizistin Raphaëlle Bacqué, dass in der medialen Häme dieser Tage über eine Liaison des französischen Staatspräsidenten eine nachholende Entsakralisierung des Königs vollzogen und die »monarchischen Restbestände in der Republik« als endgültig unzeitgemäß demaskiert würden.² Königshäuser können im Zusammenhang eines europäischen »Mehr-Ebenen-Systems« der Politik zwar mit einigem Recht als »dekorative Fremdkörper« betrachtet werden.³ Wenn aber Demokratie *mehr* ist als ein formales Gerüst von Verfahrensregeln unter Einschluss inszenierter Rückkoppelungen mit einem vermuteten »Volkswillen«, wenn also der Bezug auf den »Gemeinsinn« einen realen Rückhalt in den Alltagshaltungen des Publikums haben sollte, dann verlangt die Demokratie von ihren Bürgern offenbar mehr als ein nur äußerlich gefügiges Stillhalten gegenüber der Politik. Und das hieße dann, dass die emotional aufgeladene Anteilnahme an den

Querelen der Geburtsnobilität immerhin ein mögliches Indiz für Erosionen demokratischer Grundhaltungen wäre. Als ein Flirt mit dem ständischen Prinzip der Elitebildung wird die Adelssympathie politisch aufgeladen, wenn sie mit der Verärgerung über das politische Alltagsgeschäft eine Verbindung eingehen sollte.

Vom politischen Gehalt eines projizierten Faszinosums

Soweit sich die Adelssympathie im Radius der Regenbogenpresse, durch Auflagen und Einschaltquoten sowie in Leserzuschriften zu Fällen wie der Guttenberg-Affäre zum Ausdruck bringt, bewegen sich Vermutungen über ihre Beziehungen zur kulturellen Verankerung der Demokratie empirisch (das heißt gestützt durch sozialwissenschaftliche Forschung) auf unsicherem Boden, zumal wir es in der Regel mit impliziten, affektiv gestimmten und nur selten von den Betroffenen selbst auf Konsistenz ihrer Implikationen hin überprüften Orientierungen zu tun haben. Verfügbare Umfrageergebnisse – so wichtig und aussagekräftig sie sind – könnten den tieferen Sinn der Popularität des Adels hier leicht verfehlen. Denn das, was in standardisierten Umfragen auf allzu direkte Fragen geantwortet wird, verzerrt häufig genug die tatsächlichen, den Betroffenen vielleicht selbst undurchsichtigen, subjektiven Einstellungen. Die entstehenden, in der Sozialforschung wohl bekannten Effekte der »sozialen Erwünschtheit« führen dann beispielsweise dazu, dass die echte Royalistin sich bedeckt hält, während ein bekennender Monarchist eher Renitenz sucht und Anstoß erregen will, als dass er wahrhaftig einen Grundherrschaft über sich wünschte.

Der mögliche politische Gehalt der Adelssympathie liegt ohnehin auf einem anderen Niveau als eine mögliche royalistische Gesinnung mit Bezug zu tatsächlich parteipolitischen Absichten. Die Einschätzung einer möglichen Spannung zwischen demokratischer Grundattitüde und Adelsfaszination muss sich deshalb an eine eher kultursoziologisch-sozialpsychologische Interpretation von *indirekt* mitgeteilten Sehnsüchten und Projektionen halten. Der projektive Charakter der Adelsfaszination zeigt sich dann, wenn man implizite Erwartungen an hochwohlgeborene Individuen wenigstens grob mit der strukturellen Lage von Adelsfamilien innerhalb demokratischer Rechtsstaaten und liberaler Wirtschaftsordnung kontrastiert. Es zeigt sich dabei rasch, dass die Liebe zur Noblesse als angedeutete Kritik des Status quo der Herrschaft in demokratischen Ordnungen nur solange taugt, wie sie nicht als eine ernsthafte Option beim Wort genommen wird. Denn der traditionelle Adel ist in der Fantasie des Publikums

nicht in seiner ehemaligen historischen Gestalt als unbeschränkt herrschende Elite reizvoll. Er gefällt vielmehr nur in seiner kupierten Form, in der das ständische Geblütsprivileg in eine verbürgerlichte Tugendhaftigkeit ohne faktische Autoritätsausübung übersetzt ist.

Von tatsächlicher Macht zu tugendhafter Selbstinszenierung

In der rein monarchischen und in der ständischen Ordnung war das Politische beschränkt auf die personale Herrschaft eines – historisch mal mehr, mal weniger strikt – abgeschlossenen Standes, der sich durch komplizierte Verwandtschafts-, Freundschafts- und Klientelbeziehungen bildete. Diese Zeit ist erst einmal vorbei. Nach dem Ersten Weltkrieg – dessen Ausbruch in diesem Jahr immerhin ein volles Jahrhundert hinter uns liegt – war der Adel in Deutschland und mit anderen Akzenten in Österreich zunächst erledigt, das heißt zu großen Teilen delegitimiert und politisch wie rechtlich weitgehend »abgewickelt«. Die schmachvolle Flucht des lautlos entthronten deutschen Kaisers in sein operettenhaftes Exil, die Abschaffung von Privilegien durch die Weimarer Verfassung, die Aufhebung der Adelstitel in Österreich und so mancher Verlust an Liegenschaften stehen jedenfalls für einen jener seltenen abrupten Brüche, in denen sich eine radikale historische Auswechslung der Eliten vollzieht. Natürlich wird bei solchen Brüchen nicht wirklich alles von heute auf morgen neu. Man muss zwischen dem offiziellen Status einer Gruppe innerhalb des Rechts, der Politik, der verbrieften Besitztitel und dem inoffiziellen, schwer bestimmbaren Ansehen unterscheiden, das eine solche Gruppe »über ihre Zeit hinaus« in den Alltagskulturen einer Gesellschaft noch genießt. So nahm die Geschichte Deutschlands noch einige von Grauen durchzogene Wendungen, bis »die« Gesellschaft hier – wenigstens halbwegs – als ein demokratisiertes Gefüge zwischen politischem System und kultureller Orientierung gelten konnte.

Dass das Ende eines Krieges wenigstens an der Oberfläche der Rechtsordnung von praktischen Verhältnissen das Privileg eines herrschenden Standes hinwegfegen kann, muss ohnehin tiefere Gründe haben als die kurzfristig sichtbare Pleite von Glanz und Glorie im Grauen der Schützengräben. Ohne Zweifel hat sich die Adelherrschaft im Kriegsverlauf durch das Missverhältnis zwischen der Rhetorik der »schimmernden Wehr« und dem Elend der industriell geführten Materialschlachten entschieden blamiert. Aber die höchst alltagswirksame Neigung, lieber erheben den Illusionen als bedrückenden Realitäten anzuhängen, war auch nach dem November 1919 kraftvoll genug, um rund um das Phantasma der

»Dolchstoß-Legende« traditionellen Halluzinationen Wirkung im politischen Alltagsgeschäft zu verschaffen. Daraus folgt zweierlei: Zum einen ist der Elitewechsel, dem der Adel seine Verwandlung von einem faktisch herrschenden Stand in eine Projektionsfläche für unsortierte Tugend- und Ordnungsfantasien verdankt, nicht tagespolitisch, sondern strukturell bedingt. Die Adelherrschaft hatte sich durch den Wandel der industrialisierten Welt und den Umbau der Sozialstruktur »überlebt«, lange schon bevor das in den Attitüden des zum System gewordenen Untertanengeistes angekommen war.⁴ Zum zweiten ist die – hundert Jahre nach Sarajevo – geradezu wiederauferstandene Adelsfaszination in der Alltagskultur ein Phänomen, dessen Bedeutung für den Stand der Demokratie in der Gegenwart eher im Bereich der indirekt wirksamen Fantasien als im Feld ernsthafter Interessen an einer Renaissance ständischer Ordnung zu suchen ist. Hier ist zu vermuten, dass die Faszination des Adels als ein Effekt medialer Fiktionalisierungen die objektiv und strukturell eher geringe Bedeutung einer traditional abgegrenzten Gruppe mit einer Art von bereinigter Projektion überzieht. Diese Projektion würde den Test auf Übersetzung in politische Wirklichkeit nicht überstehen, weil die Fantasie über den Adel die Realitäten seiner ehemaligen Macht von den glänzenden Merkmalen seiner tugendhaften Selbststilisierung abzieht. Übrig bleibt in dieser Subtraktion zum Wunschbild eine Mischung aus Märchenkulisse, Galagarde-robe und Charakterfestigkeit.

Fiktive Kompensation für die Entzauberung des Politischen

Strukturell waren die ständische Ordnung und damit der Rang des Geburtsadels sowie der Reiz der Nobilitierung der Bürgerlichen, die das Ständische nachahmt und damit zugleich bestätigt und fiktionalisiert, ohnehin durch Konstitutionalisierung im 19. Jahrhundert (durch die unabwendbare Einbeziehung des dritten Standes in eine verfassungsmäßige Gewährleistung der Staats- und Militärfinanzierung) schon relativiert. Die skandinavischen und die britische Monarchen mögen in der Zeit des Zweiten Weltkrieges eine reale Solidarisierungsfunktion gehabt haben; sie konnten, beispielsweise in Rundfunkansprachen, als Personifikationen eines sonst nur vage sichtbaren Kollektivs Resistenz veranschaulichen und damit die Moral stärken. Nach dem Krieg aber verlagerte sich die Adresse, an die eine solche Personalisierung gerichtet sein könnte. Heutzutage bieten Königshäuser als personifizierte Landesspitzen auf symbolischer Ebene höchstens eine fiktive Kompensation für die auch in den konstitutionellen

Monarchien längst vollzogene Entzauberung des Politischen. Die objektive normative Grundlosigkeit nüchterner politischer Rationalität (administrative und strategische Effizienz und positives Recht) und die Anonymität der Selbstbestimmungseinheit demokratischer Gemeinwesen können dort, wo der Emotionswert eines illusionslosen »Verfassungspatriotismus« nicht genügen will, durch den Schein der anschaulichen, persönlichen und charaktervollen Identität ergänzt werden, sodass die greifbare Substantialität einer Spitzengruppe als vermeintliches Haupt eines Volkes für den Schein der Einheit sorgen kann, wo keine ist. Wo der demos rechtlich und also abstrakt konstituiert wird, kann der Adel, in diffuser politischer Projektion, als Surrogat der verwandtschaftlichen Substanz des ethnos für Wärme sorgen – auch wenn die entsprechende Flamme als Quelle undeutlicher Identifikation in Wahrheit dem kalten Blitzlicht des Enthüllungsjournalismus entspringt.

Eine solche, eher gefühlte, Unterstellung der Bedeutung des Adels steht offenkundig im direkten Widerspruch zu den Realitäten der Lage einer durch Abstammung gebildeten Gruppe inmitten demokratischer Verfassungsstaaten. Gerade der deutsche Adel, der historisch bezogen auf Regionen und Status ein höchst heterogenes Bild abgab, hat sich erst dann zu einer gewissen Homogenität in puncto Endogamie (Heirat unter Gleichgestellten) und Wertorientierung durchgerungen, als seine objektive Geltung als Stand Geschichte und seine Privilegien – ausgenommen vor allem süddeutsche Grundbesitztümer – Vergangenheit geworden waren.⁵ Der Adel, sofern er nicht ausnahmsweise noch vom Staat Apanagen bezieht (und diese nicht zur privaten Unterhaltsleistung innerhalb wohlhabender Adelsfamilien geworden sind), fristet seine keineswegs in jedem Fall üppige ökonomische Existenz auf derselben Grundlage wie der Bürger, und er organisiert sich in Genossenschaften, die eher Selbsthilfegruppen als Standesinstitutionen ähneln. Unterwegs ist aus dem Recht zur Verfügung über den Untertanen die Selbstverpflichtung auf angeblich beispielhafte Tugenden geworden, deren Herkunft aus der Vorzeit allerdings zweifelhaft ist, sofern beispielsweise die öffentlich ausgestellte Wohltätigkeit der Prominenz von ganz anderem Schlage ist als eine paternalistische Versorgung von Leibeigenen lange vor der Erfindung des Sozialstaates.

Sehnsucht nach dem Privileg ohne Leistung

Unwahrscheinlich aber ist es ohnedies, dass die Faszination des Adels beim breiten Publikum sich in den ernsthaften Wunsch übersetzen ließe, dieser

möge wieder herrschen und regieren. Denn die Adelsfreunde, die selbst nicht von Stand sind, wollen ihre Ohnmacht als Bürger wohl durchaus nicht eintauschen gegen ihre Unterwerfung als Untertan. Vergessen und vielleicht verziehen ist, dass das Adelsprivileg in vormodernen Zeiten gar keinen Sinn hatte ohne die korrespondierende radikale Beschneidung der Rechte der niederen Stände. Die Zeiten, in denen der Adel bei der Jagd die Frucht auf den Feldern zertrampelte, ohne seinen Anspruch auf deren Erträge zu vermindern, wünscht kaum jemand zurück. Das tausendfache Mitgefühl mit den Kränkungen der Kronprinzessin durch eine gefühllose Schwiegermutter will jener das Recht nicht zurückerstatten, denen, die Brot fordern, Kuchen zu empfehlen. Zumal eben jene in historischen Zeiten typische Gefühllosigkeit des Adels gegenüber seinen Töchtern und Untergebenen den heutigen Grafen und Fürstinnen nicht verziehen würde. Das Interesse an den Adelsfamilien speist sich demnach aus Quellen, die viel weniger restaurativer als ganz moderner Natur sind. Das eine Motiv, das in Frage kommt, ist ohne die moderne Umstellung der Elitelegitimation von Herkunft auf Leistung nicht zu verstehen. Das andere Motiv, die indirekte Disziplinierung der adeligen Lebensart durch bürgerliche Moral, entschärft den Verdacht auf Bedrohung der Demokratie schließlich entschieden.

Das erste Motiv könnte als die Sehnsucht nach dem Privileg ohne Leistung verstanden werden. Zum Übergang in die kapitalistische, liberale, demokratische Moderne gehört die Delegitimation von klassischen Machteliten, so auch die Entwertung der traditionellen Rechtfertigung hierarchischer Verhältnisse. Die Zuteilung von Privilegien und gehobenen Positionen ist jetzt abhängig von der Rechtfertigung über zumindest inszenierte Leistung (als individueller Beitrag zu kollektiven Gütern). Der klassische Adel bricht aus dieser Logik aus, scheut mit Würde die Arbeit und erbt. So beruht die Faszination des Adels vielleicht in Teilen auf der diffus verspürten Verheißung der Ausnahme von der Leistungsregel. Dabei wäre die Sympathie für die verdienstlose Privilegierung durch das archaische Prinzip der zufälligen Geburt von zwei gegenläufigen Prinzipien durchzogen: Naheliegend ist die Identifikation mit einer »verdienstlosen« Erhabenheit des eigenen Status. Die Begeisterung für die Standesexogamie, für die Eheschließung als erlösender Erhebung (in der Regel) der Prinzessin aus den Reihen der Bürgerlichen, spielt zwischen den Zeilen auf die mögliche Vorbestimmung des einfachen, aber ehrlichen Menschen an. Eine protoreligiöse Erlösung aus dem Elend des Gewöhnlichen modifiziert sich in der Grauzone zwischen Adelsbegeisterung und Konsumalltag zu dem Versprechen, das jeder, den der Kapitalismus gleich – und das

heißt klein und unbedeutend – macht, jederzeit ans strahlende Licht gezogen werden kann.

Man darf diese Motivlage im Bereich der Traumlichter nicht verwechseln mit der einfachen Logik des »Aschenputtels«, weil der individualisierende Zug der Erlösungshoffnung nicht die ständische Ordnung, sondern den existenziellen Sinn der eigenen Lebensführung betrifft, und dieser ist eine moderne Fantasie: Deswegen liegt unter der leicht als unrealistisch durchschaubaren Aspiration auf Standeserhöhung notwendigerweise die aus dem klaren Bewusstsein verdrängte, gegenläufige Hoffnung, dass auch der je eigenen gesellschaftlichen Position, an der wenig zu ändern ist, trotz aller systembedingten Austauschbarkeit des Arbeitnehmers ein substanzieller Sinn innewohnt. Die Sympathie für Leistungsunabhängigkeit des eigenen Glücks spitzt sich zu, wenn im Zuge der Veränderung der Ökonomie, vom »Postfordismus« bis zur Blüte des Finanzmarktkapitalismus, das Leistungsprinzip massiv unterlaufen wird durch das Prinzip des kurzfristigen Erfolges durch Ergreifen von Gelegenheiten: von der Finanzspekulation bis zum Lottogewinn und der »Casting-Show«. ⁶ Bevor nun diese Entwertung der Leistungsgerechtigkeit bei gleichbleibenden Statusdifferenzen deren Sinn zerstört, soll die verdienstlose Privilegierung dann wenigstens einem transzendenten Prinzip folgen, so etwa dem Verdienst durch den inneren Adel der erhabenen Person. Dieser ist schwer zu erkennen, sodass der »alte« Adel einspringt, um den Privilegien ein suggestives Fundament in der Sache zu verschaffen, im Zweifelsfall die angeborene Eignung.

Verkleinbürgerlichung der Adelsmoral

Der Adel, dem seine Wertschätzung durch das Publikum zu großen Teilen aus den Wolkenpalästen der Traumgebilde zukommt, muss für die Anerkennung seiner Prominenz und seiner verdienstfreien Auszeichnung einen Preis entrichten. Das Volk, das mit der Anerkennung des Statusgefälles seinen niederen Stand ratifiziert, verlangt dafür erfolgreich die Verkleinbürgerlichung der Moral der Spitzen der Gesellschaft, auch wenn bei dieser »Gesellschaft« nur mehr an die Abendgesellschaften gedacht wird, bei der die Adelsdamen Haute Couture vorführen. Die ehemals dem Adel eigene nüchterne Funktionalisierung der Paarbeziehung fürs dynastische und später territoriale Gedeihen, verbunden mit einer strukturellen Unterkühlung im Vergleich mit der affektbeladenen bürgerlichen Familie, ist dem inszenierten Adel jetzt untersagt. Er muss sich dem kleinbürgerlichen Ethos des privat-personalen Anstands wenn nicht beugen, so doch ständig aussetzen.

Wenn die nicht standesgemäße Liaison vor drei Generationen noch die Abdankung erzwang, so muss sich die künftige Schwiegerfamilie der Braut jetzt prüfen lassen, ob sie politisch korrekt fühlt und kommuniziert. Dass ein adeliger Herr Mätressen hält und Bastarde zeugt, dass er eigentlich von Rechts wegen promiskuitiv unterwegs ist, war einmal Adelsprivileg und ist jetzt ganz nach dem Muster der bürgerlichen Ehe, der sexuell-affektiven Exklusivitätsnorm, unehrenhaft, auch wenn der Skandalisierungswert des entlarvten Fehltritts weniger Schande als Auflage macht.

In der gegenwärtigen Moderne ist die Familie primär eine Konstruktion des Rechts, der Politik, der Kirchen, der populären Unterhaltungsmedien – innerfamiliäre Beziehungen sind im Kern unterspült durch Individualisierung, Konsumismus, Freiheit zur Ambivalenz und Anspruchshaltungen. Der Adel muss seine Wertschätzung mit der Mühe um eine Gegeninszenierung bezahlen. Gerade der Verstoß bestätigt hier die Norm. Denn das Scheitern der Adelsehen, Zwietracht und Zerwürfnis im Kreise der Erhabenen adeln nun die privaten Misereen des Publikums, das sich im Scheitern der Beziehungen selbst geadelt sieht. Die Skandallastigkeit der Hofberichterstattung ist nicht zuletzt getragen von der strukturell erzwungenen, von der durch die Geringfügigkeit der Spielräume zur Selbstgestaltung des Lebens erpressten Neigung zur Schadenfreude. Zwischen moralischer Empörung und Angstlust am Unerlaubten hin- und hergerissen sucht das sich selbst nicht trauende Bedürfnis nach Normalität sicheren Boden, wo keiner ist.

Die Strahlkraft der medial entworfenen Adelsfiktion vor dem Hintergrund der impliziten Erwartungen, die eine Prominenz von Geburt um der Sympathie willen erfüllen muss, ist vielleicht also am Ende für die kulturelle Grundlegung der Demokratie so schädlich nicht. Den grauen Alltag demokratischer Verfahren beschädigte die Verzückung für eine populär domestizierte Noblesse nur dann, wenn das Spiel mit dem Adel für Realität genommen würde. Dass dies nicht geschieht, dafür sorgt der reale Adel schon selbst.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 15/2014 »Oben« vom 7. April 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Max Weber, *Politik als Beruf* (1919), in: ders., *Gesammelte Politische Schriften*, hrsg. von Johannes Winckelmann, Tübingen 1988, S. 505–560.

Popularität unzeitgemäßer Standesprivilegien als Problem der Demokratie?

- 2 »Ein Mann ohne Eigenschaften«. Interview mit Raphëlle Bacqué, in: Der Spiegel, Nr. 4 vom 20.1.2014, S. 84 ff.
- 3 So formuliert es, eher *en passant*: Niklas Luhmann, Die Politik der Gesellschaft, Frankfurt/M. 2000, S. 74.
- 4 Vgl. Hans-Ulrich Wehler, Das deutsche Kaiserreich 1871–1918, Göttingen 1973.
- 5 Vgl. Monika Wienfort, Der Adel in der Moderne, Göttingen 2006, S. 19 f., S. 24 f.
- 6 Vgl. Sighard Neckel, Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft, Frankfurt/M. –New York 2008.

Mitte

Die Mittelschicht – das unbekannte Wesen?

Die Rede von der Mittelschicht ist, ob man es will oder nicht, immer hoch politisch. Wer Mittelschicht sagt, hat dabei meist ein positiv aufgeladenes Bild vor Augen: die integrierte Gesellschaft, ein Modell sozialen Ausgleichs, eine wichtige Trägergruppe gesellschaftlicher Entwicklung und eine spezifische und die Gesellschaft stabilisierende Form der Lebensführung. Den sogenannten Oberschichten hingegen werden selten unabdingbare gesellschaftliche Funktionen zugeschrieben, und sie müssen sich ob ihres Reichtums und ihrer privilegierten Stellung oft an mittelschichttypischen Leitbildern messen lassen. Die sogenannten Unterschichten hingegen möchte man gerne vermeiden; ihnen sollte der Weg in die Mittelschichten offen stehen.

Den Mittelschichten wurde nicht immer eine rosige Zukunft vorhergesagt, wobei Marx als der prominenteste Pessimist gelten kann. Er glaubte, die Mittelschicht würde durch den Klassenkonflikt zwischen Kapital und Arbeit zerrieben werden. Vor diesem Hintergrund gelten der rasante Aufstieg und die Expansion der Mittelschichten als Indizien für die gesellschaftliche Kapazität, die breite Masse der Gesellschaft an den Wohlstandsgewinnen teilhaben zu lassen. Sie sind der lebende Gegenbeweis, dass der Kapitalismus nicht notwendigerweise zur Verelendung der Massen und zur Bereicherung einiger Weniger führen muss. Stand in der Frühphase der Industrialisierung also die »Lage der arbeitenden Klasse« im Fokus der Aufmerksamkeit, so ist es nun die »Lage der Mittelschicht«.

Hierzulande ist die Mittelschicht zur »Chiffre für die aufstiegsorientierte und durchlässige Nachkriegsgesellschaft«¹ geworden. Der von Helmut Schelsky geprägte Begriff der »nivellierten Mittelstandsgesellschaft« gilt vielen sogar als Signum dafür, in einer von der Mitte dominierten Gesellschaft angekommen zu sein. Mit der wachsenden Bedeutung mittlerer Soziallagen, so heißt es bei Schelsky, verbreite sich ein Sozialbewusstsein jenseits der gesellschaftlichen Grundspannung zwischen Oben und Unten

und das Gefühl, man könne »in seinem Lebenszuschnitt an den materiellen und geistigen Gütern des Zivilisationskomforts teilnehmen«.² Letztlich ist es die Verschränkung von marktwirtschaftlicher Verfassung, demokratischer Teilhabe und staatlicher Daseinsvorsorge, die dazu führte, dass eine »Mehrheitsklasse«³ derer entstand, die erwarten durften, an den Segnungen des wirtschaftlichen Wachstums teilzuhaben. In allen westeuropäischen Gesellschaften sind heute die mittleren sozialen Lagen quantitativ bedeutender als die Ränder, und es gibt eine soziale und kulturelle Dominanz von Wertvorstellungen, die in den Fraktionen der Mittelschicht ausgebildet und gepflegt werden. Dies nicht nur, weil es ihnen gelang, die eigene sozioökonomische Position zu stabilisieren und auszubauen, sondern auch, weil sie die Architektur wichtiger Institutionen entscheidend beeinflussten, weil ihr Muster der Lebensführung eine Leitfunktion übernahm und weil sie Träger gesellschaftlicher Reform- und Wandlungsprozesse waren.

Vielfach wird davon ausgegangen, dass eine von breiten mittleren Lagen und eher geringen Klassenunterschieden geprägte Gesellschaft auch andere vorteilhafte Merkmale auf sich vereint – im Hinblick auf die rechtsstaatliche Entwicklung, Wirtschaftswachstum, allgemeines Bildungsniveau, die Entwicklung öffentlicher Infrastrukturen, die Qualität demokratischer Institutionen und das Niveau politischer Partizipation. In der modernisierungstheoretischen Lesart ist die Mittelschicht ein wichtiges Korrelat solcherlei wünschenswerter gesellschaftlicher Charakteristika, Fortschritt und Modernität eingeschlossen. Einige Ökonomen beobachteten dementsprechend einen Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Mittelschichtgröße, wobei die Mittelschicht nicht nur Folge von Wachstum ist, sondern dieses auch hervorrufen und stabilisieren kann, beispielsweise durch Konsum, Humankapitalinvestitionen und Arbeitsmotivation.⁴ Auch in der Diskussion um Modernisierung und Demokratisierung wird der Mittelschicht eine wichtige, wenn nicht gar die zentrale Rolle zugeschrieben. Einer klassischen These von Seymour M. Lipset zufolge verbreitert sich durch ökonomisches Wachstum die Gruppe derjenigen, die zur Mittelschicht hinzugerechnet werden können.⁵ Die Sozialstruktur wird von einer Pyramide zu einer Raute oder einer Zwiebel. Mit dem Wachstum der Mittelschicht ist eine Steigerung des allgemeinen Bildungsniveaus verbunden, was wiederum zu positiven Effekten auf die Demokratieentwicklung führe, denn je gebildeter die Bevölkerung, desto größer die Kompetenz für politische Beteiligung und ihre Anspruchshaltung gegenüber demokratischen Elementen der Politik. Auch sah er die Mittelschicht als relativ tolerant, moderat in ihren politischen Ideologien und relativ immun gegenüber demagogischen Verführungen.

Definitionsangebote

Vor diesem Hintergrund lohnt es sich zu fragen, was eigentlich die Mittelschicht beziehungsweise die Mittelschichten kennzeichnet. Auf diese Frage sind einfache Antworten allerdings nicht zur Hand, da es keine allgemein geteilte Definition der Mittelschicht gibt, sondern sehr unterschiedliche Annäherungen. Eine bei Ökonomen weit verbreitete Abgrenzung der Mittelschicht bezieht sich auf das Einkommen und rechnet alle Personen mit einem äquivalenzgewichteten Haushaltseinkommen zwischen 70 und 150 Prozent des mittleren Einkommens (Medianeinkommen) dazu. Die Gewichtung wird vorgenommen, um eine Vergleichbarkeit zwischen unterschiedlichen Haushalten herzustellen. Der Median ist der Wert der Einkommensverteilung, der die gesamte Bevölkerung in eine obere und eine untere Hälfte teilt. Entsprechend einer solchen Abgrenzung kann man in Deutschland etwa 58 Prozent (etwa 47,3 Millionen Menschen) der Bevölkerung zur Mittelschicht zählen, wobei man im engeren Sinne eher von der Einkommensmittelschicht sprechen sollte.⁶

Die einkommensfokussierte Sicht lässt aber vieles außen vor, was man zur Beschreibung der Mittelschicht als sozialstrukturelle Großgruppe benötigt. Die dort vorgenommenen Abgrenzungen sowohl nach oben wie auch nach unten sind künstlich und nicht zwingend mit den tatsächlichen Handlungsmöglichkeiten der Gruppen verknüpft, die auch durch Lebensweise, familiäre Herkunft und Unterstützungsnetzwerke, soziale und berufliche Positionierung oder, wie bei Studenten, auch zukünftige Lebenschancen bestimmt werden. Deshalb ist es angeraten, es nicht bei dieser engen definitorischen Bestimmung zu belassen und weitere Merkmale zur Beschreibung der Mittelschicht hinzuzuziehen.

In wichtigen soziologischen Großtheorien nimmt die Mittelschicht keine sehr prominente Rolle ein. Marx kennzeichnete das Kleinbürgertum zwar als eigene Klasse, sah es aber nicht als Fixstern zukünftiger gesellschaftlicher Entwicklungen. In dem von ihm prognostizierten Zweiklassenkapitalismus wird ein Großteil der kleinen Handwerker und Händler proletarisiert, nur ein kleiner Teil schafft es, in die Klasse der Kapitalisten aufzusteigen. Neomarxistische Analysen haben zwar der Mittelschicht auch in der kapitalistischen Sozialstruktur ihren Platz eingeräumt, weil Bildung und Qualifizierung, die Aufwertung von Tätigkeiten und die Entstehung mittlerer Positionen in der Wirtschaft gerade keine Klassenpolarisierung stattfinden ließen, aber eine Schlüsselrolle für die gesellschaftliche Entwicklungsdynamik mochten sie ihr nicht zugestehen. Man verstand sie letztlich als »widersprüchliche Klassenlage« oder Mischform, womit zwar

eine vielfältigere Ausprägung sozialstruktureller Positionierungen anerkannt wurde, ohne aber eigenständige Merkmale und Konstitutionsprinzipien hinreichend herauszuarbeiten.⁷ Mit Weberschen Klassenkonzepten lässt sich demgegenüber schon besser argumentieren, dass wir es hier mit einer spezifischen Klassenlage zu tun haben. Max Weber fragt nach einer gemeinsamen ursächlichen Komponente der Lebensführung.⁸ Klassen sind bei ihm keine Gemeinschaften, sondern zuallererst bestimmte Marktlagen, die die Lebenschancen determinieren. So gesehen wäre für die Bestimmung von Mittelschichten relevant, auf welche Weise sie auf den Markt treten und ihre Erwerbschancen geltend machen. Hier spielen Bildung und Qualifikation, also im weitesten Sinne das akkumulierte Humankapital, eine wichtige Rolle.

Gemäß gängigen Schichtungstheorien sind soziale Schichten durch eine Reihe von objektiven Lagemerkmalen wie Beruf, Bildung und Einkommen, aber auch subjektive Charakteristika definiert.⁹ Allerdings gibt es auch hier keinen Konsens über die genaue Abgrenzung der Mittelschicht. Einerseits gibt es Autoren, die den Begriff der Mittelschicht vor allem für die qualifizierten und höher qualifizierten und in der Regel nicht-manuellen Erwerbstätigen im Dienstleistungsbereich reservieren, was Arbeiter und Personen in produzierenden und manuellen Tätigkeiten ausschließt.¹⁰ Andere Autoren gehen von einer umfassenderen Bestimmung der Mittelschicht aus, die auch Facharbeiter und qualifizierte Angestellte in der Industrie – also die »arbeitnehmerische Mitte«¹¹ einschließt, was angesichts der starken Rolle der deutschen Facharbeiterschaft auch gerechtfertigt erscheint.¹²

Nähert man sich den Mittelschichten verstärkt mithilfe von auf Lebenswelt und Kultur ausgerichteten Konzepten, dann treten Mentalitäten, Orientierungen und Werte in den Vordergrund. Was kann man nun sagen, wenn man die Mittelschicht primär durch die kulturalistische Brille betrachtet? Die Kultur der Mittelschicht speist sich historisch aus der bürgerlichen Kultur, die für Werte wie Respektabilität, Pflichterfüllung, Familiensinn, Ordnung und Stabilität und kulturelles Interesse steht. Prägend sind bestimmte Vorstellungen des privaten und öffentlichen Lebens, in denen Selbstständigkeit, methodische Lebensführung, allgemeine und fachliche Bildung sowie Leistungsorientierung ihren festen Platz haben. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg kam es vor allem über den Konsum, die Massenkultur, den Wertewandel und die Demokratisierung der Gesellschaft zu einer grundlegenden Veränderung der Rolle der bürgerlichen Kultur. Erstens breiteten sich die bürgerlichen Wertvorstellungen weiter aus und drangen auch in die Ober- und Unterschichten ein.¹³ Zweitens

kam es zu einer »Entbürgerlichung« der gesellschaftlichen Mitte, indem neue Werte hinzutraten und die alten relativierten.¹⁴ Neue Geschlechtermodelle, postmoderne Werte und die Ökologiebewegung sind in der Mittelschicht entstanden, zugleich haben neue Formen von Individualismus, Flexibilität und Wettbewerblichkeit in der Mittelschicht Fuß gefasst. Heutzutage ist die Mittelschicht keine kulturell homogene Fraktion; vielmehr gibt es ein Nebeneinander unterschiedlicher Fraktionen und Milieus mit je eigenen Lebensstilen, Werten und Lebensweisen.¹⁵

Fragt man nach dem Zusammenspiel von Sozialstruktur und Kultur, dann ergibt sich ein mittelschichttypischer Nexus zwischen der Ausstattung mit Ressourcen und einem spezifischen Lebensführungsmodus.¹⁶ Gemein ist den heutigen Fraktionen der Mittelschichten, dass sie über eine bestimmte mittlere Ausstattung an kulturellem und ökonomischem Kapital verfügen, also etwas zu gewinnen, aber auch etwas zu verlieren haben, was sie dazu anhält, mit diesen Kapitalien achtsam umzugehen und sie immer wieder zu erneuern und zu investieren. Das Bestreben, durch soziale Praktiken den eigenen Status mindestens zu erhalten, wenn nicht zu verbessern, lässt sich auch als »investive Statusarbeit« beschreiben. Typisch für dieses Lebensführungsmodell sind auch ein Leistungsethos und der Planungsimperativ, der sich in den unterschiedlichen Lebensbereichen und in der biografischen Orientierung wiederfinden lässt.

Rückblick: Aufstieg und Expansion der Mittelschicht

Wenn man nun historisch auf die Formierung der Mittelschicht schaut, dann lässt sich feststellen, dass wir es nicht nur mit einer einfachen Ausdehnung, sondern auch mit einem tiefen sozialstrukturellen Wandel zu tun haben. Mit dem Ableben der ständisch geprägten Gesellschaft und dem Aufkommen einer vor allem städtisch geprägten Gruppe der Bürger, die sich einerseits vom Adel und andererseits von den besitzlosen Unterschichten abhob, entstand die sozialstrukturelle Kategorie des Bürgertums, die sich wiederum in das Wirtschaftsbürgertum und das Bildungsbürgertum teilte. Das Wirtschaftsbürgertum umfasste die Gruppen der Handwerker, Kaufleute und Gewerbetreibenden, die schon im Mittelalter einen eigenen Stand gebildet hatten und stark durch Strukturen korporativer Zugehörigkeit abgesichert wurden. Das Bildungsbürgertum bestand hingegen aus akademisch gebildeten Personen, Beamten und den freien Berufen und war weniger über den Besitz an Produktionsmitteln und wirtschaftliche Aktivitäten geprägt als durch Bildung und kulturelle

wie politische Definitionsmacht. Diese beiden Gruppen, das Bildungsbürgertum und das Wirtschaftsbürgertum, würden wir heute als obere Mittelschicht oder sogar Oberschicht klassifizieren.

Mit der Expansion der Mittelschicht seit dem späten 19. Jahrhundert wurde ihr ursprünglicher Kern marginalisiert, neue Professionen, Gruppen von Angestellten und qualifizierten Beschäftigten sowie weitere »gebildete Klassen« traten hinzu. Ihr quantitatives Wachstum verdankten sie Prozessen der Modernisierung, Industrialisierung und Bürokratisierung, die einen berufsstrukturellen Wandel auslösten und die Nachfrage nach technisch geschultem und gebildetem Personal erhöhten. Was Lebensführung und Alltagsorganisation anging, waren die Angestellten eher an bürgerlichen Gruppen denn am proletarischen Lebensstil orientiert, auch wenn Angestelltenarbeit vielfach von Routinetätigkeiten bestimmt war und sich Existenzunsicherheiten hielten.¹⁷ Das Wachsen des Dienstleistungssektors, die Zunahme an Schriftlichkeit, komplexer werdende organisatorische Abläufe und die immer größere Bedeutung der Staatstätigkeiten trugen das ihre dazu bei, immer weitere Aufgabenprofile und typische Beschäftigungen auszubilden. Die neue Zwischenschicht der »Weder-Kapitalisten-noch-Proletarier«¹⁸ wuchs auch im Verlauf des vergangenen Jahrhunderts immer weiter, während sich die klassische Arbeiterschaft zahlenmäßig auf dem Rückzug befand.

Die Periode nach dem Zweiten Weltkrieg war für die meisten westeuropäischen Länder eine des Ausnahmewachstums, verursacht durch nachholende Entwicklungen gegenüber den USA, die Herausbildung der »sozialen Marktwirtschaft« und die Reorganisation der Weltwirtschaft durch das Bretton-Woods-System. So betrug das durchschnittliche jährliche Wachstum der westeuropäischen Volkswirtschaften in den 1960er Jahren zwischen fünf und sieben Prozent. Dieses kam nicht nur kleinen Gruppen an der Spitze der Hierarchie zugute, sondern strahlte auf die gesamte Gesellschaft aus. In der spezifischen Konstellation des Westeuropas der Nachkriegszeit verschoben sich auch soziale Kräfteverhältnisse zugunsten der Arbeitnehmer und ihrer Interessenorganisationen, und Kapitalinteressen wurden eingeeignet. So gründete sich der keynesianisch geprägte »mid-century social compromise«¹⁹ auf eine relativ ausgeprägte Wachstumsperiode, die Etablierung der Institutionen wohlfahrtsstaatlicher Solidarität und die Paktierung der unterschiedlichen Interessen von Kapital und Arbeit. Vor allem in dieser Zeit verschoben sich auch die ursprünglich markanten Bruchlinien zwischen Angestellten und Arbeitern, weil sich einerseits die Sonderstellung der Angestellten in arbeits- und sozialrechtlicher Hinsicht abschwächte, andererseits auch die qualifizierte Facharbei-

terschaft Statusgewinne verzeichnen konnte. Im Hinblick auf Lohn- und Einkommensunterschiede, Konsummuster, soziale Sicherheit, Selbstverständnis und Lebensstil ist der Graben zwischen dem Facharbeiter- und dem Angestelltenmilieu heute kaum noch erkennbar. Spätestens ab Mitte der 1980er Jahre konnte man allerdings faktisch in fast allen westeuropäischen Ländern deutlich mehr als 50 Prozent der Bevölkerung in der Mittelschicht verorten.²⁰

Dazu trug auch die Abmilderung von Vermögens- und Einkommensungleichheiten bei. Die berühmte Kuznets-Kurve ging zunächst von einer Verschärfung der Einkommensungleichheit zu Beginn der Industrialisierung mit großen Akkumulationsgewinnen für einige Wenige aus, die sich dann in Richtung Einkommensnivellierung umkehren sollte.²¹ Insbesondere der zweite Teil der Entwicklung ist durch Daten recht gut belegt: So zeigt der Historiker Hartmut Kaelble für Dänemark, Westdeutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, die Niederlande, Norwegen, Österreich und die Schweiz eine deutliche Abmilderung der Ungleichheiten bis in die 1970er Jahre hinein.²² In diesen Ländern schrumpfte der Anteil der obersten zehn Prozent der Einkommensbezieher am Gesamteinkommen erheblich, was im Umkehrschluss heißt, dass die unteren und mittleren Einkommensbezieher ihren Anteil am Kuchen vergrößern konnten. Die größte Einkommensmittelschicht finden wir heute in den skandinavischen Ländern. Deutschland, die Niederlande und die Schweiz liegen im Mittelfeld, Großbritannien und die südeuropäischen Länder nehmen hintere Plätze ein.²³ Einen Trend in Richtung Nivellierung gab es auch bei der Vermögensverteilung: Hier schrumpfte der Anteil der obersten ein Prozent oder der obersten fünf Prozent am Gesamtvermögen (das aber insgesamt anstieg) von Anfang des 20. Jahrhunderts bis in die 1970er Jahre zum Teil dramatisch. Ein Beispiel: In Schweden und Frankreich lag der Anteil der reichsten ein Prozent der Vermögensbesitzer am Gesamtvermögen vor hundert Jahren noch bei etwa 50 Prozent, während es dann in den 1970er Jahren nur noch 21 beziehungsweise 26 Prozent waren.²⁴

Krise der Mittelschicht?

Dieses Mittelschichtmodell hat über lange Zeit große Strahlkraft entwickelt, gerade weil es Teilhabe, Aufstiegsmöglichkeiten und Sicherheit versprach. Allerdings weisen neuere Untersuchungen auf Grundlage der einkommensbezogenen Mittelschichtsdefinition in eine andere Richtung. Erstens sind die realen Einkommenszuwächse im mittleren Einkommens-

bereich in den vergangenen 20 Jahren eher moderat bis gering ausgefallen. Zweitens hat sich der Einkommensanteil der so definierten Einkommensmitte im Vergleich der 2000er Jahre zur Mitte der 1980er Jahre verringert, während die oberen Einkommensbezieher ihren Einkommensanteil stark vergrößern konnten.²⁵ Beobachtbar ist also, dass sich die Verteilung des Einkommenskuchens zugunsten der hohen Einkommen verschiebt und sich zudem der Abstand zwischen Mitte und Oben vergrößert. Drittens lässt sich ein »Schrumpfen« der Einkommensmitte konstatieren, das unmittelbar mit der Einkommensspreizung zu tun hat: Je größer die Einkommensungleichheit, desto kleiner ist die Einkommensmittelschicht. Wenn also die Größe der Einkommensmittelschicht und Ungleichheit sehr hoch korrelieren,²⁶ dann bedeutet die wachsende Ungleichheit in den OECD-Ländern auch,²⁷ dass die Mittelschicht zumindest statistisch schrumpft, wie dies für den deutschen Fall immer wieder mit großer und mitunter zu dramatisierender medialer Resonanz berichtet wurde.²⁸ Feststellbar sind zudem eine relative Zunahme der Kapitaleinkommen im Verhältnis zu den Erwerbseinkommen und eine wachsende Vermögenskonzentration.²⁹

Betrachtet man die Mittelschichtindikatoren Bildung und Beruf, so ergibt sich ein etwas anderes Bild. Man sieht in allen westeuropäischen Ländern eine starke Anhebung des allgemeinen Bildungsniveaus und einen Rückgang des Anteils von Personen ohne schulischen oder berufsqualifizierenden Abschluss. Schon allein aufgrund des demografischen Wandels verringert sich der Anteil der Personen ohne oder mit geringer schulischer oder beruflicher Ausbildung, während der Trend zur Höherqualifizierung anhält. Nimmt man die Kombination aus Realschulabschluss und Berufsausbildung als untere Grenze, so zeigt sich für die Bundesrepublik, dass sich die Gruppe derer mit mittlerer und höherer Bildung von 1984 auf 2010 fast verdoppelt hat.³⁰ Nach oben verschoben hat sich auch die Berufsstruktur mit einer Abnahme einfacher industrieller Tätigkeiten und einem Zuwachs an qualifizierten und höher qualifizierten Tätigkeiten, die als »typisch Mittelschicht« bezeichnet werden können. Fügt man nun alle drei Kriterien, also Einkommen, Bildung und Beruf zusammen, dann unterteilt sich die deutsche Sozialstruktur wie folgt: Zur Mittelschicht gehören etwas mehr als 60 Prozent der Bevölkerung, 6 Prozent kann man als Oberschicht und 32 Prozent als Unterschicht klassifizieren.³¹ Bis zur Jahrtausendwende gab es eine klare Expansion der sozialstrukturell bestimmten Mittelschicht, seitdem Stagnation beziehungsweise Sättigung. Die frühere Dynamik des Wachstums der Mittelschicht, die vor allem durch Zugänge aus den unteren Schichten zustande kam, ist zum Erliegen gekommen. Auch wenn es durch den berufsstrukturellen Wandel weiterhin eine gene-

relle Höherbewegung gibt, nehmen die Chancen, von der Unterschicht in die Mittelschicht aufzusteigen, in den jüngeren Kohorten wieder ab, was sich durch Mobilitätsanalysen zeigen lässt.³² Zugleich verstärken sich die internen Differenzierungen in der Mittelschicht mit größeren sozialen Risiken und nur wenig Einkommenszuwächsen in der unteren Mittelschicht, also den einfachen Facharbeitern und Angestellten, und deutlich besseren Erwerbschancen bei den hoch Qualifizierten.

Für andere westliche Länder haben wir ähnliche Befunde, aber mit stärker negativen Entwicklungen von Stagnation bis hin zum sozioökonomischen Absacken der Mittelschicht.³³ Neben Schrumpfung und ungünstiger Einkommensentwicklung im Vergleich zu den Oberschichten ist vor allem die strukturelle und auch viele Mittelschichtfamilien betreffende Arbeitslosigkeit ein sehr großes Problem. Hier gilt vor allem für junge Menschen, dass berufsqualifizierende oder hochschulische Bildungsabschlüsse nicht automatisch den Weg in die Mittelschicht weisen. Diese Gruppen treffen auf neue Unsicherheiten am Arbeitsmarkt, und viele von ihnen können weder im Hinblick auf Beschäftigungssicherheit noch auf die Einkommensentwicklung an die vorhergehenden Kohorten anknüpfen.³⁴ Vor allem für die südeuropäischen Krisenländer kann man mit Fug und Recht von einer lost generation sprechen.

Diese Befunde sind auch Anlass für die Frage, ob das bislang erfolgreiche Wachstums- und Teilhabemodell langfristig unter Druck gerät und die Mittelschicht an Boden verliert. Einiges deutet darauf hin, dass sie sich nicht mehr unisono als Gruppe in einer komfortablen und materiell abgesicherten Lebenslage beschreiben lässt.³⁵ Es sind aber nicht nur Verteilungs- und Wohlstandsfragen, die sich hier stellen. Es lässt sich beobachten, dass es zahlreiche Irritationen gibt, die die Mittelschicht zweifeln lassen, ob ihr Modell der Lebensführung kulturell dominant bleibt und hinreichend gesellschaftliche Erträge abwirft. Zudem stellen Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt, wohlfahrtsstaatliche Restrukturierung, veränderte partnerschaftliche Aushandlungsprozesse, neue Unsicherheiten und soziale Risiken, forcierter Statuswettbewerb und alternative Modelle sozialen Erfolges Herausforderungen dar, die den Mittelschichten fortwährend Anpassungsleistungen abverlangen.³⁶ Gegenwärtig ist unklar, auf welche Formen des gesellschaftlichen Ausgleichs, welche Ordnungsvorstellungen und welche institutionellen Arrangements sich die bislang erfolgreichen Praktiken der investiven Lebensführung verlässlich beziehen können und wie sich die »Lage der Mittelschicht« sowohl hierzulande wie auch in der gesamten westlichen Welt verändert.

Heraufkunft globaler Mittelschichten?

Bei allen kritischen Betrachtungen der Veränderungen der westlichen Mittelschichten sollte man nicht aus den Augen verlieren, dass wir es im Weltmaßstab mit *emerging middle classes* oder neuen global middle classes zu tun haben.³⁷ Leben wir nicht eher in einem »*coming middle-class century*«,³⁸ wenn man sich das Wachstum der Mittelschicht insgesamt anschaut? In der Tat gibt es hier eine große Dynamik, die mit wirtschaftlichen Wachstumsprozessen in Verbindung steht. Die Diskussion um die globale Mittelschicht fokussiert aber vor allem auf das Einkommen, weniger auf die oben angesprochenen sozialstrukturellen oder kulturellen Komponenten der Definition der Mittelschicht. In einem einflussreichen Artikel wählten die Wirtschaftswissenschaftler Branko Milanovic und Shlomo Yitzhaki die durchschnittlichen Einkommen von Brasilien und Italien als mittelschicht-relevante Einkommensgrenzen, was die Zugehörigkeit zur globalen Mittelschicht auf diejenigen begrenzt, die zwischen 12 und 50 US-Dollar am Tag (in Preisen von 2000) verdienen.³⁹ Andere Autoren rechnen Menschen schon ab zwei US-Dollar am Tag zur Mittelschicht und machen damit die für Entwicklungsländer oft angewandte Armutsschwelle zur Eintrittsgrenze. Die von dem Ökonomen Martin Ravallion angegebene Obergrenze (also dort, wo die Mittelschicht aufhört) liegt mit 13 US-Dollar am Tag gerade einmal bei der Armutsschwelle der USA.⁴⁰ Global gesehen lässt sich anhand dieser Abgrenzungen ein deutlicher Zuwachs des Anteils der Menschen konstatieren, die der Mittelschicht zugerechnet werden können (vor allem durch die Wirtschaftsdynamik in Ländern wie China, Indien und Brasilien); gleichzeitig gehört danach die große Mehrheit der Menschen in den Kernländern der OECD zur globalen Oberschicht, nicht zur globalen Mittelschicht.

Jenseits dieser eher ökonomischen Beschreibung gibt es allenfalls erste, unvollständige Analysen, die sich mit den Mustern der Lebensführung, Fragen der Verankerung der Mittelschicht in wichtigen gesellschaftlichen Basisinstitutionen, sozialen Praktiken oder der politischen Teilhabe beschäftigen.⁴¹ Auffallend ist zunächst, dass sich Konsumstile verändern, sich das Niveau materieller Aspirationen nach oben verschiebt und sich Bildungsinvestitionen steigern, weit weniger, dass konsequent demokratische Entwicklungsprozesse gestützt oder wohlfahrtsstaatliche Solidaritätsarrangements westlichen Zuschnitts eingefordert werden. In einigen Ländern ist die Mittelschicht bislang nicht zur Triebkraft der Demokratisierung geworden und weist eher eine Orientierung auf Stabilität im Sinne ihrer engeren ökonomischen Interessen auf.⁴² In anderen Ländern spielt die

Mittelschicht beim Kampf gegen Korruption und für Rechtsstaatlichkeit eine Rolle (wie in Brasilien), allerdings ohne dass sich daraus eine stabile gesellschaftliche Form entwickelt hätte. Diese Prozesse sind aber keinesfalls abgeschlossen, sodass eine endgültige Bewertung nicht vorgenommen werden kann.

Darüber hinaus lässt sich durchaus eine Verbindung zwischen der Herausbildung globaler Mittelschichten und der Krise der westlichen Mittelschichten herstellen: Globalisierung und die Entfesselung von Marktkräften haben in wenig entwickelten Regionen dieser Welt Wachstum freigesetzt, aber gleichzeitig die Besitzstände der bislang privilegierten westlichen Mittelschichtgesellschaften angegriffen. Wenn man den Daten des Weltbankökonom Branko Milanovic Glauben schenkt, sind die Globalisierungsgewinner vor allem die Mittelschichten Asiens und die Reichen dieser Welt.⁴³ Die westlichen Mittelschichten hingegen verlieren und konkurrieren zunehmend mit den aufstrebenden Mittelschichten. Sowohl für die westlichen wie auch für die globalen Mittelschichten stellt sich damit die Herausforderung, ob es ihnen gelingt, auch globale Märkte einzuhegen und sozialen Ausgleich herzustellen und somit ihre eigene ökonomische und politische Position langfristig zu sichern.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Rolf G. Heinze, Die erschöpfte Mitte. Zwischen marktbestimmten Soziallagen, politischer Stagnation und der Chance auf Gestaltung, Weinheim 2011, S. 55.
- 2 Helmut Schelsky, Wandlungen der deutschen Familie in der Gegenwart, Stuttgart 1953, S. 20.
- 3 Vgl. Ralf Dahrendorf, Der moderne soziale Konflikt. Essay zur Politik der Freiheit, Stuttgart 1992.
- 4 Vgl. William Easterly, The Middle Class Consensus and Economic Development, in: Journal of Economic Growth, 6 (2001) 4, S. 317–335.
- 5 Vgl. Seymour M. Lipset, Some Social Requisites of Democracy. Economic Development and Political Legitimacy, in: The American Political Science Review, 53 (1959) 1, S. 69–105.
- 6 Vgl. Christoph Burkhardt et al., Mittelschicht unter Druck?, hrsg. von der Bertelsmann-Stiftung, Gütersloh 2013, S. 20.
- 7 Siehe Robert Erikson/John H. Goldthorpe, The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies, Oxford 1992.

- 8 Vgl. Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Tübingen 1985 (1922), S. 531.
- 9 Vgl. Rainer Geißler, *Soziale Schichtung und Lebenschancen in Deutschland*, Stuttgart 1987.
- 10 Vgl. Stefan Hradil/Holger Schmidt, *Angst und Chancen. Zur Lage der gesellschaftlichen Mitte aus soziologischer Sicht*, in: Herbert-Quandt-Stiftung (Hrsg.), *Zwischen Erosion und Erneuerung. Die gesellschaftliche Mitte in Deutschland. Ein Lagebericht*, Frankfurt/M. 2007, S. 163–226.
- 11 Berthold Vogel, *Wohlstandskonflikte. Soziale Fragen, die aus der Mitte kommen*, Hamburg 2009, S. 211.
- 12 Vgl. Ch. Burkhardt et al. (Anm. 6); Steffen Mau, *Lebenschancen. Wohin driftet die Mittelschicht?*, Berlin 2012.
- 13 Vgl. Jürgen Kocka, *The Middle Classes in Europe*, in: Hartmut Kaelble (Hrsg.), *The European Way. European Societies during the Nineteenth and Twentieth Centuries*, New York –Oxford 2004, S. 15–43, hier: S. 34.
- 14 Vgl. Herfried Münkler, *Mitte und Maß. Der Kampf um die richtige Ordnung*, Berlin 2010, S. 47.
- 15 Vgl. S. Mau (Anm. 12); H. Münkler (Anm. 14).
- 16 Zu einer derartigen Konzeption der Mittelschichten vgl. Uwe Schimank et al., *Statusarbeit unter Druck? Die Lebensführung der Mittelschichten*, Weinheim –Basel 2014.
- 17 Vgl. Thomas Nipperdey, *Deutsche Geschichte 1866–1918. Arbeitswelt und Bürgergeist*, München 1990, S. 374 ff.
- 18 Theodor Geiger, *Panik im Mittelstand*, in: *Die Arbeit. Zeitschrift für Gewerkschaftspolitik und Wirtschaftskunde*, 7 (1930) 10, S. 637.
- 19 Colin Crouch, *Social Change in Western Europe*, Oxford 1999, S. 53.
- 20 Vgl. Percy Allum, *State and Society in Western Europe*, Cambridge 1995.
- 21 Vgl. Simon Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality*, in: *The American Economic Review*, 45 (1955) 1, S. 1–28.
- 22 Vgl. Hartmut Kaelble, *Sozialgeschichte Europas. 1945 bis zur Gegenwart*, München 2007, S. 208 ff.
- 23 Vgl. Ch. Burkhardt et al. (Anm. 6); Steven Pressman, *The Decline of the Middle Class. An International Perspective*, in: *Journal of Economic Issues*, 41 (2007) 1, S. 181–200.
- 24 Vgl. H. Kaelble (Anm. 22), S. 223; Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge 2014.
- 25 Vgl. Anthony B. Atkinson/Andrea Brandolini, *On the Identification of the Middle Class*, in: Janet C. Gornock/Markus Jäntti (Hrsg.), *Economic Disparities and Middle Class in Affluent Countries*, Stanford 2013, S. 77–100.
- 26 Vgl. Ch. Burkhardt et al. (Anm. 6), S. 96.
- 27 Vgl. OECD, *Divided We Stand. Why Inequality keeps rising*, Paris 2011.
- 28 Vgl. Markus M. Grabka/Joachim R. Frick, *Schrumpfende Mittelschicht. Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung verfügbarer Einkommen?*, in: *DIW-Wochenbericht*, 75 (2008) 10, S. 101–108; Ch. Burkhardt et al. (Anm. 6).
- 29 Vgl. T. Piketty (Anm. 24).
- 30 Inzwischen 55 Prozent, siehe Ch. Burkhardt et al. (Anm. 6), S. 51 f.

- 31 Ebd., S. 57.
- 32 Vgl. Reinhard Pollack, *Kaum Bewegung, viel Ungleichheit. Eine Studie zu sozialem Auf- und Abstieg in Deutschland*, Berlin 2010.
- 33 Vgl. Steffen Mau, *Transformation und Krise der europäischen Mittelschichten*, in: Martin Heidenreich (Hrsg.), *Krise der europäischen Vergesellschaftung? Soziologische Perspektiven*, Wiesbaden 2014, S. 253–279.
- 34 Vgl. Hans-Peter Blossfeld et al., *Young Workers, Globalization and the Labor Market. Comparing Early Working Life in Eleven Countries*, Cheltenham –Northampton 2008; Sandra Buchholz/Hans-Peter Blossfeld, *Changes in the Economy, the Labor Market, and Expectations for the Future: What Might Europe and the United States Look Like in 25 Years?*, in: *New Directions for Youth Development Special Issue: Youth Success and Adaptation in Times of Globalization and Economic Change*, 135 (2012), S. 17–25; Louis Chauvel/Martin Schröder, *Generational Inequalities and Welfare Regimes*, in: *Social Forces*, 92 (2014) 4, S. 1259–1283.
- 35 Vgl. Jacob S. Hacker/Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer – And Turned Its Back on the Middle Class*, New York 2010; S. Mau (Anm. 12).
- 36 Vgl. Olaf Groh-Samberg et al., *Investieren in den Status. Der voraussetzungsvolle Lebensführungsmodus der Mittelschichten*, in: *Leviathan*, 42 (2014) 2, S. 219–248.
- 37 Siehe dazu auch den Beitrag von Silvia Popp in diesem Band (*Anm.d. Red.*).
- 38 Göran Therborn »Class in the 21st Century«, in: *New Left Review*, 78 (2012), S. 5–29, hier: S. 15.
- 39 Vgl. Branko Milanovic/Shlomo Yitzhaki, *Decomposing World Income Distribution: Does the World Have a Middle Class?*, in: *Review of Income and Wealth*, 48 (2002) 2, S. 155–178.
- 40 Vgl. Martin Ravallion, *The Developing World's Bulging (but Vulnerable) »Middle Class«*, World Bank Policy Research Working Paper 4816/2009.
- 41 Vgl. zum Beispiel Hellmuth Lange/Lars Meier (Hrsg.), *Globalizing Lifestyles, Consumerism and Environmental Concern – The Case of the New Middle Classes*, Berlin – New York 2009.
- 42 Für China vgl. Jie Chen/Chunlong Lu, *Democratization and the Middle Class in China. The Middle Class's Attitudes toward Democracy*, in: *Political Research Quarterly*, 64 (2011), S. 705–719.
- 43 Vgl. Branko Milanovic, *The Tale of Two Middle Classes*, 31.7.2014, <http://yaleglobal.yale.edu/content/tale-two-middle-classes> (14.10.2014).

Die Mittelschicht – stabiler als gedacht

Regelmäßig erreichen Meldungen über eine »schrumpfende Mittelschicht« und »Abstiegssorgen der Mitte« das mediale und öffentliche Interesse. Zwar ordnen sich aktuell mehr Menschen der Mittelschicht zu als jemals zuvor seit der Wiedervereinigung – und auch nach anderen Abgrenzungen stellt sie robust die größte Gruppe der Bevölkerung dar. Trotzdem haben Abstiegsängste und Sorgen um die wirtschaftliche Situation in der Mittelschicht im Zeitablauf zugenommen. Der vorliegende Beitrag untersucht anhand von empirischen Daten, inwiefern sich die dokumentierten Sorgen und die Wahrnehmung der Mittelschicht begründen lassen. Insbesondere wird untersucht, wie sich die sozialen Auf- und Abstiege entwickelt haben, wie es um die Einkommens- und Vermögenssituation der Mitte steht, welchen fiskalischen Beitrag die Mittelschicht zu leisten hat und wie sich ihre Erwerbssituation darstellt.

Abgrenzung der Mittelschicht

Auch wenn die Definition der Mittelschicht nicht im Fokus stehen soll, muss zunächst erläutert werden, auf welches Verständnis von Mittelschicht zurückgegriffen wird. Denn eine Standarddefinition für die »Mittelschicht« gibt es nicht. Vielmehr lässt sie sich über unterschiedliche Dimensionen wie beispielsweise soziokulturelle, finanzielle und werteorientierte Merkmale beschreiben.¹

Eine einkommensbasierte Definition hat dabei nicht nur den Vorteil, dass sich die Entwicklung der Mittelschicht im Zeitablauf eindeutig abgrenzen lässt. Es ist gleichzeitig ein zentrales Statusmerkmal, in dem sich viele soziologische Kriterien widerspiegeln. Die Einkommensschichten werden dabei meist in Relation zum Medianeinkommen definiert. Wo genau aber die Grenze zwischen unterer Einkommensschicht, Mittel-

schicht und Reichtum verläuft, ist allein aus dem Merkmal Einkommen nicht eindeutig bestimmbar. Mithilfe einer mehrdimensionalen Betrachtung lassen sich jedoch sinnvolle Einkommensgrenzen begründen. Hierzu definiert man zunächst eine soziokulturelle Mitte und untersucht dann, welche Einkommensbereiche Haushalte mit mittelschichtstypischen Bildungsabschlüssen und Berufen vorwiegend besetzen.²

Tonangebend sind diese insbesondere in einem Bereich von 80 bis 150 Prozent des mittleren Einkommens (Median). Aber auch in den Bereichen über und knapp unter diesen Grenzen sind noch viele typische Mittelschichtshaushalte vertreten. Bei der einkommensbezogenen Mittelschichtsdefinition kann man dies berücksichtigen, indem man die Gesellschaft nicht in die Armen, die Mitte und die Reichen, sondern in fünf Gruppen teilt: den armutsgefährdeten Bereich (unter 60 Prozent des Medianeinkommens), die einkommensschwache Mitte (60 bis 80 Prozent des Medianeinkommens), die Mitte im engen Sinne (80 bis 150 Prozent des Medianeinkommens), eine einkommensstarke Mittelschicht (150 bis 250 Prozent des Medianeinkommens) und die Einkommensreichen (mehr als 250 Prozent des Medianeinkommens).

Als Einkommenskonzept wird wie in Verteilungsanalysen üblich ein bedarfsgewichtetes Haushaltsnettoeinkommen betrachtet, um unterschiedliche Haushaltsgößen und Skaleneffekte innerhalb von Haushalten zu berücksichtigen.³ Auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) von 2012 beträgt das bedarfsgewichtete Medianeinkommen 1638 Euro netto pro Monat.⁴ Demnach gehörte ein Alleinlebender 2011 zur Mittelschicht im engen Sinn (i. e. S.), wenn er über ein Nettoeinkommen zwischen 1310 und 2457 Euro im Monat verfügte.

Entwicklung der Mittelschicht seit der Wiedervereinigung

Die Mittelschicht wird oftmals als Stabilitätsanker für den sozialen Zusammenhalt und als Wachstumsmotor für die wirtschaftliche Entwicklung angesehen. Meldungen, dass die Mittelschicht immer weiter zulasten der Ränder ausdünnt, werden als besorgniserregend empfunden. Gerade in diesem Punkt überraschen die Mittelschichtsstudien aber mit zum Teil divergierenden Befunden. Einige Studien stellen auf Basis ihrer empirischen Auswertungen eine schrumpfende Mittelschicht fest.⁵ Andere wiederum konstatieren eine – auch in der längerfristigen Perspektive – sehr stabile Mittelschicht.⁶ Dabei zeigen die Studien viele Gemeinsamkeiten: die Verwendung eines einkommensbasierten Mittelschichtsbegriffs, der

gleichen Datenbasis (SOEP) und eines ähnlichen Einkommenskonzeptes. Einzig die Wahl der Einkommensgrenzen und damit die Größe der Mittelschicht unterscheiden sich geringfügig zwischen den Studien. Hierhin liegt aber nicht der Grund für die unterschiedlichen Befunde, sondern vielmehr in der Wahl der Betrachtungszeiträume.

Ein naheliegender Startpunkt ist 1991, da die Wiedervereinigung einen markanten strukturellen Bruch darstellt und ab diesem Zeitpunkt Einkommensdaten für Gesamtdeutschland verfügbar sind. Seither lässt sich die Entwicklung der Mittelschicht in Deutschland in drei Phasen einteilen. Im Zuge des ostdeutschen Aufholprozesses vergrößerte sich der Anteil der Mitte i. e. S. zunächst bis 1997 von 50,7 auf knapp 55,1 Prozent.⁷ Bis 2005 ist der Anteil der Mittelschicht dann wieder auf 49,9 Prozent geschrumpft. Parallel zu dieser Entwicklung sind die Anteile der relativ Einkommensarmen sowie der Reichen etwas gestiegen. Dieser schrumpfende Trend hat sich aber nicht kontinuierlich bis an den aktuellen Rand (Ende des Beobachtungszeitraums) fortgesetzt, sondern seit 2005 hat sich das Schichtgefüge praktisch nicht mehr verändert. Zwischen 2010 und 2011 deuten die Daten zwar wieder auf einen leichten Rückgang der Mittelschicht hin (von 50,1 Prozent auf 49,1 Prozent), dies stellt aber keine statistisch signifikante Veränderung dar.

Die drei Entwicklungsphasen geben Aufschlüsse über die unterschiedlichen Bewertungen der Entwicklung der Mittelschicht. Vergleicht man den Wert kurz nach der Wiedervereinigung mit den aktuellen Werten, zeigt sich kaum ein Unterschied. Betrachtet man jedoch die Entwicklung seit dem Höchstpunkt 1997, dann wird ein leichtes Schrumpfen erkennbar. Am aktuellen Rand hat sich die Größe der Einkommensschichten seit nunmehr mindestens sieben Jahren nicht mehr nennenswert verändert. Insgesamt kommt eine Expertise für den Vierten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung zu dem Schluss: »Aber auch in längerfristiger Perspektive zeigt sich eine im Wesentlichen stabile mittlere Einkommensschicht«.⁸

Stabilität versus Mobilität

Bedeutend in der Diskussion um Schichteinteilungen ist nicht nur die Größe einer Schicht im Zeitablauf, sondern auch Wanderungen zwischen den Schichten. Insbesondere seit den Hartz-Reformen befürchten Angehörige der Mittelschicht einen unmittelbaren Abstieg ins »Bodenlose«. Eine Durchlässigkeit nach oben ist hingegen gewünscht. *Tabelle 1* illustriert beispielhaft die Übergangshäufigkeit zwischen den einzelnen Einkommensschichten innerhalb des Fünfjahreszeitraums zwischen 2007 und 2011. Hierbei können

Tab. 1: Mobilität zwischen den Einkommensschichten, Anteile in Prozent, 2007 bis 2011

		Ein-kommens- arme	Ein-kommens- schwache Mitte	Mitte i. e. S.	Ein-kommens- starke Mitte	Ein-kommens- reiche	Insgesamt
		2011					
Ein-kommens- arme	2007	50,3	27,6	19,2	2,8	0,2	100,0
Ein-kommens- schwache Mitte		15,7	38,2	43,1	2,8	0,1	100,0
Mitte i. e. S.		3,6	11,3	72,6	12,1	0,4	100,0
Ein-kommens- starke Mitte		0,5	1,5	30,6	58,2	9,2	100,0
Ein-kommens- reiche		0,6	1,0	14,1	23,5	60,9	100,0
Insgesamt		11,2	16,5	52,1	16,3	3,8	100,0

Lesebeispiel: **3,6** Prozent der Personen, die 2007 noch der Mittelschicht i. e. S. angehörten, sind 2011 in den Bereich der relativen Einkommensarmut abgerutscht.

Quelle: SOEP v29.

natürlich nur die Personen berücksichtigt werden, die über die gesamten fünf Jahre im Rahmen des SOEP befragt wurden.

Knapp drei Viertel der Angehörigen der Mitte i. e. S. von 2007 gehörten auch 2011 der Einkommensmittelschicht an. Verkürzt man den Betrachtungszeitraum auf beispielsweise drei Jahre, dann erhöht sich dieser Anteil auf etwa 80 Prozent. Unabhängig vom Betrachtungszeitraum erweist sich dieser Wert seit der Wiedervereinigung als relativ konstant.⁹

Das Risiko, von der Einkommensmitte i. e. S. direkt in den Bereich der relativen Einkommensarmut abzurutschen, ist vergleichsweise gering: Dies gilt nach fünf Jahren für 3,6 Prozent der ursprünglichen Mittelschichtshaushalte. Weitere Analysen zeigen, dass dieser Wert zudem keinem eindeutigen Trend unterliegt und der größere Teil dieser Haushalte nicht langfristig im unteren Einkommensbereich verharret.¹⁰

Etwas mehr Bewegung ist an den Rändern der einkommensschwachen Mitte erkennbar: Aus dieser Gruppe sind 2011 immerhin knapp 16 Prozent nach fünf Jahren in den Bereich der relativen Einkommensarmut abgerutscht. Auf der anderen Seite konnte immerhin die Hälfte der 2007 noch armutsgefährdeten Personen bis 2011 in die mittleren Einkommensbereiche aufsteigen, ein knappes Fünftel davon in die Einkommensmitte i. e. S. Allerdings ist anzumerken, dass die Verharrungstendenz im Bereich der relativen Einkommensarmut um die Jahrtausendwende etwas zugenommen hat. In den 1990er Jahren lag der Anteil derjenigen, die nach fünf Jahren weiterhin der untersten Einkommensschicht angehörten, noch bei knapp unter 40 Prozent. Bezüglich der Mobilität lässt sich also erkennen, dass das Erreichen der Einkommensmitte durchaus mit einer gewissen wirtschaftlichen Sicherheit einhergeht – das Abstiegsrisiko ist gering und hat sich im Zeitablauf auch nicht erhöht. Besorgniserregender ist die erhöhte Persistenz in der untersten Einkommensgruppe.

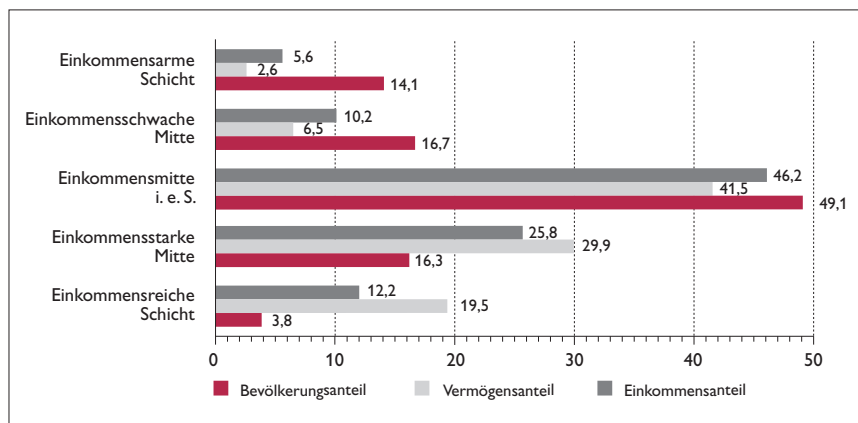
Einkommens- und Vermögensverhältnisse der Mittelschicht

Neben der Einkommensverteilung rückt immer mehr die Bedeutung und Verteilung der Vermögen in den Fokus der öffentlichen Diskussion. Dabei steht meist eine isolierte Betrachtung der Einkommen und Vermögen im Vordergrund. Um die finanziellen Ressourcen und Möglichkeiten aber vollständig abzubilden, wäre eine Schichteinteilung auf Basis einer integrierten Einkommens- und Vermögensbetrachtung erforderlich. Da allerdings für die Umrechnung des Vermögensbesitzes (sowie möglicher Anwartschaften gegenüber der Rentenversicherung) in ein adäquates Einkommensäquivalent viele kritische Annahmen notwendig sind, wird hier vereinfachend nur die Verteilung der Vermögen und Einkommen auf die einzelnen Einkommensschichten betrachtet.

Im Zuge der aktuellen Debatten um die ungleiche Vermögensverteilung liegt die Vermutung nahe, dass ausschließlich die oberen Schichten über signifikante Vermögenswerte verfügen. Tatsächlich gehen in der Tendenz höhere Einkommen auch mit höheren Vermögen einher (*Abbildung 1*): In den unteren Einkommensschichten bis hinein in die Einkommensmitte i. e. S. spielt das Vermögen im Vergleich zum Einkommen eine nur untergeordnete Rolle. Bei der Einkommensmitte i. e. S. liegen der Anteil am Gesamteinkommen nahe dem Bevölkerungsanteil und der Vermögensanteil mit 41,5 Prozent des gesamten Nettovermögens etwas darunter. Dies entspricht einem individuellen Nettovermögen in Höhe von

durchschnittlich 71 973 Euro. Allerdings ist die Streuung der Vermögen in der Einkommensmitte groß: Der gruppenspezifische Median beträgt 24 000 Euro Nettovermögen, die vermögensreichsten zehn Prozent der Mitte i. e. S. verfügen hingegen über mindestens 349 000 Euro. Auch in einem (bedarfsgewichteten) Einkommensbereich bis 2 500 Euro finden sich somit auch einige sehr vermögende Haushalte. Ab der einkommensstarken Mitte übersteigt der Vermögensanteil schließlich den Einkommensanteil. Dies deutet darauf hin, dass die Vermögen deutlich ungleicher verteilt sind als die Einkommen.

Abb. 1: Einkommens- und Vermögensanteile nach Einkommensschichten, Anteil der jeweiligen Einkommensschicht an der Gesamtbevölkerung, am Gesamteinkommen und am Gesamtvermögen 2012, in Prozent



Einkommensschichten auf Basis bedarfsgewichteter Nettoeinkommen pro Kopf 2011; individuelle Vermögen aus der SOEP-Welle 2012 (Personen ab 17 Jahren).

Quelle: SOEP v29.

Die Vermögenswerte wurden im Rahmen des SOEP jeweils 2002, 2007 und 2012 abgefragt. Zwar hat der Vermögensanteil der Mittelschicht – und der unteren Einkommensbereiche – zwischen 2002 und 2007 leicht abgenommen, 2012 hat sich diese Entwicklung aber wieder umgekehrt. Seither liegt das Verhältnis von Vermögen zu Bevölkerungsanteil wieder nahezu auf dem Niveau von 2002. Bei den Einkommensreichen hat die Vermögenskonzentration – maßgeblich im Zeitraum der Wirtschafts- und Finanzkrise – zwischen 2002 und 2012 sogar insgesamt etwas abgenommen.¹¹ Vergleicht man die Einkommensentwicklung in diesem Zeitraum,

dann hat der Einkommensanteil der Mitte i. e. S. etwas abgenommen (im Zuge des Anstiegs der Einkommensungleichheit bis 2005). Am aktuellen Rand konnten die unteren Einkommensgruppen aber stärkere relative Einkommenszuwächse verbuchen als die Reichen.

Mittelschicht und Staat

In Diskussionen um mögliche Steuerreformen wie beispielsweise den Abbau der kalten Progression steht regelmäßig die Be- beziehungsweise Entlastung der Mittelschicht im Fokus. Beim Zusammenspiel zwischen Staat und Mittelschicht darf aber nicht vergessen werden, dass den Belastungen durch Steuern und Sozialbeiträge auch Leistungen wie Transfers und Renten gegenüber stehen. *Tabelle 2* zeigt die wichtigsten direkten Zahlungsströme zwischen Staat und Bürger für die einzelnen Einkommensschichten. Beim »Saldo« dieser Ein- und Auszahlungen ist zu berücksichtigen, dass es sich hierbei nicht um eine vollständige Abbildung des Staatskontos handelt. Beispielsweise fehlt die aufkommensmäßig bedeutende Umsatzsteuer, auf der anderen Seite werden nur monetäre Transferleistungen abgebildet.

Erwartungsgemäß ergibt sich für die unteren Einkommensschichten ein positiver Transfersaldo, da sie stärker von staatlichen Transfers profitieren, als dass sie zu deren Finanzierung beitragen. Allerdings wird beim Blick

Tab. 2: Ein- und Auszahlungen nach Einkommensschichten, durchschnittliche bedarfsgewichtete Eurobeträge pro Monat (2011)

	Ein- kommens- arme	Ein- kommens- schwache Mitte	Mitte i. e. S.	Ein- kommens- starke Mitte	Ein- kommens- reiche	Alle
Sozialbeiträge	–69	–178	–341	–519	–520	–311
Einkommen- steuer	–6	–54	–255	–809	–2 445	–361
Transfers	269	182	122	102	66	148
Renten	189	343	367	404	459	348
»Saldo«	384	293	–107	–821	–2 440	–177
Nachrichtlich: Netto- einkommen	753	1 158	1 789	3 007	6 073	1 900

Quelle: SOEP v29.

auf die Transfers deutlich, dass diese nicht rein bedarfsabhängig ausgezahlt werden. Fasst man soziale Transferleistungen und Renten zusammen, verteilen sich die durchschnittlichen Beträge nahezu konstant über die einzelnen Einkommensbereiche. Dies liegt vor allem an den einkommensabhängig ausgezahlten Rentenversicherungsleistungen. Aber auch der aufkommensmäßig bedeutendste Transfer, das Kindergeld, wird bedarfsunabhängig ausgezahlt. Anders sieht es bei der eindeutig progressiv ausgestalteten Einkommensteuer aus: Beinahe zwei Drittel des Aufkommens werden von der einkommensstarken Mitte und den Einkommensreichen finanziert. Durch die Beitragsbemessungsgrenze bei den Sozialversicherungsbeiträgen nimmt der Finanzierungsanteil hier nicht so deutlich mit steigendem Einkommen zu.

Die Mitte i. e. S. weist einen leicht negativen Transfersaldo auf, das heißt insgesamt liegt ihr Finanzierungsanteil etwas über den empfangenen Sozialstaatsleistungen. Ab der einkommensstarken Mittelschicht wird dieser Saldo deutlich negativ. Insgesamt trägt sie das Doppelte ihres Bevölkerungsanteils zu dem Gesamtaufkommen aus den Abgaben bei, bei den Einkommensreichen ist es mehr als das Vierfache (dem Bevölkerungsanteil von 3,8 Prozent steht ein Aufkommensanteil bei den Sozialbeiträgen und Einkommensteuern in Höhe von 16,8 Prozent gegenüber). Die Einkommensmitte i. e. S. finanziert insgesamt 43,6 Prozent der hier betrachteten Abgaben (53,8 Prozent der Sozialbeiträge und 34,8 Prozent der Einkommensteuern).

Beim Vergleich der durchschnittlichen Belastungen der Einkommensschichten ist demnach für die Mitte keine übermäßige Beanspruchung festzustellen, obwohl sie allein aufgrund ihrer zahlenmäßigen Bedeutung zentral für die Finanzierung öffentlicher Aufgaben ist. Relativ tragen die Einkommensstarken und Reichen am meisten zur Finanzierung der Staatsausgaben bei. Bei der für die Arbeitsanreize relevanten Grenzbelastung – also dem Steuer- und Abgabenanteil, der bei einem zusätzlich verdienten Euro zu leisten ist – führt die Kombination aus Einkommensteuer und Sozialabgaben allerdings zu Spitzenwerten im Bereich der mittleren Einkommen.

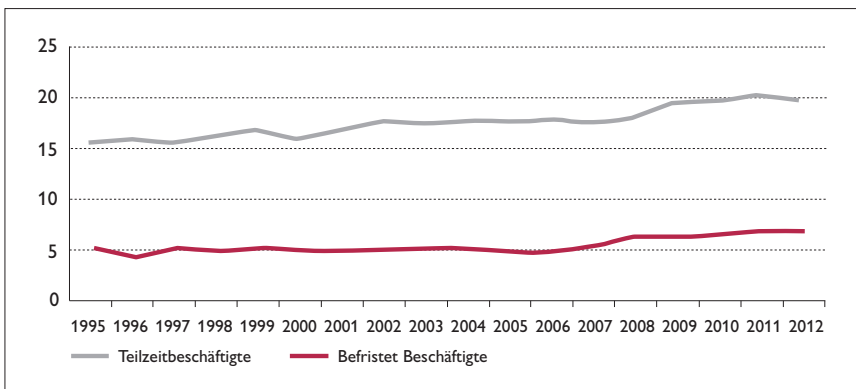
Erwerbssituation der Mittelschicht

Ein zentrales Kriterium für die Zugehörigkeit zur Mittelschicht und deren Stabilität ist der Erwerbsstatus. Das zeigt auch ein Blick auf die Erwerbssituation in den einzelnen Einkommensschichten. So steigt beispielsweise

der Anteil der Vollzeitarbeitsverhältnisse kontinuierlich mit der Einkommensschicht. In der untersten Einkommensschicht – dem Bereich der Armutsgefährdung – gehen am aktuellen Rand nur 7,5 Prozent der Einkommensgruppe einer Beschäftigung in Vollzeit nach. In der Einkommensmitte i. e. S. sind es 34,5 Prozent, bei den Einkommensreichen sogar 53,2 Prozent. Der Anteil von Teilzeittätigkeiten ist gleichmäßiger über die Einkommensgruppen verteilt: 23,5 Prozent der untersten Gruppe sind teilzeitbeschäftigt, gegenüber 15,7 Prozent bei den Einkommensreichen. Dies zeigt zum einen, dass das Armutsrisiko Erwerbstätiger in Vollzeit gering ist, zum anderen, dass die Erwerbstätigkeit eine wesentliche Voraussetzung für die Zugehörigkeit zur Mitte i. e. S. und den Einkommensschichten darüber ist.

In der öffentlichen Wahrnehmung wird oftmals die Zunahme atypischer Beschäftigungsverhältnisse als Preis für die gute Beschäftigungssituation in Deutschland angesehen. *Abbildung 2* zeigt beispielhaft die Entwicklung des Anteils bestimmter atypischer Beschäftigungsformen in der Einkommensmitte i. e. S. Zwischen 1995 und 2012 stieg der Anteil der befristet Beschäftigten in der Mitte von 5,1 Prozent auf 6,8 Prozent.¹² Der Anstieg befristeter Arbeitsverhältnisse ist aber kein Spezifikum der Mittelschicht, sondern zeigt sich in allen Schichten – prozentual sogar am stärksten bei den Einkommensreichen. Ähnliches gilt für die Bedeutung von Teilzeitjobs.¹³ Waren 1995 noch 15,6 Prozent der klassischen Mittelschicht in Teilzeit beschäftigt, war es 2012 beinahe jeder Fünfte.

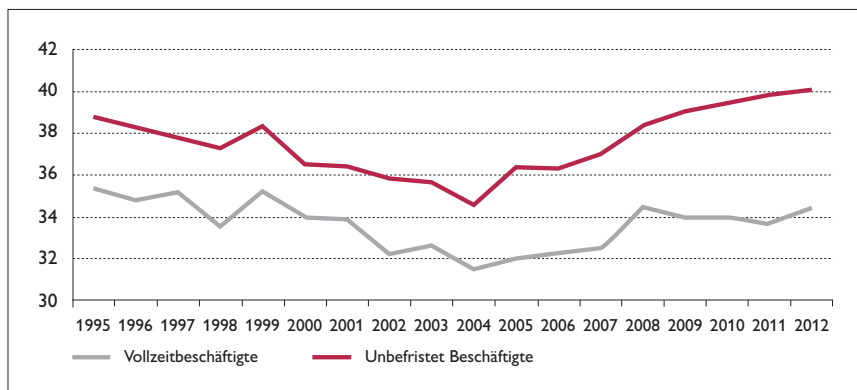
Abb. 2: Entwicklung der atypischen Beschäftigung in der Einkommensmitte, Anteile der Erwerbsformen am Umfang der Mitte i. e. S. in Prozent



Quelle: SOEP v29.

Wichtig ist mit Blick auf die Erwerbsentwicklung aber insbesondere, wie sich im gleichen Zeitraum die sogenannten Normalarbeitsverhältnisse entwickelt haben (*Abbildung 3*). Im Zuge des deutlichen Anstiegs der Arbeitslosigkeit in Deutschland bis 2004 hat sich auch der Anteil der Vollzeitbeschäftigten in der Mitte i. e. S. deutlich verringert. Lag dieser 1995 noch bei 35,4 Prozent, betrug er zehn Jahre später nur noch 31,5 Prozent. Dieser Rückgang zeigt sich in allen Einkommensschichten. Nach 2004 – und damit in etwa zeitgleich mit der Umsetzung der großen Arbeitsmarktreformen – hat sich dieser Anteil aber nahezu kontinuierlich auf mittlerweile wieder 34,5 Prozent erhöht. Diese Entwicklungen haben sich ähnlich in der einkommensstarken Mittelschicht vollzogen und etwas weniger stark ausgeprägt in der einkommensschwachen Mitte. Im Bereich der Armutsgefährdeten hat sich allerdings der Anteil Vollzeitbeschäftigter verringert, von 10,4 Prozent 1995 auf die genannten 7,5 Prozent 2012. Ein noch größerer Anstieg seit 2004 zeigt sich bei dem Anteil der unbefristet Beschäftigten in der Einkommensmitte. Dieser ist von 34,6 Prozent auf 40,1 Prozent gestiegen, dem höchsten Wert im Beobachtungszeitraum insgesamt.

Abb. 3: Entwicklung der Normalarbeitsverhältnisse in der Einkommensmitte, Anteile der Erwerbsformen am Umfang der Mitte i. e. S. in Prozent



Quelle: SOEP v29.

Der Anteil atypischer Beschäftigung hat somit im Zuge der positiven Beschäftigungsentwicklung zwar in allen Schichten zugenommen, allerdings nicht auf Kosten der Normalarbeitsverhältnisse.¹⁴ Die Gründe für die Erwerbs- (und Wirtschafts-)entwicklung liegen aber nicht nur in den Arbeitsmarktreformen im Rahmen der Agenda 2010. Die positive Arbeits-

marktentwicklung wurde auch durch Zurückhaltung bei den Reallohnsteigerungen begünstigt, die sich durch alle Schichten gezogen hat.¹⁵ Am aktuellen Rand der Analyse verbuchen aber alle Einkommensgruppen Zuwächse bei den realen Lohneinkommen.

Bewertung der Ergebnisse

Sind die Sorgen und Ängste der Mittelschicht begründet? Wenn man sich die einzelnen Bereiche anschaut, dann spiegelt sich in der größten Bevölkerungsschicht Deutschlands vor allem eines wieder: die aktuell gute wirtschaftliche Situation. Die Mittelschicht ist nicht nur Fundament der Entwicklung, sie profitiert auch davon. Insbesondere ist kein kontinuierlicher Trend dahingehend zu erkennen, dass sich die Mitte zunehmend von den Rändern absplattet. Alle einkommensbasierten Strukturierungsmerkmale kennzeichnen sich durch eine bemerkenswerte Stabilität, und das seit mindestens 2005.

Aus ökonomischer Perspektive ist es um die Mittelschicht aktuell somit besser bestellt, als es die dokumentierten Ängste und Sorgen vermuten lassen. Auch der häufig befürchtete Abstieg in die Einkommensarmut ist eher selten zu beobachten. Allerdings gelingt in den vergangenen Jahren weniger Personen der Aufstieg in die Mittelschicht. Geht die Zugehörigkeit zur Mitte also durchaus mit einer beachtlichen wirtschaftlichen Sicherheit einher, besteht bei der Durchlässigkeit »nach oben« noch Verbesserungspotenzial.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Siehe dazu auch den Beitrag von Steffen Mau in diesem Band (Anm. d. Red.).
- 2 Die im Folgenden verwendete Vorgehensweise und Abgrenzung richtet sich nach der ausführlichen Analyse von Judith Niehues/Thilo Schaefer/Christoph Schröder, Arm und Reich in Deutschland: Wo bleibt die Mitte?, IW-Analysen 89/2013.
- 3 Zur Bedarfsgewichtung wird die modifizierte OECD-Äquivalenzskala herangezogen, bei der dem Haushaltsvorstand das Gewicht 1 und den weiteren Erwachsenen das Gewicht 0,5 zugewiesen werden. Kinder unter 14 Jahren erhalten den Skalenwert 0,3.
- 4 Im Gegensatz zu den Vermögen und den sozio-kulturellen Merkmalen beziehen sich

die Einkommen der SOEP-Welle 2012 auf das Vorjahr 2011.

- 5 Vgl. Jan Goebel/Martin Gornig/Hartmut Häußermann, Die Polarisierung der Einkommen: Die Mittelschicht verliert, in: DIW-Wochenbericht, 77 (2010) 24, S. 2–8; Christoph Burkhardt et al., Mittelschicht unter Druck?, hrsg. von der Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2013.
- 6 Vgl. Christian Arndt, Zwischen Stabilität und Fragilität: Was wissen wir über die Mittelschicht in Deutschland?, hrsg. von der Konrad-Adenauer-Stiftung, Berlin 2012; J. Niehues et al. (Anm. 2).
- 7 Es ist auch dann ein Anstieg in diesem Zeitraum erkennbar, wenn man den Sonder-effekt des Aufholprozesses außen vor lässt. Vgl. J. Niehues/T. Schaefer/Ch. Schröder (Anm. 2), S. 30f.
- 8 Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.), Lebenslagen in Deutschland. Der vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bonn 2013, S. 326.
- 9 Vgl. Ch. Burkhardt et al. (Anm. 5), S. 28.
- 10 Vgl. J. Niehues/T. Schaefer/Ch. Schröder (Anm. 2), S. 34f.
- 11 Zur Entwicklung der Vermögensungleichheit siehe auch Markus M. Grabka/Christian Westermeier, Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland, in: DIW-Wochenbericht, 81 (2014) 9, S. 151–164.
- 12 Aufgrund eines Strukturbruchs in der Datenerfassung wird hier ein Zeitraum ab 1995 betrachtet.
- 13 Die Definition von Teilzeit liegt hier anders als beim Statistischen Bundesamt bei einer durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit von weniger als 35 Stunden.
- 14 Vgl. BMAS (Anm. 8), S. XXIVff.
- 15 Vgl. Ch. Arndt (Anm. 6), S. 51 ff.

Gefühlte Verunsicherung in der Mitte der Gesellschaft?

Man kann heutzutage kaum etwas über die Situation der Mittelschicht in Deutschland und anderen westlichen Industrieländern sagen, ohne dabei auch Krisen der Mittelschicht zu thematisieren. Von Medienberichten und verschiedenen Diagnosen der Forschung ausgehend schien seit etwa Anfang des Jahrtausends ein großer Bevölkerungsteil in eine Krise geraten zu sein, der zumindest in der Bundesrepublik über mehrere Jahrzehnte hinweg als abgesichert, als ordnungsstützend und als mit prinzipiell guten Zukunftsaussichten ausgestattet gegolten hatte. Medien zeigten Einzelschicksale aus einer »Mitte in Not«, in der beispielsweise eine Familie mit mäßigem Erfolg Hausrat auf dem Flohmarkt verkaufte oder ein arbeitslos Gewordener seine Wohnung verlor und daher seine Möbel in der Garage eines Freundes lagern musste. Befördert durch Entwicklungen wie Deregulierungen der Erwerbsarbeit und den Umbau des Wohlfahrtsstaats konnten auch Qualifizierte mit mittlerem Einkommen weniger als zuvor davon ausgehen, dass sich ihre Leistungsbereitschaft in Statussicherheit und Karrieregewinne umsetzen würde, dass ihre Vorsorge für das Alter eine hinreichende Investition sei und dass die eigenen Kinder zumindest den gleichen Status wie sie selbst erreichen würden.

Wurden extreme Vorstellungen von exorbitant gewachsenen Abstiegsrisiken oder einer stark schrumpfenden Mittelschicht der Tendenz nach zwar zurückgewiesen,¹ blieben doch Krisensymptome bestehen. Diese bestanden etwa darin, dass auch eine nur in geringem Ausmaß schrumpfende Mittelschicht das bisherige Wachstums- und Wohlstandsmodell infrage stellte, dass die Mitte als »erschöpft« oder als »gefährdet« gekennzeichnet wurde,² dass gerade jüngere Menschen mit brüchigeren Erwerbsbiografien rechnen müssen. Unter anderem bedeutet das, dass auch ohne akute Abstiegsgefahren unsichere Aussichten auf die nähere und weitere

Zukunft bestehen können und dass diese Unsicherheit wiederum Auswirkungen darauf haben kann, was Mittelschichtangehörige tun, um Unsicherheiten zu bekämpfen oder vorzubeugen. Der Soziologe Heinz Bude etwa spricht von »Bildungsanxiety«,³ wenn Eltern versuchen, ihren Kindern durch möglichst frühe Fördermaßnahmen oder die optimale Schulwahl Wettbewerbsvorteile zu sichern. Laut Bundesfamilienministerin Manuela Schwesig sei die steigende Anzahl zeitlich befristeter Arbeitsverträge (und damit unsicherer beruflicher Perspektiven) eine der Ursachen für die niedrige Geburtenrate in Deutschland, sie wirkten »wie die Anti-Baby-Pille«.⁴ Dies sind nur zwei Beispiele – einer offensiveren, einer defensiveren Reaktion – dafür, wie wirkungsvoll Unsicherheitsgefühle in der Mittelschicht sein können.

Doch wie unsicher fühlt sich die Mittelschicht? Im Folgenden werde ich im Schwerpunkt auf der Basis von Befunden aus einer eigenen Untersuchung klären, wie groß der Anteil derjenigen in der Mittelschicht ist, die sich in den vergangenen Jahren große Sorgen um ihre wirtschaftliche Situation machen, und welche Merkmale innerhalb der Mittelschicht dazu führen, dass man sich mehr oder weniger sorgt. In einem weiteren Abschnitt werde ich zugunsten einer differenzierteren Vergleichbarkeit exemplarisch an zwei mittelschichttypischen Berufsfeldern – dem Journalismus und gehobenen Verwaltungspositionen in privaten Unternehmen (zum Beispiel in der Vertriebsleitung) – zeigen, welche Konstellationen von sozialer Lage, Unsicherheitsempfinden und darauf bezogenem Handeln aufzufinden sind. Mein Fazit bringt die Befunde in einen Zusammenhang mit der eingangs skizzierten Krisendiagnose.

Zur Datenbasis: Die eigenen Befunde stammen aus einem von der Deutschen Forschungsgemeinschaft zwischen 2011 und 2014 geförderten Projekt mit zwei Untersuchungsteilen.⁵ Der methodisch quantitative Teil basiert auf einer Sekundäranalyse des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP), einer jährlichen bevölkerungsrepräsentativen Umfrage; im Schwerpunkt werden die Umfragewellen zwischen 2000 und 2011 betrachtet.⁶ Dabei sind wir von einem vergleichsweise engen Verständnis von Mittelschicht ausgegangen, denn wir wollten vor allem wissen, wie sich das Unsicherheitsempfinden bei den qualifizierten Erwerbstätigen in der ersten Dekade dieses Jahrtausends entwickelt hat, weil gerade für diese Gruppe erhebliche (berufliche und Lebenslauf-)Unsicherheit eine vergleichsweise neue Entwicklung sein könnte. Zur Mittelschicht zählen danach aus einem Klassenschema nach Robert Erikson et al. die untere Dienstklasse und Selbstständige.⁷ Untere Schichten sind entsprechend hier nicht als randständige Gruppen zu verstehen.

Der methodisch qualitative Teil basiert auf 27 Leitfadeninterviews mit Angehörigen der beiden genannten Berufsgruppen, die sich nach ihrem Alter (zwischen Mitte 20 und Mitte 50) und ihrem Beschäftigungsverhältnis (etwa unbefristete Festanstellung oder Freiberufliche) unterscheiden.⁸ Auf der Grundlage der Interviewtranskripte wurde eine Typologie des (beruflichen) Unsicherheitsempfindens und -handelns entwickelt, die keinen repräsentativen Charakter hat, sondern stattdessen typische Konstellationen von Unsicherheitsgefühlen und ihren Bedingungen aufzeigt.

Wer macht sich große Sorgen um seine wirtschaftliche Situation?

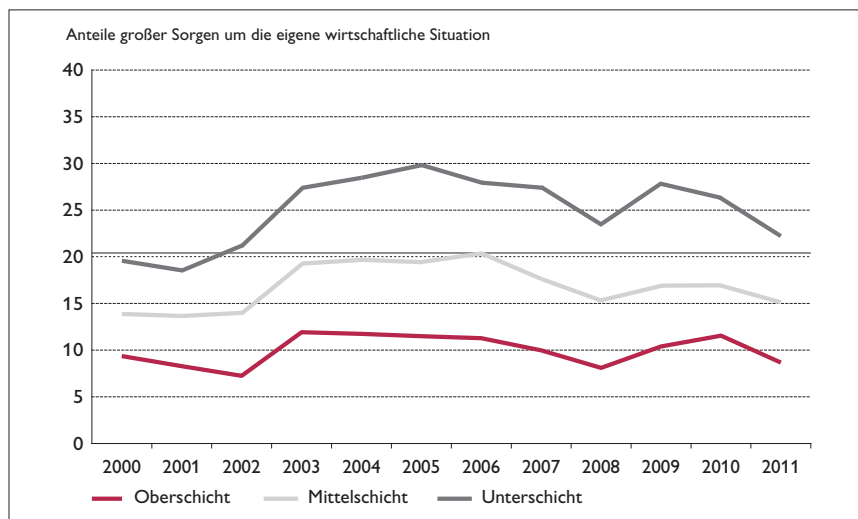
Im quantitativen Teil der Untersuchung lag der Analyseschwerpunkt darauf, zu untersuchen, ob sich die Mittelschicht im Vergleich zu anderen Schichten oder ob sich bestimmte Gruppierungen innerhalb der Mittelschicht besonders häufig große Sorgen um ihre wirtschaftliche Situation machen. Den Indikator »große Sorgen« um die eigene wirtschaftliche Situation (Antwortmöglichkeiten zu diesem Item sind: große, einige, keine Sorgen) haben wir (neben anderen) deshalb gewählt, weil er sich sowohl auf die Beurteilung der eigenen beruflichen Situation als auch auf die Situation im Haushaltskontext, also beispielsweise das Einkommen eines Partners, richtet.

Für den Zeitraum 2000 bis 2011 lässt sich – im Lichte der Krisendiagnose etwas unerwartet – kein überproportionaler Anteil von Menschen mit großen Sorgen in der Mittelschicht feststellen (*Abbildung*). Generell sind die Sorgen umso verbreiteter, je niedriger die Schichtzugehörigkeit ist. Auffällig ist der in allen drei Schichten ähnlich verlaufende Trend, der nicht etwa linear zunimmt: Zeigen die Anteile bis etwa zur Mitte des Jahrzehnts tendenziell zunehmende Sorgen an, nehmen die Anteile danach und nochmals nach einem kurzfristigen Anstieg 2009 wieder ab. Demzufolge ist die Entwicklung eher durch Phänomene auf der gesellschaftlichen Makroebene erklärbar (unter anderem Konjunkturlagen, Arbeitslosenquoten, Sozialstaatsreformen, die Finanzkrise) als durch schichtspezifische Besonderheiten. Die Sorge der Mittelschicht hat zwischen 2000 und 2011 zugenommen, aber nicht linear und im Vergleich mit den anderen Schichten auch nicht überproportional. Eine Krisendiagnose lässt sich damit nicht pauschal für die Gesamtgruppe qualifizierter Erwerbstätiger treffen.

Innerhalb der Mittelschicht machen sich diejenigen zu einem signifikant höheren Anteil große Sorgen um ihre wirtschaftliche Situation, die in Ostdeutschland leben, einen Migrationshintergrund haben, Eltern

(von Kindern bis 16 Jahren) sind oder nicht in einer Partnerschaft leben. Demgegenüber spielen das Geschlecht oder das Alter in der multivariaten Regressionsanalyse⁹ keine einflussreiche Rolle. Im Hinblick auf die Erwerbsituation machen sich überzufällig häufig Personen mit früheren Arbeitslosigkeitserfahrungen, aber auch solche in befristeten Beschäftigungen oder mit einer relativ kurzen Betriebszugehörigkeit (unter fünf Jahren) große Sorgen um ihre wirtschaftliche Situation. Eine Tätigkeit im öffentlichen Dienst (oder im Bereich Erziehung/Unterricht) mindert das Risiko großer Sorgen; eine Voll- oder Teilzeitstelle hat dagegen keinen Effekt.

Abb.: Anteile großer Sorgen um die eigene wirtschaftliche Situation 2000–2011



Quelle: SOEP v28 (1984–2011); N=139 810; Berechnungen Silke Kohrs; nur Erwerbstätige; EGP-Klassenschema (Mittelschicht, untere Dienstklasse, Selbstständige); die horizontale Linie markiert die durchschnittliche Sorge aller Schichten.

Somit deuten die Befunde dahin, dass Unsicherheit tendenziell eher von der eigenen Erwerbs- und Lebenssituation abhängt, als dass man von einem schichthomogenen Sorgenempfinden ausgehen könnte. Dabei sind nicht pauschal soziodemografische Merkmale wichtiger als erwerbsbezogene oder umgekehrt. Konkrete persönliche Bedrohungserfahrungen (früher erlebte Arbeitslosigkeit, eine befristete Beschäftigung und Ähnliches) erweisen sich als bedeutsam, aber auch Merkmale, die nicht zwin-

gend akut, aber möglicherweise künftig die wirtschaftliche Lage beeinträchtigen könnten (zum Beispiel mit Kindern oder in Ostdeutschland leben). Wenngleich die Unterschiede zwischen verschiedenen Teilgruppen nicht immer sehr groß sind, bedeutet dies aber doch, dass eine Perspektive auf *die* verunsicherte Mittelschicht auch in einer eng definierten Mittelschicht qualifizierter Erwerbstätiger zu kurz gegriffen wäre.

Eine Anmerkung noch dazu, warum oft einflussreiche Merkmale, und zwar Alter und Geschlecht, in diesem Fall keine herausragende Rolle für Unsicherheiten spielen: Hinsichtlich des Geschlechts könnte dies daran liegen, dass sich die Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen Situation oftmals auf eine Konstellation (beispielsweise mit Partner oder Partnerin) richtet und weniger auf die eigene Person eines bestimmten Geschlechts allein. Hinsichtlich des Alters ist zu vermuten, dass sich verschiedene Einflussrichtungen ausgleichen. Zwar sind brüchige Berufseinstiege (etwa befristete Arbeitsplätze) auch für Qualifizierte häufiger geworden und sind die Rentenaussichten für Jüngere alles andere als sicher, andererseits stehen Jüngeren prinzipiell viele Wege offen, möglicherweise werden sie im Bedarfsfall auch noch von den Eltern unterstützt oder erwarten spätere Erbschaften. Die Älteren in der Mittelschicht hingegen sind möglicherweise beruflich etablierter, und ihre Rente ist noch vergleichsweise gut kalkulierbar, jedoch schützt ihre Qualifikation sie nicht automatisch vor Entwertungen ihres Erfahrungswissens, unter anderem angesichts raschen technologischen Wandels. In der deskriptiven Analyse macht sich ein leicht höherer Anteil Jüngerer große Sorgen um seine wirtschaftliche Situation als Ältere dies tun (2011 allerdings liegen die Anteile der Altersgruppen eng beieinander, insbesondere, weil sich Jüngere seltener als zuvor große Sorgen machten). Auf der anderen Seite blicken Jüngere optimistisch in die Zukunft: So hat 2009 über die Hälfte der 20- bis 29-jährigen Erwerbstätigen aus der Mittelschicht angegeben, dass sie ihre Lebenszufriedenheit in fünf Jahren höher als gegenwärtig einschätzen.¹⁰ Dies bedeutet jedoch nicht, dass Unsicherheit für Jüngere ein normaler Lebensbestandteil würde, wie die weiter unten geschilderten qualitativen Befunde ebenfalls unterstreichen.

Wie sehen die Befunde im Vergleich mit anderen Untersuchungen aus? Andere Studien kommen durchaus zu ähnlichen Ergebnissen.¹¹ Eine deutlichere Krisendiagnose in Bezug auf Unsicherheit ergibt sich insbesondere durch einen Blick auf bestimmte Zeitabschnitte und bestimmte Unsicherheitsindikatoren. So zeigen sich Zunahmen von Unsicherheit in der Mittelschicht etwa dann, wenn man den Zeitraum von 2000 bis 2005 betrachtet¹² oder wenn man die gegenwärtige Situation mit den 1980er Jahren vergleicht: Seitdem hat sich der Anteil derjenigen ohne Sorgen um die

wirtschaftliche Situation klar verringert.¹³ Nadine Schöneck et al. heben hervor, dass sich Verlustängste von Mittelschichtangehörigen nicht unbedingt auf die unmittelbare Lebenssituation richten, sondern auch auf die Gefahr langfristiger Wohlstandseinbußen (im Alter oder für die Kinder).¹⁴ Ähnlich bezieht der Soziologe Klaus Dörre Unsicherheit auf die Lebensplanung und sieht die Möglichkeiten dazu abhängig vom Alter, von der Qualifikation, dem Beruf und dem Geschlecht; allerdings hätten immer weniger Menschen die notwendigen Ressourcen, um flexible Biografien mit einer längerfristigen Lebensplanung zu verbinden.¹⁵

Nach diesem Überblick anhand bevölkerungsrepräsentativer Umfragedaten wird im folgenden Abschnitt ein Schlaglicht auf Mittelschichtangehörige aus zwei Berufsgruppen geworfen.

Unsicherheit in zwei Berufsfeldern

Im qualitativen Teil der Untersuchung haben wir die genannten Berufsfelder – Journalismus und gehobene Verwaltungspositionen in privaten Unternehmen – exemplarisch herausgegriffen, um herauszufinden, wie unsicher sich diese qualifizierten Erwerbstätigen fühlen und insbesondere, was sie tun, um Unsicherheit (möglicherweise auch vorbeugend) zu begegnen. An dieser Stelle soll die Typologie des Unsicherheitsempfindens und -handelns kurz vorgestellt und durch einige Fallbeispiele illustriert werden. Ein wichtiges Ergebnis lässt sich bereits vorwegnehmen: Keinesfalls fühlen sich alle Befragten im Beruf unsicher,¹⁶ und sie reagieren auf Unsicherheiten auch nicht vorrangig mit massiven Wiederherstellungsversuchen von Sicherheit und langfristiger Planbarkeit. Vielmehr führen spezifische Konstellationen innerhalb der sozialen Lage in der Mittelschicht zu typischen Umgangsweisen mit aktueller oder potenzieller (beruflicher) Unsicherheit. Eine Gemeinsamkeit haben die Typen jedoch: Sicherheitserwartungen für den Lebenslauf bleiben in aller Regel bestehen; es handelt sich also nicht um eine Normalisierung sogenannter Bastelbiografien in dem Sinne, dass sich Mittelschichtangehörige von der Erwartung eines längerfristig zumindest stabilen sozialen Status oder einer planbaren beruflichen Karriere verabschiedet hätten.

Die aus dem empirischen Material herausgearbeitete *Typologie* beruht auf zwei Unterscheidungen: 1) Fühlen sich die Befragten in ihrer beruflichen Situation unsicher oder nicht? 2) Stellt Unsicherheit für sie prinzipiell eine Bedrohung dar? Durch die Kombination dieser beiden Kriterien ergeben sich fünf Typen (*Tabelle*).

Tab.: Typologie des Unsicherheitsempfindens und -handelns bei qualifizierten Erwerbstätigen

	Ohne Unsicherheit im Erwerbsbereich	Mit Unsicherheit im Erwerbsbereich
Unsicherheit wird nicht als Bedrohung empfunden	<i>Sich sicher fühlen</i>	<i>Unsicherheit aushalten</i>
Unsicherheit wird prinzipiell als Bedrohung empfunden	<i>Sicherheit fortgesetzt herstellen</i> (latente Bedrohung) <i>Unsicherheit vermeiden</i> (manifeste Bedrohung)	<i>Unsicherheit bekämpfen</i>

Es gibt zunächst – auch in Zeiten vielfältiger Veränderungen im Erwerbsleben und von Lebenslaufmustern generell – a) diejenigen, die sich im Beruf nicht unsicher fühlen und für die Unsicherheit auch prinzipiell keine Bedrohung darstellt. Auch ohne Handlungsdruck setzen die meist über 40-Jährigen darauf, ihren Status künftig erhalten zu können (»*Sich sicher fühlen*«). Und komplementär dazu gibt es b) Befragte, die eine als unsicher empfundene Berufssituation damit verbinden, gegen diese Unsicherheit anzukämpfen (»*Unsicherheit bekämpfen*«), etwa indem sie versuchen, einen sicheren Arbeitsplatz zu bekommen (auch wenn dazu Kompromisse bei den Inhalten der Tätigkeit erforderlich sind) oder indem sie auf die Unterstützung anderer setzen (beispielsweise auf einen statusabgesicherteren Partner). Dieser Typus entspricht am ehesten den Vorstellungen der allgegenwärtigen Krisendiagnose, dass die Mittelschicht unsicher sei und offensiv dagegen angehe. Er ist hier jedoch nur einer von fünf gefundenen Typen und repräsentiert damit nicht die zentrale Unsicherheitshaltung der Mittelschicht schlechthin. Dann wiederum lassen sich Typen unterscheiden, bei denen sich berufliches Unsicherheitsgefühl und Bedrohungsempfinden durch Unsicherheit nicht entsprechen: c) Personen, die sich beruflich unsicher fühlen, diese aber gegenwärtig nicht als Bedrohung empfinden (»*Unsicherheit aushalten*«). Es handelt sich in der Studie zumeist um jüngere Journalistinnen und Journalisten, die freiberuflich tätig sind und durch den Aufbau eines inhaltlichen Profils, das ihrer Neigung entspricht, darauf setzen, später in eine sicherere berufliche Situation zu gelangen. Der Typus erinnert an die der Mittelschicht oft zugeschriebene aufgeschobene Bedürfnisbefriedigung zugunsten später größerer Gratifikationen, allerdings findet dieser Aufschub heutzutage in der Regel unter unwägbareren

Bedingungen statt als noch einige Jahrzehnte zuvor. Und auch die umgekehrte Kombination der beiden Kriterien der Typologie kommt vor, dass man sich nämlich d) beruflich nicht unsicher fühlt, Unsicherheit aber dennoch prinzipiell als Bedrohung, Zukunft als unwägbar empfindet (*»Unsicherheit vermeiden«*). Obwohl diejenigen in diesem Typus mit ihrer Situation oft etwas unzufrieden sind, vermeiden sie zugunsten von Sicherheit jegliche Veränderung, die ein Risiko darstellen könnte. Typischerweise handelt es sich um ab 40-Jährige, die mit Brüchen ihrer Wünsche und Pläne konfrontiert wurden, zum Beispiel durch eine Scheidung oder das Nichterreichen einer angestrebten Führungsposition. In der Gruppe derjenigen, die sich beruflich nicht unsicher fühlen, ist schließlich noch ein weiterer Typus e) zu unterscheiden. Dessen Repräsentanten fühlen sich durch potenzielle Unsicherheit nicht so manifest bedroht wie diejenigen im Typus *»Unsicherheit vermeiden«*, doch sehen sie Unsicherheit als latente Bedrohung an, sodass im Unterschied zum Typus *»Sich sicher fühlen«* Strategien des Umgangs damit erforderlich werden (*»Sicherheit fortgesetzt herstellen«*). Diese Strategien beziehen sich beispielsweise darauf, möglichst breit anschlussfähige berufliche Kompetenzen für die weitere, bislang recht vielversprechende Berufskarriere (überwiegend im administrativen Bereich) aufzubauen (im Gegensatz unter anderem zur Profilbildung im Typus *»Unsicherheit aushalten«*) oder (bei Frauen) Berufskarriere und Kinderwunsch möglichst zu vereinbaren. Auffällig ist, dass diese Strategien nicht zwingend mit langfristigen Planungen einhergehen; als konkreter beruflicher Horizont wurden etwa mehrfach zwei bis drei Jahre genannt.

Einige Kontrastfälle unterstreichen nochmals, dass qualifizierte Erwerbstätige nicht homogen, sondern je nach ihrer Lebenssituation mit potenziellen Unsicherheiten umgehen:

Ein 42-jähriger kaufmännischer Angestellter im Vertrieb sieht in seinem Beruf wenig Gestaltungs- und Aufstiegsmöglichkeiten, insgesamt schätzt er die Zukunft insbesondere nach seiner Scheidung als unwägbar ein. Der berufliche Leidensdruck ist jedoch nicht groß genug, um deshalb Arbeitsplatzsicherheit, geringe Arbeitsbelastung und die Nähe zu seinem Sohn aufs Spiel zu setzen. Dieser Befragte aus dem Typus *»Unsicherheit vermeiden«* fühlt sich gegenwärtig beruflich nicht unsicher und geht mit empfundenen Zukunftsunsicherheiten defensiv um.

Ein 32-jähriger Personalentwickler zeichnet von sich das Bild eines spontanen Menschen, der davon ausgeht, dass sich seine Karriere weiter fortsetzen wird. Dabei plant er nicht in besonderem Maße, setzt allerdings auf den Aufbau breiter, gut anschlussfähiger Ressourcen, sodass er flexibel in Führungspositionen einsetzbar wäre. Die Darstellung von Sorglosigkeit

ist nicht ungebrochen, berichtet er doch zugleich mehrfach von *Sicherheit fortgesetzt* herstellenden Handlungen, die Vorsorge oder Risikobegrenzung anzeigen. Ob diese Variante des Zukunftsoptimismus nun gerade funktional ist angesichts raschen sozialen Wandels und relativ kurzfristiger Personalstrategien von Unternehmen oder ob der bisherige Erfolg seiner Strategie eine gewisse Naivität bewirkt hat, wird sich erst im Laufe seiner weiteren Berufsbiografie zeigen.

Eine 47-jährige Journalistin war nach einer Kündigung längere Zeit freiberuflich tätig und hat jüngst eine Stelle als festangestellte Pressesprecherin angenommen. Sie hat also, verstärkt durch die Einschätzung, mit zunehmendem Alter als Journalistin immer weniger Chancen zu haben und dem mit der Freiberuflichkeit verbundenen Stress weniger gewachsen zu sein, bewusst deutliche Abstriche bei den Inhalten der Tätigkeit gemacht – Pressesprecherinnen genießen in der Berufssparte ein vergleichsweise niedriges Prestige –, um auf diese Weise *Unsicherheit bekämpfen* zu können.

Das Spektrum individueller Handlungen mit Bezug auf Unsicherheit reicht also weit – von gelassenem oder defensivem Abwarten bis hin zu offensiver Unsicherheitsbekämpfung und Stärkung von Wettbewerbsvorteilen (ein Vater gab beispielsweise an, mit seinen Kindern ausschließlich in einer – auch für ihn selbst – Fremdsprache zu sprechen, um deren Sprachkenntnisse frühzeitig zu fördern). Dennoch sind (Un-)Sicherheitshandlungen nicht beliebig oder zufällig, sondern in typischer Weise mit der Lebenssituation verknüpft. Einflussfaktoren sind unter anderem, ob man persönlich berufliche oder private Erfahrungen des Scheiterns gemacht hat, ob man jung und ungebunden oder älter und Haupt- oder Nebenverdiener im Haushalt ist oder welchem Berufsfeld man angehört. Letzteres ist beispielsweise ein Faktor dafür, ob man seine Karriere oder seine inhaltliche Neigung in den Vordergrund stellt und ob man sich in der Interviewsituation als verunsichert darstellen mag oder nicht.

Fazit

Die Mittelschicht fühlt sich nicht per se so verunsichert, wie man im Rahmen allgemeinerer Krisendiagnosen oder vermittelt durch einige Medienberichte denken könnte. Der Anteil der Mittelschichtangehörigen – hier recht eng gefasst als qualifizierte Erwerbstätige, für die berufliche und Lebenslaufunsicherheiten eher eine neue Erfahrung sein könnten als für einige andere Gruppen – mit Sorgen um ihre wirtschaftliche Situation hat

sich längerfristig erhöht, aber insgesamt doch in einem eher moderaten Ausmaß. Auch die qualitative Studie mit Befragten aus zwei Berufsfeldern hat ein breites Spektrum an Unsicherheitsempfinden und -handeln gezeigt.

Dies bedeutet zum einen, dass sich eine schon traditionell deutlich heterogene Mittelschicht nicht ausgerechnet durch sozialen Wandel homogenisiert, indem sie typischerweise ähnlich stark verunsichert wäre oder auf Unsicherheit in typischer Weise abwehrend reagieren würde. Zwar scheint sich das der Mittelschicht oft zugeschriebene Merkmal vergleichsweise hoher Sicherheitserwartungen für den weiteren Lebenslauf als relativ stabil zu erweisen, doch sind zusätzlich zur Schichtzugehörigkeit weitere Merkmale von Beruf und Lebenssituation zu beachten, um zumindest typisches Unsicherheitsempfinden und -handeln zu identifizieren.

Zum anderen heißt dies jedoch keineswegs, dass damit Entwarnung für jegliches Krisenszenario gegeben werden könnte. Dass die Mittelschicht schlechthin nicht in Statuspanik verfällt, bedeutet auf der anderen Seite nicht, dass (Schließungs-)Strategien, die auch mit Konkurrenz und sozialen Konflikten verbunden sind, nicht vorkämen, beispielsweise in Form gezielter Statusinvestitionen für die eigenen Kinder oder von Ausgrenzungsversuchen mit politischen Mitteln. Weiterhin könnten recht stabile Sicherheitserwartungen ein Zeichen dafür sein, dass Teile der Mittelschicht bastelbiografischen Anforderungen auf Dauer nicht problemlos begegnen. Schließlich – ohne hier eine vollständige Aufzählung zu beanspruchen – gibt es spezifische Gruppen innerhalb der Mittelschicht, für die Unsicherheit ein größeres Problem sein dürfte, als es in diesem Rahmen dargestellt werden konnte, etwa Berufseinsteiger oder Menschen, die nach Brüchen in ihrem Erwerbsleben – Arbeitslosigkeitsphasen oder längeren Erziehungszeiten – keinen adäquaten beruflichen Wiedereinstieg finden, oder Rentnerinnen und Rentner aus der unteren Einkommensmittelschicht.

Verunsicherung ist kein nur individuelles Gefühl, sondern durchaus gesellschaftlich beeinflusst, ist unter anderem die mehr oder weniger starke Kehrseite von Individualisierungsprozessen mit zunehmenden Optionen. Sie zeigt sich jedoch in einer heterogenen Mittelschicht nicht in homogener Form, sondern in einem breiten Spektrum von Varianten, die von weiteren Aspekten der Lebenssituation und biografischer Erfahrungen abhängen. Ob dieses Spektrum gleichwohl eine Mittelschichtspezifik aufweist, ließe sich nur in einem systematischen Vergleich mit oberen und unteren sozialen Lagen untersuchen.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. beispielsweise Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik, Überprüfung der These einer »schrumpfenden Mittelschicht« in Deutschland, Bonn 2011; Christoph Burkhardt et al., Mittelschicht unter Druck?, hrsg. von der Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2013.
- 2 Vgl. Steffen Mau, Lebenschancen. Wohin driftet die Mittelschicht?, Berlin 2012; Rolf G. Heinze, Die erschöpfte Mitte, Weinheim 2011; Cornelia Koppetsch, Die Wiederkkehr der Konformität. Streifzüge durch die gefährdete Mitte, Frankfurt/M. 2013.
- 3 Heinz Bude, Bildungsangst. Was unsere Gesellschaft spaltet, München 2011.
- 4 Zit. nach: Schwesig: »Befristete Jobs wirken wie die Anti-Baby-Pille«, 17.8.2014, www.focus.de/finanzen/karriere/massive-unsicherheiten-schwesig-befristete-jobs-wirken-wie-die-anti-baby-pille_id_4065140.html (8.10.2014).
- 5 Vgl. Nicole Burzan et al., Die Mitte der Gesellschaft: Sicherer als erwartet?, Weinheim 2014.
- 6 Dieser Teil der Studie ist von Silke Kohrs als wissenschaftlicher Mitarbeiterin mitverantwortet worden; ich danke ihr zudem für Hinweise zum vorliegenden Text.
- 7 Vgl. Robert Erikson/John H. Goldthorpe, The Constant Flux, Oxford 1992.
- 8 In diesem Projektteil arbeitete Ivonne Küsters mit.
- 9 Das Verfahren prüft den gleichzeitigen Einfluss mehrerer Merkmale auf ein zu erklärendes Merkmal.
- 10 Vgl. auch Nicole Burzan/Silke Kohrs, Vielfältige Verunsicherung in der Mittelschicht – Eine Herausforderung für sozialen Zusammenhalt?, in: Ludger Pries (Hrsg.), Zusammenhalt durch Vielfalt?, Wiesbaden 2012, S. 101–119.
- 11 Vgl. Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (Anm. 1); Ch. Burkhardt et al. (Anm. 1).
- 12 Vgl. Petra Böhnke, Am Rande der Gesellschaft: Risiken sozialer Ausgrenzung, Opladen 2006; Markus M. Grabka/Joachim R. Frick, Schrumpfende Mittelschicht. Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen?, in: DIW-Wochenbericht, 75 (2008) 10, S. 101–108.
- 13 Vgl. Ch. Burkhardt et al. (Anm. 1), S. 74.
- 14 Vgl. Nadine Schönebeck et al., Gefühlte Unsicherheit. Deprivationsängste und Abstiegsorgen der Bevölkerung in Deutschland, SOEPpapers 428/2011.
- 15 Vgl. Klaus Dörre, Ende der Planbarkeit? Lebensentwürfe in unsicheren Zeiten, in: APuZ, (2009) 41, S. 19–24.
- 16 Dies zeigt z.B. auch für befristet beschäftigte Qualifizierte Nadine Sander, Das akademische Prekariat, Konstanz 2012.

Die Auflösung der migrantischen Mittelschicht und wachsende Armut in Deutschland

In der soziologischen Forschung wurde zuletzt verstärkt diskutiert, dass die wachsende Armut in Deutschland die Mittelschichten zunehmend gefährdet. Eine prägnante Zuspitzung erfuhr diese Diskussion in der *These der Auflösung der Mittelschicht*.¹ Was eine mögliche Auflösung der Mittelschicht genau bedeutet, wie man sie messen kann und welche sozialen Konsequenzen diese Entwicklung potenziell hat, ist umstritten. Einige sehen das Schrumpfen der Mittelschicht im Kontext einer weiteren Verfestigung von Armutslagen und Ausgrenzungen am unteren Rand der Gesellschaft.² Andere postulieren eine wachsende Schichtdynamik in Deutschland, die von Entgrenzung, Temporalisierung und Individualisierung sozialer Lagen geprägt ist.³

Damit lassen sich zwei, im Kern verwandte theoretische Argumente diskutieren. Basierend auf der *Ausgrenzungsthese* ist anzunehmen, dass ein Schrumpfen der Mittelschichten vor allem mit einer Ausweitung sozial deprivierter Schichten einhergeht; darauf hat der Soziologe Olaf Groh-Samberg zuletzt immer wieder hingewiesen. Mit der *Entgrenzungsthese* kann man ebenfalls argumentieren, dass die Mittelschichten im Umfang abnehmen und durch Abwärtsmobilität prekarierte Schichten und/oder dauerhaft ausgegrenzte Bevölkerungsschichten wachsen. Allerdings lässt sich aus der Entgrenzungsthese auch eine weitere Überlegung ableiten. Durch wachsende Schichtdynamik können auch wohlhabende Schichten an Bedeutung gewinnen, zum Beispiel durch verstärkte Aufstiegsmobilitäten aus mittleren sozialen Lagen. Gemeinsam teilen beide Thesen die Vorstellung, dass die sozialen Dynamiken in Deutschland in den vergangenen Jahren von wachsenden Ungleichheiten und einer Zunahme sozialer Polarisierung geprägt sind.

Es ist weiterhin unstrittig, dass nicht alle sozialen Gruppen in Deutschland gleichermaßen von Deprivationstendenzen und sozialen Abstiegen bedroht sind. Wie in vielen anderen westlichen Gesellschaften tragen zum Beispiel ältere Personen, Alleinerziehende, kinderreiche Familien, aber auch Menschen mit Migrationshintergrund besondere Risiken. Der Fokus dieses Beitrags liegt auf der Untersuchung letzterer Bevölkerungsgruppe. Damit greift der Beitrag auch ein Desiderat der Forschung auf. Anhand eines *Vergleichs zwischen Menschen mit und ohne Migrationshintergrund* werden Schichtzugehörigkeiten und Schichtdynamiken über einen Untersuchungszeitraum von mehr als 20 Jahren untersucht (1991–2012).

Dass Migrant(inn)en mit besonderen sozialen Risiken konfrontiert sind, wurde durch die Forschung in der Vergangenheit immer wieder belegt;⁴ auch der letzte Armutsbericht der Bundesregierung hat dies erneut gezeigt.⁵ Sozialwissenschaftliche Studien diskutieren in diesem Kontext eine ganze Reihe von Faktoren, die zu einer Kumulierung von sozialen Problemlagen bei Migrant(inn)en beitragen. Genannt werden insbesondere fehlende berufliche Qualifikationen beziehungsweise nicht anerkannte berufliche Abschlüsse, Sprachbarrieren, Branchenabhängigkeiten oder Diskriminierungen bei der Bezahlung und den Arbeitsbedingungen.⁶

Zwischen den migrantischen Gruppen in Deutschland differieren die Risiken, aus den Mittelschichten herauszufallen, nicht unerheblich. Studien zeigen beispielsweise, dass (Spät-)Aussiedler(innen) geringere Armutsrisiken haben als eingebürgerte Migrant(inn)en oder Personen mit einer ausländischen Staatsangehörigkeit; türkischstämmige und ex-jugoslawische Bürger(innen) tragen hingegen ein hohes Risiko.⁷ Die Armutsberichte der Bundesregierung legen zudem nahe, dass innerhalb der Bevölkerung mit Migrationshintergrund zusätzlich eine Spezifik nach sozialen Merkmalen existiert. Kinder und Jugendliche, ältere und mit geringer Bildung ausgestattete Migrant(inn)en sind demnach mit besonders starken Armuts- und Abstiegsrisiken konfrontiert.

Daran anknüpfend lässt sich mit Ingrid Tucci und Gert G. Wagner vermuten,⁸ dass die Abstiegsgefährdung der Migrant(inn)en in Deutschland in den vergangenen Jahren tendenziell zunimmt und so ein Herausfallen aus den Mittelschichten wahrscheinlicher wird. Ähnlich haben kürzlich Christoph Burkhardt et al. argumentiert, die ein Schrumpfen der migrantischen Mittelschicht seit etwa 1997 beobachten.⁹ Als Hauptgrund für diese Entwicklung gelten die zwischen den Bevölkerungsgruppen divergierenden Effekte ökonomischer und gesamtgesellschaftlicher Restrukturierungsprozesse. Demnach waren und sind Migrant(inn)en von einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage in Krisenzeiten stärker betroffen

als Deutsche ohne Migrationshintergrund.¹⁰ Vor diesem Hintergrund stehen zwei Forschungsfragen im Mittelpunkt des Beitrags: Erstens, welche charakteristischen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Menschen mit und ohne Migrationshintergrund in Deutschland lassen sich im Hinblick auf die Schichtzugehörigkeit auf der Ebene gesamtgesellschaftlicher Trends ausmachen? Zweitens, welche Strukturierungsfaktoren sind für die Schichtzugehörigkeit besonders relevant? Unterscheiden sich die Mikrologiken der Bevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund diesbezüglich? Welche besonderen Risikogruppen sind beispielsweise mit Blick auf wachsende Abstiegsgefährdung identifizierbar?

Daten, Methoden, Variablen

Für die Analysen dieses Beitrags wurden Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) aus den Erhebungsjahren 1991 bis 2012 verwendet. Die empirischen Auswertungen beziehen sich auf Befragte, die älter als 16 Jahre sind¹¹ und aus den westlichen Bundesländern stammen (ohne Wehrdienstleistende). Die östlichen Bundesländer konnten aufgrund des geringen Anteils nicht-deutscher Bevölkerung nicht einbezogen werden. Für die Trendanalysen des Zeitraums zwischen 1991 und 2012 wurde nur der Teil der migrantischen Bevölkerung untersucht, der über den Indikator *Staatsbürgerschaft* identifizierbar ist (dieser ist seit 1984 in der SOEP-Studie enthalten). Ein umfassenderes Messkonzept, mit dem beispielsweise eingebürgerte Migrant(inn)en abgebildet werden, wird in der SOEP-Studie erst in jüngster Zeit verwendet. In den Regressionsanalysen für 2012 wird dieses Konzept genutzt.¹²

Die zentrale Variable der Schichtzugehörigkeit enthält fünf Ausprägungen: (1) Personen, die der Oberschicht zugeordnet werden können, verfügen über mehr als 200 Prozent des nationalen Medianeinkommens. (2) Angehörige der oberen Mittelschicht haben Einkommen von 140 bis 200 Prozent des nationalen Medianeinkommens. (3) Personen, die der Mittelschicht angehören, verfügen über 80 bis 140 Prozent des Medianeinkommens. (4) Personen, die in einer »Prekariatszone« leben, können auf Einkommen von 60 bis 80 Prozent des Medianeinkommens zurückgreifen. (5) Die fünfte Gruppe enthält armutsgefährdete Personen, deren Einkommen unterhalb von 60 Prozent des nationalen Medianeinkommens liegt. Dieses Messkonzept orientiert sich an vergleichbaren Studien der aktuellen Sozialforschung.¹³ Grundlage der empirischen Bestimmung der Schichtzugehörigkeit ist das jährliche Haushaltsnettoeinkommen aus dem

vergangenen Kalenderjahr. Staatliche Umverteilungen durch Steuern und Sozialtransfers werden hier berücksichtigt. Die unterschiedliche Größe der Haushalte und die dadurch divergierenden Kosten- und Ausgabenstrukturen werden durch die Verwendung einer GewichtungsvARIABLE ausgeglichen (Basis OECD-Skala neu).

Neben diesem Schichtkonzept wird im deskriptiven Teil der Analysen ein *Lebenslagenansatz* zur Bemessung von multiplen Armutsrisiken verwendet; Basis hierfür sind Arbeiten von Groh-Samberg.¹⁴ Berücksichtigt wurden fünf Schlüsseldimensionen, die in den SOEP-Daten über den Zeitraum von 1991 bis 2012 enthalten sind: mangelnde Wohnungsgröße (weniger als ein Raum pro Haushaltsmitglied), mangelnde Wohnungsausstattung (Fehlen sanitärer Einrichtungen wie Bad, WC, Küche), keine Möglichkeit, vom laufenden Einkommen finanzielle Rücklagen zu bilden, Sozialhilfeabhängigkeit und Arbeitslosigkeit. In Anlehnung an die Literatur wird in diesem Beitrag von Lebenslagen-Armut gesprochen, wenn mindestens zwei Deprivationen vorliegen.¹⁵

Trendanalysen – Schichtzugehörigkeit von Migrant(inn)en und Deutschen

Die *Tabelle* zeigt auf einen Blick, dass sich vor allem die Lebenssituation vieler Migrant(inn)en in Deutschland in den vergangenen Jahren deutlich verschlechtert hat. Bei den Migrant(inn)en, hier vor allem bei den türkischen Bürger(inne)n, ist die Mittelschicht stark geschrumpft. Kurz nach der deutschen Wiedervereinigung war die migrantische Mittelschicht noch etwa so groß wie die deutsche Mittelschicht. Inzwischen kann man nur noch 36 Prozent der Bürger(innen) ohne deutsche Staatsbürgerschaft dieser Gruppe zurechnen.

Diese Entwicklung geht mit einem klaren Anstieg der Armutsgefährdung einher, sie zeigt sich auch in einer Verdoppelung der Deprivation: 2012 verfügte etwa ein Viertel der nicht-deutschen Wohnbevölkerung über Einkommen, die unterhalb der Armutsgefährdungsgrenze liegen, und fast die Hälfte der Migrant(inn)en ist von einer oder mehreren Formen der Deprivation betroffen. Bei den Deutschen trifft das hingegen für weniger als 20 Prozent der Befragten zu. Besonders bedenklich ist die Entwicklung der Sozialhilfeabhängigkeit und die immer schwächer ausgeprägte Fähigkeit vieler nicht-deutscher Haushalte, Rücklagen zu bilden. In diesen Bereichen wächst die Kluft zwischen der deutschen und der nicht-deutschen Bevölkerung sehr deutlich. Die Gruppe der Bürger(innen) ohne

deutsche Staatsbürgerschaft, die prekären Lebensbedingungen ausgesetzt ist (60 bis 80 Prozent des Medianeinkommens), ist ähnlich wie bei den deutschen Staatsangehörigen zwischen 1991 und 2012 in etwa konstant geblieben. Da diese Schicht jedoch sehr groß ist (aktuell 26,9 Prozent), lebte 2012 mehr als die Hälfte der ausländischen Bevölkerung in einer Zone der Prekarität beziehungsweise der akuten Armutsgefährdung; bei den türkischen Bürger(inne)n sind dies sogar zwei Drittel aller Befragten. Das ist alarmierend.

Tab.: Veränderungen der sozialen Schichtung und Armutsentwicklung in Deutschland zwischen 1991 und 2012, Westdeutschland, Angaben in Prozent

		Ausländische Bürger(innen)		Türkische Bürger(innen)		Deutsche Bürger(innen)	
		1991	2012	1991	2012	1991	2012
Lebenslagen zum Befragungszeitpunkt	mangelnde Wohnungsgröße	43,3	21,8	48,4	38,5	8,4	3,7
	mangelnde Wohnungsausstattung	13,1	~1,0	16,3	1,0	3,6	1,3
	Arbeitslosigkeit	12,7	11,9	15,2	7,7	4,2	5,8
	keine Rücklagen	17,8	29,2	21,0	40,4	10,0	13,8
	Sozialhilfeabhängigkeit	2,7	12,6	4,1	17,2	2,5	4,6
	keine Deprivation (Wohlstand)	62,0	53,8	54,8	30,9	83,5	79,5
	eine Deprivation (Prekarität)	28,5	26,5	32,5	43,8	13,0	14,7
	mehrfache Deprivation (Armut)	9,5	19,7	12,7	25,4	3,4	5,8
Jahreseinkommen im Vorjahr	über 200 % (Reichtum/Oberschicht)	0,7	3,5	0,1	2,6	6,4	8,8
	über 140–200 % (Wohlstand)	6,9	8,6	1,5	1,9	15,6	16,9
	über 80–140 % (Mitte)	47,1	36,8	38,3	29,7	48,7	44,3
	60–80 % (Prekarität)	26,7	26,9	35,1	29,6	16,8	16,6
	unter 60 % (Armut)	18,6	24,2	25,2	36,2	12,1	13,3
mani- feste Armut	mehrfache Deprivation + Armut Jahreseinkommen	4,6	11,2	7,5	19,1	1,8	2,8

Quelle: SOEP, 1991–2012, eigene Berechnungen (gewichtet); Migrationsstatus: basiert auf Staatsbürgerschaft.

Zusätzlich ist darauf hinzuweisen, dass die Gruppe derjenigen, die sich in einer Wohlstandsschicht etabliert haben (140 bis 200 Prozent des Medianeinkommens), zwischen 1991 und 2012 leicht gewachsen ist. Und es zeigt sich, dass der Reichtum unter den Ausländer(inne)n in den vergangenen 20 Jahren ebenfalls zugenommen hat: Während 1991 nicht einmal ein Prozent der Ausländer(innen) reich waren, sind es aktuell etwa 3,5 Prozent. Damit sind alles in allem die Polarisierungstendenzen innerhalb dieser Gruppe deutlich stärker ausgeprägt als bei den Deutschen.

Die Befunde für deutsche Bürger(innen) verweisen auf ähnliche Tendenzen, aber auch auf deutliche Unterschiede zur nicht-deutschen Bevölkerung. Zwar lässt sich auch hier ein Schrumpfen der Mittelschicht beobachten,¹⁶ von 48,7 Prozent 1991 auf 44,3 Prozent 2012. Im Vergleich zu den ausländischen Bürger(inne)n fällt diese Tendenz deutlich schwächer aus. Das Schrumpfen der deutschen Mittelschicht geht mit einer leichten Zunahme von Armutsgefährdung, Deprivation und manifester Armut einher.¹⁷ Gleichzeitig nimmt der Reichtum der Westdeutschen zu, und auch der Personenkreis, der in großem Wohlstand lebt (140 bis 200 Prozent des Medianeinkommens), erweitert sich. Der Umfang der »Prekariätsschicht« bleibt hingegen unverändert.

Man kann diese Trendanalysen auf folgende Weise zusammenfassen: Erstens, für die Bevölkerung ohne deutsche Staatsbürgerschaft ist eine mehrfache Dynamik der sozialen Polarisierung festzustellen, die ein Anwachsen von Armutslagen, ein Schrumpfen der Mittelschicht und eine Zunahme des Reichtums umfasst. Zweitens, auch für die Bevölkerung mit deutscher Staatsbürgerschaft hat sich die soziale Schichtung zwischen 1991 und 2012 verändert. Ein Schrumpfen der Mittelschicht geht mit leicht wachsender Armut und einer Zunahme von Wohlstand und Reichtum einher.¹⁸ Polarisierungstendenzen fallen schwächer aus als für die migrantische Bevölkerung. Insgesamt sprechen die hier vorgestellten Befunde eher für die eingangs diskutierte Entgrenzungsthese als für die Ausgrenzungsthese.

Strukturanalysen – Risikogruppen

Welche Strukturierungsfaktoren sind für die Schichtzugehörigkeit besonders relevant? Lassen sich besondere Risikogruppen mit Blick auf eine wachsende Abstiegsgefährdung identifizieren? Und wie unterscheiden sich die Mikrologiken der deutschen und migrantischen Bevölkerung diesbezüglich? Zur Beantwortung dieser Leitfragen wurden eine Reihe vertiefter multinomialer Regressionsanalysen für 2012 berechnet.¹⁹ Für diese

Analysen konnten aufgrund der besseren Datenlage nicht nur die Informationen zur Staatsbürgerschaft, sondern auch die zum Geburtsland der Befragten berücksichtigt werden.

Die Ergebnisse dieser Berechnungen belegen, dass auch nach Kontrolle von wichtigen Strukturvariablen wie Geschlecht, Alter, Bildung, Erwerbsstatus und Familienstand signifikante Unterschiede zwischen Menschen mit und ohne Migrationshintergrund bezüglich der Schichtzugehörigkeit bestehen: Die Bevölkerung mit Migrationshintergrund ist seltener als diejenigen ohne Migrationshintergrund in der oberen Mittelschicht und in der Oberschicht vertreten (Ausnahme: Bürger(innen) der Mitgliedsländer der EU vor der Beitrittsrunde 2004 (EU-15) und türkische Bürger(innen)). Zudem gehören Migrant(inn)en, abgesehen von EU-15- sowie polnischen Bürger(inne)n, signifikant häufiger der »Prekariatszone« an und leben häufiger in Armut als diejenigen ohne Migrationshintergrund. Die höchsten Armutsrisiken und die geringsten Wahrscheinlichkeiten in der Zone des Wohlstands beziehungsweise des Reichtums zu leben, haben die Russlanddeutschen.

Daneben bestätigen die Analysen auf der Ebene der Wirkungsweise von Strukturvariablen eine Reihe von Ergebnissen, die in der Forschung aktuell diskutiert werden;²⁰ zum Teil zeigen sich einige neue Befunde:

Zwischen Frauen und Männern sind nach Kontrolle anderer sozialstruktureller Merkmale keine Differenzen bei der Schichtzugehörigkeit feststellbar. Hier zeigen sich keine Unterschiede zwischen der Bevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund.

Es gibt in Deutschland eine charakteristische Altersspezifik der Schichtzugehörigkeit. Die Altersgruppe der unter 30-Jährigen hat geringere Chancen, der Oberschicht oder oberen Mittelschicht anzugehören, als andere Altersgruppen. Bei den Armutsrisiken verhält es sich genau umgekehrt. Hier sind die Risiken der Jungen besonders groß und die der mittleren und älteren Altersgruppen viel geringer. Allerdings haben junge Erwachsene mit Migrationshintergrund keine statistisch erhöhten Risiken, der armutsgefährdeten Schicht anzugehören. Dies könnte daran liegen, dass junge Migrant(inn)en erst später im Lebenslauf einen eigenen Haushalt gründen. Haushaltsgründung, so zeigen Studien, kann mit einer Erhöhung von Armutsrisiken einhergehen, etwa wenn junge Menschen noch in einem Ausbildungsverhältnis stehen.²¹

Die für diesen Beitrag vorgenommenen Analysen bestätigen Befunde aus der Sozialstrukturforschung, nach denen es einen engen Zusammenhang zwischen Bildungskapital und sozialer Lage gibt. Diejenigen mit tertiären Bildungsabschlüssen haben deutlich geringere Armutsrisiken und wesent-

lich höhere Chancen, der Oberschicht oder oberen Mittelschicht anzugehören. Zudem leben Personen ohne formale Bildungsabschlüsse oder mit Facharbeiterabschlüssen signifikant häufiger in Armut beziehungsweise in der »Prekariatszone«. Oberen Schichten gehören diese Gruppen kaum an. Der Berufsstatus ist ebenfalls relevant: Arbeitslose, Auszubildende/Praktikant(inn)en und Rentner(innen)/Pensionäre sind gegenüber der Referenzgruppe der Erwerbstätigen mit höheren sozialen Risiken konfrontiert. Allerdings ist bei den Menschen mit Migrationshintergrund in Westdeutschland der soziale Gradient der Bildung schwächer ausgeprägt, da sie tertiäre Abschlüsse weniger gut vor Armut und Prekarität schützen.²²

Bezüglich des familiären Kontexts zeigen die vorgenommenen Analysen, dass Doppelverdienerhaushalte ohne Kinder häufiger der Oberschicht und oberen Mittelschicht angehören und mit signifikant niedrigeren Armutsrisiken konfrontiert sind. Alleinerziehende gehören seltener den oberen Schichten an. Interessanterweise haben sie auch geringere Armutsrisiken als zum Beispiel Einpersonenhaushalte und finden sich häufiger in der »Prekariatszone« wieder. Familien mit Kindern gehören hingegen etwas häufiger zu den oberen sozialen Schichten. Doppelverdienerhaushalte mit Migrationshintergrund und ohne Kinder haben im Unterschied zu solchen Haushalten ohne Migrationshintergrund keine erhöhte Chance, Teil der oberen Schichten zu sein. Der Zusammenhang zwischen der Haushaltsebene und der Wahrscheinlichkeit, der »Prekariatszone« anzugehören, ist bei den Menschen mit Migrationshintergrund ebenfalls schwächer ausgeprägt, denn unterschiedlich zusammengesetzte Haushalte sind in der »Prekariatszone« mit fast gleich hohen Wahrscheinlichkeiten vertreten. Diesbezüglich weisen unter den Deutschen ohne Migrationshintergrund zum Beispiel Alleinerziehende erhöhte und Familien mit Kindern reduzierte Risiken auf.

Schlussbetrachtung

Die vorgestellten Analysen belegen für die (west-)deutsche Gesellschaft eine wachsende Polarisierung der Einkommensverteilung. Kernelemente dieser Entwicklung sind eine Schrumpfung der Mittelschicht sowie ein Wachstum der Bevölkerungsgruppen an den Rändern der Gesellschaft. Sowohl der Reichtum als auch die Armut haben innerhalb der vergangenen 20 Jahre zugenommen.

Die vorgenommenen Analysen haben gezeigt, dass diese Entwicklung für Menschen ohne Migrationshintergrund weniger prägnant verläuft als für

Menschen mit Migrationshintergrund. Bei Ersteren ist ein Schrumpfen der Mittelschicht nur mit einem relativ schwachen Anstieg der Armut und mit einer sichtbaren Zunahme des Wohlstands und des Reichtums verbunden. Letztere sind von Polarisierungstendenzen hingegen stärker betroffen: Sowohl Armut als auch Wohlstand beziehungsweise Reichtum nahmen zwischen 1991 und 2012 zu. Damit ist vor allem für Personen mit Migrationshintergrund und etwas weniger stark für die Bevölkerung ohne Migrationshintergrund die These der zunehmenden Entgrenzung plausibel, und zwar in der doppelten Logik einer Aufwärtsmobilität aus der (unteren) Mitte der Gesellschaft in die Zonen des Wohlstands und des Reichtums und einer Abwärtsmobilität in die Schicht der Armutsgefährdeten.

Die Strukturen der Schichtzugehörigkeit wurden im zweiten Teil der empirischen Analysen für die einheimische und die migrantische Bevölkerung vertiefend untersucht. Der hieraus wichtigste Befunde ist, dass auch nach Kontrolle einer Vielzahl von Einflussgrößen signifikante Unterschiede zwischen Menschen mit und ohne Migrationshintergrund bezüglich der Schichtzugehörigkeit bestehen: Migrant(inn)en sind seltener in der oberen Mittelschicht und in der Oberschicht vertreten, und sie leben häufiger als die Deutschen ohne Migrationshintergrund in den unteren sozialen Schichten. Die »Mikrologiken« der sozialen Schichtung weisen zudem eine Reihe von Gemeinsamkeiten auf, beispielsweise mit Blick auf Geschlechtszugehörigkeit und Alter. Ein wichtiger Unterschied in diesem Bereich bezieht sich auf die Strukturwirkung der Bildung: Tertiäre Abschlüsse schützen Personen mit Migrationshintergrund weniger gut vor einer Zugehörigkeit zu den unteren sozialen Schichten.

Die Veränderung der sozialen Schichtung von Migrant(inn)en ist ein Desiderat der Forschung in Deutschland, unabhängig von der bisherigen Debatte um die Auflösung der (deutschen) Mittelschicht. Ausgehend von den vorgestellten Ergebnissen, die auf wichtige Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Bürger(inne)n mit und ohne Migrationshintergrund hinweisen, lassen sich einige weiterführende Fragen erwähnen, die für zukünftige Forschungen relevant werden könnten: Im Rahmen der vorliegenden Analysen war zum Beispiel nicht zu klären, welchen Einfluss die sich verändernde Komposition der betrachteten Migrationspopulationen auf die Ergebnisse hat. So legen die zunehmende Rückwanderung von türkischen Bürger(inne)n in den vergangenen Jahren,²³ aber auch der verstärkte Zuzug von Westeuropäer(inne)n eine nähere Untersuchung von Kompositionseffekten nahe.

Eine ebenfalls verstärkte Aufmerksamkeit verdienen die besonderen Risikogruppen innerhalb der migrantischen Bevölkerung. Warum bietet

zum Beispiel das überwiegend in Deutschland erworbene Bildungskapital von Migrant(inn)en weniger Schutz gegen Armut als dies für autochthone Deutsche der Fall ist? Schließlich ist es aus der Perspektive der Lebensverlaufsforchung eine lohnende Frage, wie sich die Armut im Hinblick auf eine Episodenhaftigkeit unterscheidet: Wie stabil sind Schichtzugehörigkeiten bei Migrant(inn)en, sind sie stabiler als bei den Deutschen ohne Migrationshintergrund? Diese Fragestellungen sind nicht nur soziologisch relevant, sondern auch gesellschaftspolitisch brisant und bedürfen weiterer Forschung.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Markus M. Grabka/Joachim R. Frick, Schrumpfende Mittelschicht – Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen?, in: DIW-Wochenbericht, 75 (2008) 10, S. 101–108; Petra Böhnke, Hoher Flug, tiefer Fall? Abstiege aus der gesellschaftlichen Mitte und ihre Folgen für das subjektive Wohlbefinden, in: Nicole Burzan/Peter A. Berger (Hrsg.), Dynamiken (in) der gesellschaftlichen Mitte, Wiesbaden 2010, S. 231–249; Steffen Mau, Lebenschancen. Wohin driftet die Mittelschicht?, Berlin 2012; Christoph Burkhardt et al., Mittelschicht unter Druck?, hrsg. von der Bertelsmann-Stiftung, Gütersloh 2013; Olaf Groh-Samberg et al., Lebensführung unter Druck? Die Statusarbeit der Mittelschichten, Weinheim 2014.
- 2 Vgl. Olaf Groh-Samberg, Armut, soziale Ausgrenzung und Klassenstruktur, Wiesbaden 2009.
- 3 Vgl. Stephan Leibfried et al., Zeit der Armut. Lebensläufe im Sozialstaat, Frankfurt/M. 1995.
- 4 Vgl. Wolfgang Seifert, Migration als Armutsrisiko, in: Eva Barlösius/Wolfgang Ludwig-Mayerhofer (Hrsg.), Die Armut der Gesellschaft, Opladen 2001, S. 201–222; Olof Bäckman, Institutions, Structures and Poverty. A Comparative Study of 16 Countries, 1980–2000, in: European Sociological Review, 25 (2009), S. 251–264; Ch. Burkhardt et al. (Anm. 1).
- 5 Vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.), Lebenslagen in Deutschland. Der vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bonn 2013.
- 6 Vgl. Frank Kalter, Migration und Integration. Sonderheft 48 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie (KZfSS), Wiesbaden 2008.
- 7 Vgl. Ingrid Tucci/Gert G. Wagner, Einkommensarmut bei Zuwanderern überdurchschnittlich gestiegen, in: DIW-Wochenbericht, 72 (2005) 5, S. 79–86; Roland Verwiebe, Wachsende Armut in Deutschland und die These der Auflösung der Mittelschicht. Eine Analyse der deutschen und migrantischen Bevölkerung mit dem Sozio-ökono-

- mischen Panel, in: N. Burzan/P.A. Berger (Anm. 1), S. 159–179; Statistisches Bundesamt, *Ausländische Bevölkerung – Fachserie 1: Ergebnisse des Ausländerzentralregisters*, Wiesbaden 2014.
- 8 Vgl. I. Tucci/G. G. Wagner (Anm. 7).
- 9 Vgl. Ch. Burkhardt et al. (Anm. 1), S. 26.
- 10 Vgl. Henning Lohmann, *Armut von Erwerbstätigen im europäischen Vergleich: Erwerbseinkommen und Umverteilung*, in: *KZfSS*, 62 (2010), S. 1–30.
- 11 Für Berechnung der Armutsquoten (Basis: Haushaltsäquivalenzeinkommen) wurde die Anzahl der Kinder in den Haushalten berücksichtigt.
- 12 Dazu werden türkische, polnische, russlanddeutsche, ex-jugoslawische und EU-15-Bürger(innen) unterschieden (erste und zweite Zuwanderergeneration werden zusammengefasst). Migrant(inn)en aus asiatischen, afrikanischen und osteuropäischen Staaten werden in einer weiteren Kategorie ausgewiesen. Die so vorgenommene Auswahl berücksichtigt konzeptionelle Überlegungen zur Heterogenität der migrantischen Bevölkerung in Deutschland und bildet die größten Migrantengruppen des Landes ab. Vgl. I. Tucci/G. G. Wagner (Anm. 7); Statistisches Bundesamt (Anm. 7); Irena Kogan, *The Price of Being an Outsider: Labour Market Flexibility and Immigrants' Employment Paths in Germany*, in: *International Journal of Comparative Sociology*, 52 (2011), S. 264–283.
- 13 Vgl. u. a. M. M. Grabka/J. R. Frick (Anm. 1); Olaf Groh-Samberg/Florian R. Hertel, *Abstieg der Mitte? Zur langfristigen Mobilität von Armut und Wohlstand*, in: N. Burzan/P.A. Berger (Anm. 1), S. 137–158.
- 14 Vgl. O. Groh-Samberg (Anm. 2).
- 15 Vgl. Andreas Klocke, *Methoden der Armutsmessung. Einkommens-, Unterversorgungs-, Deprivations- und Sozialhilfekonzepkt im Vergleich*, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 29 (2004), S. 313–329; O. Groh-Samberg (Anm. 2).
- 16 Vgl. Ch. Burkhardt et al. (Anm. 1).
- 17 Eine Vielzahl von relevanten Einzelbefunden kann hier aufgrund von Platzgründen nicht ausführlicher diskutiert werden. Hervorzuheben wäre die abnehmende Möglichkeit der Rücklagenbildung, eine Zunahme von Haushalten, die von Sozialhilfe abhängig ist, aber auch eine deutliche Verbesserung der Wohnungssituation.
- 18 Damit bestätigen sich Befunde, die ähnliche Tendenzen für Beobachtungszeiträume von Mitte der 1990er Jahre bis 2005 ausweisen. Vgl. Johannes Giesecke/Roland Verwiebe, *Die Zunahme der Lohnungleichheit in der Bundesrepublik. Aktuelle Befunde für den Zeitraum von 1998 bis 2005*, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 37 (2008), S. 403–422; M. M. Grabka/J. R. Frick (Anm. 1).
- 19 Aus Platzgründen konnten die Regressionstabellen nicht in den Beitrag aufgenommen werden (sie sind auf Anfrage beim Autor erhältlich).
- 20 Vgl. Hans-Jürgen Andreß, *Leben in Armut*, Opladen 1999; Markus M. Grabka/Joaquim R. Frick, *Weiterhin hohes Armutsrisiko in Deutschland: Kinder und junge Erwachsene sind besonders betroffen*, in: *DIW-Wochenbericht*, 77 (2010) 7, S. 2–11; Roland Verwiebe, *Armut in Österreich. Bestandsaufnahme, Trends, Risikogruppen*, Wien 2011; Ch. Burkhardt et al. (Anm. 1); Roland Teitzer et al., *Arbeitsmarktflexibilisierung und Niedriglohnbeschäftigung: Deutschland und Österreich im Vergleich*, in: *WSI-Mitteilungen*, (2014) 4, S. 1–11.

- 21 Vgl. Fred Berger, Auszug aus dem Elternhaus – Strukturelle, familiale und persönlichkeitsbezogene Bedingungsfaktoren, in: Helmut Fend et al. (Hrsg.), Lebensverläufe, Lebensbewältigung, Lebensglück. Ergebnisse der LiFEStudie, Wiesbaden 2009, S. 195–244.
- 22 Vgl. Vera King, Ungleiche Karrieren. Bildungsaufstieg und Adoleszenzverläufe bei jungen Männern und Frauen aus Migrantenfamilien, in: dies./Hans-Christoph Koller (Hrsg.), Bildungsprozesse Jugendlicher und junger Erwachsener mit Migrationshintergrund, Wiesbaden 2009, S. 27–46; R. Verwiebe (Anm. 7).
- 23 Vgl. Kamuran Sezer/Nilgün Dağlar, TASD – Türkische Akademiker und Studenten in Deutschland. Die Identifikation der TASD mit Deutschland. Abwanderungsphänomen der TASD beschreiben und verstehen, Krefeld 2009.

Die neue globale Mittelschicht

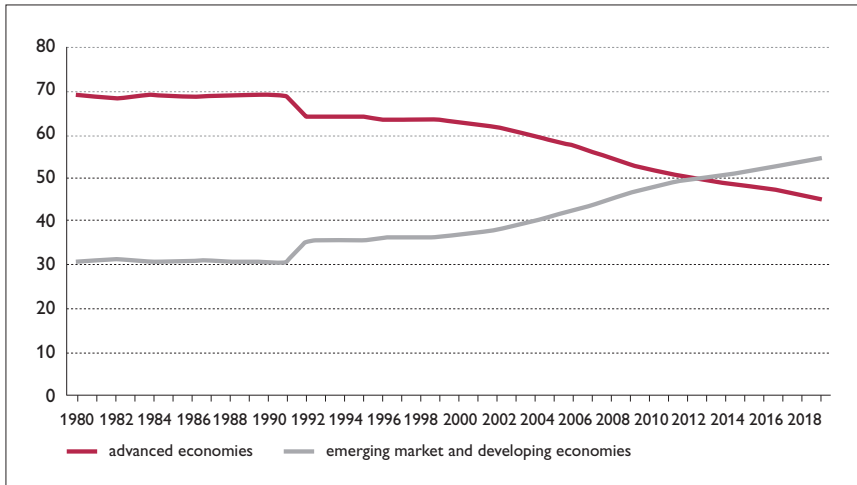
Der politische und wirtschaftliche Aufschwung der Schwellenländer in den vergangenen Jahrzehnten ist unübersehbar. Insbesondere in den bevölkerungsreichen asiatischen Ländern China und Indien, aber auch in Russland, Brasilien, der Türkei, Marokko oder Südafrika etablieren sich teils rasch wachsende Mittelschichten, während die alten Mittelschichten der Industrienationen zahlenmäßig eher stagnieren. Im Global Trends 2030 Report des US-amerikanischen National Intelligence Council wird das anhaltende Wachstum dieser neuen globalen Mittelschicht als einer der Megatrends der beiden kommenden Jahrzehnte angesehen.¹

Noch in den 1980er Jahren lebte ein Viertel der Weltbevölkerung von damals viereinhalb Milliarden Menschen in den sogenannten entwickelten Regionen, also Europa, Nordamerika und wenigen weiteren wohlhabenden Ländern. Sie erwirtschafteten 70 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts (*Abbildung 1*). Mittlerweile leben in diesen Regionen nur noch 17 Prozent der Weltbevölkerung, die nicht mehr als die Hälfte zum globalen Bruttoinlandsprodukt beitragen.²

Die Konsequenzen einer rasch wachsenden globalen Mittelschicht sind vielfältig. Neben einer Verschiebung der wirtschaftlichen Bedeutung von Weltregionen steht besonders ihre schwer kalkulierbare Rolle bei der Transformation von politischen Systemen im Fokus. Die in den Schwellenländern heranwachsende neue Mittelschicht wird politisch vielfach als das Rückgrat der Demokratie angesehen, das soziale und politische Stabilität gewährleistet, indem es sozialen Zusammenhalt fördert und Spannungen zwischen Arm und Reich entschärft.³ Dies ist allerdings schwer nachweisbar und kann aufgrund der derzeitigen politischen Instabilität und der anhaltenden sozialen Spannungen in weiten Teilen der Welt, aber insbesondere in den Schwellenländern, angezweifelt werden.

In den Industrienationen geht mit zunehmenden Einkommensungleichheiten die Sorge vor dem Schwinden der alten Mittelschicht einher. Auch

Abb. 1: Anteile am globalen BIP nach Kaufkraftparität in Prozent



Quelle: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx (5.11.2014).

deswegen schüren die mit der globalen Mittelschicht verbundenen Veränderungen Hoffnungen und Befürchtungen zugleich. Aus wirtschaftlicher Sicht stehen die zunehmende Kaufkraft und die steigenden Konsumbedürfnisse, die damit verbundenen Auswirkungen auf die nationalen und internationalen Märkte sowie die Umwelt im Fokus. Hauptsächlich geht es um wachsende Produktions- und Exportmärkte und eine fortschreitende Übernutzung der natürlichen Ressourcen insbesondere durch den stark ansteigenden Energiebedarf mit den entsprechenden Folgen für das globale Klima. Auch der zunehmende Fleischkonsum, die steigende Zahl von Mobiltelefonnutzern und Autofahrern sowie die weltweite Medialisierung und Digitalisierung sind typische Attribute, die der neuen globalen Mittelschicht zugeschrieben werden. Das Geschehen konzentriert sich auf die urbanen Zentren der Welt. Schon heute gibt es weltweit 28 Megastädte mit mehr als zehn Millionen Einwohnern, die meisten davon in Asien.⁴ Umweltbelastungen und die ausreichende Versorgung mit Wasser, Energie und Nahrung stellen in diesen Agglomerationen große Probleme dar, die durch die steigenden Konsumbedürfnisse der städtischen Mittelschichten noch verstärkt werden. Die Auswirkungen variieren nach Ländern und Regionen, hängen aber zunächst einmal von dem Ausmaß des Phänomens ab.

Aufstrebend, aber prekär: Merkmale der neuen Mittelschicht in Schwellenländern

Die alte Mittelschicht in Europa entstand im Zuge der beginnenden Industrialisierung durch die Etablierung neuer Berufe jenseits der kleinteiligen Landwirtschaft und der manuellen Produktion von Gütern. Dies setzte einen höheren Bildungsgrad voraus, was sich in einem höheren Einkommensniveau gegenüber der Arbeiterklasse niederschlug. Das trifft auch auf die neue Mittelschicht in Schwellenländern zu, die im Gegensatz zur armen Bevölkerung ein höheres Bildungsniveau aufweist und meist nicht-landwirtschaftlichen Berufen nachgeht. Dennoch ist die neue globale Mittelschicht nicht einfach eine Ausweitung der alten Mittelschicht auf einen größeren Personenkreis in den wirtschaftlich aufstrebenden Ländern.

Erstens wird die alte Mittelschicht im Allgemeinen über ihren gehobenen Lebensstandard definiert, der die Menschen auch vor allen erdenklichen Risiken schützt. Der Ökonom Homi Kharas sieht die Mittelschicht (*middle class*) generell als eine nicht recht fassbare soziale Klassifizierung, deren Angehörige – vereinfacht ausgedrückt – befähigt sind, ein komfortables Leben zu führen. Hierzu gehören die Wahrnehmung von höheren Bildungs- und Kulturangeboten, eine stabile Arbeitssituation, passable Wohnverhältnisse sowie eine ausreichende Gesundheitsversorgung und Alterssicherung.⁵ Betrachtet man aber die Indikatoren der sozialen Sicherung, wie den Zugang zu Gesundheitsversorgung oder Alterssicherung, so genießen laut Berechnungen der International Labour Organization (ILO) weniger als ein Drittel der Weltbevölkerung einen umfassenden Schutz durch soziale Sicherungssysteme.⁶ Dieser Anteil der Weltbevölkerung ist dabei nicht identisch mit der neuen globalen Mittelschicht. Gerade in Schwellenländern sind solche Systeme vielfach weder flächendeckend etabliert noch existiert die entsprechende Infrastruktur. Der Schutz durch soziale Sicherungssysteme ist ein häufig vernachlässigtes Kriterium bei der Bestimmung der neuen globalen Mittelschicht.

Zweitens wird die alte Mittelschicht in den Industrienationen meist als eine relative Größe zur Gesamtbevölkerung gesehen. Nancy Birdsall et al. schlagen dafür die Personen vor, die zwischen dem 0,75- und dem 1,25-fachen des Durchschnittseinkommens pro Kopf aufweisen.⁷ Zum Vergleich: 2013 lag das Bruttoinlandseinkommen pro Kopf in Deutschland bei 45 000 US-Dollar; in Indien hingegen nur bei 1 500 US-Dollar, jeweils in Kaufkraftparität.⁸ In Ländern, in denen weite Teile der Bevölkerung immer noch von absoluter Armut betroffen sind und das allgemeine Ein-

kommensniveau mit wenigen Ausnahmen sehr niedrig ist, ist die Aussagekraft einer solchen Definition gering, vor allem in international vergleichender Perspektive. In Industrienationen würde jemand schwerlich als der Mittelschicht zugehörig betrachtet werden, der nur Mindestlebensstandards erfüllt. Ein Mobiltelefon zu besitzen, heißt vielleicht per Definition, zur neuen globalen Mittelschicht zu gehören, viel mehr über den Lebensstandard sagt es jedoch nicht aus.

Die Beispiele veranschaulichen, was die neue Mittelschicht der Schwellenländer von der alten Mittelschicht der Industrienationen unterscheidet: ihre Vulnerabilität gegenüber Risiken wie Krankheit oder Arbeitslosigkeit. Sie können bei finanziellen Schocks aufgrund des Fehlens von sozialen Sicherungssystemen leicht in Armut abrutschen. Ein Großteil der zur neuen Mittelschicht gehörenden Menschen sind gleichzeitig auch jene, die zwar ihr Einkommensniveau steigern konnten, aber dennoch nicht weit von der Armutsgrenze entfernt sind. Diese Personen werden als *floating group* oder vulnerable Mittelschicht bezeichnet. Laut der ILO gehörten 2010 rund 1,9 Milliarden Menschen weltweit zu dieser Gruppe.⁹

Die Nähe zur Armut ist für die neue Mittelschicht in den Schwellenländern, neben dem mangelnden Zugang zu sozialer Absicherung, der größte Unterschied zu den alten Mittelschichten in den Industrienationen, zumindest im derzeitigen Vergleich. Würde man die neuen Mittelschichten der Schwellenländer mit den alten Mittelschichten zur Zeit ihrer Entstehung vergleichen, wären die Charakteristika ähnlicher. Die Diskussion um die neue globale Mittelschicht bezieht sich jedoch meist auf einen Vergleich der beiden zum jetzigen Zeitpunkt. Doch wie groß ist diese neue globale Mittelschicht nun?

Wer gehört zur neuen globalen Mittelschicht?

Eine eindeutige Bestimmung der neuen globalen Mittelschicht ist schwierig, da weder eine allgemeingültige Definition noch entsprechende Messkriterien existieren. Meist wird eine einkommensabhängige Erfassung angewendet, die auf dem Konzept einer wachsenden Konsumentenklasse beruht. In der einfachsten Variante werden allgemeine Einkommens- oder Ausgabengrenzen verwendet, die für alle Personen als gleich angenommen werden, unabhängig von ihrem Wohnsitz. Eine Berechnung in Kaufkraftparität soll die internationale Vergleichbarkeit gewährleisten, indem nicht die Einkommen in Landeswährung als Vergleichsmaßstab herangezogen werden, sondern das, was man sich davon kaufen kann.

Es existieren unterschiedliche Aussagen zum Ausmaß der globalen Mittelschicht, die sich von weniger als einer halben Milliarde bis auf mehrere Milliarden Menschen weltweit belaufen (*Tabelle*). Einer der geringeren Werte, wenngleich eine schon etwas ältere Zahl, ist der von Maurizio Bussolo et al. aus dem Jahr 2000. Sie benutzten für alle Länder gleich hohe Einkommensgrenzen und zählten diejenigen zur globalen Mittelschicht, die in Kaufkraftparität gemessen ein geringeres Einkommen als das Durchschnittseinkommen Italiens, gleichzeitig aber ein höheres als das Brasiliens aufwiesen. Danach gehörten zu Beginn des Jahrtausends nur 430 Millionen Menschen zur neuen globalen Mittelschicht, davon lebte nahezu die Hälfte in den weniger entwickelten Ländern. Gemäß den Prognosen werden auch bis 2030 nur 1,15 Milliarden Menschen dieser Kategorie entsprechen.¹⁰ Aus diesem Blick, der eine globale Mittelschicht nach gleichen Maßstäben überall auf der Welt erfassen will, erscheint ihre Größe nicht mehr besonders spektakulär. In Anbetracht eines solch geringen Ausmaßes von acht Prozent der Weltbevölkerung zu Beginn des Jahrtausends und etwas

Tab.: Ausmaß der globalen Mittelschicht nach unterschiedlichen Berechnungen

Einkommensgrenzen pro Tag und Person in Kaufkraftparität nach verschiedenen Institutionen	Jahr	Angehörige der globalen Mittelschicht
Weltbank: 2 bis 13 US-Dollar	2005	2,64 Milliarden
OECD: 10 bis 100 US-Dollar	2009	1,85 Milliarden
ILO: 4 bis 13 US-Dollar (low income economies)	2010	695 Millionen
6 bis 20 US-Dollar (lower middle-income economies)		
10 bis 50 US-Dollar (upper-middle-income economies)		
Weltbank: zwischen dem Medianeinkommen von Brasilien und Italien	2000	430 Millionen

Quellen: Martin Ravallion, The Developing World's Bulging (but Vulnerable) »Middle Class«, The World Bank Policy Research Working Paper 4816/2009; Homi Kharas, The Emerging Middle Class in Developing Countries, OECD Development Centre Working Paper 285/2010; ILO, World of Work Report. Repairing the Economic and Social Fabric, Genf 2013; Maurizio Bussolo/Rafale De Hoyos/Denis Medvedev, Is the Developing World Catching Up? Global Convergence and National Rising Dispersion, The World Bank Policy Research Working Paper 4733/2008.

mehr als 16 Prozent 2030 ist schwerlich von der Mitte der Gesellschaft zu sprechen.

Im Unterschied zu einer solchen, für alle Länder einheitlichen Einkommensklassifizierung werden für die Erfassung von Mittelschichten in Entwicklungs- und Schwellenländern meist Konzepte zugrunde gelegt, die sich an einem Einkommens- oder Konsumniveau oberhalb der absoluten Armutsgrenzen orientieren. Die beiden gängigsten absoluten Armutsgrenzen sind dabei die Definitionen der Weltbank, die entweder 1,25 US-Dollar oder 2 US-Dollar pro Person und Tag in Kaufkraftparität zugrunde legt. Zwischen 1990 und 2010 hat sich der weltweite Anteil der Menschen, die unterhalb der absoluten Armutsgrenze von 1,25 US-Dollar leben müssen, mehr als halbiert, von 47 auf 22 Prozent. Das entspricht einer Verminderung um 700 Millionen Menschen.¹¹

Angelehnt an die obere Armutsgrenze der Weltbank von zwei US-Dollar pro Tag und Person definieren Abhijit V. Banerjee und Esther Duflo die Mittelschicht in Entwicklungs- und Schwellenländern als Personen, die von zwei bis zehn US-Dollar pro Person und Tag in Kaufkraftparität leben.¹² Allerdings würde man im Allgemeinen Menschen, die in den Industrienationen eine Kaufkraft von weniger als zehn Dollar pro Tag hätten, nicht als typische Mittelschicht betrachten, sie würden eher als arm gelten.

Die Weltbank benutzt explizit die Bezeichnung »Mittelschicht« in den Schwellenländern und verweist darauf, dass diese Mittelschicht aus Personen besteht, die in den Industrienationen zwar als arm gelten würden, in den Schwellenländern jedoch nicht. Gemessen am Intervall von 2 bis 13 US-Dollar pro Person und Tag in Kaufkraftparität gehörten 2005 mehr als zweieinhalb Milliarden Menschen der globalen Mittelschicht an. Davon entfielen alleine mehr als ein Milliarde auf Ostasien und jeweils mehr als 350 Millionen auf die Regionen Osteuropa und Zentralasien, Lateinamerika und die Karibik sowie Südasien.¹³

Die OECD zählt all diejenigen zur globalen Mittelschicht, die ein tägliches Pro-Kopf-Einkommen zwischen 10 und 100 US-Dollar in Kaufkraftparität aufweisen können, um die Abgrenzung zu den Armen zu betonen. Die Berechnung setzt an der oberen Grenze an, die Birdsall et al. vorschlugen. Danach gehörten 2009 auf der Welt mehr als 1,85 Milliarden Menschen zur globalen Mittelschicht, entsprechend einem Viertel der Weltbevölkerung, davon 644 Millionen in Europa, 525 Millionen in Asien und dem Pazifik, 338 Millionen in Nordamerika, 181 Millionen in Süd- und Zentralamerika, 105 Millionen im Nahen Osten und Nordafrika sowie 32 Millionen in Subsahara-Afrika.¹⁴

Die von der ILO verwendete komplexere Klassifizierung der Mittelschicht orientiert sich an den Einkommensniveaus der jeweiligen Länder. So definiert die ILO die Mittelschicht in *low income economies* als Personen mit einem täglichen Pro-Kopf-Einkommen zwischen 4 und 13 US-Dollar, in *lower middle-income economies* zwischen 6 und 20 US-Dollar sowie in *upper-middle-income economies* zwischen 10 und 50 US-Dollar, jeweils in Kaufkraftparität. Die oberste Einkommensgrenze der ILO von 50 US-Dollar in *upper-middle-income economies* entspricht also nur der Hälfte der Obergrenze der OECD-Klassifizierung. Nach den Berechnungen der ILO gehörten 2010 – im Unterschied zu den von der OECD für 2009 errechneten 1,85 Milliarden Menschen – nur 695 Millionen Menschen zur globalen Mittelschicht, was gleichwohl nahezu einer Verdreifachung der Anzahl seit 1999 entspricht.¹⁵

Wer zur neuen Mittelschicht in den Schwellenländern gezählt wird, hängt demnach stark von der Betrachtungsweise ab. Der Vergleich verdeutlicht dennoch, wie nah Armut und Mittelschicht beieinander liegen: Je niedriger die Einkommens- oder Konsumgrenzen gewählt werden, desto mehr Menschen finden sich in der Klassifizierung zur globalen Mittelschicht wieder. Währenddessen findet gleichzeitig eine starke Zunahme des Anteils der Reichen statt; diese machten nach Berechnungen von Bus-solo et al. zu Beginn des Jahrtausends nur zehn Prozent der Weltbevölkerung aus, bis 2030 soll sich ihr Anteil verdoppeln.¹⁶

Asien als Zentrum der neuen globalen Mittelschicht, Subsahara-Afrika weiterhin abgeschlagen

Asien wird vor allem aufgrund der Entwicklung in China die Zukunft der Mittelschicht maßgeblich beeinflussen. Obwohl nach den meisten Berechnungen derzeit dort nur ein geringer bis mittelgroßer Anteil der globalen Mittelschicht lebt, ist man sich in den Prognosen einig, dass zukünftig der größte Anteil der globalen Mittelschicht aus Chinesen bestehen wird. Laut ILO sind dort in der vergangenen Dekade über 100 Millionen Menschen in diese Schicht aufgestiegen, in Indien waren es bei annähernd gleich hohen Einwohnerzahlen nur 15 Millionen.¹⁷

Auch Lateinamerika gehört zu den Regionen, in denen in den vergangenen Jahrzehnten ein starkes Wachstum der Mittelschicht zu verzeichnen war. Laut ILO gab es in Brasilien zwischen 1999 und 2010 einen Zuwachs von 16 Prozentpunkten. Auch einige Länder des Nahen Ostens und Nordafrikas konnten deutlich größer gewordene Mittelschichten ver-

zeichnen. So hat sich beispielsweise in Marokko die Mittelschicht zwischen 1999 und 2010 mehr als verdoppelt, von vier auf neun Millionen Menschen. Aber auch die *floating group*, also die Personen knapp oberhalb der Armutsgrenze, hat um 18 Prozentpunkte zugenommen.¹⁸ In diesen Ländern erscheint die Erwartung eines anhaltenden Wachstums der Mittelschicht aufgrund der vielfach vorherrschenden politischen Instabilität und der schwierigen Arbeitsmarktsituation fragwürdig. Letztere zeichnet sich durch fehlende Arbeitsplätze vor allem im öffentlichen Sektor und bei höher qualifizierten Jobs aus.¹⁹ Auch Teile Lateinamerikas sind von diesen Problemen betroffen. Die derzeitige wirtschaftlich sehr angespannte Situation in Argentinien zeigt, wie vulnerabel die dortige Mittelschicht ist. Nicht nur die Armen, sondern auch die Menschen mit höheren Einkommen leiden erheblich unter den momentanen Preissteigerungen.

Die zahlenmäßig kleinste Mittelschicht findet sich gemäß der ILO in Afrika südlich der Sahara, wobei sie zwischen 1999 und 2010 auch in Südafrika von zwölf auf 18 Prozent der Bevölkerung oder in Gabun sogar von sechs auf 22 Prozent gestiegen ist.²⁰ Auch weitere Länder Afrikas südlich der Sahara weisen nach Berechnungen der Afrikanischen Entwicklungsbank einen nicht unerheblichen Teil an Mittelschichtsangehörigen auf, wie Botswana und Namibia sowie Kenia in Ostafrika und Ghana in Westafrika. Insgesamt gilt dennoch für nahezu alle afrikanischen Länder, insbesondere für jene Subsahara-Afrikas, dass der Anteil der *floating group* weiterhin beträchtlich ist.²¹

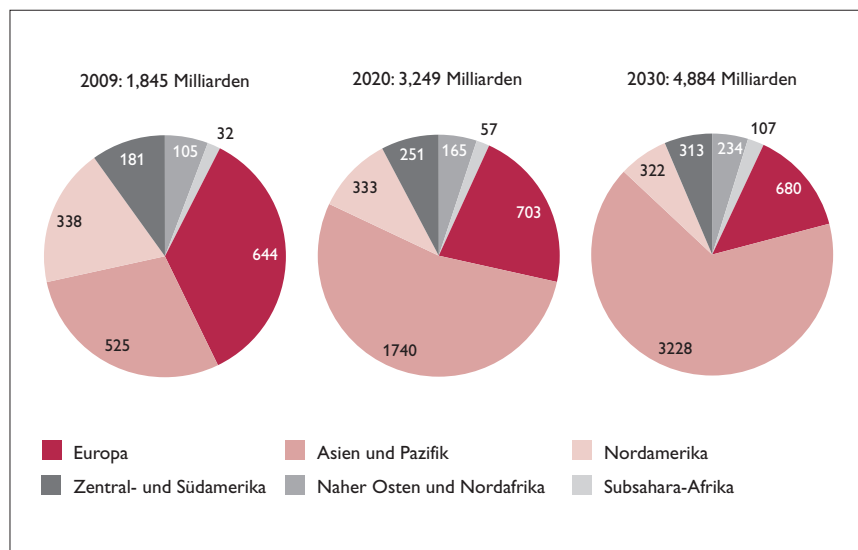
Interessant an der regionalen Betrachtung der wachsenden Mittelschichten ist der Stand der jeweiligen demografischen Transformation in den entsprechenden Ländern. Die Regionen, in denen die größten Zuwächse der neuen Mittelschichten stattgefunden haben, wie in Teilen Asiens, Lateinamerikas und Nordafrikas, befinden sich derzeit in der Phase des »demografischen Bonus«. Man versteht darunter eine gute Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum durch eine günstige Altersstruktur der Bevölkerung, die wiederum eine Reduzierung der Geburtenrate voraussetzt. Dort gehören relativ viele Menschen der Arbeitskräftebevölkerung an (meist Personen zwischen 15 bis 64 Jahren), die nur relativ wenige junge und alte Menschen versorgen müssen. Diese Relation erhöht das Potenzial für Konsum, Ersparnisse und Investitionen.²²

Demgegenüber weisen viele Länder südlich der Sahara immer noch derart hohe Geburtenraten auf, dass die Region bisher nicht in die Phase des demografischen Bonus eintreten konnte. Das Wachstum der Weltbevölkerung wird auch zukünftig in den am wenigsten entwickelten Ländern stattfinden,²³ weswegen dort auch mit dem geringsten Zuwachs der

Mittelschichten zu rechnen ist. Dies ist in Ländern südlich der Sahara nicht nur dem Bevölkerungswachstum zuzuschreiben, auch ein geringer Industrialisierungsgrad bei geringer Arbeitsproduktivität spielt hier neben Problemen wie Korruption und schwachen Rechtssystemen eine große Rolle.

Die Prognosen der Vereinten Nationen sind eindeutig: Sie rechnen mit nahezu fünf Milliarden Menschen, die 2030 zur globalen Mittelschicht gehören werden (*Abbildung 2*). Der weitaus größte Zuwachs der globalen Mittelschicht wird in den Schwellenländern erfolgen, insbesondere in Asien. Kharas zufolge waren 2009 28 Prozent der globalen Mittelschicht Asiaten, bis 2030 sollen sie 66 Prozent stellen.²⁴ Unklar ist nur, welches asiatische Land Treiber dieser Entwicklung sein wird. Nach Bussolo et al. wird die Hälfte des Zuwachses der globalen Mittelschicht zwischen 2000 und 2030 auf die Bevölkerung Chinas entfallen.²⁵ Der National Intelligence Council hingegen geht davon aus, dass China auf lange Sicht von Indien überholt werden wird.²⁶

Abb. 2: Angehörige der Mittelschicht weltweit und Veränderung nach Regionen (in Millionen)



Quelle: United Nations Development Programme (UNDP), Human Development Report 2013, The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World, <http://hdr.undp.org/en/2013-report> (5.11.2014), S. 14.

Fazit

Der nur schwer zu fassende Begriff der neuen globalen Mittelschicht erfreut sich insbesondere in der ökonomischen Debatte zunehmender Aufmerksamkeit. Auch wenn die verschiedenen Berechnungen zur Quantifizierung zu stark voneinander abweichenden Werten führen, so ergibt sich daraus dennoch ein grober Trend: Bisherige Wachstumsraten in den Entwicklungs- und Schwellenländern haben vielerorts für einen Einkommenszuwachs großer Bevölkerungsteile gesorgt und damit die weltweite Armut reduziert. Gleichzeitig ist die Zahl der Menschen, die den neuen Mittelschichten angehören, kontinuierlich gestiegen. Diese Entwicklung geht mit einer stagnierenden und in Teilen bereits schrumpfenden Bevölkerungszahl in den Industrienationen einher.

Die derzeitige Diskussion über die globale Mittelschicht bezieht sich meist nur auf ihre schiere Größe, also die bloße Anzahl der Menschen, die mehr konsumieren und damit mehr Ressourcen verbrauchen werden. Dies ist der Kern des Interesses an der Mittelschicht. Nur am Rande macht man sich Gedanken über deren sonstige Bedürfnisse wie soziale Absicherung, Bildungschancen, kulturelle Teilhabe und Partizipation an politischen Entscheidungsprozessen. Die globale Mittelschicht ist urban, hat Zugang zu Massenmedien und ist mobil. Unübersehbar ist diese neue globale Mittelschicht in den Städten der Welt, die internationale Produkte konsumiert und einen internationalen Lebensstil pflegt. Diese sichtbare Mittelschicht stimmt jedoch nicht mit den vorgelegten Zahlen überein, sondern ist nur ein kleiner Teil davon. Ein beträchtlicher Anteil der neuen globalen Mittelschicht gehört auch weiterhin zu der Gruppe, die nur knapp oberhalb der absoluten Armutsgrenze lebt, der *floating group*.

Wirtschaftliches Wachstum ermöglicht immer mehr Personen den Sprung in die globale Mittelschicht. Es ist jedoch zu erwarten, dass auch das soziale Konfliktpotenzial mit wachsender Mittelschicht steigt. Die Menschen fordern einen höheren Lebensstandard, der sich nicht nur auf materielle Werte bezieht, sondern auch auf Aspekte wie eine saubere Umwelt, mehr Entscheidungsfreiheit und politische Partizipation. Die Demonstrationen und sozialen Proteste der vergangenen Jahre in den Ländern Nordafrikas und Lateinamerikas, aber auch in der Türkei oder in Thailand sowie in jüngster Zeit in China scheinen dies zu bestätigen. Sie zeigen, dass der neuen globalen Mittelschicht bloßes wirtschaftliches Wachstum als Entwicklungsziel nicht mehr genügt.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. National Intelligence Council, Global Trends 2030. Alternative Worlds, Dezember 2012, www.dni.gov/index.php/about/organization/national-intelligence-council-global-trends (5.11.2014), S. 8 f.
- 2 Vgl. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx (5.11.2014).
- 3 Vgl. Nancy Birdsall/Carol Graham/Stefano Pettinato, Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?, Center on Social and Economic Dynamics Working Paper 14/2000, S. 1.
- 4 Vgl. United Nations, World Urbanization Prospects. The 2014 Revision. Highlights, <http://esa.un.org/unpd/wup/Highlights/WUP2014-Highlights.pdf> (5.11.2014), S. 13.
- 5 Vgl. Homi Kharas, The Emerging Middle Class in Developing Countries, OECD Development Centre Working Paper 285/2010, S. 7.
- 6 Vgl. ILO, World Social Security Report 2010/11: Providing Coverage in Times of Crisis and Beyond, Executive Summary, Genf 2010, S. 1.
- 7 Vgl. N. Birdsall et al. (Anm. 3), S. 3.
- 8 Vgl. The World Bank, World Development Indicators, <http://ata.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries> (5.11.2014).
- 9 Vgl. ILO, World of Work Report. Repairing the Economic and Social Fabric, Genf 2013, S. 36.
- 10 Die Berechnungen sind angelehnt an das Konzept der globalen Mittelschicht von Branko Milanovic und Shlomo Yitzhaki. Siehe Maurizio Bussolo/Rafale De Hoyos/Denis Medvedev, Is the Developing World Catching Up? Global Convergence and National Rising Dispersion, The World Bank Policy Research Working Paper 4733/2008, S. 17.
- 11 Vgl. United Nations, The Millennium Development Goals Report 2013, New York 2013, S. 4.
- 12 Vgl. Abhijit V. Banerjee/Esther Duflo, What is Middle Class about the Middle Classes around the World? MIT Department of Economics Working Paper 29/2007, S. 4.
- 13 Vgl. Martin Ravallion, The Developing World's Bulging (but Vulnerable) »Middle Class«, The World Bank Policy Research Working Paper 4816/2009, S. 27.
- 14 Vgl. H. Kharas, (Anm. 5), S. 16.
- 15 Vgl. ILO (Anm. 9), S. 36.
- 16 Vgl. M. Bussolo et al. (Anm. 10), S. 17.
- 17 Vgl. ILO (Anm. 9), S. 36.
- 18 Vgl. ebd., S. 38 f.
- 19 Siehe hierzu Steffen Angenendt/Silvia Popp, Jugendarbeitslosigkeit in nordafrikanischen Ländern. Trends, Ursachen und Möglichkeiten für entwicklungspolitisches Handeln, SWP-Aktuell 34/2012.
- 20 Vgl. ILO (Anm. 9), S. 39.
- 21 Vgl. African Development Bank, The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa, Market Brief 20/2011, S. 5.
- 22 Siehe hierzu David E. Bloom et al., The Demographic Dividend. A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change, Santa Monica 2003.

23 Vgl. United Nations, World Population Prospects. The 2012 Revision, <http://esa.un.org/wpp/documentation/publications.htm> (5.11.2014).

24 Vgl. H. Kharas (Anm. 5), S. 28.

25 Vgl. M. Bussolo et al. (Anm. 10), S. 17.

26 Vgl. National Intelligence Council (Anm. 1), S. 9.

Die Wiederkehr der Konformität? Wandel der Mentalitäten – Wandel der Generationen

Wenn Herbert Henzler, der ehemalige Chef der Unternehmensberatung McKinsey Deutschland, fordert, dass junge Menschen heute herauskommen müssten aus der »Komfortzone«,¹ dann bedient er ein landläufiges Vorurteil. Das Image der Jugend ist nicht gut: Sie gilt als brav, angepasst, unpolitisch und vor allem als konservativ. Aber auch sozialwissenschaftliche Studien bescheinigen den jungen Erwachsenen von heute eine eher angepasste Haltung. Repräsentative Untersuchungen wie die »Spiegel«-Umfrage 2009, die Einstellungen und Orientierungen der 25- und 30-Jährigen ermittelte,² und die Shell-Studie, die in Abständen von vier Jahren jeweils 2500 Jugendliche in Deutschland befragt, zeichnen das Portrait einer pragmatischen Generation,³ die sich in Arbeit und Beruf auf die eigene Person konzentriert, sich von politischen Gesellschaftsentwürfen abwendet und sich aus dem öffentlichen Leben zurückzieht. Familie, das eigene Heim und das Private rücken ins Zentrum des Lebens. Sie möchten an der Welt, so wie sie ist, nichts Grundsätzliches ändern, bleiben länger bei ihren Eltern wohnen und orientieren sich an traditionellen Werten wie Sicherheit und Familiensinn und an Sekundärtugenden wie Fleiß und Ehrgeiz. Das Experimentieren mit neuen Lebensformen und Lebensstilen erscheint für viele junge Erwachsene wenig verlockend.

Was sind die Ursachen für die eher konservativen Haltungen der jüngeren Generation? Warum ist diese so unheroisch, so pragmatisch und so widerstandslos angepasst? Warum scheinen junge Erwachsene heute vor allem am individuellen Fortkommen interessiert, anstatt sich, wie die vorhergehenden Generationen, auf das Hochgefühl und die das Private übersteigende Gemeinschaft einer sozialen Bewegung einzulassen?

Im Folgenden werden die Haltungen und Wertorientierungen der jüngeren Generation der nach 1975 Geborenen als Ausdruck und Teil eines umfassenderen gesellschaftlichen Wandels der Mittelschicht innerhalb der Bundesrepublik Deutschland verstanden. Anders als in Medien und Öffentlichkeit oft behauptet, ist die jüngere Generation nicht deshalb konservativ, weil sie sich in einer Komfortzone bequem einrichten und im Rückzugsraum der Familie ein behagliches Leben führen möchte – dem widerspricht, dass sich auch die Jüngeren unter starkem Leistungsdruck sehen.⁴ Viele ihrer Haltungen und Wertorientierungen, so die im Folgenden entwickelte These, sind vielmehr plausible Reaktionsweisen auf gesellschaftliche Veränderungen, die auch bei den älteren Generationen Irritationen und entsprechende Anpassungs- und Suchbewegungen ausgelöst haben, wenngleich sie nur für die Jüngeren persönlichkeitsprägend geworden sind.

Generationen im Vergleich

Unter einer Generation sind nach Karl Mannheim eng benachbarte Geburtsjahrgänge zu verstehen, die in den formativen Jahren ihrer Persönlichkeitsentwicklung durch gemeinsame historische Erfahrungen, sogenannte Kollektivereignisse, geprägt wurden und daher einen Generationszusammenhang bilden, der gegenüber anderen Generationen deutlich unterscheidbare Wertorientierungen, Einstellungsmuster und Lebensziele aufweist.⁵ Generationen entstehen also nicht bereits durch die Tatsache der zeitlich eng beieinander liegenden Geburtskohorten; hinzukommen müssen einschneidende historische Ereignisse oder gesellschaftliche Veränderungen, die die Angehörigen einer Generation in einem Alter erleben, in dem sie in ihrer Persönlichkeitsentwicklung für äußere Einflüsse besonders empfänglich sind. Welche Ereignisse und Lebensumstände prägen nun die Jahrgänge der zwischen 1975 und 1990 Geborenen? Wie gestaltet sich ihr Erwachsenwerden? Und wie unterscheiden sich Haltungen, Persönlichkeitsprägungen und Wertorientierungen von denen der vorangehenden Generationen?

Die nach 1975 Geborenen bilden die erste Generation, die mit den Folgen der Globalisierung aufwächst. Für sie, die in neueren Untersuchungen treffenderweise auch »Generation Praktikum« genannt wird,⁶ ist der Rückbau des Sozialstaates und die Bedrohung durch prekäre Verhältnisse in der spielentscheidenden Phase des Berufseinstiegs persönlichkeitsprägend geworden. Die Jüngeren steigen unter sehr viel schlechteren Bedingungen

in das Erwerbsleben ein als die Generationen davor.⁷ Die Verschärfung der Sozialgesetzgebung durch die Hartz-Reformen erhöht den Druck, eine prekäre, der eigenen Ausbildung oft nicht angemessene Beschäftigung oder eben ein weiteres Praktikum anzunehmen. Als junge Erwachsene verweilen sie oft über viele Jahre in Ausbildung, Nebenjobs und befristeten Arbeitsverhältnissen ohne erkennbare Aussicht auf eine gefestigte Position im Erwerbsleben. Damit geht eine verstärkte materielle Abhängigkeit von den Eltern einher, die Wohnung, Auto, Auslandsaufenthalte und Praktika bezuschussen. Wenn sie auf eigenen Füßen stehen wollen, müssen sie oft mit herben materiellen Einschränkungen leben. Dabei wünschen sich die jungen Erwachsenen zwischen 25 und 35 oft nichts sehnlicher, als Lebensformen und Lebensstandard der Eltern aufrechtzuerhalten.⁸

Aufgrund des schwierigen Berufseinstiegs ist es daher auch nicht verwunderlich, dass sich bei den Jüngeren die Lebensphase Jugend stark ausgedehnt hat.⁹ Obwohl Jugendliche heute immer früher in die Pubertät kommen – diese beginnt bei den meisten schon mit zwölf Jahren – schiebt sich der Zeitpunkt ihres Erwachsenwerdens durch den verzögerten Berufseintritt weiter hinaus, insbesondere bei den Abiturienten und Hochschulabsolventen. Besonders auffällig ist zudem, dass die Jüngeren heute deutlich länger bei den Eltern wohnen bleiben. Von den 18- bis 26-jährigen leben fast zwei Drittel (63 Prozent) der Männer und 47 Prozent der Frauen noch zu Hause.¹⁰ Junge Männer verlassen ihr Elternhaus somit später als gleichaltrige Frauen. Viele stammen aus Familien mit sozial und wirtschaftlich gut situierten Eltern, zu denen sie eine respektvolle und tolerante Beziehung aufbauen konnten. Das Bedürfnis, sich gegen die Eltern aufzulehnen, ist dementsprechend gering.¹¹ Bleiben sie deshalb so lange im Elternhaus wohnen?

Unter ganz anderen gesellschaftlichen Voraussetzungen gestaltete sich das Erwachsenwerden der beiden Vorgängergenerationen – der Generation der Neuen sozialen Bewegungen, also der zwischen 1959 und 1969 in Westdeutschland Geborenen, und der APO-Generation, der zwischen 1949 und 1955 geborenen Westdeutschen, die maßgeblich durch die Studentenbewegung und die Ereignisse im Umfeld des Jahres 1968 geprägt wurden. Diese beiden älteren Generationen erfuhren in Kindheit und Jugend oft das Gegenteil von Toleranz und Respekt: Ihr Start gestaltete sich mühsam, sie wuchsen unter schwierigen wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen auf. Oft hatten sie mit ärmlichen Verhältnissen und einer autoritären Elterngeneration zu kämpfen, die durch Krieg und Nationalsozialismus traumatisiert war und wenig Verständnis für die Haltungen und politischen Überzeugungen ihrer Kinder aufwies. Repressive Erziehung, auto-

ritäres Gehabe und rigide Reglementierungen waren selbstverständlich in den 1950er und 1960er, mancherorts sogar noch in den 1970er Jahren.

Dennoch schafften sehr viele junge Erwachsene aus beiden Nachkriegsgenerationen den sozialen Aufstieg. Ihr Berufseinstieg fiel in die Phase der Wohlstandsexpansion, in der sich Mobilitätschancen ausweiteten und sich die sozialen Gegensätze abschwächten. Eine zentrale Rolle spielte dabei das Bildungssystem, das vielen einen Milieuwechsel ermöglichte. Die expandierenden Dienstleistungsbranchen, etwa im Bildungs-, Sozial- und Gesundheitswesen,¹² schufen neue Karriereoptionen für eine wachsende Zahl von Hochschulabsolventen. Und für alle jene, die sich nicht in ein herkömmliches Berufskorsett einzwängen lassen wollten, boten sich in selbstverwalteten Betrieben, Sozialprojekten oder ABM-Maßnahmen Beschäftigungsnischen fernab des Mainstreams. Die beiden Nachkriegsgenerationen waren keineswegs vom Ehrgeiz zerfressen. Dennoch gelang es ihnen, in kultureller Hinsicht den Ton anzugeben und Werte wie Toleranz, Engagement und Selbstentfaltung gesellschaftsweit zu verankern. Viele Angehörige der älteren Generationen haben es heute auf die gesellschaftlichen Logenplätze in Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur geschafft.

Aber auch in politischer Hinsicht unterscheiden sich die Generationen. Die 68er und die nachfolgende Generation der Neuen sozialen Bewegungen wuchsen auf mit dem Vietnam-Krieg, der fehlenden Aufarbeitung des Nationalsozialismus und dem Wirtschaftswunder, sie glaubten, mit ihrem Kampf für mehr Freiheit und gegen den autoritären Lebensstil und die repressiven Einstellungen der Elterngeneration das Land durch gesellschaftliches Handeln zu verändern. Sie empfanden sich als Prototyp all dessen, was Jugend seitdem aus ihrer Sicht zu sein hat: Politisch engagiert, idealistisch und nonkonformistisch. Eine große Rolle bei der Bildung ihres Generationszusammenhangs spielte das Alternativmilieu, dem sich in den 1980er Jahren etwa die Hälfte der jungen Erwachsenen zugehörig fühlte¹³ und das sich im Kielwasser von Frauen-, Anti-AKW- und Friedensbewegung bildete. Dieses Milieu hat sich vor allem in den Großstädten eine eigene Infrastruktur, bestehend aus alternativen Projekten, Wohngemeinschaften, Szenekneipen, Buchläden und Frauenräumen, geschaffen.¹⁴

Das gesellschaftliche Denken war prägend für die älteren Generationen. Die von ihnen als verhängnisvoll angesehene Trennung zwischen Gesellschaft und persönlicher Lebensführung, zwischen politischem Handeln und privatem Glück, sollte aufgehoben werden. Aus diesem Gesellschaftsbild resultierte die Idee auch einer neuen, umfassenden Sozialpolitik, die in der Phase der Expansion wohlfahrtsstaatlicher Einrichtungen Positionen

für eine neue sozialwissenschaftliche Intelligenz schuf: Der Wohlfahrtsstaat sollte nicht nur Schutz gegen die existenziellen Risiken von Unfall, Krankheit, Alter und Arbeitslosigkeit bieten, sondern auch zur »Emanzipation«, das heißt zur Bildung und umfassenden Förderung seiner Bürger beitragen. Weitere Kernthemen wie Ökologie und Chancengleichheit wurden sowohl von den Massenmedien als auch von der etablierten Politik aufgenommen und über die Partei Die Grünen kam es schließlich zu einer Institutionalisierung entsprechender Politikziele.

Der Kontrast der jüngeren Generation zu den beiden vorangehenden Generationen könnte in dieser Hinsicht kaum größer sein: Die Jüngeren haben sich von politischen Gesellschaftsbildern weitgehend abgewendet. An ideologische Großerklärungen und gesellschaftliche Weltformeln glauben sie ohnehin nicht, da sie Erklärungen misstrauen, die das komplexe Weltgeschehen auf einen einfachen Nenner bringen. Die Parteiendemokratie interessiert sie nicht, ebenso wenig geben sie vor, die Gesellschaft revolutionieren zu wollen.¹⁵ Sie sind nicht politikverdrossen, sie wissen nur nicht, warum sie sich mit Dingen beschäftigen sollen, die mit ihrem eigenen Leben nichts zu tun haben. Sie bauen ganz auf eigene Kräfte und glauben, ihr zukünftiger Erfolg sei davon abhängig, sich adäquat vermarkten zu können.¹⁶ Was zählt, ist die Eigeninitiative – strukturelle Hindernisse spielen scheinbar keine Rolle. Die Journalistin Hannah Beitzer schreibt selbstkritisch über ihre Generation: »Wir paukten brav exotische Sprachen. Wir wählten unsere Studienfächer immer auch ein wenig mit dem Hintergedanken, ob sich damit auch Geld verdienen lässt (...). Germanistik? Dann doch lieber Lehramt. Kulturwissenschaften? Dann doch lieber Bachelor International Management.«¹⁷

Dass Märkte und wirtschaftliche Aktivitäten zum Hauptmotor der Gesellschaft geworden sind, wird von den Jüngeren nicht als politisches Problem gesehen, sondern als gegeben vorausgesetzt. Sie haben den neuen Geist des Kapitalismus mit seinen Grundsätzen der Aktivität und Mobilität, der Flexibilität und Beweglichkeit, der Eigenständigkeit und Selbststeuerung verinnerlicht. Aus diesem Grund haben sie der neosozialen Politik im neu formierten Sozialstaat und dem aus der Diskussion um Hartz IV geläufigen Konzept vom *Fördern* und *Fordern* wenig entgegenzusetzen. Im Gegenteil: Die Gefühle dieser Generation und der Sozialstaat ergänzen sich gut.

Weil das eigene Ich zum Referenzpunkt der Entscheidungsfindung wird, fällt es vielen schwer, umfassendere gesellschaftliche Rahmenbedingungen überhaupt wahrzunehmen. Der Fokus liegt auf dem Problem, den eigenen Weg aus vielen Optionen zu wählen und an der Schwelle zum

Erwachsenenleben die richtigen Entscheidungen zu treffen, was unausweichlich das Risiko des Scheiterns impliziert.¹⁸ Dabei ist es gerade für diese Generation aufgrund häufigerer Jobwechsel, Stadtwechsel, Wechsel von Freundeskreisen und Partnerwechsel oft schwierig, längerfristige Ziele und Lebensprojekte zu verfolgen. Viele Lebensentscheidungen, wie etwa die Familiengründung oder der Auszug aus dem Elternhaus, werden aufgeschoben, da sie aufgrund unsicherer Erwerbsperspektiven oft als nicht realisierbar erscheinen. Dennoch haben die Jüngeren meist den Eindruck, persönlich über sehr gute Voraussetzungen zu verfügen. Nicht für gesellschaftliche Belange, sondern für das eigene Leben fühlen sich die Jüngeren verantwortlich.

Die Familie, die Partnerschaft und der Freundeskreis sind neben dem Beruf zum wichtigsten Lebensinhalt geworden. Und auch die Geschlechterrollen werden wieder traditioneller. So ist im Verlauf der 1990er Jahre der Anteil junger Männer, die sich kaum an der Hausarbeit beteiligen und sich ausschließlich von Frauen, zuerst von der Mutter, dann von der Freundin oder Ehefrau versorgen lassen, beträchtlich gestiegen.¹⁹

Rückkehr zu Mitte und Mittelmaß

Die älteren Generationen betrachten die apolitische und angepasste Haltung der Jüngeren vielfach mit Herablassung, da sie diese mit ihrem eigenen Verhalten als junge Erwachsene vergleichen. Sie fragen sich, warum die Jüngeren bereit sind, bis zur Charakterlosigkeit jede Bedingung zu akzeptieren. Warum setzen sie sich gegen die schlechten Arbeitsbedingungen und geringen Einstiegsgehälter nicht zur Wehr? Wieso sind sie trotz ihrer enormen Anpassungsbereitschaft nicht erfolgreich und stattdessen so lange von den Eltern abhängig? Dabei übersehen die Älteren jedoch zumeist, dass die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen heute völlig andere sind als vor 30 Jahren und dass sie sich ebenfalls verändert haben. Bildung und Wissen führen nicht mehr automatisch zu Status und Ansehen, und »postmaterialistische« Werthaltungen zählen sich heute weder in wirtschaftlicher noch in politischer Hinsicht aus.

So taugen die einst gegenkulturellen Ideale, wie Selbstverwirklichung, Expressivität und Authentizität, wie sie von den älteren Generationen als junge Erwachsene vertreten wurden, heute nicht mehr als Orte des Widerstandes und der Gesellschaftskritik. Längst sind sie dem Kapitalismus selbst einverleibt worden und damit zu Herrschaftsinstrumenten geronnen.²⁰ So verlangen Arbeitgeber insbesondere von jüngeren Mitarbeitern ganz

selbstverständlich Kreativität, Begeisterungsfähigkeit und Eigenständigkeit. Doch diese Tugenden – so sehen es viele der Jüngeren – sind heute Teil des Mainstreams und nichts Besonderes mehr. Sie führen auch nicht zwangsläufig zu mehr Selbstverwirklichung im Beruf, sondern eher in die kreative Selbstausbeutung. Viele Jüngere entziehen sich deshalb dem Anspruch auf berufliche Totalverfügbarkeit. Eine gelungene Balance von Arbeit und Leben ist ihnen wichtiger als Karriere, ein hohes Einkommen oder die berufliche Selbstverwirklichung.²¹ Die Familie, das Private soll dem Beruflichen nicht untergeordnet werden.

Die Älteren fühlen sich von den Haltungen der Jüngeren oftmals provoziert. Ausgerechnet die von ihnen als junge Erwachsene abgelehnten Leitbilder der Mitte und des Mittelmäßes gewinnen für die Jüngeren heute wieder an Attraktivität. Ging es für die älteren Generationen um den Ausbruch aus der beklemmenden Provinzialität und biedereren Mittelmäßigkeit bürgerlicher Lebensentwürfe, so scheinen die Jüngeren genau dahin wieder zurückkehren zu wollen – allerdings unter den Vorzeichen von Digitalisierung und Kosmopolitismus.

Doch bei genauerem Hinsehen müssten auch die Älteren zugeben, dass sich ihre gesellschaftlichen Alternativen und Utopien von damals inzwischen verbraucht haben – immer mehr Menschen haben sich von politischen Visionen verabschiedet. Dies zeigt sich in der Entwertung gerade auch alternativer Lebensformen, die sich sozialstrukturell am Verschwinden des »alternativen« Milieus in Deutschland aufzeigen lässt: Laut Sinus-Milieustudie umfasste dieses Milieu 1982 noch fünf Prozent der Bevölkerung, seit 2000 ist es gar nicht mehr feststellbar.²² Ein Teil davon hat sich seit den 1990er Jahren von der Protestkultur hin zum »postmodernen Milieu« entwickelt, das alternatives Leben als ästhetisches Projekt weiterführt und in die Konsumsphäre integriert, ohne damit noch einen politischen Anspruch zu verfolgen. Den Linken fehlt eine klare Zukunftsvision. Sie sind konservativ geworden.

Hinzu kommt, dass unter den Vorzeichen des beschleunigten Wandels und der Umbrüche im Erwerbssystem das einst von den Älteren so verachtete Mittelmaß seine Selbstverständlichkeit verloren hat. Es wird selbst zu einem Standard, der erreicht und gehalten werden muss: So sind die Berufsarbeit mit auskömmlichen Verdienst, der Normallebenslauf oder die »normale« Familie für viele heute alles andere als selbstverständlich, sondern selbst zu Errungenschaften geworden. Und schließlich wird das Mittelmaß für immer mehr Menschen zum Standard auch für ausgewogene Lebensentwürfe und realistische Leistungsansprüche. Zunehmend abgelehnt werden das Exzessive, der Überbietungswettbewerb, die Konkur-

renz und die Beschleunigung, die zu Erschöpfungszuständen, zum vielzierten »Burn-out« führen können.

Globalisierung als Autonomieverlust

Die Persönlichkeitsprägungen und Werthaltungen der Jüngeren sind also vor dem Hintergrund einer allgemeinen Wende hin zu konservativen Werthaltungen und Lebensmustern zu verstehen. Die gesellschaftspolitische Zurückhaltung der Jüngeren, ihr Verzicht auf Rebellion und ihr Rückzug ins Familienleben und auf Traditionen ist eine naheliegende und plausible Schutzreaktion auf hochgetriebene Ansprüche an das Individuum, die aus der Individualisierung von Lebenszusammenhängen und Existenzrisiken resultieren.²³ Sie ist eine Reaktion auf die Auswirkungen der Globalisierung: Viele Funktionen und Regulative, die früher von Institutionen innerhalb des Nationalstaates, beispielsweise dem Wohlfahrtsstaat, den hierarchischen Organisationen, den Gewerkschaften oder den nationalen Bildungs- und Berufsverbänden übernommen worden sind, werden nun nach innen und nach außen verlagert: Nach außen auf globale oder internationale Einrichtungen; nach innen auf das Individuum. Das Individuum wird zu der Kompensationsinstanz für alles, was in der Gesellschaft nicht mehr funktioniert.²⁴ Es soll die Erosion industriemoderner Strukturen und Institutionen durch eigene Initiative und Anpassungsleistungen auffangen und ausgleichen. Genau dies wird mit der sozialpolitischen Forderung nach Flexibilität und Eigenverantwortung angestrebt.

Doch für den Einzelnen ist der Anspruch auf Flexibilität und Eigenverantwortung nicht nur eine Überforderung, sondern vielfach auch mit dem Risiko der sozialen Desintegration und Entkopplung behaftet. Im Zeitalter der Globalisierung werden gesellschaftliche Rollen unpersönlicher: Patienten, Klienten, selbst Studenten wechseln aus der zugestandenen Abhängigkeit in den neutralen Status des Kunden, der eine Leistung einkauft. Sie erhalten kaum mehr Schutz, sondern sollen nun selbst wissen, was gut für sie ist.²⁵ Aber die im Internet verankerten sozialen Netzwerke sowie die Projekte der flexiblen Arbeitswelt können weder Geborgenheit noch Gemeinschaft, weder Sicherheiten noch Wertorientierungen stiften. Sie vermitteln keine milieuhafte Zugehörigkeit mehr – ihre Integrationskraft bleibt gering.

Je kurzfristiger die Bindungen an Arbeitskollegen, Partner oder Freunde, desto eher kann es vorkommen, dass Ehekrisen oder berufliche Misserfolge für den Einzelnen zum Verhängnis werden, zumal sich Misserfolge

in den netzwerkförmigen Strukturen der lockeren Bindungen oft in alle Richtungen ausweiten: Freunde werden rar oder erweisen sich als »falsche« Freunde. Verdachtsmomente verdichten sich zu einem Bild mangelnder Kompetenz. Neue Kontakte und Bindungen, die zusätzliche Energien kosten, sind nicht sofort zur Stelle. Gleichzeitig gilt es, die Haltung zu wahren, da eine gedrückte Ausstrahlung in den auf expressive Kompetenz getrimmten Arbeitsbereichen, in denen Begeisterungsfähigkeit und Teamfähigkeit als oberstes Gebot gelten, weitere Beschämungen und Ausgrenzungen nach sich ziehen können. Damit wächst jedoch das Risiko, in biografischen Krisen sozial verwundbar zu sein. Lebensformen werden irregulärer.

Das gesellschaftliche Netz weicht zurück – deshalb konzentrieren sich die Einzelnen wieder stärker auf die Dinge, die halten: Familienbindungen zum Beispiel. Denn in Krisensituationen sind es häufig die Eltern, Geschwister, Tanten und Onkel, Großeltern, Jugendfreunde, später die eigenen Kinder, an die man sich wendet. Deren Ressourcen können in bestimmten Situationen ausschlaggebend dafür sein, ob es in Phasen der Verwundbarkeit und der existenziellen Notlage gelingt, in der Mittelschicht zu verbleiben oder ob etwa der Ausschluss aus dem normalen Erwerbsleben mit einem sozialen Abstieg einhergeht. Pointiert formuliert: Globalisierung entlässt den Einzelnen nicht in größere Freiheit, sondern verweist ihn paradoxerweise verstärkt an seine Herkunftsbindungen und damit in die Abhängigkeit von Klasse und Stand zurück. Denn die Ressourcen der Herkunftsfamilie werden in Zukunft voraussichtlich noch wichtiger für die Zuteilung von Lebenschancen. Dies gilt insbesondere auch in finanzieller Hinsicht. Vermögende Eltern können ihre Kinder ein Leben lang – auch in Krisenzeiten – unterstützen. Dadurch wird der Abstand zwischen den Privilegierten und Unterprivilegierten größer: Meist konzentrieren sich Vermögen in den ohnehin schon privilegierten Schichten, was soziale Ungleichheiten in der Kindergeneration vergrößert.²⁶

Hier zeigt sich in aller Deutlichkeit: Beschleunigung und Flexibilisierung sind Übergangs- und Durchgangspänomene. Die globale Netzwerkgesellschaft führt nicht zur *Aufhebung*, sondern zur *Privatisierung* von Abhängigkeit und damit auch zur Vergrößerung der Kluft zwischen Arm und Reich. Eine Politik, die Flexibilität und Beschleunigung als das Merkmal der globalen Gesellschaftsordnung ausgibt, täuscht sich daher über den institutionellen Fundierungsbedarf dynamischer und fragmentierter Gesellschaften. In der alten Bundesrepublik konnte die kollektive Fundierung einer unabhängigen Lebensführung nur deshalb verborgen bleiben, da die Strukturen von Sozialstaat und Lohnarbeitsgesellschaft, mitsamt den Flächentarifverträgen, den Berufsverbänden und den Standardlebensläu-

fen, zugleich einen »kollektiven Individualismus« etablierten. Heute müssen Familie und Herkunftsmilieu diese Fundierungsleistung übernehmen. Deshalb ist es nur plausibel, wenn die Jüngeren heute wieder konservativ werden und sich auf Familie und Traditionen besinnen.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Herbert Henzler, Raus aus der Komfortzone, in: Handelsblatt vom 11.3.2013, S. 48.
- 2 Vgl. »Spiegel«-Umfrage: Wir Krisenkinder. Wie junge Deutsche ihre Zukunft sehen, in: Der Spiegel, Nr. 25 vom 15.6.2009, S. 48–59.
- 3 Vgl. Klaus Hurrelmann/Mathias Albert, Jugend 2006. Eine pragmatische Generation unter Druck. 15. Shell-Jugendstudie, Frankfurt/M. 2006, S. 39; dies./Gudrun Quenzel, Jugend 2010. 16. Shell-Jugendstudie, Frankfurt/M. 2010.
- 4 Vgl. Jutta Rump/Silke Eilers, Die jüngere Generation in einer alternden Arbeitswelt. Baby Boomer versus Generation Y, Sternfels 2013, S. 115.
- 5 Vgl. Karl Mannheim, Das Problem der Generationen, in: ders., Wissenssoziologie. Auswahl aus dem Werk, Neuwied – Berlin 1970, S. 509–565.
- 6 David Bebnowski, Generation und Geltung. Von den »45ern« zur »Generation Praktikum« – übersehene und etablierte Generationen im Vergleich, Bielefeld 2012.
- 7 Die Arbeitslosenquote der 16- bis 24-Jährigen ist stark angestiegen. 2006 betrug sie 28 Prozent – sechs Jahre vorher waren es nur 16 Prozent gewesen. Und der Einkommensunterschied zwischen 30- und 50-jährigen Deutschen stieg im gleichen Zeitraum von 15 auf 40 Prozent. Vgl. Frauke Austermann/Branko Woischwill, Generation P: Von Luft und Wissen leben?, in: Michael Busch/Jan Jeskow/Rüdiger Stutz (Hrsg.), Zwischen Prekarisierung und Protest. Die Lebenslagen und Generationsbilder von Jugendlichen in Ost und West, Bielefeld 2010, S. 275–304, hier: S. 280.
- 8 Vgl. K. Hurrelmann/M. Albert (Anm. 3), S. 32.
- 9 Vgl. Keine Wut im Bauch. Interview mit Klaus Hurrelmann, in: Die Zeit, Nr. 36 vom 1.9.2011, S. 73f.
- 10 Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Frauen und Männer in verschiedenen Lebensphasen, Wiesbaden 2010, S. 10.
- 11 Vgl. Martina Gille et al., Jugendliche und junge Erwachsene in Deutschland. Lebensverhältnisse, Werte und gesellschaftliche Beteiligung 12- bis 19-Jähriger, Wiesbaden 2006, S. 120ff.
- 12 Vgl. Michael Vester et al., Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung, Frankfurt/M. 2001, S. 398.
- 13 Vgl. Sven Reichardt, Authentizität und Gemeinschaft. Linksalternatives Leben in den siebziger und frühen achtziger Jahren, Frankfurt/M. 2014, S. 44.

- 14 Vgl. ebd., S. 572 ff.
- 15 Vgl. »Spiegel«-Umfrage (Anm. 2).
- 16 Vgl. J. Rump/S. Eilers (Anm. 4), S. 163.
- 17 Hannah Beitzer, Wir wollen nicht unsere Eltern wählen. Warum Politik heute anders funktioniert, Reinbek 2013, S. 65.
- 18 Vgl. D. Bebnowski (Anm. 6), S. 204 ff.
- 19 Von den 20- bis 25-jährigen Männern waren es 1991/1992 55 Prozent, die die Zubereitung von Mahlzeiten sowie das Tischdecken und die Geschirrrreinigung durchweg weiblichen Personen aus ihrer Herkunftsfamilie oder ihren Partnerinnen überlassen haben. Zehn Jahre später (2001/2002) ist dieser Anteil sogar auf 72 Prozent angestiegen. Die Tatsache, dass sich über zwei Drittel der jungen Männer in diesem Alter fast vollständig versorgen lassen, untermauert, dass die in der öffentlichen Diskussion häufig vertretene These nicht haltbar ist, wonach sich tradierte Rollenmuster in der jüngeren Generation allmählich auflösen. Vgl. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Siebter Familienbericht 2006, S. 217.
- 20 Vgl. Luc Boltanski/Eve Chiapello, Der neue Geist des Kapitalismus, Konstanz 2003.
- 21 Vgl. Hermann Kotthof/Alexandra Wagner, Die Leistungsträger. Führungskräfte im Wandel der Firmenkultur. Eine Follow-up-Studie, Berlin 2008.
- 22 Vgl. Stefan Hradil/Holger Schmidt, Angst und Chancen. Zur Lage der gesellschaftlichen Mitte aus soziologischer Sicht, in: Herbert-Quandt-Stiftung (Hrsg.), Zwischen Erosion und Erneuerung. Die gesellschaftliche Mitte in Deutschland. Ein Lagebericht, Frankfurt/M. 2007, S. 163–226, hier: S. 215.
- 23 Vgl. Cornelia Koppetsch, Die Wiederkehr der Konformität. Streifzüge durch die verunsicherte Mitte, Frankfurt/M. 2013, S. 7 ff.
- 24 Vgl. Ulrich Beck, Risikogesellschaft und die Transnationalisierung sozialer Ungleichheiten, in: ders./Angelika Pöferl (Hrsg.), Zur Transnationalisierung sozialer Ungleichheit, Frankfurt/M. 2010, S. 25–52, hier: S. 28.
- 25 Vgl. Stephan Lessenich, Die Neuerfindung des Sozialen. Der Sozialstaat im flexiblen Kapitalismus, Bielefeld 2008.
- 26 So zeigt sich, dass 2007 das reichste Zehntel über mehr als 60 Prozent des gesamten Vermögens verfügte. Darunter besaßen die obersten fünf Prozent 46 Prozent des Vermögens. Gegenüber den vorangehenden Jahren hat die Konzentration der Nettovermögen weiter zugenommen. Vgl. Joachim R. Frick/Markus Grabka, Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland, DIW-Wochenbericht, 76 (2009) 4, S. 54–67, hier: S. 59. Vgl. auch Martin Kohli, Von der Gesellschaftsgeschichte zur Familie. Was leistet das Konzept der Generationen?, in: Frank Lettke/Andreas Lange (Hrsg.), Generationen und Familien, Frankfurt/M. 2007, S. 47–95; Marc Szydlík/Jürgen Schupp, Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 56 (2004), S. 609–629.

Das Unbehagen in der bürgerlichen Mitte

In modernen Gesellschaften behaupten bürgerliche Lebensweisen in der Mitte der Gesellschaft ihren angestammten Platz. Da sind die Lebensformen der Langfristperspektiven,¹ der Leistungsbereitschaft,² der Bildungsbestrebtheit,³ der Selbstverantwortung,⁴ des Tradierungswillens,⁵ der Familienwerte,⁶ des gesellschaftlichen Teilhabeanspruchs,⁷ des zivilen Engagements⁸ und des persönlichen Bedeutungshungers⁹ zu finden. Man sieht sich selbst als Rückgrat der Gesellschaft, als Trägergruppe der Kultur und als Modell für Selbstverwirklichungsideale.¹⁰ Das sieht die Mitte nicht nur selbst so, die anderen, die von unten zur Mitte streben oder von oben mit der Mitte operieren, sehen das genauso. Das Publikum glaubt, in der Mitte der Gesellschaft die Chancen und den Charme einer modernen Gesellschaft verkörpert zu sehen, die nicht länger auf zugeschriebene Merkmale aufbaut, sondern erworbene Kompetenzen als ausschlaggebend für Anerkennung und Erfolg hält. Wer trotz Benachteiligung durch Elternhaus, Geburtsort oder Geschlechtsdefinition etwas aus seinem Leben machen will, muss sich selbst motivieren, sich selbst bilden und sich selbst erschaffen wollen. Fremddanklagen und Vorwurfsideologien mögen ihre berechtigten Gründe haben, können aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass moderne Gesellschaften die Sozialisierung des Einzelnen als Individuierung seiner Person denken. Ohne Loslösungsenergie, ohne Selbstständigkeitsstreben und ohne Selbstbestimmungswillen bleiben einem die ungeheuren Möglichkeiten einer Gesellschaft, die die unablässige Differenzierung als Prinzip der Steigerung¹¹ und den permanenten Wandel als Motor der Befreiung¹² preist, verschlossen. Man muss schon Frau oder Herr über sein eigenes Schicksal werden wollen, um in einer modernen Gesellschaft sein Glück finden zu können. Darin liegt der bürgerliche Kern des modernen Versprechens auf Inklusion aller, die guten Willens sind.

Das moderne Berufssystem ist der objektive Ausdruck dieses sozialgeschichtlich tief sitzenden Zusammenhangs. Die freien Berufe wie Ärzte,

Rechtsanwälte, Architekten, Berater und Therapeuten verlangen genauso professionelle Selbstdisziplin und das Denken in größeren Zusammenhängen wie die Positionen der leitenden Angestellten in den Serviceabteilungen und im mittleren Management. Im Handel oder bei den Banken muss man selbstständig disponieren und flexibel reagieren können. Und der unternehmerische Unternehmer, so wie Joseph Schumpeter ihn beschrieben hat,¹³ stellt sich als der bürgerliche Held der modernen Gesellschaft dar: wagemutig, energisch und verführerisch. Er ist dem freien Künstler näher als dem beamteten Wissenschaftler, die beide natürlich ebenfalls zum bürgerlichen Personal der gesellschaftlichen Mitte zu zählen sind. Aus unternehmerischen, künstlerischen und wissenschaftlichen Motiven speist sich zudem die heute viel beschworene »kreative Klasse«¹⁴ in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen und bei den Anbietern von unternehmensbezogenen Dienstleistungen, die den bürgerlichen Code mit dem Dekor der Diversität beleben. Das gilt freilich in gleichem Maße für das fachgeschulte Personal in der exportorientierten Hochproduktivitätsökonomie, das mit Verantwortungsbewusstsein, systemanalytischen Kompetenzen und lebenslangem Lernen¹⁵ in die Regimes der »flexiblen Spezialisierung« eingebunden ist. Die Facharbeiterschaft entwickelter Ökonomien verkörpert eine betriebspraktische Bürgerlichkeit auf dem »Shopfloor«, ohne die eine Industrie 4.0 nicht zu denken wäre.

Bürgerlichkeit meint also ein Set funktionaler Motive und genereller Kompetenzen, die sich von der Trägergruppe des Bürgertums und von der Trägerstruktur der bürgerlichen Gesellschaft gelöst haben.¹⁶ Man muss kein Bürger sein, um zu verstehen, dass einen unter modernen Verhältnissen nur ein gewisses Maß an Bedürfnisaufschub, Selbstprogrammierung und Existenzwagnis voranbringt. Wichtiger scheint die Infrastruktur einer bürgerlichen Gesellschaft mit den Strukturelementen der Marktwirtschaft, des Privatrechts, der repräsentativen politischen Willensbildung, einer freien Presse und einer assoziativen Selbstverwaltung und Selbstartikulation in Gestalt von Vereinen, Klubs oder Bürgerinitiativen. Aber die hat den Charakter einer objektiven Voraussetzung, nicht einer subjektiven Überzeugung für die Performanz einer eigenständigen und selbstverantwortlichen Lebensführung. So bleibt Bürgerlichkeit als Aufgabe für die Einzelnen übrig, wenn das Bürgertum verschwunden ist und die bürgerliche Gesellschaft sich verwirklicht hat.

Allerdings zeigt der Rückblick auf den Entstehungskontext der Bürgerlichkeitssemantik, dass darin immer schon die Spannung dreier bürgerlicher Welten, zwischen (englischem) Wirtschaftsbürgertum, (französischem) politischem Bürgertum und (deutschem) Bildungsbürgertum

steckte.¹⁷ Die drei Schlüssel motive des privategoistischen, des zivilassoziativen und des selbstkritischen Selbstverständnis¹ gehören zweifellos im Ganzen einer bürgerlichen Selbstauffassung zusammen; aber es handelt sich um eine unruhige Konstellation, die immer wieder Frontstellungen zwischen den jeweiligen Repräsentanten hervorbringt. Assoziationsbürger und Bildungsbürger finden sich zusammen gegen die eindimensionalen, nur an Geld und Erfolg interessierten Wirtschaftsbürger; Wirtschaftsbürger und Assoziationsbürger machen gemeinsam Front gegen die wirtschaftsfremden und organisationsunfähigen Bildungsbürger; es können sich manchmal sogar Bildungsbürger und Wirtschaftsbürger gegen die Assoziationsbürger verbünden, wenn diese auf die Straße gehen und als »Wiedertäufer der Wohlstandsgesellschaft« (Erwin K. Scheuch) Gesellschaftsveränderung predigen. Was die bürgerlichen Lebensweisen am Ende aber zusammenhält, ist die Abgrenzung gegenüber dem Adel, dem Klerus, den Bauern oder den Arbeitern. Konstitutiv ist, wie Pierre Bourdieu unermüdlich herausgestellt hat, die Bereitschaft zur Distinktion gegenüber dem Anderen, dem es an bürgerlichen Tugenden, bürgerlichem Geschmack oder bürgerlicher Verantwortung mangelt. Heute ist es vor allem die Abgrenzung gegenüber einer subalternen Population von »Ausgeschlossenen«,¹⁸ bei denen nicht das Geld als der hauptsächliche Defizitfaktor angesehen wird, sondern die Unbürgerlichkeit von Lebensstil und Existenzauffassung. Krank, so belegt die Soziologie gesundheitlicher Ungleichheit,¹⁹ macht nicht die Belastung durch harte Arbeit und geringes Einkommen, sondern die fehlende Aufmerksamkeit für eine gesunde, durch ausgeglichene Ernährung, ausreichende Bewegung und reduzierte Suchtmittel gekennzeichnete Lebensweise. Mit seriösen wissenschaftlichen Beschreibungen dieser Art bekräftigt die bürgerliche Mitte ihr Selbstbild, Quellgrund der modernen Gesellschaft zu sein.

Die bürgerliche Mitte kann sich freilich auf Dauer nicht nur negativ stabilisieren, sie bedarf zudem einer positiven Bezugsfigur der Selbstidentifikation. Der Bürger ohne Geschlecht mit dem Geschmack des 19. Jahrhunderts kann es nicht sein, weil mit dieser Bezeichnung zu viel Klassenkämpferisches als Gegenbegriff zum Arbeiter verbunden ist. Man braucht für die große Gruppe der Facharbeiter und der wissenschaftlich-technischen Intelligenz eine weniger polemisch aufgeladene und trotzdem nicht völlig wertneutrale Bezeichnung. Das war auf der starken sozialliberalen Linie der westdeutschen Nachkriegsgeschichte, auf die sich Konservative und Sozialdemokraten letztlich geeinigt haben, der Kunstbegriff des »Arbeitnehmers«. Dabei handelt es sich um ein Hybridkonzept, das den Kampfbegriff des Arbeiters aus der emanzipatorischen Tradition der

Arbeiterbewegung mit dem Rechtsbegriff des Staatsbürgers aus der Tradition der sozialen Demokratie verquickt. Das ordnungspolitische Konzept der »Arbeitnehmergesellschaft«, so wie es M. Rainer Lepsius aus den programmatischen Verlautbarungen der sozialliberalen Koalition unter Willy Brandt herausgelesen hat,²⁰ stellt einen auf soziale Teilhaberechte abgestellten Bezugsbegriff für die verbürgerlichte Mitte des »demokratischen Kapitalismus«²¹ in Deutschland dar. Damit ließen sich proletarische Stammgefühle, kleinbürgerlicher Aufstiegszweck und großbürgerliche Inklusionsbedürfnisse gleichermaßen ansprechen. Dem Individualeigentum als Garant bürgerlicher Freiheit und Unabhängigkeit trat das Kollektiveigentum als verlässlicher Rahmen für die Akkumulation von sozialen Schutzrechten und persönlichen Versorgungsansprüchen an die Seite.²²

»Noch vor 30 Jahren«, schrieb Ralf Dahrendorf Anfang der 1960er Jahre, »war für viele Menschen »Bürger« ein Schimpfwort und »Proletarier« ein Ehrenname. (...) Die Gesellschaft war zutiefst gespalten in »Bürgerliche« und »Proletarier«, in die, denen man nachsagte, dass sie mit den bestehenden Zuständen zufrieden sind, und die, die alles Bestehende umwälzen und eine gänzlich neue Gesellschaft errichten wollten. Das war, wie gesagt vor kaum 30 Jahren. Wie anders dagegen sehen wir diese Begriffe heute!« „Bürger zu sein«, bilanzierte Dahrendorf mit Blick auf die von ihm nicht so genannte, aber in der Sache bereits gemeinte Arbeitnehmergesellschaft, gelte jetzt »als selbstverständliche Qualität des Menschen«.²³ Der auf soziale Ansprüche bezogene Bürgerbegriff des Arbeitnehmers hatte zudem den Vorteil, sowohl die in die Erwerbstätigkeit strebenden Frauen als auch die ins Land geholten »Gastarbeiter« einzuschließen. Unter dem Dach des Arbeitnehmers traf der Bürger die Bürgerin und der inländische den ausländischen Staatsbürger auf Augenhöhe.

Zwei Entwicklungen waren für das Veralten der Arbeitnehmergesellschaft des Nachkriegs und für den Aufstieg der Bürgergesellschaft »in Vorbereitung auf das 21. Jahrhundert« (Paul Kennedy) verantwortlich. Zum einen die Rolle der Bürgerbewegungen bei den Revolutionen im Ostblock, die unter Berufung auf einen bürgerlichen Begriff einer »antipolitischen Politik« gegen die Systemlüge des Kommunismus aufbegehrten;²⁴ zum anderen die Dekonstruktion des wohlfahrtsstaatlichen Sicherungssystems durch die Pluralisierung der Berufsbiografien und Beschäftigungsverhältnisse.

Nach 1989 erhielten der Bürger und die Bürgerin, die ihre Stimme erheben und sich zu Bürgerbewegungen zusammenschließen, den Klang einer wieder gewonnenen zivilen Souveränität. Ein gesellschaftliches System kann sich noch so sehr gegen seine Mitglieder verschanzen, irgend-

wann melden sich die Bürger und fordern die ursprüngliche konstituierende Gewalt des Volkes gegen die geliehene konstituierte Gewalt seiner Regierung ein. Ohne diese immer wieder aufflackernde elementare bürgerliche Macht verliert sogar die Demokratie letztlich ihr Leben.

Im Umbruch vom 20. aufs 21. Jahrhundert wurden zudem die konservierenden Effekte eines Systems garantierten Sozialeigentums zum politischen Thema. Es waren insbesondere sozialdemokratisch geführte Regierungen, die dem Tripartismus von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft im Blick auf eine sich verändernde Gesellschaft restituierten. Für die »Gesellschaft der Individuen« (Norbert Elias) passt das auf das »Normalarbeitsverhältnis« männlich dominierter Beschäftigung im ethnisch homogenen Milieu standardisierter Massenfertigung zugeschnittene Modell eines »sorgenden Staates« nicht mehr. Freiheitsspielräume in der *work-life-balance* und Flexibilitätserfordernisse im Produktionsmodell der »flexiblen Spezialisierung«²⁵ sowie die Inklusion von Arbeitsmigranten bei relativ offenen Grenzen hatten nach der Auffassung der verschiedenen Varianten von *new labour* den Bürger von der starren Konstruktion des Arbeitnehmers emanzipiert. In der Rhetorik des ehemaligen Bundeskanzlers Gerhard Schröder beispielsweise wurde das ordnungspolitische Konzept der Arbeitnehmergesellschaft durch das der Zivilgesellschaft ersetzt. Die Leute selbst können – und sollen – als Bürgerinnen und Bürger nach ihren eigenen Präferenzen entscheiden, wie sie Arbeit und Leben voneinander abgrenzen und aufeinander beziehen.²⁶ Der Wohlfahrtsstaat soll sie daher nicht in Schablonen pressen, sondern ihnen die Wahl nach eigenem Gutdünken ermöglichen.

Allerdings gilt diese prononcierte Politik der Ermöglichung und Befähigung heute für viele als eine Art »passive Revolution« im Geiste des Neoliberalismus, die den stillen Gesellschaftsvertrag der Bundesrepublik aufgekündigt hat. Diese Botschaft geht freilich nicht primär von jenen aus, die sich als exkludierte Restpopulation des »aktivierenden Wohlfahrtsstaats« fühlen können, weil ihnen die Kompetenzen für vollzeitige und lebenslange Beschäftigungsverhältnisse abgesprochen werden, sondern kommt aus der Mitte der Gesellschaft, wo eine Stimmung der Angst vor dem Abrutschen und Wegbrechen umgeht.²⁷ Die bürgerliche Mitte scheint ein Unbehagen in ihrem eigenen Milieu zu empfinden, das auf eine von außen kommende Vermarktlichung der Gesellschaft zurückgeführt wird, die die Seelen veröden und das Zusammenleben verwüsten lässt.

Schaut man sich das Innenleben des »Aufstiegsgeschiebes«²⁸ auf der mittleren Ebene etwas genauer an, stößt man in der Tat auf einige strukturelle Veränderungen, die Zweifel am »gedachten Ganzen« einer inklusiven Mittelstandsgesellschaft mit sich bringen. Da ist zuerst das Thema wachsen-

der sozialer Ungleichheit, das gerade in Milieus einer relativ komfortablen Lebensführung Platz greift. Es geht dabei nur vordergründig darum, dass man die Persistenz von Ausbeutung durch das eine Prozent der immer schon Reichen und Mächtigen beklagt,²⁹ sondern man erschreckt zur Kenntnis nehmen muss, dass Leute aus dem eigenen Milieu durch die Erfindung einer begehrten neuen Dienstleistung im Netz oder eines neuen Produkts fürs Wohlergehen mit einem Mal zu reichen Leuten werden, die sich keine Sorge mehr machen müssen. Was haben die, was ich nicht habe, worauf haben die geachtet, was mir nicht aufgefallen ist, was haben die gewagt, wozu ich mich nicht getraut habe?³⁰ Fragen dieser Art können eine Kaskade »relativer Deprivation« in Gang setzen, die einen zuerst unzufrieden und schließlich müde werden lässt. Man will zu den Cleveren gehören, die die Zeichen der Zeit erkannt haben und neue Gelegenheiten ergreifen, und muss sich zu denen rechnen, die zu beschränkt und zu lahm waren. Den Preis der Ungleichheit zahlen dem Ökonom Robert H. Frank zufolge diejenigen aus den Mittelklassen, die ins Rennen gehen, nicht diejenigen, die sich fernhalten und sich für die ruhigere, aber eben nicht so lukrative Variante des sukzessiven Statuserwerbs entscheiden.

Diese Logik wird noch durch eine zweite Veränderung in den Ausscheidungswettbewerben für begehrte Positionen verstärkt: Das sind die von Robert H. Frank und Philip J. Cook herausgestellten *Winner-take-all-Märkte*,³¹ bei denen minimale Differenzen in der Performanz darüber entscheiden, wer auf den ersten Rängen landet und alles mitnimmt. Es ist ein gewisses Etwas, das bei gleicher Qualifikation, gleicher Motivation und gleicher Disposition den Ausschlag gibt. Es ist zwar längst bekannt, dass Leistung noch keinen Erfolg garantiert,³² aber mit dem Wunderbegriff der Performanz kommt etwas Unberechenbares und trotzdem Erlernbares ins Spiel, das einen glücklich oder dumm da stehen lässt. Das sind die *soft competences*, die man angeblich durch Rhetorikkurse und Medientraining erwerben kann. Ein ganzes Coachgewerbe suggeriert dem ganz normalen Mittelklassenmenschen, sich das gewisse Etwas aneignen zu können, das bei den Ausscheidungswettbewerben, in die man mit Ende 20 im Beruf, mit Ende 30 bei der Beziehung und mit Ende 40 für die Phase der lokalen Prominenz kommt, über Alles oder Nichts entscheidet.

Für Frank und Cook gelten diese Verhältnisse längst nicht mehr nur für die Sondermärkte des Spitzensports, der bildenden Kunst oder der Medienprominenz. Im Zeichen der verallgemeinerten Rhetorik des Rankings unterliegen heute auch Berufsmärkte für Scheidungsanwälte, Kieferorthopädinnen und Gestalttherapeuten, die Beziehungs- und Heiratsmärkte der Besserverdienenden und die Aufmerksamkeitsmärkte für die geho-

bene Selbststilisierung dem *Winner-take-all*-Prinzip. Überall stellt sich die Frage: Gehöre ich zu jenen, die mit lockerem Auftreten, aber unmissverständlicher Kompetenz die Szene beherrschen – oder muss ich mich zu denen rechnen, die immer nur zum Publikum gehören und höchstens darauf hoffen dürfen, dass sie ab und an nach vorne gebeten werden?

Ein dritter Strukturwandel in der sozialen Aufstellung in der Mittelklassewelt betrifft die Wahl der Bezugsgruppe, die man bei Forderungen nach mehr Geld, mehr Wertschätzung und mehr Macht aufruft. Lokomotivführer vergleichen sich mit Flugkapitänen, Quartiersmanager mit Unternehmensberater und Politiker mit Wirtschaftsbossen. Man fühlt sich im Zweifelsfall nicht der Welt der Kolleginnen und Kollegen verpflichtet, mit denen man tagtäglich zu tun hat, sondern orientiert sich bei seinen Forderungen und Aspirationen an denen, die ganz woanders etwas sehr Ähnliches tun, dafür aber viel mehr Einkommen, Prestige und Einfluss erhalten. So siegt durchaus legitime individuelle Vorteilsgewinnung über hergebrachte kollektive Kooperationsverpflichtung. Die Zeiten, in denen individuelle Tüchtigkeit und gemeinschaftliche Bindung in der Mentalität der Mitte zusammengehörten, sind anscheinend vorbei.³³

Diese drei Veränderungen der Teilnahmebedingungen an Prozessen der Statuszuweisung im Lebenslauf und der Statusreproduktion in der Generationenfolge deuten auf neue Spaltungstendenzen innerhalb des relativ stabilen Blocks der bürgerlichen Mitte hin. Es gibt vermehrt Studienabgänger aus bildungsreichen Familien ohne beruflichen Erfolg, Universalanwälte, die sich mit Allerweltsvorgängen so gerade über Wasser halten, und Architekten, die in ihrem Beruf noch nie Geld verdient haben.

Ein gebildetes Elternhaus, ein akademischer Abschluss, ein schönes Erbe garantieren noch keine entsprechende Statusposition in der bürgerlichen Mitte. Herkunft wird zu einer Ressource für Karrieren, die aufgrund falscher Wahlen des Studienfachs, des Wohnortes oder der Partnerschaft scheitern können. Das Unbehagen in der bürgerlichen Mitte der deutschen Gesellschaft resultiert aus der Erkenntnis, dass eine bürgerliche Existenzausstattung einen nicht davor rettet, im unteren Teil der Mitte zu landen und in Verhältnissen »prekären Wohlstands« (Werner Hübinger) ein Leben voller Statusinkonsistenzen hinnehmen zu müssen.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Norbert Elias, *Über den Prozess der Zivilisation*, Bd. 2, Frankfurt/M. 1976, S. 312 ff.
- 2 Vgl. David McClelland, *The Achieving Society*, Princeton 1961.
- 3 Vgl. Ralf Dahrendorf, *Bildung ist Bürgerrecht*, Hamburg 1965.
- 4 Vgl. Werner Kudera et al. (Hrsg.), *Lebensführung und Gesellschaft*, Opladen 2000. Zugespitzt dann Hans J. Pongratz und G. Günter Voß, *Arbeitskraftunternehmer*, Berlin 2003.
- 5 Joseph A. Schumpeter, *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, Tübingen – Basel 19937, spricht vom Familienmotiv (S. 258 ff.) als einer zentralen bürgerlichen Motivation kapitalistischer Gesellschaften
- 6 Vgl. Dieter Claessens, *Familie und Wertsystem*, Berlin 1979.
- 7 Vgl. Thomas H. Marshall, *Bürgerrechte und soziale Klassen*, Frankfurt/M. 1992.
- 8 Vgl. Amitai Etzioni, *The Active Society*, New York 1968.
- 9 Vgl. Lionel Trilling, *Das Ende der Aufrichtigkeit*, München 1983
- 10 Mit Talcott Parsons gesprochen haben Gesellschaft, Kultur und Person in modernen Gesellschaften ein bürgerliches Gepräge.
- 11 Siehe etwa Niklas Luhmann (Hrsg.), *Soziale Differenzierung*, Opladen 1985.
- 12 Siehe beispielsweise Ralf Dahrendorf, *Der moderne soziale Konflikt*, Stuttgart 1992.
- 13 Vgl. Joseph Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin 19938.
- 14 Vgl. Richard Florida, *The Rise of the Creative Class*, New York 2002.
- 15 Vgl. Michael Vester/Christel Teiwes-Kügler/Andrea Lange-Vester, *Die neuen Arbeitnehmer*, Hamburg 2007.
- 16 Vgl. Heinz Bude/Joachim Fischer/Bernd Kauffmann (Hrsg.), *Bürgerlichkeit ohne Bürgertum*, München 2010.
- 17 Vgl. Reinhart Koselleck/Ulrike Spree/Willibald Steinmetz, *Drei bürgerliche Welten?*, in: Hans-Jürgen Pule (Hrsg.), *Bürger in der Gesellschaft der Neuzeit*, Göttingen 1991, S. 14–58.
- 18 Heinz Bude, *Die Ausgeschlossenen*, München 2008.
- 19 So Stefan Hradil, *Was prägt das Krankheitsrisiko: Schicht, Lage, Lebensstil?*, in: Matthias Richter/Klaus Hurrelmann (Hrsg.), *Gesundheitliche Ungleichheit*, Wiesbaden 20092, S. 35–54.
- 20 Vgl. M. Rainer Lepsius, *Wahlverhalten, Parteien und politische Spannungen*, in: *Politische Vierteljahresschrift*, 14 (1973), S. 295–313, hier: S. 308.
- 21 So die Bezeichnung von Wolfgang Streeck, *Die Krisen des demokratischen Kapitalismus*, in: *Lettre International*, 95 (2011) 4, S. 7–17.
- 22 Vgl. Robert Castel, *Die Metamorphosen der sozialen Frage*, Konstanz 2000.
- 23 Ralf Dahrendorf, *Bürger und Proletarier. Die Klassen und ihr Schicksal*, in: ders., *Gesellschaft und Freiheit*, München 1961, S. 133–162, hier: S. 133 f.
- 24 Dazu in erster Linie Václav Havel, *Versuch, in der Wahrheit zu leben*, Reinbek 2000. Daneben György Konrád, *Antipolitik*, Frankfurt/M. 1984.
- 25 Der Begriff geht zurück auf Michael J. Piore/Charles F. Sabel, *Das Ende der Massenproduktion*, Frankfurt/M. 1989.

- 26 Siehe Kerstin Jürgens, *Arbeits- und Lebenskraft*, Wiesbaden 2009.
- 27 Siehe zu dieser Deutung Heinz Bude, *Gesellschaft der Angst*, Hamburg 2014.
- 28 Das ist ein Bild von Peter L. Berger/Thomas Luckmann, *Soziale Mobilität und persönliche Identität* (1964), in: Thomas Luckmann, *Lebenswelt und Gesellschaft*, Paderborn u. a. 1980, S. 142–160, hier: S. 157.
- 29 Dies belegt Hans-Ulrich Wehler, *Die neue Umverteilung*, München 2013.
- 30 Vgl. Robert H. Frank, *Falling Behind. How Rising Inequality Harms the Middle Classes*, Berkeley u. a. 2007, S. 13.
- 31 Vgl. Robert H. Frank/Philip J. Cook, *The Winner-take-all Society*, New York 1995.
- 32 Vgl. Hans Peter Dreitzel, *Elitebegriff und Sozialstruktur*, Stuttgart 1962, S. 99 ff.
- 33 In diesem Sinne auch Stefan Hradil/Holger Schmidt, *Angst und Chancen. Zur Lage der gesellschaftlichen Mitte aus soziologischer Sicht*, in: Herbert-Quandt-Stiftung (Hrsg.), *Zwischen Erosion und Erneuerung. Die gesellschaftliche Mitte in Deutschland*, Frankfurt/M. 2007, S. 163–226.

Die Entstehung des Mitte-Paradigmas in Politik und Gesellschaft

Die Vorstellung, dass »die Mittleren« in der Ordnung des Gemeinwesens dominieren sollen, taucht erstmals bei dem griechischen Gesetzgeber Solon auf, und zwar als Ausgleich zwischen Ober- und Unterschicht: »Denn dem Volk gab ich Befugnis so viel wie genug ist, von seiner Ehre nichts nahm ich und tat nichts hinzu. Doch zu denen man auf sah des Reichtums halber, die Mächt'gen, auch die ließ ich nur das haben, was ihnen gebührt, stellte mich hin und deckte den Schild meiner Macht über beide. Siegen entgegen dem Recht ließ ich nicht die und nicht die.«¹ Das war im siebten vorchristlichen Jahrhundert eine durchaus revolutionäre Idee, denn bis dahin hatten »die Oberen«, *hoi kaloí kai agathoi*, die Schönen und Guten, wie sie sich selber nannten, in jeder Hinsicht das Sagen gehabt. Aber die Adelsfamilien hatten mitsamt ihrem jeweiligen Anhang gegeneinander um die Herrschaft gekämpft, und so waren die Städte in immer neuen Bürgerkriegen versunken. Dieser Kampf der Adelsfraktionen ist typisch für die Auflösung einer traditionellen Ordnung; er lässt sich nicht nur in den Stadtstaaten der griechischen Antike, sondern auch in denen des spätmittelalterlichen Italiens beobachten: Hatte eine Adelsfamilie die Oberhand gewonnen, trieb sie die konkurrierenden Familien ins Exil, wo diese dann neue Kräfte sammelten und Bündnisse mit den herrschenden Familien anderer Städte organisierten, um schließlich mit Waffengewalt in ihre Heimatstadt zurückzukehren und dort wieder die Macht zu übernehmen. Danach ging der Machtkampf mit umgekehrten Vorzeichen weiter, und wenn nicht eine der beiden Seiten erschöpft aufgab oder von ihren Gegnern »mit Stumpf und Stiel« ausgerottet wurde, so war dies ein im Prinzip endloser Kampf. Auf Dauer war das für die politisch und wirtschaftlich aufstrebenden Städte ruinös. Es musste eine Lösung gefunden werden. Solons Vorschlag einer Herrschaft des Rechts als Mitte zwischen dem ein-

fachen Volk und den Mächtigen zielte in diese Richtung. Der ruinöse Konflikt sollte durch einen fairen Kompromiss beendet werden.

Die miteinander konkurrierenden Adelsfaktionen waren vertikal, also von oben nach unten, organisiert. Vor allem in den unteren Schichten der Gesellschaft sammelten die Aristokraten eine Anhängerschaft, die sie bewaffneten, mit deren Hilfe sie die Kämpfe austrugen oder ihre Widersacher tyrannisierten. Diese Mischung aus Schlägerbande und Kampfverband wurde von den Aristokraten alimentiert, um eine verlässliche Gefolgschaft zu bekommen. Diese Rechnung ging aber nicht immer auf, jedenfalls dann nicht, wenn aus den Reihen der »Unteren« eigene Anführer erwachsen, von denen die Vorstellung lanciert wurde, man solle künftig nicht mehr für das Interesse einer Adelsfamilie kämpfen, sondern für die eigenen Interessen, die der »Unteren« eben. So entwickelten sich gegen die vertikalen Gefolgschaftsstrukturen ansatzweise horizontale Solidariätsvorstellungen, in denen man eine Frühform des Klassenkampfes sehen kann – jedenfalls haben das einige Historiker getan.

Aber der Zusammenhalt der Unteren war nur rudimentär, und so waren sie auf Anführer angewiesen, ohne die sie keine Handlungsfähigkeit besaßen. Sowohl in den griechischen Städten der Antike als auch in den italienischen Städten des späten Mittelalters wurden diese Anführer zu Tyrannen, wie man sie allgemein bezeichnete, da ihre Herrschaft sich nicht auf die Legitimitätsvorstellungen des Adels, sondern auf das Gewaltpotenzial ihrer Anhängerschaft stützte. Die Errichtung einer Tyrannis wurde so zu einer weiteren Alternative gegenüber den Kämpfen der Adelsfaktionen und der Suche nach einer Mitte als Herrschaft des Rechts. Die Tyrannen fanden über ihre unmittelbare Entourage hinaus Anhänger, weil sie für Ruhe und Ordnung sorgten.² Idealtypisch betrachtet gab es also drei Modelle politischer Herrschaft: die traditionsgestützte der alten Adelsfamilien, die aber prekär war, weil diese immer wieder gegeneinander kämpften; die gewaltgestützte Macht der Tyrannen, die für Ruhe und Sicherheit sorgte, aber permanent in der Gefahr stand, in eine Willkürherrschaft umzuschlagen; und die Idee einer an der Mitte ausgerichteten Herrschaft des Rechts, deren Problem jedoch war, dass es dafür vorerst keine starke soziale Trägerschaft gab.

Mit der Zeit freilich wurde die Herrschaft der Tyrannen unerträglich, die Abgaben, die den Bürgern zwecks Finanzierung der Leibgarde und des zunehmend luxuriösen Lebensstils der Tyrannen auferlegt wurden, wuchsen ständig, und jeder Widerspruch, der sich dagegen erhob, wurde mit Gewalt unterdrückt. Kurzum, die Tyrannis wurde zu dem, was man heute darunter im Allgemeinen versteht. Die Formierung der Mittleren als einer

gesellschaftlichen Gruppe, die Anspruch auf die Herrschaft in den Städten erhob, erfolgte somit in Auseinandersetzung mit zwei bedrohlichen Herausforderungen: den permanenten Machtkämpfen der Adelsfaktionen, der »Oberen«, die keine stabile Herrschaftsordnung mehr auszubilden vermochten, und einer sich in hohem Maße auf die unteren Schichten stützenden Tyrannis, die zwar den Bürgerkrieg im Innern beendet, aber die finanzielle Belastung für die Ruhe im Innern dramatisch gesteigert hatte. Von ihrer Mentalität her war die zunächst relativ kleine Gruppe der Mittleren eigentlich gar nicht auf die Herrschaft aus und sah darin eher eine Last, der sie gerne aus dem Weg gegangen wäre; angesichts der bestehenden Alternativen ließ sie sich jedoch zunehmend auf dieses Projekt ein.

Damit wird sogleich aber auch die Achillesferse einer Herrschaft der Mittleren sichtbar: dass sie sich gar zu gerne wieder aus dieser Verpflichtung, die sie mehr denn andere als Last empfinden, zurückziehen wollen. Ist, schematisch betrachtet, die Machtausübung durch die »Oberen« infolge deren exzessiver Machtansprüche, ihres Ehrgeizes und ihres Konkurrenzbewusstseins für die Mittelschichten gefährlich, und besteht die Gefahr einer Herrschaft der »Unteren« darin, dass sie auf Führer angewiesen sind, die ihre Eigeninteressen nicht nur über das Wohl des Gesamtverbands, sondern auch über das ihrer unmittelbaren Anhängerschaft stellen, so ist die politische Ordnung der Mittleren auf Dauer durch deren begrenztes Interesse an Herrschaftsausübung bedroht. Sie verstehen die von ihnen gepflegte Ordnung als Bürgerschaft und nicht als Herrschaft,³ entwickeln dabei im wohlverstandenen Eigeninteresse normative Leitideen der Machtausübung und begrenzen so den materiellen wie immateriellen Mehrwert, den man aus dem Innehaben von Macht ziehen kann. So wird aus dem großen Vorzug einer Herrschaft der Mittleren, nämlich deren reduzierter Lust an der Macht, deren größere Gefährdung, und die besteht darin, dass die Anreize der Machtausübung zu gering sind, um deren Belastungen und Beschränkungen dauerhaft auf sich zu nehmen. Das hat sich bis heute nicht geändert. Die Herrschaft der Mittleren steht in der Gefahr des Austrocknens.

Ideengeschichtlicher Streit um die Mitte als Maßstab und Machthaber

Die erste große politiktheoretische Kontroverse um die Eignung der Mitte als gesellschaftlicher Maßstab und Inhaber der politischen Direktionsgewalt ist zwischen dem Philosophen Platon und dessen Schüler Aristote-

les ausgetragen worden.⁴ Platons Kritik an der athenischen Demokratie ist über weite Strecken eine Kritik am Ordnungsmodell der Mitte, wie es in Athen unter vergleichsweise starkem Einbezug der unteren Schichten politisch-institutionelle Gestalt gewonnen hatte. Der Gegenentwurf, den Platon in seiner *Politeia* entwickelt, läuft auf eine Herrschaft der Besten hinaus: Frieden und Gerechtigkeit in den Städten, so die These, würden erst dann herrschen, wenn die Philosophen Könige oder die Könige Philosophen geworden seien, wie die berühmte Formel bei Platon lautet.

Das Qualifikationskriterium für die Herrschaftsausübung ist danach nicht die Herkunft oder die Macht der Familie, wie im alten aristokratischen Modell, sondern Weisheit im Sinne eines Wissens um das optimale Zusammenwirken der gesellschaftlichen Teile, und das nicht nur in funktionaler, sondern auch in ethischer Hinsicht. Platon ist der Begründer einer normativ ausgerichteten Theorie der Eliteherrschaft, wenn denn unter Elite nicht das bloße Innehaben von Macht verstanden wird, wie das in den modernen Elitetheorien der Sozialtheoretiker Gaetano Mosca und Vilfredo Pareto oder dem Soziologen Robert Michels der Fall ist,⁵ sondern der Elitegedanke mit einem komplexen Auswahlprozess verknüpft ist, in dem Qualifikationskriterien über den Zugang zur Macht entscheiden. Weisheit, so Platons Vorstellung, soll in Verbindung mit Eigentumslosigkeit sowie einer Nichtidentifizierbarkeit der eigenen Kinder in den Kohorten des Nachwuchses dafür sorgen, dass Machtmissbrauch und sittliche Korruption der Elite ausgeschlossen ist.

Das war ein dezidiert Gegenentwurf zum Modell der Machtausübung durch die Mittleren, die immer im Verdacht stehen, bloß mittelmäßig zu sein und gerade nicht die Besten zu sein, die in einer Gesellschaft zu finden sind. Dementsprechend haben sich die Vertreter elitistischer Politikmodelle immer wieder über die Mitte lustig gemacht. Insbesondere die Philosophie Friedrich Nietzsches ist – auch wenn sie selbst darin gar nicht so eindeutig ist – von vielen ihrer Anhänger als eine scharfe Absage an die Mitte im Sinne der Mittelmäßigkeit verstanden worden. Inbegriff und Symbol dieser Mittelmäßigkeit ist der Spießer beziehungsweise Spießbürger, der gerade nicht das Herausragende und Hervorstechende verkörpert, sondern in einer Verbindung von Traditionalität und Gewöhnlichkeit auf der Gesellschaft lastet und alles erdrückt, was in ihr nach Besonderheit strebt. Eine gemilderte Variante dieser Mitte-Kritik findet sich bei Wilhelm Busch, dessen Bildergeschichten im Anschluss an Arthur Schopenhauer davon erzählen, wie ein unbändiger Wille nur Unheil und Zerstörung anrichtet, während genügsame Selbstbescheidung für die meisten Menschen die klügste Vorgabe ihres Lebensentwurfs wäre – wäre, weil die meisten nicht

von sich aus dazu fähig sind, sondern dafür erst Rückschläge und Enttäuschungen, Krisen und Katastrophen erfahren müssten. Das Sich-Abfinden mit dem Mittleren ist danach Einsicht in die beschränkten eigenen Fähigkeiten; es ist kluge Resignation angesichts der zerstörerischen Folgen von Selbstüberschätzung. Die Mitte wird von Busch mit einem milden Lächeln als das den meisten Menschen Angemessene und Bekömmliche empfohlen: »Das Gute, dieser Satz steht fest, ist stets das Böse, das man lässt.« Mitte ist danach kluge Resignation.⁶

Diese vornehmlich ethisch und ästhetisch ausgelegte Kritik an der Mitte, zumindest diese Distanzbekundung ihr gegenüber, hat insofern politische Implikationen, als sie die Mitte in den Ruch der bloß zweit- oder drittbesten Lösung des Problems stellt. Das haben die antiken Politiktheoretiker, die auf die Mitte als Antwort auf das Problem des Zerfalls der traditionellen Ordnung gesetzt haben, nicht so gesehen. Aristoteles, der Platons Ideal der Philosophenherrschaft verworfen hat, weil es, wenn es tatsächlich realisiert würde, völlig inflexibel sei gegenüber innergesellschaftlichen Dynamiken und Veränderungen der äußeren Konstellationen, hat die Herrschaft der Mittleren ausdrücklich nicht als Resignation gegenüber einer unmöglichen Herrschaft der Besten angesehen, sondern hat die Mitte und das Beste konzeptionell miteinander verbunden. Für Aristoteles waren die Mittleren nämlich gerade nicht die große Masse der Gesellschaft, die es zu mehr als zum Mittelmaß nicht gebracht hatte, wie eine nietzscheanisch inspirierte Sicht sie klassifizieren würde, sondern die Mittleren waren für ihn die Virtuosen beim schwierigen Treffen eines Ziels, das in der Mitte zwischen einem Zuviel und einem Zuwenig lag. In diesem Sinne ist für Aristoteles die Mitte kein Zustand, sondern eine permanente Herausforderung, der man sich immer wieder aufs Neue stellen muss.

Um dies zu verdeutlichen, hat sich Aristoteles des Bildes der Bogen-schützen bedient, die dann die besten sind, wenn sie die Mitte und nicht die Ränder einer Zielscheibe treffen. Die Mitte zu treffen ist darum so schwer, weil sie die geringste Ausdehnung hat und man sie am ehesten verfehlt. So muss man beim Anvisieren des Ziels die Schwerkraft des Pfeils und die Auswirkung dessen auf seine Flugbahn einrechnen. Mit anderen Worten: Man muss so tun, als wolle man über das Ziel hinausschießen, um es optimal, das heißt in der Mitte, zu treffen. Auf das Verhalten der Menschen bezogen, heißt das für Aristoteles, dass man die eigenen Neigungen, Vorlieben und Abneigungen immer im Auge haben muss, wenn man die Mitte treffen will. Tapferkeit, so Aristoteles' Überlegung, ist die Mitte zwischen Feigheit und Tollkühnheit, Freigebigkeit die Mitte zwischen Geiz und Verschwendungssucht. Wer weiß, dass er zu Feigheit neigt,

muss sich so verhalten, als sei er tollkühn, um tatsächlich tapfer zu sein; wer wiederum zu Verschwendungssucht neigt, muss sich seinen eigenen Vorstellungen zufolge wie ein Geizkragen benehmen, um als freigebig angesehen zu werden.

Diese zunächst ethischen Überlegungen hat Aristoteles auf die Ordnung des Politischen übertragen und die politische Mitte als die Position definiert, die nicht nur gegenüber den Reichen und Mächtigen sowie gegenüber den Armen und Abhängigen gleichen Abstand hält, sondern die auch die größte Distanz zu den mit den jeweiligen gesellschaftlichen Positionen verbundenen ethischen Dispositionen und Verhaltensweisen hat. Ein mittleres Einkommen beziehungsweise Vermögen war dabei nach Aristoteles' Auffassung eine gute Voraussetzung, aber es war bei Weitem nicht hinreichend, um den Anforderungen der Mitte zu genügen. Dafür war es vielmehr erforderlich, immer wieder die Dynamik von Oben und Unten, Reich und Arm auszugleichen, um das Gefüge des Stadtstaates in der Balance zu halten. Die Mitte war somit die ethisch wie politisch anspruchsvollste Position, an der man sich orientieren konnte, und insofern stellte sie für Aristoteles das eigentliche Elitemodell dar. Die aristotelische Mitte-Philosophie ist für all diejenigen, die sich heute der gesellschaftlichen und politischen Mitte zurechnen, alles andere als ein politisch-ethischer Tranquilizer, sondern ein Anreger und Aufreger, der die Mitte als eine kolossale Herausforderung und Anstrengung herausstellt. Das wird gerne übersehen, und zwar gerade von denen, die sich selbst als Mitte begreifen und bezeichnen.

In Aristoteles' Definition ist die Mitte also kein Rabatt gegenüber den Anforderungen der Exzellenz, sondern vielmehr deren Akzentuierung. Das hat mit dem Erfordernis des Ausbalancierens der Extreme zu tun, wie man das Bild der die Mitte einer Zielscheibe anvisierenden Bogenschützen ins Politische übersetzen kann. Die Mittleren müssen das rechte Maß kennen, um eine Gesellschaft in der Balance zu halten. Sie müssen die einen fordern und die anderen beruhigen und zurückhalten, und dazu müssen sie genau wissen, auf wen sie wie einzuwirken haben. Um die Mitte zu halten und zu bewahren, bedürfen deren Angehörige nicht nur ethische Eigenschaften, sondern auch gesellschaftliche Kenntnisse und politisches Wissen. Sie müssten gerecht und politisch klug sein – eine Verbindung, die nicht gerade häufig anzutreffen ist und von der Aristoteles gemeint hat, dass sie, wenn überhaupt, in der politischen Mitte zu verorten sei.

Mitte oder Fortschritt: zwei alternative Denkmodelle politischer Ordnung

Die Vorstellung von der Mitte, die den aristokratischen Machtkampf pazifizierte und den Aufstieg von Tyrannen verhindert, entwickelte sich bei den Griechen und dann erneut bei den Italienern der Renaissance im städtischen Rahmen, während bei großräumlich angelegten Ordnungen die Herrschaft (in der Regel die eines Monarchen) nicht infrage gestellt wurde. Es bedurfte einer Bürgerschaft, die horizontale Zusammengehörigkeitsvorstellungen ausgebildet hatte, um das vertikale Strukturmodell von Herrschaft und Untertanen herauszufordern und abzulösen. Der Anspruch der Mittleren, das Gemeinwesen ordnen und regieren zu können, war historisch an den Aufstieg der Städte gebunden – und zwar selbstständiger Städte mittlerer Größe, während Großstädte im Zentrum von Großreichen gegenüber der Vorstellung der Mitte auf Distanz blieben: Hier wurde Herrschaft mithilfe eines professionellen Apparats und seiner Erzwungsstäbe ausgeübt, womit klar war, dass die damit verbundenen Aufgaben nicht von einer Honoratioren- beziehungsweise Dilettantenverwaltung durch die mittleren Bürger übernommen werden konnten. Herrschaft der Mittleren beziehungsweise der Mitte hieß über die längste Zeit nämlich auch, dass auf eine Professionalisierung des Politikbetriebs verzichtet wurde und die Bürger im Reihendienst die Ämter und Aufgaben übernahmen. Nur so glaubte man, den mit der Idee der Mitte verbundenen Gedanken der Gleichheit der Mittleren aufrechterhalten zu können. Im Honoratiorensystem der deutschen Kommunalverfassung des 19. und frühen 20. Jahrhunderts ist diese Vorstellung noch einmal aufgelebt, bis sie durch die Professionalisierung der kommunalen Spitzen in Form von Verwaltungsjuristen überlagert und allmählich beseitigt worden ist. Inzwischen bringt die Mitte der Gesellschaft kaum noch die Zeit und das Interesse auf, sich um die Gemeinde, in der man lebt, zu kümmern.

Grundsätzlich ist die Vorstellung von der Mitte als Ordnungszentrum von Gesellschaft und Politik alternativ zu der Vorstellung, Politik sei ein beständiger Kampf zwischen den Kräften des Fortschritts und denen der Beharrung, womöglich gar des Rückschritts, also der Reaktion. Die Mitte, gleichgültig, ob sie nun auf »oben und unten« oder »links und rechts« bezogen wird, ist eine Ordnungsprojektion im Raum, während sich die Zuordnungskategorien Fortschritt, Rückschritt und Stillstand auf die Strukturen von Zeit beziehen. Beide Modelle gehen von unterschiedlichen Maßgrößen aus, die sie ihrer Ordnung zugrunde legen, und deswegen widersprechen sie einander nicht unmittelbar, sind aber auch nicht miteinander zu

kombinieren. Wo eine politische Ordnung wesentlich durch die Herstellung der Mitte beschrieben wird, tritt die Idee einer geschichtlichen Entwicklung und der politischen Positionierung in ihr in den Hintergrund. Wenn dagegen die Positionierung in einem geschichtlichen Entwicklungsmodell zum Maßstab der politischen Zuordnung geworden ist, spielt die Mitte kaum noch eine Rolle: Avantgarde und Reaktion sind dann als Hauptkontrahenten ins Zentrum getreten.

Was hier beobachtet und bewertet wird, ist das Gegeneinander von Beschleunigen und Aufhalten einer Entwicklung, das heißt, die politische Ordnung wird im Hinblick auf einen zentralen Gegensatz beschrieben, um den sich alles dreht, während in der verräumlichten Ordnung von links und rechts, oben und unten eher der Ausgleich zwischen den Gegensätzen und die Bändigung der politischen Fliehkräfte im Zentrum der Beobachtung stehen. Sicherlich kann man die politischen Positionen von links und rechts auch in die von Beschleunigung und Entschleunigung übersetzen (jedenfalls, wenn unter »rechts« politisch konservative Positionen verstanden werden), aber die Beurteilung und Bewertung des damit Bezeichneten unterscheiden sich klar voneinander. Die Vorstellung von der gesellschaftlichen und politischen Mitte sowie deren Rändern folgt erkennbar anderen Parametern als jenen von Fortschritt und Rückschritt. Welches der beiden Modelle jeweils präferiert wird, hat mit kulturellen Rahmenbedingungen, wie etwa der Verzeitlichung von Ordnungsmodellen seit dem 18. Jahrhundert,⁷ und den jeweiligen politischen Herausforderungen zu tun. Die Geschichte der Weimarer Republik etwa lässt sich eher in Begriffen des politischen Raumes als der politischen Zeit als Kampf der Extreme und Erosion der Mitte beschreiben. Die Begrifflichkeit von Fortschritt und Rückschritt ist nur schwer anwendbar, ohne selbst zur Partei zu werden. Mitunter nämlich werden die beiden Ordnungsmodelle zu Orientierungsangeboten der politischen Parteien, die darüber auf die Identifikationsmuster und Orientierungsbedürfnisse ihrer Mitglieder und Anhänger Einfluss nehmen. Für die Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland ist festzuhalten, dass seit etwa zwei Jahrzehnten die Vorstellung von Fortschritt und Rückschritt eine geringere Rolle spielt als die der Mitte und ihrer Ränder.

Die Mitte als Orientierungsfeld der Deutschen

Es gibt Demokratien, die wesentlich durch den Gegensatz zweier politischer Parteien beziehungsweise Richtungen gekennzeichnet sind, in denen

der Wähler also unmittelbar über Regierung und Opposition entscheidet, und es gibt solche, in denen fast alle politischen Parteien bestrebt sind, sich als Kraft der Mitte darzustellen, um aus der Mitte des politischen Spektrums heraus durch die Wahl geeigneter Koalitionspartner die Regierung zu bilden. In den USA, Großbritannien, für lange Zeit auch in Frankreich und Italien war Ersteres zu beobachten: Hier waren beziehungsweise sind nach wie vor Wahlkämpfe eine Zeit der Polarisierung und der Zuspitzung politischer Programme und Profile. In Deutschland und einigen kleineren Ländern West- und Mitteleuropas ist das anders: Hier unterscheiden sich die großen Parteien stärker durch das Angebot an Personal als durch die Programmatik, und als regierungsfähig gilt nur beziehungsweise ist nur, wer den Anspruch geltend machen kann, die gesellschaftliche und politische Mitte zu besetzen.⁸

In diesen beiden Grundtypen der Demokratie kommen institutionelle Regelungen, wie Mehrheits- versus Verhältniswahlrecht oder präsidentiale versus parlamentarische Demokratie, zum Ausdruck, aber auch historische Erinnerungen an ein politisches Scheitern, aus denen gelernt zu haben man für sich in Anspruch nimmt, sowie schließlich soziokulturelle Mentalitäten und die jeweilige Sozialstruktur. Eine Gesellschaft, die sozialstrukturell eher dem Umriss einer Zwiebel als dem einer Pyramide oder gar einer Eieruhr ähnlich ist, also eine überaus starke Mitte hat beziehungsweise in der sich der Großteil der Bürger sozial den mittleren Schichten zurechnet, wird eine starke Neigung haben, das politische Spektrum ebenfalls stark auf die Mitte hin auszurichten. In Deutschland ist dies in besonderem Maße der Fall, und neben wahlrechtlichen Regelungen, von denen die Parteien der Mitte begünstigt und die der äußeren Ränder benachteiligt werden (Fünfprozentklausel), spielt dabei die immer wieder warnend ins Spiel gebrachte Erinnerung an die Weimarer Republik eine entscheidende Rolle: Diese Republik sei, so die Mahnung, an der Erosion der politischen Mitte und der Flucht in die Parteien der äußersten Rechten und äußersten Linken zerstört worden.

Lässt man die Geschichte der Bundesrepublik Deutschland Revue passieren, so fällt auf, dass bis zum Ende der 1990er Jahre Regierungswechsel durch ein verändertes Koalitionsverhalten der FDP, aber nicht durch eine grundlegende Verschiebung des politischen Spektrums zustande kamen: Den Kanzler stellte die Partei, der es gelungen war, mit der FDP eine Koalition zu bilden. Erst mit der Abwahl Helmut Kohls und der Bildung der rot-grünen Regierung unter Gerhard Schröder und Joschka Fischer 1998 wurde diese Regel durchbrochen, und mit dem offenbar irreversiblen Niedergang der FDP in den vergangenen Jahren dürfte eine Rückkehr

dazu ausgeschlossen sein. Parallel dazu haben sich mit dem Aufstieg der Parteien Die Linke und der Alternative für Deutschland Akteure auf den Außenpositionen des politischen Spektrums platziert, die sich dort für längere Zeit halten dürften. Entsprechend der Mitteorientierung könnte dies zur Folge haben, dass zumindest auf Bundesebene für längere Zeit Regierungsbildungen auf große Koalitionen hinauslaufen, während auf Länderebene in ausgewählten Fällen das Experiment eines Links- beziehungsweise Rechtsbündnisses gewagt wird, um die Reaktion der Wähler darauf zu beobachten und zu testen.

Es ist grundsätzlich nicht auszuschließen, dass im Gefolge dessen in Deutschland das politische System von einer auf die Mitte hin ausgerichteten Ordnung zu einer Blockbildung rechts und links der Mitte umgestellt werden könnte, doch ist eine solche fundamentale Veränderung zurzeit noch nicht zu erkennen. Es steht zu vermuten, dass es dazu nur dann kommen kann, wenn in Deutschland auch eine soziale Polarisierung entsteht, bei der die starken mittleren Schichten der Gesellschaft aufgerieben würden. Auch das ist zurzeit, trotz einiger lautstarker publizistischer Warnungen, noch nicht erkennbar, ist aber angesichts der Unsicherheit weltwirtschaftlicher Entwicklungen und weiterer Krisen im Euro-Raum nicht völlig unwahrscheinlich. Die für die Bonner wie die Berliner Republik charakteristische Mitte-Orientierung der Deutschen ist sicherlich nicht in Stein gemeißelt, aber sie ist zu tief in den politischen Mentalitäten der Deutschen verankert, als dass sie in einer kürzeren Zeitspanne verschwinden würde.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 49/2014 »Mitte« vom 1. Dezember 2014.

Anmerkungen

- 1 Zit. nach: Hermann Fränkel, *Dichtung und Philosophie des frühen Griechentums*, München 1962, S. 258.
- 2 Zur Geschichte der Tyrannis im antiken Griechenland vgl. Helmut Berve, *Die Tyrannis bei den Griechen*, 2 Bde., München 1967; zur Tyrannis im spätmittelalterlichen Italien Jacob Burckhardt, *Die Kultur der Renaissance in Italien*, Stuttgart 1976, S. 27 ff.
- 3 Vgl. Jürgen Gebhardt/Herfried Münkler (Hrsg.), *Bürgerschaft und Herrschaft. Zum Verhältnis von Macht und Demokratie im antiken und neuzeitlichen politischen Denken*, Baden-Baden 1993.
- 4 Eine detaillierte Darstellung der ideengeschichtlichen Kontroversen um die politische Rolle der Mitte findet sich bei Herfried Münkler, *Mitte und Maß. Der Kampf um die*

richtige Ordnung, Berlin 2010, S. 75–136. Dort Einzelnachweise der nachfolgend angezogenen Autoren, auf die hier verzichtet wird.

5 Zur Debatte dessen vgl. Herfried Münkler/Grit Straßenberger/Matthias Bohlender (Hrsg.), *Deutschlands Eliten im Wandel*, Frankfurt/M. –New York 2006.

6 Vgl. Wilhelm Ehrlich, *Wilhelm Busch, der Pessimist. Sein Verhältnis zu Arthur Schopenhauer*, München 1962.

7 Auf diesen Punkt hat Reinhart Koselleck immer wieder hingewiesen. Vgl. Reinhart Koselleck, *Vergangene Zukunft. Zur Semantik geschichtlicher Zeiten*, Frankfurt/M. 1979.

8 Dazu ausführlich H. Münkler (Anm. 4), S. 225 ff.

Unten

Unterklassen. Plädoyer für die analytische Verwendung eines zwiespältigen Begriffs

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist die Diskussion über soziale Ungleichheiten in Bewegung geraten. Gegenwärtig leben 70 Prozent der Weltbevölkerung in Ländern, in denen die Unterschiede zwischen Arm und Reich während der zurückliegenden drei Jahrzehnte zugenommen haben. 2014 verfügten die 80 reichsten Personen über das gleiche Vermögen wie die gesamte ärmere Hälfte der Menschheit (etwa 3,5 Milliarden Menschen).¹ Einer dramatischen Konzentration von Vermögen innerhalb des obersten einen Prozents der Weltbevölkerung stehen expandierende Gruppen gegenüber, die wirtschaftlich scheinbar »überflüssig« sind. Während sich die – zwar expandierende, nichtsdestotrotz winzige – Gruppe superreicher Vermögensbesitzer nach oben »exkludiert«, fallen selbst in manchen Wohlfahrtsstaaten 10 bis 15 Prozent der Bevölkerung aus geschützter Erwerbsarbeit und kollektiven Sicherungssystemen heraus.

Sozialwissenschaftliche Versuche, »grobe« soziale Unterschiede zu deuten, greifen auf Konzepte zurück, die eine vornehmlich an der Individualisierung und Pluralisierung sozialer Ungleichheiten interessierte Soziologie längst ad acta gelegt hatte. So diagnostiziert Göran Therborn einen Rückgang der Unterschiede *zwischen* Nationalstaaten bei gleichzeitiger Zunahme klassenspezifischer Ungleichheiten *innerhalb* von Nationalstaaten. In den reichen Gesellschaften des globalen Nordens habe die Deindustrialisierung zu einem Niedergang der Arbeiterschaft und ihrer Machtressourcen geführt. Hingegen hätten die wachsenden Arbeiterklassen der großen Schwellenländer den Aufstieg in die ebenfalls expandierenden Mittelklassen als lebenspraktische Vision vor Augen. Eine Konsequenz sei, dass sich die Konfliktdynamik in Richtung der gebildeten, beruflich jedoch chancenlosen Gruppen oder hin zu jenen »plebejischen

Massen« verschiebe, die unterhalb der Arbeiterschaft und ihrer geschwächten Organisationen quantitativ wie qualitativ die Sozialstruktur prägten.²

Therborn argumentiert mit dem Klassenbegriff, auf die »plebejischen Massen« wendet er ihn aber nicht an. Das ist kein Zufall. Die Kategorie der *underclass* ist im englischen Sprachkreis ebenso kontaminiert wie die der Unterschicht im deutschsprachigen Raum. Wer diese Begriffe benutzt, läuft Gefahr, Stereotype zu transportieren, die in der Konsequenz auf eine kollektive Abwertung der so Bezeichneten hinauslaufen. Die deutsche Unterschichtendebatte lieferte Anschauungsunterricht. Als der damalige SPD-Vorsitzende Kurt Beck von einer Unterschicht sprach, der es an Aufstiegswillen mangle,³ konterte sein Parteigenosse Franz Müntefering, indem er die Existenz einer solchen Schicht in Abrede stellte.⁴ In der begrifflichen Unsicherheit von Politikern offenbart sich ein reales Dilemma. Wie können jene, die sich in sozialer Nähe zu den »sozial Verachteten«⁵ der Gesellschaft befinden, angemessen bezeichnet werden?

Nachfolgend schlage ich vor, den Begriff der Unterklasse analytisch zu nutzen. Dazu ist es sinnvoll, kollektive Abwertungen selbst als Triebkräfte von Klassenbildung zu begreifen. Die Entstehung von Unterklassen in den reichen Gesellschaften des Nordens hängt eng mit der Wiederkehr und Ausbreitung entwürdigender Arbeit zusammen, wie wir sie aus der Vor- und Frühgeschichte des Industriekapitalismus kennen. Feudale Gesellschaften ließen Bettler und Vagabunden die disziplinierende Gewalt der Zünfte und der Armenpolizei spüren. Freisetzung aus der hierarchischen Ordnung, wie sie sich im Übergang zur industriell-kapitalistischen Produktionsweise vollzog, bedeutete häufig Zwangspauperisierung. Potenzielle Arbeitskräfte wurden einem Disziplinarregime unterworfen, das seinen Ursprung noch in der Feudalzeit hatte. Sie verrichteten »unwürdige Lohnarbeit«,⁶ nützliche abhängige Arbeit, die nicht mit gesellschaftlicher Wertschätzung verbunden war. Wer sie ausübte, zog negative Klassifikationen auf sich und war in den Augen besser gestellter Bevölkerungskreise selbst unwürdig. Aufgrund der Freisetzung von Lohnabhängigen aus wohlfahrtsstaatlichen Sicherungen kommt es, auf einem völlig neuen Reichtumsniveau, heute zu einer massenhaften Wiederkehr dieses Phänomens. Die »Vagabunden«⁷ des 21. Jahrhunderts sind weder »überflüssig« noch »entbehrlich«. Sie leisten jedoch Arbeit, die ihnen weder zu gesellschaftlicher Anerkennung noch zu einer sicheren Existenz verhilft. »Unwürdige« Arbeit bringt, so die These, eine in sich heterogene, hierarchisch gegliederte Unterklasse ohne positive Kollektividentität hervor. Wie lässt sich diese Sichtweise begründen?

Unscharfe Begriffe

Im angelsächsischen Sprachraum bezeichnet *underclass* häufig eine »wohlfahrtsabhängige« Großgruppe, die sich angeblich daran gewöhnt hat, von staatlichen Almosen zu leben.⁸ In Deutschland erfüllt der Begriff der Unterschicht eine ähnliche Funktion. Die Kategorie wird genutzt, um kulturelle Merkmale zuzuschreiben, die die so Bezeichneten diskreditieren.⁹ Für einen kulturalistisch aufgeladenen Begriff der Unterschicht ist nicht Ausgrenzung, sondern die zersetzende Wirkung von Amoralität, Leistungsunwilligkeit, Fast Food und Unterschichtenfernsehen das eigentliche Problem.¹⁰ Stets schwingt in den Bildern vermeintlich »parasitärer« Unterklassen eine Urangst der Mittelklassen mit, die Wohlstandsverwahrlosung könne zur Ausbreitung eines Virus führen, der bürgerliche Tugenden zersetze und den Aufstiegswillen auch beim eigenen Nachwuchs erlahmen lasse.

Wer solche Distinktionsstrategien ablehnt, scheint gut beraten, Begriffe wie Unterklasse oder Unterschicht zu meiden. Doch was sind die begrifflichen Alternativen? *Soziale Exklusion* benennt Ausschlussmechanismen, kann aber soziale Großgruppen, deren innere Strukturierung, Lebensformen und Praktiken nur unzureichend beschreiben. Letzteres soll der Begriff der *Randschicht* leisten. Diese Kategorie zielt auf Bevölkerungsgruppen, »die aufgrund gravierender Benachteiligungen unterschiedlicher Art vom »normalen« Leben der Gesellschaft ausgeschlossen sind«.¹¹ In einer sehr unscharfen Fassung kann er auf Migranten und Spätaussiedler, Vorbestrafte und Homosexuelle, Sozialhilfeempfänger und Obdachlose, Menschen mit Behinderungen und alte Menschen, Drogenabhängige und Arbeitslose angewendet werden. Der Begriff wird geschärft, wenn er sich auf ökonomisch unterversorgte Gruppen (Arme, Langzeitarbeitslose, Obdachlose, Sozialhilfebezieher) bezieht, die in relativer Armut leben. Arbeitslosigkeit und Armut werden als Hauptursachen für die Randschichtenbildung benannt. »Rand« signalisiert allerdings, dass es sich um gesellschaftliche Minderheiten handelt, deren Leben von der Norm abweicht. »Schicht« soll darauf hinweisen, dass der Wohlfahrtsstaat Möglichkeiten zum sozialen Aufstieg bietet: Zwar werde die relative Armutskluft in Deutschland immer größer, dennoch gebe es keine ausgedehnte »Subkultur der Randständigkeit«, keine »Unterklasse«.¹²

Letzteres kann man bezweifeln. In einer Einwanderungsgesellschaft, in der das sogenannte Normalarbeitsverhältnis samt der mit ihm verbundenen Lebensformen und geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung seit Jahrzehnten auf dem Rückzug ist, werden die Maßstäbe für Normalität brüchig. Hinzu kommt, dass es nicht nur eine zeitliche Verflüssigung, sondern

auch die Ausweitung und Verfestigung von Armutslagen gibt. In der Bundesrepublik zeigt sich eine klassenspezifische Kontinuität von Armutsrisiken,¹³ die soziale Aufwärtsmobilität ist insbesondere in Ostdeutschland ins Stocken geraten,¹⁴ und die Lage von Erwerbslosen hat sich infolge der Hartz-Reformen auch im europäischen Vergleich deutlich verschlechtert.¹⁵ Der klassenspezifischen Kontinuität von Ungleichheiten tragen Ansätze Rechnung, die sozial-moralische Milieus untersuchen. Eine Studie der Friedrich-Ebert-Stiftung, die seinerzeit die Unterschichtendebatte ausgelöst hatte, zählte acht Prozent der Bevölkerung, unter ihnen überdurchschnittlich viele männliche Facharbeiter und einfache Angestellte im berufsaktiven Alter, zum *abgehängten Prekariat*. Allerdings gehörten nur 49 Prozent der Personen, die diesem Milieu zugeordnet wurden, der Unter- oder der unteren Mittelschicht an.¹⁶ Nach Michael Vester, der ebenfalls mit den Sinus-Milieus arbeitet, sind etwa elf Prozent der Bevölkerung *Unterschichtenmilieus* zuzurechnen.¹⁷

Der Milieuansatz bietet eine gute Grundlage, um Distinktionskämpfe zwischen sozialen Großgruppen zu entschlüsseln; in manchen Verwendungen tendiert er jedoch dazu, die Angehörigen der unteren Sozialmilieus vorzugsweise als Mängelwesen zu begreifen. Letzteres suchen klassenanalytische Betrachtungen zu vermeiden, die das *Prekariat* (*»the Precariat«*) als *»a class-in-the-making«* betrachten.¹⁸ Wie die *»gefährlichen Klassen«* früherer Perioden neigen die Prekariar zu regelverletzenden Protesten und Revolten. Anders als ihre historischen Vorläufer seien sie jedoch in der Lage, eine spezifische Klassenidentität zu entwickeln. Diese Identität sei subjektive Triebkraft sozialer Bewegungen, deren Mitglieder sich nicht als Teil einer solidarischen *labour community* fühlten. Gerade der Ausschluss aus regulärer Erwerbsarbeit ermögliche ihnen jedoch ein spezifisches Freiheitsverständnis, das Unsicherheit in eine soziale Produktivkraft verwandle.¹⁹

Unterklassen und sekundäre Ausbeutung

Ein Vorzug des Prekariatsbegriffs ist, dass er die Produktion sozialer Unsicherheit ins Zentrum der Analyse rückt. Tatsächlich ist Prekarität auch in den reichen Gesellschaften des Nordens zu einer *»normalen«* Organisationsform der Arbeit und des sozialen Lebens geworden.²⁰ Prekarität hat jedoch viele – auch klassenspezifische – Gesichter. Das, was Guy Standing als positive Kollektividentität des Prekariats bezeichnet, findet sich als *»avantgardistische Prekarität«* eher in Künstlerarbeitsmärkten und bei Aka-

demikern als in Unterschichtenmilieus.²¹ Es existieren klassenspezifische Formen von Prekarität, aber das Prekariat, verstanden als Gesamtheit prekarisierter Gruppen, bildet in sich keine homogene Klasse. Die »Institutionalisierung des Prekariats«²² bezeichnet ein Schicht- und Klassengrenzen überschreitendes Phänomen; Prekariat und Unterklassen sind deshalb nicht identisch.

Was macht es dennoch sinnvoll, von Unterklassen zu sprechen? Aus meiner Sicht ist der wichtigste Grund, dass der Klassenbegriff auf ein »Verbindungsprinzip« verweist, das »eine Brücke (...) zwischen dem Glück der Starken« und »der Not der Schwachen« schlägt.²³ Auch die zeitgenössische Produktion von Unterklassen folgt einer solchen, allerdings äußerst vielschichtigen, Kausalität. Um die Komplexität mithilfe bewusster Stilisierung zu reduzieren, kann der soziale Mechanismus der Unterklassenbildung wie folgt beschrieben werden: Vermögensbesitzer, die einen »schlanken Staat«, niedrige Steuern sowie möglichst geringe Arbeits- und Reproduktionskosten einklagen, sind nicht der einzige, aber doch ein wesentlicher Ursachenkomplex für die Herausbildung und Neukomposition von Unterklassen. Generell fördert die Vermögenskonzentration die Neigung zu spekulativen Transaktionen und erhöht so die Krisenanfälligkeit der Wirtschaft. Ökonomische Macht kann, etwa über die Finanzierung von Lobbyarbeit, in politische Macht verwandelt und zur Förderung kommodifizierender Arbeitsmarkt- und Sozialpolitiken eingesetzt werden. Die Folge ist eine Beschneidung von Sozialeigentum und eine selektive Freisetzung von Lohnabhängigen und ihren Familien aus wohlfahrtsstaatlichen Sicherungen.

Die Kausalbeziehungen zwischen diesen Landnahmen des Sozialen und der Unterklassenbildung werden jedoch erst deutlich, wenn die Zentralität von Arbeit und die mit ihr verbundenen Mechanismen sekundärer Ausbeutung Berücksichtigung finden. Zentral ist Arbeit nur in der Verschränkung von bezahlter Erwerbsarbeit und anderen Arbeitsvermögen. Die ökonomisch institutionalisierte Dominanz bezahlter Erwerbsarbeit erzeugt eine umkämpfte Hierarchie verschiedener Arbeitsvermögen. Indem sie Flexibilitätsanforderungen in den Reproduktionssektor leitet, Sorgearbeiten tendenziell abwertet, einen umfassenden Zugriff auf unbezahlte und zuvor ungenutzte Arbeitsvermögen ermöglicht und immer mehr Zeit und Aktivität für Steuerungsarbeit beansprucht, eröffnet sie dominanten Akteuren (Unternehmen, Staat) die Option, Aneignung mittels sekundärer Ausbeutung von zuvor nicht genutzten Arbeitsvermögen und Tätigkeiten zu betreiben. Im Unterschied zum Modell einer in den Äquivalententausch eingebetteten primären beruht sekundäre Ausbeutung auf Dominanz und

ungleichem Tausch. Sie kann über sexistische und rassistische Diskriminierungen konstituiert werden, aber auch Resultat einer über Dominanzverhältnisse betriebenen Aneignung von Natur- oder Wissensressourcen sein. Unterklassen sind, so die hier vertretene These, Objekt sekundärer Ausbeutung.

Unterklassenbildung im aktivierenden Arbeitsmarktregime

Wie ist das zu verstehen? Ein Antwortversuch muss die Bewährungsproben in den Blick nehmen, die an der Schwelle gesellschaftlicher Respektabilität angesiedelt sind und den Zugang zur Gesellschaft anerkannter Sozialbürger regulieren. Solche Bewährungsproben umfassen immer beides – die auf Kräfteverhältnissen beruhende Machtprobe und die auf Gerechtigkeitsvorstellungen fußende moralische Wertigkeitsprüfung. In Deutschland sind die Bewährungsproben an der Schwelle der Respektabilität mit den Hartz-Reformen neu justiert worden. Hartz IV bezeichnet einen Status unterhalb dieser Schwelle; es handelt sich um den staatlich fixierten unteren Referenzpunkt für Prekarität. Die soziale Nähe zu diesem Status ist mit Stigmatisierung, negativen Klassifikationen, Distinktionskämpfen, Auf- und Abwertungsstrategien verbunden, die auch klassenbildend wirken. Das wird deutlich, wenn man einen Blick hinter die Fassade des »deutschen Jobwunders« wirft.

Binnen zehn Jahren ist in Deutschland eine prekäre Vollerwerbsgesellschaft entstanden, die ein schrumpfendes Volumen bezahlter Arbeitsstunden asymmetrisch auf eine Rekordzahl an Erwerbstätigen verteilt. Integration in den Arbeitsmarkt erfolgt für große Gruppen über nichtstandardisierte, prekäre, schlecht entlohnte, wenig anerkannte, mit geringen Partizipationschancen ausgestattete Erwerbsarbeit. Das »deutsche Jobwunder« beruht wesentlich darauf, dass Erwerbslosigkeit auf Kosten geschützter Vollzeitbeschäftigung und mittels Expansion »unwürdiger« (Lohn-) Arbeit reduziert wird.²⁴

Doch warum funktioniert die Mobilisierung für »unwürdige« Arbeit? Eine Antwort ergibt sich aus der wettbewerbsorientierten Funktionsweise des aktivierenden Arbeitsmarktregimes.²⁵ In ihm wird der Leistungsbezug zur permanenten Bewährungsprobe, bei der sich entscheidet, ob der Sprung in die Gesellschaft der respektierten Bürgerinnen und Bürger gelingt. Der Leistungsbezug wird als Wettkampf inszeniert, bei dem die jeweils Erfolgreichen die Norm vorgeben, an denen sich diejenigen zu orientieren haben, die den Sprung in bessere Verhältnisse vorerst nicht

geschafft haben. Je schwieriger die Arbeit mit den Erwerbslosen wird, desto eher neigen Arbeitsverwaltungen dazu, die Verantwortung bei den Leistungsbeziehern zu suchen. Selbst nach Zielvereinbarungen geführt, konzentrieren sich viele Sachbearbeiter zunächst auf jene »Kunden«, die leicht zu vermitteln sind. Ist diese Gruppe in Erwerbsarbeit, verbleiben nur noch die schwierigeren Fälle. Zugleich steigt die Neigung der Sachbearbeiter, den verbliebenen »Kunden« Vertragsverletzungen vorzuhalten. Wer lange im Leistungsbezug verharret, der verhält sich in den Augen von Sachbearbeitern geradezu antiemanzipatorisch, weil er sich mit einem »unwürdigen« Fürsorgestatus arrangiert.

Die von uns befragten Leistungsbezieher sehen das völlig anders. In ihrer großen Mehrzahl arbeiten sie aktiv daran, aus dem Leistungsbezug herauszukommen. Das Bild von der passiven Unterschicht, der das Aufstiegsstreben abhandengekommen ist, entspricht nicht der Realität. Eine große Mehrzahl der Befragten hält selbst dann an Erwerbsarbeit als normativer Orientierung fest, wenn dieses Ziel gänzlich unrealistisch geworden ist. Trotz aller Anstrengungen gelingt den meisten Befragten der Sprung in reguläre Beschäftigung aber nicht. Stattdessen zeichnet sich eine *zirkulare Mobilität* ab. Tatsächlich signalisieren Eintritte und Austritte beim Leistungsbezug eine erhebliche Fluktuation. Die Daten sprechen jedoch nicht für eine funktionierende Aufwärtsmobilität, wohl aber für eine Verstetigung von Lebenslagen, in denen sich soziale Mobilität auf Bewegung zwischen prekärem Job, sozial geförderter Tätigkeit und Erwerbslosigkeit beschränkt. Es kommt fortwährend zu Positionsveränderungen, aber die soziale Mobilität bleibt eine zirkulare, weil sie nicht aus dem Sektor prekärer Lebenslagen hinausführt. Nur wenige Befragte haben nach sieben Jahren den Sprung in Verhältnisse geschafft, die sie vom Leistungsbezug dauerhaft befreien. Die anderen durchlaufen mitunter zwei, vier, sechs und mehr berufliche Stationen. Sie springen von der Erwerbslosigkeit in den Ein-Euro-Job, von dort in die Aushilfstätigkeit, dann in eine Qualifizierungsmaßnahme und so fort, um am Ende doch wieder im Leistungsbezug zu enden.

Je länger sie im Leistungsbezug verbleiben, desto stärker wird der Druck, sich einen *Überlebenshabitus* anzueignen, der die Betroffenen vom Rest der Gesellschaft unterscheidet. Dabei geht es nur selten um das physische Überleben. Doch mit zunehmender Dauer des Leistungsbezugs sind die Befragten gezwungen, sich mit materieller Knappheit, geringer gesellschaftlicher Anerkennung und einer engmaschigen bürokratischen Kontrolle ihres Alltagslebens zu arrangieren. Wenn sie sich arrangieren, separiert sie das vom Rest der Gesellschaft. Separieren sie sich, eignen sich ihre Lebensentwürfe als Objekt für kollektive Abwertungen durch die Mehr-

heitsgesellschaft. Gerade weil sich die Leistungsbezieher an widrige Bedingungen anpassen, werden sie zur Zielscheibe negativer Klassifikationen durch die »Mehrheitsgesellschaft«.

Aus diesem Grund begreifen sich die befragten Leistungsbezieher als Angehörige einer *stigmatisierten Minderheit*, die alles dafür tun muss, um Anschluss an gesellschaftliche Normalität zu finden. Hartz IV konstituiert einen Status, der für die Leistungsbezieher eine ähnliche Wirkung entfaltet wie die Hautfarbe im Falle rassistischer oder das Geschlecht bei sexistischen Diskriminierungen. Die Erwerbslosen und prekär Beschäftigten sind diskreditierbar. Haftet es einmal an der Person, können sich die Betroffenen des Stigmas Hartz IV nur noch schwer entledigen. Die Hartz-IV-Logik (»Jede Arbeit ist besser als keine!«) verlangt von ihnen, gerade jene qualitativen Ansprüche an Arbeit und Leben aufzugeben, die besonderes Engagement überhaupt erst motivieren. Wenn sich wegen zirkularer Mobilität Verschleiß einstellt, setzt Anspruchsreduktion ein – und genau das macht krank oder erzeugt Resignation und Passivität. Insofern bewirkt Hartz IV in vielen Fällen das Gegenteil von dem, was die Regelung eigentlich zu leisten beansprucht.

Wettkampfprinzip, ständige Differenzierung von Gewinnern und Verlierern, zirkulare Mobilität, Stigmatisierung und Aneignung eines Überlebenshabitus sind soziale Mechanismen, die in Deutschland zur Herausbildung und Neukomposition einer sozialen Unterklasse beitragen. Die Angehörigen dieser Unterklasse, die in sozialer Nachbarschaft zum Fürsorgestatus leben, sind alles andere als »überflüssig«. Um ihre Lage zu meistern, müssen sie häufig hart arbeiten. Ihre Aktivität wird allerdings in erheblichem Maße von staatlichen Instanzen bestimmt. Geringfügige Beschäftigung und verordnetes Praktikum können sich zeitweilig durchaus zu einer 48-Stunden-Woche summieren. Hinzu gesellen sich Anforderungen aus dem Familienzusammenhang und der Kindererziehung. Für all diese Tätigkeiten gibt es ein mächtiges Motiv. Immer scheint es den Befragten so, als lasse sich die nächste Stufe in der sozialen Hierarchie, die ein wenig mehr gesellschaftliche Normalität verspricht, mittels eigener Anstrengungen erklimmen. Trotz geringer Aufstiegsmobilität okkupiert das staatlich inszenierte Wettkampfsystem die Eigentätigkeit der Leistungsempfänger. In sozial geförderter Beschäftigung stellen sie ihre Arbeitskraft preiswert für öffentliche Aufgaben zur Verfügung; Niedriglöhner, die ihre Einkommen mit Arbeitslosengeld II aufstocken, werden in der Privatwirtschaft als billige Arbeitskräfte ausgenutzt. Unentgeltliches bürgerschaftliches Engagement im Sportverein oder dem Umsonst-Laden trägt zum gesellschaftlichen Zusammenhalt bei, ohne dass dies mit einer wirklichen Statusver-

besserung verbunden wäre. Gleiches gilt für unbezahlte *Care*-Tätigkeiten, die Lebenssinn vermitteln, aber kaum zum Anschluss an gesellschaftliche Normalität beitragen.

Die Selbsttätigkeit der meisten Befragten markiert einen wesentlichen Unterschied zu jenen Erwerbslosen in der Weimarer Zeit, wie sie in der berühmten Marienthal-Studie beschrieben wurden. Die überwiegende Zahl der von uns Befragten ist keineswegs passiv; vielmehr beruhen zahlreiche Aktivitäten außerhalb geschützter Erwerbsarbeit auf einem ungleichen Tausch, der sich durchaus als Vorteilsgewinn mittels sekundärer Ausbeutung verstehen lässt.

Wettkampfklassen

Bei aller Besonderheit veranschaulichen die skizzierten Mechanismen des aktivierenden Arbeitsmarktregimes, wie sich die Herausbildung von Unterklassen in reichen Gesellschaften vollzieht. Klassen, auch Unterklassen, sind in den entwickelten Kapitalismen *Wettkampfklassen*. Sie entstehen aus Konkurrenz, sind das Produkt politischer Konstruktionen und symbolischer Grenzziehungen. Deshalb sind diese Klassen sozial nicht homogen. In Deutschland ist die Unterklasse keineswegs mit den gut sechs Millionen Grundsicherungsempfängern identisch, die ihrerseits in sozial heterogenen Bedarfsgemeinschaften leben. Nur 53 Prozent der Leistungsempfänger im erwerbsfähigen Alter sind arbeitslos, 25 Prozent sind Aufstocker, deren Erwerbseinkommen nicht zur Finanzierung des Lebensnotwendigen reicht. Immerhin 50,8 Prozent der Leistungsbezieher haben eine Lehre oder einen Meisterabschluss, 7,2 Prozent einen (Fach-)Hochschulabschluss.²⁶ Das alles ändert nichts daran, dass sich die Betroffenen an oder unter der Schwelle gesellschaftlicher Respektabilität bewegen. Leistungsbezieher, die sich nach sozialer Herkunft, Erwerbsbiografie, Bildungsstand, Lebensalter, Familienformen und sozialen Netzwerken erheblich unterscheiden, werden im aktivierenden Arbeitsmarktregime auf dem Niveau der früheren Sozialhilfe »zwangshomogenisiert«.

Diese politisch konstruierte Nivellierung erzeugt *Spannungen und Distinktionsstrategien*. Der Wettbewerbsmechanismus wirkt auch innerhalb der Unterklasse. Schon deshalb lässt sich die Zugehörigkeit zur Unterklasse nicht genau quantifizieren. In den Distinktionskämpfen, die sich häufig an Stereotypen wie dem des »faulen Arbeitslosen«, des »Sozialschmarotzers« oder des »Armutsflüchtlings« abarbeiten, geht es stets darum, die Schwelle der Respektabilität zumindest symbolisch nach oben oder nach unten zu

verschieben. In der unmittelbaren sozialen Nachbarschaft, etwa in den Sichtweisen von Aufstockern und erwerbslosen Leistungsbeziehern, werden die Distinktionskämpfe häufig besonders heftig geführt. Weil ständig in Bewegung, verschwimmen die Grenzen der Unterklasse nach oben und unten. Nach oben gibt es Überlappungen zu einem Dienstleistungsproletariat, dessen berufliche Tätigkeiten trotz Unsicherheit und schlechter Entlohnung gerade im Sozial- und Pflegebereich noch positive Identifikationsmöglichkeiten bieten.²⁷ Unter Hartz-IV-Niveau befinden sich illegale Migranten, Obdachlose und Bettler, für die der Leistungsbezug in einer ressentimentgeladenen Sicht ein Wohlfahrtsversprechen enthält. Obwohl es keinerlei Belege dafür gibt, dass »Leistungsmissbrauch« oder »Sozialbetrug« in diesen Gruppen stark verbreitet sind,²⁸ verkörpern rumänische und bulgarische Einwanderer, unter ihnen vornehmlich Sinti und Roma, den viel beschworenen »Bodensatz« der Gesellschaft.

Anhand derartiger Abwertungsstrategien zeigt sich, dass Unterklassen nur im *Prozess und in ihrer Wechselbeziehung zu anderen Klassen* existieren. Gerade wegen ihrer realen oder vermuteten Bereitschaft, sich widrigsten Verhältnissen aktiv anzupassen, werden Unterklassen für die »arbeitnehmerische Mitte« zum Problem. Wer sich in der Nähe zur Fürsorge befindet oder sich gar mit der Fürsorgeabhängigkeit abfindet, arrangiert sich in den Augen gewerkschaftlich organisierter Arbeiter und Angestellter mit einem Zustand äußerster Entfremdung. Derartigen Anpassungen begegnet die »arbeitnehmerische Mitte« geradezu mit Abscheu. Daher ist es nicht allein der Vorwurf des Sozialschmarotzertums, der ein Bedürfnis nach Distinktion auslöst. Auch die Ahnung, dass eine vollständige Unterordnung unter Fremdbestimmung und die dauerhafte Abhängigkeit von anderen praktikierbar und lebbar ist, dass es einen subjektiven Verzicht auf sämtliche Aktivitäten zur Abmilderung von Entfremdung und Ausbeutung gibt, kann sich in kollektiver Abwertung und Stigmatisierung der so Klassifizierten entladen. Personen und Gruppen, die sich einer Situation totaler Entfremdung scheinbar wehrlos ausliefern, sind gerade aus der Perspektive gewerkschaftlich organisierter Arbeiter und Angestellter eine latente oder gar manifeste Bedrohung jeglicher Lohnabhängigensolidarität. Solchen Gruppen begegnet man seinerseits mit einer exklusiven Solidarität, die sich nicht nur nach oben, gegenüber »dem Kapital«, »dem Arbeitgeber« oder »dem Vorstand«, sondern auch gegenüber »anders« und »unten« abgrenzt.²⁹

An den symbolischen Grenzziehungen zeigt sich, dass die Welt der Prekarierten und Ausgegrenzten nicht mehr aus der Welt der noch einigermaßen geschützten Lohnarbeit herauszuhalten ist. Wenn nicht im eigenen Werk, so begegnet man der bedrohlichen Realität im Nachbarbetrieb oder

im Wohngebiet. Ein Grundproblem der negativ Klassifizierten besteht darin, dass sich auf Klassenpositionen, die auch ein Produkt negativer Klassifikationen sind, *keine positive Kollektividentität* gründen lässt. Anhaltspunkte für ein Kollektivbewusstsein der Unterklassen haben wir in unseren Untersuchungen nicht gefunden. Auffällig ist, dass ein erheblicher Teil der Befragten Schwierigkeiten hat, sich selbst in der Gesellschaft zu verorten. Die Erwerbslosen und prekär Beschäftigten beklagen Diskriminierungen, aber viele wollen sich weder als arm bezeichnen, noch möchten sie in den unteren Etagen der Gesellschaft verortet werden. Manche platzieren sich auf Nachfrage demonstrativ »in der Mitte«. Andere wiederum können mit Gesellschaft nichts mehr verbinden, ihre Welt ist der Mikrokosmos eigener sozialer Kontakte und Beziehungen; was jenseits dieses Mikrokosmos geschieht, ist für sie schlicht irrelevant. Dass sich die Befragten weigern, Begriffe wie Armut oder Unterschicht zur Selbstbeschreibung ihrer Lage zu nutzen, erklärt sich wohl aus der negativen Konnotation dieser Bezeichnungen. Die Betroffenen fürchten, ihre schwierige Lage und die erlebte Abwertung mit »kontaminierten« Begriffen noch zusätzlich zu belasten.

Offizielle Politik findet subjektiv häufig gar nicht statt, denn sie hat nichts mit dem eigenen Leben zu tun. Sofern die Befragten politische Wertungen vornehmen oder politische Urteile fällen, folgen sie einer situativen, affektiven, emotional aufgeladenen Logik. Verschwörungstheorien und Personalisierungen sind allgegenwärtig. Das negative Klassenethos übertüncht logische Inkonsistenzen und Widersprüche der im weitesten Sinne politischen Stellungnahmen. Eine Ausnahme bilden allenfalls diejenigen Befragten, die sich in Arbeitsloseninitiativen oder anderen politischen Organisationen engagieren. Aber auch bei ihnen lässt sich eine starke moralische Aufladung der eigenen Aktivitäten beobachten, die ein beständiges Schwanken zwischen vehementem Einfordern besonderer Aufmerksamkeit für das eigene Anliegen und tiefer Frustration bei realer oder vermeintlicher Missachtung desselben auslöst. Festzuhalten bleibt: Weder Unterklasse oder -schicht noch Prekariat liefern gegenwärtig einen assoziativen Deutungsrahmen, aus dem eine positive Identität der Deklassierten hervorgehen könnte.

Le Havre

Sind Prekarisierung und soziale Ausgrenzung somit Treiber postdemokratischer Tendenzen, weil die Betroffenen nicht in der Lage sind, »sich selbst als klar definierte soziale Gruppe wahrzunehmen«?³⁰ Vieles spricht dafür.

Aber vielleicht ist diese Sicht zu einseitig, zu sehr Momentaufnahme, als dass sie sich verallgemeinern ließe. Möglicherweise müssen wir nur die Brille wechseln, um anders, besser zu sehen. Wie das gehen kann, hat uns Aki Kaurismäki vorgemacht. In seinem Film »Le Havre« (2011) sind die Angehörigen der Unterklasse, allen voran ein Schuhputzer, Helden, die einem im Container illegal eingeschleusten Migrantenjungen die Reise zu seiner Mutter ermöglichen. Es sind Angehörige der Unterklasse, die eine Solidarität praktizieren, die man früher der organisierten Arbeiterschaft zugeschrieben hätte. Die Protagonisten des Films sprechen gewählt, sie haben gute Manieren und ihre praktische Hilfe ist moralisch derart integer, dass am Ende selbst der für Ausweisungen verantwortliche Kommissar seine Hilfe nicht verweigern kann. Kaurismäkis Unterklasse verzerrt die Realität. Doch bringt nicht gerade diese positive Verzerrung Verborgenes ans Tageslicht, das ansonsten unserem analytischen Blick entginge?

Tatsächlich handeln die Angehörigen der Unterklassen stets eigensinnig, sie wirken aktiv auf die gesellschaftlichen Bewährungsproben ein. Sie verfügen über eine eigene *moral economy*, die vieles legitimiert, was aus Sicht der »Mehrheitsgesellschaft« als Regelverstoß erscheint. Dieser Eigensinn bringt immer wieder Praktiken hervor, die negativen Klassifikationen Nahrung bieten. Er ist aber auch Quelle von Widerspenstigkeit und Widerständigkeit. Wie wir wissen, lassen sich Unterklassen, die 10 bis 15 Prozent der Bevölkerung ausmachen, durch Ausgrenzung, Gettoisierung, Polizeigewalt und »Prisonfare« unter Kontrolle halten.³¹ Es gibt aber keine Gewähr dafür, dass dies dauerhaft gelingt. Selbst in Deutschland haben Initiativen, die nicht einmal drei Prozent der Erwerbslosen organisieren, maßgeblich an einer Bewegung gegen die Hartz-Reformen mitgewirkt. Sie haben die Gesetze nicht verhindert, aber die Parteienlandschaft gravierend verändert. Seither ist die soziale Frage zurück auf der Agenda politischer Themen. In und außerhalb Europas gibt es, insbesondere seit der Krise 2008/09, zahlreiche Beispiele für eine Organisation von angeblich Unorganisierbaren. Vielleicht wachsen solche Keime solidarischen Handelns auch hierzulande im Verborgenen und wir benötigen die Brille eines Aki Kaurismäki, um sie in der schwierigen Gemengelage aus Grenzziehungen, Deutungskämpfen, Abwertungsstrategien und Stigmatisierungen überhaupt entdecken zu können.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 10/2015 »Unten« vom 2. März 2015.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Oxfam (Hrsg.), Besser gleich. Die wachsende Lücke zwischen Arm und Reich – ein Kernproblem des 21. Jahrhunderts, o. O. 2015.
- 2 Vgl. Göran Therborn, Class in the 21st Century, in: New Left Review, 78 (2012), S. 5–29.
- 3 Vgl. Interview mit Kurt Beck, in: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 8.10.2006.
- 4 Vgl. Karl August Chassé, Unterschicht, prekäre Lebenslagen, Exklusion – Versuch einer Dechiffrierung der Unterschichtendebatte, in: Fabian Kessl/Christian Reutlinger/Holger Ziegler (Hrsg.), Erziehung zur Armut? Soziale Arbeit und die »neue Unterschicht«, Wiesbaden 2007, S. 17–38.
- 5 Dahrendorf bezeichnet so die fünf Prozent am untersten Rand der westdeutschen Gesellschaft. Ralf Dahrendorf, Society and Democracy in Germany, New York 1967, S. 88.
- 6 Robert Castel, Die Krise der Arbeit. Neue Unsicherheiten und die Zukunft des Individuums, Hamburg 2011, S. 63.
- 7 Ebd.
- 8 Stilbildend: Charles Murray, The Emerging British Underclass, London 1990. Kritisch: Martin Kronauer, Exklusion. Die Gefährdung des Sozialen im hoch entwickelten Kapitalismus, Frankfurt/M. 2002.
- 9 Vgl. Paul Nolte, Riskante Moderne. Die Deutschen und der Neue Kapitalismus, München 2006, S. 96.
- 10 Vgl. ders., Das große Fressen. Nicht Armut ist das Hauptproblem der Unterschicht. Sondern der massenhafte Konsum von Fast Food und TV, in: Die Zeit vom 17.12.2003.
- 11 Rainer Geißler, Die Sozialstruktur Deutschlands. Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung, Wiesbaden 2006⁴, S. 201.
- 12 Ebd., S. 226f.
- 13 Vgl. Olaf Groh-Samberg, Die Verfestigung der Armut, in: Siegfried Frech/ders., Armut in Wohlstandsgesellschaften, Schwalbach/Ts. 2014, S. 155–171.
- 14 Siehe Destatis/Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (Hrsg.), Datenreport 2013, Bonn 2013, S. 189ff.
- 15 Vgl. Roland Verwiebe, Armut in Europa – Armutskonzepte und empirische Strukturdaten, in: S. Frech/O. Groh-Samberg (Anm. 13), S. 173–189, hier: S. 189.
- 16 Vgl. Gero Neugebauer, Politische Milieus in Deutschland. Die Studie der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2007, S. 74.
- 17 Vgl. Michael Vester, Sozialstaat und Sozialstruktur im Umbruch, in: Peter Hammer-schmidt/Juliane Sagebiel (Hrsg.), Die soziale Frage zu Beginn des 21. Jahrhunderts, Frankfurt/M. 2011, S. 55–76.
- 18 Guy Standing, The Precariat. The New Dangerous Class, London 2011, S. 7.
- 19 Ebd., S. 284f.
- 20 Vgl. R. Castel (Anm. 6), S. 136.
- 21 Vgl. Alessandro Pelizzari, Dynamiken der Prekarisierung. Atypische Erwerbsverhältnisse und milieuspezifische Unsicherheitsbewältigung, Konstanz 2009.
- 22 R. Castel (Anm. 6), S. 136

- 23 Luc Boltanski/Ève Chiapello, *Der neue Geist des Kapitalismus*, Konstanz 2003, S. 398.
- 24 Siehe dazu den Beitrag von Irene Dingeldey in diesem Band (*Anm. d. Red.*).
- 25 Die nachfolgenden Ausführungen basieren auf: Klaus Dörre et al., *Bewährungsproben für die Unterschicht? Soziale Folgen aktivierender Arbeitsmarktpolitik*, Frankfurt/M. 2013.
- 26 Vgl. Jonas Beste/Arne Bethmann/Stefanie Gundert, *Materielle und soziale Lage der ALG-II-Empfänger*, IAB-Kurzbericht 24/2014.
- 27 Vgl. Philipp Staab, *Macht und Herrschaft in der Servicewelt*, Hamburg 2014; Friederike Bahl, *Lebensmodelle in der Dienstleistungsgesellschaft*, Hamburg 2014.
- 28 IAB, *Zuwanderungsmonitor Bulgarien und Rumänien. Jahresrückblick 2014. Arbeitnehmerfreizügigkeit bewirkt starkes Beschäftigungswachstum*, Nürnberg 2014.
- 29 Vgl. Klaus Dörre/Anja Happ/Ingo Matuschek, *Das Gesellschaftsbild der LohnarbeiterrInnen*, Hamburg 2013.
- 30 Colin Crouch, *Postdemokratie*, Berlin–Frankfurt/M. 2008, S. 71.
- 31 Vgl. Loic Wacquant, *Bestrafen der Armen. Zur neoliberalen Regierung der sozialen Unsicherheit*, Leverkusen 2013.

»Unten« im geteilten Deutschland: Diskursive Konstruktionen und symbolische Anordnungen in Bundesrepublik und DDR

Soziale Debatten, die in den vergangenen Jahren in Deutschland über Menschen am unteren gesellschaftlichen Rand geführt worden sind, brachten Umschreibungsformeln wie die »Neue Unterschicht« oder das »abgehängte Prekariat« hervor. In diesem Zusammenhang war unter anderem auch die Rede vom »Sozialhilfeadel«, dessen »Selbstbedienungsmentalität« und »anstrengungslosem Wohlstand«, oder es wurden, in auffällender begrifflicher Unbekümmertheit, gar »asoziale« Verhaltensweisen dieser Personengruppe diagnostiziert. Die häufig generalisierende und stereotype Darstellung komplexer Lebensverhältnisse beförderte die Entstehung eines monolithischen Bildes von als »arm« definierten beziehungsweise gesellschaftlich »unten« verorteten Menschen. Sie wurden als faule und dreckige, passiv-lethargische und von affektiven Trieben gesteuerte, häufig kinderreiche und oftmals kriminelle Sozialcharaktere gezeichnet und wiesen als soziokulturelle Schnittmenge ein vermeintlich identisches Moral- und Wertesystem auf. Derartige Versuche, das Phänomen »Armut« in einer der weltweit wohlhabendsten, zumal wohlfahrtsstaatlich verfassten Industriegesellschaften plastisch greifbar zu machen, sind heute in verlässlicher, ja konjunktureller Regelmäßigkeit zu beobachten.¹

Wenig berücksichtigt bei diesen aktuellen Aushandlungen sind die (zeit)historischen Dimensionen solcher Zuschreibungsmuster, nach deren Relevanz für das geteilte Deutschland im Folgenden gefragt wird. Für die westdeutsche Seite kann dazu auf mehrere sozialwissenschaftliche Arbeiten zurückgegriffen werden, in denen die bundesrepublikanische Armuts-thematisierung rekonstruiert wurde;¹² spärlicher gestaltet sich der Forschungsstand zu Armut im sozialistischen Deutschland. Sparte man jedoch die DDR aus solchen Überlegungen aus, resultierte daraus nicht nur eine

unvollständige deutsche Zeitgeschichte, sondern würden auch die zeitgenössischen Lesarten wie die einer erfolgreichen »Überwindung von Klassenunterschieden« im Sozialismus unhinterfragt bleiben. Um einerseits dieses Postulat sozialer Gleichheit zu entmythologisieren, andererseits aber auch, um Einsichten in den Umgang mit sozialer Unterprivilegierung in Ost und West zu erhalten, ist es geboten, auf beide deutsche Staaten gleichermaßen zu blicken.

Die bisherigen konzeptionellen Überlegungen zu einer integrativen deutschen Zeitgeschichte aufgreifend, wird ein innerdeutscher Vergleich hinsichtlich der sozialstaatlichen Ausformung und der Logiken sozialer Selbstbeschreibungsformen als lohnenswertes Untersuchungsfeld angenommen: Ausgehend von gemeinsamen sozialstaatlichen Traditionen taugen insbesondere Fragen der Sozialpolitik für einen Vergleich, hatte man doch hier wie dort auf ähnliche Herausforderungen zu reagieren.³ Das Ergebnis waren zwar systembedingt voneinander abweichende, grundsätzlich und »faktisch aber parallele Politiken und Legitimationsmuster«.⁴ Gewiss hat es einiges für sich, die »doppelte Nachkriegsgeschichte anhand ausgewählter thematischer Ausschnitte als vergleichende Problemgeschichte«⁵ zu konzipieren. Die hierfür von Christoph Kleßmann vorgeschlagene und zwischenzeitlich produktiv ergänzte komparatistische und asymmetrisch aufeinander bezogene Parallelgeschichte⁶ wird dabei jedoch an einer entscheidenden Stelle erweitert.

Bezogen auf das Thema »Armut« ist es wenig zielführend, scheinbar »harte« Daten wie Warenpreise oder die Höhe von Existenzminima und Einkommen schlicht nebeneinanderzustellen. Eine Konzentration auf diese Kennzahlen würde auf die DDR bezogen allzu schnell zu einem Urteil einer »nach unten nivellierten Gesellschaft«⁷ führen. Unberücksichtigt bliebe dabei unter anderem die Tatsache, dass diese Faktoren aufgrund der Verstaatlichung des Produktionssystems keine auch nur annähernd so starke Rolle wie in westlichen Marktgesellschaften spielten.⁸ Um sich dem deutsch-deutschen »Unten« zu nähern, erscheint es gewinnbringender, die Etablierung und Vermittlung von Sinndeutungen in den Blick zu nehmen.⁹ Ausgehend von einem sozialkonstruktivistischen Verständnis von »Armut« als Kategorie, die als Ergebnis öffentlicher Wahrnehmung, gesellschaftlicher Reaktionen und Definitionen zu verstehen ist,¹⁰ lassen sich dominante Sprach- und Visualisierungsformen sowie hegemoniale Kategoriensysteme, Zuschreibungsformen, Deutungsweisen, Wertungen und damit Charakterisierungen des/der »Armen« in deutsch-deutscher Perspektive herausarbeiten. Die nachstehende, schlaglichtartig verdichtete historische Analyse von Deutungsformen zeigt auf, welche Erwartungen und

Ängste im geteilten Deutschland mit nach unten abweichenden sozialen Lebensformen verbunden waren. Auf diese Weise können die Leitlinien zeitgenössischer Sozialvorstellungen und Deutungssujets erfasst und davon ausgehend die sozialsymbolische Ordnung beider deutschen Gesellschaften dekonstruiert werden. Letztlich wird so ein deutsch-deutscher Erfahrungs- und Kommunikationsraum des Sozialen fassbar.

Nachkriegsordnung(en): Neubeginn und Tradition

Die unmittelbaren Folgen des Zweiten Weltkrieges wie Hunger, Not, Arbeits- und Wohnungslosigkeit, die Ströme von Flüchtlingen und Vertriebenen und weitere Problemlagen führten in der Besatzungszeit sowie in den ersten Jahren nach den beiden deutschen Staatsgründungen auf sozialpolitischem Terrain zu »beträchtliche(n) Übereinstimmungen im Handlungsbedarf«.¹¹ Im Westen Deutschlands war diese Situation sozialer Not Ausgangspunkt und wesentlicher »Kern des nach 1945 in vielen europäischen Staaten kraftvoll umgesetzten Sicherungsversprechens«.¹² Der wohlfahrtsstaatliche Anspruch wurde von einem ganzen Maßnahmenbündel pragmatischer Sozialpolitik (Soforthilfegesetz, Lastenausgleich, sozialer Wohnungsbau, Institutionalisierung des »Warenkorbes«, Rentenreform) flankiert und ebnete so die rasche Transformation der »Zusammenbruchsgesellschaft« (Christoph Kleßmann) hin zu wachsendem gesellschaftlichen Wohlstand. Eingängige Egalitäts- und Selbstbeschreibungspostulate wie das der »nivellierten Mittelstandsgesellschaft« (Helmut Schelsky) und die Verabschiedung des Bundessozialhilfegesetzes von 1961/62 sorgten dafür, Armut im öffentlichen Raum als etwas Überwundenes (oder prinzipiell Überwindbares) anzusehen.¹³

Mit dem »Aufbau des Sozialismus« und dem damit verbundenen Ende des kapitalistischen Systems der Ausbeutung und Unterdrückung, so lautete die ideologische Prämisse in SBZ und DDR, werde das gesellschaftlich bedingte Phänomen Armut bezwingbar. Die getroffenen soziopolitischen Maßnahmen dienten der Vorbereitung auf die »klassenlose Gesellschaft«¹⁴ – ein Anspruch, der für das gesamte Bestehen der DDR durch unermüdliche Inszenierungen des (gewünschten) Egalitarismus im politisch-öffentlichen Diskurs symbolisiert werden sollte. In der konkreten Umsetzung griff die Parteiführung auf Vorbilder aus der Arbeiterbewegung zurück, indem sie umfangreiche sozialpolitische Maßnahmen mit autoritären Traditionen staatlicher Reglementierung zu kombinieren suchte – ablesbar etwa an der grundlegenden Skepsis gegenüber potenziellen Empfängern staatli-

cher Gratifikationen.¹⁵ Dieses Herangehen, das die schrittweise Abnahme der Zahl von Fürsorgeempfängern zur Folge hatte, keinesfalls aber soziale Ungleichheit beseitigen konnte, ist einzubetten in den Kontext der Systemkonkurrenz beider deutschen Staaten. Im Rahmen eines Egalitätswettbewerbes waren solche Entwicklungen ebenso wichtige Elemente für die Legitimierung west- wie ostdeutscher Sozialstaatlichkeit, wie auch Erhöhungen von Löhnen und Gehältern, Renten und Fürsorgesätzen auf beiden Seiten der Mauer. Waren Themen wie soziale Ausgrenzung und Elend in den ersten zwei Nachkriegsjahrzehnten ohnehin schlechterdings inkompatibel mit den wohlfahrtsstaatlichen beziehungsweise staatssozialistischen Selbstentwürfen, so trug die beiderseitige Befürchtung, die sozialen Sicherungsversprechen des eigenen Gesellschaftsmodells könnten an Glaubwürdigkeit verlieren, vermutlich nicht unwesentlich zu einer fortschreitenden Vermeidung der Kategorie »Armut« bei.¹⁶ Diese auffällige Strategie des Exterritorialisierens sozialer Problemlagen war im Übrigen nicht nur Resultat des Systemwettkampfs. Als eine Art »Stellvertreterfunktion«¹⁷ war dieses Vorgehen auch in den Folgejahren auf beiden Seiten ein beliebtes Muster, um sich mit Verweisen auf eine »schlimmere Armut« jenseits der eigenen Grenzen über den eigenen Wohlstand beziehungsweise die Ausformung sozialer Not zu vergewissern.

Ungeachtet dieser zeit- und systemimmanenten Besonderheiten fokussierten west- und ostdeutsche Sozialkommentator(inn)en durchaus Formen individueller Vergesellschaftungsdefizite – wenngleich weniger innerhalb einer breiten Öffentlichkeit, sondern eher in Verbindung mit sozial- und fürsorgepolitischen Maßnahmen. Zusammen mit den noch spärlichen medialen Aneignungen zum sozialen »Unten« ist in beiden Nachkriegsgesellschaften frühzeitig eine Reetablierung überkommener sozialer Vorstellungswelten erkennbar. Diese sind allen voran auf personelle beziehungsweise mentale Kontinuitäten aufseiten wichtiger Entscheidungsträger zurückzuführen.¹⁸ Die Nutzung altbewährter Beschreibungsformeln und herabsetzender Sozialklischees beförderte folglich eine Individualisierung sozialer Randständigkeit, sowohl im Zuge des »Aufbaus des Sozialismus« als auch in der westdeutschen Wiederaufbaugesellschaft. Die Orientierung an überkommenen bürgerlichen Werten, um das Soziale zu kategorisieren, zeigte sich in wirkmächtigen Leitnarrativen mit markanten Beschreibungskonstanten, etwa zum »gestörten« Verhältnis zur Arbeit, psychischer Labilität, Bildungs-, Kultur- und Morallösigkeit, normativen Festlegungen zu positiv konnotierten Leitbegriffen, wie »gute«, da geregelte Arbeit, stabile Familienverhältnisse, Ordnung, Leistung sowie bezüglich »guter«, »verschämter« Armer wie Altersrentner(inne)n oder Kindern.

Darüber hinaus zementierte die zeitweilige (Bundesrepublik) beziehungsweise letztlich dauerhafte (DDR) Renaissance eugenischer und sozialhygienischer Deutungsformen im Rahmen eines tradierten »Asozialen«-Diskurses¹⁹ das Wiederaufleben der Zweiteilung in »würdige« und »unwürdige« Bedürftige. Diese Art der Sozialhierarchisierung in den beiden Nachkriegsgesellschaften konnte wohl vor allem deswegen reüssieren, weil hier wie dort ein »fundamentales Bedürfnis nach Sicherheit und Normalität«,²⁰ nach einer Stabilisierung wie Balancierung sozialer Ordnung herrschte.

Scharnierzeiten: Erkundungen und Widersprüche

Steigende Löhne, das anhaltende Wirtschaftswachstum und »Vollbeschäftigung« – einerseits bestätigten die ökonomischen Rahmenbedingungen die sozialeuphorischen Selbstvergewisserungsmodi der Bundesrepublik in den 1960er Jahren. Andererseits ist während dieser sozialstaatlichen Expansionsphase aber auch festzustellen, inwiefern sich im Zuge eines soziokulturellen Wandlungsprozesses die Logiken sozialer Diagnosen veränderten. Hatten sozial Unterprivilegierte, allen voran Wohnungslose, nach verbreiteter Auffassung ihr Schicksal individuellen Verfehlungen zuschreiben, so stellten sich seit den frühen 1960er Jahren markante Verschiebungen gerade bezüglich der massenmedialen Kommentierung des Sozialen ein.²¹ Eine verstärkte Konzentration auf sozial- und regierungskritische Themen zog eine tendenzielle Perspektivänderung nach sich. Der Blick vieler Medien ging weg von Faktoren mutmaßlichen persönlichen Versagens und betonte deutlich strukturelle Mängel oder politische Versäumnisse. Zudem gerieten mit den gesellschaftlichen Umbrüchen Leitbegriffe wie »Teilhabe« und »Chancengleichheit« auf die soziopolitische Agenda. Damit verband sich die auf Zukunftsoptimismus und Machbarkeitsglaube gründende Vorstellung der westdeutschen Gesellschaft, sozial prekäre Vergesellschaftungsformen steuern und positiv beeinflussen zu können. Im Ergebnis beförderten die nun verstärkt nachzuweisenden differenzierten Deutungsformen und die insgesamt nachlassende Prägekraft des bürgerlichen Leitbildes als Bewertungsschablone²² eine spürbare öffentliche Solidarisierung mit Angehörigen des sozialen »Unten«. Doch nicht nur die Sagbarkeitsregeln wurden in diesem Zusammenhang signifikant erweitert; die um sich greifende Medialisierung ließ soziale Randlagen auch sichtbar werden.

Trotz jener Verständnis und Toleranz bemühen Lesarten war eine Hierarchisierung nach (imaginierten) gesellschaftlicher Respektabilität

weiterhin ausschlaggebend für den kommunikativen Umgang mit sozialer Unterprivilegierung. Augenfällig wird dieser Widerspruch bei dem Blick auf die unterschiedlichen symbolischen Konstruktionen von Altersrentner(inne)n und den an der urbanen Peripherie neu »entdeckten« »Randgruppen«. Erfuhren Erstere unumstrittene, häufig mitleidige Anerkennung ihrer sozialen Lage und wurde ihre (in der Regel als unverschuldet gedeutete) soziale Not allen voran mit entmaterialisierten Nöten wie Einsamkeit und Tristesse im Alter verknüpft, so waren nicht wenige mediale Sozialerzählungen über Menschen im Stadtrandgebiet von voyeuristischen und dadurch erniedrigenden Inszenierungsformen geprägt.²³ Obwohl eine grundsätzliche Tendenz zur Entdiskriminierung zu erkennen ist, lassen die immer wieder zu konstatierenden herablassenden Argumentations- und Visualisierungsmodi über die Lebensweise und den (vermeintlichen) Wertschöpfungsbereich von Obdachlosen und »Nichtseßhaften« recht deutlich auf die »Überhänge autoritärer und illiberaler Orientierung«²⁴ schließen. Letztlich ergeben diese Deutungsformen aufgrund der pluralistischen bundesdeutschen (Medien-)Öffentlichkeit ein komplexes Geflecht sozialer Kommentierung, das geprägt sein konnte vom Willen zur Verbesserung sozialer Missstände, der Sorge vor einer intergenerationellen Weitergabe »schädlicher« Verhaltensweisen (»Kultur der Armut«), aber auch dem Wunsch nach intensivierter sozialer, bisweilen strafrechtlicher Disziplinierung. Der zentrale Befund – die Existenz eines soziokulturellen Spannungsverhältnisses zwischen den so imaginierten »unteren« Bevölkerungsteilen und der »Normalgesellschaft« – wurde dadurch, bewusst oder unbewusst, zwangsläufig stetig reproduziert.

Die in Westdeutschland verbreitete Überzeugung, soziale Probleme könnten kontrolliert werden, korrespondierte zumindest auf planungstechnischer Ebene mit den zeitgleich ablaufenden Entwicklungen im Staatssozialismus. Wirtschaftliche Konsolidierung und außenpolitische Erfolge ließen das Selbstbewusstsein der Staats- und Parteiführung steigen, die in puncto sozialtechnologischer Einflussnahme kaum Grenzen zu kennen schienen. Die Dominanz propagandistischer Schlagworte wie »soziale Geborgenheit« und »Sicherheit« als »Wesensmerkmal« sozialistischer Gesellschaftsordnung ist jedoch mit den zeitgenössischen verwissenschaftlichten Diagnosen des Sozialen zu kontrastieren. Mit der verstärkten Hinwendung nach innen insbesondere nach dem Mauerbau brachten zahlreiche empirische Studien mannigfache Formen sozialer Randständigkeit zur Sprache. Gerade für Altersrentner(innen), kinderreiche Familien oder Alleinerziehende stellten die in der Regel unter Verschluss gehaltenen Studien gewichtige Abstände zur Durchschnittsbevölkerung sowie mate-

rielle Schwierigkeiten fest. Alarmiert waren deren Verfasser(innen) nicht zuletzt von mutmaßlichen kulturell-sozialen Defiziten, wie Bildungs- und Kulturmangel, »falsches« Wirtschaften, »leerer« Konsum und gesellschaftspolitische Indifferenz, gerade bei un- und angelernten Arbeiterfamilien und/oder Vielkinderfamilien. Die auch von der Staatsführung geteilte Befürchtung, diese Rückstände könnten den Weg zur »entwickelten sozialistischen Persönlichkeit« hemmen, führte im Rahmen einer verstärkten Politisierung des Sozialen letztlich dazu, dass bei Beurteilungsformen »abgehängter« Bevölkerungsschichten – besonders bei den Etikettierungen »Dissozialität« und, seit 1968 auch strafrechtlich verankert, »Asozialität« – konservative Ordnungs- und Orientierungsmuster dominierten.

Diese Befunde blieben indes der breiten DDR-Bevölkerung gemeinhin verborgen, denn die politisch offiziell abgesegneten medialen Sozialnarrative sollten dem Publikum vor allem die Erfolge des Regimes veranschaulichen. Populäre, bis zum Ende der DDR weitgehend stabile symbolische Sozialfiguren waren zum einen die bis ins hohe Lebensalter tätigen »rüstigen« Rentner(innen), denen die Gesellschaft aufgrund erworbener Verdienste um Aufbau und Arbeit Dankbarkeit und Demut entgegenzubringen hatte. Auch kinderreiche Familien, die als »anständig«, »ordentlich«, gut organisiert und politisch aktiv präsentiert wurden, erfuhren ihre symbolische Anerkennung. Formen sozialer Randständigkeit kamen kontrastierend dazu unter anderem in Gerichtsreportagen zur Sprache. Diese überaus pädagogisierten Positiv- und Negativentwürfe dienten nicht nur der Legitimierung des patriarchalischen (Sozial-)Staates, sondern vermittelten gleichzeitig eine zentrale Botschaft an Leser(innen) beziehungsweise Zuschauer(innen). Das Ergebnis war die Festsetzung sozial anerkannter, stark regulativer Lebensnormen, die um Werte wie Tugend und Verzicht, Zuverlässigkeit und Fleiß sowie, fundamental innerhalb der »Arbeitsgesellschaft« DDR (Martin Kohli), um (reguläre, geordnete) Arbeit kreisten. Die so vermittelten Verhaltensregeln festigten das Wunschbild des ehrbaren, sozial respektablen »Werkstätigen«, der als Pendant zu der aus der Arbeiterbewegung stammenden Kategorie des »Lumpenproletariats« gedacht wurde.²⁵ Die Etablierung und Stabilisierung symbolisch-sozialer Sinnwelten zeigt zugleich die Bedeutung eines zwar fürsorglichen, immer aber auch misstrauischen sozialistischen Staates, dessen Loyalitätsangebote vordergründig an »Normalbiographien«²⁶ adressiert waren. Damit impliziert war gleichzeitig das Versprechen, auch künftig soziale Sicherheit zu gewähren. Abweichungen – tatsächlich oder vorgestellt – konnten seitens der Politik beziehungsweise mittels des Strafrechts stigmatisiert und kri-

minialisiert werden, was gleichzeitig ein Instrument zur sozialen Disziplinierung schuf. Der letzte Punkt verweist – bei aller Ähnlichkeit in den Bewertungen und dem hier wie dort festzustellenden gesteigerten Interesse an sozialen Randlagen in den »langen« 1960er Jahren – auf eine markante Auseinanderentwicklung von Bundesrepublik und DDR, nämlich bezüglich der Festlegung und den Durchsetzungsmöglichkeiten sozial verbindlicher Verhaltensnormen.

Krisenjahre: Verstetigungen und Verschiebungen

Die beiden Ölkrisen von 1973 und 1979/80 markieren das Ende der »Blütezeit des Wohlfahrtsstaates« (Hartmut Kaelble). Diese globalen ökonomischen Zäsuren hatten unmittelbare Auswirkungen auf West-, mit Verzögerung auch auf Ostdeutschland.²⁷ In der Bundesrepublik mündete das plötzliche Ende der Prosperitätsillusion nacheinander in Krisendiskurse um eine »Neue Soziale Frage«, die »Neue Armut« und die »Zweidrittelsellschaft«. Als Bedingungsfaktor in Zeiten der »Vollbeschäftigung« nahezu bedeutungslos, avancierte Arbeitslosigkeit als nun beständige Begleiterin der konjunkturellen Entwicklung zu einem wesentlichen Strukturierungselement zeitdiagnostischer Deutungen des Sozialen, worauf die teils heftigen Debatten um die Reichweite sozialstaatlicher Interventions- und Präventionsmechanismen deuten. Daneben findet sich eine nun wieder verstärkte Nutzung individualistischer Erklärungen für soziale Abstiegsprozesse. Gerade konservative Beobachter(innen) beklagten hierbei fehlende Lebensplanung und mangelndes Sparverhalten, ungenügende Einstellungen zur Arbeit sowie moralische Schwächen. Teile der Medien oder auch Politiker(innen) im Bundestag polemisierten gar plakativ und mit Verweis auf Einzelfälle gegen diejenigen Bezieher(innen) staatlicher Leistungen, die das »vorherrschende Arbeits- und Leistungsethos ablehnt(en)«,²⁸ Solche Selbstverschuldungsdebatten um vermeintliche »Drückeberger« und eine »Hängematten«-Mentalität als Akte ritueller Kommunikation beförderten das Wiederaufleben früherer sozialskeptischer Deutungsgewohnheiten. Die mit Verve verhandelte Frage um die Verantwortung bei Teilen der sozial Benachteiligten kann als Versuch der Selbstverständigung und Reaktion auf die Abruptheit der sozioökonomischen Umbrüche interpretiert werden. Gleichzeitig legte die Verbindung aus Krisendiskursen, der weiteren Politisierung und Ausdifferenzierung der Massenmedien als Arenen sozialer Auseinandersetzungen und die gesteigerte Selbstreferenzialität²⁹ auch des Sozialen den Grundstein für ein stabiles, breites Panorama

sozialer Kommentierung. Daraus resultierte unter anderem die Einsicht, »Armut« als Sozialkategorie wieder eine größere Bedeutung beimessen zu müssen.

In der DDR begann mit der 1971 proklamierten »Einheit von Wirtschafts- und Sozialpolitik« die Phase des »entfalteten Sozialismus«. Diente die damit verbundene nochmalige Erweiterung des soziopolitischen Maßnahmenkataloges aufgrund ihrer pazifizierenden Stoßrichtung vor allem der Selbstberuhigung für die politische Führung,³⁰ so lassen sich dennoch auch (freilich teuer erkaufte) Erfolge ausmachen. Dazu ist unter anderem der Rückgang von Arbeiter- und Angestelltenhaushalten im Bereich einer empirisch festgelegten Armutsgrenze von 30 (1970) auf 10 Prozent (1988) zu zählen.³¹ Die soziale Situation vieler Rentner(innen), von Alten in Pflegeeinrichtungen, kinderreichen Familien, Alleinerziehenden, Straftentlassenen oder »Vertragsarbeitern« kollidierte hingegen bis zum Ende der DDR mit den von der Einheitspartei beharrlich verkündeten Egalitätspapieren. Die Individualisierung blieb dabei weiterhin die dominante Strategie im Umgang mit sozialen Problemen, worauf beispielsweise das rigide Vorgehen gegen »asoziales Verhalten« in der Ära Honecker deutet.³²

Und dennoch begann der Glaube an die offiziös verkündete Gleichheitsdoktrin in den 1980er Jahren zumindest subkutan zu schwinden, etwa in den Sozial- und Rechtswissenschaften, in Kunst und Literatur. Verglichen mit bundesdeutschen Entwicklungen verweist dies auf eine markante Phasenverschiebung, zum einen bezogen auf ein kritisches, selbstreflexives Hinterfragen sozialer Sicherungspostulate, zum anderen aber auch mit Blick auf die wachsende zeitdiagnostische Einsicht, einen gewissen »Kernbestand« sozial »Abgehängter« kaum auflösen zu können. Hieran wird abermals deutlich, inwiefern das Deuten des sozialen »Unten« quer zu blockübergreifenden Logiken verlaufen konnte.

Was bleibt? Ein Ausblick auf das vereinte Deutschland

Öffentlich verhandelte Befunde zum sozialen »Unten« waren in beiden deutschen Staaten sinnstiftende Konstrukte: Die hier nur angedeuteten Ähnlichkeiten bezüglich der sozialen Kategorisierung, gängiger Bewertungsrichtlinien oder der Etablierung bestimmter Kulturfiguren weisen auf Nähe und Ferne, Berührungspunkte, Modifikationen und Abweichungen von Bundesrepublik und DDR bei diskursiven und symbolischen Konstruktionsprozessen bezüglich sozialer Gegebenheiten. Die Beobachtung und Interpretation dieser Selbstdeutungsnarrative gestattet

Rückschlüsse auf gesellschaftlich akzeptierte Erwartungen an Normkonformität. Umgekehrt weisen die Aushandlungsformen sozial »unerhörten« Verhaltens auf zeitgenössische Vorstellungen vom sozial disreputierlichen unteren Spektrum der Gesellschaft. Sie gestatten aber auch einen Brückenschlag in die Gegenwart: In aktuellen Debatten über gesellschaftliche Randlagen fungieren soziale Zustandsbeschreibungen nicht unähnlich als symbolische Arrangements, die Aufschluss über gesellschaftlich akzeptables Sozialverhalten liefern. Gleichzeitig sind diese sinnbildlichen und manifesten Unterscheidungen zwischen »verschämter« und »unverschämter« Armut auch heute noch in Visualisierungs- und Sprachmustern zu erkennen.³³ Die Verhandlung von sozialem Prestige und sozialer Verachtung sowie bestimmte, von der politischen beziehungsweise konjunkturellen Gesamtsituation abhängige Ressentiments, diffamierende Sozialklischees und eine damit verbundene symbolische Aufwertung der Bezeichnenden (und umgekehrt Abwertung der Bezeichneten) sind offensichtlich jahrzehntelang eingeübte gesellschaftliche Klassifizierungs- und Kommunikationsmodi. Das Vorhandensein grenz- und systemübergreifender Analogien im geteilten Deutschland lässt – zumindest bezüglich sozialer Wahrnehmungsweisen – letztlich auch die Bedeutung der »harten« Zäsur 1989/90 verschwimmen.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 10/2015 »Unten« vom 2. März 2015.

Anmerkungen

Der Artikel fasst die Befunde einer Studie des Verfassers zusammen: Armut im geteilten Deutschland. Die Wahrnehmung sozialer Randlagen in der Bundesrepublik und der DDR, Frankfurt/M.–New York 2015. Aus Platzgründen muss dabei auf Quellenbelege verzichtet werden.

- 1 Bilanzierend Karl August Chassé, *Unterschichten in Deutschland. Materialien zu einer kritischen Debatte*, Wiesbaden 2010.
- 2 Nebst vielen Lutz Leisering, *Zwischen Verdrängung und Dramatisierung. Zur Wissenssoziologie der Armut in der bundesrepublikanischen Gesellschaft*, in: *Soziale Welt*, 44 (1993), S. 486–511.
- 3 Vgl. Horst Möller, *Demokratie und Diktatur*, in: *APuZ*, (2007) 1–2, S. 3–7, hier: S. 6.
- 4 Andreas Wirsching, *Für eine pragmatische Zeitgeschichtsforschung*, in: *APuZ*, (2007) 1–2, S. 13–18, hier: S. 16.
- 5 Konrad H. Jarausch, *Geschichte der Deutschen »diesseits der Katastrophe«*. Anmerkungen zu einem großen Werk, in: *Potsdamer Bulletin für zeithistorische Studien*, (2001) 23–24, S. 16–18, hier: S. 18.

- 6 Vgl. Christoph Kleßmann, Verflechtung und Abgrenzung, in: APuZ, (1993) 29–30, S.30–41; Konrad H. Jarausch, »Die Teile als Ganzes erkennen«. Zur Integration der beiden deutschen Nachkriegsgeschichten, in: Zeithistorische Forschungen, 1 (2004) 1, S.10–30.
- 7 Heinz-Herbert Noll/Friedrich Schuster, Soziale Schichtung und Wahrnehmung sozialer Ungleichheiten im Ost-West-Vergleich, in: Wolfgang Glatzer/Heinz-Herbert Noll (Hrsg.), Lebensverhältnisse in Deutschland. Ungleichheit und Angleichung, Frankfurt/M.–New York 1992, S.210–230, hier: S.210.
- 8 Vgl. Jens Gieseke, Ungleichheit in der Gesellschaftsgeschichte der DDR, in: Zeiträume. Potsdamer Almanach des Zentrums für Zeithistorische Forschungen, (2009), S.48–57.
- 9 Vgl. die Forderungen bei Ralph Jessen, Alles schon erforscht? Beobachtungen zur zeithistorischen DDR-Forschung der letzten 20 Jahre, in: Deutschland Archiv, 43 (2010) 6, S.1052–1064.
- 10 Grundlegend Georg Simmel, Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung, Leipzig 1908.
- 11 Hans Günter Hockerts, West und Ost – Vergleich der Sozialpolitik in den beiden deutschen Staaten, in: Zeitschrift für Sozialreform, 55 (2009) 1, S.41–56, hier: S.42.
- 12 Winfried Süß, Armut im Wohlfahrtsstaat, in: Hans Günter Hockerts/ders. (Hrsg.), Soziale Ungleichheit im Sozialstaat. Die Bundesrepublik Deutschland und Großbritannien im Vergleich, München 2010, S.19–42, hier: S.21
- 13 Vgl. L. Leisering (Anm. 2), S.508.
- 14 Heike Solga, Klassenlagen und soziale Ungleichheit in der DDR, in: APuZ, (1996) 46, S.18–27, hier: S.18.
- 15 Vgl. Marcel Boldorf, Sozialfürsorge, in: Hans Günter Hockerts et al. (Hrsg.), Geschichte der Sozialpolitik in Deutschland seit 1945, Bd. 8: 1949–1961. Deutsche Demokratische Republik. Im Zeichen des Aufbaus des Sozialismus, Baden-Baden 2004, S.477–494.
- 16 Vgl. Christoph Butterwegge, Armut in einem reichen Land. Wie das Problem verharmlost und verdrängt wird, Frankfurt/M. 2009, S.105.
- 17 Bernd Schäfers, Zum öffentlichen Stellenwert von Armut im sozialen Wandel der Bundesrepublik Deutschland, in: ders. (Hrsg.), Soziologie und Gesellschaftsentwicklung. Aufsätze 1966–1996, Opladen 1996, S.243–270, hier: S.253.
- 18 Vgl. für die Bundesrepublik Friederike Föcking, Fürsorge im Wirtschaftsboom. Die Entstehung des Bundessozialhilfegesetzes von 1961, München 2007.
- 19 Thomas Lindenberger, »Asoziale Lebensweise«. Herrschaftslegitimation, Sozialdisziplinierung und die Konstruktion eines »negativen Milieus« in der SED-Diktatur, in: Geschichte und Gesellschaft, 31 (2005), S.227–254, hier: S.230.
- 20 Christoph Sachße/Florian Tennstedt, Geschichte der Armenfürsorge in Deutschland, Bd. 4: Fürsorge und Wohlfahrtspflege in der Nachkriegszeit 1945–53, Stuttgart 2012, S.26.
- 21 Zur Kontextualisierung vgl. Christina von Hodenberg, Konsens und Krise. Eine Geschichte der westdeutschen Medienöffentlichkeit 1945–1973, Göttingen 2006, insb. S.293–301.
- 22 Vgl. Paul Nolte, Generation Reform. Jenseits der blockierten Republik, München 2004², S.57–72, insb. S.67f.

- 23 Vgl. etwa Christiane Reinecke, Vom schlechten Ruf der Neuen Städte: Trabantenstädte und die Herstellung sozialer Topographien in Westdeutschland, in: Zeiträume. Potsdamer Almanach des Zentrums für Zeithistorische Forschungen, (2010), S. 159–171.
- 24 Ulrich Herbert, Liberalisierung als Lernprozeß. Die Bundesrepublik in der deutschen Geschichte – eine Skizze, in: ders. (Hrsg.), Wandlungsprozesse in Westdeutschland. Belastung, Integration, Liberalisierung 1945–1980, Göttingen 2003², S. 7–49, hier: S. 15.
- 25 Vgl. T. Lindenberger (Anm. 19), S. 251; Christoph Lorke, Von Anstand und Liederlichkeit. Armut und ihre Wahrnehmung in der DDR (1961–1989), in: Zeithistorische Forschungen, 10 (2013) 2, S. 199–218.
- 26 Peter Niedermüller, Arbeit, Identität, Klasse. Der Sozialismus als Lebensentwurf, in: Klaus Roth (Hrsg.), Arbeit im Sozialismus – Arbeit im Postsozialismus. Erkundungen zum Arbeitsleben im östlichen Europa, Münster 2004, S. 23–36, hier: S. 29.
- 27 Vgl. Christoph Boyer, Zwischen Pfadabhängigkeit und Zäsur. Ost- und Westeuropäische Sozialstaaten seit den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts, in: Konrad H. Jarausch (Hrsg.), Das Ende der Zuversicht. Die siebziger Jahre als Geschichte, Göttingen 2008, S. 103–119.
- 28 Ilona Kickbusch, Problembereich Armut und Sozialhilfe, in: Bernhard Badura/Peter Gross, Sozialpolitische Perspektiven. Eine Einführung in Grundlagen und Probleme sozialer Dienstleistungen, München 1985, S. 185–215, hier: S. 185.
- 29 Vgl. Ralph Jessen, Bewältigte Vergangenheit – blockierte Zukunft? Ein prospektiver Blick auf die bundesrepublikanische Gesellschaft am Ende der Nachkriegszeit, in: K.H. Jarausch (Anm. 27), S. 177–195.
- 30 Vgl. Christoph Boyer, Einleitung, in: ders. (Hrsg.), Zur Physiognomie sozialistischer Wirtschaftsreformen. Die Sowjetunion, Polen, Tschechoslowakei, Ungarn, die DDR und Jugoslawien im Vergleich, Frankfurt/M. 2002, S. IX–XLII.
- 31 Vgl. Günter Manz, Armut in der DDR-Bevölkerung, in: Ludwig Elm (Hrsg.), Ansichten zur Geschichte der DDR, Eggersdorf 1997, S. 166–184, hier: S. 183.
- 32 Vgl. Sven Korzilius, »Asoziale« und »Parasiten« im Recht der SBZ/DDR. Randgruppen im Sozialismus zwischen Repression und Ausgrenzung, Köln 2005, S. 617.
- 33 Vgl. etwa Maja Malik, Armut in den Medien, in: APuZ, (2010) 51–52, S. 40–45.

Wahrnehmung sozialer Ausgrenzung

Die Frage nach der Aufrechterhaltung gesellschaftlichen Zusammenhalts gehört zum Kern soziologischer Gegenwartsdiagnosen: Armut hat sich trotz gestiegener Erwerbsquoten nicht verringert,¹ und die steigende Anzahl atypischer Beschäftigungsverhältnisse bringt Verunsicherung mit sich, sowohl materiell als auch für eine langfristige Lebensplanung.² Konsumchancen von Arbeitslosen verschlechtern sich;³ die Vermögenskonzentration hingegen hat sich intensiviert.⁴ Das Risiko, dauerhaft in einer von Armut gekennzeichneten Lebenslage zu verbleiben, ist nach wie vor groß und wird bis in die nächste Generation hineingetragen.⁵

Nach offizieller EU-Statistik war 2013 in Deutschland jeder Fünfte von Armut oder sozialer Ausgrenzung betroffen.⁶ Damit sind nach Definition von Eurostat, dem Statistikamt der EU, Menschen gemeint, auf die mindestens eins der drei folgenden Kriterien zutrifft: Armutsgefährdung, erhebliche materielle Entbehrungen und die Zugehörigkeit zu einem Haushalt mit sehr geringer Erwerbsbeteiligung. Aus Sicht der betroffenen Menschen stellen sich Armut und Arbeitslosigkeit als ein Defizit an gesellschaftlicher Teilhabe dar. Wer ist besonders von einem daraus resultierenden Gefühl der sozialen Ausgrenzung betroffen, welche Folgen lassen sich absehen – für das Individuum und für die Gesellschaft – und welche wohlfahrtsstaatlichen Rahmenbedingungen fördern gesellschaftliche Teilhabe?

Soziale Ausgrenzung und gesellschaftliche Teilhabe

Unterversorgung und Armut sind nicht hinreichend erfasst, wenn man lediglich materielle Ressourcendefizite im Blick hat. Mit der seit Ende der 1990er Jahre geführten Debatte um soziale Ausgrenzung wurde der Blick deshalb auf Teilhabeaspekte gerichtet, die zwar mit Einkommensarmut in Verbindung stehen, aber darüber hinaus die Integration in wei-

tere relevante Gesellschaftsbereiche thematisieren, allen voran die Einbindung in den Arbeitsmarkt und daraus abgeleitete Partizipation sozialer, politischer und kultureller Art.⁷ Im Mittelpunkt steht, soziale Grundrechte zu gewährleisten und ein soziokulturelles Existenzminimum sicherzustellen. Soziale Ausgrenzung kann vor diesem Hintergrund als kumulativer und interdependenter Prozess der Benachteiligung in einer Vielzahl unterschiedlicher, für die Lebensführung relevanter Funktionsbereiche der Gesellschaft definiert werden. Welche Bereiche das sind, ihre Konkretisierung und Bedeutung für soziale Ausgrenzung, variiert mit dem gesellschaftlichen Kontext: Jede Gesellschaft bietet spezifische Vergleichsmaßstäbe für die Definition kultureller, ökonomischer, sozialer und politischer Zugehörigkeiten an.⁸ In Europa wird der dominante Integrationsmodus von der Arbeitsmarktbeteiligung abgeleitet, sodass sich Zugehörigkeit und Ausschluss wesentlich über die Integration in das Erwerbsleben und das soziale Sicherungssystem definieren.

Insbesondere die mit dem Ausgrenzungsbegriff suggerierte simple Gegenüberstellung eines Drinnen und Draußen wird mitunter kritisiert, weil damit die vielfältigen Beziehungen zwischen den In- und Exkludierten aus dem Blickfeld gerieten und eine Stigmatisierung der Ex- und eine Idealisierung der Inkludierten einherginge.⁹ Stattdessen schaut man auf Prekarisierungstendenzen und Verunsicherung als Folge von Veränderungen am Arbeitsmarkt und der sozialen Sicherungssysteme. Auch in dieser Debatte werden Teilhabechancen als unmittelbar abhängig von der materiellen Lage und von der Arbeitsmarktintegration gedacht.¹⁰

Gestützt durch das Sozialberichterstattungssystem der EU wohnt dem Begriff der sozialen Ausgrenzung aber nach wie vor politische Schlagkraft inne. Soziale Benachteiligungen unterliegen dabei einem spezifischen Deutungsmuster – sie werden mehrdimensional und prozesshaft gedacht und mit Rahmenbedingungen verknüpft, die gesellschaftliche Teilhabechancen ermöglichen sollen. Auch der Teilhabebegriff hat keine klar zu umreißende theoretische Heimat und umschreibt vor allem eine politische Handlungsperspektive.¹¹ Wie die Armutsforschung ist auch die Ausgrenzungs- und Teilhabeperspektive nur normativ und innerhalb gesellschaftlicher Kontexte mit Inhalt zu füllen.

Wie wird soziale Ausgrenzung gemessen?

Bisherige Versuche, soziale Ausgrenzung empirisch zu messen, konzentrieren sich in der Hauptsache auf Einkommen, Erwerbstätigkeit und Lebens-

standard. Entsprechende Indikatoren, die aufsummiert auf ein Ausgrenzungsrisiko hindeuten sollen, sind zumeist relative Einkommensarmut, (Langzeit-)Arbeitslosigkeit und ein geringes Konsumpotenzial, gemessen daran, ob man sich bestimmte Dinge leisten kann, etwa die Beheizung der Wohnung, eine warme Mahlzeit am Tag, eine Waschmaschine oder eine Urlaubsreise. Es werden relativ willkürlich Schwellenwerte definiert, ab denen soziale Benachteiligung in Ausgrenzung umschlägt. Operationalisierungen dieser Art markieren keinen Ort außerhalb der Gesellschaft, sondern kennzeichnen soziale Benachteiligung in einer extremen Form. Dass vor allem Armut und Arbeitslosigkeit für eingeschränkte gesellschaftliche Teilhabe stehen, ist insofern plausibel, als dass sich aus der Arbeitsmarktanbindung sozialversicherungsrechtliche sowie lebensstandardsichernde und identitätsstiftende Momente ableiten lassen. Das Verständnis von benachteiligten Lebenslagen erfährt eine Erweiterung, wenn auch subjektive Indikatoren, in diesem Fall das subjektive Teilhabe- oder Ausgrenzungsempfinden, erhoben werden, beispielsweise durch die Frage nach der Zufriedenheit mit der Teilhabe am gesellschaftlichen Leben oder ob man sich ausgeschlossen fühlt.

Integration und Ausgrenzung werden individuell erfahren und spiegeln nicht ohne Weiteres die nach objektiven Kriterien gute oder schlechte Lebenslage wider. Die Messung gesellschaftlicher Teilhabe über subjektive Indikatoren gewährleistet deshalb ein tiefer gehendes Verständnis von Unterversorgungslagen. So lassen sich Dissonanzen freilegen, zum Beispiel, ob und warum Ausgrenzungsempfinden trotz objektiv guter Lebenslage vorherrscht oder umgekehrt, wie es zu der positiven Wahrnehmung ausgeprägter Teilhabechancen trotz einer Unterversorgung in zentralen Lebensbereichen kommt. Die eigene Sicht auf individuelle Teilhabechancen sagt etwas darüber aus, wie Handlungsmöglichkeiten eingeschätzt werden und wie mit zur Verfügung stehenden Ressourcen umgegangen wird. Daraus kann auch auf Schutzmechanismen geschlossen werden.

Objektive Lebenslage und subjektive Einschätzung der Teilhabechancen

Ressourcen- und integrationstheoretische Überlegungen gehen davon aus, dass die subjektive Wahrnehmung der eigenen Teilhabechancen den Zugang zu materiellen Ressourcen und sozialer Absicherung im Großen und Ganzen widerspiegelt. Teilhabemöglichkeiten werden dann als verwirklicht angesehen, wenn die basalen Integrationsdimensionen wie

Lebensstandard und Versorgungssicherheit garantiert sind und der normativen Erwartung an die Gewährleistung sozialer Grundrechte entsprochen wird. Die Arbeitsmarktanbindung ist dabei dominant, denn sie steuert auch Anerkennungs- und Integrationsprozesse.

Wenn Menschen den Anschluss an den durchschnittlichen Lebensstandard einer Gesellschaft verlieren, kann ihre Bindung an den allgemeinen Wertekonsens loser werden, der Abstand zur allgemein gültigen Gesellschaftsordnung größer. Teilhabechancen erscheinen dadurch möglicherweise eingeschränkt.¹² Kann man sich bestimmte Dinge nicht mehr leisten, führt der Vergleich mit Freunden oder Arbeitskollegen dazu, dass der eigene Lebensstandard als defizitär wahrgenommen wird. Dies kann Rückzug, Scham und Resignation zur Folge haben, sodass sich diejenigen mit einem unterdurchschnittlichen Lebensstandard der Gesellschaft nicht voll und ganz zugehörig fühlen.¹³

Auch die Einbettung in soziale Netzwerke kann eine entscheidende Integrationsdimension sein. Die Qualität und Quantität sozialer Interaktionen in der Familie, Verbindlichkeiten mit Freunden, Bekanntschaften und Beziehungen zu Arbeitskollegen spielen eine Rolle, um sich gesellschaftlich integriert zu fühlen. Auch die Mitgliedschaft in Vereinen und ehrenamtliches Engagement nähren das Gefühl, anerkannt zu sein und eine wichtige Rolle im sozialen Gefüge zu spielen. Möglicherweise wird auf diesen sozialen Nahbereich sogar verstärkt zurückgegriffen, wenn andere Lebensbereiche von Benachteiligungen gekennzeichnet sind, sodass eine Verlagerung und ein Ausgleich stattfinden – statt aus der Arbeitsmarktintegration speist sich Teilhabeempfinden dann verstärkt aus der Einbindung in den sozialen Nahbereich. Wie wichtig Unterstützungsressourcen dieser Art aus dem privaten Bereich für gesellschaftliche Teilhabe sind, hängt davon ab, in welcher Art und Weise ein Wohlfahrtsstaat soziale Sicherheit gewährleistet.

Die bisherige Forschung hebt insbesondere die Arbeitsmarktanbindung als Determinante für Teilhabe einschätzungen hervor: Vor allem Arbeitslose fühlen sich der Gesellschaft nicht mehr zugehörig. Der Bezug von Leistungen nach Sozialgesetzbuch II ist mit einer sich verschlechternden Wahrnehmung von Teilhabechancen verknüpft, mit der Beendigung des Leistungsbezugs verbessert sich diese.¹⁴ Das Normalarbeitsverhältnis ist am stärksten mit einer positiven Einschätzung der gesellschaftlichen Teilhabe verbunden. Davon abweichende Beschäftigungsformen wie beispielsweise Befristungen und Leiharbeit können dieses positive Integrationsgefühl nicht im gleichen Ausmaß vermitteln, was zu großen Teilen auf die damit verbundenen ökonomischen Benachteiligungen zurückzuführen

ren ist.¹⁵ Zugleich ist die mit atypischer Beschäftigung verbundene Bewertung von Teilhabe stark abhängig davon, wie sie im Erwerbsverlauf kontextualisiert ist, ob sie beispielsweise als Einstieg in die Vollbeschäftigung am Anfang einer Erwerbsbiografie steht oder die einzige Alternative zur Arbeitslosigkeit darstellt.

Wer in mehreren Lebensbereichen materieller und immaterieller Art dauerhaft benachteiligt ist, beklagt am häufigsten ein Ausgrenzungsgefühl.¹⁶ Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass materielle und soziale Benachteiligungen kumulieren: Arbeitslosigkeit und Armut wirken sich auf lange Sicht negativ auf die Qualität und Quantität der sozialen Beziehungen aus. Funktionierende und stabile soziale Netzwerke können aber auch negative Konsequenzen von prekären Lebensbedingungen abschwächen. Daraus folgt, dass objektive und subjektive Exklusion nicht immer übereinstimmen und es alters- und bildungsbedingte Abweichungen gibt.¹⁷

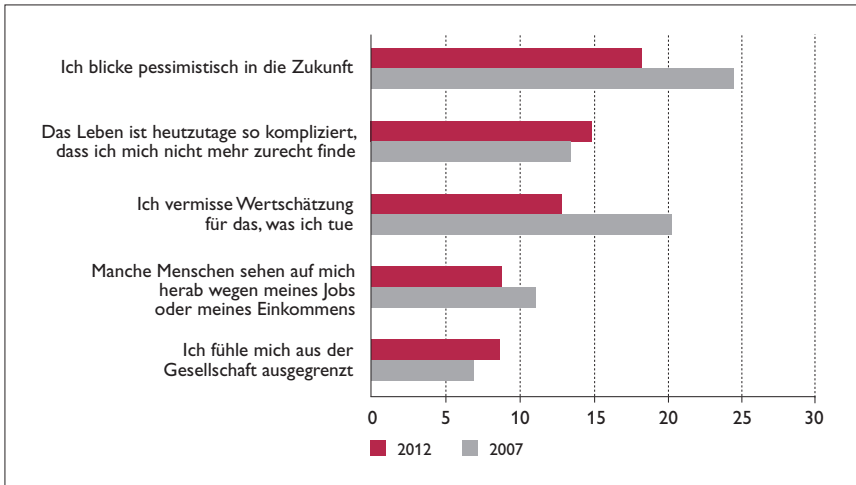
Die Ungleichheit der gesellschaftlichen Teilhabemöglichkeiten hat sich in der Wahrnehmung der Befragten zwischen 1998 und 2007 verstärkt:¹⁸ Privilegierte Bevölkerungsgruppen – hohes Einkommen, hoher beruflicher Status, Selbsteinordnung in einer hohen Gesellschaftsschicht – sehen für sich in diesem Zehnjahreszeitraum einen Chancenzuwachs; benachteiligte Gruppen – niedriges Einkommen, Arbeitslose, Selbsteinstufung unten in der gesellschaftlichen Hierarchie – eine Schwächung ihrer Möglichkeiten. Weitere Spaltungstendenzen lassen sich erkennen: Aus dem Arbeitsmarkt ausgeschlossen zu sein, bedeutet nach der Umsetzung der Arbeitslosengeld-II-Reformen mehr denn je, sich seiner gesellschaftlichen Teilhabechancen beraubt zu sehen. Im Folgenden konzentriere ich mich auf einen europäischen Datensatz (European Quality of Life Survey) der Jahre 2007 und 2012, um die subjektive Wahrnehmung sozialer Ausgrenzung für Deutschland und im europäischen Ländervergleich darzustellen.¹⁹

Subjektive Wahrnehmung sozialer Ausgrenzung in Deutschland und Europa

Die gute Nachricht ist, dass sich die Wahrnehmung der individuellen Teilhabechancen von 2007 auf 2012 insgesamt nicht weiter verschlechtert hat. Allerdings blickten 2012 immer noch 18 Prozent der deutschen Bevölkerung pessimistisch in die Zukunft, 13 bis 15 Prozent gaben an, dass sie sich nicht zurecht fänden, weil ihnen das Leben zu kompliziert erscheine, oder sie vermissten Wertschätzung für das, was sie tun. Jeweils neun Prozent der Bevölkerung in Deutschland beklagten fehlenden Respekt oder fühl-

ten sich aus der Gesellschaft ausgegrenzt (*Abbildung 1*). Jeder Fünfte konnte sowohl 2007 als auch 2012 zwei oder mehr dieser Aussagen zustimmen. Im nächsten Schritt wird gezeigt, welche Lebensumstände zu einer solchen Selbsteinschätzung beitragen.

Abb. 1: Subjektive Wahrnehmung sozialer Ausgrenzung in Deutschland 2007 und 2012



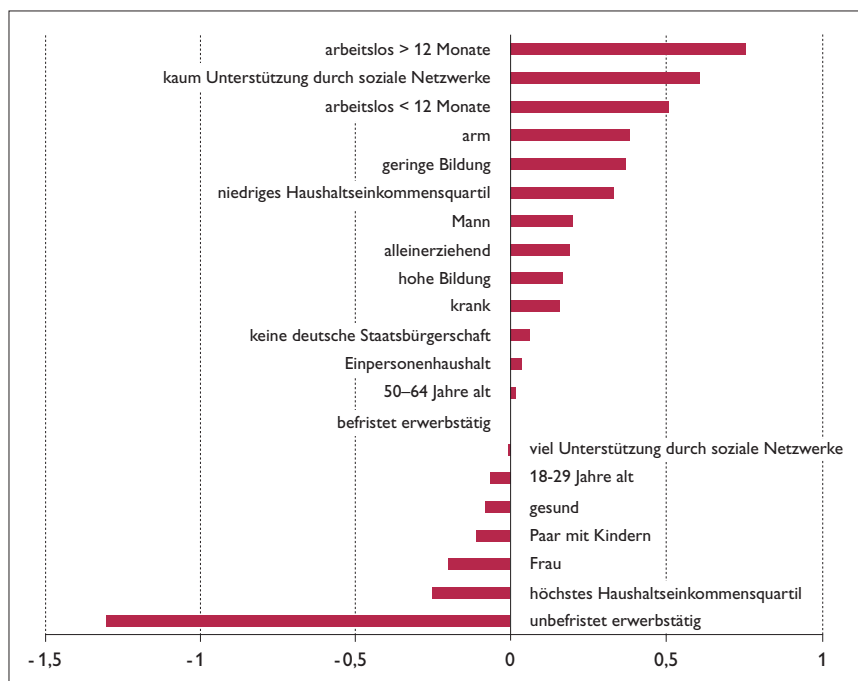
Die Prozentzahlen geben die Zustimmung zu der jeweiligen Aussage an (»stimme zu« und »stimme stark zu« zusammengefasst).

Quelle: European Quality of Life Survey 2007 und 2012; eigene Auswertung.

Dafür wurde ein Index über die Ablehnung und Zustimmung hinsichtlich dieser fünf verschiedenen Aussagen gebildet. Je höher der Indexwert, desto höher die aufsummierte Zustimmung zu den fünf Aussagen, desto höher das Ausgrenzungsempfinden. Der Index ist unter Berücksichtigung fehlender Werte auf eine Reichweite von 0 bis 5 normiert und zeigt für 2012 einen Mittelwert von 1,94 an, nahezu auf dem gleichen Niveau wie 2007 (2,0). *Abbildung 2* zeigt die Abweichungen vom Mittelwert im Jahr 2012 für verschiedene Bevölkerungsgruppen.

Insbesondere Arbeitslose sind in hohem Maße durch das Gefühl belastet, nicht mehr Teil der Gesellschaft zu sein. Langzeitarbeitslose beklagen mit Abstand am häufigsten die Einschränkung ihrer Teilhabechancen. Erwerbstätigkeit transportiert also auch 2012 in starkem Maße die Wahrnehmung, zur Gesellschaft dazuzugehören. Unbefristet Beschäftigte

Abb. 2: Subjektives Ausgrenzungsempfinden nach Bevölkerungsgruppen, durchschnittliche Indexwerte



Abweichungen vom Mittelwert, Index für subjektives Ausgrenzungsempfinden, der die Ablehnung (niedrige Werte) oder Zustimmung (hohe Werte) zu den einzelnen Aussagen aus *Abbildung 1* aufsummiert. Negative Abweichungen vom Mittelwert zeigen ein überdurchschnittliches Integrationsempfinden an, positive Abweichungen ein überdurchschnittliches Ausgrenzungsempfinden.

Quelle: European Quality of Life Survey 2012.

bringen das stärkste Integrationsempfinden zum Ausdruck. Geringe Bildung, niedriges Einkommen und Armut – Faktoren, die eng verknüpft sind mit Arbeitslosigkeit – gehen ebenfalls mit einem überdurchschnittlichen Ausgrenzungsempfinden einher. Multivariate Analysen bestätigen, dass bei unabhängiger Betrachtung dieser Faktoren Arbeitslosigkeit für sich genommen den stärksten Einfluss auf das Ausgrenzungsempfinden ausübt, auch wenn damit im Haushaltskontext keine Verarmung einhergeht. Armut wirkt ebenfalls unter Kontrolle anderer Faktoren stark auf das Ausgrenzungsempfinden. Ein geringes Bildungsniveau hingegen bedeutet nur

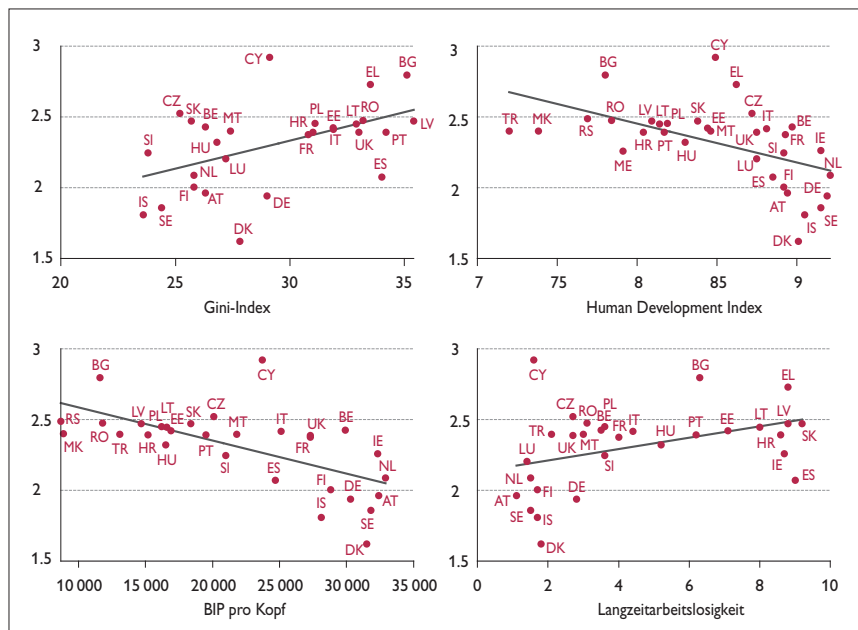
im Zusammenhang mit Armut oder Arbeitslosigkeit, dass man sich nicht der Gesellschaft zugehörig fühlt. Das gleiche gilt für Alleinerziehende, eine Bevölkerungsgruppe mit einem überdurchschnittlichen Ausgrenzungsempfinden, das sich aber in der Hauptsache über Armut und geringe Erwerbseinbindung erklären lässt. Keine deutsche Staatsbürgerschaft zu besitzen – anders lässt sich mit diesen Daten eine Annäherung an Personen mit Migrationshintergrund nicht operationalisieren – ist ebenfalls nicht mit einem ausgeprägten Ausgrenzungsempfinden verknüpft, es sei denn, in dieser Bevölkerungsgruppe kumulieren die Hauptmerkmale für soziale Ausgrenzung – Armut und Arbeitslosigkeit.

Davon losgelöst sind es zwei Lebensumstände, die ein Ausgrenzungsempfinden mit sich bringen können: auf wenig Sozialkontakte zählen zu können, die im Bedarfsfall mit Rat und Tat sowohl finanziell als auch emotional unter die Arme greifen. Und: Fehlen die gesundheitlichen Voraussetzungen für Interaktion, ist Ausgrenzungsempfinden wahrscheinlich – Krankheit ist mit einem überdurchschnittlich ausgeprägtem Empfinden von Ausschluss verknüpft. Im Vergleich zu 2007, hier nicht ausgewiesen, gibt es keine Abweichungen bei der Betroffenheit dieser einzelnen Bevölkerungsgruppen, die Werte sind auf gleichem Niveau oder nur geringfügig niedriger. Wie auch in den Jahren davor sind es Arbeitslosigkeit, Armut und mangelnde soziale Unterstützungsbezüge, die Ausgrenzungsempfinden verursachen.

Im Vergleich zu anderen Ländern der EU ist das durchschnittliche Ausgrenzungsempfinden in Deutschland relativ niedrig. Nur die Bevölkerung in Dänemark, Island und Schweden äußert sich noch positiver über ihre wahrgenommenen Teilhabechancen. Es sind viele ost- und südeuropäische Länder, deren Bevölkerung sich am wenigsten integriert fühlt: EU-Schlusslichter in dieser Hinsicht sind Griechenland, Bulgarien und Zypern. *Abbildung 3* zeigt das durchschnittliche Ausgrenzungsempfinden in der EU entlang einiger Länderspezifika: dem Bruttoinlandsprodukt als materiellem Wohlstandsindikator, dem Gini-Index als Maß für die Ungleichverteilung der Einkommen, der Verbreitung von Langzeitarbeitslosigkeit sowie dem Human Development Index (HDI) der Vereinten Nationen, der Einkommen, Bildung und Lebenserwartung in einem Maß verdichtet.

Die Zugehörigkeit zur Gesellschaft wird tendenziell in Ländern mit mehr Einkommensgleichheit, mehr materiellem Wohlstand, besseren Lebensbedingungen und weniger Langzeitarbeitslosigkeit positiver wahrgenommen. Bei dieser Darstellung handelt es sich nur um eine grobe Annäherung an Ländercharakteristika, die die Wahrnehmung von Ausgrenzungsempfinden tendenziell vermindern helfen. Deutschland, Spanien und

Abb. 3: Wahrgenommene soziale Ausgrenzung in Europa



Ausgewiesen ist pro Land der durchschnittliche Indexwert wahrgenommener sozialer Ausgrenzung analog zu *Abbildung 2*. AT: Österreich; BE: Belgien; BG: Bulgarien; CY: Zypern; CZ: Tschechische Republik; DE: Deutschland; DK: Dänemark; EE: Estland; EL: Griechenland; ES: Spanien; FI: Finnland; FR: Frankreich; HR: Kroatien; HU: Ungarn; IE: Irland; IT: Italien; IS: Island; LT: Litauen; LU: Luxemburg; LV: Lettland; ME: Montenegro; MK: Mazedonien; MT: Malta; NL: Niederlande; PL: Polen; PT: Portugal; RO: Rumänien; SE: Schweden; SI: Slowenien; SK: Slowakei; RS: Serbien; TR: Türkei; UK: Vereinigtes Königreich.

Quelle: European Quality of Life Survey 2011/12; OECD; Eurostat; World Bank Group; European Working Conditions Survey 2010; eigene Berechnungen.

Dänemark fallen dabei beispielsweise hinsichtlich der Einkommensungleichheit aus dem Rahmen. Eine vergleichsweise starke Polarisierung zwischen Arm und Reich übersetzt sich in diesen Ländern nicht in ein entsprechendes Ausmaß an durchschnittlichem Ausgrenzungsempfinden. Zeigt der HDI ein bestimmtes Niveau an Lebensbedingungen an, verliert sich der Zusammenhang mit dem Ausgrenzungsempfinden. Das gleiche gilt für Länder mit niedriger Langzeitarbeitslosigkeit. Eine weiterführende Mehrebenenanalyse, die die Zusammensetzung der Bevölkerung nach

sozioökonomischen Faktoren berücksichtigt, zeigt, dass es in erster Linie die oben beschriebenen Individualmerkmale (Erwerbsstatus, Einkommen, Bildung und andere) in den einzelnen Ländern sind, die das Ausgrenzungsempfinden dominant erklären. Sie haben einen stärkeren Einfluss als allgemeiner Wohlstand und Gleichheit im Ländervergleich. Die Abbildung ist somit vor allem ein Hinweis darauf, dass in Ländern, in denen die Haushaltseinkommen dichter beieinander liegen und das Wohlstandsniveau höher ist, auch weniger Menschen in Armut leben und die Integration der Bevölkerung in den Arbeitsmarkt besser gelingt. Unter Berücksichtigung weiterer Ländercharakteristika zu sozialer Sicherheit und Flexibilitätsmerkmalen von Arbeitsmarktpolitik zeigt sich, dass es insbesondere ein ausgewogener Mix von Sicherheits- und Flexibilisierungsmaßnahmen ist, der Menschen mit prekärer Erwerbssituation vor starkem Ausgrenzungsempfinden bewahrt.²⁰ Die Erklärungssuche für unterschiedlich ausgeprägtes Ausgrenzungsempfinden im Ländervergleich steht erst am Anfang und muss sich verstärkt der länderspezifischen Gewichtung einzelner Integrationsdimensionen widmen und die wohlfahrtsstaatlichen Rahmenbedingungen differenzierter berücksichtigen. Zwar moderiert EU-weit die Arbeitsmarkteinbindung die Einschätzung der gesellschaftlichen Teilhabe. Nicht in allen Ländern trägt Arbeitslosigkeit und fehlende Bildung aber so stark zum Ausgrenzungsempfinden bei wie in Deutschland.

Fazit

Die Wahrnehmung sozialer Ausgrenzung zeigt Defizite an, die die Menschen in der Verwirklichung ihrer Lebenschancen stark beeinträchtigen. Das Gefühl, kein vollwertiges Mitglied der Gesellschaft zu sein, belastet nicht nur die Gesundheit und das Wohlergehen der betroffenen Personen. Mündet es in Perspektiv- und Orientierungslosigkeit, können daraus Proteste und kriminelle Handlungen entstehen, die die Stabilität der Gesellschaft im Ganzen gefährden. Die im europäischen Vergleich moderate Ausprägung von Ausgrenzungsempfinden in Deutschland sowie die Stabilität der Ausgrenzungsquote seit Mitte der 2000er Jahre sind kein Grund zur Zurückhaltung in der sozialpolitischen Bearbeitung dieses Phänomens. Mit der Verfestigung von Armut, die sich in den vergangenen Jahren herauskristallisiert, verstetigt sich auch die Wahrnehmung sozialer Ausgrenzung in bestimmten Bevölkerungsgruppen. Die hier vorgestellten Befunde zeigen, wie stark Ausgrenzungsempfinden auf soziale Benachteiligungen zurückzuführen ist, die arbeitsmarkt- und integrationspolitisch

sowie wohlfahrtsstaatlich steuerbar sind: Arbeitslosigkeit und Armut, die an geringe Qualifikation gebunden sind, prekäre Erwerbsverhältnisse oder Krankheit, die in Perspektivlosigkeit münden. Um den gesamtgesellschaftlichen Zusammenhalt zu fördern, braucht es eine verstärkte Konzentration auf diejenigen, die sich dauerhaft in einer von Armut und sozialer Ausgrenzung gekennzeichneten Lebenslage befinden und deren soziale Netzwerke die Unterstützung, die sie brauchen, nicht aufbringen können – eine weniger arbeitsmarktfixierte Politik der Anerkennung und eine über soziale Sicherungssysteme transportierte Wertschätzung von Menschen, die ihre Lebenslage nicht aus eigener Kraft stabilisieren können.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 10/2015 »Unten« vom 2. März 2015.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Statistisches Bundesamt, Armutsschwelle und Armutsgefährdung in Deutschland, www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/EinkommenKonsumLebensbedingungen/LebensbedingungenArmutsgefahrdung/Tabellen/EUArmutsschwelleGefahrdung_SILC.html (2.2.2015).
- 2 Vgl. Robert Castel/Klaus Dörre (Hrsg.), Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts, Frankfurt/M. 2009.
- 3 Vgl. Bernhard Christoph/Torsten Lietzmann, Je länger, je weniger? Zum Zusammenhang zwischen der Dauer des ALG-II-Leistungsbezugs und den materiellen Lebensbedingungen der Betroffenen, in: Zeitschrift für Sozialreform, 59 (2013) 2, S. 167–196.
- 4 Vgl. Markus M. Grabka/Christian Westermeier, Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland, in: DIW-Wochenbericht, 81 (2014) 9, S. 151–164.
- 5 Vgl. Petra Böhnke/Boris Heizmann, Die intergenerationale Weitergabe von Armut bei MigrantInnen zweiter Generation, in: Hildegard Weiss et al. (Hrsg.), Zwischen den Generationen, Wiesbaden 2014, S. 137–166; Olaf Groh-Samberg, No Way Out – Dimensionen und Trends der Verfestigung der Armut in Deutschland, in: Sozialer Fortschritt, 12 (2014), S. 307–315.
- 6 Vgl. Statistisches Bundesamt 2014, www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2014/12/PD14_454_634.html (2.2.2015).
- 7 Vgl. Heinz Bude, Die Überflüssigen als transversale Kategorie, in: Peter. A. Berger/Michael Vester (Hrsg.), Alte Ungleichheiten, neue Spaltungen, Opladen 1998; Petra Böhnke, Am Rande der Gesellschaft. Risiken sozialer Ausgrenzung, Opladen 2006; Martin Kronauer, Exklusion. Die Gefährdung des Sozialen im hoch entwickelten Kapitalismus, Frankfurt/M. 2010.
- 8 Vgl. Petra Böhnke/Hilary Silver, Social Exclusion, in: Alex C. Michalos (Hrsg.), Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research, Dordrecht 2014, S. 6064–6069.

- 9 Vgl. Janina Zeh, Exklusion: Ursprung, Debatten, Probleme, 21.2.2013, www.weiterdenken.de/de/2013/02/21/exklusion-ursprung-debatten-probleme (2.2.2015).
- 10 Vgl. Robert Castel, Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit, Konstanz 2000; R. Castel/K. Dörre (Anm. 2).
- 11 Vgl. Peter Bartelheimer, Politik der Teilhabe. Ein soziologischer Beipackzettel, FES Working Paper 1/2007.
- 12 Vgl. Emile Durkheim, Der Selbstmord, Frankfurt/M. 1997 (1897); Robert K. Merton, Social Theory and Social Structure, New York 1968 (1938).
- 13 Vgl. Walter G. Runciman, Relative Deprivation and Social Justice, London 1972.
- 14 Vgl. Evelyn Sthamer/Jan Brülle/Lena Opitz, Inklusive Gesellschaft – Teilhabe in Deutschland. Soziale Teilhabe von Menschen in prekären Lebenslagen, ISS-aktuell 19/2013.
- 15 Vgl. Stefanie Gundert/Christian Hohendanner, Do Fixed-Term and Temporary Agency Workers Feel Socially Excluded? Labour Market Integration and Social Well-Being in Germany, in: Acta Sociologica, 57 (2014) 2, S. 135–152.
- 16 Vgl. Duncan Gallie/Serge Paugam, Social Precarity and Social Integration, Luxemburg 2003; P. Böhnke (Anm. 8); Sandra Popp/Brigitte Schels, Do You Feel Excluded? The Subjective Experience of Young State Benefit Recipients in Germany, in: Journal of Youth Studies, 11 (2008) 2, S. 165–191.
- 17 Vgl. Heinz Bude/Ernst-Dieter Lantermann, Soziale Exklusion und Exklusionsempfinden, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 58 (2006) 2, S. 233–252.
- 18 Vgl. Petra Böhnke, Determinanten und Entwicklung subjektiv wahrgenommener Teilhabechancen, in: Martina Löw (Hrsg.), Vielfalt und Zusammenhalt. Verhandlungen des 36. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Bochum und Dortmund 2012, Frankfurt/M.–New York 2014 (CD-ROM).
- 19 Mein Dank geht an Isabel Valdés Cifuentes, die die statistische Auswertung des Datenmaterials freundlicherweise unterstützt hat.
- 20 Vgl. Isabel Valdés Cifuentes/Petra Böhnke, Unsichere Beschäftigung und sozialer Zusammenhalt in Europa, Vortrag, 37. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, Trier, 6.–10.10.2014, www.sociologie.de/fileadmin/user_upload/Sektion_Soziale_Indikatoren/Sektionstagung2014/ST2014_Valdes_Boehnke.pdf (2.2.2015).

Ende der Aufstiegsgesellschaft?

Die Chance auf sozialen Aufstieg ist ein Grundpfeiler der sozialen Ordnung in kapitalistischen Marktgesellschaften. Die Hoffnung auf sozialen Aufstieg entfesselte über Jahrhunderte hinweg – und tut dies in weiten Teilen der Welt noch heute – ungeheure Energien, die zu immensen Arbeitsleistungen, zu Disziplin, Verzicht und Leidensfähigkeit im Dienste einer besseren Zukunft anspornten. Gleichzeitig gilt die Möglichkeit sozialer Aufstiege als zentrales Kriterium für Leistungsgerechtigkeit und die Offenheit einer Gesellschaft. Gerade mit den Veränderungen hin zu einer aktivierenden und investiven Sozialpolitik ist die Chancengerechtigkeit, die sich auf die Ermöglichung sozialer Mobilität richtet, ins Zentrum gerückt. Untersuchungen zur Chancengleichheit etwa im Bildungssystem oder im Hinblick auf intergenerationale soziale Mobilität bescheinigen jedoch der deutschen Gesellschaft eine geringe Chancengleichheit. Die Chance auf einen höheren Bildungsabschluss oder eine höhere berufliche Position ist in Deutschland übermäßig stark abhängig von der sozialen Herkunft. Und das gilt selbst dann noch, wenn Leistungsindikatoren (wie schulrelevante Kompetenzen beziehungsweise Bildungsabschluss) dabei in Rechnung gestellt werden. Erst in jüngerer Zeit zeigen Studien hier eine leichte Tendenz zu mehr Chancengleichheit. So hat sich im Verlauf der PISA-Studien Deutschlands Position im Hinblick auf die Herkunftsabhängigkeit schulischer Kompetenzen zunehmend verbessert, und auch Studien zur intergenerationalen Bildungs- und Klassenmobilität weisen auf leicht zunehmende Chancengleichheiten hin, freilich ausgehend von einem vergleichsweise geringen Niveau.¹

Für die Wahrnehmung und Legitimation sozialer Ungleichheit spielen jedoch *relative* Chancenungleichheiten möglicherweise eine geringere Rolle als *absolute* Mobilitätserfahrungen, also Erfahrungen einer Verbesserung der eigenen Statusposition und des Lebensstandards im Vergleich zu den eigenen Eltern beziehungsweise im Vergleich zu früheren Zei-

ten. Diese absoluten Mobilitätserfahrungen hängen in hohem Maße von strukturellem sozialem Wandel ab, wie dem Tempo der Bildungsexpansion, der Form des berufsstrukturellen Wandels, dem Wirtschaftswachstum, der Einkommensentwicklung und dem technologischen Fortschritt. Die Erwartung eines allgemeinen Wachstums an Lebenschancen trägt nicht minder zur Legitimation sozialer Ungleichheiten bei als die Hoffnung auf individuelle Aufstiegsmöglichkeiten: Solange es allen immer besser geht und solange jeder die Chance hat, sozial aufzusteigen, solange gelten soziale Ungleichheiten auch dann als akzeptabel, wenn sie zunehmen.¹

Diesem Legitimationsmuster sozialer Ungleichheit verdanken kapitalistische Marktgesellschaften ein gutes Stück ihrer historischen Überlegenheit und Hartnäckigkeit.² In den vergangenen zwei Jahrzehnten mehren sich jedoch empirische Evidenzen, dass das Grundmuster kapitalistischer Ungleichheitsdynamik in eine Schieflage geraten ist. Einerseits nehmen ökonomische Verteilungsungleichheiten in rasantem Tempo zu und führen zu einer Polarisierung zwischen extremer Reichtums- und Vermögenskonzentration auf der einen, verfestigter Armut und Ausgrenzung auf der anderen Seite. Gleichzeitig scheinen jedoch die Wachstums- und Mobilitätsdynamiken zu stagnieren, die für die legitimatorische Basis in Gestalt von Aufstiegserfahrungen sorgen.

Für Deutschland gilt das, wie in diesem Beitrag gezeigt wird, in besonderer Weise. Ungeachtet der leichten Zunahme relativer Mobilitätschancen nehmen Aufstiegserfahrungen und -chancen erkennbar ab, und zwar im Hinblick sowohl auf die intergenerationale Bildungs- und Berufsmobilität als auch auf eher kurz- und mittelfristige Einkommensmobilität.

Entwicklungen intergenerationaler Mobilität

Die soziologische Mobilitätsforschung unterscheidet sorgsam zwischen absoluter und relativer (oder auch struktureller und zirkulärer, individueller und kollektiver) Mobilität. Der Unterschied lässt sich am Bild der Rolltreppe gut erklären: Absolute Mobilität beschreibt die Geschwindigkeit, mit der alle auf einer Rolltreppe nach oben (oder in Krisen gegebenenfalls auch nach unten) fahren, ohne sich dabei jedoch zu bewegen und ohne ihre relativen Abstände zueinander zu verändern. Die Geschwindigkeit und Steigung der Rolltreppe wird dabei durch technischen Fortschritt, Wirtschaftswachstum, Bildungsexpansion und berufsstrukturellen Wandel bestimmt. Relative Mobilität beschreibt dagegen die Bewegungen von Personen auf der Rolltreppe selbst: Einige drängen nach vorn, andere

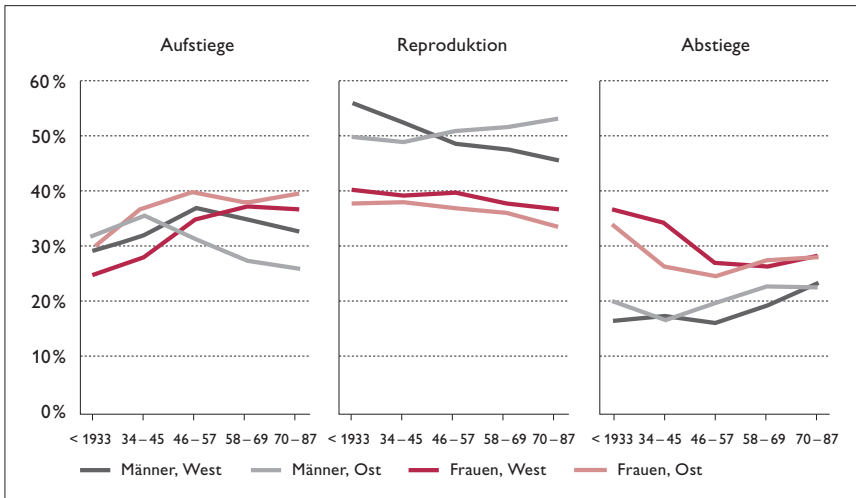
machen ein paar Schritte nach unten. Die Frage, wie viel Bewegung auf der Rolltreppe herrscht, wie viele Personen ihre Position wechseln und dabei wie weit nach oben kommen oder nach unten fallen, charakterisiert die »Offenheit« oder – in der Sprache der Mobilitätsforschung – die »Fluidität« einer Gesellschaft.³ Da es sich hier um Veränderungen relativer Positionen handelt, ist diese »Zirkulationsmobilität« ein Nullsummenspiel: Gewinnen kann man nur, indem andere verlieren. An diesem Punkt wird das Bild jedoch unzureichend, weil durch Mortalität, Fertilität und Migration Personen in jeweils unterschiedlichen Positionen aus der Rolltreppe aussteigen oder in sie einsteigen, und weil auch die Länge der Rolltreppe, und damit das Ausmaß der Distanz zwischen oben und unten, Veränderungen unterliegt.

Wie haben sich Aufstiegsmobilitäten im Kohortenverlauf entwickelt? Mit der Industrialisierung setzte ein historisch lang anhaltender Mobilitätsstrom aus dem Reservoir der (überwiegend ländlichen) Unterschichten in die industrielle Lohnarbeiterexistenz ein, der auch in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg noch anhielt und in den »Abschied von der Proletarität« (Josef Mooser) mündete. Dieser berufsstrukturelle Wandel wurde überlagert, verlängert und abgelöst von der Bildungsexpansion und dem Wachstum der »postindustriellen« Berufe insbesondere im Bereich der qualifizierten Büroarbeit und der Dienstleistungsberufe.⁴ Diese Mobilitätsströme sind prägend für unser Verständnis von Wachstum und Aufstiegsmobilität.

Entsprechend nehmen intergenerationale soziale Aufstiege über die Geburtskohorten hinweg zunächst zu (*Abbildung 1*). Betrachtet man die erwerbstätigen Personen im Alter von 30 bis 64 Jahren, so zeigt sich, dass der Anteil der erwerbstätigen Personen, die gegenüber ihrem Vater einen beruflichen Aufstieg erfahren haben, in der Generation der vor 1933 Geborenen bei etwa 30 Prozent lag (bei westdeutschen Frauen mit unter 25 Prozent deutlich darunter). Dieser Anteil steigt zunächst an und sinkt dann aber auch wieder. Bei den westdeutschen Männern ist der höchste Wert (37 Prozent) bei den unmittelbar nach dem Krieg geborenen Kohorten erreicht und seither ein leichter Rückgang (auf 32 Prozent) zu verzeichnen. Bei ostdeutschen Männern ist dieser Rückgang, vereinigungsbedingt, bereits bei den Kohorten der 1934 bis 1945 Geborenen erkennbar und auch in der weiteren Kohortenfolge extrem stark. Nur noch ein Viertel der heute unter 45-Jährigen ist gegenüber dem Vater beruflich aufgestiegen. Bei den Frauen ist in den letzten beiden Kohortengruppen zwar kein erneuter Rückgang, aber eine Stagnation der zunächst stark anwachsenden Anteile von beruflichen Aufsteigerinnen zu beobachten. Sie kon-

solidieren ihre Aufstiegsraten auf einem Niveau von 37 Prozent (westdeutsche Frauen) bis 40 Prozent (ostdeutsche Frauen) und damit deutlich oberhalb desjenigen der Männer. Insgesamt zeigen die Daten das Bild einer mindestens deutlich gebremsten (Frauen), wenn nicht bereits rückläufigen (insbesondere ostdeutsche Männer) Entwicklung von beruflichen Aufstiegen.⁵ Umgekehrt sehen wir dagegen bei allen Gruppen eine Zunahme von beruflichen Abstiegen für die nach dem Krieg geborenen Generationen. Während die in der NS-Zeit geborenen Männer zu 16 Prozent beruflich abstiegen, sind es in den jüngsten Generationen über 20 Prozent. Die Frauen konnten ihre zunächst sehr hohen Abstiegsraten von gut einem Drittel auf etwa ein Viertel drücken, liegen damit aber noch deutlich über denen der Männer und verzeichnen in den jüngeren Kohorten wieder einen leichten Anstieg.⁶

Abb. 1: Entwicklungen beruflicher Auf- und Abstiege (Erwerbstätige, 30–64 Jahre)

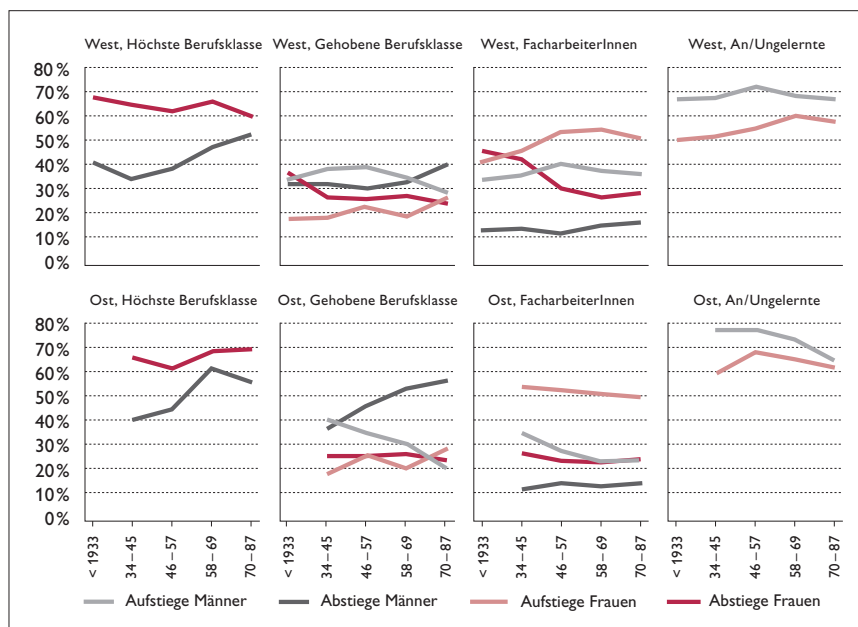


Dargestellt sind die Anteile an allen erwerbstätigen Personen im Alter von 30 bis 64 Jahren, die gegenüber ihrem Vater beruflich aufgestiegen sind, abgestiegen sind oder dieselbe oder eine vergleichbare Klassenposition erreichten.

Quelle: Kumulierter Datensatz mit Beobachtungen aus Allbus 1980–2012, SOEP v29 (diverse Samples 1984–2012), Zumabus 1976–1982, Politik in der BRD 1978 und 1980, Wohlfahrtssurvey 1978. Für eine genauere Beschreibung der Datensätze und des zugrunde liegenden Klassenschemas siehe demnächst Florian R. Hertel, *Social Mobility in Post-Industrial Societies*, Bremen (Dissertation, in Vorbereitung).

Vergleicht man die erreichten Bildungsabschlüsse und Berufspositionen genauer mit denen der Eltern, zeigen sich interessante Entwicklungen (*Abbildung 2*). Grundsätzlich ist die Aufstiegsmobilität aus unteren Berufslagen hoch. Ganze 70 bis 80 Prozent der erwerbstätigen Söhne von ungelerten Arbeitern erreichen eine höhere berufliche Position als ihre Väter; bei den Töchtern liegen die Anteile etwas niedriger. Diese Aufstiege sind freilich überwiegend (zu mehr als 50 Prozent) Aufstiege in gelernte Arbeiterberufe, zu immerhin einem Fünftel aber auch Aufstiege in die höchste

Abb. 2: Entwicklungen von beruflichen Auf- und Abstiegen, nach Herkunftsklasse (Erwerbstätige, 30–64 Jahre)



Dargestellt sind die Anteile an allen erwerbstätigen Personen im Alter von 30 bis 64 Jahren, differenziert nach der Klassenlage des Vaters, die gegenüber ihrem Vater beruflich aufgestiegen oder abgestiegen sind. In Anlehnung an das Klassenschema von John Goldthorpe wird zwischen vier vertikalen Klassenstufen unterschieden: (1) Manager, Unternehmer und Freie Berufe, (2) Qualifizierte Angestellte und Beamte, (3) Facharbeiter(innen) und (4) An- und ungelernete Arbeiter(innen).

Quelle: Kumulierter Datensatz mit Beobachtungen aus Allbus 1980–2012, SOEP v29 (diverse Samples 1984–2012), Zumabus 1976–1982, Politik in der BRD 1978 und 1980, Wohlfahrtssurvey 1978.

Berufsklasse. Erwerbstätige Kinder von gelernten Facharbeitern, Dienstleistern und Fachangestellten sind noch zu etwa 40 Prozent Aufsteiger.

Interessanterweise ist der Rückgang der Aufstiege über die jüngeren Kohorten hinweg jedoch nicht bei den ungelernten Arbeitern am stärksten ausgeprägt, sondern gerade bei den Kindern der mittleren Berufsklassen. Ebenso ist die Zunahme von intergenerationalen Abstiegen am stärksten bei den höheren Berufsklassen. Während bis in die Nachkriegskohorten hinein gut 40 Prozent der erwerbstätigen Söhne aus den oberen Berufsklassen sozial abgestiegen sind, nehmen diese Abstiege in den jüngeren Kohorten auf über 50 Prozent im Westen und über 60 Prozent im Osten zu. Auch in den gehobenen Mittelschichtsberufen ist der Anteil der Abstiege mittlerweile höher als der der Aufstiege – und dies wiederum in extremem Ausmaß in Ostdeutschland. Selbst bei den Ungelernten zeigen sich hier deutliche Rückgänge in der Aufstiegsmobilität.

Die Betrachtung absoluter Mobilitätsströme ist in der soziologischen Mobilitätsforschung zunehmend hinter die Modellierung relativer sozialer Mobilität zurückgetreten. Wenn sich dabei in jüngerer Zeit für Deutschland eine geringfügige Zunahme der Fluidität oder Offenheit der Klassengesellschaft zeigt, so dürfte dies nicht zuletzt darauf zurückzuführen sein, dass gerade in den höheren Berufsklassen soziale Abstiegsdynamiken zunehmen. Die Zunahme sozialer Abstiege bei höheren Berufsklassen ist – statistisch gesehen – durchaus ein Beitrag zu mehr »Chancengleichheit«. Sozialpolitisch gilt sie jedoch, gerade in der hochgradig ständischen und auf Statuserhalt ausgerichteten deutschen Sozialstaatskultur, als problematisch. Sie ist in der Tat ein klares Indiz dafür, dass die Frage des intergenerationalen Statuserhalts zu einer Gretchenfrage von »Mittelschichtsgesellschaften« geworden ist.⁷

Die gebremste Entwicklung beruflicher Aufstiegsmobilität ist sicherlich auch der Tatsache geschuldet, dass der berufsstrukturelle Wandel weit vorangeschritten ist und sich infolgedessen Sättigungseffekte einstellen. Im Vergleich zu vielen anderen entwickelten OECD-Staaten ist die Tertiärisierung in Deutschland allerdings immer noch gering ausgeprägt, der industrielle Sektor vergleichsweise stark. Auch die Bildungsexpansion ist in den vergangenen Jahrzehnten langsamer verlaufen als in vielen anderen Ländern. Insofern besteht hier noch Potenzial zur Erhöhung von Aufstiegsmobilität. Die Zunahme an Studierenden weist in diese Richtung. Dennoch ist fraglich, ob sich berufs- und bildungsbezogene Aufstiegsmobilitäten in Zukunft nochmals erhöhen werden. Dagegen sprechen nicht zuletzt die zunehmenden Polarisierungen am Arbeitsmarkt und die Verstärkungen von Armut und sozialer Benachteiligung.

Verfestigungen der Armut: Abnehmende Aufstiegsmobilität

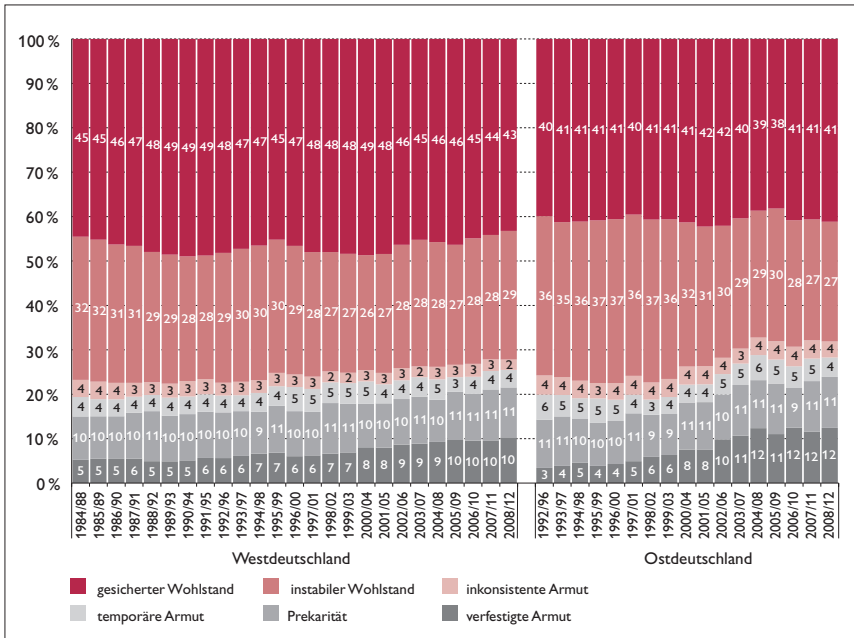
Die ökonomischen Verteilungsungleichheiten sind nicht zuletzt deshalb bedeutsam für die Einschätzung zukünftiger Mobilitätschancen, weil sie den Spielraum für die Bildungs- und Zukunftsinvestitionen abzirkeln. In den höheren Berufsklassen nimmt der Bildungswettbewerb gerade angesichts der zunehmenden intergenerationalen Abstiegsdrohungen eine ökonomisch immer kostenintensivere Form an, wie sich am Boom privater Bildungseinrichtungen und Förderangebote zeigt. Vor allem aber für die unteren Berufsgruppen stellt die Investition in Bildung die zentrale Schwelle für mögliche Aufstiegsmobilitäten dar.

Die Zunahme ökonomischer Verteilungsungleichheiten ist vielfach dokumentiert.⁸ Bedeutsam ist aber auch die Frage der Einkommensmobilität. Entsprechende Analysen machen deutlich, dass Einkommensaufstiege über die Zeit in der Regel abgenommen haben. Diese Abnahme ist jedoch am stärksten für Personen aus den unteren Einkommensschichten. Lediglich bei Personen mit hohen und sehr hohen Einkommen blieb der Anteil von Einkommensaufstiegen weitgehend konstant. In dieselbe Richtung weist die Betrachtung von Einkommensabstiegen, die insbesondere in der unteren Mittelschicht und im Niedrigeinkommensbereich in den vergangenen Jahren beachtlich zugenommen haben.

Besonders hervorzuheben ist der Trend zu einer Verfestigung von Armut am unteren Rand der Gesellschaft. Sie verweist auf einen Prozess zunehmender Blockierung von Lebenschancen und damit einer dauerhaften sozialen Ausgrenzung größerer Bevölkerungsteile vom gesellschaftlichen Wohlstand. Um Verfestigungen von Armut zu erfassen, sollten zwei zentrale Aspekte berücksichtigt werden: zum einen die Kumulation von materiellen Problemlagen; zum anderen die Dauer von Armutsphasen, die für die Auswirkungen der Armut auf die weiteren Lebensläufe von ausschlaggebender Bedeutung ist. Der in *Abbildung 3* dargestellte Indikator unterscheidet verschiedene Armuts-, Prekaritäts- und Wohlstandslagen anhand einer sowohl multidimensionalen wie längsschnittlichen Betrachtung. Dazu werden auf Basis der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP), getrennt für West- und Ostdeutschland, die Haushaltsnettoeinkommen und die drei Lebenslagendimensionen der Arbeitslosigkeit, der Wohnsituation und der Verfügbarkeit von finanziellen Rücklagen für jede Person über jeweils fünf Jahre hinweg betrachtet.⁹

Personen, die fünf Jahre hintereinander kontinuierlich über sehr geringe Einkommen verfügen und gleichzeitig von mehrfachen Lebenslagendeprivationen (beispielsweise Arbeitslosigkeit und Wohndeprivation) betroffen

Abb. 3: Trends von Armut, Prekarität und Wohlstand



Quelle: SOEP v29, 1984–2012, balancierte 5-Jahres-Panel, gewichtete Ergebnisse.

sind, werden der »Zone der verfestigten Armut« zugeordnet. Der Anteil der Personen in dieser Zone lag in der Fünfjahresperiode von 1984 bis 1988 noch bei sechs Prozent und verweilte bis in die 1990er Jahre auf diesem Niveau. Seither ist ein kontinuierlicher Anstieg zu verzeichnen. In den letzten vier Fünfjahresperioden lag er bereits bei zehn Prozent der westdeutschen Bevölkerung. Angesichts der grundsätzlichen Untererfassung von Personen in ausgeprägten Armutslagen in Umfragen ist dies ein beachtlich hoher Wert. Geradezu alarmierend ist jedoch die Ausdehnung der Zone der verfestigten Armut in Ostdeutschland. Während sie nach der Wiedervereinigung mit vier Prozent der ostdeutschen Bevölkerung deutlich kleiner ausfiel als im Westen und noch bis Ende der 1990er Jahre hinein unter dem westdeutschen Vergleichswert blieb, stieg sie seither auf einen Anteil von zwölf Prozent der ostdeutschen Bevölkerung an.

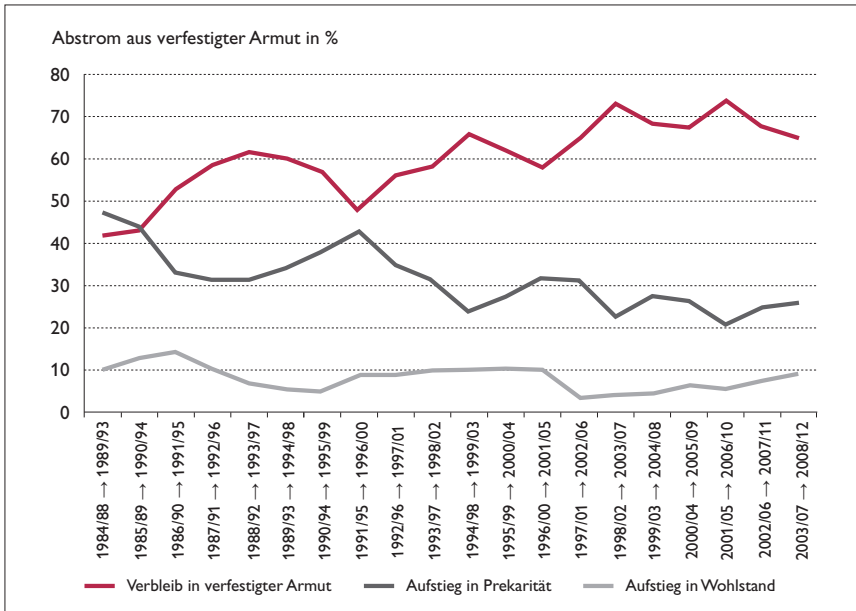
Personen, die in einer Fünfjahresperiode überwiegend geringe Einkommen und einzelne Lebenslagendeprivationen (zum Beispiel Arbeitslosigkeit) aufweisen, werden der »Zone der Prekarität« zugeordnet. Diese umfasst über

den gesamten Zeitraum hinweg in West- wie in Ostdeutschland nochmals etwa zehn bis elf Prozent der Personen. Diese armutsnahe und stets gefährdete, aber gleichwohl noch nicht in die verfestigte Armut abgerutschte Personengruppe hat jedoch nicht signifikant zu- oder abgenommen. Dasselbe gilt für die kleineren Personengruppen der »temporären Armut« (Personen, die in einer Fünfjahresperiode starke Schwankungen zwischen guten Jahren und schlechten Jahren, jeweils auf Einkommen und Lebenslagen bezogen, erfahren) und der »inkonsistenten Armut« (Personen, die dauerhafte Inkonsistenzen zwischen Einkommens- und Lebenslagen aufweisen). Das Ergebnis widerspricht deutlich der These einer »Verzeitlichung« der Armut, also der Erwartung, dass insbesondere kurzfristige, vorübergehende Armutsepisoden zunehmen könnten. Vielmehr zeigt sich, dass es die Zone der verfestigten Armut ist, die im Zeitverlauf deutlich zunimmt.

Über den Erscheinungsformen der Armut und Prekarität in *Abbildung 3* befindet sich eine Gruppe von Personen, die sich überwiegend in gesicherten Einkommens- und Lebenslagen befindet, in einzelnen der jeweils fünf betrachteten Jahren jedoch in prekäre Einkommensbereiche absinkt oder einzelne Lebenslagendeprivationen aufweist. Diese Gruppe lässt sich daher als »Zone des instabilen Wohlstands« charakterisieren. Sie ist jedoch im Westen wie im Osten im Zeitverlauf kleiner geworden. Die »Zone des gesicherten Wohlstands« schließlich, die durch dauerhaft gesicherte Einkommens- und Lebenslagen gekennzeichnet ist, weist abgesehen von konjunkturellen Schwankungen keinerlei Trend zu einer Zu- oder Abnahme auf.

Die Zunahme verfestigter Armut ergibt sich dabei weniger aus einer Zunahme von Abstiegen in die verfestigte Armut hinein als durch eine im Zeitverlauf immer geringer werdende Wahrscheinlichkeit, aus verfestigter Armut wieder heraus zu kommen. Dazu lassen sich für die Personen, die mindestens zehn Jahre kontinuierlich an der Befragung des SOEP teilgenommen haben, die Übergangswahrscheinlichkeiten von einer Fünfjahresperiode in die nächstfolgende untersuchen. In *Abbildung 4* ist der Verbleib aller Personen, die sich über fünf Jahre hinweg in verfestigter Armut befanden, in der darauffolgenden Fünfjahresperiode dargestellt. Aus Gründen der Übersichtlichkeit wurden die Typen der inkonsistenten und temporären Armut hier der Zone der Prekarität zugeordnet und die beiden Zonen des gesicherten und des instabilen Wohlstands zusammengefasst. Der Anteil der Personen, die sich nach fünf Jahren in verfestigter Armut auch in den folgenden fünf Jahren in dieser Zone befindet, lag zu Beginn des Beobachtungszeitraums bei unter 45 Prozent. Bis zur Wiedervereinigung stieg dieser Anteil bereits auf gut 60 Prozent an und verharrte zunächst, bei einigen Schwankungen, auf diesem Stand. Seit der

Abb. 4: Armutsdynamiken über zehn Jahre, 1984–2012



Quelle: SOEP v29, 1984–2012, balancierte 10-Jahres-Panels, gewichtete Ergebnisse. Ab 1992 Gesamtdeutschland, jedoch getrennte Berechnungen von Armut (wie in Abbildung 3).

Jahrtausendwende steigt der Anteil der Personen, die in der Zone der verfestigten Armut verbleiben, auf 70 Prozent an und verharrt seither, wiederum mit einigen Schwankungen, auf diesem extrem hohen Niveau. Wenn überhaupt, gelangen lediglich kleine Aufstiege in die benachbarte Zone der Prekarität oder in eine Form der temporären oder inkonsistenten Armut. Aufstiege in den gesicherten Wohlstand finden sich so gut wie gar nicht, und Aufstiege in den instabilen Wohlstand verharrern im Beobachtungszeitraum bei unter zehn Prozent.

Schluss

Ökonomische Ungleichheiten haben in Deutschland signifikant zugenommen. Sie gehen jedoch nicht mit mehr, sondern mit weniger ökonomischer Mobilität einher. Während am oberen Rand eine Konzentration

von Spitzeneinkommen und Vermögen stattfindet – begünstigt durch eine entsprechende Steuerpolitik – verfestigt sich am unteren Rand die Armut auf dramatische Weise. Diese Polarisierungen der Sozialstruktur sind eingebettet in eine anhaltend hohe Chancenungleichheit im deutschen Bildungs- und Berufssystem. Wenn sich hier in jüngster Zeit Tendenzen einer abnehmenden Chancenungleichheit abzeichnen, dann dürften diese nicht zuletzt durch einen Trend bedingt sein, der bislang weniger Beachtung gefunden hat: die in der Tendenz abnehmende oder mindestens stagnierende intergenerationale Aufstiegsmobilität und die gleichzeitig zunehmenden Abstiege, insbesondere in den Mittelschichten.

Besonders alarmierend ist die abnehmende Aufstiegsmobilität aus Armut, und dies obwohl die aktivierende Sozialpolitik gerade auf diese setzt. Alarmierend ist aber auch die regelrechte Vernichtung von Aufstiegschancen in Ostdeutschland. Es ist davon auszugehen, dass die jüngeren Tendenzen einer langfristigen Verfestigung von Armut den in Ostdeutschland bereits deutlich erkennbaren, im Westen sich erst ansatzweise abzeichnenden Rückgang der intergenerationalen Aufstiegsmobilitäten weiter verschärfen werden – darauf deuten auch Analysen zur Entwicklung von Jugendarmut, in der sich ein zunehmender Effekt der sozialen Herkunft beobachten lässt.¹⁰

Die empirischen Befunde legen damit nahe, dass die rasante Verschärfung ökonomischer Verteilungsungleichheiten nicht nur, wie jüngst diskutiert, negative Effekte auf nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum zeitigen,¹¹ sondern zumindest mittelfristig auch negative Auswirkungen auf die langfristigen Muster intergenerationaler Mobilität haben könnte – die möglicherweise zugleich an eine innere Sättigungsgrenze stößt.¹² Eine Politik zur Erhöhung von Aufstiegschancen, die allein auf Wachstums- oder expansive Bildungspolitik setzt, wird ihr Ziel mit großer Sicherheit verfehlen. Eine gezielte Förderung von Aufstiegsmobilität ist ohne eine Reduktion ökonomischer Verteilungsungleichheiten aller Voraussicht nach nicht zu haben. Darum laufen Beschwörungen von Chancengleichheit, die nicht zugleich die Reduktion von Verteilungsungleichheiten thematisieren, systematisch ins Leere.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 10/2015 »Unten« vom 2. März 2015.

Anmerkungen

- 1 Vgl. zu Bildungsungleichheiten Richard Breen et al., Bildungsdisparitäten nach sozialer Herkunft und Geschlecht im Wandel – Deutschland im internationalen Vergleich, in: Rolf Becker/Heike Solga (Hrsg.), Soziologische Bildungsforschung, Wiesbaden 2012, S. 346–373, und den Rückblick auf die PISA-Studien bei Manfred Prenzel et al. (Hrsg.), PISA 2012. Fortschritte und Herausforderungen in Deutschland, Münster u. a. 2013; zu sozialer Mobilität vgl. Richard Breen, Social Mobility in Europe, Oxford–New York 2004.
- 2 Vgl. Jürgen Kocka, Geschichte des Kapitalismus, München 2014.
- 3 Vgl. Robert Erikson/John H. Goldthorpe, The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies, Oxford 1992.
- 4 Vgl. Hartmut Häußermann/Walter Siebel, Dienstleistungsgesellschaften, Frankfurt/M. 1995.
- 5 Vgl. auch Reinhard Pollak, Kaum Bewegung, viel Ungleichheit, Berlin 2010.
- 6 Betrachtet man die intergenerationale Bildungsmobilität, so zeigen die Daten einen im Grundmuster ähnlichen Verlauf.
- 7 Vgl. Steffen Mau, Lebenschancen. Wohin driftet die Mittelschicht?, Berlin 2012.
- 8 Vgl. Markus Grabka, Ungleichheit in Deutschland: Langfristige Trends, Wendepunkte, in: Sozialer Fortschritt, 63 (2014) 12, S. 301–307.
- 9 Zur Verfestigung von Armut siehe Olaf Groh-Samberg, No Way Out. Dimensionen und Trends der Verfestigung der Armut in Deutschland, in: ebd., S. 307–314.
- 10 Vgl. Olaf Groh-Samberg/Wolfgang Voges, Precursors and Consequences of Youth Poverty in Germany, in: Longitudinal and Life Course Studies, 5 (2014) 2, S. 151–172.
- 11 Vgl. Joseph E. Stiglitz, Der Preis der Ungleichheit: wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht, München 2012.
- 12 Vgl. Christoph Burkhardt et al., Mittelschicht unter Druck, Gütersloh 2012.

Bilanz und Perspektiven des aktivierenden Wohlfahrtsstaates

Als neues Paradigma prägte der aktivierende oder sozialinvestive Wohlfahrtsstaat Ende der 1990er Jahre den sozialpolitischen Diskurs wie auch die Reformen in der EU und ihren Mitgliedsländern. Aktuell werden die Folgen der Reformen äußerst kritisch reflektiert. Im Vordergrund steht die Beobachtung einer anscheinend paradoxen Entwicklung: Bereits in der Phase vor der internationalen Finanzkrise nahm trotz wirtschaftlichen Wachstums und eines Anstiegs der Beschäftigung die Armut massiv zu.¹ In Deutschland ist die Zunahme sozialer Ungleichheit besonders stark und setzt sich in der Phase nach der Finanzkrise fort, obgleich die Arbeitslosigkeit hier nur kurzfristig anwuchs und die Beschäftigung erneut steigt. Im Folgenden werden daher die Ziele der Aktivierungspolitik und deren spezifische Umsetzung in Deutschland kurz rekapituliert. Anhand der Analyse der Reform-*Outcomes* soll die Frage beantwortet werden, inwiefern die deutsche Entwicklung generelle Paradoxien im Zusammenhang mit der Umsetzung aktivierender Sozialpolitik widerspiegelt und/oder auch andere Ursachen für die Zunahme sozialer Ungleichheit verantwortlich sind.

Zielsetzungen der Aktivierungspolitik in Deutschland

Innerhalb des Aktivierungsparadigmas wurden tradierte sozialstaatliche Ziele und Prinzipien neu interpretiert.² »Gleichheit« wurde nicht mehr im Sinne einer Angleichung der (materiellen) Lebensverhältnisse, sondern als Gewährleistung von Chancengleichheit verstanden. Soziale Sicherung für alle Erwerbsfähigen sollte primär über die aktive Teilhabe am Arbeitsmarkt erfolgen. Damit avancierte die Förderung der Beschäftigungsfähig-

keit zum zentralen sozialpolitischen Ziel. Im Zuge der Umsetzung traten Investitionen in soziale Dienstleistungen beziehungsweise Bildung in den Vordergrund, während sozialstaatliche Transfers reduziert und die materielle Umverteilungspolitik eingeschränkt wurden. Verwirklicht wurden diese veränderten Präferenzen vor allem im Zuge der Gesetze für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt, die Mitte der 2000er Jahre als Hartz-Reformen I–IV verabschiedet und in den Folgejahren über weitere Gesetzesreformen konsolidiert wurden.

Ziele waren die Reorganisation der Arbeitsvermittlung, die Reform der Transfersysteme für Arbeitslose sowie die Umgestaltung der aktiven Arbeitsmarktpolitik. Während das versicherungsbasierte Arbeitslosengeld (ALG I) weitgehend unverändert blieb, wurde das ALG II als Mindestsicherung für Erwerbsfähige neu gestaltet. Dazu wurde die bis dahin existierende Arbeitslosenhilfe als statusorientierte Absicherung von Langzeitarbeitslosen mit der bedarfsgeprüften Sozialhilfe verschmolzen. Leistungen für alle Arbeitslosen sollten aus einer Hand angeboten werden und auch Langzeitarbeitslose beziehungsweise ehemalige Sozialhilfeempfänger besseren Zugang zu Aktivierungsmöglichkeiten erhalten. Um die Befähigung zur Arbeitsmarktteilhabe zu erweitern, sollten auch die Arbeitsförderung, insbesondere aber Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ausgebaut werden. Flankierend wurden die Bildungs- und Familienpolitik sowie die Tarifpolitik auf die Förderung der Beschäftigungsfähigkeit ausgerichtet. Die Kinderbetreuung wurde mit dem doppelten Ziel der Förderung der Erwerbsintegration von Müttern und der (frühkindlichen) Bildung ausgebaut. Investitionen in Schul- und Universitätsausbildung sollten die Qualität der Ausbildung verbessern und Absolventenzahlen steigern.

Ein weiteres zentrales Element war die Flexibilisierung des deutschen Arbeitsmarktes. Um einen niederschweligen Arbeitsmarktzugang zu eröffnen, wurden Beschäftigungsformen wie Leiharbeit, Befristungen sowie Teilzeitarbeit, einschließlich der sogenannten Mini-Jobs (ohne individuelle Sozialversicherungspflicht), ausgeweitet. Die verschiedenen Instrumente der Arbeitsförderung zur Unterstützung von Existenzgründungen mündeten in einer bedeutenden Zunahme der Solo-Selbstständigen. Um die Investitionsbedingungen zu verbessern und die Nachfrage nach Arbeit zu steigern, wurde auch die Flexibilisierung der Tarifpolitik vorangetrieben, unter anderem in Form von Öffnungsklauseln in Tarifverträgen. Der Rückgang der Tarifdeckung in Verbindung mit der Zunahme flexibler Beschäftigungsformen, aber auch die Verpflichtung von (Langzeit-)Arbeitslosen, Tätigkeiten anzunehmen, deren Entgelt unterhalb des Tariflohns liegt, begünstigten die Ausbreitung des Niedriglohnsektors.

Die Einführung von Branchenmindestlöhnen oder Landesmindestlöhnen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge bildeten ein vergleichsweise schwaches Gegengewicht, um das Absinken vor allem der unteren Löhne zu verhindern.

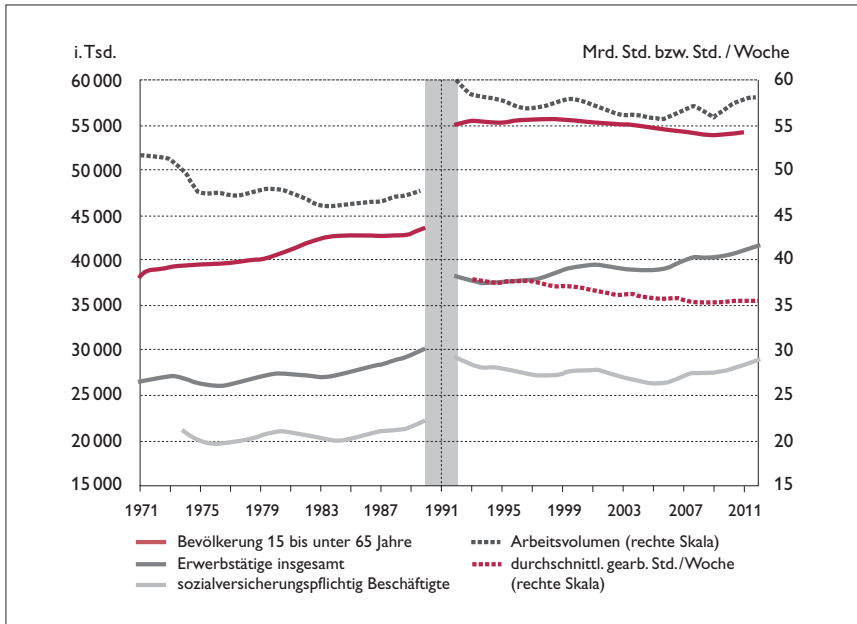
Die folgende Bilanzierung der Aktivierungspolitiken in Deutschland zeigt, dass die Zunahme der Beschäftigung und die Erweiterung des Angebots sozialer und arbeitsmarktpolitischer Dienstleistungen wie auch der Bildung mit einer Polarisierung der Arbeitsmarktteilhabe und – partiell als Folge davon – mit einer Polarisierung von Einkommen sowie der Verfestigung von Armut einhergehen. Obgleich damit die internationalen Befunde zu den Folgen der Aktivierungspolitik bestätigt werden – so die folgende Argumentation –, sind die Ursachen nicht allein in den Reformen zum aktivierenden Sozialstaat zu sehen. Entscheidend scheinen darüber hinaus säkulare Trends in Form des demografischen und familialen Wandels, der Tertiarisierung von Wirtschaft und Beschäftigung sowie deren Gestaltung im Kontext des deutschen Sozialmodells.

Polarisierung von Erwerbsmustern

In Deutschland ging die Arbeitslosigkeit nach 2005 massiv zurück – ein Trend, der allein durch die Finanzkrise 2009 kurz unterbrochen wurde. Im Oktober 2014 war die Arbeitslosenquote mit 6,3 Prozent auf einem extrem niedrigen Stand. Die Abgangsraten für Langzeitarbeitslose (mehr als zwei Jahre) blieben jedoch dauerhaft bei unter zwei Prozent. Der Anteil der Langzeitarbeitslosen (länger als ein Jahr arbeitslos) stagniert seit 2009 bei etwa 45 Prozent. Dies entspricht aktuell nur deshalb dem europäischen Durchschnitt, weil die Langzeitarbeitslosigkeit in den anderen Ländern infolge der Finanzkrise erneut angestiegen ist.³

Seit 2005 wuchs die Anzahl der Beschäftigten auf knapp 43 Millionen. Während die Zahl der Beschäftigten im Industriesektor eher abnimmt, ist eine massive Zunahme primär im Dienstleistungssektor zu verzeichnen.⁴ Das eher mäßige Wirtschaftswachstum erklärt den Beschäftigungsanstieg nur bedingt. Entscheidender ist, dass das gesamtwirtschaftliche Arbeitsvolumen (Zahl der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden) stagniert und die durchschnittlich gearbeiteten Stunden pro Woche und Arbeitnehmer sinken (*Abbildung 1*). Dabei hat die demografische Entwicklung einen Rückgang der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zur Folge. Gleichzeitig steigt die Frauen- beziehungsweise Müttererwerbstätigkeit, verstärkt durch den Ausbau der Kinderbetreuung.

Abb. 1: Bevölkerung im Erwerbsalter, Erwerbstätige, sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, Arbeitsvolumen und durchschnittlich gearbeitete Stunden pro Kopf 1971–2012

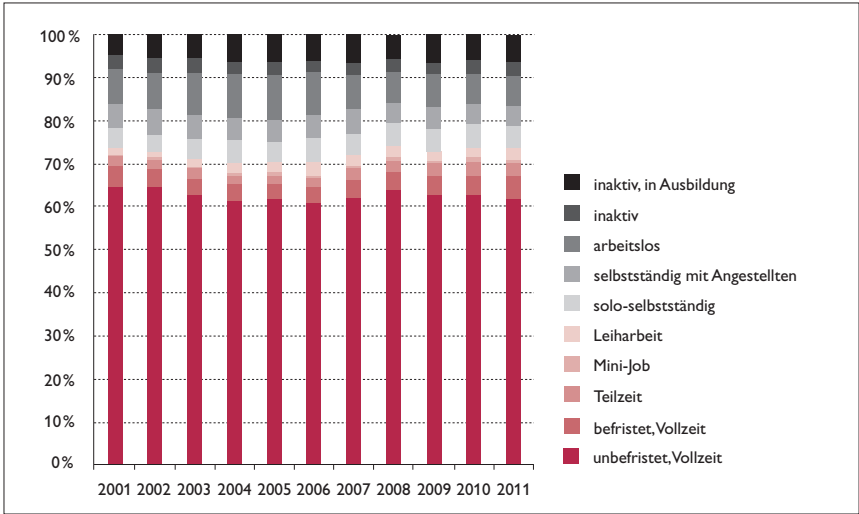


Die Darstellung in absoluten Zahlen bedingt den durch einen Balken dargestellten, durch die Deutsche Einheit verursachten Zeitreihenbruch. Die rechte Skala steht sowohl für das gesellschaftliche Arbeitsvolumen in Milliarden Stunden als auch für die durchschnittlichen Wochenstunden pro Erwerbstätigem.

Quelle: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Daten zur kurzfristigen Entwicklung von Wirtschaft und Arbeitsmarkt, 8. Juli 2013, sowie frühere Ausgaben, nach: Mathias Knuth, Rosige Zeiten am Arbeitsmarkt? Strukturreformen und »Beschäftigungswunder«. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Bonn 2014, S. 13.

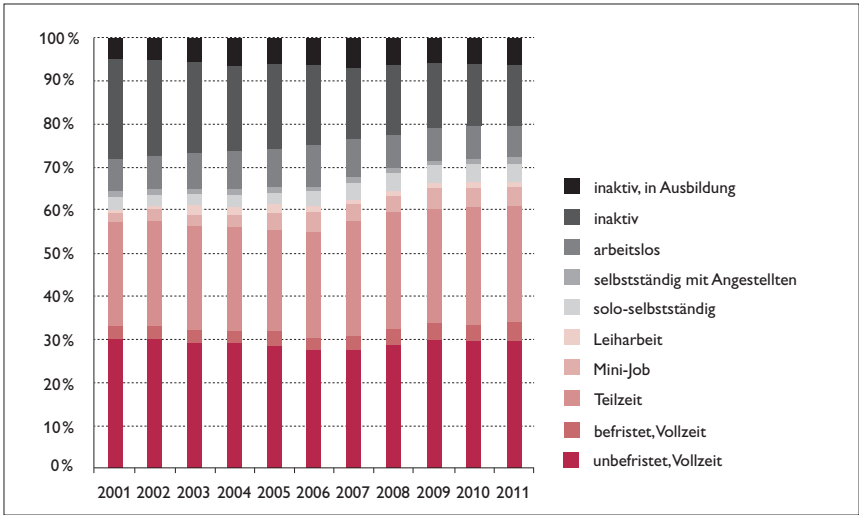
Die steigende Erwerbsintegration der Frauen erfolgte nach 2005 vielfach über die Ausweitung atypischer Beschäftigungsformen. Dabei haben insbesondere die sozialversicherungspflichtige Teilzeitarbeit und Mini-Jobs zugenommen. Der Anteil der im Normalarbeitsverhältnis (unbefristet, Vollzeit) beschäftigten Frauen (im erwerbsfähigen Alter) liegt mittlerweile bei nur noch knapp 30 Prozent, während dieser bei den Männern weitgehend konstant bei über 60 Prozent liegt (Abbildungen 2 und 3).

Abb. 2: Erwerbsformen von Männern 2001–2011



Quelle: German Socioeconomic Panel (GSOEP), Berechnung Tim Schröder.

Abb. 3: Erwerbsformen von Frauen 2001–2011



Quelle: German Socioeconomic Panel (GSOEP), Berechnung Tim Schröder.

Diese Entwicklung erklärt sich dadurch, dass Instrumente in der Arbeitsmarkt-, Steuer- und Familienpolitik nicht konsequent am *adult worker model* (vollzeitnah beschäftigte Erwachsene) orientiert sind, sondern die Erwerbsanreize für Familienhaushalte letztlich beim sogenannten modernisierten Ernährermodell kumulieren, also die Kombination von Normalarbeitsverhältnis und Teilzeittätigkeit fördern. Zu nennen sind hier insbesondere das Ehegattensplitting, das Steuervorteile für Alleinverdiener beziehungsweise Ehepartner(innen) mit deutlich geringerem Einkommen gewährt, und die vor allem in Westdeutschland fortbestehende Halbtagsorientierung von vielen Betreuungsinstitutionen und Schulen. Da im Rahmen der tradierten geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung die primäre Verantwortung für die Kindererziehung weiterhin den Müttern zugeschrieben wird, erfolgt die Vereinbarkeit von Familie und Beruf überwiegend durch die Teilzeittätigkeit der Frauen.

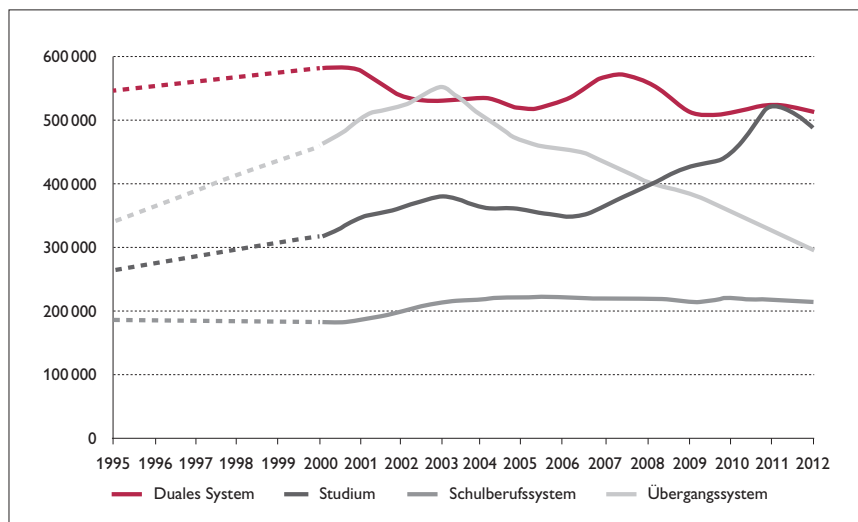
Die in internationalen Studien unter anderem von der Sozialwissenschaftlerin Bea Cantillon hervorgehobene Polarisierung der Erwerbsteilhabe in Haushalten zeigt in Deutschland folgende Ausprägungen: Zwischen 1996 und 2013 ging in Paarhaushalten mit Kindern unter 18 Jahren der Anteil derjenigen, die dem traditionellen Ernährermodell folgten, also eine Vollzeiterwerbstätigkeit mit Nicht-Erwerbstätigkeit verbanden, von 44 auf 35 Prozent zurück. Der Anteil der Zweiverdienerhaushalte in dieser Gruppe hat von 50 auf 55 Prozent zugenommen. Gleichzeitig nahm der Anteil der Familienhaushalte ohne Erwerbstätige von sechs Prozent 1996 auf zehn Prozent 2012 zu. Dies bestätigt den internationalen Trend der Polarisierung der Erwerbsmuster. Eine Besonderheit der deutschen Entwicklung besteht darin, dass innerhalb der Zweiverdienerhaushalte die Erwerbsintensität abnahm, indem der Anteil mit zwei Vollzeitbeschäftigten von 45 auf 25 Prozent zurückging, und nunmehr das modernisierte Ernährermodell mit 72 Prozent überwiegt.⁵ Dies ist primär im Rückgang der Vollzeiterwerbstätigkeit ostdeutscher Mütter im Zuge der allmählichen Anpassung an das westdeutsche »Leitbild« begründet.⁶ Die positive Beschäftigungsbilanz ist damit nicht zuletzt auf eine Art Arbeitsumverteilung innerhalb der Gruppe der Frauen zurückzuführen.

Selektive Ausweitung von Bildung

Eine Ausweitung von Bildung als wesentliches Element der Förderung der Beschäftigungsfähigkeit schlug sich ab 2005 im exponentiellen Anstieg der Zahl der Studienanfänger nieder, die mit einer halben Million 2011 ihren

bisherigen Höchststand erreichte (*Abbildung 4*). Dabei hat sich jedoch der Anteil der Studierenden mit niedriger Bildungsherkunft zwischen 1991 und 2012 mehr als halbiert.⁷ Im Berufsbildungssystem kam es von 2000 bis 2008 demografisch bedingt zu einer steigenden Nachfrage nach Ausbildungsplätzen. Gleichzeitig ging jedoch die verfügbare Zahl der Ausbildungsplätze im dualen Berufsbildungssystem zurück. Insgesamt sank daher die Zahl der Jugendlichen, die eine duale berufliche Ausbildung begannen, 2012 auf rund 513 000. Dagegen war im Schulberufssystem (beispielsweise Erzieherinnen) ein leichter Anstieg auf knapp 210 000 zu verzeichnen.

Abb. 4: Neuzugänge zu den verschiedenen Sektoren der Berufsbildung in Deutschland 1995–2012



Quelle: Autorengruppe Bildungsberichterstattung, *Bildung in Deutschland*, Bielefeld, diverse Jahrgänge, nach: Martin Baethge, *Die schleichende Erosion im Governance-Modell des deutschen Berufsbildungssystems*, in: Irene Dingeldey/André Holtrup/Günter Warsewa (Hrsg.), *Governance von Erwerbsarbeit*, Wiesbaden 2015, S. 273–300, hier: S. 295.

Der »Überhang« von Ausbildungssuchenden Anfang bis Mitte der 2000er Jahre wurde vor allem durch das Übergangssystem aufgefangen, das aber lediglich auf die Vermittlung berufsvorbereitender und gegebenenfalls allgemeiner Fähigkeiten ausgelegt ist. Zeitweilig lagen hier die Zugänge bei über 460 000. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des demografisch

bedingten Rückgangs der Jugendlichen in dieser Altersgruppe sind die Teilnehmerzahlen seit 2010 erneut rückläufig und lagen 2012 bei 267 000.⁸

Die Entwicklung der Zahl der Teilnehmer an Maßnahmen der beruflichen Weiterbildung verläuft im Widerspruch zum Ziel der Förderung der Beschäftigungsfähigkeit, da sie infolge der Hartz-Reformen von 394 000 in 2002 auf etwa 146 000 in 2006 sank. Nach der Finanzkrise kam es kurzfristig zu einer Ausweitung der Teilnehmerzahl, die sich dann ab 2013 erneut bei 148 000 stabilisierte. Neu eingeführte Einstellungs- und Trainingsmaßnahmen, die zeitweise ebenfalls über 80 000 Teilnehmer hatten, liefen in Folge der Reform der arbeitsmarktpolitischen Instrumente 2008 aus.⁹

Hinter diesen Zahlen verbergen sich verschiedene langfristige Trends wie die demografisch bedingte Rückläufigkeit des Arbeitskräftepotenzials und die Tendenz zur höheren Bildung beziehungsweise Hochschulbildung. Zudem zeigt sich ein über die Jahre weitgehend stabiles soziales Segmentationsmuster: Allenfalls die Hälfte der Neuzugänge mit Hauptschulabschluss bekommt eine Ausbildung mit berufsqualifizierendem Abschluss. Die Chancen der Jugendlichen ohne Hauptschulabschluss sind noch deutlich geringer. Besonders dramatisch stellt sich dabei die Benachteiligung der Jugendlichen mit Migrationshintergrund dar, von denen – so der Soziologe Martin Baethge – knapp die Hälfte der Neuzugänge in der Berufsbildung im Übergangssystem landet.¹⁰ Mit dem Rückgang der durch das Arbeitsamt geförderten Weiterbildung verschlechtern sich zudem Chancen auf Requalifizierung. Die in den internationalen Studien skizzierte »Begünstigung« der Mittelschichten durch die Ausweitung der Bildungsangebote bestätigt sich in Deutschland. Allerdings sind der selektive Rückgang der Förderung von gering qualifizierten Jugendlichen beziehungsweise das Angebot an Ausbildungen im mittleren Segment wie auch die offenbar zunehmende Selektivität des Hochschulstudiums eher als langfristige Entwicklungen zu sehen, die im Rahmen der Aktivierungspolitik nicht verändert wurden.

Polarisierung von Löhnen und Einkommen

Die Flexibilisierung der Löhne als Teilziel der Aktivierungspolitik wurde erreicht. Der Rückgang der Tarifbindung – wie auch der Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades – haben jedoch deutlich früher eingesetzt. Wesentlich scheint dabei, dass die vergleichsweise hohe Tarifbindung in Westdeutschland nicht dauerhaft auf Ostdeutschland über-

tragbar war. Als ein weiteres wichtiges Element ist das insgesamt veränderte Organisationsverhalten der Arbeitgeber zu nennen, die immer häufiger ihre Mitgliedschaft in Unternehmerverbänden aufgaben beziehungsweise als Mitglied ohne Tarifbindung dort verblieben. Zudem ist die Tarifbindung von etwa 60 Prozent der Beschäftigten weder regional noch nach Wirtschaftszweigen gleich verteilt (Stand: 2011). Während in Westdeutschland »nur« 39 Prozent der Beschäftigten keiner Tarifbindung unterliegen, sind es in Ostdeutschland 51 Prozent. Vor allem in verschiedenen beschäftigungsexpansiven, privatwirtschaftlich organisierten Dienstleistungsbranchen besteht eine nur geringe Tarifdeckung oder es wird gar kein Tarifvertrag mehr abgeschlossen.¹¹

Die Flexibilisierung der Lohnsetzungsmechanismen ging mit einer starken Polarisierung der Löhne einher. 2007 bis 2011 mussten die untersten sechs Dezile (Zehntel) Rückgänge bei den Bruttolöhnen hinnehmen. Im untersten Einkommensdezil waren diese mit 6,1 Prozent am stärksten. In den beiden obersten Dezilen dagegen gab es leichte Zuwächse von 0,9 beziehungsweise 0,7 Prozent.¹² Dabei zeichnen sich nicht nur Differenzen zwischen tariflichen und nicht-tariflich festgelegten Löhnen ab, sondern auch zwischen verschiedenen Branchen mit Tarifbindung. So konnte die IG Metall im verarbeitenden Gewerbe für ihre Facharbeiter (Berufsanfänger) in den vergangenen 15 Jahren einen Lohnzuwachs von über 60 Prozent durchsetzen, während entsprechende Zuwächse in den sozialen Dienstleistungsberufen, etwa bei Erzieherinnen, insbesondere aber in der Kranken- und Altenpflege nur bei rund 20 Prozent lagen.¹³ Das Auseinanderdriften der Löhne nach Sektoren scheint nicht unerheblich durch die staatliche Austeritätspolitik beziehungsweise die schwindende Verhandlungsmacht der Gewerkschaften in öffentlich finanzierten Beschäftigungssegmenten bedingt. Aufgrund der Segregation der Beschäftigung in verschiedenen Branchen erklärt dies auch partiell die geschlechtsspezifische Lohnlücke, die für Deutschland 2013 mit 17 Prozent bei Vollzeitbeschäftigten vergleichsweise hoch ausfällt.¹⁴

Ferner stieg die Niedriglohnquote innerhalb von zwei Jahren von 21 auf 24 Prozent 2012.¹⁵ Da Niedriglöhne vor allem in den personen- und konsumbezogenen Dienstleistungsbranchen verbreitet sind, sind Armutsquoten von Haupteinkommensbezieher*innen in Wirtschaftszweigen wie dem Gastgewerbe mit 35,8 Prozent, bei »Heimen und Sozialwesen« sowie bei »sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen« mit rund 20 Prozent 2012 sehr hoch.¹⁶

Insgesamt ist Niedriglohn jedoch nicht mit Armut gleichzusetzen. Armutsrisiken ergeben sich aufgrund der Einkommen und Bedarfe (Zahl

der Mitglieder) auf Haushaltsebene. In Deutschland wird die Prekarität von individuellen Erwerbseinkommen vielfach auf Haushaltsebene, beispielsweise im Rahmen der verschiedenen Zweiverdienermodelle, kompensiert, sodass die bundesweite Armutsquote mit 16 Prozent 2013 deutlich unter der Niedriglohnquote lag.¹⁷ In Haushalten, in denen entsprechende Kompensationsmöglichkeiten nicht zur Verfügung stehen, ist die Armutsgefährdung in Deutschland jedoch stärker ausgeprägt als in anderen europäischen Ländern. Entsprechend lag in 2013 die Armutsquote von Alleinstehenden mit rund 32 Prozent und Alleinerziehenden mit 35,2 Prozent weit über dem Durchschnitt.¹⁸ Die Zunahme entsprechender Lebensformen trägt damit indirekt auch zur Zunahme von Armut bei. Die effektive Armutsgefährdungsquote ist mit 69,3 Prozent allerdings am höchsten in Haushalten von Arbeitslosen.¹⁹ Dies wiederum ist aufs Engste mit der Einführung des ALG II beziehungsweise der Ausdehnung des Personenkreises verknüpft, der primär auf das System der bedürftigkeitsgeprüften Mindestsicherung verwiesen ist.

Die Regelung des ALG II bedingt, dass nicht nur die Einkommen aller Haushaltsmitglieder, sondern auch Familientransfers wie Kindergeld und – im Gegensatz zur früheren Sozialhilfe – auch Eltern- oder Betreuungsgeld mit den bedürftigkeitsgeprüften Leistungen für die Bedarfsgemeinschaft verrechnet werden. ALG-II-Empfänger profitierten daher nicht von den Erhöhungen dieser Leistungen. Eine Dynamisierung der Mindestsicherungsleistungen selbst, die den Anschluss an die Lohnentwicklung sicherstellen und einen Inflationsausgleich gewährleisten soll, wurde erst 2010 aufgrund eines Verfassungsgerichtsurteils eingeführt. Zuvor erfolgte die Anpassung in Abhängigkeit der Rentenerhöhungen. Insgesamt hat sich seit 2005 der Regelsatz für eine Einzelperson (ohne Wohnkosten) von 345 (West) auf 399 Euro in 2015 erhöht. Der durchschnittliche Wohnkostenzuschuss für Singles lag 2014 bei 267 Euro, ergänzt durch 133 Euro für Sozialversicherungsbeiträge. Der durchschnittliche Leistungsanspruch lag entsprechend 2014 bei 867 Euro (West: 891; Ost: 841).²⁰ Die für 2013 berechnete Armutsschwelle (60 Prozent des mittleren Einkommens) für einen Alleinstehenden betrug 979 Euro.²¹

Die soziale Ungleichheit gemessen mithilfe des Gini-Koeffizienten²² stieg für die Markteinkommen zwischen 1990 und 2005 massiv an, um sich dann auf hohem Niveau zu stabilisieren. 2011 lag er bei 0,485, mit Bezug auf das Haushaltsnettoeinkommen – also nach Steuern und unter Einbezug von Sozialtransfers – bei 0,288.²³ Dies zeigt, dass der Sozialstaat weiterhin eine hohe Umverteilungsfunktion hat, die massiv gestiegene Ungleichheit der Markteinkommen aber nur partiell ausgeglichen wird.

Paradoxie des aktivierenden Wohlfahrtsstaates oder spezifisch deutsche Entwicklung?

Die in der internationalen Forschung aufgedeckte Paradoxie der Aktivierungspolitik bestätigt sich auf den ersten Blick auch für Deutschland: Positive Effekte durch die Ausweitung der Bildungsmaßnahmen und auf die Zunahme der Erwerbsteilhabe scheinen sich primär in der sozialen Mitte zu manifestieren, ohne »unten« anzukommen. Im Gegensatz dazu schlagen offenbar die Kürzung von Sozialleistungen beziehungsweise der steigende Anteil der Personen, die auf die Leistungen der Mindestsicherung angewiesen sind, voll durch und tragen zur Steigerung von Armut bei den sozial Schwachen und insbesondere den Nicht-Erwerbstätigen bei.

Auf den zweiten Blick sind sowohl die positiven als auch die negativen Entwicklungen in Deutschland nicht ausschließlich auf die genuine Aktivierungspolitik zurückzuführen, sondern durch spezifische Konstellationen und vielfach langfristige Entwicklungen bedingt. Dies gilt insbesondere für die Bildungsteilhabe. Die Ausweitung von Beschäftigung und Erwerbsteilhabe vor allem von Frauen ist im Zuge des langfristigen Trends zur Etablierung des modernisierten Ernährermodells in Deutschland zu interpretieren, der durch die Maßnahmen der Aktivierungspolitik maßgeblich verstärkt wurde. Da dies auch die zunehmende Abkehr von der Vollzeiterwerbstätigkeit der Mütter in Ostdeutschland umfasst, sind die Kumulationseffekte von Beschäftigung beziehungsweise die Steigerung der Erwerbsintensität der Haushalte aufgrund der Aktivierungspolitik insgesamt geringer als in vielen anderen Ländern.

In Bezug auf die zunehmende Prekarisierung scheint die Polarisierung der Löhne dazu beizutragen, dass in immer mehr Branchen selbst bei Vollzeiterwerbstätigkeit vielfach kein für den Haushalt bedarfsdeckendes Einkommen erwirtschaftet werden kann. Da sowohl die Lohndifferenzen als auch der Erwerbsumfang in Deutschland stark geschlechtsspezifisch strukturiert sind, ist die Haushaltsebene besonders relevant, um die Prekarisierung von Erwerbsarbeit zu kompensieren – eine Option, die beispielsweise Alleinerziehenden nicht zur Verfügung steht.

Zur Umkehr des aufgezeigten Trends wachsender sozialer Ungleichheit wird in den international vergleichenden Studien empfohlen, die Investitionen in Bildung mit einem hohen Niveau des sozialen Schutzes zu kombinieren. Wichtig sei dabei, ein möglichst hohes Bildungsniveau für möglichst viele Menschen zu erreichen.²⁴ Für Deutschland würde dies bedeuten, dass vor allem die Qualifikationsangebote für Arbeitslose wie auch für Jugendliche ohne Schulabschluss ausgebaut werden sollten. Zudem ist eine

zielgruppenorientierte Gestaltung von Transferleistungen notwendig. Insbesondere das verminderte Erwerbspotenzial von Einelternfamilien beziehungsweise das Haushaltseinkommen von Familien in den unteren Einkommenssegmenten müsste sozialpolitisch stärker kompensiert werden. Ferner ist eine Re-Regulierung des Arbeitsmarktes beziehungsweise der Löhne notwendig. Die Einführung des Mindestlohns ist dabei als bedeutender Schritt zu sehen, der aber einer Flankierung über die Stärkung der Tarifpolitik bedarf. Wichtig ist, die Lohnentwicklung in den personenbezogenen und sozialen Dienstleistungen erneut an das Lohnniveau des produzierenden Gewerbes beziehungsweise der unternehmensbezogenen Dienstleistungen anzugleichen.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 10/2015 »Unten« vom 2. März 2015.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Bea Cantillon, The Paradox of the Social Investment State: Growth, Employment and Poverty in the Lisboa Era, in: Journal of European Social Policy, 5 (2011), S. 432–449; Frank Vandenbroucke/Koen Vleminckx, Disappointing Poverty Trends: Is the Social Investment State to Blame?, in: Journal of European Social Policy, 5 (2011), S. 450–471; Heike Solga, Education, Economic Inequality and the Promises of the Social Investment State, in: Socio Economic Review, 12 (2014) 2, S. 269–297.
- 2 Vgl. für diesen Abschnitt Irene Dingeldey, Agenda 2010: Dualisierung der Arbeitsmarktpolitik, in: APuZ, (2010) 48, S. 18–25; dies., Der aktivierende Wohlfahrtsstaat. Governance der Arbeitsmarktpolitik in Dänemark, Großbritannien und Deutschland, Frankfurt/M. 2011.
- 3 Vgl. Mathias Knuth, Rosige Zeiten am Arbeitsmarkt? Strukturreformen und »Beschäftigungswunder«. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Bonn 2014.
- 4 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland. Monatsbericht Oktober 2014, Nürnberg 2014; M. Knuth (Anm. 3).
- 5 Vgl. Matthias Keller, Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Ergebnisse des Mikrozensus 2012. Wirtschaft und Statistik, Wiesbaden 2013.
- 6 Vgl. Esther Geisler, Müttererwerbstätigkeit, in: Joshua Goldstein et al. (Hrsg.), Familie und Partnerschaft in Ost- und Westdeutschland: Ergebnisse im Rahmen des Projektes »Demographic Differences in Life Course Dynamics in Eastern und Western Germany«, Rostock 2010, S. 11–12.
- 7 Vgl. Elke Middendorff et al., Die wirtschaftliche und soziale Lage der Studierenden in Deutschland 2012. 20. Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerks durchgeführt durch das HIS-Institut für Hochschulforschung, Bonn–Berlin 2013.

- 8 Vgl. Martin Baethge, Die schleichende Erosion im Governance-Modell des deutschen Berufsbildungssystems, in: Irene Dingeldey/André Holtrup/Günter Warsewa (Hrsg.), Governance von Erwerbsarbeit, Wiesbaden 2015, S. 273–300.
- 9 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Analytikreport der Statistik Juni 2013. Arbeitsmarkt in Deutschland. Zeitreihen bis 2012, Nürnberg 2013.
- 10 Vgl. M. Baethge (Anm. 6).
- 11 Vgl. WSI-Tarifarchiv, Statistisches Taschenbuch Tarifpolitik 2013, Düsseldorf 2013.
- 12 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Gegen eine rückwärtsgewandte Wirtschaftspolitik: Jahresgutachten 2013/14, Wiesbaden 2013.
- 13 Vgl. Reinhard Bispinck, Tarifvergütung für berufsfachlich qualifizierte Beschäftigte, in: WSI-Mitteilungen, 66 (2013) 3, S. 201–209.
- 14 Vgl. Pressemitteilung des statistischen Bundesamtes vom 18.3.2014.
- 15 Vgl. Thorsten Kalina/Claudia Weinkopf, Niedriglohnbeschäftigung 2012 und was eine gesetzlicher Mindestlohn von 8,50 € verändern könnte, IAQ-Report 2/2014.
- 16 Vgl. Brigitte Unger et al., Verteilungsbericht 2013. Trendwende noch nicht erreicht, WSI-Report 10/2013.
- 17 Vgl. EU-SILC, Lebensbedingungen, Armutsgefährdung, www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/EinkommenKonsumLebensbedingungen/LebensbedingungenArmutsgefuehrdung/Tabellen/EUArmutsschwelleGefuehrdung_SILC.html (15.1.2015).
- 18 Vgl. Thomas Bahle/Claudia Göberl/Vanessa Hubl, Familiäre Risikogruppen im europäischen Vergleich, in: WSI-Mitteilungen, 66 (2013) 3, S. 192–200.
- 19 Vgl. EU-SILC (Anm. 17).
- 20 Vgl. Statista, Entwicklung des Hartz IV Regelsatzes in den Jahren von 2005 bis 2015, <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/241114/umfrage/entwicklung-des-hartz-iv-regelsatzes> (15.1.2015).
- 21 Vgl. Armutsschwellenwert für 2013 nach EU-SILC, in: Die Zeit vom 28.10.2014.
- 22 Der Gini-Koeffizient ist ein statistisches Konzentrationsmaß und variiert zwischen 0 und 1. Je näher der ausgewiesene Wert bei 1 liegt, desto höher ist die Ungleichheit.
- 23 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (Anm. 12).
- 24 Vgl. H. Solga (Anm. 1).

»Unten« betrifft alle: Ungleichheit als Gefahr für Demokratie, Teilhabe und Stabilität

Ungleichheit ist das neue Megathema sowohl in der politischen als auch in der wirtschaftswissenschaftlichen Fachdebatte. Während in der Politik zunehmend der Zusammenhang zwischen steigender ökonomischer Ungleichheit und gesellschaftlichen Desintegrationstendenzen diskutiert wird, entdecken auch die Wirtschaftswissenschaften die Ungleichheit als zentrales Forschungsthema wieder. Der internationale Bestseller von Thomas Piketty »Das Kapital im 21. Jahrhundert« wirkte in dieser Hinsicht wie ein Paukenschlag. Piketty beschreibt zum einen den Anstieg der ökonomischen Ungleichheit während der vergangenen Jahrzehnte in den reichen Volkswirtschaften. Zum anderen untersucht er, unter welchen Voraussetzungen die Ungleichheit von Einkommen und Vermögen steigt, und empfiehlt weitgehende politische Maßnahmen, um einen weiteren Anstieg der Ungleichheit zu vermeiden.¹ Zugleich mehren sich Analysen anderer international renommierter Ökonomen, die einen Zusammenhang zwischen dem Anstieg der Ungleichheit und den weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrisen seit 2007 feststellen.²

Es ist wenig überraschend, dass diese Analysen nicht unwidersprochen bleiben. In einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) Köln etwa wird eine Umfrage nach der Wahrnehmung hinsichtlich der »Gesellschaftsform«¹²³ herangezogen, und die Antworten werden mit einer bestimmten Verteilung der verfügbaren Haushaltseinkommen verglichen. Die Studie wurde – überraschend vor dem Hintergrund anderer Forschung – dahin gehend interpretiert, dass die Ungleichheit in Deutschland überschätzt wird.⁴ Allerdings bleibt dabei die Verteilung von Vermögen, Status, politischem Einfluss oder anderen Faktoren, die die subjektive Wahrnehmung der bestehenden Gesellschaftsform beeinflussen könnten,

unberücksichtigt. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung greift zwar – ohne Erörterung der methodischen Probleme – die Ergebnisse der IW-Studie in seinem neusten Jahrgutachten auf, widmet aber der Debatte um Piketty nur wenige beiläufige Sätze.⁵ Dabei kommt er sogar zu dem Ergebnis, dass es hinsichtlich von Verteilungsfragen »keinen wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Handlungsbedarf« gibt. Seine Empfehlung: »Mehr Vertrauen in Marktprozesse«.

Die IW-Studie zeigt exemplarisch ein fundamentales Problem von Ungleichheitsdebatten auf: Alles hängt davon ab, was wir mit Ungleichheit meinen. Gleichheit in einer Hinsicht kann, ja muss häufig rein logisch Ungleichheit in anderen Hinsichten bedeuten. Eine Bewertung der Ungleichheitsverhältnisse hängt also zentral von der genauen »Metrik« der Ungleichheit ab: Werden Markt- oder Nachsteuereinkommen betrachtet, Haushaltseinkommen oder Personeneinkommen? Sind Unternehmens- und Kapitaleinkommen berücksichtigt? Geht es um die Ungleichheit von Einkommen oder Vermögen? Welche Quellen werden verwendet? Was definiert eigentlich das »Unten« einer Gesellschaft? Und: Gibt es neben moralischen Bedenken weitere Gründe, sich Sorgen über hohe Ungleichheit zu machen, beispielsweise die Gefahr politischer und wirtschaftlicher Instabilität?

Drei Dimensionen ökonomischer Ungleichheit

Inwiefern ist ökonomische Ungleichheit, also zunächst einmal die ungleiche Verteilung von materiellen Ressourcen, überhaupt gesellschaftlich relevant? Drei elementare Dimensionen der ökonomischen Ungleichheit lassen sich voneinander abgrenzen: eine Freiheitsdimension, eine Statusdimension und eine politische Dimension.

Als fundamentale Dimension ökonomischer Ungleichheit lässt sich die unmittelbar mit der Kontrolle von Ressourcen verbundene *Freiheit* betrachten. Nicht jede Freiheit ist durch Verteilung bestimmt, aber die Verteilung von Ressourcen determiniert unmittelbar die Verteilung der Freiheit, Dinge zu tun und über Dinge zu verfügen, die Geld kosten.

In diesem Zusammenhang gilt es, einem Missverständnis vorzubeugen: Häufig werden Freiheit und Gleichheit diskutiert, als bestünde zwingend ein Zielkonflikt zwischen diesen beiden Werten. Dies basiert jedoch auf einer logisch nicht konsistenten, dennoch weit verbreiteten, in sogenannten (rechts)libertaristischen Theorien wurzelnden Freiheitsrhetorik.⁶ Der Freiheitsbegriff wird in solchen Fällen konzeptuell in Eigentumsrech-

ten verankert: Eine Beschränkung von Eigentumsrechten wird demnach automatisch als Freiheitsreduzierung betrachtet. Zugleich jedoch wird dieser libertaristische Freiheitsbegriff dann typischerweise als vermeintlich »recheneutraler« Begriff verwendet, der Freiheit schlicht als »Abwesenheit von Zwang« suggeriert. Es ist wahr, dass Eigentumsrechte Freiheit in diesem neutralen Sinne garantieren, weil deren Einschränkung die Freiheit der Eigentümer reduziert. Es wird dabei jedoch regelmäßig unterschlagen, dass im gleichen Zuge mit Eigentumsrechten Unfreiheit für Nicht-Eigentümer einhergeht, die möglicherweise durch Einschränkung der Freiheit von Eigentümern verringert werden kann, beispielsweise durch umverteilende Politik. Insofern ist eine Wirtschaftsordnung, die staatliche Eingriffe in private Eigentumsrechte minimiert, nicht per se freiheitsmaximierend, sondern kann im Gegenteil dazu führen, dass sie vor allem die »Freiheit der Reichen« schützt statt die Freiheit aller.⁷

Eine zweite Dimension ökonomischer Ungleichheit löst sich von der unmittelbaren Freiheitsdimension und der Frage individueller Kontrolle von Ressourcen. Diese neue Perspektive unterscheidet vielmehr zwei Qualitäten ökonomischer Güter: Der Nutzen, den Menschen aus Gütern ziehen, kann sowohl eine nicht-positionale als auch eine positionale Seite haben. In nicht-positionaler Hinsicht ist der Nutzen eines Gutes unabhängig davon, wie viel davon anderen zugänglich ist. In positionaler Hinsicht hängt der Nutzen jedoch davon ab, ob oder wie dieses Gut anderen zugänglich ist. Für die individuellen Karriereaussichten auf dem Arbeitsmarkt etwa ist weniger die absolute Qualität der eigenen Berufsausbildung relevant als vielmehr deren Güte und Anerkennung im Vergleich zur Ausbildung potenzieller Wettbewerber. Und definitionsgemäß können nicht alle Menschen in Wohnungen leben oder Autos besitzen, die überdurchschnittlich teuer und statusträchtig sind.

Diese *Statusdimension* der Ungleichheit wird in Verteilungsdebatten häufig unterschätzt oder gar als »Neiddebatte« abgetan. Dabei hat sie weitreichende theoretische Auswirkungen für die gesamte ökonomische Wohlfahrtstheorie. Wenn der Nutzen, den Menschen aus Gütern ziehen, vom Konsum der jeweiligen Referenzgruppe abhängt, werden die in der neoklassischen Theorie unterstellten Nutzenfunktionen instabil. Aus dieser Perspektive wird ab einem gewissen Wohlfahrtsniveau die Verteilung der Einkommen für die durchschnittliche Zufriedenheit der Bevölkerung wichtiger als ihre absolute Höhe.⁸

Schließlich lässt sich eine dritte wichtige Dimension ökonomischer Ungleichheit jenseits der mit Eigentum verbundenen Freiheit und jenseits der Frage der Positionalität von Gütern ausmachen: Auch in *politischer*

Hinsicht ist die Verteilung von Ressourcen von zentraler Bedeutung, da damit politische Einflusschancen erkaufte werden können. Dies bedroht das demokratische Prinzip politischer Gleichheit. Und der Zusammenhang droht sich selbst zu verstärken: Aus ökonomischer Ungleichheit resultierende politische Ungleichheit kann Spielregeln im Marktprozess hervorbringen, die Verteilungsergebnisse zu Gunsten der bereits Wohlhabenden wiederum verfestigen – man denke beispielsweise an Steuersenkungen für Wohlhabende. Geringe Beteiligung am politischen Prozess am unteren Rand der Verteilung verstärkt das Problem. Auf den Zusammenhang zwischen Ungleichheit und politischen Einflusschancen verweist eine Vielzahl von Autoren sowohl in theoretischer Hinsicht⁹ als auch in einem wachsenden empirischen Forschungszweig zur Frage demokratischer Responsivität und Ungleichheit.¹⁰

Wo liegt das »Unten« einer Gesellschaft?

Wo liegt vor dem Hintergrund dieser drei Dimensionen ökonomischer Ungleichheit das »Unten« in einer Gesellschaft? Mit Blick auf die Geschichte und die gegenwärtige Situation in Entwicklungsländern wird zumeist ein *absoluter Armutsbegriff* verwendet, um die Menschen, die »unten« stehen, zu erfassen. Dazu wird ein monetärer Wert festgelegt – beispielsweise 1 US-Dollar täglich –, der in etwa zur Befriedigung absoluter menschlicher Grundbedürfnisse nötig ist. Hier geht es unmittelbar um die Freiheit, über Grundgüter zu verfügen, unabhängig davon, ob und wie diese anderen zugänglich sind.

In Industrieländern hat sich der Armutsbegriff aufgrund des weitgehenden Verschwindens absoluter Armut zu einem *relativen Armutsbegriff* gewandelt. Dieser, häufig auch als »Armutsrisiko« bezeichnet, wird typischerweise als ein äquivalenzgewichtetes Haushaltseinkommen von unter 60 Prozent des Medianeinkommens eines Landes definiert.¹¹ Hier zeigt sich die zweite Ungleichheitsdimension, nach der die positionale Qualität von Gütern mit wachsendem gesellschaftlichem Wohlstand an Bedeutung gewinnt. Armut – so definiert – heißt, von gesellschaftlichen Teilhabechancen ausgeschlossen zu sein.

Allerdings verschleiert auch der relative Armutsbegriff Aspekte ökonomischer Ungleichheit, die erst im Lichte einer breiteren empirischen Betrachtung sichtbar werden. Grund hierfür sind zweierlei methodische Eigenschaften des relativen Armutskonzepts: Zum einen ist das Medianeinkommen, auf das es sich bezieht, unempfindlich gegenüber Verände-

rungen der Verteilung oberhalb des Medians. Nimmt etwa der Anteil der Spitzeneinkommen am Gesamteinkommen stark zu, so kann das Medianeinkommen davon unberührt bleiben. Aufgrund aufwärtsgerichteter Statusvergleiche kann dies jedoch sehr wohl auf die untersten Einkommensgruppen ausstrahlen: Wenn die reichen Haushalte im Zuge steigender Einkommen mehr Geld für Wohnen, Autos, Bildung und so weiter ausgeben, kann zunächst die obere Mittelschicht unter Zugzwang geraten. Wenn sie nun ebenfalls die Ausgaben für positionale Güter steigert, hat dies Auswirkungen auf die Teilhabemöglichkeiten der direkt darunter liegenden Einkommensgruppen. Ein regelrechtes »positionales Wettrüsten« kann einsetzen, das sich kaskadenartig von oben über die gesamte Verteilung erstreckt.¹²

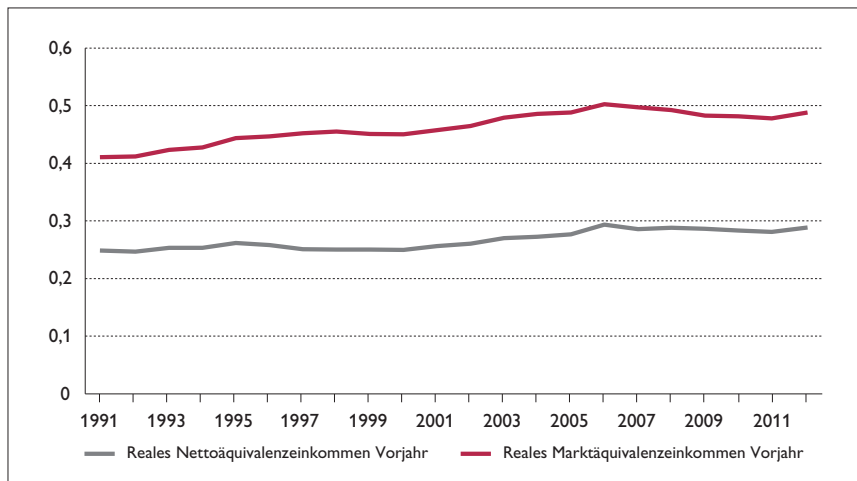
Zum anderen werden in der Regel die Einkommen und nicht die Vermögen, die häufig eine langfristigere Komponente der Ressourcen Einzelner widerspiegeln, betrachtet. Die Vermögen jedoch sind typischerweise viel stärker konzentriert als die Einkommen. Eine hohe Ungleichheit der Vermögen bedroht angesichts daraus resultierender ungleicher politischer Einflusschancen nicht zuletzt das demokratische Prinzip politischer Gleichheit, betrifft also ebenfalls die gesamte Gesellschaft inklusive derer, die »unten« stehen.

Zunahme der Ungleichheit

Neben der Wahl des genauen Ungleichheitsmaßes sind die Datenquellen entscheidend für die Befunde einer Ungleichheitsbetrachtung. So haben Daten aus freiwilligen Haushaltsbefragungen (beispielsweise das Sozio-oekonomische Panel, SOEP) gegenüber Daten aus der Steuerstatistik und der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung den Nachteil, dass Personen mit sehr hohen Einkommen und Vermögen sich kaum daran beteiligen. In Deutschland besteht bei Steuerdaten wiederum das Problem, dass es seit langem keine Vermögensteuer mehr gibt und seit der Einführung der Abgeltungssteuer 2009 auch Kapitaleinkünfte nicht mehr personenbezogen erfasst werden. Entsprechend gibt es – und das ist auch ein Demokratieproblem – keine umfassenden und verlässlichen Daten mehr über die Verteilung von Kapitaleinkommen und Vermögen in Deutschland.¹³

Verschiedene verbreitete Maße beschreiben – bei allen Unvollkommenheiten – die Entwicklung der Ungleichheit in Deutschland in den vergangenen Jahren. Der Gini-Koeffizient der Haushaltseinkommen als allgemeines Verteilungsmaß¹⁴ zeigt einen Anstieg der Ungleichheit in den

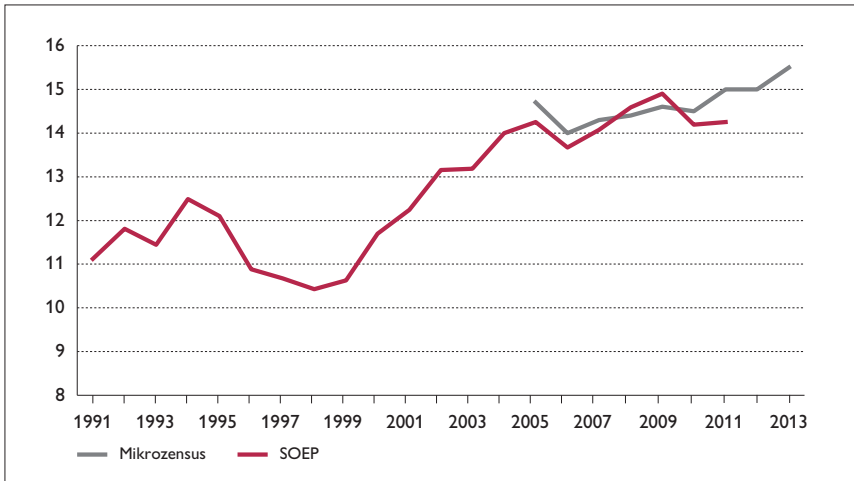
Abb. 1: Gini-Koeffizienten der Haushaltseinkommen



Quelle: SOEP.

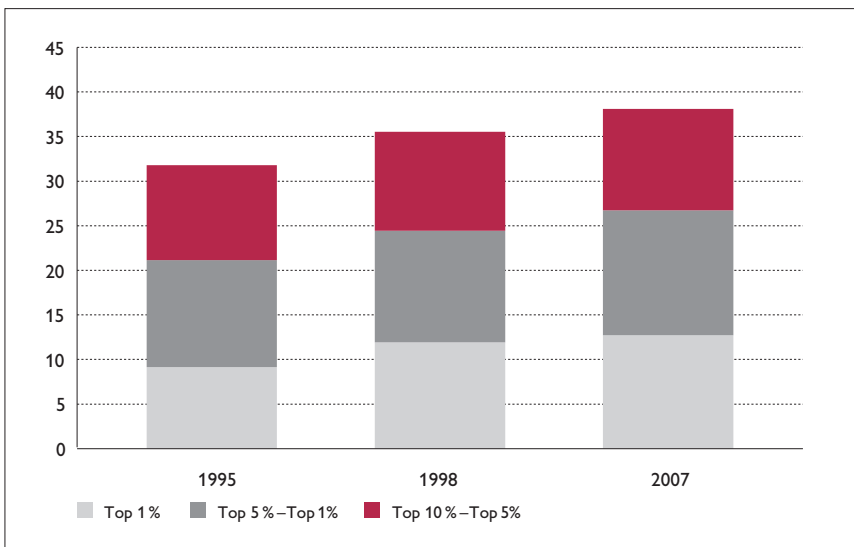
vergangenen rund 25 Jahren sowohl hinsichtlich der Markt- als auch der Nachsteuereinkommen (*Abbildung 1*). Eine in dieser Darstellung sichtbare jüngste Unterbrechung des Trends ist vor allem durch den vorübergehenden Einbruch der Kapitaleinkommen während der globalen Finanzkrise zu erklären.¹⁵ Berücksichtigt werden muss zudem die konjunkturelle Situation, die Veränderung der Erwerbspersonen pro Haushalt sowie die Verschiebung hin zu atypischer Beschäftigung. Bei einer direkten Betrachtung der Erwerbseinkommen lässt sich auch nach 2005 eine wachsende Ungleichheit feststellen, allgemein und sogar innerhalb der Gruppe der Vollzeitbeschäftigten – also auch bereinigt um die Zunahme atypischer Beschäftigung.¹⁶ Die Armutsrisikoquote zeigt ebenfalls einen insgesamt steigenden Verlauf (*Abbildung 2*). Beide genannten Maße beruhen jedoch auf freiwilligen Haushaltsbefragungen und untererfassen daher die sehr hohen Einkommen. Deren Anteile an den gesamten Haushaltseinkommen, ein drittes wichtiges Maß, betrugen für die einkommensstärksten zehn Prozent der Haushalte kurz vor der Krise fast 40 Prozent, der Anteil des oberen ein Prozents betrug deutlich über zehn Prozent (jeweils vor staatlicher Umverteilung) (*Abbildung 3*). Neuere Daten zu den Spitzeneinkommen liegen bisher nur lückenhaft vor. Eine Schwäche der bisherigen Maße ist, dass sie die einbehaltenen Gewinne der Unternehmen unberücksichtigt lassen, die im vergangenen Jahrzehnt stark gestiegen

Abb. 2: Armutsrisikoquote



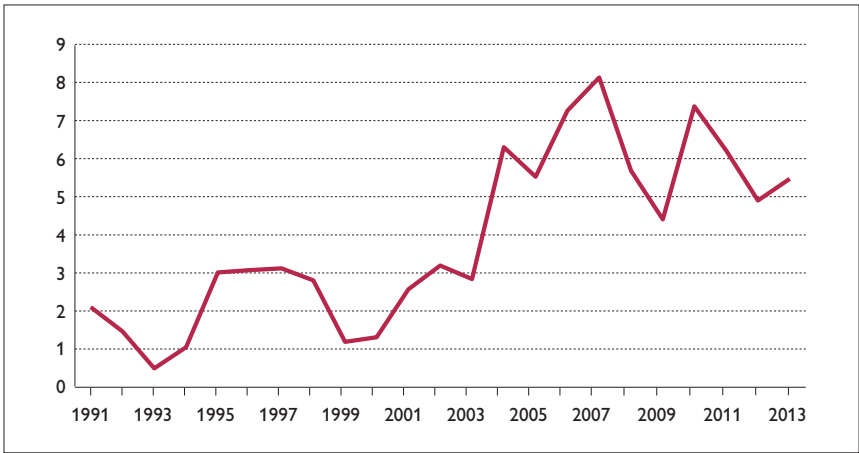
Quelle: SOEP, Mikrozensus.

Abb. 3: Top-Haushaltseinkommen in Prozent der gesamten Haushaltseinkommen



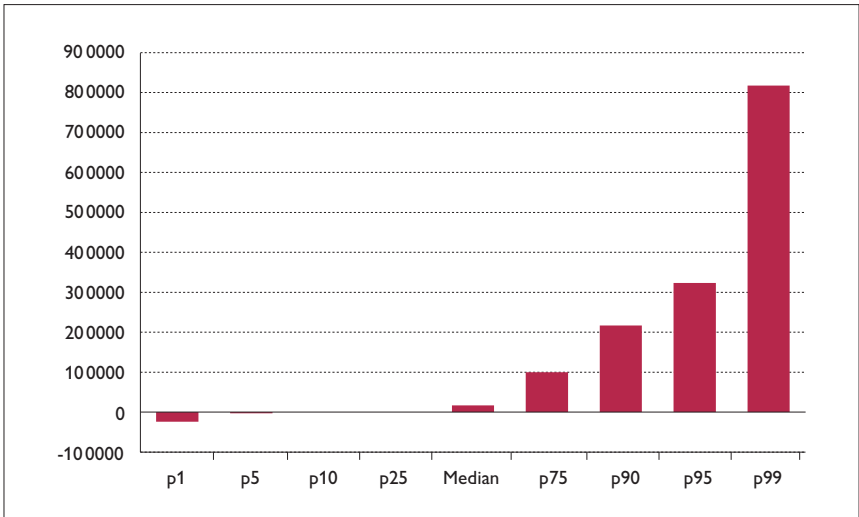
Quelle: World Top Incomes Database.

Abb. 4: Verfügbares Unternehmenseinkommen in Prozent des verfügbaren privaten Einkommens



Quelle: Destatis.

Abb. 5: Vermögensverteilung (Perzentiluntergrenzen) 2012



Leseanleitung: Die reichsten zehn Prozent besitzen mindestens 217 000 Euro (p90), die reichsten fünf Prozent mindestens 323 000 Euro (p95).

Quelle: SOEP.

sind (*Abbildung 4*). Die Unternehmenseigner gehören aber überwiegend zu den oberen Einkommensgruppen.¹⁷ Des Weiteren sind die Vermögen (*Abbildung 5*) sehr viel stärker konzentriert als die Einkommen. Der Gini-Koeffizient der Vermögen wies 2012 einen Wert von 0,78 auf, im Vergleich zu 0,49 beziehungsweise 0,29 bei den Einkommen. Die obersten zehn Prozent besitzen rund 60 Prozent der im SOEP erfassten Vermögen in Deutschland, die oberen 20 Prozent besitzen rund 80 Prozent. Es ist daher nicht übertrieben, die untersten 80 bis 90 Prozent der Haushalte zumindest hinsichtlich der Vermögen als »Unten« zu bezeichnen. Zwar werden im SOEP die Ansprüche aus der Gesetzlichen Rentenversicherung, von denen gerade auch die Mittelschicht profitiert, nicht als Vermögen erfasst. Mit der Zunahme prekärer Beschäftigung lässt sich jedoch vermehrte Altersarmut erwarten. Zugleich dürften die in Haushaltsbefragungen angegebenen hohen Vermögen noch deutlich unterschätzt sein. Angesichts der gestiegenen Einkommensungleichheit und weil die oberen Einkommensgruppen überdurchschnittlich viel sparen, dürfte auch die Vermögensungleichheit zugenommen haben beziehungsweise in Zukunft weiter zunehmen.¹⁸

Krisenphänomene

Die Daten sprechen also eine relativ klare Sprache. Seit der deutschen Wiedervereinigung hat das Armutsrisiko zugenommen, die Gewinne sind stärker gestiegen als die Löhne, die Löhne sind auseinandergedriftet, und auch die Einkommen haben sich auseinanderentwickelt. Die Vermögen sind sehr ungleich verteilt, und ohne entsprechende politische Maßnahmen droht eine weitere Zunahme der Ungleichheit. Hierdurch werden fundamentale Fragen nach der Verteilung von Freiheit, Teilhabe und politischen Einflusschancen aufgeworfen. Doch wachsende Ungleichheit stellt nicht nur den sozialen Zusammenhalt und die Demokratie vor eine Zerreißprobe. In den vergangenen Jahren ist in der internationalen Debatte zunehmend die Sicht vertreten worden, dass eine steigende Einkommensungleichheit auch eine Ursache für gesamtwirtschaftliche Instabilität sein kann. Dabei spielen Statusvergleiche und die Sorge um die relative Position in der Gesellschaft eine wichtige Rolle.¹⁹

Ein zentrales Problem liegt in der Frage, wie bei hoher beziehungsweise stark steigender Einkommensungleichheit ausreichend Nachfrage generiert werden kann, um hohe Arbeitslosigkeit zu verhindern. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Entwicklung des privaten Konsums, der in den

entwickelten Volkswirtschaften in der Regel zwischen 60 und 70 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmacht. Vor der weltweiten Finanzkrise ab 2007, als die Ungleichheit vielerorts stark anstieg, ist dieses latente Nachfrageproblem in verschiedenen Ländern im Wesentlichen auf zwei Arten verdeckt worden: In den USA reduzierten die Haushalte unterhalb der Spitzenverdiener seit Beginn der 1980er Jahre ihre Sparquote und verschuldeten sich stark. Häufig war dies verbunden mit dem Bestreben, mit den gestiegenen Ausgaben der Spitzenverdiener mitzuhalten und weiterhin positionale Güter wie eine »gute« Wohnlage und Bildung zu finanzieren. Dies stabilisierte zunächst den privaten Konsum, führte jedoch schließlich in die private Überschuldungskrise ab 2007. Außerdem ging diese Entwicklung mit hohen Leistungsbilanzdefiziten einher. Ein weiteres Beispiel für ein solches kreditbasiertes Entwicklungsmodell vor der Krise ist Großbritannien. Erklärt werden kann die zunehmende Verschuldung der privaten Haushalte als Folge steigender Ungleichheit in den angelsächsischen Ländern mit sozialen Normen und Institutionen (überwiegend private Finanzierung von Bildung, Gesundheit, Wohnraum, leichter Zugang zu Krediten).

In Deutschland hatte der Anstieg der Ungleichheit in den vergangenen eineinhalb Jahrzehnten andere makroökonomische Konsequenzen. Weil sich die privaten Haushalte auf Grund anderer sozialer Normen und Institutionen nicht vermehrt verschulden wollten beziehungsweise konnten, entstand eine zähe Konsumnachfrageschwäche. Da gleichzeitig die stark steigenden Unternehmensgewinne nicht in entsprechend höhere Investitionen mündeten, erzielt der private Unternehmenssektor nunmehr seit 2002 systematisch Finanzierungsüberschüsse. Diese sind ein wichtiger Grund für die strukturelle Schwäche der Binnennachfrage, die damit verbundenen Leistungsbilanzüberschüsse und somit für die Abhängigkeit von der Verschuldung des Auslands. Es ist unklar, woher angesichts der hohen und vielerorts weiter steigenden Ungleichheit die gesamtwirtschaftliche Nachfrage kommen soll. Manche Ökonomen sprechen schon von einer zu erwartenden dauerhaften Stagnation entwickelter Volkswirtschaften.²⁰

Fazit

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Ungleichheit in Deutschland und vielen anderen relativ reichen Ländern im vergangenen Vierteljahrhundert zugenommen hat. Sie stellt ein Problem dar, weil sie eine ungleiche Verteilung von Freiheit und politischen Einflusschancen mit

sich bringt, zu makroökonomischer Instabilität beiträgt und Teilhabechancen untergräbt. Somit ist die Ungleichheit gleich mit drei Krisen verweben, die nicht getrennt voneinander betrachtet werden können: eine Krise der Demokratie, der sozialen Teilhabe und der ökonomischen Stabilität – eine Melange mit Sprengkraft, wie am wachsenden Erfolg demokratie- und menschenverachtender Ideologien deutlich wird. Vor diesem Hintergrund ist es für uns nicht nachvollziehbar, hinsichtlich Verteilungsfragen einen wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf abzustreiten.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 10/2015 »Unten« vom 2. März 2015.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Till van Treeck, Zur Bedeutung von $r > g$ in Pikettys »Kapital im 21. Jahrhundert«, in: Peter Bofinger et al. (Hrsg.), Thomas Piketty und die Verteilungsfrage. Analysen, Bewertungen und wirtschaftspolitische Implikationen für Deutschland, London 2015 (i.E.).
- 2 Vgl. Till van Treeck, Globale Ungleichgewichte im Außenhandel und der deutsche Exportüberschuss, in: APuZ, (2013) 1–3, S. 22–27.
- 3 Die »Gesellschaftsform« bezieht sich auf die Sozialstruktur und reicht von Typ A »Eine kleine Elite oben, nur sehr wenige Menschen in der Mitte und die große Masse der Bevölkerung unten« bis Typ E »Viele Menschen im oberen Bereich und nur wenige Menschen im unteren Bereich«.
- 4 Vgl. Judith Niehues, Subjektive Ungleichheitswahrnehmung und Umverteilungspräferenzen – ein internationaler Vergleich, IW Trends 2/2014; zur Debatte um die Studie des IW, Thomas Piketty und die Verteilungssituation in Deutschland finden sich zahlreiche Beiträge im Blog www.verteilungsfrage.org.
- 5 Vgl. T. van Treeck (Anm. 1).
- 6 Vgl. G. A. Cohen, Capitalism, Freedom, and the Proletariat, in: David Miller (Hrsg.), The Liberty Reader, Edinburgh 2006, S. 163–182; ders., Self-Ownership, Freedom, and Equality, Cambridge 1995.
- 7 Vgl. Lisa Herzog, Freiheit gehört nicht nur den Reichen – Plädoyer für einen zeitgemäßen Liberalismus, München 2014.
- 8 Vgl. Robert H. Frank, Falling Behind, Berkeley u. a. 2007.
- 9 Vgl. z. B. Colin Crouch, Postdemokratie, Frankfurt/M. 2008; Joseph E. Stiglitz, Der Preis der Ungleichheit: Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht, München 2012.
- 10 Vgl. z. B. Sebastian Bödeker, Soziale Ungleichheit und politische Partizipation in Deutschland, OBS-Arbeitspapier 1/2012; Martin Gilens, Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America, New York 2012.

- 11 Durch die Äquivalenzgewichtung wird die Zusammensetzung von Haushalten (Anzahl von Erwachsenen, Kindern) berücksichtigt. Das Medianeinkommen bezeichnet das mittlere Einkommen in der Einkommensverteilung, also des Haushalts, der genau in der Mitte steht, wenn man alle Haushalte nach deren Einkommen sortiert.
- 12 Vgl. R. H. Frank (Anm. 8).
- 13 Vgl. Jan Behringer et al., Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland: Eine makroökonomische Sicht, IMK Report 99/2014.
- 14 Der Gini-Koeffizient misst die Abweichung von einer Gleichverteilung: Bei einem Wert von 0 herrscht völlige Gleichverteilung, bei einem Wert von 1 hätte eine Person alle Einkommen.
- 15 Vgl. Gustav Horn et al., Wirtschaftskrise unterbricht Anstieg der Ungleichheit, IMK Report 97/2015.
- 16 Vgl. Ulrike Stein, Einkommensungleichheit: Das vernachlässigte Problem der steigenden Lohnungleichheit, in: P. Bofinger et al. (Anm. 1).
- 17 Vgl. J. Behringer et al. (Anm. 13).
- 18 Vgl. ebd.
- 19 Vgl. R. H. Frank (Anm. 8); für einen Überblick vgl. J. Behringer et al. (Anm. 13).
- 20 Vgl. Coen Teulings/Richard Baldwin, *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, London 2014.

Verteilungsgerechtigkeit in der Armutsmessung

Armutsbekämpfung wird auch nach dem Auslaufen der Millenniumsentwicklungsziele (MDGs) Schwerpunkt der internationalen Entwicklungszusammenarbeit bleiben. Zunehmend stellt sich dabei allerdings die Frage, wie Armut definiert und gemessen werden sollte. Während die MDGs Armut noch ausschließlich anhand der 1,25-US-Dollar-Armutsgrenze der Weltbank definieren und messen, werden in der Debatte für die zukünftige Post-2015-Entwicklungsagenda zunehmend multidimensionale Armutsansätze ins Spiel gebracht.

Rein einkommensbasierte Armutsmaße wie die 1,25-US-Dollar-Armutsgrenze lassen öffentliche Güter wie den Zugang zu Bildungs- und Gesundheitssystemen ebenso unberücksichtigt wie die Tatsache, dass Menschen verschieden sind und sich damit ihre Fähigkeit, finanzielle Ressourcen zu verwerten, zwangsläufig unterscheidet. Ein gängiges Beispiel: Ein Dialysepatient benötigt zweifellos mehr finanzielle Ressourcen, um seine Grundbedürfnisse zu befriedigen, als ein gesunder Mensch. In seinem berühmten *capability approach* (auf Deutsch etwa: Befähigungsansatz), der zunehmend Einfluss in der Wohlfahrtsökonomie gewinnt, definiert Nobelpreisträger Amartya Sen Armut als die Unmöglichkeit, das eigene Leben nach den eigenen Wünschen und Vorstellungen zu gestalten. Arm ist beispielsweise, wer nicht die Möglichkeit hat, sich weiterzubilden, keinen oder nur begrenzten Zugang zu ärztlicher Versorgung hat, nicht in der Lage ist, am sozialen Leben zu partizipieren oder politische Verantwortung zu übernehmen. All dies sind verschiedene Dimensionen von Armut, die durch finanzielle Ressourcen allein nicht erfasst werden können.

Multidimensionale Armutsmessung

Angesichts der berechtigten Kritik an der einkommensbasierten Armutsmessung und der neuen Möglichkeiten, die der *capability approach* eröffnet, gewinnen multidimensionale Ansätze zur Armutsmessung spätestens seit den 1990er Jahren an Bedeutung. Statt die verschiedenen Dimensionen von Armut indirekt durch mangelndes Einkommen abzubilden, erfassen multidimensionale Armutsmaße diese direkt. Sie lassen sich dabei in zwei Kategorien unterteilen: additive und nicht-additive Armutsmaße.

Additive Armutsmaße haben den Vorteil, dass sie in die Armutsbeiträge der verschiedenen Armutsdimensionen zerlegt werden können. Damit können sie Aufschluss darüber geben, in welchem Ausmaß die einzelnen Dimensionen zur Gesamtarmut beitragen. Sollte in einem bestimmten Land vor allem in den Bildungsbereich, in die Errichtung sanitärer Anlagen oder die Infrastruktur investiert werden? Nur zerlegbare Armutsmaße können darauf Antwort geben. Die Zerlegbarkeit additiver Armutsmaße hat allerdings einen Preis.

Erstens sind additive Maße nicht in der Lage, Ungleichheit zu erfassen, das heißt, sie machen keinen Unterschied zwischen Personen, die in wenigen oder in vielen Armutsdimensionen Mangel leiden. Amartya Sen ist einer der prominentesten Kritiker solcher Armutsmaße, die eine Verschlechterung der Lebensbedingungen einer ärmeren Person durch eine Verbesserung der Lebensbedingungen einer weniger armen Person aufwiegen.¹ Zweitens sind additive Armutsmaße nicht in der Lage, die Wechselwirkungen zu berücksichtigen, die zwischen den verschiedenen Dimensionen von Armut bestehen. Die erste zentrale Botschaft des Berichts der Vereinten Nationen zur Erreichung der MDGs lautet, dass Armut nur dann effizient bekämpft werden kann, wenn die Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Armutsdimensionen berücksichtigt werden.² Eine Person, der medizinische Versorgung und Zugang zu sauberem Trinkwasser sowie sanitären Anlagen fehlen, hat einen Arzt eher nötig als eine Person, der zwar keine medizinische Versorgung, aber sauberes Trinkwasser und sanitäre Anlagen zur Verfügung stehen.

Lange Zeit galt es als erwiesen, dass es sich bei der Entscheidung zwischen den Vor- und Nachteilen additiver und nicht-additiver Armutsmaße um eine Entweder-oder-Entscheidung handelt. Entweder ist ein multidimensionales Armutsmaß zerlegbar, aber dafür nicht in der Lage, Ungleichheit sowie die Wechselwirkungen zwischen Armutsdimensionen zu erfassen, oder umgekehrt. Auf diese Hypothese stützt sich auch der derzeit wohl prominenteste multidimensionale Armutsindex: der an der Univer-

sität Oxford entwickelte und 2010 im Human Development Report der Vereinten Nationen eingeführte Multidimensional Poverty Index (MPI), der zwar zerlegbar ist, dafür aber nicht in der Lage, Ungleichheit oder die Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Armutsdimensionen zu erfassen. Ich habe jedoch einen neuen multidimensionalen Armutsindex entwickelt, der diese Hypothese widerlegt, da er vollständig zerlegbar und dennoch in der Lage ist, sowohl Ungleichheit als auch die Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Dimensionen von Armut zu erfassen: den Correlation Sensitive Poverty Index (CSPI).³

Multidimensional Poverty Index

Der MPI bildet drei Dimensionen von Armut ab: Gesundheit, Bildung und Lebensbedingungen (*Tabelle 1*). Diese Dimensionen wiederum werden von insgesamt zehn verschiedenen Indikatoren erfasst: Bildung und Gesundheit von jeweils zwei, Lebensbedingungen von sechs gleichgewichteten Indikatoren. Im Bereich Bildung beispielsweise sind die zwei Indikatoren die Anzahl der abgeschlossenen Schuljahre für Erwachsene und die Einschulung für Kinder. Folglich leidet ein Haushalt im Bereich Bildung Mangel, wenn entweder keiner der im Haushalt lebenden Erwachsenen eine Schulbildung von mindestens fünf Schuljahren vorweisen kann oder wenn (mindestens) ein Kind in schulfähigem Alter nicht eingeschult ist. Ob ein Haushalt arm ist, hängt dabei von der Zahl der Indikatoren ab, in denen der Haushalt Mangel leidet. Ein Haushalt gilt als arm, wenn er in mindestens 33 Prozent der gewichteten Indikatoren Mangel leidet. Die 33-Prozent-Hürde ist dabei willkürlich gewählt.⁴

Wie bereits beschrieben, ermöglicht die additive Struktur des MPI die Zerlegbarkeit nach den verschiedenen Dimensionen von Armut, verhindert aber gleichzeitig, dass Verteilungsaspekte oder die Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Armutsdimensionen erfasst werden können. Im Fall des MPI sind diese methodischen Schwächen aber noch gravierender als bei anderen additiven Armutsmaßen. Durch die zusätzlich eingeführte 33-Prozent-Hürde lässt der MPI Verteilungsaspekte nicht nur unberücksichtigt; Umverteilungen von armen zu weniger armen Haushalten, die den weniger armen Haushalt unter die 33-Prozent-Hürde rutschen lassen, führen sogar zu sinkenden Armutszahlen, werden also fälschlicherweise als armutsreduzierende Maßnahmen identifiziert.

Folgendes Beispiel soll diesen Sachverhalt verdeutlichen. Angenommen, zwei arme Haushalte leiden in unterschiedlichen Bereichen Mangel. Der

Tab. 1: Aufbau des Multidimensional Poverty Index

Dimension	Indikator	Grenzwert (Haushaltsebene)	Gewicht
Gesundheit	Ernährung	Mindestens eins der folgenden: 1. Mindestens eine Frau im Alter 15–49 mit Untergewicht 2. Mindestens ein Kind unter 5 Jahren mit Untergewicht	1/6
	Kindersterblichkeit	Mindestens ein Kind vor seinem 18. Lebensjahr gestorben	1/6
Bildung	Schuljahre	Kein Haushaltsmitglied mit mindestens 5 Jahren Bildung	1/6
	Einschulung	Mindestens ein schulpflichtiges Kind nicht eingeschult	1/6
Lebensbedingungen	Brennmaterial	Gesundheitsgefährdendes Kochen (Stroh, Kohle, Dung, etc.)	1/18
	Sanitäranlagen	Toilette entweder unhygienisch oder mitbenutzt	1/18
	Wasser	Wasserquelle ungeschützt oder mehr als 30 Min. entfernt	1/18
	Elektrizität	Kein Zugang zu Elektrizität	1/18
	Fußboden	Fußboden besteht aus Erde, Sand oder Dung	1/18
	Vermögenswerte	Nicht mehr als ein kleiner Wertgegenstand und kein Auto	1/18

Quelle: Sabina Alkire/Maria Emma Santos, Acute Multidimensional Poverty: A New Index for Developing Countries, OPHI Working Paper 38/2010.

erste Haushalt hat keinen Zugang zu Bildung, sauberem Trinkwasser und sanitären Anlagen, auch an Elektrizität sowie ausreichendem Einkommen mangelt es. In der Nähe wohnt jedoch ein staatlich finanzierter Arzt, der die medizinische Grundversorgung der Haushaltsmitglieder sicherstellt. Dem zweiten Haushalt mangelt es an medizinischer Versorgung und Elektrizität, die Haushaltsmitglieder haben aber Zugang zu Bildung, verfügen über sauberes Trinkwasser und sanitäre Anlagen, und auch das Haushaltseinkommen ist ausreichend.

Der staatlich finanzierte Arzt bittet nun einen politischen Entscheidungsträger, seine Praxis in die Nähe des zweiten Haushalts verlegen zu dürfen. Der politische Entscheidungsträger will dieser Bitte nur dann entsprechen, wenn die Armut in seinem Einflussgebiet nicht erhöht wird.

Dazu verlässt er sich auf den MPI. Und kann leicht feststellen, dass sich eine Entscheidung zugunsten des Arztes positiv auf die Armutszahlen in seinem Einflussgebiet auswirkt. Denn da der zweite Haushalt nach dem Umzug des Arztes nur noch in einer Dimension (Elektrizität) Mangel leiden und damit nicht mehr als arm gelten würde, sinkt der MPI. Damit fällt die Entscheidung nicht schwer, der Bitte des Arztes wird gerne stattgegeben – obwohl der erste Haushalt dadurch noch tiefer in die Armut sinkt.

Dieses kurze Beispiel demonstriert eindrücklich die Schwächen des MPI. Der Umzug des Arztes ist weder gerecht noch effizient. Er ist nicht gerecht, weil er dem ohnehin ärmeren Haushalt auch noch den Zugang zu medizinischer Versorgung nimmt. Und er ist ineffizient, weil er ausgerechnet dem Haushalt den Arzt nimmt, der diesen aufgrund des mangelnden Zugangs zu sauberem Wasser und sanitären Anlagen am dringendsten benötigt. Die Ungerechtigkeit und Ineffizienz des Umzugs tritt hier deutlich zu Tage. In der Realität aber haben es politische Entscheidungsträger mit einem derart großen Personenkreis zu tun, dass die Auswirkungen einer Maßnahme auf jede einzelne Person nicht mehr festzustellen sind. Sie sind daher auf ein Armutsmaß angewiesen, das sämtliche Auswirkungen erfasst, um sich in ihren Entscheidungen leiten zu lassen.

Correlation Sensitive Poverty Index

Der CSPI widerlegt die Hypothese, dass zerlegbare Armutsmaße nicht in der Lage sein können, Verteilungsgerechtigkeit und die Wechselbeziehungen zwischen den verschiedenen Armutsdimensionen zu erfassen. Aufgrund einer neuen Methode zur Identifizierung armer Bevölkerungsschichten ist der CSPI fähig, alle drei gewünschten Eigenschaften zu erfüllen. Statt eine Zahl gewichteter Indikatoren festzulegen, anhand derer zwischen armen und nicht armen Personengruppen unterschieden wird, unterscheidet der CSPI verschiedene Armutsgrade. Sobald eine Person in einem Indikator Mangel leidet, wird sie als arm bezeichnet; der Grad ihrer Armut aber hängt davon ab, in wie vielen (gewichteten) Indikatoren sie Mangel leidet und wie diese miteinander korreliert sind. Die Berechnung der Korrelation hängt von der jeweiligen Wahl der Dimensionen und Indikatoren ab. Dabei gilt, je höher die Zahl der gewichteten Indikatoren, in denen eine Person Mangel leidet, und je geringer die Substituierbarkeit zwischen diesen Indikatoren, desto höher der Armutsgrad.

Damit wird den beiden Grundgedanken von Verteilungsgerechtigkeit und Effizienz Rechnung getragen. Von Verteilungsgerechtigkeit, weil die

Person mit der höheren Zahl an Mangelerscheinungen ein höheres Gewicht erhält. Von Effizienz, weil dieses Gewicht davon abhängt, wie leicht der Mangel in einem Indikator durch andere Indikatoren ausgeglichen werden kann. Erst nachdem in der neuen Methode jede Person mit ihrem spezifischen Armutsgrad gewichtet wurde, werden in einem zweiten Schritt die gewichteten Mangelerscheinungen zusammengerechnet. Durch diese neue Methode ist der CSPI ebenso zerlegbar wie additive Maße, aber zusätzlich noch verteilungsgerecht und effizient.

Diese Tatsache lässt sich anschaulich anhand des im vorangegangenen Abschnitt beschriebenen Beispiels illustrieren. Wenn der politische Entscheidungsträger als Grundlage seiner Entscheidung den CSPI verwendet, wird er feststellen, dass eine Entscheidung zugunsten des Arztes eine negative Auswirkung auf die Armutszahlen in seinem Bereich hat. Denn durch den Umzug des Arztes würde der Armutsgrad des ersten Haushalts stärker steigen, als der des zweiten sinken würde. Als Konsequenz würden die Armutszahlen steigen. Würde der politische Entscheidungsträger demnach den CSPI als Entscheidungsgrundlage verwenden, würde er der Bitte des Arztes nicht stattgeben – und damit die einzig sinnvolle Entscheidung sowohl aus Verteilungsgerechtigkeits- als auch Effizienzgesichtspunkten treffen.

Multidimensionale Armut in Indien

Um die Unterschiede zwischen MPI und CSPI in der Armutsberechnung zu illustrieren, werden fünf indische Haushalte miteinander verglichen (Tabelle 2). Die fünf Haushalte leiden in unterschiedlichen Dimensionen Mangel, wobei Haushalt 1 die meisten und Haushalt 5 die wenigsten Mangelerscheinungen aufweist. Die letzten zwei Spalten geben die Armutszahlen für die einzelnen Haushalte nach MPI und CSPI an. Zur Berechnung wurde eine mittlere Korrelation der Indikatoren angenommen. Aus diesem Grund berechnet sich der CSPI aus der quadrierten Summe der gewichteten Indikatoren eines jeden Haushalts. Im Unterschied zum MPI bezieht der CSPI alle Haushalte mit Mangelerscheinungen in die Berechnung ein, der MPI nur die mit Mangelerscheinungen von mindestens 33 Prozent. Daher identifiziert der MPI lediglich die Haushalte 1 und 2 als arm, während der CSPI anerkennt, dass Armut in allen fünf Haushalten existiert – wenn auch in sehr unterschiedlichem Ausmaß.

Aber noch zwei weitere Tatsachen sind für den Vergleich von MPI und CSPI relevant. Die erste lässt sich am besten durch einen Vergleich der Haushalte 2 und 3 illustrieren. Beide Haushalte weisen insgesamt fünf

Tab. 2: Vergleich fünf indischer Haushalte

HH	Gesundheit		Bildung		Lebensbedingungen						MPI	CSPI
	Er-näh-rung	Sterb-lich-keit	Schul-jahre	Ein-schu-lung	Brenn-mate-rial	Sani-tär-anlagen	Wasser	Elek-trizi-tät	Fuß-boden	Vermö-gens-werte		
1	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✓	0.72	0.52
2	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✗	0.39	0.15
3	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓	0.00	0.08
4	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	0.00	0.05
5	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	0.00	0.03
Ge-samt											0.22	0.17

✓ vorhanden, ✗ nicht vorhanden (Mangelercheinung)

Quelle: Demographic and Health Survey (DHS) für Indien 2005.

Mangelercheinungen auf, die jedoch unterschiedliches Gewicht haben. Haushalt 2 leidet Mangel in Bezug auf Ernährung (Gewicht: 1/6) sowie Brennmaterial, Sanitäranlagen, Elektrizität und Vermögenswerte (Gewicht: 1/18). Der Wert des MPI beträgt 0,39. Haushalt 3 dagegen leidet Mangel in Bezug auf Brennmaterial, Sanitäranlagen, Wasser, Elektrizität und Fußboden (Gewicht: 1/18). Der Wert des MPI ist 0, da 5/18 unter dem Grenzwert von 33 Prozent liegt. Mit anderen Worten: Weil der Indikator »Ernährung« mit 1/6 gewichtet wird, der Indikator »Wasser« dagegen nur mit 1/18, ist Haushalt 3 nicht arm, während Haushalt 2 mit einer relativ hohen Armutszahl in die Armutsberechnungen eingeht. Der CSPI dagegen betrachtet beide Haushalte als arm, die unterschiedliche Gewichtung findet lediglich in der höheren Armutszahl von Haushalt 2 ihren Ausdruck. Da die Gewichtung der einzelnen Dimensionen und Indikatoren immer umstritten ist – warum eigentlich sollte Ernährung dreimal stärker gewichtet werden als der Zugang zu sauberem Trinkwasser? – ist die Herangehensweise des CSPI der radikaleren Herangehensweise des MPI überlegen.

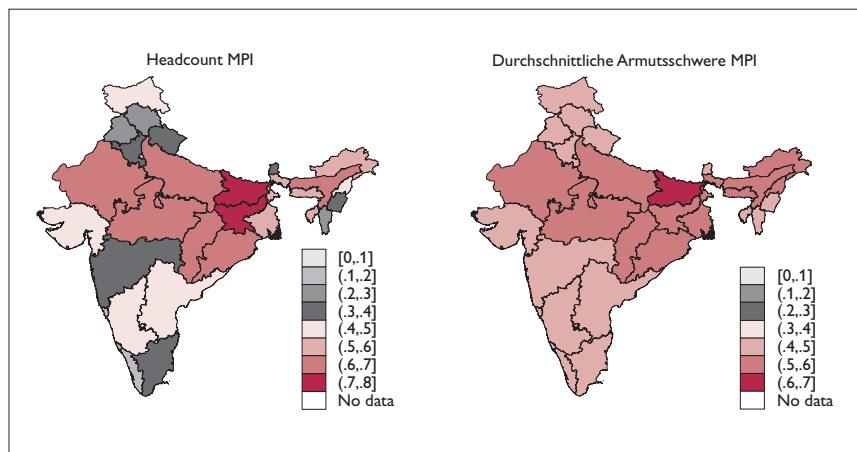
Die zweite Tatsache lässt sich am besten durch einen fiktiven Transfer illustrieren. Angenommen, Haushalt 1 wird durch eine politische Maßnahme dazu gezwungen, seine Lebensmittelvorräte sowie seine Vermögenswerte an den weniger armen Haushalt 2 abzutreten. Wird der MPI für die Beurteilung dieses Transfers verwendet, so steigt die Armutskennzahl von Haushalt 1 von 0,72 auf 0,94, während die von Haushalt 2 von 0,39 auf 0 sinkt, da 3/18 unter dem Grenzwert von 33 Prozent liegt. Damit sinkt der Wert des MPI für alle fünf Haushalte von 0,22 auf 0,19. Wird nun

statt des MPI der CSPI für die Beurteilung des Transfers herangezogen, so steigt die Armutskennzahl von Haushalt 1 von 0,52 auf 0,89, während die von Haushalt 2 von 0,15 auf 0,03 zurückgeht. Damit steigt der Wert des CSPI für alle fünf Haushalte von 0,17 auf 0,21. Es ist offensichtlich, dass der beschriebene Transfer weder gerecht noch effizient ist; Haushalt 1 wird mit so gut wie nichts zurückgelassen. Dennoch wird er vom MPI als eine armutsreduzierende Maßnahme begrüßt. Der CSPI dagegen reagiert auf denselben Transfer mit steigenden Armutskennzahlen, identifiziert ihn also als armuterhöhende Maßnahme.

Neben diesen deutlichen Vorteilen des CSPI gibt es aber noch einen weiteren Vorzug, der sich allerdings nicht mehr mittels eines einfachen Beispiels darstellen lässt. Dieser Vorteil besteht in dem deutlich höheren Informationsgehalt des CSPI. Der MPI ist ein Produkt aus der Zahl der Armen (der *headcount*) und der durchschnittlichen Armutsschwere, das heißt der Zahl der gewichteten Indikatoren, in denen die Armen im Durchschnitt Mangel leiden. Der CSPI dagegen ist ein Produkt aus der Zahl der Armen, durchschnittlicher Armutsschwere und Ungleichheit – und liefert damit deutlich mehr Informationen über das Armutsprofil eines Landes (Abbildungen 1 und 2).

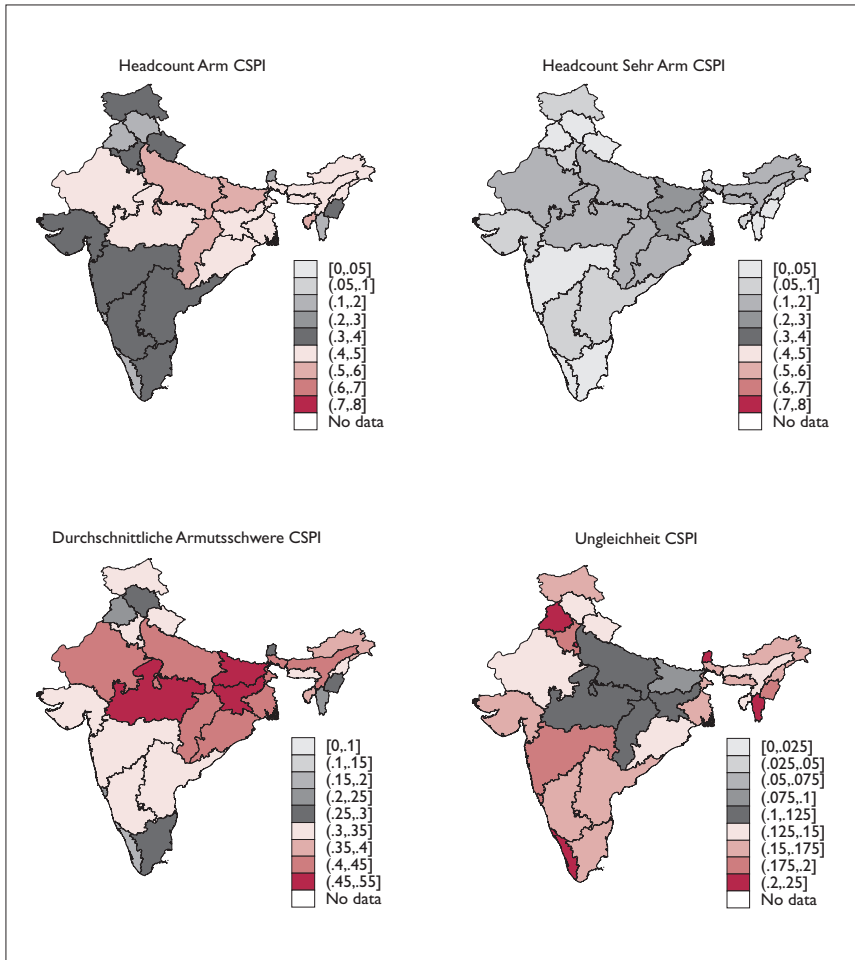
Ein Vorteil des CSPI zeigt sich bei einem Vergleich der durchschnittlichen Armutsschwere nach MPI und CSPI. Da der MPI sich lediglich auf

Abb. 1: Indische Armutskarten unter Verwendung des Multidimensional Poverty Index



Quelle: Demographic Health Survey (DHS) für Indien 2005.

Abb. 2: Indische Armutskarten unter Verwendung des Correlation Sensitive Poverty Index



Um nicht für sämtliche Armutsgrade Karten erstellen zu müssen, wurde folgende Vereinfachung vorgenommen: Personen, die in weniger als einem Drittel der gewichteten Indikatoren Mangelscheinungen leiden, werden als »von Mangel betroffen« bezeichnet, Personen zwischen einem und zwei Drittel als »arm« und Personen, die in mehr als zwei Drittel Mangel leiden, als »sehr arm«. Die beiden letzten Kategorien werden mit Armutskarten dargestellt.

Quelle: Demographic Health Survey (DHS) für Indien 2005.

die Teile der Bevölkerung konzentriert, die in mindestens 33 Prozent der gewichteten Indikatoren Mangel leiden, bezieht sich auch die durchschnittliche Armutsschwere nur auf diesen Personenkreis. Mit anderen Worten, der Durchschnitt wird ausschließlich über Mangelercheinungen zwischen 33 und 100 Prozent gebildet, wodurch die Unterschiede zwischen den einzelnen Bundes- und Stadtstaaten verwischt werden.

Die durchschnittliche Armutsschwere nach CSPI wird hingegen über die gesamte Zahl der Armen gebildet, sodass es sich um einen echten Durchschnitt handelt, der die Unterschiede zwischen den einzelnen Bundes- und Stadtstaaten klar ans Licht bringt. Er offenbart beispielsweise die geringe durchschnittliche Armutsschwere in dem im innerindischen Vergleich wohlhabenderen Bundesstaat Kerala im Süden Indiens, die der MPI nicht aufdecken kann.

Ein weiterer Vorteil des CSPI besteht darin, dass er Ungleichheiten in der Verteilung der Mangelercheinungen aufdeckt. Ein Beispiel ist die hohe Ungleichheit in Kerala, das im Schnitt zwar vergleichsweise wenige Mangelercheinungen aufweist, diese aber sehr ungleich verteilt sind. In den östlichen Bundesstaaten Bihar und Jharkand ist die Ungleichheit vergleichsweise gering, die durchschnittliche Armutsschwere aber sehr hoch. Für die Armutsbekämpfung bedeutet das, dass flächendeckende Maßnahmen in Bihar und Jharkand Erfolg versprechend sind, während in Kerala Programme zu empfehlen sind, die gezielt die Situation der Ärmsten verbessern. Dies zeigt, dass der höhere Informationsgehalt des CSPI politischen Entscheidungsträgern eine deutlich bessere Entscheidungsgrundlage zur zielgerichteten Armutsbekämpfung liefert als der MPI.

Multidimensionale Armut in Deutschland

Bislang konzentriert sich die Diskussion über alternative Methoden zur Armutsmessung vorwiegend auf den Entwicklungsländerkontext. Doch wird, insbesondere auch im Kontext der Post-2015-Entwicklungsagenda, die Forderung immer lauter, Armut und Ungleichheit auch in wohlhabenderen Ländern wie beispielsweise Deutschland zu thematisieren. In diesem Kontext ist vor allem interessant, dass die seit 2001 publizierten Armuts- und Reichtumsberichte der Bundesregierung ausdrücklich den *capability approach* als konzeptionelles Rahmenwerk verwenden.⁵ Gleichzeitig wird jedoch festgestellt: »Auch wenn Armut eine mehrdimensionale, also nicht nur finanzielle Benachteiligung darstellt, kann von den verfügbaren finanziellen Mitteln indirekt darauf geschlossen werden, welches Maß an

Tab. 3: Aufbau des German Correlation Sensitive Poverty Index

Dimension	Indikator	Grenzwert (Haushaltsebene)	Gewicht
Gesundheit	Gesundheitszustand	Gesundheitszustand schlecht oder sehr schlecht	1/14
	Gesundheitliche Beeinträchtigungen	Mindestens vier der folgenden Beeinträchtigungen: 1. Hat Schwierigkeiten Treppen zu steigen 2. Gesundheit beschränkt lebhaftere Aktivitäten 3. Weniger erreicht aufgrund physischen Gesundheitszustands 4. Weniger erreicht aufgrund mentalen Gesundheitszustands 5. Reduzierte soziale Kontakte aufgrund Gesundheitszustands	1/14
Bildung	Schulbesuch	Weniger als neun Jahre Schulbesuch	1/14
	Abschluss	Weder Abschluss noch Ausbildung	1/14
Beschäftigung	Beschäftigung	Mindestens einer der folgenden Zustände: 1. Erwerbsstatus »arbeitslos« 2. Arm trotz Erwerbstätigkeit (Stundenlohn weniger als € 8,29) 3. Zeitarm (Mindestens 10 Std./Wo. Differenz zwischen tatsächlicher und gewünschter Arbeitszeit)	1/7
Lebensbedingungen	Wohnungszustand	Mindestens einer der folgenden Zustände: 1. Dringender Grundsanierungsbedarf 2. Einsturzgefahr	1/21
	Ausstattung	Mangel an mindestens einem der folgenden Merkmale: 1. Bad/Dusche im Haus 2. Warmwasser 3. Toilette im Haus 4. Zentralheizung	1/21
	Wohnfläche	Wohnfläche unter Minimum (45 qm für das erste, 15 qm für jedes weitere Haushaltsmitglied (Kinder ausgenommen))	1/21
Mobilität	Transport	Öffentliche Transportmittel mehr als 20 Min. entfernt und kein Auto verfügbar	1/14
	Kriminalität	Nachbarschaft unsicher oder gefährlich	1/14
Umwelt	Verschmutzung	Beeinträchtigungen durch Verschmutzung stark oder sehr stark	1/14
	Lärm	Beeinträchtigungen durch Geräuschkulisse stark oder sehr stark	1/14
Einkommen	Verfügbares Einkommen	Verfügbares Einkommen unterhalb des Existenzminimums (638 € pro Monat für den ersten, 356 € für jeden weiteren Erwachsenen, 322 € für jedes Kind im Haushalt)	1/7

Quelle: Nicole Rippin, Considerations of Efficiency and Distributive Justice in Multi-dimensional Poverty Measurement, Göttingen 2014, <http://hdl.handle.net/11858/00-1735-0000-0022-5E2E-B> (2.2.2015).

gesellschaftlicher Teilhabe gelingt.«⁶ Mit dieser Begründung wird zur Armutsmessung in Deutschland ausschließlich die rein einkommensbasierte Armutsgefährdungsquote verwendet.⁷

Der Vergleich mit einem multidimensionalen Armutsmaß für Deutschland wirft jedoch Zweifel an dieser Vorgehensweise auf. Zur Berechnung des German Correlation Sensitive Poverty Index (GCSPI) werden Dimensionen und Indikatoren genutzt, die auf Vorschlägen des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung (IAW)⁸ sowie den von der Philosophin Martha Nussbaum⁹ identifizierten zentralen Armutsdimensionen basieren (*Tabelle 3*). Die Datengrundlage liefert das Sozio-Ökonomische Panel (SOEP).

Ein Vergleich der Ergebnisse des GCSPI mit denen der Armutsgefährdungsquote offenbart teilweise gravierende Unterschiede. Erstens ist ein großer Personenkreis multidimensional, aber nicht einkommensarm, und ein immer noch deutlicher Personenkreis einkommens-, aber nicht multidimensional arm. Eine Zerlegung des GCSPI nach Dimensionen zeigt, dass Einkommen in der Tat in einem geringeren Maße zur Gesamtarmut beiträgt als die Dimensionen Beschäftigung, Gesundheit und Bildung. Zweitens offenbart ein Vergleich der beiden Maße über die Zeit, dass sich GCSPI und Armutsgefährdungsquote teilweise in unterschiedliche Richtungen entwickeln. Besonders deutlich wird dies im Jahr der ökonomischen Krise von 2003. Eine steigende Arbeitslosenquote verbunden mit einem prozentualen Rückgang der Sozialleistungen zwischen 2002 und 2004 sorgen für einen Anstieg des GCSPI im selben Zeitraum. Die Armutsgefährdungsquote dagegen sinkt, aber nicht, weil sich die Lebensbedingungen der Armen verbessert hätten, sondern weil die Verschlechterung ihrer Lebensbedingungen schwächer ausfällt als die der wohlhabenderen Bevölkerungsschichten. Es ist das typische Ergebnis eines sozialen Wohlfahrtsstaats, dessen soziales Sicherungssystem den Effekt einer ökonomischen Krise auf die ärmsten Bevölkerungsschichten abmildert, während wohlhabendere Bevölkerungsschichten mit voller Stärke getroffen werden. Drittens sind regionale Unterschiede nach GCSPI und Armutsgefährdungsquote teilweise unterschiedlich stark ausgeprägt. So ist beispielsweise der Unterschied in den Armutskennzahlen zwischen Ost- und Westdeutschland nach Armutsgefährdungsquote deutlich geringer ausgeprägt als nach dem GCSPI. Viertens schließlich ist der GCSPI in der Lage, Unterschiede zwischen den Geschlechtern zu erfassen, die die aus dem Nettohaushaltseinkommen berechnete Armutsgefährdungsquote nicht erfassen kann. Die Ergebnisse zeigen einen deutlichen »Gender-Bias«, der sich seit 2002 nicht verbessert hat.

Die Ergebnisse legen nahe, dass die im Armuts- und Reichtumsbericht beschriebene Annahme, die Armutsgefährdungsquote sei ein angemessenes

Instrument für die Operationalisierung des *capability approach* in Deutschland, nicht zutreffend ist. Dies ist kein Plädoyer für die Abschaffung der Armutsgefährdungsquote, aber dafür, den Einsatz eines zusätzlichen multidimensionalen Armutsmaßes in Betracht zu ziehen, da diese Maße – sofern sie denn verteilungsgerecht und effizient sind – auch in einem Industrieland wie Deutschland Informationen über Armut liefern, die die traditionellen einkommensbasierten Armutsmaße nicht erfassen können.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 10/2015 »Unten« vom 2. März 2015.

Anmerkungen

Der Beitrag beruht auf meiner Dissertation, die mit dem Deutschen Studienpreis 2014 der Körber-Stiftung ausgezeichnet wurde. Vgl. Nicole Rippin, Considerations of Efficiency and Distributive Justice in Multidimensional Poverty Measurement, Göttingen 2014, <http://hdl.handle.net/11858/00-1735-0000-0022-5E2E-B> (23.1.2015).

- 1 Vgl. Amartya Sen, *Inequality Reexamined*, Oxford 1992, S.2.
- 2 Vgl. UNDP, *What Will It Take To Achieve The Millennium Development Goals?* An International Assessment, New York 2010, http://content.undp.org/go/cms-service/stream/asset/?asset_id=2620072 (2.2.2015).
- 3 Vgl. Nicole Rippin, *Considerations of Efficiency and Distributive Justice in Multidimensional Poverty Measurement*, Göttingen 2014, <http://hdl.handle.net/11858/00-1735-0000-0022-5E2E-B> (2.2.2015).
- 4 Vgl. Sabina Alkire/Maria Emma Santos, *Acute Multidimensional Poverty: A New Index for Developing Countries*, OPHI Working Paper 38/2010.
- 5 Jürgen Volkert et al., *Operationalisierung der Armuts- und Reichtumsmessung*, Schlussbericht an das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn 2004.
- 6 *Lebenslagen in Deutschland: Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung*, Bonn 2005, S.6.
- 7 Die Armutsgefährdungsquote definiert den Anteil der Bevölkerung mit einem Nettoäquivalenzeinkommen unter 60 Prozent des Median. Das Nettoäquivalenzeinkommen wiederum berücksichtigt die Tatsache, dass größere Haushalte durch die gemeinsame Nutzung von Haushaltsgegenständen Kosteneinsparungen haben. Dazu wird der erste Erwachsene mit einem Gewicht von 1 gewichtet, jede weitere Person im Alter von mindestens 15 Jahren mit einem Gewicht von 0,5, im Alter von unter 15 Jahren mit einem Gewicht von 0,3. Das Nettoäquivalenzeinkommen berechnet sich somit als das Nettoeinkommen des Haushalts dividiert durch die gewichtete Summe der Haushaltsmitglieder.
- 8 Vgl. J. Volkert et al. (Anm. 5).
- 9 Vgl. Martha Nussbaum, *Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice*, in: *Feminist Economics*, 9 (2003), S.33–59.

Wohnungslosigkeit in Deutschland

Wohnungslosigkeit gehört zu den Phänomenen in Deutschland, über die in der Öffentlichkeit – und leider auch in der Politik – nur wenig bekannt ist. Mit wohnungslosen Menschen werden meist ältere, ungepflegt wirkende Männer mit Schnapsflasche auf einer Parkbank assoziiert, dabei machen auf der Straße lebende Wohnungslose nur einen kleinen Teil der Zielgruppe aus. Wohnungslose Menschen werden von der Gesellschaft ausgegrenzt und versuchen daher oft, unsichtbar zu bleiben. Nur »alte Hasen« der Wohnungslosenhilfe erkennen in dem Anzug tragenden Mann mit Aktentasche, der stundenlang in der S-Bahn umherfährt, den wohnungslosen Menschen, der so seine Zeit totschlägt. Dieses Unsichtbarmachen trifft im Besonderen auf wohnungslose Frauen zu, die häufig verdeckt wohnungslos leben und angebotene professionelle Hilfen aus Scham nicht annehmen.

Die Unkenntnis auch vieler politisch Verantwortlicher ist umso erstaunlicher, als Ursachen, Folgen und Rahmenbedingungen von Wohnungslosigkeit relativ gut erforscht sind. Forderungen nach einer Wohnungsnotfallstatistik und einer darauf aufbauenden nationalen Strategie zur Überwindung von Wohnungslosigkeit und der Entwicklung gezielter Präventionsmaßnahmen werden weitgehend ignoriert. So laufen unter anderem die entsprechenden Forderungen der Bundesarbeitsgemeinschaft Wohnungslosenhilfe e.V. (BAG W) seit Jahrzehnten ins Leere, oder Anträge der jeweiligen Oppositionsparteien werden, wie 2013 im Bundestag und im Land Berlin geschehen, abgelehnt.¹ Auf der anderen Seite existiert in Deutschland, vor allem in den größeren Städten mit ihrer starken Anziehungskraft auf wohnungslose Menschen, ein vielfältiges Hilfesystem, das auf europaweit fast einzigartigen einklagbaren rechtlichen Ansprüchen basiert.

Dieser Beitrag versucht, etwas Licht ins Dunkel zu bringen: Nach einer gängigen Definition von Wohnungslosigkeit und der Darstellung ihres

geschätzten Umfangs in Deutschland werden die Notlagen dieser Zielgruppe Sozialer Arbeit dargestellt. Neben individuellen Problemen werden auch strukturelle Ausprägungen der Ausgrenzung wohnungsloser Menschen und deren Folgen für die Betroffenen beschrieben. Anschließend wird ein Überblick über das Hilfesystem und seine rechtlichen Grundlagen gegeben. Im Fazit wird der aktuelle Handlungsbedarf aufgezeigt. Die Verhinderung von Wohnungsverlusten (Prävention) sowie die Versorgung von wohnungslosen Menschen mit Wohnraum sind weitere wichtige Themen und Arbeitsfelder der Wohnungsnotfallhilfe, aus Platzgründen fokussiere ich aber auf akut wohnungslose Menschen.

Definition und Ausmaß

In Deutschland existiert keine legale, das heißt offizielle und gesetzlich verankerte Definition von Wohnungslosigkeit. Die bekannteste und auch von vielen Kommunen und Landkreisen genutzte Definition ist Teil einer Begriffsbestimmung von *Wohnungsnotfällen* durch die BAG W, die im Wesentlichen drei Teilgruppen unterscheidet. *Wohnungsnotfälle* sind demnach

- akut von Wohnungslosigkeit betroffene Menschen ohne eigene mietvertraglich abgesicherte Wohnung (oder Wohneigentum),
- unmittelbar von Wohnungslosigkeit bedrohte Menschen, denen der Verlust ihrer Wohnung unmittelbar bevorsteht sowie
- in unzumutbaren Wohnverhältnissen lebende Menschen.²

Aus der Formulierung »ohne eigene mietvertraglich abgesicherte Wohnung« geht bereits hervor, dass nicht nur auf der Straße lebende Menschen als wohnungslos gelten. Vielmehr umfasst diese Definition sowohl Menschen ohne jegliche Unterkunft als auch solche, die vorübergehend bei Freunden und Verwandten unterkommen oder in Behelfs- und Notunterkünften beziehungsweise in Unterkünften für Wohnungslose leben – institutionell untergebracht oder selbst zahlend.³ Wie viele Menschen dies jeweils betrifft, wird in Deutschland im Gegensatz zu einer ganzen Reihe von anderen europäischen Ländern nicht offiziell erfasst. So müssen wir auch bei der Frage nach dem Umfang der Wohnungslosigkeit in Deutschland mit den Daten der BAG W vorlieb nehmen. Anhand eines komplexen Schätzmodells wurde durch die BAG W für 2012 eine Anzahl von insgesamt 284000 wohnungslosen Menschen ermittelt, davon 35000 in Ostdeutschland und 249000 in Westdeutschland. Etwa 24000 davon, das heißt 8,4 Prozent aller wohnungslosen Menschen, leben nach diesen

Schätzungen auf der Straße. Etwa elf Prozent sind minderjährig, der Frauenanteil unter den Erwachsenen beträgt ungefähr 25 Prozent. Während sich die Verteilung auf Minderjährige, Männer und Frauen über die Jahre kaum verändert, steigt die Anzahl wohnungsloser Menschen insgesamt seit 2008 kontinuierlich an.⁴ Wenn auch die Daten der BAG W eine große Hilfe sind, um die Entwicklung der Wohnungslosenzahlen über einen großen Zeitraum hinweg vergleichen und analysieren zu können, so bleiben es doch Schätzungen. Leider wurde in Deutschland auch die Möglichkeit vertan, über den Zensus 2011 wenigstens einmalig die Anzahl wohnungsloser Menschen in Unterkünften zu erfassen. Dies wäre jedenfalls technisch möglich gewesen.⁵

Individuelle Problemlagen

Wohnungslose sind keine homogene Gruppe. So finden sich darunter Menschen aus seit Generationen marginalisierten und benachteiligten Familien genauso wie ehemalige Professoren, Ärztinnen, Facharbeiter oder Künstlerinnen. Entsprechend unterschiedlich sind die Ursachen und Auslöser für ihre Wohnungslosigkeit sowie die Folgen aufgrund einer längeren Periode von Wohnungslosigkeit. Manchmal kann die Frage nach Henne und Ei auch nicht geklärt werden: Wurde jemand aus seiner Wohnung wegen Mietschulden geräumt, weil nach der Trennung von Frau oder Freundin der Schmerz im Alkohol ertränkt wurde und dadurch auch die Arbeit irgendwann verloren ging? Oder ist ein riskanter Alkohol- beziehungsweise Drogenkonsum die Folge von Arbeitslosigkeit und längeren Zeiten auf der Straße? Wurde keine Miete mehr gezahlt, weil sie durch Mietsteigerungen oder Sanktionen des Jobcenters objektiv nicht mehr bezahlbar war oder weil aufgrund einer Suchtmittelabhängigkeit oder Überschuldung falsche Verwendungsentscheidungen getroffen wurden? Unterschieden werden muss in diesem Kontext zwischen Ursachen und Auslösern. So sind vor Eintritt in die Wohnungslosigkeit häufig schon massive Probleme vorhanden, die bei einem kritischen Lebensereignis wie Trennung, Arbeitsplatzverlust oder Diagnose einer lebensbedrohlichen Erkrankung dann am Ende eines langen Wegs zu einem Verlust der Wohnung oder Wohnmöglichkeit führen.

In fast allen Fällen ist die Einkommenssituation wohnungsloser Menschen prekär. Die meisten von ihnen haben Anspruch auf Arbeitslosengeld II oder Sozialhilfe und können diese Sozialleistungen auch ohne landeseinwohneramtliche Meldung beziehen, wenn ihre Erreichbarkeit durch

eine Postadresse, beispielsweise bei einer Beratungsstelle, gesichert werden kann. Einige, vor allem psychisch kranke Wohnungslose sind dagegen nicht in der Lage, die Ansprüche der Ämter und Behörden für eine Antragstellung zu erfüllen. Aufgrund ihrer Erkrankung und den daraus resultierenden Einschränkungen sowie eventuell zusätzlich vorhandener sozialer Schwierigkeiten gelingt es ihnen oft nicht, professionelle Unterstützung zu nutzen. In einer qualitativ und quantitativ angelegten Studie zu wohnungslosen Menschen mit besonderen sozialen Schwierigkeiten wurden neben Arbeitslosigkeit, Suchtmittelmissbrauch und psychischen Erkrankungen auch überproportional niedrige Bildungsabschlüsse, Straffälligkeit, Gewalterfahrung sowie ein fehlendes soziales Netz als Problemlagen erfasst.⁶

Geschlechtsspezifischer Blick auf Wohnungslosigkeit

Seit Beginn der 1990er Jahre liegt ein besonderer Fokus der Forschung auf der Wohnungslosigkeit von Frauen, was in einer ganzen Reihe von qualitativ angelegten Studien mündete. Eine der wesentlichsten Erkenntnisse – neben der hohen Gewaltbetroffenheit von wohnungslosen Frauen – ist die Tatsache, dass sie oft verdeckt wohnungslos leben. Häufig gehen sie sogenannte Zwangspartnerschaften ein, in denen sie, auch sexuell, ausgebeutet werden.⁷ Der oben angegebene Anteil von nur 25 Prozent an den erwachsenen Wohnungslosen ist überall dort höher, wo spezifische Einrichtungen für wohnungslose Frauen angeboten werden. Es kann also vermutet werden, dass die besonders stark ausgeprägte Scham von Frauen, sich wohnungslos zu melden, aber auch fehlende adäquate Hilfeangebote Gründe für den geringen Anteil von Frauen an der geschätzten Zahl von Wohnungslosen sind.

Erst seit Kurzem wird die geschlechtssensible Gestaltung von sozialarbeiterischen Hilfen in Forschung und Praxis diskutiert. Im Rahmen einer groß angelegten Studie durch einen Forschungsverbund hat sich der Fokus von der Frage der möglichen »Andersartigkeit« wohnungsloser Frauen auf die grundsätzlichen geschlechtsspezifischen Besonderheiten der Zielgruppe verschoben. So wurden in zwei Teilstudien die Deutungsmuster wohnungsloser Männer und Frauen untersucht. Während für wohnungslose Frauen die oben genannten Erkenntnisse noch einmal bestätigt wurden, konnte unter anderem festgestellt werden, dass wohnungslose Männer durch ihre Situation einen starken Autonomieverlust erleben, der oft mit einem Zusammenbruch ihrer Bewältigungsmöglichkeiten einher-

geht.⁸ Diesem nicht *frauen-* sondern *geschlechtsspezifischen* Blick verdanken wir die neue, aber nicht erstaunliche Erkenntnis, dass wohnungslose Frauen anders sind als wohnungslose Männer – und wohnungslose Männer anders als wohnungslose Frauen. Die Situation wohnungsloser Frauen wird also nicht mehr als »Abweichung von der Norm« angesehen.

Ausgrenzung wohnungsloser Menschen

Die Ausgrenzung wohnungsloser Menschen hat in Deutschland eine lange Tradition. Während des Nationalsozialismus wurde eine bereits existierende Rechtsgrundlage um »Maßregeln der Sicherung und Besserung« ergänzt, um sogenannte Asoziale lebenslänglich in Arbeitshäusern festzuhalten oder in KZs systematisch zu vernichten. Das ursprüngliche Gesetz, das eine Geldstrafe bis zu fünfhundert Deutsche Mark oder eine Freiheitsstrafe bis zu sechs Wochen vorsah, wenn jemand beispielsweise »als Landstreicher« umherzog (Paragraf 361 Strafgesetzbuch (StGB) Nr. 3), galt in der Bundesrepublik noch bis 1969 fort.⁹ Auch in der DDR setzten sich Bestrafung und Diskriminierung von sogenannten Asozialen fort. »Arbeitsscheue«, zu denen auch Wohnungslose gehörten (die es in der DDR offiziell gar nicht gab), konnten nach Paragraf 249 StGB bis zu zwei Jahre, nach einer Verschärfung des Strafrahmens 1974 sogar bis zu fünf Jahre inhaftiert werden.¹⁰

Heutzutage darf niemand mehr aufgrund von Wohnungslosigkeit kriminalisiert werden. Die Mechanismen von Ausgrenzung und Diskriminierung wirken jedoch weiterhin, nur subtiler, fort. In der Langzeitstudie »Deutsche Zustände« wurden »Obdachlose« als eine von insgesamt elf Gruppen identifiziert, die »aufgrund gewählter oder zugewiesener Gruppenzugehörigkeit als ungleichwertig markiert und feindseligen Mentalitäten ausgesetzt« sind.¹¹ Sie sind damit Teil eines Syndroms »Gruppenbezogener Menschenfeindlichkeit«.¹² Mit Zustimmungswerten zwischen 30 und 38 Prozent waren bundesweit repräsentativ Befragte im letzten Studiendurchgang 2011 der Meinung, Obdachlose seien unangenehm und arbeitsscheu, und bettelnde Obdachlose sollten aus den Fußgängerzonen entfernt werden.¹³

Neben der Ausgrenzung durch Teile der Bevölkerung erfahren wohnungslose Menschen auch institutionelle Ausgrenzung. Am deutlichsten wird dies auf dem Wohnungsmarkt, wo sie mit (anderen) Arbeitslosengeld-II-Empfängerinnen und -Empfängern, Migrantinnen und Migranten sowie weiteren marginalisierten und benachteiligten Wohnungssuchenden

um bezahlbaren Wohnraum konkurrieren.¹⁴ Wenn sie nicht schon an einer negativen Schufa-Auskunft scheitern, so ist spätestens die geforderte Mietschuldenfreiheitsbescheinigung eine nicht mehr zu meisternde Hürde. Selbst eine Positivbescheinigung kann durch den Namen und die Adresse der/des Ausstellenden (beispielsweise das Sozialamt oder ein Wohnheim) auf die Wohnungslosigkeit hinweisen und eine Ablehnung provozieren. Wohnungslose Menschen sind daher vor allem in Zeiten von Wohnungsknappheit auf spezifische Wohnungsversorgungsprogramme für sozial Benachteiligte angewiesen, obwohl sie in der Regel einen Anspruch auf einen Wohnberechtigungsschein mit besonderem Wohnbedarf besitzen. Räumliche Segregationsprozesse, etwa im Kontext von Gentrifizierung, können ebenfalls weiter benachteiligend auf wohnungslose und vor allem von Wohnungslosigkeit bedrohte Menschen wirken.

Aber auch untereinander grenzen wohnungslose Menschen besonders marginalisierte Gruppen aus. Ein Beispiel ist ihre Abwehr gegen wohnungslose EU-Bürgerinnen und -Bürger vor allem aus den osteuropäischen Mitgliedstaaten, wenn diese die niedrighschwelligen Einrichtungen der Wohnungslosenhilfe wie Notübernachtungen und Wohnungslosentagesstätten nutzen. Der Titel eines Aufsatzes zu einer empirischen Studie macht das Problem aus Sicht der »einheimischen« Wohnungslosen deutlich: »Die Polen essen uns die Suppe weg!«¹⁵ Hier kommt es somit zu einer Transformation der eigenen Ungleichheit in die Abwertung Anderer, was der Sozialforscher Wilhelm Heitmeyer als »Instrument der Ohnmächtigen« bezeichnet.¹⁶ Allerdings hat die Autorin der genannten Studie neben den Wohnungslosen selbst auch die in den Einrichtungen arbeitenden professionellen Helferinnen und Helfer als ausgrenzend identifiziert. Deren Rassismus und die von ihnen ausgehende Diskriminierung fanden laut den befragten wohnungslosen Migrantinnen und Migranten vor allem dann statt, wenn es keine Zeuginnen oder Zeugen gab.¹⁷

Hilfesystem für wohnungslose Menschen

Das Hilfesystem für wohnungslose Menschen in Deutschland basiert auf gesetzlichen Grundlagen, die in Europa fast einzigartig sind. Auf der einen Seite garantieren die Polizei- beziehungsweise Ordnungsgesetze der 16 Bundesländer einen Unterbringungsanspruch für jeden Menschen, der unfreiwillig wohnungslos ist. Dies bedeutet in der Theorie, dass die Sozialämter (die in der Regel die entsprechenden ordnungsbehördlichen Aufgaben übernehmen) niemanden mit Verweis auf fehlende Unterkünfte

abweisen dürfen. Im Zweifelsfall muss beispielsweise ein Hotelzimmer finanziert, ein freies Bett in einem Seniorenheim angeboten oder in Katastrophenfällen eine Turnhalle mit Feldbetten zur Verfügung gestellt werden – und zwar noch am Tag der Vorsprache. Ein aktuelles Urteil bekräftigt, dass dies unabhängig von einem Anspruch auf Sozialleistungen oder auch gefestigten Aufenthaltsstatus erfolgen muss, und auch die Anforderungen an eine menschenwürdige Unterkunft sind durch einschlägige Urteile geregelt. Auf der anderen Seite kann niemand gezwungen werden, in eine Unterkunft für wohnungslose Menschen zu ziehen. Ein wohnungsloser Mensch kann somit entscheiden, die Straße (oder eine »Platte«, wie es im Jargon der Betroffenen heißt) einer Unterkunft vorzuziehen.¹⁸

In der Praxis sieht es manchmal anders aus. So werden immer noch – nicht nur aus rechtlicher Unkenntnis der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Sozialämtern – wohnungslose Menschen ohne Vermittlung einer Unterkunft weggeschickt oder Wohnungslose durch die Polizei aus dem öffentlichen Straßenland vertrieben. Grundsätzlich ergibt sich aber aus den genannten rechtlichen Regelungen die Verpflichtung der Sozialbehörden, geeignete Unterkünfte in ausreichender Zahl für wohnungslose Menschen vorzuhalten. Vor allem in den deutschen Großstädten hat sich ein differenziertes Hilfesystem entwickelt, das im niedrighschwelligem Bereich von Notunterkünften und Beratungsstellen bis hin zu Streetwork, Bahnhofsdiensten und Wohnungslosentagesstätten (»Wärmestuben«) reicht. Für mittel- und längerfristige Unterbringungen werden kommunale Unterkünfte wie auch Wohnheime von freigemeinnützigen und zum Teil gewerblichen Trägern durch die Sozialämter vermittelt. Sozialarbeiterinnen und Sozialarbeiter unterstützen in den meisten dieser Hilfeangebote die wohnungslosen Menschen bei der Überwindung ihrer Notlagen und, wenn gewünscht, bei der Suche nach angemessenem eigenen Wohnraum. Aufgrund einer fehlenden nationalen Strategie zur Überwindung von Wohnungslosigkeit sind die regionalen Unterschiede allerdings groß, und zwar nicht nur zwischen Stadt und Land.

Neben der existenzsichernden Unterkunft ist eine sozialarbeiterische Unterstützung *gesetzlich* garantiert, wenn besondere soziale Schwierigkeiten mit besonderen Lebensumständen verknüpft sind und die Betroffenen selbst nicht zur Überwindung ihrer Schwierigkeiten in der Lage sind (Paragraf 67ff. Sozialgesetzbuch XII). Als besonderer Lebensumstand gilt auch Wohnungslosigkeit, sodass die Rechtsnorm für diese Zielgruppe regelmäßig genutzt wird. Die Hilfe wird ohne Rücksicht auf Einkommen und Vermögen erbracht (Paragraf 68 Absatz 2 Satz 1), wobei die Kosten für die notwendigen Dienstleistungen zwischen etwa 20 Euro täglich

für ambulante Unterstützung bis hin zu dreistelligen Eurobeträgen für die Rund-um-die-Uhr-Hilfe in Kriseneinrichtungen betragen können. Wenngleich die Namen für die entsprechenden Einrichtungen (im Behördensprech »Leistungstypen«) in den einzelnen Bundesländern differieren können, so haben sich als klassische Unterstützungsformen im ambulanten Bereich betreute Einzel- oder Gruppenwohnformen etabliert sowie im (teil-)stationären Bereich Wohnheime, die auch als spezifische Clearing- oder Kriseneinrichtungen ausgelegt sein können. Zu den oben genannten Kosten für die erbrachte sozialarbeiterische Unterstützung (Information, Beratung, Begleitung) kommen die gesondert auszuweisenden Kosten für die Unterkunft, die wie reguläre Mietkosten von den Bewohnerinnen und Bewohnern allein gezahlt werden müssen oder als Teil einer Arbeitslosengeld-II- beziehungsweise Sozialhilfeleistung beantragt werden können. Neben den Hilfen für akut wohnungslose Menschen werden in der Wohnungsnotfallhilfe auch präventive Hilfen für die Vermeidung von Wohnungslosigkeit geleistet.

Wie an anderer Stelle bereits deutlich wurde, haben wohnungslose Menschen vielfältige Probleme und Benachteiligungen, die nicht alle im System der Wohnungslosenhilfe abgemildert oder überwunden werden können. So ergeben sich unter anderem Schnittstellen zur Eingliederungshilfe (Hilfen für Menschen mit Behinderung oder von Behinderung Bedrohte), zur Jugendhilfe (Jugendliche und Heranwachsende) sowie zu den Jobcentern und Arbeitsagenturen (arbeitslose und arbeitssuchende Menschen). Durch die starke Versäulung des deutschen Hilfesystems mit den jeweiligen Ressorts und Budgets kommt es hier zu vielen Problemen, da trotz gesetzlich definierter Abgrenzungen im Sinne eines Vor- und Nachrangs der Hilfen immer wieder diskutiert werden muss, welche Hilfen individuell adäquat und passend sind. Oftmals werden auch aus finanziellen Erwägungen psychisch kranke oder heranwachsende Wohnungslose in die preiswertere Wohnungslosenhilfe »abgeschoben«. Kooperation und Vernetzung finden nicht immer ausreichend statt.¹⁹ Ein psychisch kranker wohnungsloser Mensch mit besonderen sozialen Schwierigkeiten beispielsweise muss sich oft entscheiden, welches Problem für ihn vorrangig ist – wenn dies nicht die Akteurinnen und Akteure der jeweiligen Hilfesysteme für ihn entscheiden. Die in der Sozialarbeit notwendige ganzheitliche Sicht auf die Hilfesuchenden bleibt dabei oft auf der Strecke.

Fazit und Handlungsbedarf

Wohnungslose Menschen weisen multiple und oft existenzielle Problemlagen auf. Die Zielgruppe ist heterogen zusammengesetzt und bedarf individuell ausgerichteter Hilfeangebote, um ihre Notlagen überwinden zu können. Das Hilfesystem in Deutschland ist ausdifferenziert und basiert auf starken gesetzlichen Grundlagen. In der Praxis kommt es jedoch zu den geschilderten vielfältigen Problemen. Eingangs wurde bereits darauf hingewiesen, dass es in Deutschland keine geregelte Erfassung von wohnungslosen Menschen gibt. Wir wissen schlichtweg nicht, wie viele Menschen in Deutschland wohnungslos sind. Die Ablehnung einer Wohnungslosenstatistik wird wahlweise mit der Zuständigkeit auf kommunaler Ebene, bereits ausreichend vorliegenden Daten oder fehlender Machbarkeit begründet.²⁰ Da andere europäische Länder wie Finnland, Schweden und Dänemark uns vormachen, dass eine solche Statistik nicht an technischen Problemen scheitert, ist anzunehmen, dass die politisch Verantwortlichen die Einführung einer bundesdeutschen Wohnungsnotfallstatistik entweder aus Unkenntnis oder aber bewusst ablehnen.

Einer der Gründe könnte sein, dass wohnungslose Menschen in der Regel kein Wählerpotenzial darstellen. Aufgrund ihrer häufig vorhandenen Scham, basierend auf Diskriminierungs- und Ausgrenzungserfahrungen, sind sie zudem meist darauf bedacht, sich unsichtbar zu machen. Im Gegensatz zu anderen benachteiligten Gruppen wie beispielsweise Menschen mit Behinderung gibt es kaum Selbsthilfe- beziehungsweise Betroffenenengruppen. Eine Ausnahme ist der Armutsnetzwerk e. V., der bestrebt ist, »in Kooperation mit anderen regional, bundesweit und international aktiven Initiativen und Organisationen von Menschen mit Armutserfahrungen, Obdach- und Wohnungslosen sowie sogenannten Randgruppen den Kampf gegen Armut und Ausgrenzung zu verstärken«²¹ und dies mittlerweile sogar auf internationalem Parkett erfolgreich leistet. Noch reicht jedoch die Lobby für wohnungslose Menschen, zu denen auch die öffentlich finanzierte BAG W und regional aktive Arbeitskreise im Kontext der Wohnungsnotfallhilfe gehören, nicht aus, um Strategien zur Überwindung von Wohnungslosigkeit bei den politisch Verantwortlichen erfolgreich einzufordern.

Eine fach- und ressortübergreifende Maßnahmenplanung mit überprüfbaren Handlungszielen setzt neben Daten zu Ausmaß und Ausprägung von Wohnungslosigkeit und sonstigen Wohnungsnotfällen auch den politischen Willen voraus. Die BAG W macht in ihrem aktuellen »Aufruf zu einer Nationalen Strategie zur Überwindung von Wohnungsnot und

Armut in Deutschland²² deutlich, dass Wohnungsnotfall-Rahmenpläne auf allen Ebenen – bundesweit, auf Länderebene und lokal – erforderlich sind. Eine nationale Strategie müsse Teil einer – bisher vergeblich von der EU geforderten – Nationalen Strategie zur Armutsbekämpfung werden.²³ Der Weg dorthin erscheint jedoch noch weit, und bis dahin werden die Sozialbehörden und freigemeinnützigen Träger immer nur auf eine steigende (oder sinkende) Anzahl von Hilfesuchenden oder veränderte Zielgruppen wie migrantische Wohnungslose mit ihren spezifischen Bedürfnissen verspätet reagieren statt vorausschauend agieren können.

Der Beitrag erschien zuerst in der Ausgabe der APuZ 20–21/2014 »Wohnen« vom 12. Mai 2014.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Deutscher Bundestag, 17. Wahlperiode, BT-Drs. 17/14013 vom 17.6.2013; Abgeordnetenhaus Berlin, 17. Wahlperiode, Ausschuss für Gesundheit und Soziales, Beschlussprotokoll der 24. Sitzung am 3.6.2013.
- 2 Vgl. BAG W, Wohnungsnotfalldefinition der BAG Wohnungslosenhilfe e. V., verabschiedet vom Vorstand der BAG W am 23.4.2010, S. 1 ff., www.bagw.de/media/doc/POS_10_BAGW_Wohnungsnotfalldefinition.pdf (25.3.2014). Die Differenzierung von Wohnungsnotfällen in die genannten drei Teilgruppen geht auf eine Definition des Deutschen Städtetags von 1987 zurück und wird seither regelmäßig weiterentwickelt.
- 3 Ebd., S. 1 f.
- 4 Vgl. BAG W, Umfang der Wohnungsnotfälle 2008–2012, 1.8.2013, www.bagw.de/de/themen/zahl_der_wohnungslosen (1.4.2014).
- 5 Vgl. Susanne Gerull, Census 2011 in Germany. The Use of Population Register Data for Quantifying Certain Subgroups of Homeless People (Paper for MPHASIS Project), 2009, www.trp.dundee.ac.uk/research/mphasis/papers/MphasisReport-Germany.pdf (1.4.2014).
- 6 Vgl. Susanne Gerull/Manfred Merckens, Erfolgskriterien in der Hilfe für Menschen mit besonderen sozialen Schwierigkeiten. Folgestudie: Aktenanalyse und Diskussion der Gesamtergebnisse, Uckerland 2012, S. 86 f.
- 7 Vgl. beispielsweise Carla Wesselmann, Biografische Verläufe und Handlungsmuster wohnungsloser Frauen im Kontext extrem asymmetrischer Machtbalancen, Leverkusen–Opladen 2009.
- 8 Vgl. Uta Enders-Dragässer/Brigitte Sellach, Frauen in dunklen Zeiten. Persönliche Berichte vom Wohnungsnotfall: Ursachen – Handlungsspielräume – Bewältigung, Frankfurt/M. 2005; Jörg Fichtner, »Dass die Leute uns nich' alle über einen Kamm scheren« – Männer in Wohnungsnot. Eine qualitative Untersuchung zu Deutungsmustern und Lebenslagen bei männlichen Wohnungsnotfällen, Frankfurt/M. 2005.
- 9 Vgl. Wolfgang Ayaß, »Asoziale« im Nationalsozialismus, Stuttgart 1995.

- 10 Vgl. Sven Korzilius, Asozialität mit Tradition. Die Entstehung und Entwicklung des § 249 StGB der DDR, in: Horch und Guck. Zeitschrift zur kritischen Aufarbeitung der SED-Diktatur, 17 (2008) 2, S. 14–19.
- 11 Wilhelm Heitmeyer, Die Ideologie der Ungleichwertigkeit. Der Kern der Gruppenbezogenen Menschenfeindlichkeit, in: ders. (Hrsg.), Deutsche Zustände, Folge 6, Frankfurt/M. 2008, S. 18f.
- 12 Vgl. ebd., S. 19.
- 13 Vgl. ders. (Hrsg.), Deutsche Zustände, Folge 10, Frankfurt/M. 2011. Mit »Obdachlosen« waren vermutlich auf der Straße lebende Wohnungslose gemeint.
- 14 Vgl. Stephan Nagel, Neue Wohnungsnot und die Zugänglichkeit des Wohnungsbestandes für Wohnungslose, in: Wohnungslos, 55 (2013) 2/3, S. 71–76.
- 15 Marie-Therese Reichenbach, »Die Polen essen uns die Suppe weg!«, in: Wohnungslos, 54 (2012) 2, S. 65–67.
- 16 Vgl. W. Heitmeyer (Anm. 11), S. 41.
- 17 Vgl. M.-T. Reichenbach (Anm. 15).
- 18 Vgl. Karl-Heinz Ruder/Frank Bätge, Obdachlosigkeit. Sozial- und ordnungsrechtliche Maßnahmen zur Vermeidung und Beseitigung, Kronach 2008.
- 19 Vgl. S. Gerull/M. Merckens (Anm. 6), S. 98.
- 20 Eine bereits 1996 von der damaligen Bundesregierung in Auftrag gegebene Machbarkeitsstudie hat die mögliche Umsetzung detailliert dargelegt. Vgl. Christian König, Machbarkeitsstudie zur statistischen Erfassung von Wohnungslosigkeit, Wiesbaden 1998.
- 21 Armutsnetzwerk e.V., Charta, www.armutsnetzwerk.de/index.php/mitglied-werden/grundsaeetze (1.4.2014). Siehe auch die vom Armutsnetzwerk betriebene Webseite www.berber-info.de.
- 22 BAG W, Aufruf zu einer Nationalen Strategie zur Überwindung von Wohnungsnot und Armut in Deutschland, Berlin 2014.
- 23 Vgl. ebd., S. 5.

Autorinnen und Autoren

JULIAN BANK

Volkswirt (M.Sc. Economics), geb. 1986; wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Professur für Sozialökonomie an der Universität Duisburg-Essen, Herausgeber des Blogs www.verteilungsfrage.org; Universität Duisburg-Essen, Institut für Soziologie, Universitätsstraße 12, 45117 Essen.
julian.bank@uni-due.de

JENS BECKER

Dr. rer. soc., geb. 1964; Referatsleiter, Hans-Böckler-Stiftung, Abt. Studienförderung, Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf.
jens-becker@boeckler.de

PETRA BÖHNKE

Dr. phil.; Professorin für Soziologie an der Universität Hamburg, Fachbereich Sozialökonomie, Welckerstraße 8, 20354 Hamburg.
petra.boehnke@wiso.uni-hamburg.de

HEINZ BUDE

Dr. phil., geb. 1954; Professor für Makrosoziologie an der Universität Kassel und Mitarbeiter des Hamburger Instituts für Sozialforschung (HIS), Mittelweg 36, 20148 Hamburg.
heinz.bude@his-online.de

NICOLE BURZAN

Dr. phil.; Professorin für Soziologie an der TU Dortmund, Fakultät 12, Institut für Soziologie, Emil-Figge-Straße 50, 44221 Dortmund.
nicole.burzan@fk12.tu-dortmund.de

IRENE DINGELDEY

Dr. rer. soc., geb. 1963; Forschungsleiterin am Institut Arbeit und Wirtschaft, Universität Bremen, Universitätsallee 21–33, 28359 Bremen.
dingeldey@iaw.uni-bremen.de

KLAUS DÖRRE

Dr. phil., geb. 1957; Professor für Arbeits-, Industrie- und Wirtschaftssoziologie an der Friedrich-Schiller-Universität Jena, Carl-Zeiß-Straße 2, 07743 Jena.
klaus.doerre@uni-jena.de

CONSTANZE ELTER

M.A., geb. 1968; Inhaberin von »Steuern – leicht gemacht!«, Steuerjournalistin, Dozentin und Moderatorin.
ce@constanze-elter.de
www.constanze-elter.de

SUSANNE GERULL

Dipl.-Sozialarbeiterin/Sozialpädagogin, geb. 1962; Professorin für Theorie und Praxis der Sozialen Arbeit, Alice Salomon Hochschule Berlin, Alice-Salomon-Platz 5, 12627 Berlin.
mail@susannegerull.de

OLAF GROH-SAMBERG

Dr. phil., geb. 1971; Professor für Soziologie an der Universität Bremen, FVG Wiener Straße, 28359 Bremen.
ogrohsamberg@bigsss.uni-bremen.de

MICHAEL HARTMANN

Dr. phil., geb. 1952; Professor für Soziologie, TU Darmstadt, Institut für Soziologie, Residenzschloss, 64283 Darmstadt.
hartmann@ifs.tu-darmstadt.de

FLORIAN R. HERTEL

Dipl.-Soziologe, geb. 1980; wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Bremen, FVG Wiener Straße, 28359 Bremen.
fhertel@bigsss.uni-bremen.de

STEFAN HRADIL

Dr. phil., Dr. sc. oec. h. c., geb. 1946; Professor em. für Soziologie an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz, 55099 Mainz.
stefan.hradil@uni-mainz.de

CORNELIA KOPPETSCH

Dr. phil., geb. 1967; Professorin für Geschlechterverhältnisse, Bildung und Lebensführung am Institut für Soziologie, TU Darmstadt, 64283 Darmstadt.
koppetsch@ifs.tu-darmstadt.de

WOLFGANG LAUTERBACH

Dr. phil. habil. geb. 1960; Professor für Sozialwissenschaftliche Bildungsforschung, Universität Potsdam, Karl-Liebknecht-Straße 24–25, 14476 Potsdam.
wolfgang.lauterbach@uni-potsdam.de

CHRISTOPH LORKE

Geb. 1984; wissenschaftlicher Mitarbeiter am Historischen Seminar der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Domplatz 20–22, 48143 Münster.
christoph.lorke@uni-muenster.de

STEFFEN MAU

Ph. D., geb. 1968; Professor für politische Soziologie und vergleichende Analyse der Gegenwartsgesellschaften der Universität Bremen, Postfach 330 440, 28334 Bremen.
smau@bigsss.uni-bremen.de

HERFRIED MÜNKLER

Dr. phil., geb. 1951; Professor für Theorie der Politik am Institut für Sozialwissenschaften an der Humboldt-Universität zu Berlin, Unter den Linden 6, 10099 Berlin.
herfried.muenkler@rz.hu-berlin.de

GEORGINA MURRAY

PhD, geb. 1951; Associate Professor an der School of Humanities, Nathan Campus, Griffith University, 170 Kessels Road QLD 4111, Brisbane/Australien.
g.murray@griffith.edu.au

JUDITH NIEHUES

Dr. rer. pol., geb. 1982; wissenschaftliche Referentin im Kompetenzfeld Öffentliche Haushalte und Soziale Sicherung am Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Postfach 10 19 42, 50459 Köln.
niehues@iwkoeln.de

SILVIA POPP

Dipl.-Volkswirtin, geb. 1983; wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Forschungsgruppe Globale Fragen der Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP), Ludwigkirchplatz 3–4, 10719 Berlin.
silvia.popp@swp-berlin.org

MORTEN REITMAYER

PD Dr. phil., geb. 1963; wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Neuere und Neueste Geschichte der Universität Trier, 54286 Trier.
reit3301@uni-trier.de

JOACHIM RENN

Dr. phil., geb. 1963; Professor am Institut für Soziologie der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Lehrstuhl »Theoriebildung und soziale Kohäsion«, Scharnhorststraße 121, 48151 Münster.
jrenn_01@uni-muenster.de

NICOLE RIPPIN

Dr. rer. oec., geb. 1978; wissenschaftliche Mitarbeiterin am Deutschen Institut für Entwicklungspolitik, Tulpenfeld 6, 53113 Bonn.
nicole.rippin@die-gdi.de

MIRIAM STRÖING

M.A., geb. 1984; wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Sozialwissenschaftliche Bildungsforschung (s.o.).
miriam.stroeing@uni-potsdam.de

TILL VAN TREECK

Dr. rer. pol., geb. 1980; Professor für Sozialökonomie an der Universität Duisburg-Essen, Institut für Soziologie, Universitätsstraße 12, 45117 Essen; Research Fellow am Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung.
till.vantreeck@uni-due.de

ROLAND VERWIEBE

Dr. phil., geb. 1971; Universitätsprofessor für Sozialstrukturforschung und quantitative Methoden sowie Vorstand des Instituts für Soziologie der Universität Wien, Rooseveltplatz 2, 1090 Wien/Österreich.
roland.verwiebe@univie.ac.at

JULIA WIPPERSBERG

Priv.-Doz. DDr., geb. 1976; Senior Lecturer; stellvertretende Studienprogrammleiterin, Institut für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft, Universität Wien, Währingerstraße 29, A-1090 Wien/Österreich.
julia.wippersberg@univie.ac.at

Oben – Mitte – Unten

Wer gehört zu den Eliten und zu den Reichen im Land, wer bildet die gesellschaftliche Mitte, wer ist von Armut und Ausgrenzung betroffen? Wie hat sich soziale Ungleichheit entwickelt? Versuche, die Gesellschaft in dieser Hinsicht zu »vermessen«, können auf verschiedene Ansätze und Definitionen zurückgreifen. Die Struktur dieses Bandes folgt zunächst einem einfachen Schichtmodell, eben jenem von »Oben – Mitte – Unten«. Die versammelten Beiträge aus »Aus Politik und Zeitgeschichte« bieten differenziertere und verfeinerte Analysen zur Sozialstruktur. Der Fokus liegt auf der Gesellschaft in Deutschland, verbunden mit Blicken auf europäische und globale Entwicklungen. Stefan Hradil rückt in seiner Einführung die Einzelbeiträge in einen größeren Kontext und spürt Entwicklungen sozialer Ungleichheit und wichtigen Strängen der Diskussion um Armut, Mittelschicht und Eliten nach.