

2. Der Wandel sozialer Gleichheit in Deutschland und den OECD-Staaten

MARTIN GROSS

Das Gefüge sozialer Ungleichheit hat sich in den letzten Jahrzehnten drastisch geändert – und zwar sowohl was seine »objektiven«, als auch was seine »subjektiven« Komponenten betrifft. Hinsichtlich der »objektiven« Komponenten geht es um die Frage, wie sich das Wohlstandsniveau, das Wohlstandsgefälle und vor allem auch die Möglichkeiten und Hindernisse, einen Platz in diesem Gefälle zu erreichen, geändert haben. Hinsichtlich der »subjektiven« Komponenten geht es um die Frage, wie die Menschen all dies bewerten – welche Rolle spielen die objektiven Lebensbedingungen für die Lebensweise der Menschen überhaupt noch?

Zunahme der Einkommens- und Vermögensungleichheit

Weltweit lässt sich in den modernen Industrienationen eine Zunahme der sozialen Ungleichheit beobachten. Wie in vielen Angelegenheiten nimmt auch hier die USA eine Vorreiterrolle ein – hier begann dieser Anstieg schon in den siebziger Jahren. Deutschland galt lange Zeit als Hort der Stabilität in dieser Hinsicht, mit einem gewissen Hang zur Egalität, doch auch hier ist seit den neunziger Jahren eine deutliche Verschärfung der Ungleichheit zu verzeichnen.

Summarisch lässt sich dies beispielsweise an den Haushaltseinkommen mit Hilfe des »Gini«-Index darstellen, der zwischen 0 (»alle verdienen das Gleiche«) und 1 (»maximal mögliche Ungleichheit«) variiert und der für die verfügbaren Haushaltseinkommen (also Einkommen ohne Renten, Pensionen, sonstigen Sozialtransfers etc.) seit Beginn der neunziger Jahre bis etwa 2005 in Westdeutschland um ca. 20 % gestiegen ist, im Osten fiel der Anstieg noch deutlicher aus (vgl. Grabka und Goebel 2013, **Abb. 3**). Ab 2005 hat sich die Lage zumindest in Westdeutschland wieder etwas entspannt: Hier ist die Ungleichheit der Haushaltseinkommen seitdem zurückgegangen, während sie im Osten des Landes auf hohem Niveau stagniert. In jüngerer Zeit (ab 2011) steigt die Ungleichheit aber wieder, insbesondere aufgrund der nach der Erholung der Finanzmärkte von der jüngsten Finanzkrise wieder angestiegenen Kapitaleinkünfte. Im internationalen Vergleich gehört Deutschland zu den OECD-Ländern mit den höheren Anstiegsraten der Einkommensungleichheit, wie auch Schweden, Finnland oder andere nordische Länder. Aber ebenso wie dort startete Deutschland von einem vergleichsweise niedrigen Ungleichheitsniveau – während einige Länder mit traditionell hohem Ungleichheitsniveau (wie Chile, Mexiko oder die Türkei) sogar etwas gleicher geworden sind. Insgesamt lässt sich in den OECD-Ländern damit ein (wenn auch nicht sehr ausgeprägter) Trend zur Konvergenz der Einkommensungleichheit auf einem hohen Niveau feststellen (OECD Publishing Jan. 2012: 22).



Abb. 1 »Moderne Gesellschaft«

© Gerhard Mester 16.6.2010

Aber nicht nur die Einkommen sind ungleicher geworden, auch die Vermögensungleichheit hat deutlich zugenommen – und das angesichts der Tatsache, dass die Vermögen grundsätzlich viel ungleicher verteilt sind als die Einkommen. Die obersten 10 % der Vermögensbesitzer verfügten im Jahre 2002 über 57,9 % aller Vermögen – nur fünf Jahre später betrug der Anteil schon 61,1 % (Frick und Grabka 2009: 584). Seit 2007 stagniert die Vermögensungleichheit auf diesem hohen Niveau (Grabka und Westermeier 2014). Zudem lässt sich beobachten, dass die Einkünfte aus Vermögens- und Unternehmenseinkommen seit Anfang der 2000er Jahre deutlich stärker gestiegen sind als die Einkünfte aus der Erwerbsarbeit – die Kluft zwischen Kapital und Arbeit wächst wieder.

Ursachen des Wandels

Im Wesentlichen tragen zwei Gruppen von Faktoren zum Wandel der Ungleichheit bei: Demographische und solche, die unmittelbar mit dem Arbeitsmarkt verknüpft sind – wobei letztere den deutlich größeren Einfluss zeigen (Grabka und Goebel 2013, Biewen und Juhasz 2012). Hinsichtlich der demographischen Faktoren ist beispielsweise zu beobachten, dass Haushaltsformen mit eher geringeren Haushaltseinkommen (Rentnerhaushalte, Ein-Eltern Haushalte) zunehmen. Die wichtigsten direkt arbeitsmarktbezogenen Faktoren umfassen vor allem drei Punkte. Erstens die Beteiligung der Menschen am Erwerbsleben: Steigende Arbeitslosenquoten verschärfen die Ungleichheit der Haushaltseinkommen, während die anziehende Konjunktur und der Rückgang der Arbeitslosigkeit ab 2005 hauptsächlich dafür

verantwortlich sind, dass die Ungleichheit wieder etwas abgenommen hat bzw. zumindest nicht weiter gestiegen ist. Zweitens die Erträge, die sich am Arbeitsmarkt erzielen lassen – die Ungleichheit der Erwerbseinkommen steigt. Drittens die mehrfache Änderungen der Steuergesetzgebung, die vor allem höhere Einkommen entlastete. Entgegen landläufiger Vermutungen haben die »Hartz IV« – Regelungen nicht zu einer Erhöhung der Einkommensungleichheit beigetragen, sondern sie sogar eher verringert (Biewen und Juhasz 2012: 638).

Was den Anstieg der Vermögensungleichheit verursacht hat, ist weniger klar. Diskutiert werden vor allem zwei Faktoren: Die Deregulierung der Finanzmärkte, die es erleichtert hat, aus Vermögensanlagen Einkünfte zu erzielen und damit zu einer verstärkten Vermögensakkumulation beigetragen habe, und Erbschaften, die eine solche Akkumulation ganz besonders gut ermöglichen. Gerade höher Gebildete mit guten Einkünften und höherem Vermögensbesitz haben gute Chancen, größere Vermögen zu erben. Allerdings gibt es einen eher ausgleichenden Lebenszykluseffekt: Die Erbschaften der Älteren fließen meist an die Jüngeren, die (noch) über kein Vermögen verfügen oder sogar wegen Familiengründungen verschuldet sind, was die Vermögensungleichheit im Querschnitt etwas reduziert (Kohli et al. 2006).

Technologischer Wandel und Flexibilisierung des Arbeitsmarktes

Die hauptsächlich treibende Kraft des Anstiegs der Einkommensungleichheit ist im Wandel des Arbeitsmarktes zu sehen – vor allem die steigende Ungleichheit der Erwerbseinkommen trägt zum Anstieg der Haushaltseinkommen bei.

Der Wandel des Arbeitsmarktes lässt sich in erster Linie als »Flexibilisierung« begreifen. Im internationalen Vergleich verfügte Deutschland über einen relativ stark regulierten Arbeitsmarkt, wobei »Regulierung« sich einerseits auf gesetzliche Regelungen von Arbeitsbeziehungen bezieht, zum anderen auf die Tatsache, dass Arbeitgeber und Gewerkschaften in weiten Bereichen des Arbeitsmarktes geltende Tarifverträge abschließen, die stark in die Ausgestaltung von Arbeitsbeziehungen eingreifen. Hauptgegenstand der Tarifverträge sind Lohnzahlungen, aber auch Arbeitszeiten, Beschäftigungssicherungen und andere, für die Gestaltung von Arbeitsverhältnissen wichtige Punkte. Der gesetzliche Kündigungsschutz, die gesetzliche Rahmung von Arbeitsverträgen und durch starke Gewerkschaften ausgehandelte kollektive

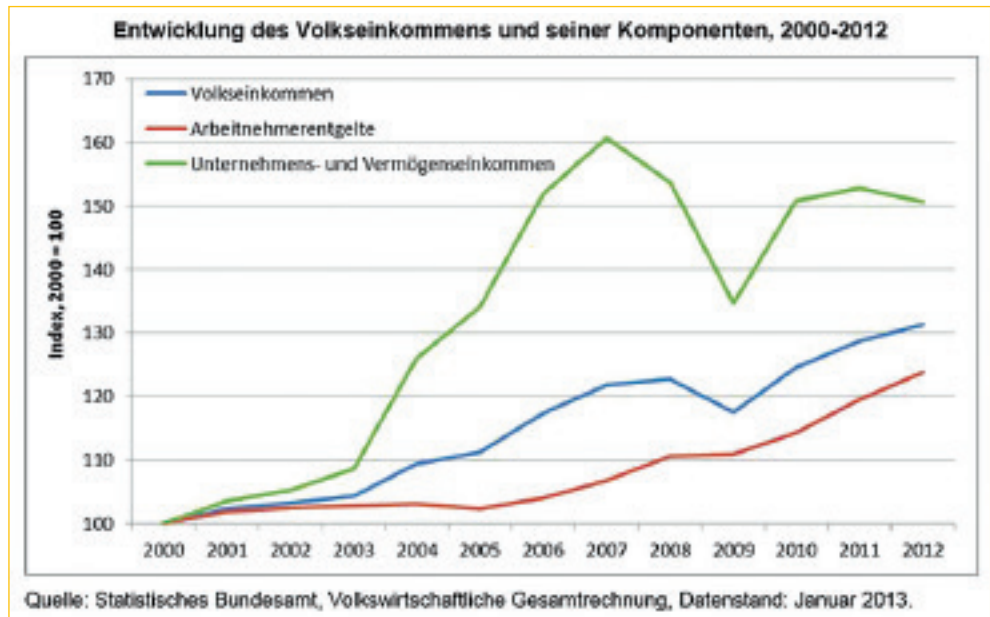


Abb. 2 Entwicklung des Volkseinkommens in Deutschland

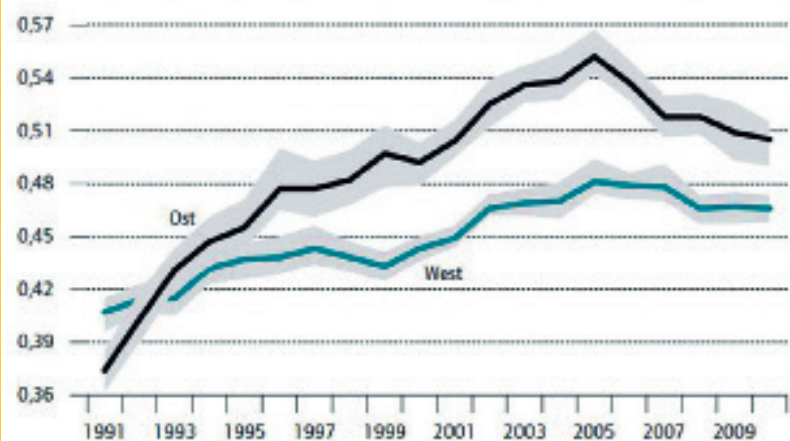
© nach: Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 44.

Löhne boten den Arbeitnehmern die Grundlage für eine sichere, im internationalen Vergleich auch für gering qualifizierte Arbeitnehmer gut entlohnte, Beschäftigungsverhältnisse.

Doch jüngere arbeitsmarktpolitische Forderungen haben diese stark regulierte Form des »rheinischen« Kapitalismus, der auf eine »Befriedung« der Konflikte zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern zielte, ins Wanken gebracht. Immer stärkere Konkurrenz in allen Bereichen setzte die Unternehmen, und stärker noch die Arbeitnehmer, unter Druck und der Ruf nach mehr Flexibilität der Arbeitsbeziehungen wurde immer lauter. Gefordert

Ungleichheit der realen Haushaltseinkommen¹

Gini-Koeffizient



¹ Jahreseinkommen im Folgejahr erhoben, Markteinkommen inklusive eines fiktiven Arbeitgeberanteils für Beamte, bedarfsgewichtet mit der modifizierten OECD-Äquivalenzskala.

Die graue Schattierung zeigt die 95-Prozent-Konfidenzbänder

Quelle: SOEPv28.

© DIW Berlin 2012

In Ostdeutschland sind die Markteinkommen ungleicher verteilt als in Westdeutschland, der Abstand verringert sich jedoch.

Abb. 3 Ungleichheit der realen Haushaltseinkommen in Deutschland

© nach: Grabka et al. 2012: 7



Abb. 4 Entwicklung des Anteils der Niedriglohnbeschäftigung in Deutschland
© nach: Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 337.

wird mehr Flexibilität hinsichtlich der Arbeitszeiten, um Maschinenlaufzeiten verlängern zu können, mehr Flexibilität beim Einsatz der Arbeitskraft, um sich Nachfragezyklen besser anpassen zu können, und mehr Flexibilität bei den Löhnen, um die Entlohnung besser der individuellen Produktivität anpassen zu können. Insbesondere erschien die in Tarifverhandlungen geforderte Entlohnung für gering qualifizierte Arbeitnehmer generell zu hoch im internationalen Vergleich.

Der Ruf nach mehr Lohnflexibilität wird auch durch einen tiefgreifenden technologischen Wandel genährt. Im Zuge der Entwicklung der Informationstechnologie werden immer mehr berufliche Tätigkeiten von IT-basierten Produktionstechnologien übernommen. Dies betrifft aber vor allem Routinetätigkeiten im mittleren Bereich der beruflichen Hierarchie (Goos und Manning 2007) – manuelle Routinetätigkeiten wie Putzen oder Autofahren können ja (noch) nicht von Computern übernommen werden, und kreative Nicht-Routinetätigkeiten am oberen Ende der Berufshierarchie auch nicht. Besonders in den USA und Großbritannien lässt sich daher (schon) eine Polarisierung der Berufsstruktur beobachten (Autor et al. 2008, Oesch und Menés Jorge Rodríguez 2011), dergestalt, dass Berufspositionen im mittleren Bereich der Berufshierarchie ausdünnen, während die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, die den Einsatz der IT-gestützten Produktionssysteme steuern, zunimmt. Hand in Hand mit dieser Entwicklung geht dann eben eine Polarisierung der Einkommensverteilung: Die »Bildungsreturns« (Lohnsteigerungen, die man mit höherer Bildung erreichen kann) steigen deutlich an, was die Verschärfung der Einkommensungleichheit erheblich vorangetrieben hat. In Deutschland ist weniger eine Polarisierung der Berufsstruktur als ein »Upgrading« zu beobachten, da die immer noch bedeutsame Arbeitsmarktregulierung das Angebot an unqualifizierten Tätigkeiten begrenzt (Oesch und Menés Jorge Rodríguez 2011), aber auch dieser Prozess treibt die Einkommensungleichheit voran. Flexible Produktionsweisen und steigende Bildungsreturns wurden in Deutschland lange Zeit durch die vergleichsweise starke Regulierung des Arbeitsmarktes gehemmt. Doch zwei Trends sorgten dafür, dass diese Regulierung in jüngerer Zeit stark gelockert wurde. Zum einen wurden etliche gesetzliche Rahmenbedingungen so geändert (beispielsweise mehrfache Änderungen des Teilzeit- und Befristungsgesetzes), dass der Einsatz so genannter »atypischen Beschäftigungsformen« wie befristeter Beschäftigung, Teilzeitarbeit, Leiharbeit etc. erleichtert wurde – in der Folge hat der Anteil solcher Beschäftigungsformen deutlich zugenommen.

Zum anderen werden immer weniger Beschäftigungsverhältnisse tarifvertraglich geregelt. Beide Prozesse haben die Ungleichheit der Arbeitseinkommen erheblich befördert. Eine bessere Bezahlung hochqualifizierter Arbeitnehmer in Folge des technologischen Wandels ist natürlich auch in einem regulierten Arbeitsmarkt möglich – aber die relativ schlechtere Bezahlung gering Qualifizierter erforderte einen solchen institutionellen Wandel. In der Tat kann man beobachten, dass die Realeinkommen am unteren Ende der beruflichen Hierarchie gesunken sind und der Anteil des Niedriglohnsektors an der gesamten Erwerbstätigkeit gestiegen ist. Der Niedriglohnsektor besteht wiederum zu einem großen Teil aus den so genannten »atypischen« Beschäftigungsverhältnissen, die befristete Beschäftigung, Leiharbeit oder geringfügige Beschäftigung beinhalten, die (bei gleicher Qualifikation und Arbeitsumfang) deutlich schlechter bezahlt werden als hinsichtlich der Anforderungen äquivalente »Normalarbeitsverhältnisse«.

Globalisierung und Finanzialisierung

Warum wollen Unternehmen so dringend Arbeitskosten sparen, indem sie auf flexible Beschäftigungsformen zurückgreifen und dem Tarifvertragswesen den Rücken zuwenden? Hierfür werden zwei Prozesse verantwortlich gemacht, die »Globalisierung« und die »Finanzialisierung«. Mit »Globalisierung« ist hier vor allem gemeint, dass weltweit die Grenzen immer durchlässiger geworden sind – für Informationen, Waren und Kapitalströme. Das hat zu einer Internationalisierung von Produkt- und Arbeitsmärkten geführt: Der Tausch von Waren, Geld und Arbeitskraft ist so leicht möglich wie nie zuvor. Das bedeutet zum einen gestiegene ökonomische Chancen – gerade für die Deutschen, die ihre Waren und Dienstleistungen immer leichter exportieren können. Es bedeutet aber auch erhöhte Risiken: Die Konkurrenz hat zugenommen – sowohl für die Unternehmen, die nun auch auf den heimischen Märkten mit ausländischen Anbietern konkurrieren müssen, wie auch für die Arbeitnehmer, die mit internationaler Konkurrenz rechnen müssen – weniger in der Form, dass ausländische Arbeitnehmer in Deutschland Arbeitskraft anbieten, als in der Form, dass Teile der Produktion ins Ausland verlagert werden. Die exportorientierte, auf hochwertige (und damit konkurrenzarme) Produkte setzende deutsche Wirtschaft weist ein insgesamt positives »Globalisierungssaldo« auf – die gesamtwirtschaftlichen Vorteile, die sich aus der Ausweitung der Märkte ergeben, dürften die Verluste durch industrielle Abwanderung etc. bei weitem überwiegen, was sich u. a. am kontinuierlichen Anstieg des allgemeinen Wohlstandsniveaus ablesen lässt und an den hohen Exportüberschüssen. Allerdings wird das Globalisierungsplus keineswegs gleichmäßig verteilt – die oben angeführten Reaktionen auf international verschärften Wettbewerb in Form der oben beschriebenen Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen und die darauf folgende Änderungen in der Organisationsstruktur der Unternehmen trägt zum Anstieg der Ungleichheit in der beschriebenen Form bei. Allerdings ist bei dieser Einschätzung zu beachten, dass die Deregulierung der Märkte zwar durchaus deutlich die Ungleichheit der Erwerbsbezieher vergrößert, aber auch die Zahl der Erwerbstätigen erhöht – und damit zu einer Reduktion der Haushaltseinkommensungleichheit beiträgt, indem sie für Menschen Erwerbseinkommen überhaupt erst ermöglicht, die vorher von Transfers abhängig

waren. Der resultierende Gesamteffekt für die Ungleichheit ist äußerst schwierig abzuschätzen (OECD Publishing Jan. 2012: 30ff).

Eine »Finanzialisierung« der Ökonomie erfolgte durch die Deregulierung des Finanzsektors und dessen immer größerer Bedeutung für die Wirtschaft. Ein Hauptgesichtspunkt ist dabei, dass Unternehmen Betriebskapital immer weniger über Bankkredite aufbringen, sondern durch Ausgabe von Aktien. Damit treten aber neue Akteure auf den Plan, die Einfluss nehmen auf die unternehmerischen Prozesse und Organisationsformen: Korporative Akteure wie Investmentfonds versuchen ihr Interesse an kurzfristiger Profitmaximierung in allen Bereichen der Unternehmen durchzusetzen (Windolf 2005). Die Maximierung des »shareholder values« lässt sich auf vielfache Weise erreichen: »Outsourcing« von Produktionsabläufen, die zu teuer erscheinen, Verkauf ganzer Produktionszweige, wenn sie sich als unrentabel erweisen, und vor allem auch: Minimierung von Arbeitskosten durch Rationalisierung von Arbeitsabläufen und den Einsatz atypischer Beschäftigungsverhältnisse.

Es ist empirisch schwer zu differenzieren, ob eher »Globalisierung« oder »Finanzialisierung« zum Wandel des Arbeitsmarktes und damit zum Anstieg der Ungleichheit beigetragen haben, zumal beide Entwicklungsprozesse Hand in Hand gehen und die gleichen Konsequenzen zeitigen – so kann man durchaus der Meinung sein, dass die Deregulierung der Finanzmärkte durch die Globalisierung vorangetrieben wurde, und beide Prozesse befördern die Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen. Allerdings legen sie zwei völlig verschiedene Beurteilungen des Wandels der Ungleichheit nahe: Wenn die Globalisierung die Unternehmen unter Konkurrenzdruck setzt und zur Einsparung von Arbeitskosten zwingt, dann erscheint das wie ein unvermeidlicher, quasi naturwüchsiger Prozess, zu dem es keine Alternative gibt – und damit den Verlierern der genannten Entwicklungen nahelegt, die Verschlechterung ihrer Lebensverhältnisse klaglos zu akzeptieren. Wenn der Anstieg der Ungleichheit aber vor allem dem kurzfristigen Profitmaximierungsinteresse institutioneller Großaktionäre geschuldet ist, dann scheint der Wandel der Ungleichheit steuerbar, und die Legitimität der Zunahme der Ungleichheit äußerst fraglich. Vor allem kommt es darauf an, was man unter »Globalisierung« genau versteht. Beschränkt man diesen Begriff auf die reine Handelsintegration, lassen sich weniger Effekte auf die Einkommensungleichheit feststellen (OECD Publishing Jan. 2012 28ff); nimmt man erleichterte Kapitalströme oder technischen Wandel hinzu, wird der Einfluss der Globalisierung schon bedeutsamer; und versteht man, wie hier, die Deregulierung der Arbeits- und Finanzmärkte als eine Reaktion auf die Globalisierung der Märkte, dann wird er ganz deutlich. Dass Finanzinstrumente aber ein zunehmendes eigenständiges Gewicht für die Strukturierung sozialer Ungleichheit bekommen,



Abb. 5 Aktivisten des Bündnisses »Umfairteilen« warfen am 25.09.2012 vor dem Bundeskanzleramt in Berlin Muster-Banknoten in die Luft. Die Demonstranten forderten mit Aktionen in 40 Städten in Deutschland eine stärkere Vermögensbesteuerung zu Gunsten von Bildung, Pflege und Energiewende. © Ole Sparta, dpa, picture alliance

lässt sich aus der globalen Finanzkrise, die 2007 einsetzte, ablesen. Zum einen wurde in den USA deutlich, wie die Deregulierung der Finanzmärkte als Instrument zur Steuerung von Verteilungsprozessen verwendet werden kann. So wurde dort der erleichterte Zugang zu Immobilienkrediten zu einem wichtigen Weg gerade für ärmere Haushalte, ihren Konsum zu finanzieren – ein Mittel, das vor allem auch deshalb an Bedeutung gewann, weil ihnen Sozialtransfers immer weniger zur Verfügung standen. Zum anderen zeigte sich, wie volatil Ungleichheitsstrukturen werden, wenn sie von solchen Finanzinstrumenten abhängen – als der »privatisierte Keynesianismus« (Young 2011) zum Zusammenbruch der Immobilienmärkte führte, griff diese Krise sehr schnell weltweit um sich. Allerdings kann man hier konstatieren, dass Deutschland die Auswirkungen der Krise im internationalen Vergleich sehr gut abgefedert hat – während in vielen Ländern Kapital- und Arbeitseinkommen unter der Krise litten, wurden hier die Verluste – wenn auch unter Einsatz beträchtlicher staatlicher Finanzmittel – gut abgefangen, so dass der Effekt der Krise auf die Einkommensverteilung eher moderat ausfiel (OECD 2013).

Bedroht die gestiegene Ungleichheit die soziale Integration?

Wie reagieren die Menschen auf die wachsende soziale Ungleichheit? Wird diese als legitim und/oder unabänderlich akzeptiert? Oder führt eine steigende Ungleichheit zu sich verschärfenden sozialen Konflikten, wie oft befürchtet wird? Diese Frage ist nicht einfach zu beantworten, da die Wahrnehmung von, die Bewertung der und die Reaktion auf eine(r) ansteigenden Ungleichheit von vielen Faktoren abhängt. Drei Bereiche seien hier angesprochen: Die Beurteilung der Ungleichheit als gerecht oder ungerecht, der Wertewandel und die zunehmende Individualisierung der Gesellschaft.



Abb. 6 Entwicklung der Managereinkommen in Deutschland

© Aus: IStJ (2009): Wie die Krise der Finanzmärkte unsere Vorstellungen von Gerechtigkeit verändert Arbeitsbericht Nr. 180, S. 23.

Ist die Zunahme sozialer Ungleichheit gerecht?

Eine (zunehmende) soziale Ungleichheit muss nicht notwendigerweise als ungerecht beurteilt werden. Wie die empirische Gerechtigkeitsforschung zeigt, bildet die Forderung nach Gleichheit der Lebensbedingungen nur eines von mehreren möglichen Gerechtigkeitsprinzipien – in Deutschland werden Gleichheitsideale zwar stärker vertreten als in den angelsächsisch geprägten Industrienationen, doch wie in den meisten Gesellschaften findet auch hier das Gerechtigkeitsprinzip die höchste Zustimmung, das eine leistungsgemäße Verteilung des gesellschaftlichen Wohlstands fordert. Solange also soziale Ungleichheit unterschiedliche Leistungen der Gesellschaftsmitglieder widerspiegelt, erscheint soziale Ungleichheit durchaus als legitim – wer mehr arbeitet und produktiver ist als andere, soll auch mehr verdienen.

Doch ist das immer der Fall? Diese Frage ist in der Wissenschaft wie in der Politik heftig umstritten. Eine Marktwirtschaft führt nur dann zu einer leistungsgerechten Entlohnung (oder allgemeiner gesprochen: zu einer leistungsgerechten Verteilung des gesellschaftlichen Wohlstandes) wenn die Marktkräfte sich auch frei entfalten können – wenn alle über Menge und Qualität von Gütern und Leistungen informiert sind und wenn alle die gleichen Chancen haben, einen Tausch am Markt einzugehen oder sich eben nach Alternativen umsehen zu können (also: wenn im Markt freie Mobilität herrscht).

Es lässt sich nun an vielen Stellen zeigen, dass diese Bedingungen nicht oder zumindest nicht vollständig erfüllt sind. So fordert das Marktprinzip, dass produktivere Arbeitnehmer besser entlohnt werden; die Produktivität wiederum hängt von der Ausbildung der Arbeitnehmer ab. Damit ist in der Theorie der Weg zu sozialem Aufstieg vorgezeichnet: Wer sich besser stellen will, muss in seine Ausbildung investieren. So lange alle den gleichen Zugang zur Bildung haben, hängt dann die Stellung im System der sozialen Ungleichheit von der eigenen Bereitschaft ab, in seine Bildung zu investieren und die erworbenen Qualifikationen dann zu einem angemessenen »Preis« auf dem Arbeitsmarkt zu »verkaufen«. Doch in der Praxis funktioniert das nicht: Die jüngeren PISA-Studien haben wiederholt gezeigt, dass die Bildungserwerbschancen keineswegs für alle gleich sind, sondern gerade in Deutschland erheblich von der sozialen Herkunft abhängen – bestimmte Bevölkerungsgruppen sind damit vom Zugang zum Markt ausgeschlossen resp. der Marktzugang wird behindert (OECD 2010).

Auch reflektieren die Preise für bestimmte Qualifikationen nicht immer unmittelbar individuelle Produktivität, sondern sind Ergebnisse sozialer Konflikte, in denen sich bestimmte (Berufs-) Gruppen besser durchsetzen können als andere; oft können mit Hilfe institutionalisierter Berufszugangsregeln mögliche Konkurrenten vom Marktzugang ausgeschlossen werden, was Preise wiederum künstlich nach oben treibt (Giesecke und Groß 2012).

Nun ist die Frage, wie unter solchen Gesichtspunkten die zunehmende soziale Ungleichheit zu bewerten ist – basiert sie auf sich verschiebenden Leistungspotentialen (weil etwa im Zuge des technologischen Wandels die Produktivität der Geringqualifizierten sinkt, die der Hochqualifizierten steigt) – oder basiert sie auf sich verschiebenden Konfliktpotentialen (beispielsweise weil die abnehmende Tarifbindung der Betriebe und die Lockerung der Arbeitsmarktregulierung die Verhandlungsposition der gering Qualifizierten schwächen und die der Hochqualifizierten stärken)?

Es ist schwierig, solche Beurteilungen im Einzelnen vorzunehmen, aber in der Wahrnehmung der deutschen Bevölkerung scheint eine zunehmende »Gerechtigkeitslücke« auf.

Empirisch lässt sich das an der Beurteilung der Entlohnungsverhältnisse (der eigenen wie der anderen) als gerecht oder ungerecht ablesen. So nehmen die Deutschen die überproportional steigenden Gehälter am oberen Ende der Einkommensskala durchaus wahr, ebenso wie sie bemerken, dass die Entlohnungen am unteren Ende stagnieren oder gar sinken. Doch diesem sich ändernden »Ist«-Zustand passt sich das »Soll« nicht an: Schon immer denken sie, dass Manager weniger verdienen sollten, als sie es (vermutlich) tun, und Arbeitern sprechen sie eine höhere Entlohnung zu. Diese wahrgenommene Gerechtigkeitslücke geht (insbesondere was die Manager betrifft) zwischen 2000 und 2009 – deutlich auseinander (vgl. Schrenker und Wegener 2009). Die Legitimierung sozialer Ungleichheit bröckelt also auch im wohlhabenden Deutschland.

Wertewandel und Individualisierung

Ungerechte Verhältnisse fordern Proteste heraus – insbesondere von denen, die ungerecht behandelt werden. Ist also in Deutschland mit sich verschärfenden sozialen Konflikten, gar mit einem neuen »Klassenkampf« zu rechnen? Nicht unbedingt, da etliche Wandlungsprozesse solche Konflikte eher dämpfen.

Zum einen hat in jüngerer Zeit ein beträchtlicher Wertewandel stattgefunden. Dominierten vor nicht allzu langer Zeit noch »materialistische« Wertvorstellungen, die aus Bedürfnissen herrühren, die das unmittelbare Überleben der Menschen betreffen (wie Bedürfnisse eines minimalen Lebensstandards, von Sicherheit, Ruhe und Ordnung etc.), so wuchs der Anteil der Menschen, für die »postmaterialistische« Werte wichtig sind, die Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung, politische Teilhabe etc. fordern (Klein:579ff). Dieser Wertewandel, der in allen fortgeschrittenen Industrieländern zu beobachten ist, wird im Wesentlichen auf das im Zuge der Industrialisierung gestiegene Wohlstandsniveau zurückgeführt. Erfahrungen materiellen Mangels in der Jugend fördert entsprechenden Studien zufolge die Ausbildung materialistischer Wertvorstellungen, erst die Wohlstandsgesellschaft ermöglicht der jüngeren Generation die Formierung postmaterialistischer Wertüberzeugungen. Und da in der Kindes- und Jugendzeit erworbene Wertvorstellungen bis ins hohe Alter stabil bleiben, wird eine Gesellschaft mit steigendem Wohlstand mit

jeder neuen Generation etwas postmaterialistischer.

Dieser Wertewandel hat eine hohe Bedeutung für die Beurteilung sozialer Ungleichheit. Je materialistischer eine Gesellschaft ist, desto wichtiger sind die Erfüllung entsprechender Lebensziele für die Menschen – und damit erhält die Frage, welchen Bildungsabschluss man erreicht, welchen Beruf man ausübt, wie viel man verdient, eine zentrale Bedeutung für die Selbstdefinition und für die Lebensplanung. Postmaterialisten können ihre wichtigen Lebensziele – Selbstverwirklichung, gesellschaftliche Partizipation, soziale Integration – leichter als die Materialisten auch ohne materiellen Wohlstand (bzw. mit einem geringeren Wohlstandsniveau) erreichen. Insofern mag es durchaus sein, dass der Wertewandel soziale Konflikte trotz sich verschärfender Ungleichheit dämpft.

Zum anderen haben in jüngerer Zeit beträchtliche Individualisierungsprozesse stattgefunden (vgl. der »Basistext« zur Individualisierungsthese: Beck 1983). Die Menschen begreifen sich immer weniger als Teil einer »Schicht«, einer »Klasse« oder einer anderen »Großgruppe«, deren Solidarität sie benötigen, um ihre Lebensbedingungen verbessern zu können. Gerade auch die Verbreitung atypischer Beschäftigungsverhältnisse untergräbt die Basis einer solchen Solidarisierung: In ein solches Beschäftigungsverhältnis zu geraten wird als individuelles Schicksal erfahren (»misslungener Einstieg in den Arbeitsmarkt«) und nicht als ein kollektives Problem. Umgekehrt liegt die Basis gewerkschaftlicher Interessensvertretung in den Kernbereichen der Arbeitnehmerschaft, in denen die »Normalarbeitsverhältnisse« überwiegen, so dass gerade diejenigen, die hauptsächlich von den nachteiligen Folgen des Arbeitsmarktwandels betroffen sind, weder ein Interesse an kollektiven Konfliktführungen haben, noch eine adäquate Vertretung finden könnten, wenn sie dieses Interesse hätten. Schließlich bleibt anzumerken, dass Organisationsfähigkeit und politische Teilhabe gerade bei denen am geringsten ausgeprägt ist, die es am nötigsten hätten, ihren Interessen politisch Gehör zu verschaffen. Allerdings finden sich in jüngster Zeit durchaus gewerkschaftliche und politische Ansätze, sich auch um die peripheren Teile des Arbeitsmarktes zu kümmern und auch Menschen in »atypischen« Beschäftigungsverhältnissen zu mobilisieren, wie gewerkschaftliche Versuche, Tarifverträge für Leiharbeiter durchzusetzen oder die Einführung eines Mindestlohnes zeigen. Ob das aber auf Dauer genügt, der Fragmentierung des Arbeitsmarktes und der Individualisierung der Arbeitnehmer entgegenzuwirken, bleibt abzuwarten.

Literaturhinweise

Autor, David H. u. a. (2008): Trends in US Wage Inequity: Revising the Revisionists. *The Review of Economics and Statistics* 90: 300–323.

Beck, Ulrich (1983): Jenseits von Stand und Klasse? Soziale Ungleichheit, gesellschaftliche Individualisierungsprozesse und die Entstehung neuer sozialer Formen und Identitäten. In *Soziale Ungleichheiten*, Hrsg. Kreckel, Reinhard, 35–74. Göttingen: Otto Schwartz.

Biewen, Martin, Andos Juhasz. 2012. Understanding Rising Income Inequality in Germany, 1999/2000–2005/2006. *Review of Income and Wealth* 58: 622–647.

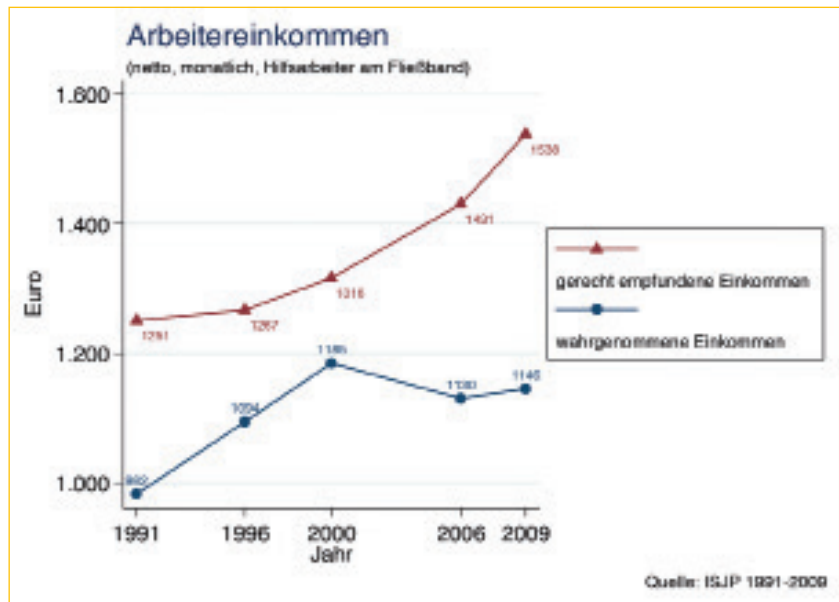


Abb. 7 Entwicklung der Arbeitereinkommen in Deutschland

© Aus: ISJP (2009): Wie die Krise der Finanzmärkte unsere Vorstellungen von Gerechtigkeit verändert Arbeitsbericht Nr. 180, S. 23

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2013): Lebenslagen in Deutschland. Der vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bonn: BMAS.

Frick, Joachim R., u. a. (2009): Zur Entwicklung der Vermögensungleichheit in Deutschland. *Berliner Journal für Soziologie* 19: 577–600.

Giesecke, Johannes/ Groß, Martin (2012): Soziale Schließung und die Strukturierung externer Arbeitsmärkte. In *Arbeit als Ware*, Hrsg. Krause, Alexandra und Christoph Köhler, 91–115. Bielefeld: transcript.

Grabka, Markus M., und Jan Goebel (2013): Rückgang der Einkommensungleichheit stockt. *DIW Wochenbericht* 80: 13–23.

Grabka, Markus M., u. a. (2012): Höhepunkt der Einkommensungleichheit in Deutschland überschritten? *DIW Wochenbericht* 43/2012: 3–15.

Grabka, Markus M., u. a. (2014): Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland. *DIW Wochenbericht* 81: 151–164.

Klein, Markus. Gesellschaftliche Wertorientierungen, Wertewandel und Wählerverhalten. In *Handbuch Wahlforschung*, Hrsg. Falter, Jürgen W. und Harald Schoen, 563–590.

Kohli, Martin u. a. (2006): Erbschaften und ihr Einfluss auf die Vermögensverteilung. *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung* 75: 58–76.

OECD. (2013): Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty.

Oesch, Daniel, und Menés Jorge Rodriguez (2011): Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990–2008. *Socio-Economic Review* 9: 503–531.

Schrenker, Markus u. a. (2009): Wie die Krise der Finanzmärkte unsere Vorstellungen von Gerechtigkeit verändert. *ISJP-Arbeitsbericht* No. 180. Berlin: Humboldt Universität.

Young, Brigitte (2011): Der privatisierte Keynesianismus, die Finanzialisierung des ‚alltäglichen Lebens‘ und die Schuldenfalle. In: *Die Internationale Politische Ökonomie der Weltfinanzkrise*, Hrsg. Kessler, Oliver Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

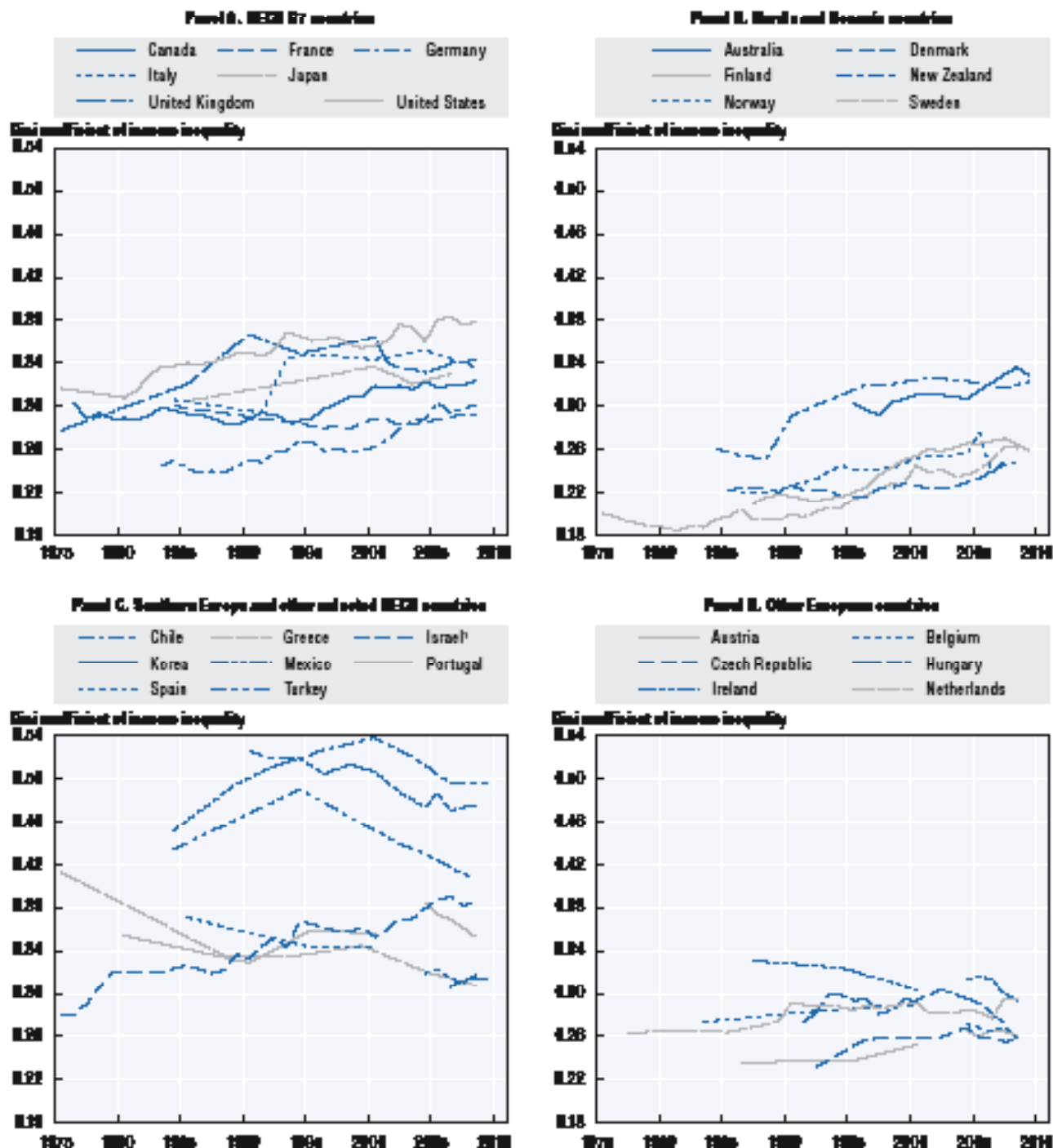
MATERIALIEN

M 1 Der Gini-Koeffizient bei der Einkommensungleichheit in 27 OECD Staaten von 1975–2008

OECD (2011): Divided we stand. Why Inequality Keeps Rising, www.oecd.org/els/soc/49499779.pdf

»Inequality increased in most countries over a long term, but recently fell in some high-inequality countries«

Daten unter: <http://dx.doi.org/10.1787/888932535204>



Note: National sources have been used to complement the standardized OECD data for Australia, Chile, Finland, Norway, New Zealand and Sweden. Their methodology is as close as possible to OECD definitions. Break in series between 2000 and 2004 for Austria, Belgium, Ireland, Portugal and Spain. Break in series in 1997 for Israel.

1. Information on data for Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932535204>.

Source: OECD Income Distribution and Poverty Database.

StatLink Access: <http://dx.doi.org/10.1787/888932535204>

(...) III. 4. Beschäftigung aufbauen, Arbeitslosigkeit abbauen

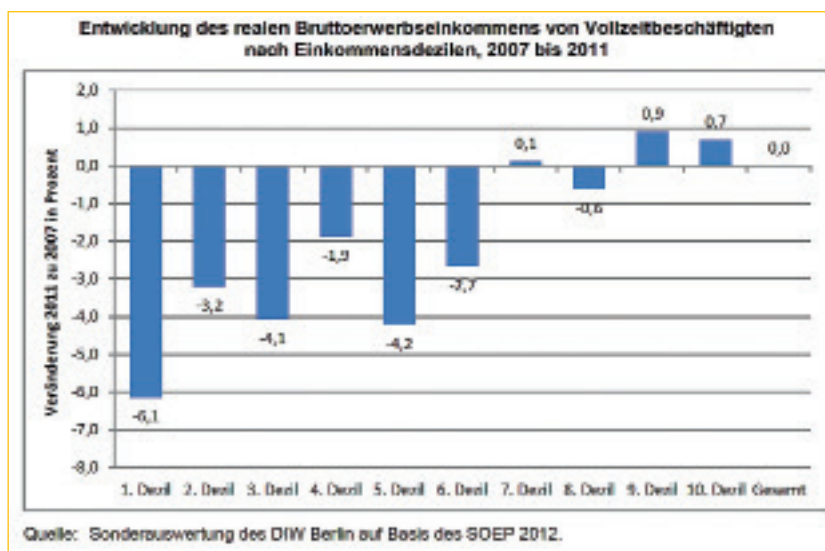
Erwerbstätigkeit ist Grundlage des allgemeinen Wohlstands in Deutschland. Sie dient den privaten Haushalten als wichtigste Quelle zur Finanzierung ihres Lebensunterhalts und ist damit eine wesentliche Voraussetzung für gesellschaftliche Teilhabe. Arbeitsplatzverlust und längerer Verbleib in Arbeitslosigkeit sind zentrale Risikofaktoren für ein relativ geringes Einkommen, einen eingeschränkten Lebensstandard oder die Abhängigkeit von staatlichen Leistungen. Arbeitslosigkeit verschlechtert den Gesundheitszustand und das subjektive Wohlergehen. Sind Eltern langfristig arbeitslos, geht hiervon auch eine negative Signalwirkung auf die davon unmittelbar betroffenen Kinder und Jugendlichen aus. Dies kann auch deren Bildungs- und Ausbildungschancen reduzieren. Eine Erwerbsaufnahme führt in der Mehrzahl der Fälle aus diesen Situationen heraus und stärkt auch die Kinder. (...)

Bei der Beurteilung des Niedriglohnsektors sind (...) zwei Aspekte zu beachten. Einerseits ist die unverhältnismäßige Ausbreitung von niedrig produktiver Beschäftigung und dementsprechender Löhne, die nicht mehr ausreichen, um den Lebensunterhalt selbst in Vollzeitbeschäftigung zu sichern, kritisch zu sehen. Andererseits wird unterstrichen, dass der Niedriglohnsektor wesentlich zum Beschäftigungsaufbau der vergangenen Jahre beigetragen und vielen Geringqualifizierten eine Chance gegeben hat, auf dem Arbeitsmarkt Fuß zu fassen. (...)

Die sich in den nächsten Jahren abzeichnenden Fachkräfteengpässe können die Arbeitsmarktchancen auch im Niedriglohnbereich verbessern. Wenn der Arbeitsmarkt sich tendenziell von einem Markt mit einem Überangebot an Arbeitskräften hin zu einem Nachfragemarkt entwickelt, dann dürfte sich das auch für die Beschäftigungschancen und die Lohnentwicklung im jetzigen Niedriglohnbereich positiv auswirken.

Die Einkommensspreizung hat seit 2006, d. h. auch im Berichtszeitraum, nicht weiter zugenommen. Auch gehört Deutschland nach Berechnungen der OECD weiterhin zu den Staaten, in denen die Ungleichheit der Markteinkommen mit am stärksten durch Steuern und Sozialtransfers reduziert wird. Betrachtet man die reale Lohnentwicklung im Berichtszeitraum auf der Basis der Befragungsdaten des SOEP, zeigt sich, dass das mittlere monatliche Bruttoerwerbseinkommen von Vollzeitbeschäftigten (Median) preisbereinigt im Jahr 2011 auf dem selben Niveau lag wie im Jahr 2007. Dabei entwickelten sich die realen Bruttoerwerbseinkommen in diesem Zeitraum bis zum 8. Dezil rückläufig oder blieben konstant. Hierbei handelt es sich allerdings um Querschnittsbetrachtungen, die unberücksichtigt lassen, dass zwischen 2007 und 2011 viele Arbeitslose oder in geringer Stundenzahl Beschäftigte eine Vollzeitbeschäftigung im unteren Lohnbereich neu aufgenommen haben. Die im Beobachtungszeitraum sinkenden Reallohne in den unteren Dezilgruppen sind also auch Ausdruck struktureller Verbesserungen.

Zwar hat sich der Anteil der atypischen Beschäftigten zwischen 2000 und 2011 von rund 20 Prozent auf 25 Prozent erhöht. Es handelt sich dabei aber überwiegend um zusätzliche Beschäftigung. So hat sich die Anzahl der Normalarbeitsverhältnisse seit 2000 (23,8 Mio.) – mit einem zwischenzeitlichen Rückgang auf 22,1 Mio. im Jahr 2005 – bis zum Jahr 2011 kaum verändert (23,7 Mio.). Im Bereich der atypisch Beschäftigten hat es hingegen – ebenso wie bei den Normalarbeitsverhältnissen im Berichtszeitraum – einen



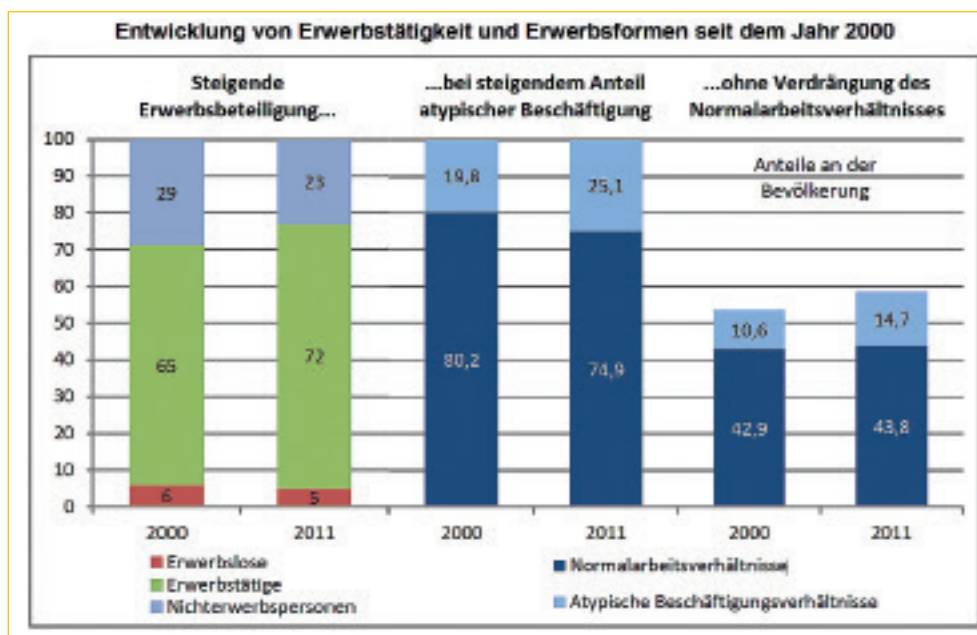
M 3 Entwicklung der Arbeitereinkommen in Deutschland

© Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2013): Lebenslagen in Deutschland. Der 4. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, S. XXIV, nach: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2000–2011.

Zuwachs gegeben. Dieser vollzog sich sowohl in der ersten Hälfte der Dekade zwischen den Jahren 2000 bis 2005 (plus 0,9 Mio. Personen) als auch in der zweiten Hälfte bis 2011 (plus 1,2 Mio. Personen). Insbesondere die Reform des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes (2002) und die gesetzlichen Regelungen für die geringfügige Beschäftigung im Nebenerwerb und die Anhebung der Verdienstgrenze von 325 Euro auf 400 Euro (2003) sowie die trendmäßige Zunahme der Teilzeitarbeit haben die Möglichkeiten für atypische Beschäftigung erweitert. Nach der Statistik der Bundesagentur für Arbeit stieg die Zahl der Minijobber (geringfügig entlohnte Arbeit bis 400 Euro brutto) im Nebenjob mit Einführung im Jahr 2003 sprunghaft auf 1,2 Mio. und weiter auf 1,7 Mio. im Jahr 2004. Seitdem nahm sie bis 2011 relativ kontinuierlich auf 2,5 Mio. Personen zu.

Die Zahl der ausschließlich geringfügig entlohnt Beschäftigten stieg mit der Reform von 2003 bis 2004 (Agenda 2010) ebenfalls deutlich um 400.000 auf 4,8 Mio. an (...). Seither ist sie relativ stabil. Niedriglöhne können mit einem materiellen Armutsrisiko verbunden sein. Letzteres lässt sich nur im Haushaltskontext und bei der Gesamtbetrachtung der persönlichen Lebenssituation der Betroffenen und ihrer Familien bewerten. Nach Berechnungen des IW Köln verfügen etwa 16 Prozent der Beschäftigten mit einem Niedriglohn über ein Einkommen unterhalb der Armutsrisikoschwelle. Es kommt entscheidend auf den Umfang der Beschäftigung sowie den Haushaltszusammenhang an. Auch ein niedriger Lohn kann zu einem ausreichendem Haushaltseinkommen beitragen, und eine Niedriglohnbeschäftigung kann der Einstieg oder Wiedereinstieg in eine besser bezahlte Beschäftigung sein.

© Bundesministerium für Arbeit und Soziales: Der vierte Reichtums- und Armutsbericht der Bundesregierung www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Publikationen-DinA4/a334-4-armuts-reichtumsbericht-2013-kurzfassung.pdf?__blob=publicationFile, S.



M 4 Entwicklung der Arbeitereinkommen in Deutschland

© Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2013); Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2014): Lebenslagen in Deutschland. Der 4. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, S. XXV, nach: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2000–2011.

M 5 Rainer Geißler (2014): Die Sozialstruktur Deutschlands.

Soziale Milieus: Der Milieubegriff kann auf eine lange Tradition in der klassischen ökologisch orientierten Soziologie zurückblicken (vgl. Hradil 1992a, 2006). Er wurde benutzt, um die Einflüsse spezifischer sozialer Umwelten auf die Einstellungen und Verhaltensweisen aufzuspüren. In der neueren deutschen Soziologie haben sich kultursoziologisch verkürzte Varianten des Konzepts durchgesetzt. Bekannt geworden sind die Milieus der »Erlebnisgesellschaft« (Schulze 1993) und die sogenannten Sinus-Milieus. Diese wurden vor drei Jahrzehnten in der kommerziellen Markt- und Wahlforschung entwickelt und dort seitdem sehr erfolgreich eingesetzt. Ich werde im Folgenden die Sinus-Milieus etwas genauer darstellen, weil sie empirisch abgesicherte Aussagen über die Entwicklung der Milieustruktur zulassen. (...)

Die Sinus-Milieus: Das Sinus-Institut arbeitet »für die Zielgruppenoptimierung« in »der Produktentwicklung, dem Marketing und der Kommunikationsplanung« (Sinus 2005, 2) mit einem eigenständigen Forschungsansatz: Es gruppiert Menschen mit ähnlicher Lebensauffassung und Lebensweise zu »sozialen Milieus«: »Soziale Milieus fassen, um es vereinfacht auszudrücken, Menschen zusammen, die sich in Lebensauffassung und Lebensweise ähneln, die also gleichsam ‚subkulturelle‘ Einheiten innerhalb der Gesellschaft bilden« (...). Die Bevölkerung wird also nach »subkulturellen Einheiten« oder »Subkulturen« untergliedert; dazu gehören Unterschiede in ihren Wertorientierungen und Lebenszielen, in ihren Einstellungen zu Arbeit, Freizeit und Konsum, zu Familie und Partnerschaft, in ihren Zukunftsperspektiven, politischen Grundüberzeugungen und Lebensstilen. Sinus-Milieus »rücken ... den Menschen und das gesamte Bezugssystem seiner Lebenswelt ganzheitlich ins Blickfeld« (Sinus 2010, 1). Soziale Milieus lassen sich in der gesellschaftlichen Realität nicht scharf gegeneinander abgrenzen, die Übergänge zwischen ihnen sind – so wie die Übergänge zwischen den verschiedenen Klassen, Schichten, sozialen Lagen oder Lebensstilen – fließend. Die empirische Grundlage der Sinus-Milieus ist repräsentatives Interviewmaterial – es wird mit Hilfe von Ähnlichkeitsmessungen, insbesondere mit Clusteranalysen, systematisch ausgewertet. Sowohl der Begriff als auch das methodische Vor-

gehen machen die Nähe von Milieu- und Lebensstilforschung deutlich.

(...) Gegenüber anderen Milieu- und Lebensstilanalysen haben die Sinus-Studien einen großen Vorteil: Die Milieu-Modelle werden ständig aktualisiert. Mit ihrem Instrumentarium werden seit fast drei Jahrzehnten kontinuierlich Repräsentativumfragen durchgeführt, sodass auch quantitative und qualitative Veränderungen der Milieustruktur empirisch sichtbar gemacht werden.

In (M 5) wird die deutsche Bevölkerung zu zehn Milieus gruppiert. Diese sind auf der waagerechten Achse des Schaubildes nach ihren Grundorientierungen drei verschiedenen Modernisierungsphasen zugeteilt. Die beiden ersten Phasen entsprechen geläufigen Unterscheidungen der soziologischen Werte- und

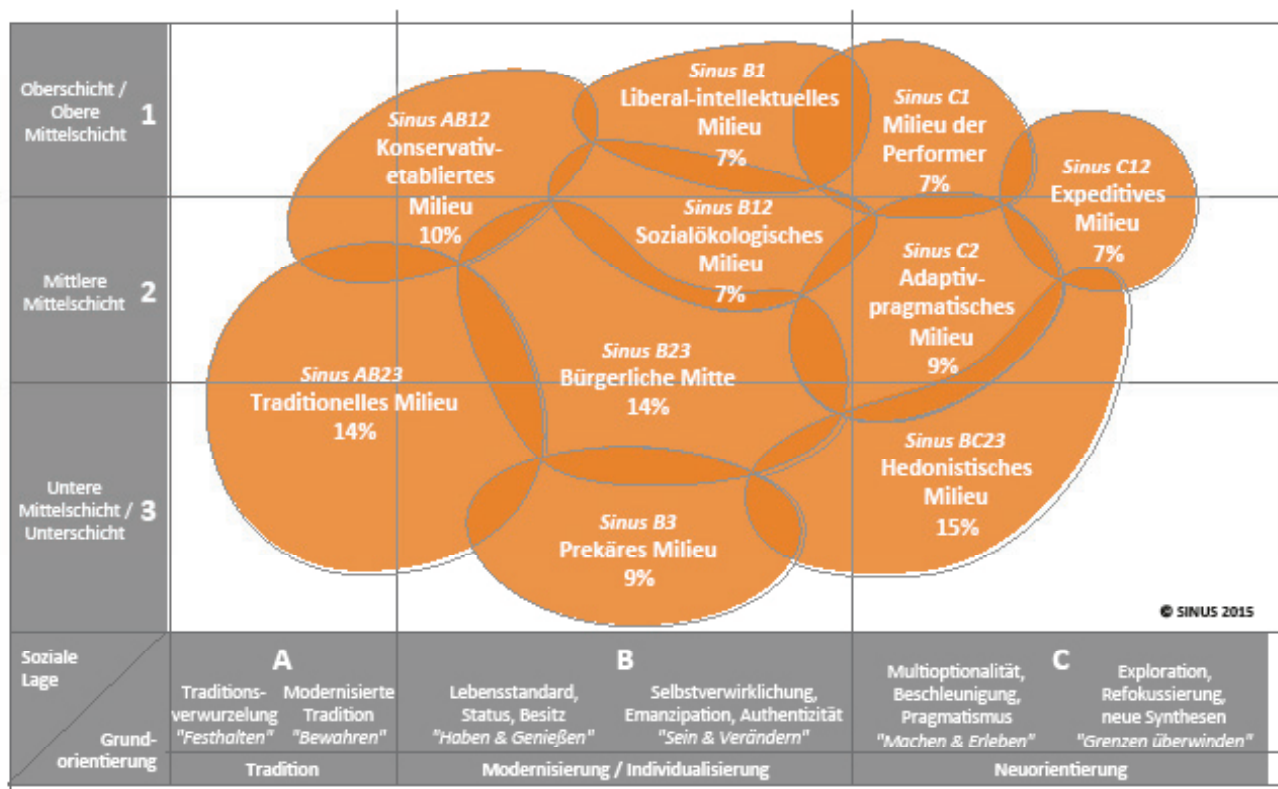
Individualisierungsforschung. Die senkrechte Achse stellt den Zusammenhang der Milieustruktur mit der Schichtstruktur her und zeigt, in welchen Schichten die verschiedenen Milieus verankert sind. Dabei wird zweierlei deutlich: Zum einen haben sich im oberen Bereich der Schichtungshierarchie andere Milieus herausgebildet als in der Mitte und in der Mitte andere als in der unteren Ebene. Zum anderen haben sich auf denselben Ebenen des Schichtgefüges unterschiedliche Milieus entwickelt, wobei die »kulturelle Pluralisierung« in der gesellschaftlichen Mitte deutlich weiter vorangeschritten ist als oben und unten (...). Die Größe und die inhaltliche Ausprägung der Milieus sind ständigen Veränderungen unterworfen. Ein Vergleich der heutigen Situation mit der Milieustruktur von 1982 zeigt den Bedeutungsverlust traditioneller zugunsten moderner Orientierungen sowie eine weitere Differenzierung der Milieustruktur in der Mitte. Die folgenden Beispiele sollen diese Trends verdeutlichen. Die beiden traditionellen Milieus des Kleinbürgertums und der Arbeiterschaft haben sich vom Umfang her mehr als halbiert und sind heute zu den »Traditionellen« zusammengefasst. Seit 1991 ist zu den acht Milieus der 1980er Jahre das »Neue Arbeitermilieu« als neuntes Milieu hinzugekommen, heute umbenannt in »Adaptiv-pragmatische«. Beim Up-Date im Jahr 2000 entsteht am rechten Rand in der Mitte eine zehnte Gruppierung, das »postmoderne Milieu«; heute wird dieses mit der Bezeichnung »Performer« den »sozial gehobenen Milieus« zugeordnet.

© Rainer Geißler (2014/ 7. Auflage): Die Sozialstruktur Deutschlands. Springer VS. Heidelberg/Berlin., S. 114–117

SINUS!

Die Sinus-Milieus® in Deutschland 2015

Soziale Lage und Grundorientierung



Sozial gehobene Milieus

1. Konservativ-Etablierte (10 Prozent): Das klassische Establishment – Verantwortung- und Erfolgsethik, Exklusivitäts- und Führungsansprüche versus Tendenz zu Rückzug und Abgrenzung, Statusorientierung und Standesbewusstsein.
2. Liberal-Intellektuelle (7 Prozent): Die aufgeklärte Bildungselite mit liberaler Grundhaltung und postmateriellen Wurzeln, Wunsch nach selbstbestimmtem Leben, vielfältige intellektuelle Interessen.
3. Performer (7 Prozent): Die multioptionale, effizienzorientierte Leistungselite mit globalökonomischem Denken – Selbstbild als Konsum- und Stil-Avantgarde, hohe IT- und Multimedia-Kompetenz.
4. Expeditiv (7 Prozent): Die ambitionierte kreative Avantgarde – unkonventionell und individualistisch, mental und geografisch mobil, online und offline vernetzt und immer auf der Suche nach neuen Grenzen und neuen Lösungen.

Milieus der Mitte

5. Bürgerliche Mitte (14 Prozent): Der leistungs- und anpassungsbereite bürgerliche Mainstream – generelle Bejahung der gesellschaftlichen Ordnung, Streben nach beruflicher und sozialer Etablierung, nach gesicherten und harmonischen Verhältnissen.
6. Adaptiv-Pragmatische (9 Prozent): Die moderne junge Mitte der Gesellschaft mit ausgeprägtem Lebenspragmatismus und Nutzenkalkül – zielstrebig und kompromissbereit, hedonistisch und konventionell, flexibel und sicherheitsorientiert, starkes Bedürfnis nach Verankerung und Zugehörigkeit.
7. Sozialökologische (7 Prozent): Idealistisches, konsumkritisches/-bewusstes Milieu mit normativen Vorstellungen vom »richtigen« Leben – ausgeprägtes ökologisches und soziales Gewissen, Globalisierungs-Skeptiker, Bannerträger von Political Correctness und Diversity.

Milieus der unteren Mitte/Unterschicht

8. Traditionelle (14 Prozent): Die Sicherheit und Ordnung liebende Kriegs-/Nachkriegsgeneration – in der alten kleinbürgerlichen Welt bzw. in der traditionellen Arbeiterkultur verhaftet.
9. Prekäre (9 Prozent): Die um Orientierung und Teilhabe bemühte Unterschicht mit starken Zukunftsängsten und Ressentiments – Anschluss halten an die Konsumstandards der breiten Mitte als Kompensationsversuch sozialer Benachteiligungen, geringe Aufstiegsperspektiven und delegative/reaktive Grundhaltung, Rückzug ins eigene soziale Umfeld.
10. Hedonisten (15 Prozent): Die spaß- und erlebnisorientierte moderne Unterschicht/untere Mittelschicht – Leben im Hier und Jetzt, Verweigerung von Konventionen und Verhaltenserwartungen der Leistungsgesellschaft.

(Zusammengestellt von Rainer Geißler nach Unterlagen des Sinus-Instituts)

© bpb (2014) (Hrsg.): Sozialer Wandel in Deutschland. Informationen zur politischen Bildung Heft 324. (erstellt von Rainer Geißler).
www.bpb.de/shop/zeitschriften/informationen-zur-politischen-bildung/197876/sozialer-wandel-in-deutschland