club of vienna

WIEN KULTUR

Studie

Segregation

Ursachen, Mechanismen und Auswirkungen gesellschaftlicher Spaltung

Gefördert von Wien Kultur, 2014

Projektleitung: Dr. Oskar Villani

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung....1
1.1 Motivation....1
1.2 Forschungsfragen....3
2 Begriffe zur sozialen Schere und deren Abgrenzung....6
2.1 Begrifflichkeiten im öffentlichen Diskurs....6
2.1.1 Soziale Ungleichheit....7
2.1.2 Soziale Gerechtigkeit....8
2.1.3 Verteilungsgerechtigkeit....9
2.1.4 Leistungsgerechtigkeit....10
2.1.5 Chancengerechtigkeit....11
2.1.6 Soziale Schere, Einkommensgerechtigkeit, Vermögensgerechtigkeit....11
2.2 Zum Begriff der Segregation....12
2.3 Begriffliche Abgrenzung Segregation vs. soziale Gerechtigkeit....13
2.4 Formen der Segregation....14
2.5 Funktionale und dysfunktionale Effekte von Segregation....15
3 Die Wahrnehmung von Segregation in Österreich....18
3.1 Individuelle Wahrnehmung....18
3.2 Konfliktherd Segregation....22
3.3 Subjektive Betroffenheit durch Segregation....26
3.4 Einschätzung der Einkommensverteilung....27
3.5 Von Segregation betroffene Bereiche....29
3.6 Einschätzung der Ursachen von Segregation....31
3.7 Einschätzung der Folgen der Segregation....32
3.8 Einschätzung der Entwicklung der Segregation....33
4 Daten und Fakten zur Segregation - eine Bestandsaufnahme....35
4.1 Ökonomische Verteilung und Segregation....36
4.2 Bildung und soziale Segregation....48
4.3 Makroepidemiologische und gesundheitliche Segregation....53
4.4 Weitere Indikatoren zur Segregation....56
5 Ursachen der Segregation – eine interdisziplinäre Betrachtung....59
5.1 Das Erbe der Evolution....60
5.2 Das Erbe der Geschichte....64
5.3 Markt und Kapital oder Markt versus Kapital....69
5.4 Die Erträge aus Arbeit und Kapital....71
5.5 Das Break-even Prinzip....78

5.6 Wachstum und Wachstumslogik....80
5.7 Die Dreifaltigkeit des Wachstums: schneller, besser, billiger....85
5.8 Die Rolle des Wohnens....87
5.9 Information, Macht und Marktlogik....92
5.10 Die Rolle der Aufmerksamkeitsökonomie....96
5.11 Konsum, Marktkommunikation und Medien als Segregationstreiber....99
5.12 Das Wachstumsparadigma....103
5.13 Marktkonzentration....105
5.14 Die Refeudalisierung der Gesellschaft....107
5.15 Die Neurotisierung der Ökonomie....110
5.16 Eliten, Leadership- und Exzellenzanspruch....111
5.17 Klerikalisierung der Ökonomie....113
5.18 Selbst- und Fremdrezeptionspsychosen von Arm und Reich....118
5.19 Bildung und Leistungsmotivation....121
5.20 Generative Ursachen....129
5.21 Trickle-down versus Blow-up....131
5.22 Netzwerke – die Wiederkehr der Protektion in moderner Form....132
5.23 Kommerzialisierung von Raum und Zeit....133
6 Interdependenzen, Folgen und Folgekosten von Segregation....136
6.1 Effekte auf Gesundheit und Makroepidemiologie....137
6.1.1 Lebenserwartung....137
6.1.2 Kindersterblichkeit....140
6.1.3 Metaindikator „Health and Social Problems“....144
6.2 Strukturelle Effekte der Segregation....147
6.2.1 Marktvolatilität....147
6.2.2 Kriminalität....148
6.2.3 Vertrauensverlust....151
6.3 Politische Effekte der Segregation....153
6.3.1 Partizipationsverlust und Partizipationswandel....153
6.3.2 Extremismus und Fundamentalismus....156
7 Ursachen und Folgen von Segregation: Versuch einer pragmatischen Synthese....158
7.1 Die Gesellschaft als dissipatives System oder die Vertreibung aus dem Paradies in den real existierenden Supermarkt....159
7.2 Die Autopoiesis des Geldes oder warum Millionäre keine Tellerwäscher werden....163
7.3 Die Emergenz der Segregation....167
7.4 Das Paradoxon des realen Kapitalismus: Jeder, aber nicht alle....170
8 Wege aus der Segregationsfalle....173

8.1 Ökonomische Maßnahmen....174
8.1.1 Lohnsteigerungen mit fixen Beträgen....174
8.1.2 Gleichbehandlung aller Einkommensarten....176
8.1.3 Symmetrische Progression statt asymmetrischer Steuerstufen....179
8.1.4 Reduktion des branchen/segmentspezifischen Lohngefälles....183
8.1.5 Reduktion des bildungsspezifischen Lohngefälles....186
8.1.6 Soziale und rechtliche Integration neuer Tätigkeitsformen....188
8.2 Soziale und bildungspolitische Maßnahmen....189
8.2.1 Bildungs-Ausbildungsbalance....191
8.2.2 Fördernd-forderndes statt selektives Bildungswesen....193
8.3 Strukturelle Maßnahmen....194
8.3.1 Sozialer Wohnbau und Preisdämpfung für Wohnen....194
8.3.2 Erweiterung entkommerzialisierter Zonen....196
8.3.3 Integrative politische Partizipation....197
9 Zusammenfassung....200
10 LITERATUR....212
11 Abbildungsverzeichnis....219

1 Einleitung

1.1 Motivation

Bereits mit dem Platzen der sogenannten Dotcom-Blase im März 2000 war die Frage der Scherenentwicklung der Gesellschaft in der öffentlichen und politischen Diskussion unüberhörbar geworden. Die Möglichkeiten der neuen Technologien hatten jenen, die damit umgehen konnten eine aussichtsreiche Zukunft versprochen. Doch für jene, deren Berufe von der Digitalisierung aller Lebensbereiche betroffen gewesen sind, bedeutete das, sich entweder anpassen und verändern zu müssen, oder zu den potenziellen Technologieverlierern zu gehören. Die digitale Kluft (Digital Divide)[1] hatte weite Teile der Gesellschaft erfasst. Die Informationstechnologie hatte sich von der rein administrativ und technisch operierenden EDV gelöst und begonnen in alle Lebensbereiche vorzudringen. Die überschwängliche Euphorie der ersten Dotcom-Welle endete jedoch bald mit zahlreichen Fehlschlägen und wirtschaftlichen Pleiten. Das bedeutete für die technologische Gesamtentwicklung jedoch nur eine kurze, langfristig kaum ins Gewicht fallende Verzögerung.

Nahezu unbemerkt hatte diese Entwicklung den Grundstein für eine andere, zumindest ebenso wirkungsmächtige Entwicklung gelegt: jene der modernen Handels- und Finanzwirtschaft. Erst die technischen Entwicklungen der modernen IT und deren praktische Umsetzungen in dieser Phase ermöglichten eine globale Finanzwirtschaft in Echtzeit, globale Handelsmöglichkeiten für jeden, ein neues Bewusstsein gegenüber Innovationen, Entrepreneurs, Start-up-Unternehmen und der damit verbundenen Aussicht auf (vermeintliche) Gewinne. Schließlich mündete die Entwicklung in die globale Finanzkrise von 2007/2008, bei der auf der unzählige Menschen um ihr Eigenheim, ihre Ersparnisse (die hoffnungsvoll in vermeintlich sichere oder besonders gewinnbrngende Anlagen transferiert worden waren) gekommen waren und ihre Arbeitsplätze verloren haben. Auf der anderen Seite wurde hingegen offenkundig, welch enorme Kapitalgewinne wenige Personen und Unternehmen im Gegensatz dazu generieren konnten. Die digitale Kluft von 2000 ist zu einer noch viel größeren Kluft des Kapitals geworden, so die Kritik. Unter dem Schlagwort der 99% wurde diese Teilung der Gesellschaft weithin nicht nur publik, sondern hat auch zu einer neuen Form politischer Aktivität und Agitation geführt. Wirklich neu war diese Teilung jedoch nicht, nur der Fokus der öffentlichen Aufmerksamkeit hatte sich – krisenbedingt – dorthin verschoben.

1 Arnhold, Katja (2003)

Seither vergeht kaum ein Tag ohne politische und mediale Diskussion für oder wider die Teilung der Gesellschaft in Arm und Reich, chancenreich oder chancenlos, Elite und Prekariat, individueller Verantwortung für den (eigenen) Wohlstand oder sozialer Determiniertheit des Lebenslaufes. Natürlich steht dabei Geld – in Form von Einkommen und Vermögen – und dessen Verteilung in der Gesellschaft, national wie auch global, im Zentrum der Diskussion. Sind Einkommen und Vermögen gerecht verteilt? Was ist eine gerechte Verteilung der Vermögen? Welche Einkommen und Einkommensunterschied sind gerechtfertigt, welche nicht sachlich begründbar? In welchem Maß – wenn überhaupt – soll Einkommen und Vermögen umverteilt werden? Dürfen die Gewinne Weniger auf existenzielle Kosten Vieler gemacht werden? Ist es gerechtfertigt, wenn Unternehmen und Kapitalgesellschaften enorme Gewinne machen und dabei gleichzeitig hunderte, zuweilen tausende Mitarbeiter freisetzen?

Auffallend ist, dass diese Diskussion sehr paradigmatisch und normativ geführt wird: Verteilungsgerechtigkeit oder wahlweise Leistungsgerechtigkeit wird bewertet und eingefordert ohne zu begründen, welches Maß der Verteilung nun gerecht(er) wäre als ein anderes oder welcher Maßstab einer Leistungsgerechtigkeit zugrunde zu legen ist, um diese bemessen zu können. Dem Ren(di)tendenken der einen wird das Versorgungsdenken der anderen entgegengehalten, dem materiellen Glück des Geldes wird das seelische Glück entgegengestellt, der wachstumsfördernden Freiheit des wirtschaftlichen Handelns einzelner die soziale Sicherheit für alle. Die Proponenten jeder Position gehen dabei von einer übergeordneten gesellschaftlichen Nützlichkeit der jeweiligen Perspektive aus: Leistungsgerechtigkeit als Motivation und Wachstumsmotor auf dem Weg zu allgemeinem, höheren Wohlstand für alle, Verteilungsgerechtigkeit als Garant des sozialen Friedens innerhalb der Gesellschaft, materieller Wohlstand als Grundlage maximaler individueller Freiheit, emotionale Lebenszufriedenheit als Zielgröße der Glücksmaximierung.

Der durchaus facettenreichen aber eben paradigmatischen Diskussion um den Themenkomplex der gesellschaftlichen Entwicklung fehlen jedoch die entscheidenden Aspekte nach der Aufarbeitung von Ursachen und Wirkungen dieser Entwicklung und deren qualitative Aufarbeitung in einen vorurteilsfreien Diskussionsraum. Vor diesem Hintergrund sind die Forschungsfragen dieser Analyse gestellt worden. Mit dem Ziel das Problembewusstsein ein Stück weg von einer ideologisch geprägten Auseinandersetzung zu einer sachlich begründeten Analyse eines gesellschaftlichen Entwicklungsprozesses zu führen.

1.2 Forschungsfragen

Vor diesem motivatorischen Hintergrund sind jene Forschungsfragen entstanden, die dieser Untersuchung zugrunde liegen. Wobei die methodische Einbettung dieser Fragen in den Zusammenhang der Evolutionären Erkenntnistheorie und der Systemanalyse der Gesellschaft auf zahlreichen Vorarbeiten, die durch den Club of Vienna gemacht worden sind, die inhaltliche und formale Basis bilden, um den Themenkomplex der gesellschaftlichen Scherenentwicklung aufzuarbeiten. Den Ausgangspunkt dieser Untersuchung bildet aber nicht die Frage nach der sozialen Gerechtigkeit, sondern der allgemeinere Terminus der Segregation. Wobei unter Segregation, wie später noch eingehend definiert wird, ein wertfreier Begriff zu verstehen ist, der spezielle Formen von Unregelmäßigkeiten und Verwerfungen innerhalb eines gesellschaftlichen Systems empirisch beschreibt, die unter der Bezeichnung gesellschaftliche bzw. ökonomische Scherenentwicklung einen breiteren Bekanntheitsgrad hat.

Der zentrale Begriff, der dieser Untersuchung zugrunde liegt, ist Segregation. Dieser Begriff wurde in dieser Form ursprünglich in der Stadtsoziologie verwendet, um die regionale Trennung sozialer Teilgruppen zu beschreiben. Da diese Beschreibung eine rein empirische und deskriptive ist, ist sie weitgehend wertfrei. Deshalb wurde der Begriff *Segregation* als Kernbegriff dieser Analyse gewählt, um die angesprochene Werthaltigkeit anderer Begriffe zu vermeiden.

Das Ziel dieser Untersuchung ist es, das Thema Segregation empirisch und möglichst wertfrei hinsichtlich dessen gesellschaftlicher Evidenz aufzuarbeiten. Da neben der Statusfeststellung auch die Ursachen erörtert und nicht zuletzt die Folgewirkungen von Segregation untersucht werden sollen, wird darin dann doch eine implizite Wertung verborgen sein. Im Sinne der Evolutionären Erkenntnistheorie wird unserer Gesellschaft, ihrer Kultur und ihren Individuen und Institutionen unterstellt, dass sie überlebensorientiert sind. Korrekter formuliert: dass jene gesellschaftlichen Entitäten mit höherer Wahrscheinlichkeit überleben werden, deren System im Sinne dieses Wettbewerbes eine höhere Wahrscheinlichkeit der Reproduktion (individuell, kulturell und institutionell) haben. Unsere forschungsleitende Frage lautet daher:

> **Welchen Einfluss hat Segregation auf den Prozess gesellschaftlicher Entwicklung, insbesondere in Hinblick auf individuelle und soziale Dysfunktionalitäten?**

Aufgrund der Komplexität und Interdisziplinarität des Themas, das Fragen der Ökonomie ebenso betrifft wie jene der Soziologie, Individualpsychologie,

Verhaltensforschung, des Gesundheitswesens und auch des Steuerrechts, ist es erforderlich diese übergeordnete Fragestellung in eine Reihe von Detailfragen aufzuschlüsseln.

Unsere erste Detailfrage muss dem Begriffskomplex der gesellschaftlichen Schere bzw. Scherenentwicklung selbst gelten, wobei der hier gebrauchte Begriff *Schere* vorläufig lediglich als Platzhalter und Blackbox dienen soll:

- Mit welchen Begrifflichkeiten werden gesellschaftliche Scherenentwicklungen beschrieben?
- Welche Paradigmen, Werthaltungen und Annahmen stehen explizit und implizit hinter den verwendeten Begriffen und den damit beschriebenen Annahmen über gesellschaftliche Prozesse?
- Welche Imperative enthalten die gebrauchten Begriffe hinsichtlich der zu treffenden Maßnahmen und Korrekturen, sofern von der realen Existenz einer Schere ausgegangen werden muss?

Diese begriffliche Aufarbeitung ist notwendigerweise theoretischer Natur. Da die Verwendung von Begriffen aber Teil der Wahrnehmung und somit des Forschungsprozesses ist, ist eine Klärung erforderlich, um Fehlschlüsse und Projektionen zu vermeiden. Denn wenn sich das Forschungssubjekt nicht seiner Relation zum Forschungsobjekt bewusst ist, besteht ein erhebliches Risiko eines Erhebungsbias und der Fehlinterpretationen von Ergebnissen.

Die zweite Teilfrage widmet sich der empirisch validierbaren Existenz der gesellschaftlichen Segregation, also der Frage, ob es die postulierte(n) Schere(n) tatsächlich gibt und (sofern ja) wie diese quantitativ und qualitativ zu beschreiben ist:

- Welche empirischen Messungen gibt es, die eine Segregation bzw. Scherenent-wicklung erfassen?
- In welchen gesellschaftlichen Dimensionen finden diese segregativen Entwicklungen statt und welches Ausmaß haben diese?
- Wie wird die segregative Entwicklung wahrgenommen, interpretiert und reflektiert?
- Welche individuellen und sozialen Konzepte gibt es, um mit Segregation umzugehen, sowohl für das private Ich als auch für die öffentliche Meinungsbildung?

Unsere dritte Detailfrage richtet sich an mögliche direkte und indirekte Folgen einer real oder auch nur angenommenen Segregation. Letzteres insofern, als auch auf

Grundlage von nur angenommenen Zuständen und Entwicklungen Maßnahmen getroffen werden können, die ihrerseits wieder Auswirkungen auf das untersuchte System haben. Die Fragen lauten daher:

- In welchen Bereichen wirkt sich die gesellschaftliche Schere aus?
- Welche Erst-, Zweit- und Drittrundeneffekte sind von segregativen Entwicklungen zu erwarten?
- Welchen Einfluss haben diese Auswirkungen auf die Überlebensfähigkeit der Gesellschaft als Ganzes?

Mit der vierten Frage suchen wir die Ursachen für Segregation:

- Worin sind die Ursachen gesellschaftlicher Scheren zu sehen?
- Welche Entwicklungstreiber und welche Hemmfaktoren sind erkennbar?
- Welche Rolle spielen individuelle, ökonomische, politische und soziale Faktoren?
- Welche Rolle spielen bestehende Strukturen, systemimmanente Prozesse und Automatismen der Gesellschaft?
- Welchen Impact haben aktuelle Technologien, Populationsveränderungen und -ströme, Wirtschaftsformen und Kommunikationsmuster?

In der fünften und letzten Forschungsfrage wollen wir schließlich Möglichkeiten aufzeigen, die segregative Entwicklungen – direkt oder deren unerwünschte Nebenwirkungen – korrigieren können.

- Welche ökonomischen und fiskalischen Möglichkeiten bestehen?
- Welche sozial- und bildungspolitischen Maßnahmen sind geeignet, um Segregationsfolgen zu unterbinden?
- Welche strukturellen Maßnahmen gibt es, um in Entwicklungsprozesse steuernd einzugreifen?

2 Begriffe zur sozialen Schere und deren Abgrenzung

2.1 Begrifflichkeiten im öffentlichen Diskurs

Die Thematik der sozialen Schere wird unter zahlreichen verschiedenen Begrifflichkeiten diskutiert. Diese werden oft austauschbar und synonym verwendet. Sie sind jedoch von ihrem Definitionsraum her dazu geeignet, um zu Missverständnissen zu führen. Die am häufigsten verwendeten Begriffe sind:

- (Soziale) Ungleichheit
- Soziale Gerechtigkeit
- Verteilungsgerechtigkeit
- Leistungsgerechtigkeit
- Chancengerechtigkeit
- Soziale Schere, Einkommensgerechtigkeit, Vermögensgerechtigkeit

"In der Soziologie ist Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit eine individuelle oder kollektive Bewertung sozialer Verhältnisse. Soziale Gerechtigkeit steht im Verhältnis zur sozialen Ungleichheit. Wenn soziale Verhältnisse als gerecht oder ungerecht bewertet werden sollen, müssen erst einmal Ungleichheiten in diesen Verhältnissen wahrgenommen werden."[2] SANDERS unterscheidet zwischen mehreren Gerechtigkeits-dimensionen:

- Die Bedarfsgerechtigkeit für jene spezielle Gruppe(n), die aus dem gesellschaftlichen System herausfallen und von entsprechenden Institutionen der Gesellschaft, beispielsweise den Kirchen und Wohlfahrtsverbänden, zumindest hinsichtlich der grundlegendsten Bedürfnisse aufgefangen werden.
- Die Leistungsgerechtigkeit. Sie betrifft hingegen alle Personen, die in Form von Zeit, Arbeit und Aufwendung einen Beitrag für die Gesellschaft leisten und dementsprechend auch einen angemessenen Gegenwert dafür erhalten sollen.
- Die Einkommens- und Verteilungsgerechtigkeit. Sie steht in engem Zusammenhang mit der Leistungsgerechtigkeit, sie ist gewissermaßen ihr zeitliches Integral. Sie umfasst die Frage, inwieweit das durch Leistung erzielte Einkommen, das durch Einkommen, Vererbung, Zuwendung oder Zufall erreichte Vermögen verteilt ist.
- Die Chancengerechtigkeit umfasst die Forderung, dass allen Menschen die Möglichkeit gegeben sein muss vergleichbare Ziele bei vergleichbarer

2 Sanders (2008) S. 14

Ausgangslage mit vergleichbarer Anstrengung zu erreichen. Sie umfasst auch die Forderung möglichst vielen Menschen eine vergleichbare Ausgangslage - zum Beispiel durch allgemeine Bildung - zu ermöglichen.

- Die Regelgerechtigkeit ist die bekannteste und am allgemeinsten akzeptierte Form von Gerechtigkeit. Sie besagt, dass gleiches Recht für alle Personen, unabhängig von deren materieller oder sozialer Situation, gelten soll. Dies beinhaltet auch die Forderung nach verständlichen und nachvollziehbaren Regeln. Regelgerechtigkeit umfasst jedoch nicht nur die Gesetze, sondern auch soziale Regeln.
- Die Generationengerechtigkeit betrifft vor allem die intergenerationelle Verteilung und die Frage, inwieweit kommende Generationen durch das Verhalten der vorhergegangenen eingeschränkt oder benachteiligt werden.

In den folgenden Kapiteln wird diesen Begrifflichkeiten nachgegangen.

2.1.1 Soziale Ungleichheit

Mit dem Begriff der sozialen Ungleichheit wird entweder deskriptiv oder normativ die ungleiche Verteilung materieller und immaterieller Ressourcen in einer Gesellschaft beschrieben. Als deskriptiver Begriff wird darunter die unterschiedliche Allokation von Kapital (durch Einkommen, Kapitalerträge, ererbten Vermögen), Bildung, sozialer Teilhabe, Macht, Gesundheit und individueller Freiheit sowie Lebenschancen subsumiert.

Als normativer Begriff ist soziale Ungleichheit Teil einer seit der Antike anhaltenden Diskussion über die Unterschiedlichkeit von Menschen. Typischerweise wird soziale Ungleichheit vor der Aufklärung als natur- bzw. gottgegeben begründet. Mit der Aufklärung setzt sich jedoch mehr und mehr die Ansicht durch, dass soziale Ungleichheit stets eine durch die Gesellschaft selbst erzeugte Tatsache ist.[3] Der Ursprung der Diskussion um soziale Ungleichheit bzw. dessen Gegenstück soziale Gleichheit ist in der Zerschlagung der Privilegien der Aristokratie und der Stände mit der Französischen Revolution zu sehen, später – unter marxistischer Prägung – der Beseitigung aller Formen von Ungleichheit.

Soziale Ungleichheit ist zumindest implizit, in unterschiedlicher Ausprägung, ein wesentliches Element aller Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, so auch der Gender- oder Migrationsforschung, Elitenforschung, Werteforschung, Milieustudien,

3 Greifenhagen (2002) S.567

Marktforschung. Diese beziehen ihre Datengrundlage aus der Analyse unterschiedlicher sozialer Strukturen, die vergleichend gegenübergestellt werden. Die Erforschung sozialer Ungleichheit besteht somit zumindest aus zwei, gegebenenfalls aber drei Elementen: Erstens der Feststellung sozialer Differenzierungen an sich, zweitens der Analyse der Auswirkungen diese Differenzierungen auf Individuum und Gesellschaft und drittens gegebenenfalls der (normativen) Bewertung dieser Differenzen und Ihrer Auswirkungen.

2.1.2 Soziale Gerechtigkeit

Mit dem Begriff der sozialen Gerechtigkeit wird die faire Verteilung von Ressourcen, die gerechte Möglichkeit der gesellschaftlichen und ökonomischen Teilhabe aber auch die Verteilung von Rechten, Pflichten, Freiheiten und materiellen Gütern umschrieben. „Gerecht ist nach Rawls eine Gesellschaft dann, wenn ihre Institutionen von Grundsätzen geleitet werden, die ihre Bürger selbst für sich festlegen würden, vorausgesetzt, es herrschen faire Ausgangsbedingungen der Freiheit und Gleichheit.“[4] Allerdings versteckt sich in dieser Aussage eine häufig verwendete Zirkeldefinition, da in den „fairen Ausgangsbedingungen“ selbst der Gerechtigkeitsbegriff impliziert ist. So wird im Prinzip jede Gesellschaft, genauer gesagt: deren institutionelle Vertreter, die Situation, soweit selbst gewählt, als gerecht ansehen.

Die Frage der sozialen Gerechtigkeit ist notwendigerweise mit der Auffassung dessen verbunden, was als fair und gerecht angesehen wird. Auch wenn es zweifellos einen allgemeinen Basiskonsens über verschiedene Proportionalitäten der Gerechtigkeit geben mag (z.B. gleiches juristisches Recht für alle, gleicher Lohn für gleiche Arbeit) ist dieser Begriff bereits genau dann nicht mehr in der Lage allgemeingültig zu wirken, wenn in einer differenzierten Gesellschaft unterschiedliche Positionen zum Vergleich anstehen: Wenn auch gleicher Lohn für gleiche Arbeit (theoretisch) als unumstritten gelten kann, so ist dadurch per Definitionen nicht erklärt, in welchem Verhältnis zueinander unterschiedliche Arbeiten sozial gerecht zu entlohnen sind. In welchem Verhältnis beispielsweise die Entlohnung eines physisch arbeitenden Arbeitnehmers zur administrativen Arbeit eines Angestellten oder der organisierenden Tätigkeit eines Managers steht, kann durch den Begriff der sozialen Gerechtigkeit selbst nicht geklärt werden. An dessen Stelle muss dann entweder eine zusätzliche gesellschaftliche Vereinbarung treten oder andere, beispielsweise wirtschaftliche Kalkulationen. Da Letztere nicht notwendigerweise auf einer sachlich-mathematischen Grundlage

4 Hüther/Straubhaar (2009) S. 33

beruhen, sondern ebenso auf Konvention, Macht und Einflussmöglichkeiten, bleibt die Gerechtigkeitsfrage ungelöst: „Als absoluten Wert gibt es die Gerechtigkeit im Sinne einer sozialen Ausgeglichenheit gar nicht, auch wenn dies von Politik und Interessenvertretern gern behauptet wird. Allein in unseren europäischen Nachbarländern versteht man durchaus Unterschiedliches darunter, sowohl unter der sozialen Gerechtigkeit als auch unter dem Gerechtigkeitsbegriff im abstrakten Sinne. Natürlich war und ist die Idee der Gerechtigkeit in allen Gesellschaften präsent. Doch es gibt weder eine internationale und überzeitliche Formel dafür, noch eine weltweite Definition und erst recht kein Thermometer, das in der Lage wäre, gefühlte Gerechtigkeit zu messen. Der Begriff „Gerechtigkeit“ ist Interpretationssache.“[5]

Ungeklärt bleibt dadurch auch die Frage, was als Maß sozialer Gerechtigkeit gelten soll, wenn es um die Nutzung gesellschaftlich (teil)finanzierter Leistungen geht, die gegebenenfalls nur in begrenztem Umfang zur Verfügung stehen: Vom Straßenbau (Innenstadtmaut) bis zur Kernspintomografie (Privatversicherung) werden Leistungen benötigt, und einigen durch ihre regionale, soziale oder ökonomische Position eher zur Verfügung stehen als anderen.

Trotz dieser offensichtlichen Grenzen des Begriffes sind folgende Dimensionen sozialer Gerechtigkeit festzumachen, über die zumindest grundlegend Einigkeit besteht:

1. Formale Gerechtigkeit: Die Gesellschaft hat die Aufgabe allen Menschen in juristischer und verwaltungstechnischer Hinsicht gleichzubehandeln.
2. Partizipationsgerechtigkeit: Die Gesellschaft hat die Aufgabe allen Menschen bei gleichen Eintrittskosten gleiche Teilhabe zu ermöglichen.
3. Ökonomische Gerechtigkeit: Die Gesellschaft hat die Aufgabe alle Menschen nach dem gleichen Regeln bei Arbeit und Konsum zu behandeln.
4. Proportionalitätsgerechtigkeit: Es haben diejenigen, die größeren Nutzen aus der Gesellschaft ziehen, auch größeren Anteil am Erhalt von deren Strukturen zu leisten.

2.1.3 Verteilungsgerechtigkeit

Die Frage nach der Verteilungsgerechtigkeit ist notwendigerweise mit der Frage nach der Umverteilung verbunden. Da gesellschaftliche Systeme typischerweise keine Gleichverteilung von Ressourcen, sondern eine Normalverteilung aufweisen, ist die Forderung einer davon abweichenden Verteilung auf eine Form der Umverteilung – welcher Art auch immer – angewiesen.

5 Hüther/Straubhaar (2009) S. 24

Hinsichtlich der Verteilung materieller wie auch immaterieller Leistungen reicht das Spektrum der Diskussion in den Extrempositionen von der Verteilung nach dem Leistungsprinzip ohne jegliche Korrektive über eine Basisumverteilung – d.h. Umverteilung soweit, bis ein Mindestsockel für alle erreicht ist –, bis zur gänzlich egalisierenden Verteilung aller Ressourcen an alle (Egalitarismus). Was somit eine gerechte Verteilung ist, lässt sich daher nicht an einer allgemeingültigen Norm festlegen, sondern unterliegt dem jeweiligen Gerechtigkeitsbegriff. Unterschiedliche politische Entwürfe zum Prinzip Gerechtigkeit führen daher auch zu unterschiedlichen Ansichten darüber, ob und in welcher Form Verteilungsgerechtigkeit respektive Umverteilung zu üben ist. De facto reicht das politische Spektrum von minimaler Umverteilung (die Position neoliberaler Politik) bis zu einer fast nach oben offenen Umverteilung durch neomarxistische Ansätze.

2.1.4 Leistungsgerechtigkeit

Zu dem typischerweise liberalen Ansatz der Leistungsgerechtigkeit gehört die Forderung, dass Leistung adäquat und proportional zu belohnen sei. Jeder Einzelne soll in dem Maß vom gesellschaftlichen Wohlstand profitieren, indem er auch dazu beigetragen hat.

Der Hintergrund dieser Forderung ist die Annahme, dass durch die Belohnung gleichzeitig Motivation entsteht, gesamtgesellschaftlich nützliche Leistung zu erbringen, d.h. die adäquate Entlohnung erbringt nicht nur dem Leistungsträger, sondern darüber hinaus der gesamten Gesellschaft einen Nutzen.

Völlige Leistungsgerechtigkeit schließt andere Formen der sozialen Gerechtigkeit, die ihrem Wesen nach auf Umverteilung angewiesen sind, jedoch aus. Denn wenn von dem, dem Leistungsprinzip nach, adäquater Belohnung ein Teil zur Umverteilung entnommen wird, ist völlige Leistungsgerechtigkeit nicht mehr gegeben. Es bleibt einzuwenden, dass all jenen, die Leistung erbringen, zwecks Umverteilung ein gleicher Anteil der Belohnung entnommen werden kann (Flat-Tax-Prinzip), gleichsam als kollektive Leistungsungerechtigkeit.

Wie jedoch schon bei der Verteilungsgerechtigkeit, bleibt auch bei der Leistungsgerechtigkeit die hinter dem Prinzip stehende Frage der Proportionalität offen. Das Prinzip Leistungsgerechtigkeit gibt keine Antwort darauf, in welchem Verhältnis einzelne Leistungen zueinanderstehen. Die typische Antwort, die Marktgerechtigkeit von Preisen und Löhnen, ist jedoch selbst wiederum eine theoretische Annahme, die von einem idealen Markt ausgeht. Da de facto ein idealer Markt nirgends gegeben ist,

unterliegen Preise und Löhne anderen Einflüssen, wie beispielsweise wirtschaftlicher oder politischer Macht.

2.1.5 Chancengerechtigkeit

Das Prinzip der Chancengerechtigkeit ist eine Erweiterung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit und fordert, dass alle Menschen die gleiche Möglichkeit gegeben sein soll, ihre Lebenssituation durch eigene Anstrengung zu gestalten und zu verändern. Dabei sind zwei unterschiedliche Ansätze möglich:

1. Die Chancengerechtigkeit bezieht sich auf die Möglichkeit zur relativen Veränderung, gemessen an der jeweiligen Ausgangsposition.
2. Die Chancengerechtigkeit bezieht sich auf die Zurverfügungstellung einer vergleichbaren Ausgangssituation für alle.

In beiden Fällen soll die Ausgangssituation vor allem durch Bildung gleicher Qualität für alle und freien Zugang zum gesamten sozioökonomischen Komplex für alle ermöglicht werden.

Da insbesondere die Forderung nach einer vergleichbaren sozialen Teilhabe unabhängig vom bestehenden sozioökonomischen Status, wiederum nur durch Umverteilung von Ressourcen möglich ist, kann Chancengerechtigkeit nur durch Umverteilung erzielt werden. Damit widerspricht die Chancengerechtigkeit jedoch dem Prinzip der von Einflussnahme freien Leistungsgerechtigkeit, da sich absolute Leistungsgerechtigkeit und Umverteilung einander ausschließen.

2.1.6 Soziale Schere, Einkommensgerechtigkeit, Vermögensgerechtigkeit

Mit dem Begriff der sozialen Schere ist ein Synonym für soziale Ungerechtigkeit durch die Verteilung der Einkommen und insbesondere Vermögen entstanden. Der Begriff soll vor allem auf die zeitliche Dynamik der Entwicklung dieser Ungerechtigkeit hinweisen: im Zeitverlauf betrachtet, nimmt demnach die soziale Ungerechtigkeit durch wachsende Disparität der Einkommen und Vermögen automatisch zu. Diese Dynamik ist, so die Kritik, eine dem ökonomischen System innewohnende Gesetzmäßigkeit, aufgrund derer diejenigen, die über Wohlstand verfügen diesen weiter ausbauen können, diejenigen jedoch, die am Wohlstand nicht teilhaben, sich – absolut oder relativ – immer weiter davon entfernen. Allerdings ist der Begriff „von der berühmten Schere zwischen Arm und Reich die Rede, die sich bedrohlich öffne“, genauer: dessen Verwendung nicht

unumstritten, da es sich um „..ein anschauliches, gleichwohl buchstäblich verschärfendes Bild“ handelt, durch dessen Gebrauch „schnell ein dramatisches Szenario vor dem inneren Auge entsteht“[6].

Die soziale Schere kennt mehrere Dimensionen: In kleinräumiger, nationaler Hinsicht beschreibt sie das sozioökonomische Auseinanderklaffen von Einkommen und Vermögen auf gegebenenfalls relativ hohem Niveau, wie z.B. in Europa oder den USA. In internationaler Hinsicht beschreibt die soziale Schere das Auseinanderdriften insbesondere der Ersten und der Dritten Welt. Wobei zwar im Mittel auch das sozioökonomische Niveau der Dritten Welt steigen kann, insgesamt aber der Unterschied zwischen den Kontinenten bzw. Kulturen weiter zunimmt.

Zu den Hauptkritikpunkten an der Kritik der sozialen Schere zählt dementsprechend auch die Tatsache, dass selbst das untere Niveau dieser Scherenentwicklung, absolut gesehen, tendenziell nach oben geht, d.h. an absolutem Wohlstand zunimmt, d.h. auf die absolut zunehmende Verbesserung der Lebensstandards für die vermeintlich Armen vergessen wird.

Damit hat auch der Begriff der sozialen Schere mit zwei willkürlich gewählten Paradigmen bzw. Werturteilen zu kämpfen: 1) der Bewertung des Ansteigens des unteren Niveaus der Scherenentwicklung in Relation zum Ansteigen des oberen Niveaus, 2) dem Maß dessen, was für die Differenz der unteren und oberen Scherenhälfte als richtig oder angemessen gilt.

Üblicherweise wird zur Messung der Scherenentwicklung, zumindest im Bereich der Einkommen und Vermögen, der Gini-Index als Maßzahl verwendet. Inwiefern die konkreten Ausprägungen dieses Messwertes mehr oder weniger eine erstrebenswerte Zielgröße darstellen, bleibt dabei sachlich unbeantwortet und allenfalls eine Frage der jeweiligen Werthaltung.

2.2 Zum Begriff der Segregation

Vor diesem Ausgangspunkt der paradigmatischen und werthaltigen Begrifflichkeiten zur Darstellung des Wohlstandes und der sozioökonomischen Situation der Gesellschaft ist es erforderlich eine Begrifflichkeit zu wählen, die weitgehend ohne die Voraussetzung von Werturteilen auskommt, d.h. in erster Linie deskriptiv ist, und für eine weitergehende Analyse des gesamtgesellschaftlichen, systemischen Impacts geeignet ist. Natürlich liegt in der Frage nach dem Impact von Wohlstand und

6 Hüther/Straubhaar (2009) S. 28

Wohlstandsverteilung selbst auch ein Werturteil, nämlich 1) dass Wohlstand an sich ein erstrebenswertes gesellschaftliches Ziel ist, der, 2) als Ganzes betrachtet, mit möglichst geringen „unerwünschten Nebenwirkungen“ erreicht werden sollte.

Tatsächlich wird der Begriff der Segregation mit genau diesem Anspruch schon seit geraumer Zeit von der Soziologie verwendet. Die Ursprünge des Begriffes sind dabei in der Erforschung von Stadtsoziologien zu finden (Duncan & Duncan 1955) und beschreiben ursprünglich die Entwicklung der räumlichen Trennung unterschiedlicher sozioökonomischer Gruppen (Unterschicht, Mittelschicht, Oberschicht, Ausländer) im städtischen Raum, wie sie in unterschiedlichster Form in der Zeitgeschichte (Gettobildung) und in der Bildung ethnisch geprägter Stadtteile am augenfälligsten zu erkennen sind.

Die neuere Segregationsforschung (Häußermann, Kronauer und Siebel 2004) erweitert diesen Begriff über räumliche Distanzen hinaus und wendet ihn auf zumindest vier weitere Dimensionen an:

- Die ökonomische Ausgrenzung als Verlust der Möglichkeit (adäquat) am Erwerbsleben teilzunehmen,
- die institutionelle Ausgrenzung als Verlust institutioneller Integration beispielsweise in Form von Schutz durch Interessenvertretungen,
- die soziale Ausgrenzung als Verlust sozialer Kontakte und sozialer Akzeptanz über das eigene Milieu hinaus und somit eine Einengung auf ein stark begrenztes soziales Umfeld,
- und schließlich die kulturelle Ausgrenzung als Verlust der Teilhabe am allgemeinen kulturellen Leben.

Diese Formen der Segregation können – wie die räumliche Segregation – empirisch gemessen und quantifiziert werden. Einkommensverteilungen, quantifizierte Daten zur institutionellen/politischen/sozialen Partizipation von gesellschaftlichen Teilgruppen stellen Daten dar, die als mögliche Maßzahlen auf ihre Eignung als empirische Indikatoren für Segregation geprüft werden können. Wie auch die Datengrundlage zur räumlichen Segregation sind diese Maßzahlen als deskriptives Rohmaterial und nicht als Conclusio zu betrachten.

2.3 Begriffliche Abgrenzung Segregation vs. soziale Gerechtigkeit

Damit ist der Segregationsbegriff deutlich von jenem der sozialen Gerechtigkeit, Ungleichheit, Verteilungsgerechtigkeit etc. zu unterscheiden: Segregation benötigt kein

normatives Paradigma (was ist gerecht?), das je nach politischer oder weltanschaulicher Gesinnung unterschiedlich und sogar kontrovers ausfallen kann. Der räumliche Segregationsbegriff beschreibt metrische Distanzen unterschiedlicher sozialer Gruppen, der ökonomische Segregationsbegriff Teilhabemuster am Erwerbsleben oder Einkommensverteilungen in Form von Kennzahlen ohne diese zu bewerten.

Der Segregationsbegriff hat dadurch keinen normativen oder affirmativen Charakter und ist als mathematisch-statistische Dimension als wertfrei und deskriptiv zu betrachten. Hier muss jedoch zwischen dem Begriff an sich und dessen Rezeption unterschieden werden. So stellt beispielsweise der Gini-Index, als Maßzahl der Einkommensverteilung eines Landes, keine Bewertung, sondern eine Messung dar. Eine Bewertung erfolgt dann, wenn ein hoher oder niedriger Index per se als positiv oder negativ, wünschenswert oder zu vermeiden interpretiert wird, wie dies bei der Frage nach der Verteilungsgerechtigkeit üblicherweise erfolgt, wenn ein bestimmter Indexwert als besser oder schlechter dargestellt wird. Maßzahl und Interpretation sind klar voneinander zu trennen.

Über diesen deskriptiven Charakter hinaus eignet sich der Segregationsbegriff in Form verschiedener Maßzahlen sehr gut, um diese mit anderen Maßzahlen der sozioökonomischen Realität zu vergleichen. Erst durch diese Verknüpfung mit weiteren Kenngrößen kann ein Bild entstehen, das eine Bewertung der Folgen von Segregation ermöglicht und die als solche Folgeeinschätzungen und gegebenenfalls ein Werturteil über gesamtgesellschaftliche Funktionalität oder Dysfunktionalität erlauben. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass diese Folgeeinschätzungen und möglichen Werturteile weder allgemeingültig sein müssen noch notwendigerweise zeitlich stabil sind.

2.4 Formen der Segregation

Neben den genannten Formen der messbaren Segregation: räumliche Trennung, ökonomische, institutionelle, soziale sowie kulturelle Ausgrenzung sind weitere Aspekte bzw. Formen der Segregation empirisch dokumentiert und in den Fokus der Forschung gerückt:

- Die ökonomische Segregation, gemessen an der Einkommens- und Vermögensverteilung innerhalb von begrenzten (nationalen) Populationen und im internationalen Vergleich,

- die soziale Segregation, gemessen an der Abgrenzung sozialer und sozioökonomischer Teilpopulationen voneinander (als Gegenteil der sozialen bzw. sozioökonomischen Mobilität),
- die makroepidemiologische Segregation, gemessen an der Verteilung von Krankheitsbildern, Lebenserwartung und physiologischen sowie psychologischen Symptomen,
- die Segregation der kulturellen Partizipation, gemessen an der aktiven und passiven Teilhabe am Kulturgeschehen,
- die Segregation von Werten, Ethik und Formen politischer Partizipation, gemessen an Werthaltungen, Einstellungen und Verhaltensmustern.

Jede Form der Segregation beschreibt empirisch eine Verteilung von Merkmalen innerhalb eines definierten Beobachtungsraumes. Innerhalb sozialer, biologischer und evolutionärer Systeme sind Merkmale typischerweise nicht gleich verteilt – in dem Sinne, als z.B. nicht alle Menschen die gleiche Körpergröße, das gleiche Körpergewicht haben oder das gleiche Lebensalter erreichen – sondern normalverteilt, d.h., dass zu den Ausprägungsrändern eines Merkmales hin, jeweils zunehmend weniger, zu einer Merkmalsmitte zunehmend mehr Fälle zu beobachten sind. Dementsprechend ist eine Ungleichverteilung ein typisches Merkmal eines organischen, lebenden Systems. Allerdings zeigen funktionale Systeme Grenzwerte, innerhalb derer sich sowohl die Verteilung der Werte insgesamt als auch die Ausprägung der Werte an den Rändern der Beobachtungsskalen bewegt, bzw. innerhalb der natürlichen Grenzen bewegen kann. Diese Grenzwerte werden bei evolutionären Systemen einerseits durch das einzelne Individuum betreffende biologisch-funktionale Rahmenbedingungen festgelegt (z.B. Größe, Gewicht, Nahrungsaufnahme), andererseits durch das System insgesamt betreffende Funktionalitäten.

Jede Messung der angeführten Formen der Segregation beschreibt primär lediglich ein statistisches Verteilungsmuster in Form einer Messkurve.

2.5 Funktionale und dysfunktionale Effekte von Segregation

Da man mit Segregation nur Verteilungsmerkmale misst, diese jedoch keine weiteren Eigenschaften an sich haben, ist die Frage zu stellen, ob und wie unterschiedliche

Verteilungsmuster auf das gesellschaftliche Gesamtsystem Einfluss nehmen. Es ist dies die Frage nach den funktionalen respektive dysfunktionalen Effekten von Segregation.

Aus systemischer Sicht sind Effekte dann als funktional zu bewerten, wenn sie die Gesamtstabilität des Systems langfristig und nachhaltig erhöhen, respektive dessen Flexibilität und Überlebenswahrscheinlichkeit steigern. Dysfunktionale Effekte liegen dann vor, wenn das System als Ganzes oder dessen Mitglieder Schaden nehmen. Die Suche nach Funktionalität oder Dysfunktionalität darf sich dementsprechend nicht an paradigmatischen und subjektiven Wertmaßstäben orientieren, sondern an Faktoren, die direkt sowohl auf die Funktionalität der Gesellschaft als Ganzes als auch auf das (Über)Leben der Individuen einwirken – sowohl in physischer als auch in psychischer, sozialer, kultureller und ökonomischer Hinsicht.

Zu den primären Effekten sind jene zu zählen, die direkt für das Leben bzw. Überleben von Individuum und Gesellschaft relevant sind. Es sind das:

- Alle Faktoren, die das Leben und die Lebenserwartung unmittelbar beeinflussen, und zwar auf individueller wie auch gesellschaftlicher Ebene – Gesundheit/Krankheit, Lebenserwartung, die Auswirkung von Arbeit und Arbeitsbedingungen auf die Lebenserwartung, Kriminalität (gegen Leib und Leben) aber auch die Folgen von Kriegen.
- Sozial- und individualpsychologische Faktoren, welche die Fähigkeiten der Individuen beeinflussen innerhalb des umgebenden gesellschaftlichen Gesamtsystems zu existieren und zu interagieren. Dazu sind u.a. psychische Krankheiten zu zählen, Suchtverhalten, mentale Syndrome wie z.B. Burn-out, aber auch – für den Menschen als sich selbst kognitiv reflektierendes Subjekt – die individuelle Wahrnehmung von Glück und Sinnhaftigkeit des eigenen Tuns und Daseins[7].
- Ökonomische Faktoren auf individueller, auf regionaler/nationaler und auch auf globaler Ebene. Wobei unter Ökonomie auf einer allgemeinen Ebene nach LUHMANN ein selbstreferenzielles, autopoietisches System zu verstehen ist – also ein in sich geschlossenes System, das sich aufgrund seiner eigenen inneren Gesetzmäßigkeit reproduziert und dabei eigene Gesetzmäßigkeiten in Relation zur (auch nichtökonomischen) Umwelt hervorbringt. Dieses ökonomische System beruht auf der Interaktion von Individuen und Institutionen mit dem Ziel der Sicherung der

7 Wenngleich dieses an sich eine subjektive Bewertung ist, gilt unser Interesse jedoch nicht dieser subjektiven Bewertung, sondern der Fähigkeit des Individuums sich im umgebenden gesellschaftlichen System als “glücklich” oder sein Leben als “sinnvoll” wahrzunehmen.

eigenen Überlebensfähigkeit bei real oder sozial wahrgenommener Knappheit[8]. Relevant sind jene ökonomischen Faktoren, die einerseits eine Teilhabe (und damit Überlebensfähigkeit) der Subsysteme der Ökonomie ermöglichen (private Haushalte, Firmen, Konzerne) andererseits für die übergeordneten Ökonomien stabilisierend wirken (Staatshaushalte, Weltwirtschaft). Dass die Überlebensinteressen von Subsystemen und übergeordneten Systemen nicht notwendigerweise parallel verlaufen, haben die aktuellen Wirtschaftskrisen (Subprime-Krise 2008) deutlich gezeigt.

- Soziologische Faktoren, d.h. gesellschaftliche Merkmale, welche die Aspekte der Funktionalität des Zusammenlebens der Gesellschaft beschreiben. Typischerweise begegnen wir neben demoskopisch erhobenen Daten, z.B. zu Milieus, sozialen Strukturen, gesellschaftlichem Vertrauen oder Sicherheitsempfinden, gut messbaren soziologischen Faktoren in den Randbereichen der Normalverteilung: in der Hilfsbereitschaft ebenso wie in Faktoren, die dokumentieren, was aus der jeweiligen gesellschaftliche Norm als herausgefallen gilt – beispielsweise in Kriminalitäts- oder Suiziddaten.

8 Vgl. Luhmann (1984)

3 Die Wahrnehmung von Segregation in Österreich

Auch wenn der Begriff Segregation in der öffentlichen Wahrnehmung kaum präsent ist, sind dessen Erscheinungsformen in anderen Worten ausformuliert – Einkommensunterschiede, Scherenentwicklung von Arm und Reich, soziale Kluft, Chancengleichheit/ungleicheit, Bildungsferne/nähe, Macht und Machtlosigkeit – stete Begleiter der politischen Diskussion. Um der Sicht der Bevölkerung auf das Thema Segregation nachzugehen, wurde eine repräsentative Befragung durchgeführt. Befragt wurden auf Basis einer Zufallsstichprobe per CATI 1.008 Personen aus dem gesamten Bundesgebiet. Thematisch deckt die Befragung Wahrnehmung von Segregation, quantitative Einschätzung von Einkommensunterschieden, persönliche Betroffenheit, Zukunftserwartung und angenommene Ursachen ab. Der Begriff Segregation wurde bei den Fragestellungen nicht primär verwendet. Stattdessen wurden substitutiv die gebräuchlicheren und allgemein verwendeten Begrifflichkeiten benutzt.

3.1 Individuelle Wahrnehmung

Die Wahrnehmung der sozioökonomischen Situation ist eine wesentliche Determinante der Meinungsbildung und des politischen Verhaltens. Sie beeinflusst aber auch wichtige Faktoren individueller Biografien, wie die Disposition gegenüber der Gesellschaft, die Motivation zu Partizipation und die Leistungsbereitschaft. Wird die sozioökonomische Situation in Österreich als segregativ wahrgenommen? Um die grundsätzliche Sicht auf dieses Thema zu erfassen, wurde die folgende Eingangsfrage gestellt:

„Zur Zeit ist viel über Einkommens- und Vermögensunterschiede, Ungleichheit, Chancenungleichheit, dem Einfluss weniger Personen und Gruppen im Gegensatz zur Mehrheit die Rede. Darf ich fragen, wie Sie das sehen: ist die soziale Kluft, sind die Unterschiede zwischen Arm und Reich was Chancen, Einfluss und Möglichkeiten betrifft in Österreich eher sehr stark, stark, gering oder sehr gering ausgeprägt?“

Um ausweichende, „neutrale“ Antworten zu unterbinden, wurde zur Beantwortung eine gerade Skala gewählt (forced choice), d.h., die befragten Personen mussten sich zwischen einer Bejahung und einer Verneinung entscheiden.

Das Ergebnis zeigt eine erkennbare Ausprägung in Richtung wahrgenommener sozialer Kluft. Mehrheitlich wird deren Existenz wahrgenommen (57,3%), wobei knapp über ein Fünftel der Befragten diese soziale Kluft als „sehr stark“ empfindet. 38,3% empfinden die soziale Kluft in Österreich als gering oder sehr gering. Die relative Mehrheit der befragten Personen (34,5%) entscheidet sich – trotz provokanter Formulierung – für die

Variante einer „starken“ Segregation. Die alternative Auswahl „gering“ erscheint den Befragten im Vergleich dazu als zu schwach formuliert.

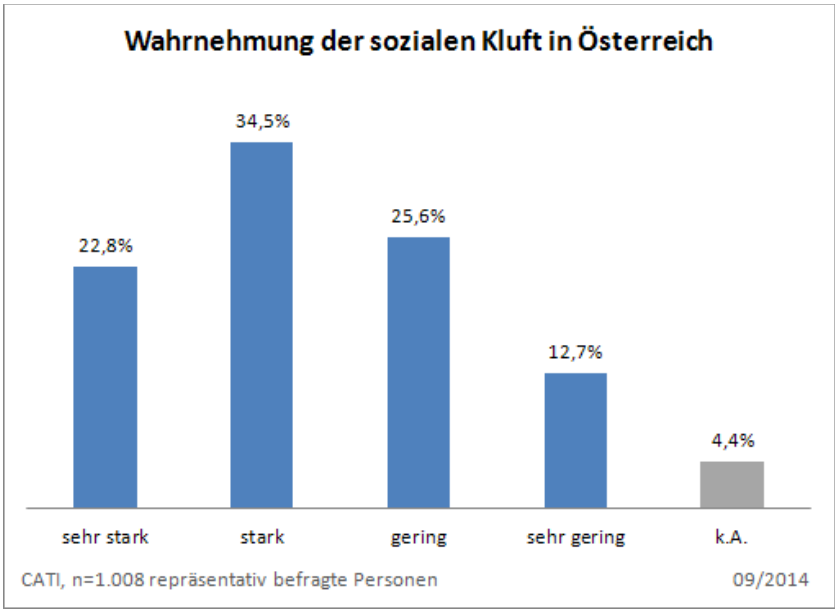


Abbildung 1: Einschätzung der Segregation in Österreich. Quelle: eigene Erhebung

Trotz der ausgeprägten Wahrnehmung einer sozialen Kluft in Österreich sieht die Mehrheit der Befragten darin aktuell keine allgemeine gesellschaftliche Gefahr.

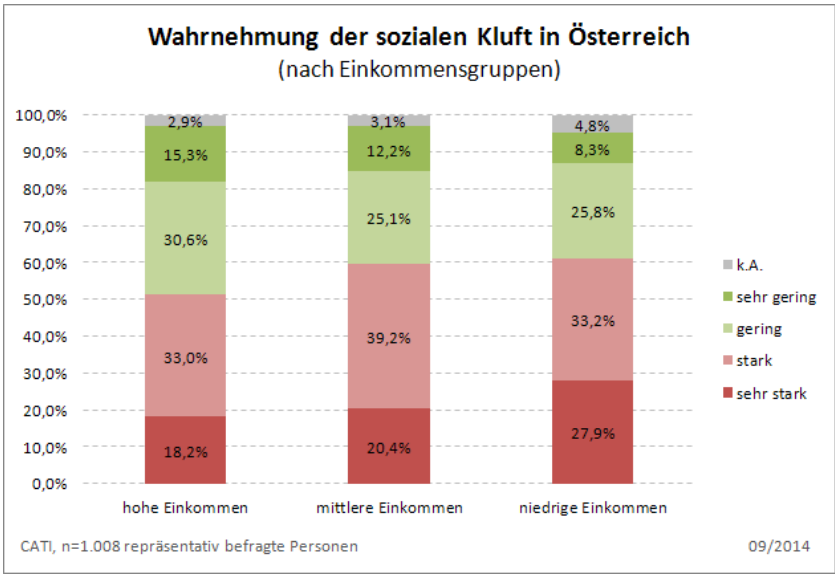


Abbildung 2: Einschätzung der Segregation in Abhängigkeit vom Haushaltseinkommen. Quelle: eigene Erhebung

Etwas anders zeigt sich das Ergebnis, wenn man die Antworten nach dem Haushaltseinkommen, in hohe (über 3.200€), mittlere (2.200 bis unter 3.200 €) und niedrige Einkommen (unter 2.200 €) aufsplittet. Personen mit höherem

Haushaltseinkommen sehen die Situation demnach deutlich optimistischer als Personen mit niedrigerem Einkommen.

Noch deutlicher und differenzierter ist die Analyse nach Kaufkraft – dem Haushaltseinkommen durch Anzahl der im Haushalt lebenden Personen:

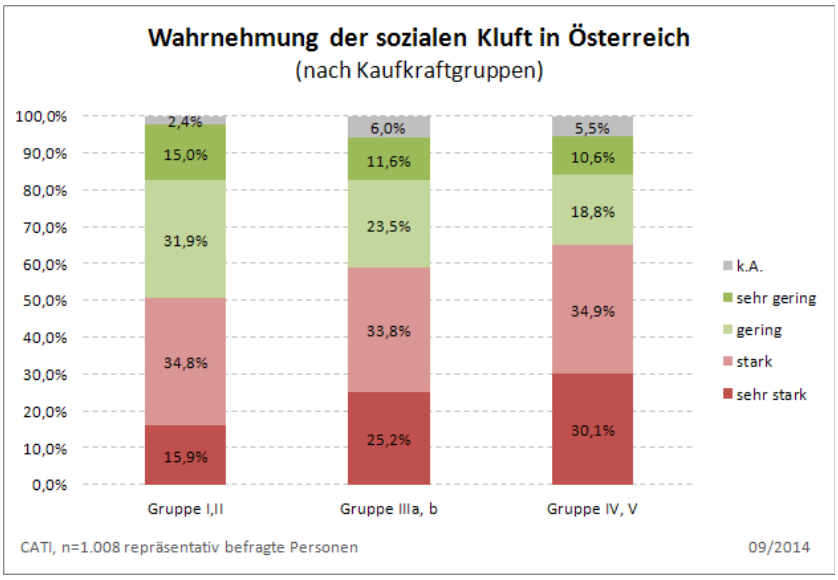


Abbildung 3: Einschätzung der Segregation in Abhängigkeit von der Kaufkraft. Quelle: eigene Erhebung

Die Analyse der Ergebnisse aufgeteilt nach Kaufkraftgruppen zeigt eine deutliche Abhängigkeit der Wahrnehmung von der jeweiligen Wirtschaftssituation. Von Personen in Haushalten mit hoher Kaufkraft wird die soziale Kluft deutlich schwächer wahrgenommen als von solchen mit niedrigerer Kaufkraft. Die Wahrnehmung zeigt sich damit als gesellschaftliche Einbahnstraße, die von unten in Blickrichtung nach oben durchlässiger ist als umgekehrt. Personen in besseren wirtschaftlichen Lebensumständen haben offensichtlich ein deutlich positiveres Bild der Verteilungssituation. Das könnte – abseits politischer und weltanschaulicher Haltungen – ein zusätzlicher Aspekt der Erklärung dafür sein, warum Anliegen zur Umverteilung von einkommensstärkeren Schichten abgelehnt, und von einkommensschwächeren Schichten eher befürwortet werden: nicht Neid, Gier oder gegenseitige Missgunst sind die meinungsbildenden Kräfte, sondern Wahrnehmungsunterschiede, aus denen unterschiedliche Erfordernisse abgeleitet werden[9]. Nicht nur die Segregation selbst, auch ihre Wahrnehmung zeigt sich damit als sozioökonomisches Phänomen.

Weitere signifikante Zusammenhänge zwischen Wahrnehmung und individuellen Merkmalen sind durch Geschlecht und Alter gegeben. Typischerweise sind Frauen

9 Nicht beantwortet werden kann die Frage, inwieweit Werthaltungen gegenüber den jeweils anderen Einkommensgruppen die Wahrnehmung prägen. Ein rekursiver Prozess ist nicht auszuschließen.

etwas sensibilisierter gegenüber dem Problem sozialer Differenzen, wobei vor allem die Wahrnehmung einer sehr geringen sozialen Kluft bei Frauen deutlich seltener auftritt als bei Männern.

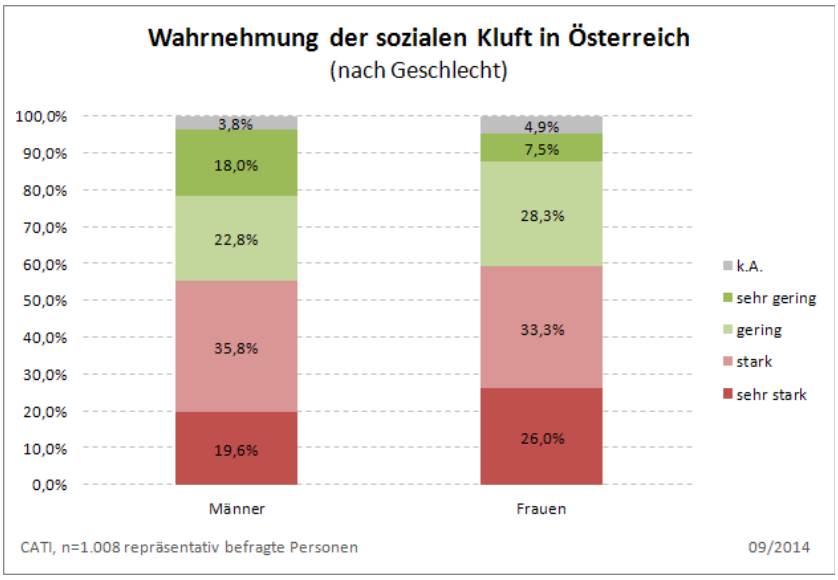


Abbildung 4: Einschätzung der Segregation in Abhängigkeit vom Geschlecht. Quelle: eigene Erhebung

26% der Frauen bewerten die soziale Kluft in Österreich als sehr stark, nur 19,6% der Männer sind der gleichen Ansicht. Eine allgemein bejahende Antwort zur sozialen Kluft kommt von 60,2% der Frauen aber nur 55,4% der Männer. Zum Teil gibt diese Verteilung der Antworten der sozioökonomischen Situation der befragten Personen, insbesondere der Frauen, wieder. Gerade diese sind es, die einerseits durch niedrigere Einkommen und durch schwierigere familiäre Situationen – beispielsweise als Alleinerzieherinnen – eher mit Problemen in Kontakt kommen, als Männer. Auffallend ist auch, dass Frauen etwas eher die mittleren Positionen bei den Antworten einnehmen als Männer. Die Auswahlmöglichkeiten „stark“ oder „gering“ im Gegensatz zu „sehr stark“ oder „sehr gering“ wurden insgesamt von 61,6% der Frauen gewählt, aber nur von 48,6% der Männer.

Nicht zuletzt spielt auch das Alter der befragten Personen und damit die Situation, in der man sich befindet und die persönlichen Lebenserfahrungen eine nicht unerhebliche Rolle bei der Wahrnehmung von Segregation. Die stärkste explizit negative Wahrnehmung haben junge Personen bis 24 Jahre sowie Personen über 55 Jahre. Die niedrigste Wahrnehmung von Segregation ist im Alter zwischen 35 und 54 Jahre gegeben. Allerdings ist die Wahrnehmung unter Berücksichtigung der „stark“ Antworten über alle Gruppen relativ gleichmäßig verteilt.

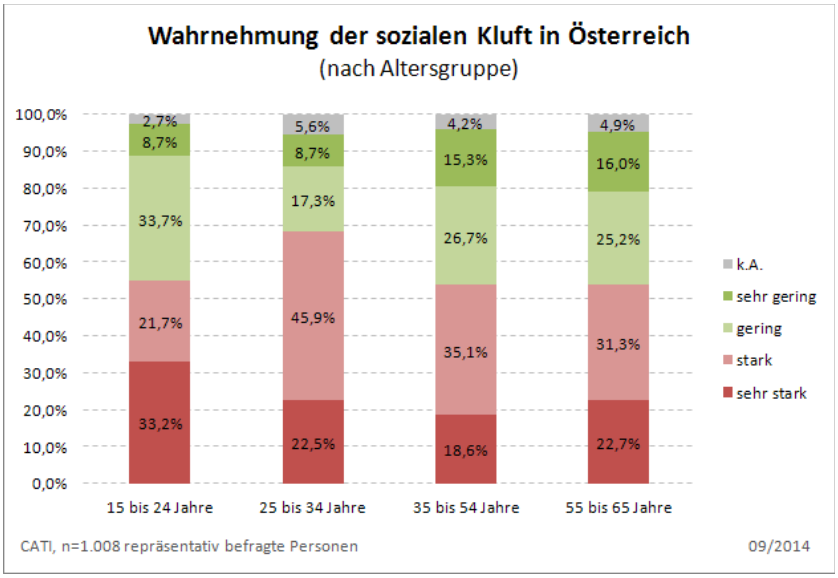


Abbildung 5: Wahrnehmung der sozialen Kluft nach Altersgruppen. Quelle: eigene Erhebung.

Von einem Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung und den Spezifika des jeweiligen Lebenszyklus ist auszugehen. Der niedrige Wert in der Altersklasse 35 bis 54 kann mit der relativen beruflichen und ökonomischen Stabilität dieser Phase zusammenhängen. In höheren Altersgruppen ist Altersarbeitslosigkeit und Altersvorsorge ein präsentes Thema, in niedrigeren Altersgruppen die Unsicherheiten des Arbeitsmarktes für Jüngere und die allgemeine Sensibilität jüngerer Menschen für soziale Themen.

3.2 Konfliktherd Segregation

Ergänzend zur Frage nach der wahrgenommenen gesellschaftlichen Schere wurde nach der Einschätzung des darin enthaltenen Konfliktpotenzials gefragt. Die Fragestellung: *„Die Einkommens- und Vermögensunterschiede sind in den letzten Jahren gestiegen. Sehen Sie darin eine aktuelle Gefahr für die österreichische Gesellschaft?“* wird mehrheitlich abschlägig beantwortet. Mehr als die Hälfte der Befragten (54%) sieht keine Bedrohung der österreichischen Gesellschaft und nur 15,4% gehen von einer Bedrohung des gesellschaftlichen Zusammenhaltes explizit aus.

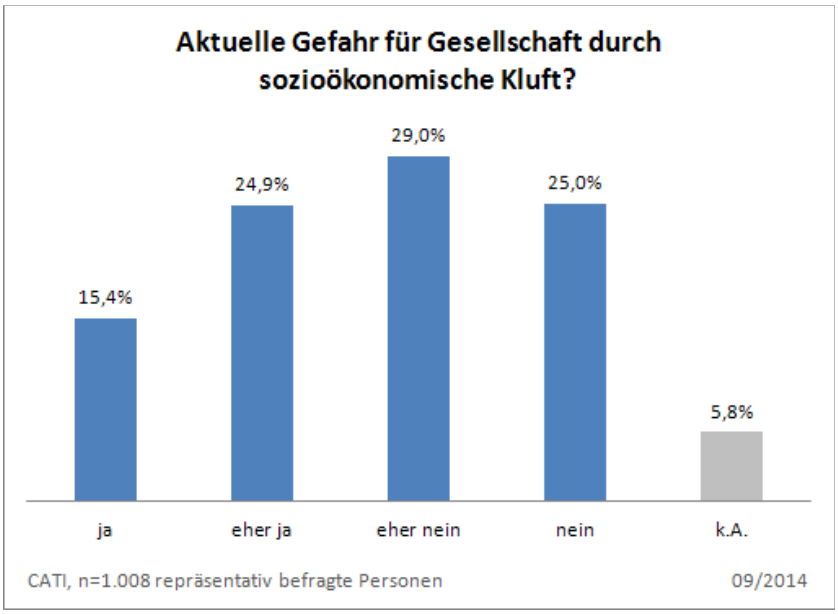


Abbildung 6: Einschätzung des derzeitigen Risikos durch Segregation. Quelle eigene Erhebung.

Aus der Tatsache, dass einerseits eine starke soziale Kluft erkannt wird, diese andererseits aber nicht als aktuelles Risiko für die Gesellschaft gesehen wird, kann geschlossen werden, dass sozioökonomische Unterschiede von der Mehrheit der Bevölkerung als gegeben und normal angesehen werden. Bemerkenswert ist die Verteilung der Antworten nach Einkommensgruppe.

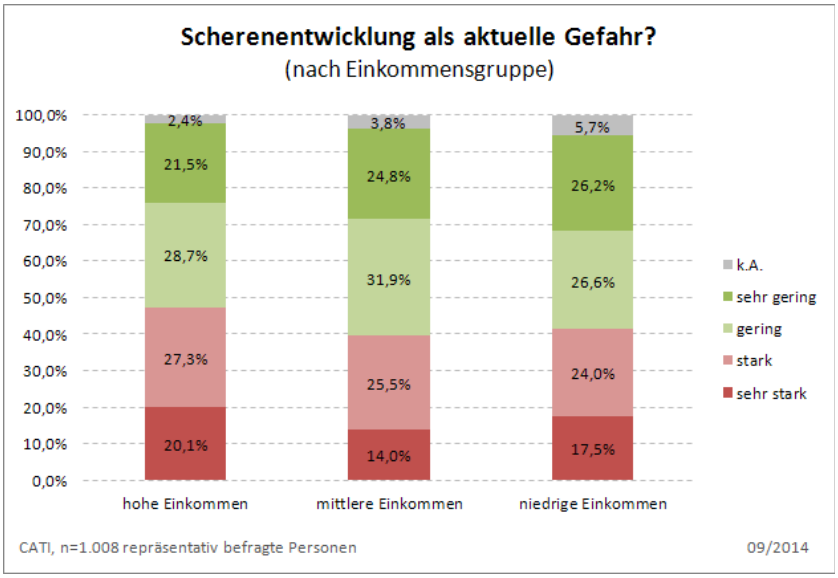


Abbildung 7: Einschätzung des derzeitigen Risikos durch Segregation nach Einkommensgruppen. Quelle eigene Erhebung.

Eine aktuelle Gefahr wird vor allem von Personen mit über- und unterdurchschnittlichen Einkommen gesehen, Personen im mittleren Einkommenssegment sehen das

aktuelle Risiko am geringsten. Fragt man jedoch im Detail nach dem Einfluss auf den sozialen Frieden, zeigt sich eine ganz andere Einschätzung.

„Wie ist das mit dem sozialen Frieden. Ist die zunehmende Scherenentwicklung, also dass Reiche reicher und Arme ärmer werden, Ihrer Meinung nach in Zukunft ein Risiko für den sozialen Frieden?“ Wird der Fokus auf den sozialen Frieden unter Hinweis auf die wachsende Scherenentwicklung von Arm und Reich gelenkt, sehen 73,6% der befragten Personen ein Risiko für die Zukunft.

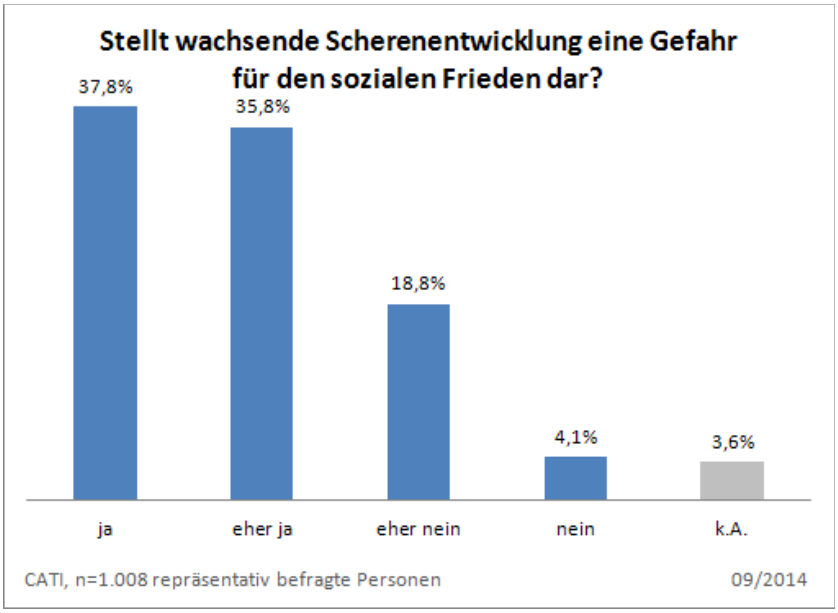


Abbildung 8: Einschätzung des sozialen Risikos durch (weiter) wachsende Segregation. Quelle: eigene Erhebung

Das zukünftige Risiko wird demnach wesentlich höher eingeschätzt als das aktuelle. Für diesen scheinbaren Gesinnungswandel sind zwei Faktoren maßgeblich. Erstens: Im Unterschied zur vorhergehenden Fragestellung wurde nun nicht nach einem allgemeinen gesellschaftlichen Risiko gefragt, sondern speziell der soziale und ökonomische Aspekt betont. Zweitens: Statt der zuvor verwendeten allgemeinen Formulierung von „Einkommens- und Vermögensunterschieden“ wurde nun das Begriffspaar „Arm“ versus „Reich“ verwendet. Diese Unterschiede zeigen deutlich auf, wie sensibel das Meinungsbild auf die Verwendung von emotional aufgeladenen Begriffen reagiert. Sobald ein emotional besetzter Reiz verwendet wird, kippt die Meinung und aus der gesetzten und beruhigten Haltung wird eine beunruhigte Aufmerksamkeit gegenüber dem Geschehen.

Auch bei dieser Frage zeigt die Aufschlüsselung nach Einkommensgruppen bemerkenswerte Ergebnisse. Einerseits wird ein sehr starkes zukünftiges Risiko von Personen mit geringerem Einkommen angenommen. Berücksichtigt man zusätzlich die

Antwortoption „starkes Risiko“, so sind es nicht diese Einkommensgruppen, die eine Scherenentwicklung am deutlichsten wahrnehmen und darin ein Risiko für die Zukunft erkennen, sondern tendenziell jene mit höherem Einkommen und niedrigerer Wahrnehmungsrate.

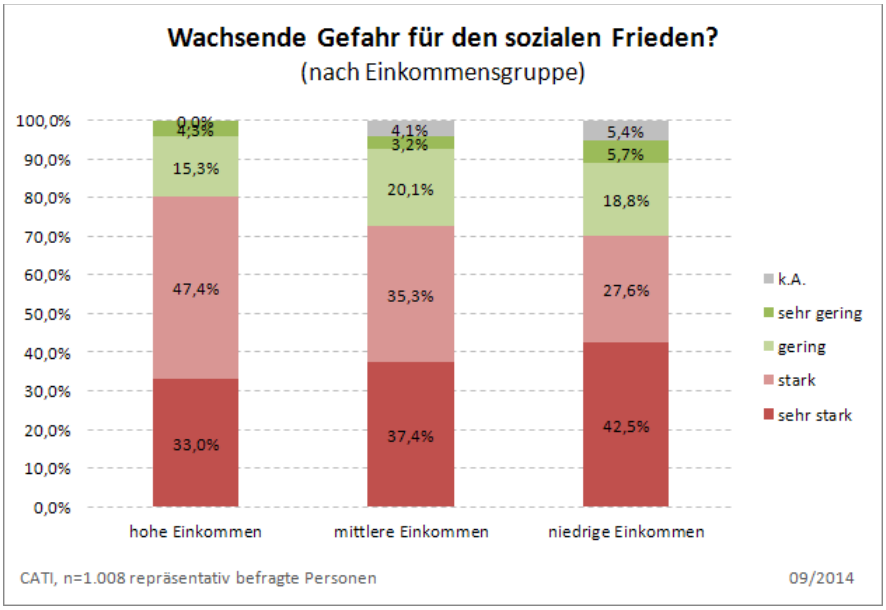


Abbildung 9: Einschätzung des sozialen Risikos durch (weiter) wachsende Segregation nach Einkommensgruppe. Quelle: eigene Erhebung

Daraus kann abgeleitet werden, dass ein manifestes, im Alltag erfahrenes Unbehagen vor allem bei Personen mit niedrigem Einkommen zu finden ist, ein latentes Unbehagen jedoch bei jenen, die über ein höheres Haushaltseinkommen verfügen.

Methodisch ist es korrekt, die unterschiedlichen Ergebnisse mit den verschiedenen Fragestellungen zu erklären. Insbesondere die zweite Frage wurde bewusst emotionalisiert. Der wichtige Schluss, den man daraus ziehen muss, ist die Tatsache, dass das Meinungsbild der Bevölkerung zum Thema Segregation nicht (mehr) stabil ist[10], sondern stark von den Umfeldbedingungen abhängt. Was sich in der Befragung als reines Zahlenergebnis widerspiegelt, hat in der Realität das Potenzial alleine dadurch, *wie* das Thema angesprochen wird, einen erheblichen Stimmungswandel auszulösen. In diesem Sinne stimmt das letztere Ergebnis, ohne, dass es von den Befragten explizit genannt wird: Die soziale Stabilität ist dann gefährdet, wenn den Menschen die Scherenentwicklung in emotionaler Weise bewusst wird. Wenn dies als politisches Instrument eingesetzt wird, dann ist auch von einem hohen Aktivierungspotenzial auszugehen. In welcher Form und wofür dies erfolgen mag, ist eine politische Frage mit weitreichenden Folgen: Das Aktivierungspotenzial kann sowohl im Sinne

10 Es liegen keine früheren, vergleichbaren Messungen vor. Daher kann nicht gesagt werden, ob sich die Stabilität des Meinungsbildes geändert hat.

gesellschaftlicher Solidarität als auch für Agitation verwendet werden, für Entwicklung genauso wie für Radikalisierung.

3.3 Subjektive Betroffenheit durch Segregation

Ein Schlüssel zur Ausformung der Wahrnehmung von Segregation und auch zur potenziellen politischen Aktivierung ist die persönliche Betroffenheit durch das Thema. Die zuvor gestellten Fragen haben sich jeweils auf die Gesellschaft als anonymes Ganzes bezogen. Aber wie sieht es mit der subjektiven Betroffenheit aus? Wie wird Segregation subjektiv erfahren? Daher wurde die Frage auch mit subjektivem Bezug auf die eigene Lebenssituation der Befragten gestellt:

„Wir haben bisher über Einkommens- und Vermögensunterschiede, Ungleichheit, Chancen, dem Einfluss weniger usw. gesprochen. Darf ich Sie nun fragen, inwiefern Sie sich persönlich davon betroffen fühlen? Sind Sie von dieser Entwicklung sehr / eher / zum Teil / eher nicht oder gar nicht betroffen?“

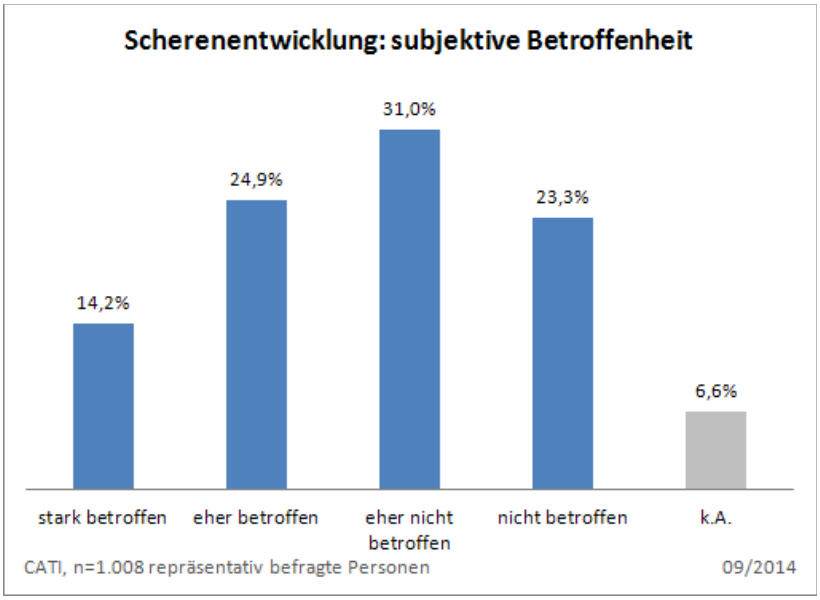


Abbildung 10: Bewertung der subjektiv wahrnehmbaren Folgen von Segregation. Quelle: eigene Erhebung

Subjektiv fühlen sich die Befragten weniger betroffen, als dies aufgrund der vorhergehenden Fragen angenommen werden könnte. Insgesamt sehen sich 39% der Befragten als betroffen an, 14% sogar als „stark betroffen“. Mehrheitlich fühlt man sich aber als eher nicht oder gar nicht betroffen. Dieser Befund bestätigt die Annahmen von HERMANN[11], dass sich die Mehrheit der Bevölkerung selbst in einer Ausnahmesituation

11 Hermann (2010) S. 163

sieht, die auf mangelnder Information über die tatsächliche (ökonomische) Segregation beruht.

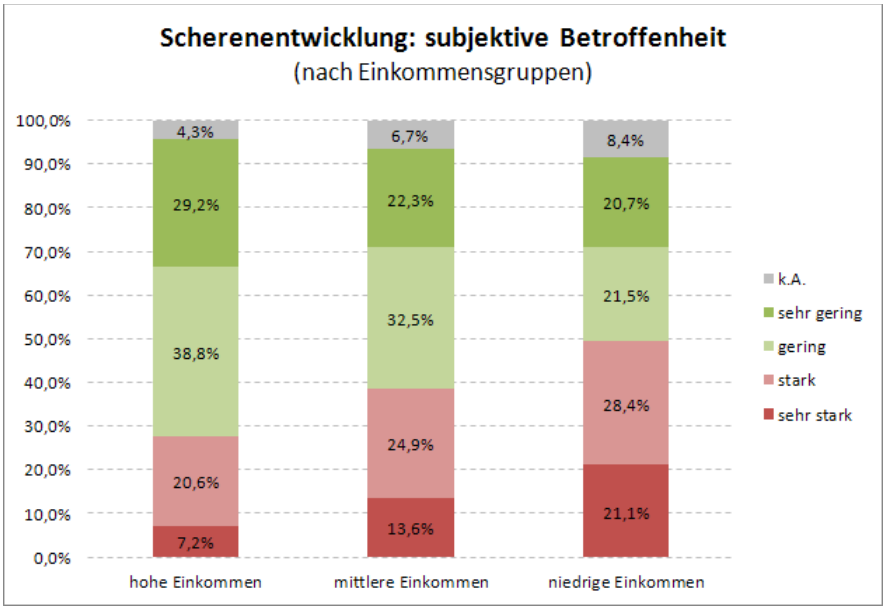


Abbildung 11: Bewertung der subjektiv wahrnehmbaren Folgen von Segregation nach Einkommensgruppen. Quelle: eigene Erhebung

Nach Einkommensgruppen aufgeteilt, zeigt sich ein nachvollziehbares Resultat: Bei Personen mit hohem Einkommen ist die subjektive Betroffenheit vom Thema Segregation sehr gering. Sie nimmt indirekt proportional zum Einkommen zu. Trotzdem ist bemerkenswert, dass sich insgesamt auch 27,8% der Personen mit hohem Einkommen subjektiv betroffen fühlen. Es kann dies ein Hinweis darauf sein, dass die Auswirkungen der Segregation bereits in Schichten mit bisher gutem Einkommen spürbar werden. Bei den mittleren Einkommen ist dies offensichtlich schon der Fall. Zwar geben nur 13,6% dieser Gruppe an stark betroffen zu sein, in Summe geben jedoch 38,5% an, die Scherenentwicklung (bereits) zu verspüren.

3.4 Einschätzung der Einkommensverteilung

Um dieser These von HERMANN über die eigene Einkommenssituation (in Relation zum Einkommensniveau) nachzugehen, wurden die befragten Personen auch um eine Einschätzung der Einkommensverteilung in Österreich gebeten. *„Als Nächstes möchte ich Sie zu den Einkommen in Österreich fragen. Wenn man die arbeitenden Personen in Österreich in vier gleich große Gruppen teilt, die erste Gruppe mit den höchsten Einkommen, die zweite Gruppe mit den zweithöchsten Einkommen usw. bis zum Viertel mit den niedrigsten Einkommen – welchen Anteil vom Gesamteinkommen aller arbeitenden Personen hat Ihrer Schätzung nach die Gruppe mit den höchsten*

Einkommen? Und welchen Anteil am Gesamteinkommen hat die Gruppe mit den niedrigsten Einkommen?“

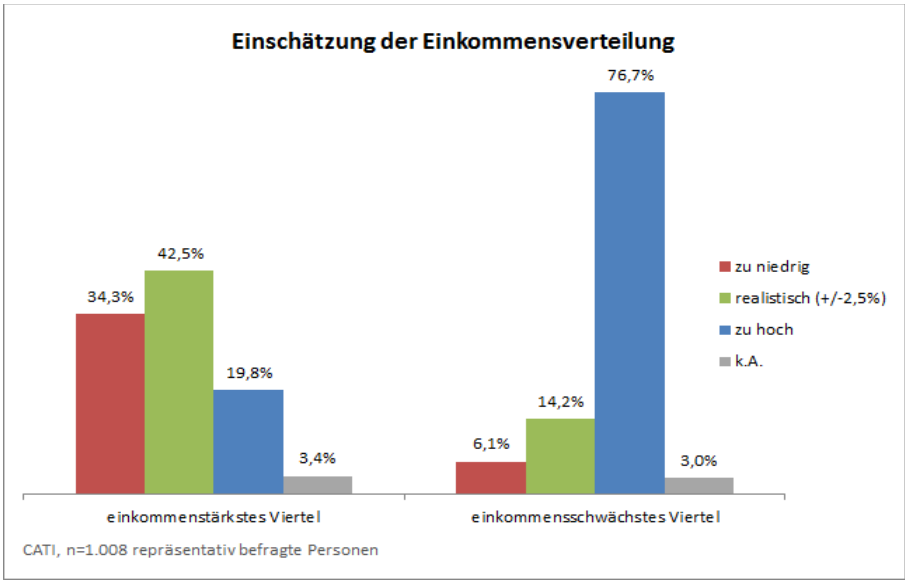


Abbildung 12: Einschätzung der Einkommensverteilung durch die Bevölkerung.Quelle: eigene Erhebung.

Die Ergebnisse bestätigen die Annahme von HERMANN zum Teil. Das Einkommen der einkommensstärksten Gruppe wird tendenziell unterschätzt. Tatsächlich summieren sich die Einkommen (inklusive Kapitalerträge, Mieten und Gewinnausschüttungen) der einkommensstärksten 25% auf 53% des Gesamteinkommens. Das Einkommen des einkommensschwächsten Viertels der Bevölkerung summiert sich auf ca. 7% der Gesamteinkommen aller Erwerbspersonen.

Bemerkenswerterweise werden vor allem die Einkommen des einkommensschwächsten Viertels deutlich überschätzt. Über drei Viertel der Befragten geben einen deutlich höheren Wert als sieben Prozent an, typischerweise werden 10-12% vermutet. Damit folgt die Einschätzung der Befragten einer (scheinbaren) mathematischen Logik: Dem bestverdienenden Viertel der Bevölkerung wird der doppelte Anteil (gemessen am Bevölkerungsanteil) zugemessen, also rund 50% des Einkommens für 25% der Personen. Den einkommensschwächsten 25% werden in Form eines Umkehrschlusses knapp der halbe Anteil, gemessen am Bevölkerungsanteil, zugeordnet[12]. Insofern ist HERMANN zuzustimmen, als sich die Mehrheit der Menschen nicht vorstellen kann, wie hoch die Einkommen in den obersten Einkommensgruppen sind. Vielmehr wiegt aber die Tatsache, dass das Volumen der Einkommen der untersten Einkommensgruppen

12 Dass diese Rechnung in den beiden mittleren Quartilen nicht aufgehen kann, war den Befragten offensichtlich nicht bewusst.

überschätzt wird – ein fehlerhafte Vermutung, die nicht nur von Aspiranten für das Europäische Parlament gepflogen wird[13].

Aus dieser Überschätzung vor allem der unteren Einkommensgruppen kann auch die geringe subjektive Betroffenheit durch die soziale Schere erklärt werden. Typischerweise sehen die Menschen die Einkommenssituation von unten her gedeckelt. Da man die tatsächlichen Disparitäten offensichtlich nicht kennt, fühlt man sich und andere nicht entsprechend betroffen und sieht daher auch keine unmittelbare Gefahr für die Gesellschaft (in Österreich) – obwohl man sich des Problems der sozialen Kluft zwischen Arm und Reich bewusst ist. Die scheinbare Inkonsistenz der Antworten auf die gezeigten Fragen ist in der perspektivischen Verzerrung des Blickes auf die materielle Realität begründet.

Um dieser perspektivischen Verzerrung näher auf den Grund zu gehen, wurden mehrere Fragen über typische Lebensbereiche, in denen Segregation spürbar werden kann, gestellt.

3.5 Von Segregation betroffene Bereiche

Segregation, auch wenn man es umgangssprachlich und in häufig verwendeten Worten formuliert, ist doch ein relativ abstrakter Sachverhalt. Es ist daher sinnvoll den Auswirkungen von Segregation anhand möglichst konkreter Beispiele aus dem Alltag nachzugehen. Die folgende Auflistung dieser Alltagsbeispiele wurde auf Basis von Vorinterviews und Recherchen ausgewählt. Die Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, stellt aber einen guten Überblick über ein breites thematisches Spektrum dar.

Es wurde folgende Frage gestellt: „*Man kann die Scherenentwicklung an vielen praktischen Beispielen festmachen. Beispielsweise dadurch, dass manches für viele Menschen immer teurer wird, dass man Möglichkeiten nicht hat, die man vielleicht braucht oder Einschränkungen hinnehmen muss. Ich nenne nun einige Beispiele. Bitte sagen Sie mir zu jedem Punkt, ob dabei die soziale Schere spürbar ist.*“

Wie aus dem folgenden Diagramm zu entnehmen ist, wird vor allem bei Punkten die alltägliche materielle Angelegenheiten betreffen, zugestimmt. Allem voran der subjektive Eindruck, dass der tägliche Bedarf betroffen ist (62,4% Zustimmung) und die

13 Eugen Freund schätzte in einem Interview des Nachrichtenmagazines Profil das Durchschnittsgehalt eines Arbeiters in Österreich auf 3.000 Euro Brutto. Tatsächlich sind es ca. 2.000 Euro. Damit liegt die Aussage von Freund auf dem Niveau der Fehlschätzung der Befragten. (Vgl. Profil 19.1.2014)

Wohnkosten für viele zur Belastung werden (48% Zustimmung). Positiv hingegen sieht man die Situation von Bildung, Rechtsprechung und Versorgung.

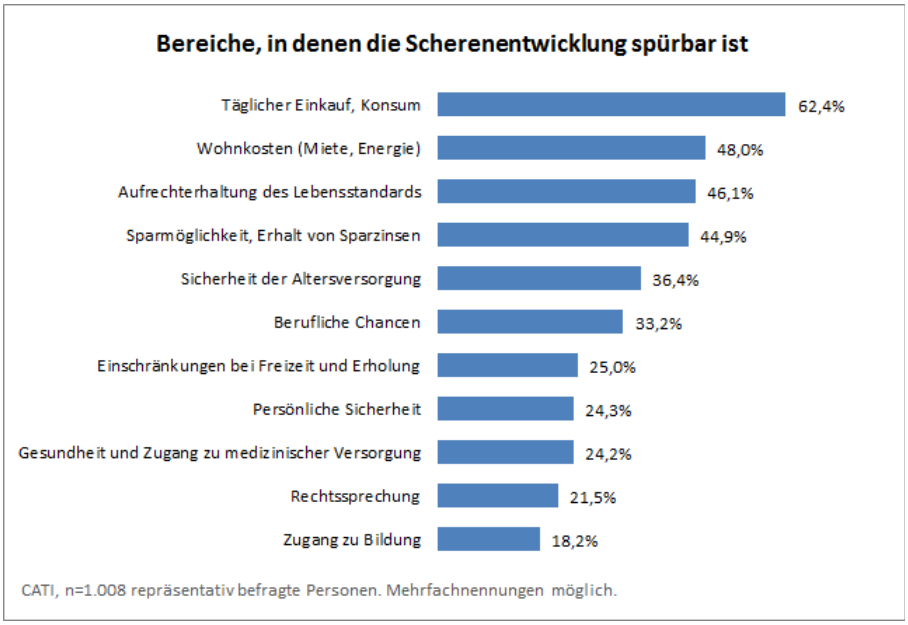


Abbildung 13: Lebensbereiche, in denen die Scherenentwicklung wahrgenommen wird. Quelle: eigene Erhebung.

Diese werden als weitgehend stabil gegenüber Segregation wahrgenommen. Interessant erscheinen jene Punkte, bei denen Einschätzung und Realität deutlich auseinanderliegen. Wie noch gezeigt wird, ist beispielsweise die Bildung einer jener Bereiche, in dem ökonomische Segregation sehr deutlich festzustellen ist und in dem diese auch über Generationen hinweg weitergegeben wird. Vergleichbares gilt für das Thema Gesundheit und medizinische Versorgung. Auch hier bestehen deutliche Interdependenzen zum sozioökonomischen Status. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Segregation bewusst vor allem im unmittelbaren finanziellen Bereich wahrgenommen wird, deutlich weniger im Bereich nichtmaterieller Auswirkungen oder in Bereichen die Zweitrundeneffekte, wie beispielsweise Bildung. Dies mag der Tatsache geschuldet sein, dass einige der abgefragten Punkte zu den primär nichtökonomischen Parametern (Bildung, Gesundheit, Sicherheit etc.) durch die sozialen Leistungen des Staates egalisiert werden. Es kann aber auch an einem (noch) mangelnden Sensorium für die Auswirkungen von Segregation liegen, da die große Mehrheit der Befragten entsprechende Situationen – wie beispielsweise direkt kostenpflichtige Bildung oder medizinische Versorgung ohne Sozialversicherung – nicht kennengelernt hat.

3.6 Einschätzung der Ursachen von Segregation

Worin werden von der Öffentlichkeit die Ursachen der Scherenentwicklung gesehen? Mit Regelmäßigkeit werden immer wieder Themen in die Diskussion eingebracht, spätestens dann, wenn die alljährlichen Berechnungen der reichsten Personen der Welt und deren Vermögensentwicklung von Forbes publiziert werden. Um die wahrgenommenen Ursachen der Scherenentwicklung zu erfassen, wurde folgende Frage gestellt: *„Die Einkommens- und Vermögensunterschiede sind in den letzten Jahren gestiegen. Warum? Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe für diese Entwicklung?“ Die Frage wurde offen gestellt und die Antworten Klassen zugeordnet.*

Die Antworten spiegeln zum Teil die medial favorisierten Themen während des Befragungszeitraumes wieder (März bis August 2014). So wurden die Themen internationale Konzerne und Managergehälter, die Situation der internationalen Banken und Finanzwirtschaft und das Thema Globalisierung als wichtigste Einflussfaktoren angesehen.

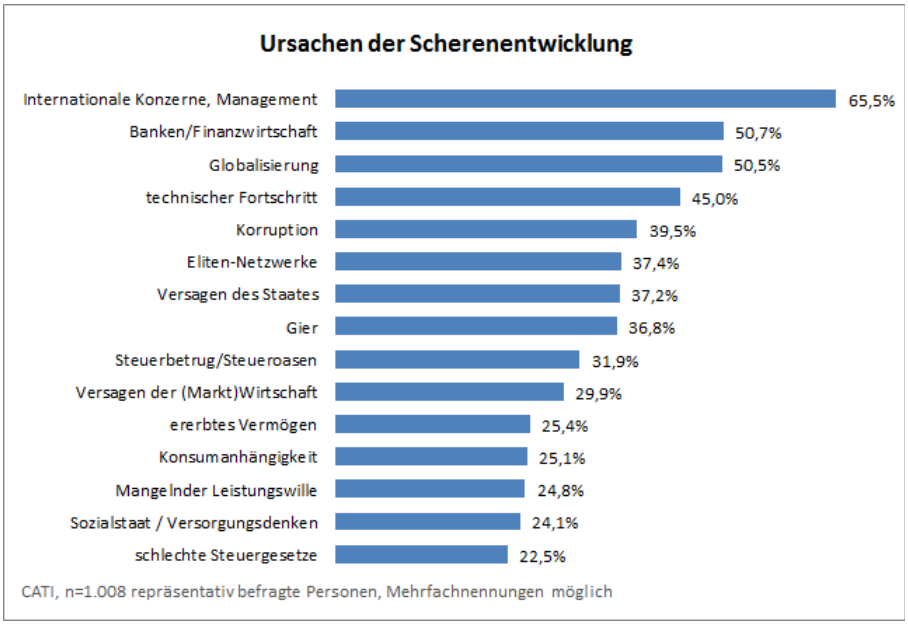


Abbildung 14: Angenommene Ursachen der gesellschaftlichen Scherenentwicklung. Quelle: Eigene Erhebung.

Unabhängig von aktuellen Ereignissen im Befragungszeitraum wurden weitere Faktoren genannt, die in zwei Gruppen eingeteilt werden können:

1.) Auf der einen Seite werden sachliche, ökonomische und legistische Faktoren genannt, wie der technische Fortschritt (Automatisierung, Computer), Steuerbetrug, Kritik an der Wirtschaft allgemein (Marktwirtschaft, Kapitalismus), Vermögensakkumulation durch Vererbung oder eine schlechte Steuergesetzgebung, die Einkommensstärkere bevorzugt.

2) Andererseits werden individuell begründete Ursachen angenommen, wie Korruption, Netzwerke und persönliche Gier, welche die Schere nach oben öffnen, sowie Konsumabhängigkeit, geringe Leistungsbereitschaft, individuelle Trägheit und das Verlassen auf den Sozialstaat als Faktoren, welche die Schere nach unten öffnen.

Mehrheitlich werden die Ursachen für Segregation in Faktoren gesehen, welche die Schere aktiv nach oben öffnen, während die Rolle der Faktoren, die die Schere nach unten aufgehen lässt, als vergleichsweise unbedeutend angesehen wird.

3.7 Einschätzung der Folgen der Segregation

Die Einschätzung der Folgen der Scherenentwicklung erfolgt ähnlich zur Bewertung der aktuellen Auswirkungen. Ganz oben steht die Sorge um die Leistbarkeit des Alltäglichen (Lebenshaltungskosten, Wohnen). Im Unterschied zur Bewertung des aktuellen Status werden für die Zukunft wesentlich stärker Probleme bei sozialstaatlichen Leistungen angenommen: staatliche Leistungen (allgemein) und Altersvorsorge werden primär genannt, während bei der Gesundheitsversorgung und dem Bildungsbereich deutlich seltener Auswirkungen angenommen werden.

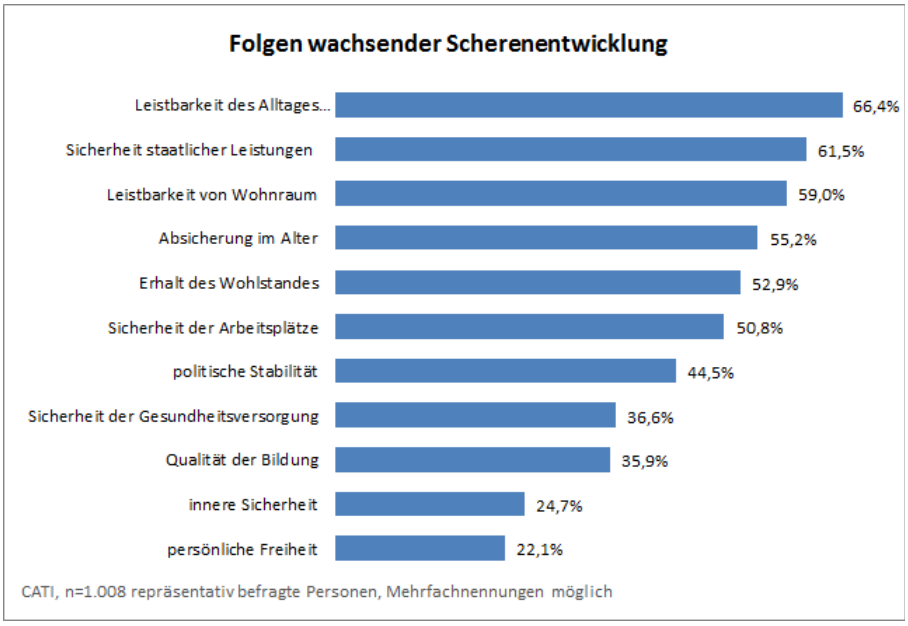


Abbildung 15: Angenommene Folgen der Scherenentwicklung. Quelle: eigene Erhebung.

Interessanterweise stehen die Themen Sicherheit und persönliche Freiheit nicht auf dem Radar der diesbezüglichen Sorgen der Bevölkerung. Ein Befund, der sich aber sehr schnell ändern kann, wenn man die Erfahrungen mit ökonomisch begründeten politischen Unruhen im Ausland bedenkt.

Typischerweise beziehen sich die größten Sorgen auf den Erhalt eines ruhigen und gesicherten Alltages. Der Blick auf gesamtgesellschaftliche Faktoren und Zusammenhänge – politische Stabilität, allgemeine Bildung, innere Sicherheit, Freiheit – ist offensichtlich weniger bedeutend, oder man geht davon aus, dass diese Bereiche so stabil sind, dass eine Gefährdung unwahrscheinlich ist.

3.8 Einschätzung der Entwicklung der Segregation

Die abschließende Frage der Erhebung galt der Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der sozialen Schere: *„Werden die sozialen Unterschiede, die Unterschiede von Einkommen, Chancen und Einfluss in Zukunft steigen, unverändert bleiben oder geringer werden?“* Die Antwort fällt eindeutig aus: fast zwei Drittel der Befragten (64,7%) gehen davon aus, dass die Segregation in Zukunft zunehmen wird. 22,3% gehen von einer gleichbleibenden Situation aus, aber nur 9,4% nehmen an, dass sich die gesellschaftliche Schere wieder schließt.

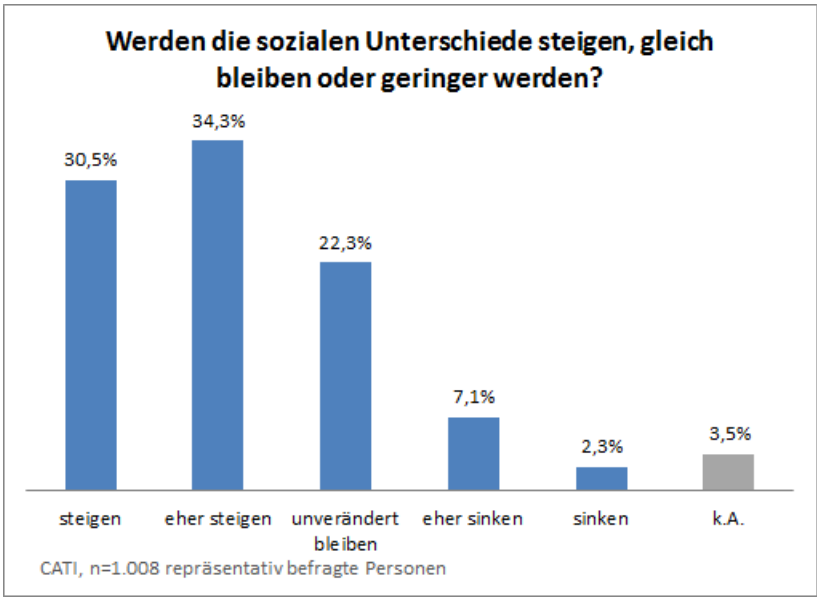


Abbildung 16: Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der gesellschaftlichen Schere. Quelle: eigene Erhebung

Es sind vor allem einkommensschwächere Gruppen, die ein weiteres Aufgehen der Schere befürchtet. Das ist insofern konsequent, als das Risikobewusstsein und das Potenzial an Betroffenheit bei niedrigeren Einkommensgruppen auch höher ist. Offensichtlich wird diese gegenwärtig und aktuelle Erfahrung auf die Zukunft projiziert, wodurch sich eine entsprechende Zukunftsperspektive ergibt.

Auffallend ist, dass die Einschätzungen der Befragten aller Einkommensniveaus von einer vergleichbaren Entwicklung wie bisher ausgehen. Alle Gruppen gehen

mehrheitlich (über 50%) von einer weiteren segregativen Entwicklung wie bisher aus. Selbst in der Gruppe mit den höchsten Einkommen mutmaßen fast zwei Drittel diese Entwicklung.

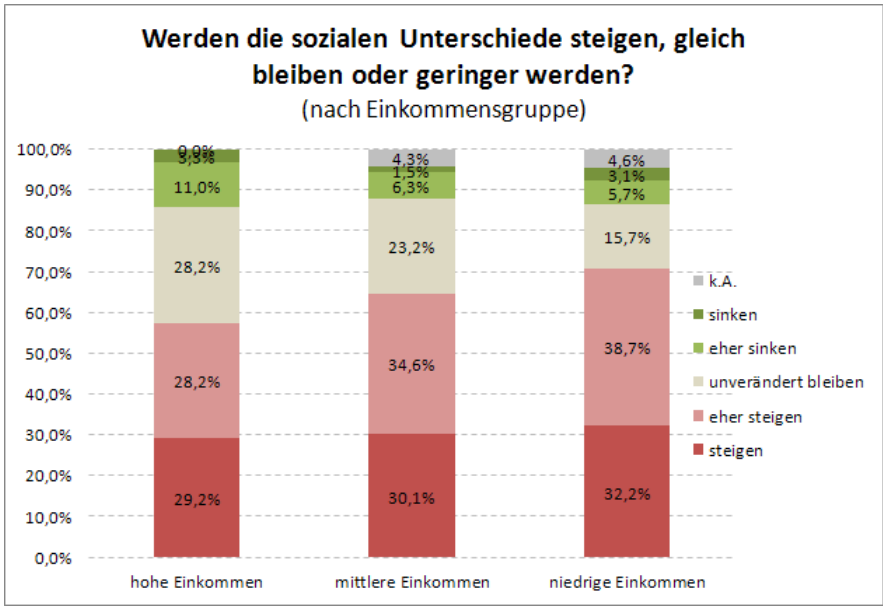


Abbildung 17: Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der gesellschaftlichen Schere nach Einkommensgruppen. Quelle: eigene Erhebung

Der Anteil der Personen, die von einer rückläufigen, desegregativen Entwicklung ausgehen, sind in der Minderheit. Nur die neutrale Haltung (Scherenentwicklung wird unverändert bleiben) ist bei Einkommen mit hohem und mit niedrigem Einkommen markant vorzufinden.

Die Problematik der gesellschaftlichen Schere ist weitreichend bewusst. Die Risikoeinschätzung und Sorgen beziehen sich vor allem auf das nahe, begreifbare Lebensumfeld, weniger auf das gesellschaftliche und politische Ganze. Im Sinne der zuletzt dargestellten Antworten muss man davon ausgehen, dass sich die Mehrheit der Bevölkerung die Scherenentwicklung als gegeben hinnimmt und sich auch solange damit abfinden bzw. arrangieren wird, als die persönlichen und privaten Auswirkungen nicht existenziell spürbar werden. Da Segregation vor allem als eine Entwicklung gesehen wird, die von außen und von übergeordneten Kräften beeinflusst wird (internationale Konzerne, Finanzwirtschaft Globalisierung, Technik etc.), zieht man sich auf eine biedermeierliche Position des Privaten und dessen Bewahrung zurück. Die Perspektive der Bevölkerung auf die gesellschaftliche Scherenentwicklung ist durchaus fatalistisch: Man sieht diese, sieht deren dynamische Entwicklung, erkennt darin Gefahren aber nimmt alles als gegeben hin - zumindest solange, als das individuelle Wohlbefinden dadurch nicht irritiert ist.

4 Daten und Fakten zur Segregation - eine Bestandsaufnahme

Warum ist eine Bestandsaufnahme der ökonomischen Segregation wichtig? Ist es nicht ausreichend, dass der Wohlstand insgesamt steigt, dass heute die Armen in fortgeschrittenen Ökonomien schon deutlich mehr Wohlstand erleben als die Mehrheit in jenen Ländern (oder Zeiten) mangelnder Prosperität? Ist mit wachsendem allgemeinem Wohlstandsniveau eine Spreizung der individuellen Niveaus nicht schon mathematisch zwingend?

An dieser Stelle wird aus gutem Grund kein Urteil über segregative Entwicklungen deren Analyse vorangestellt, weder von formaler noch von wirtschafts- oder sozialwissenschaftlicher Seite. Eine Diagnose der Situation muss möglichst unbeeinflusst sein von expliziten wie auch impliziten Paradigmen. Ausgenommen ist jene allgemeine Annahme, dass die wirtschaftliche Situation (eines Landes, ihrer Institutionen, der einzelnen Personen) ein Faktor ist, der für die Existenz aller von vitaler Bedeutung ist. Eine Analyse der Unterschiede des materiellen Wohlstandes hat – neben dem erkenntnistheoretischen Impact – in diesem Rahmen vor allem einen nutzentheoretischen Bezug: Wer profitiert von Segregation? Auf Ebene der volkswirtschaftlichen Rechnung spielt die Verteilung der Prosperität keine Rolle. Einkommen und Vermögen werden als ein Gesamtes gesehen, ebenso wie deren Veränderung. Im Gegensatz dazu ist die individuelle Perspektive auf Wohlstandsentwicklung eine andere, denn „…auch in einer ganz traditionellen nutzentheoretischen Betrachtung wird ein zusätzlicher Euro einem Harz-IV-Empfänger mehr zusätzlichen Nutzen stiften als einem Einkommensmillionär.“[14] Die Ursache dieser Nutzendifferenzen liegt in der Grenznutzenfunktion des Kapitals in Relation zu den Bedürfnissen und der Bedürfnishierarchie des Menschen begründet. Wer über nichts verfügt, für den bedeutet ein zusätzlicher Euro für Nahrung den Unterschied zwischen Leben und Tod,. Wer über etwas mehr verfügt, dem bedeutet ein zusätzlicher Euro einen Burger mehr am Tablett, wer über sehr viel mehr verfügt, der wird einen Euro mehr auf der Rechnung des Restaurants vielleicht gar nicht bemerken.

Segregation ist ein Schlüsselelement der ökonomischen Realität, weil weder unser Wirtschaftssystem noch unsere physische Existenz linear funktionieren. Aus diesem Grund entscheidet die Frage was Nichtlinearitäten verursacht und was sie zur Folge haben über Sein oder Nichtsein.

14 Diefenbacher/Zieschank (2011) S. 23

4.1 Ökonomische Verteilung und Segregation

Die ökonomische Verteilung von Einkommen und Vermögen zählt zu den am besten dokumentierten Segregationsmaßen, die allerdings, wie gezeigt wird, einer pragmatischen Korrektur bedürfen.

Die national wie international verfügbaren Daten beziehen sich sowohl auf regelmäßige bzw. unregelmäßige Erwerbseinkommen als auch auf das Vermögen von Individuen und Haushalten. Die Einkommensdaten basieren auf nationalen Statistiken, die sowohl über das Steueraufkommen der Personen als auch über Mikrozensen erhoben werden können. In erster Linie können die Einkommen von unselbstständig Erwerbstätigen weitgehend exakt erfasst werden. Die Einkommen von selbstständig Erwerbstätigen bzw. Erwerbstätigen in untypischen Beschäftigungsverhältnissen sind fiskalisch komplexer zu erfassen und mit jenen der Unselbstständigen nur bedingt zu vergleichen[15].

Die Verwendung von Vermögensdaten gestaltet sich insofern schwierig, als diese Daten zum Teil den Finanzämtern gar nicht bekannt sind, da sie nicht erhoben werden. Zum Teil sind Vermögen indirekt – z.B. über Kapitalerträge – bekannt (soweit die Daten den Finanzämtern korrekt bekannt gegeben werden), eine umfassende Auswertung dieser Daten liegt jedoch nicht vor. Vermögensdaten, die auf demoskopische Weise erhoben werden, sind nur insofern begrenzt aussagefähig, als man von der Bereitschaft der befragten Personen abhängig ist, Auskunft zu geben. Da die Auskunftsfreudigkeit über die Vermögensverhältnisse sowohl am oberen als auch am unteren Rand des Spektrums begrenzt ist, können Rückschlüsse auf die realen Werte nur über Schätzungen erfolgen. Üblicherweise erfolgen diese Schätzungen auf konservativem Niveau[16]. Es ist davon auszugehen, dass die realen Vermögensverhältnisse tendenziell an den exponierten Enden der Verteilung stärker ausgeprägt sind, als dies die vorliegenden und im Folgenden gezeigten Daten wiedergeben können.

Zur Darstellung der Einkommens- bzw. Vermögensdistribution kommen zwei Methoden in Betracht:

- Die Darstellung in Form von Verteilungsmustern als Quartile, Quintile, Dezile oder Perzentile,
- die Proportionen von Verteilungshäufigkeiten – z.B. dem Verhältnis der unteren beiden Dezile gegenüber den oberen beiden Dezilen,

15 Vgl. Mayrhuber et al. 2012, S. 573
16 Vgl. Huemer et al. 2012

- in Form von Verteilungskennzahlen, wobei insbesondere der Gini-Index auf international vergleichbarem Niveau hervorzuheben ist und als statistische Maßzahl der Verteilung von Einkommen und/oder Vermögen für die weiterführende Datenanalyse geeignet ist. Kritisch anzumerken ist jedoch, dass der Gini-Index von mehreren Stellen und auf unterschiedliche Weise erhoben wird und diese Messungen nicht immer konsistent sind[17]

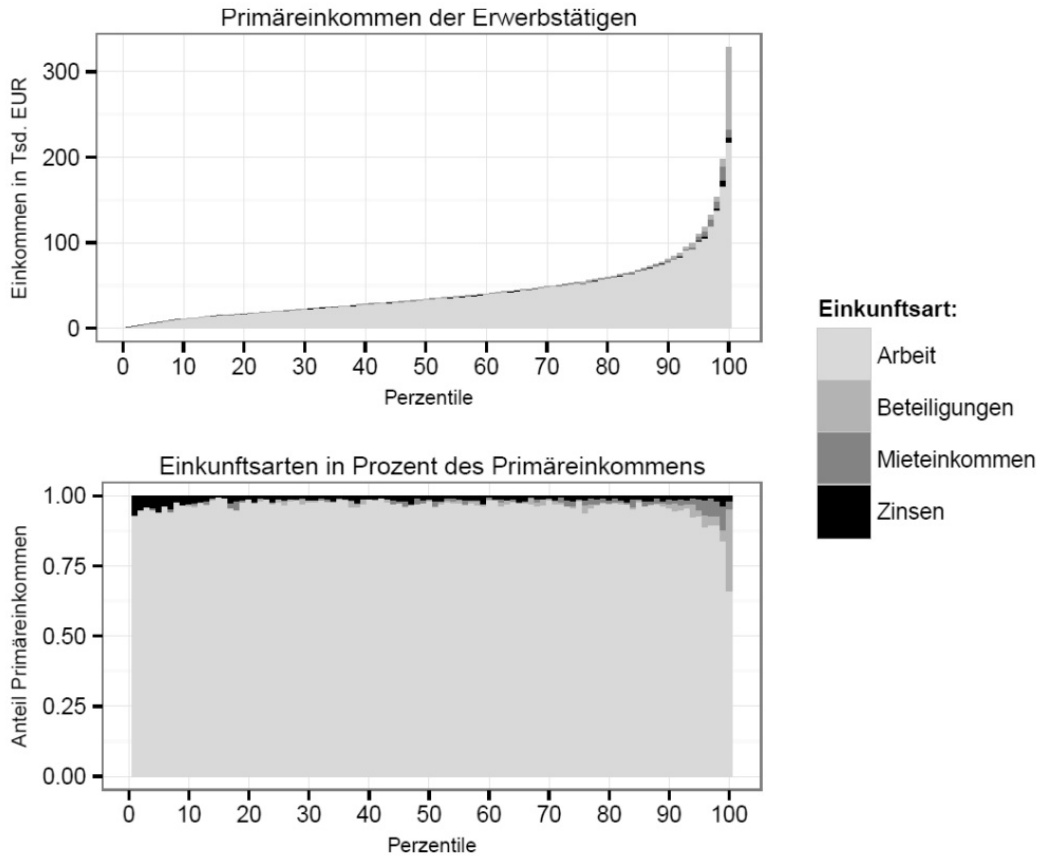


Abbildung 18: Verteilung von Einkünften aus Arbeit und Vermögen nach Perzentilen. Quelle: Humer et al. 2013

Messungen zur Einkommens- bzw. Vermögensverteilung in Österreich liegen in mehrfacher Form vor, wobei zuletzt jene des WIFO (2012) und von HUMER et al. (2013 und 2014) hervorzuheben sind. Die Studien von HUMER beziehen sich auf die Daten des seit 2003 durchgeführten SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions) und dem HFCS (Household Finance and Consumption Survey) der Österreichischen Nationalbank (OeNB) und des Instituts für empirische Sozialforschung (IFES) von 2010, die jeweils durch Berechnungen der Autoren vervollständigt wurden.

17 OECD (2011), OECD (2014)

HUMER et al. schlüsseln die Einkommen und Vermögen der Erwerbstätigen haushaltsbezogen nach Perzentilen auf. Gemäß den Berechnungen zeigt sich eine relativ gleichmäßige Verteilung der Einkommen – zusammengesetzt aus den Erwerbs- und den Kapitaleinkommen – zwischen dem 10. und dem 85. Dezil. Unterhalb des 10. Dezils fallen die Einkünfte deutlich stärker ab als darüber, oberhalb des 85. Dezils und insbesondere oberhalb des 94. Dezils steigen die Gesamteinkünfte exponentiell an. Dieser exponentielle Anstieg ist vor allem in den obersten Dezilen auf den hohen relativen Anteil der Kapitaleinkommen durch Beteiligungen, weniger durch Zinsen oder Mieteinkommen, zurückzuführen.

Für das oberste Perzentil werden Primäreinkommen zwischen €217.701.-- (gemäß SILC) und €227.335.-- (nach HFCS) errechnet, wobei der Median bei €40.502,-- (SILC) bzw. € 45.035,-- (HFCS) und der arithmetische Durchschnitt bei €50.070,-- (SILC) und €45.035,-- (HFCS) liegen.

	Bruttomonatsbezug 2010		Nettomonatsbezug 2010		Brutto-bezüge	Netto-bezüge	Brutto-bezüge	Netto-bezüge
	Nominell	Real	Nominell	Real	1995-2010 Nominell		1995-2010 Real[1])	
	in EUR		in EUR		Veränderung in %		Veränderung in %	
1. Quintil	235	214	208	190	-7,7	-2,9	-27,8	-24,0
2. Quintil	1.068	974	875	798	10,7	13,0	-13,3	-11,5
3. Quintil	1.958	1.786	1.492	1.360	25,6	28,1	-1,7	0,3
4. Quintil	2.856	2.604	2.020	1.842	34,5	30,3	5,2	2,0
5. Quintil	5.512	5.026	3.559	3.246	40,7	32,1	10,2	3,4
Oberste 5%	8.946	8.158	5.637	5.141	43,4	31,5	12,2	2,9
Oberste 1%	15.620	14.244	9.681	8.829	50,1	35,2	17,5	5,8
Insgesamt	2.326	2.121	1.633	1.489	31,9	28,0	3,2	0,2

Tabelle 1 : Höhe und Entwicklung von Brutto- und Nettobezügen der ArbeitnehmerInnen. Quelle: Mayrhuber 2012

In die Studie von MAYRHUBER et al. (WIFO 2012) werden Zins, Miet- und Beteiligungseinkommen nicht in vollständig vergleichbarer Weise zu HUMER ausgewiesen. Zudem wird als Basis der Berechnungen die Lohnsteuerstatistik der Statistik Austria herangezogen. Dennoch zeigt sich auch hier der exponentielle Anstieg im obersten Perzentil der Einkommen. Für 2010 wird ein realer Bruttomonatsbezug des obersten Einkommensprozents von €14.244 angegeben, für die obersten 5% ein Wert von €8.158. Das unterste Quintil (d.h. die untersten 20% der Einkommensbezieher) werden mit einem Wert von real €214 bemessen. Auf Basis der steuerlichen Belastung reduzieren sich diese Spreizungen auf netto €190 für das unterste Quintil, auf €5.141 für die obersten 5% und €8.829 für das oberste Prozent der Lohnsteuerstatistik.

Umgerechnet auf das von HUMER angegebene jährliche Bruttoeinkommen ergibt sich nach MAYRHUBER ein Jahresbrutto von 14.244.-- * 12 = €170.928.--. Interessant sind die (logischen) Unterschiede der Studien beim arithmetischen Durchschnitt: Während der Haushaltsschnitt bei HUMER je nach Quelle zwischen €45.035.-- und €50.070.-- liegt, ergibt sich laut MAYRHUBER personenbezogen ein Jahresmittel von €25.452.-- (=12*2.121,--). Demnach sind die Abweichungen der obersten Einkommensgruppe zwischen personen- und haushaltsbezogener Berechnung gering, geht man von im Schnitt zwei erwerbstätigen Personen pro Haushalt aus.

Über die laufenden Einkünfte hinaus gibt es zu den Bestandsvermögen der österreichischen Haushalte nur Schätzwerte. ECKERSTORFER et al. (2014) haben auf Basis der ursprünglichen Ergebnisse des HFCS die Nettovermögenswerte neu berechnet, wobei statistische Ungenauigkeiten der HFCS-Erhebung eliminiert und durch eine Paretoverteilung ersetzt wurden und die dadurch entstandene Verteilung der obersten Vermögensgruppen äußerst konservativ „gedeckelt“ wurde[18]. An der Verteilung der Anzahl der Haushalte in den einzelnen Vermögensklassen ändert das gegenüber der ursprünglichen Berechnung nur wenig, die Unterschiede bewegen sich im 1/10-Prozentbereich.

Die Unterschiede der neuen Berechnung zeigen sich erst in der Höhe der Vermögenssummen, die den Haushalten zur Verfügung stehen. Demnach haben das vermögendste Prozent der österreichischen privaten Haushalte mit 469,1 Mrd. Euro um 232 Milliarden Euro mehr Vermögen, als davor (237 Mrd. €) angenommen worden ist. Das gesamte Nettovermögen der Privathaushalte erhöht sich durch diese Berechnung von den nach HFCS angenommenen 1.000 Milliarden Euro auf nunmehr 1.250 Mrd. Euro. In Summe verfügt das reichste 1% der österreichischen Haushalte gemäß dieser Berechnung über 37,0% des gesamten Privatvermögens im Land (alte Berechnung: 22,9%). Auch das Durchschnittsvermögen im obersten Prozent erhöht sich von knapp 6 auf rund 13 Mio. Euro. Besonders interessant an dieser Neuberechnung erscheint die Tatsache, dass die laut ursprünglichen HFCS-Daten knapp unter paretoverteiltem Vermögen (80% der Haushalte verfügen über 23% des Vermögens, 10% der Haushalte verfügen über 61% des Vermögens) nunmehr sogar über der Paretoverteilung zu liegen kommen: 80% der Haushalte verfügen demnach nur mehr über 19% des Vermögens, die vermögendsten 10% über 69% des Vermögens.

18 „*Obgleich das Modell eine durchaus realistische Anzahl an MilliardärInnen schätzt (ca. 30 Milliardärshaushalte), haben wir uns entschieden, die entsprechende Ziehung zu begrenzen, da die Schätzung des äußersten Randes einer Verteilung immer mit besonders hoher Unsicherheit behaftet ist. Daher enthalten die verwendeten Stichproben aus Gründen der kalkulatorischen Vorsicht keine MilliardärInnen.*“ Eckerstorfer et.al. (2014) S. 71

Inwiefern diese neuen Berechnungen die Realität exakter wiedergeben als die alten, ist mangels exakt vorliegender Vermögensdaten nicht mit Gewissheit zu beantworten. Entsprechend den verschiedenen TOP-Vermögenslisten (Forbes, Trend) scheinen die Ergebnisse realistisch zu sein, die Einkommen in der Mitte und am unteren Ende der Top-1%Vermögen aber zu überschätzen: Da auf die Existenz von geschätzten 19 Milliardärshaushalten am oberen Ende der Top 1% Vermögenden (bei 0,0005% gemäß 19 aus 3,6 Mio. Haushalten 2010 insgesamt) bei ECKERSTORFER bewusst verzichtet wurde und somit geschätzte 70 Mrd. Euro (von 460 gesamt) auf rund 36.000 Haushalte zu verteilen sind, folgt konsequenterweise eine Überschätzung der Vermögen der restlichen Haushalte im obersten Prozent, deren Schnitt dann nicht bei 13, sondern rund 11 Mio. € Vermögen liegen würde.

Auch wenn die nationalen bzw. internationalen Rankings nur von begrenzter Aussagekraft sein können, sind die Veränderungen seit den genannten Berechnungen dennoch bemerkenswert. So ist laut den vom Magazin Trend herausgegebenen Aufstellungen zwischen 2010 und 2013 die Anzahl der Milliardärshaushalte von 19 auf 33 gestiegen, die kolportierten Vermögenswerte der Top 100 Vermögensinhaber von rund 105 Mrd. Euro auf 160 Mrd. Euro in 2013 angewachsen.

Die Entwicklung von Einkommen und Gewinnen

Die zuletzt beschriebene Entwicklung der Vermögen beruht sowohl auf der Wertsteigerung der Vermögen (Beteiligungen, Anteile) als auch auf der Ausschüttung von Gewinnen, die wiederum reinvestiert werden. Vergleicht man die Entwicklung der Einkommen auf Grundlage von Arbeits- und Gewinnerträgen, so ist ein deutlich stärkeres Wachstum der Unternehmens- und Vermögenserträge als jenes der Arbeitseinkommen zu erkennen (siehe Abb. 19)

Die Entgelte für Arbeit wachsen seit 1988 relativ kontinuierlich im Durchschnitt um rund 5,6 Prozentpunkte pro Jahr, die Nichtlohneinkommen sind im selben Zeitraum – trotz zwischenzeitlicher Krise, die sich bei den Nichtlohneinkommen deutlich stärker ausgewirkt hat als bei den Lohneinkommen – um jährlich rund 9,3 Prozentpunkte gestiegen. Das Krisenjahr 2008/2009 hat einen deutlich zu erkennenden exponentiellen Ansatz der Wachstumskurve seit 2002 unterbrochen. Ohne diesen krisenbedingten Einbruch wären, führt man den Trend über 2008 hinaus fort (siehe rot gepunktete Linien in Abb. 19), die Unterschiede bis 2011 und darüber hinaus noch wesentlich deutlicher ausgeprägt.

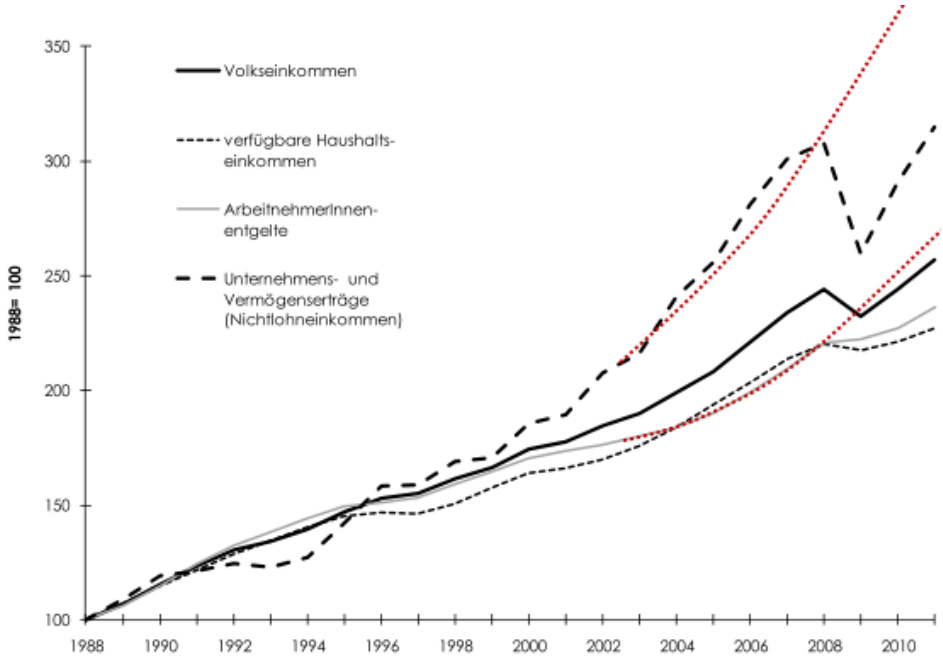


Abbildung 19: Langfristige Einkommensentwickung. Quelle: Mayrhuber 2012, ergänzt.

Trotz dieses temporären Einbruchs der Kapitalerträge haben sich die Proportionen von Lohn- und Gewinnquoten langfristig umgekehrt proportional zueinander entwickelt.

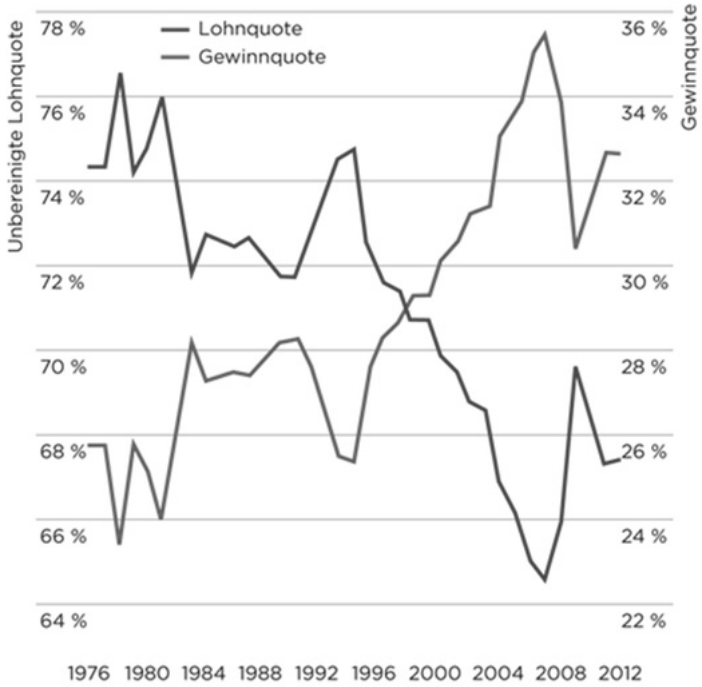


Abbildung 20: Enwicklung der Lohn- und Gewinnquoten. Quelle Mayrhuber 2012

Laut MAYRHUBER findet die Verschiebung der funktionellen Einkommensverteilung von den Lohn- zu den Unternehmens- und Vermögenseinkommen ihren Niederschlag: *„Bereinigt um die Abnahme des Selbständigenanteils an der Beschäftigung war die Lohnquote seit Ende der achtziger Jahre bis Mitte der neunziger Jahre bemerkenswert stabil und bewegte sich zwischen 73,8% und 76,1% [...]. Die unbereinigte Lohnquote erreichte ihren höchsten Wert von 75,7% im Jahre 1994 und ist seitdem um fast sieben Prozentpunkte auf 67,3% im Jahr 2011 gesunken.“* Der Anstieg der Lohnquote in den Jahren 2008-2009 ist nach Mayrhuber *„lediglich auf das anti-zyklische konjunkturelle Verhalten der ArbeitnehmerInnenentgelte und den pro-zyklischen Verlauf der Unternehmens- und Vermögenseinkommen im Zuge der Finanzkrise zurückzuführen und nicht auf strukturelle Veränderungen im Arbeitsmarkt.“*[19]

Ausgabenseitige Aspekte der ökonomischen Segregation

Bei der Analyse der ökonomischen Situation alleine die Einkommensseite zu betrachten, erscheint aus systemischer (und praktischer Sicht) jedoch ungenügend, da die Situation der Haushalte von der Relation von Einnahmen und Ausgaben geprägt ist. Die monatlichen Verbrauchsausgaben betragen in Österreich im Mittel 2.910 Euro[20]. Somit verbleiben bei einem durchschnittlichen Personeneinkommen von 1.982 (für 2013) lt. Statistik Austria[21] und einem Einkommensdurchschnitt von rund 4.170 Euro pro Haushalt lt. SILC (für 2010) pro Haushalt rund 1.000 Euro für nicht konsumgebundene Ausgaben.

Bedauerlicherweise liegen jedoch keine Detaillierungen der Konsumausgaben nach Einkommenskategorien vor, weshalb ein Blick in die Statistik unseres Nachbarlandes Deutschland hilfreich ist, um die Proportionen von Einnahmen und Ausgaben abschätzen zu können. Die folgende Tabelle zeigt die Ausgaben und Einnahmen der Haushalte aufgeschlüsselt nach Haushaltsnettoeinkommen.

Wie zu erwarten ist, wachsen Einnahmen und Ausgaben nicht parallel. Bei niedrigen Einkommen übersteigen die Ausgaben sogar die Einnahmen, was in letzter Konsequenz zu einer wachsenden Verschuldung der einkommensschwachen Haushalte führt, während mit wachsendem Einkommen das nicht für Konsumausgaben erforderliche und darüber hinaus verfügbare Kapital steigt.

19 Mayrhuber 2012, S. 10

20 Statistik Austria: Konsumerhebung 2009/20010. Monatliche Verbrauchsangaben der privaten Haushalte - Hauptergebnisse

21 Statistik Austria: Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung und Lohnsteuer-/HV-Daten. Bevölkerung in Privathaushalten inkl. Präsenz- und Zivildiener. Einkommen inkl. 13. und 14. Monatsgehalt.

	Haushaltsnettoeinkommen von … bis unter … EUR				
	Unter 1.300	1.300 bis 2.600	2.600 bis 3.600	3.600 bis 5.000	5.000 bis 18.000
	Durchschnitt je Haushalt und Monat in EUR				
Ausgabefähige Einkommen	937	1.972	3.121	4.336	6.981
Private Konsumausgaben	976	1.683	2.405	3.111	4.287
Bilanz	-39	289	716	1.225	2.694

Tabelle 2: Haushaltsnettoeinkommen, Konsumausgaben und Bilanz (am Beispiel Deutschland). Quelle: Destatis, Statistisches Bundesamt Wiesbaden. Wirtschaftsrechnungen. Laufende Wirtschaftsrechnungen. Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte 2012. S.30, eigene Berechnung

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht kennt man diese Beziehung zwischen Ein- und Ausgängen als Break-even Punkt, also jenen erforderlichen Umsatz, ab dem die Bilanz eines Unternehmens positiv ausfällt und Kapital für Investitionen oder Eigenkapitalbildung frei wird.

Dementsprechend gibt die Einkommensverteilung die tatsächliche ökonomische Spreizung der ökonomischen Situation der Haushalte nur unzureichend wieder. Vielmehr muss bei der Analyse berücksichtigt werden, was unter Abzug der existenziell erforderlichen Ausgaben übrig bleiben kann. So besteht, gemessen am Einkommen, zwischen der untersten und obersten Gruppe in der für Deutschland angeführten Tabelle ein Spreizung von 937 zu 6.981 EUR entsprechend rund 1:7,5, zwischen der zweitniedrigsten Gruppe und der höchsten Einkommensgruppe eine Spreizung von 1.972 zu 6.981 EUR entsprechend rund 1:3,5. Berücksichtigt man bei der Berechnung auch die Konsumausgaben, so ergibt sich zwischen der zweitniedrigsten und der höchsten Gruppe ein Verhältnis von 1:9,3 (€ 289 zu € 2.694), das Verhältnis der untersten zur obersten Gruppe ist mathematisch betrachtet 1:unendlich, da die unterste Gruppe 0 (null) Aktiva aufweist.

Daraus erklärt sich aus, was BANERJEE und DUFLO in Form eines Paradoxons zwischen Arm und Reich beschreiben, da die Armen relativ wenig sparen und ihre zukünftigen finanziellen Ressourcen daher mit großer Wahrscheinlichkeit gering sind: „Wenn Menschen reicher werden, beginnen sie, einen höheren Prozentsatz ihre Ressourcen zu sparen, das bedeutet, dass sie in der Zukunft - relativ gesehen - über mehr Ressourcen verfügen werden als Arme.“ Der Break-even Effekt führt logischerweise dazu, dass Personen, wenn sie „schließlich richtig reich sind, [...] sie

einen viel geringeren Anteil ihres Vermögens sparen [müssen], um sich ihre Zukunftsträume zu erfüllen...“[22]

Bei der Analyse der ökonomischen Segregation sind sohin drei Rahmenbedingungen zu berücksichtigen:

1. Die Verteilung der einkommenseitigen ökonomischen Ressourcen der Haushalte entspricht – zumindest in Österreich - annähernd der Paretoverteilung bzw. übertrifft diese dahin gehend, dass die Konzentration der Einkommen und Vermögen geringfügig höher ist, als dies dementsprechend zu erwarten wäre.
2. Die Quellen und Ursachen dieser Verteilung sind, je nach Einkommensallokation, nicht nur unterschiedlich, sie haben auch eine unterschiedliche Dynamik: An der Spitze der Verteilung ist die kapitalgeprägte Wachstumsdynamik durch Unternehmens- und Gewinnbeteiligung deutlich stärker als die arbeitsgeprägte Wachstumsdynamik darunter. Tatsächlich können von der Dynamik der Vermögens- und Unternehmenserträge gerade einmal 5% der Haushalte profitieren, in erheblichem Maß profitiert nur 1% der Haushalte davon.
3. Bei der Betrachtung der ökonomischen Segregation sind neben den einnahmenseitigen Aspekten zumindest die existenziell erforderlichen Ausgaben der Haushalte wie Wohnen, Bekleidung, Ernährung, Mobilitäts- und Kommunikationskosten, in die Berechnung aufzunehmen, um ein realitätsnahes Abbild der Verteilungssituation zu erhalten. Durch Berücksichtigung dieses Aspekts übersteigt die ökonomische Segregation die angenommene Paretoverteilung deutlich stärker, als dies durch die Analyse bzw. Korrektur der Vermögensdaten durch Humer oder Mayrhofer bereits erfolgt ist.

Aus dem Zusammenwirken dieser Rahmenbedingungen folgt, dass für Haushalte mit niedrigen Einkommen eine nur sehr geringe Wahrscheinlichkeit bzw. Möglichkeit besteht in eine höhere Einkommensgruppe alleine durch ökonomische Faktoren wie Sparen oder Kapitalbildung und nachfolgendem Zinsertrag zu gelangen. Da für Haushalte mit niedrigem Einkommen keinerlei Ressourcen zur Kapitalbildung frei bleiben, ist für diese die Aussicht von Kapitalgewinnen profitieren zu können marginal. Für diese Haushalte bleibt nur die Möglichkeit über den Einsatz von mehr und/oder

22 Banerjee/Duflo (2011) S. 262

qualifizierterer Arbeit (unter der Annahme, dass diese auch höher entlohnt wird) mehr Einkommen zu generieren, um so in eine höhere Einkommensgruppe aufsteigen zu können, in der gegebenenfalls dann auch Einkommen aus Nichterwerbsarbeit möglich ist. Ein quantitatives Mehr an Arbeit ist jedoch nur innerhalb der natürlichen und ggf. gesetzlichen Rahmenbedingungen der Arbeitszeit möglich. Ein qualitatives Mehr an Arbeit wird ebenfalls durch zeitliche Ressourcen begrenzt (die z.B. für Ausbildung, Weiterbildung zur Verfügung stehen), durch kognitive Ressourcen des Individuums und nicht zuletzt, wie noch gezeigt wird, durch den sozioökonomischen Hintergrund der Personen selbst.

Trotz höherer Ausgaben haben Haushalte mit hohem Einkommen mehr Möglichkeiten neben dem Arbeitseinkommen über Kapitalerträge weiteres Einkommen zu generieren, da die freibleibenden Einkommenserträge überproportional zum Gesamteinkommen ansteigen. Investierte Einkommenserträge sind in Form von Kapitalerträgen dann keinen vergleichbaren Begrenzungen wie jenen der Arbeitszeit unterworfen. Das ökonomische Potenzial einkommensstarker Haushalte steigt überproportional mit der Höhe des Gesamteinkommens, was wiederum zur Möglichkeit einer nicht an die natürlichen Begrenzungen des Individuums gebundenen höheren Rendite durch Kapitalerträge führt. Durch diese zirkuläre Beziehung von Einkommen, Vermögensbildung und Vermögensertrag entsteht an den oberen Extrempunkten der Einkommensverteilung eine positive Feedbackschleife zwischen Einkommen und Vermögen und Vermögensertrag: Aus mehr Einkommen erwächst die Möglichkeit zu noch mehr Einkommen. Somit geht „...die größere Ungleichheit [..] demnach absolut und real nicht zulasten der Ärmsten, sie ist vielmehr durch die vermehrte Bedeutung höherer Einkommen getrieben.“[23] Dadurch entsteht das Paradoxon, dass in reicher werdenden Gesellschaften der ärmere Teil relativ ärmer wird, obwohl er, absolut betrachtet, gleichzeitig reicher wird. Damit wird es zu einer Frage der Perspektive, welcher Aspekt im Vordergrund steht – die relativ sinkende Armut oder der absolut steigende Wohlstand. Diese gefühlte Ungerechtigkeit[24](vor allem beim weniger stark prosperierenden Teil der Gesellschaft) führt so individualpsychologischen Reaktionsmustern, die jenen der Armen in ärmeren Ländern nicht unähnlich sind[25] und die Feedbackschleife auch von Seite der weniger Wohlhabenden verstärkt.

Da in systemischer Hinsicht positive Feedbackschleifen die Tendenz haben auf das System als Ganzes in dem sie sich befinden, zerstörend zu wirken (indem sie Energie

23 Jenner (1997) S. 21
24 Vgl. Hüther/Straubhaar (2009) S. 21
25 Siehe dazu Kapitel 5.19 (S. 121)

des Gesamtsystems binden und so den Energiekreislauf im Gesamtsystem destabilisieren, ist alleine aus dem Zusammenwirken der angeführten drei Rahmenbedingungen eine immanente systemische Dysfunktionalität zu erwarten. Einbrüche des ökonomischen Systems, wie zum Beispiel durch die Wirtschaftskrise 2008 erfolgt, stellen aus dieser Perspektive keine Krise, sondern eher eine systemische Korrekturfunktion dar.

Ökonomische Segregation im internationalen Vergleich

Neben diesen grundlegenden Betrachtungen zur ökonomischen Verteilung auf nationaler Ebene und ihrer inhärenten segregativen Wirkung, ist für den internationalen Vergleich der auf Staatenebene vorliegende Gini-Index ein geeignetes Mittel um Einkommens- und Vermögensverteilungen zu beschreiben. Der Gini-Index ist ein dimensionsloses statistisches Maß, das zum Vergleich von Verteilungen statistischer Merkmale entwickelt worden ist. Der Gini-Index kann Werte zwischen 0 und 1 annehmen, wobei ein Wert von 0 einer vollständigen Gleichverteilung der Merkmalsausprägungen entspricht (wenn z.B. in einer beobachteten Gruppe alle Personen über exakt das gleiche Einkommen verfügen), ein Wert von 1 hingegen einer singulären Merkmalsverteilung (wenn nur eine Person in einer Gruppe über Einkommen verfügt, alle anderen hingegen kein Einkommen haben). Bisweilen wird der Gini-Index nicht zwischen 0 und 1, sondern als Vielfaches davon im Bereich 0 bis 100 angegeben.

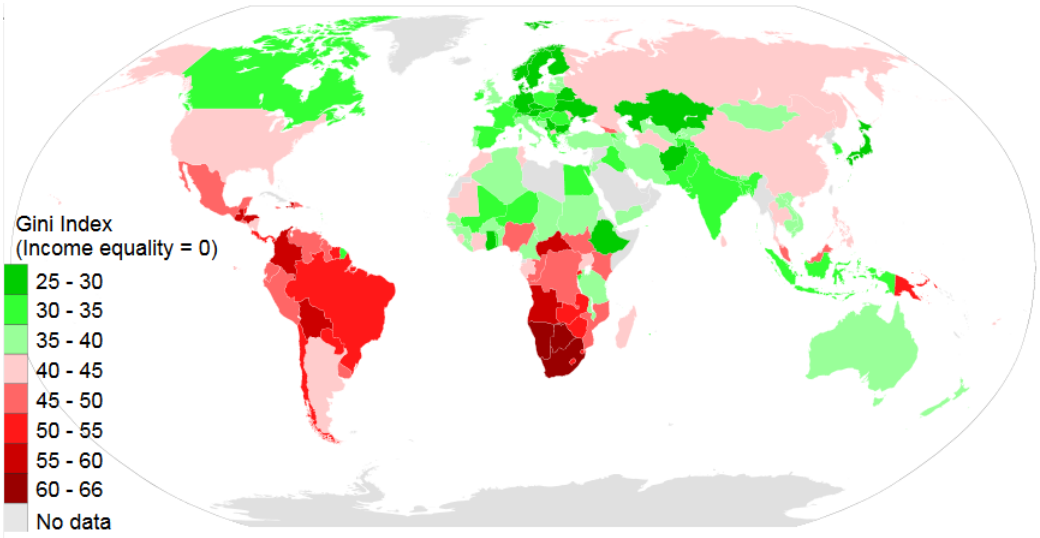


Abbildung 21: Der Gini-Index im internationalen Raum. Bild: Wikipedia. Datenquelle: Weltbank

Die in der obigen Abbildung dargestellten Werte beruhen auf Daten der Weltbank. Anzumerken ist allerdings, dass die vorliegenden Daten keinen einheitlichen zeitlichen Ursprung haben und daher nur in Grenzen verglichen werden können.

Innerhalb der EU sowie der OECD-Staaten liegen Berechnungen auf einheitlicherem Niveau dar, sodass diesen gegenüber den Weltbankdaten oder jenen des CIA-Factbooks der Vorzug zu geben ist. Zudem werden von der OECD die Werte vor und nach steuerlichen Transfers ausgewiesen, was auch einen Vergleich der verteilungsverändernden Wirkungen steuerlicher Regulationsmechanismen ermöglicht.

Gemessen an den tatsächlichen Nettoeinkommen liegt Österreich in der EU demnach am unteren Ende des obersten Drittels der Länder mit gleichverteilten Einkommen. Die Länder mit den geringsten Einkommensunterschieden sind Schweden und Dänemark, die Länder mit den höchsten Unterschieden Lettland, Litauen, Portugal und Großbritannien.

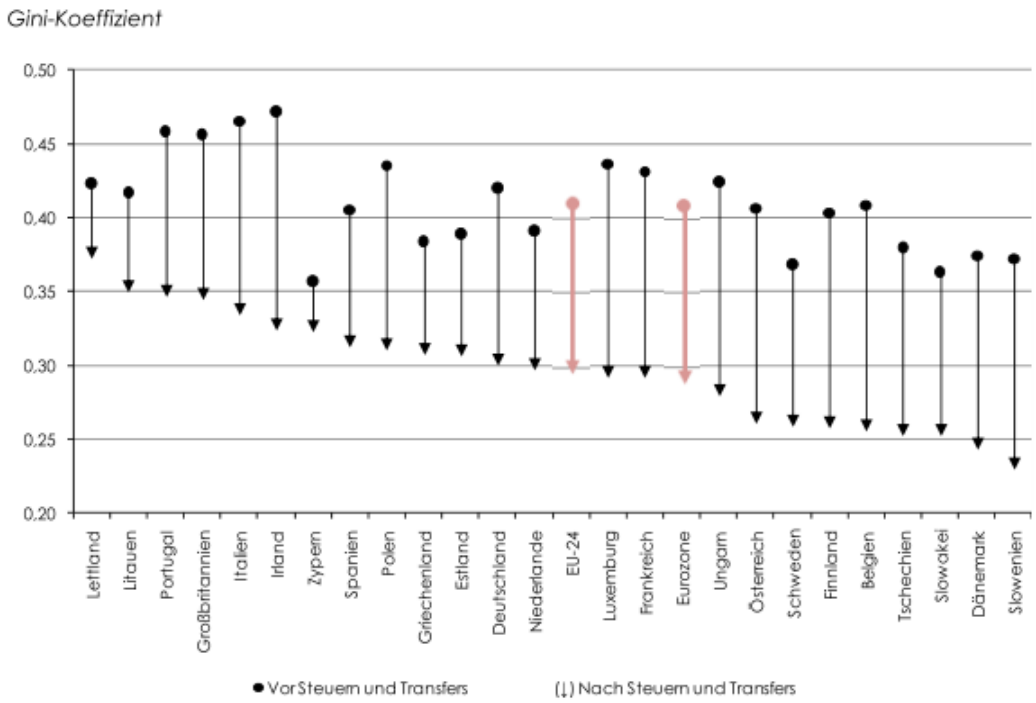


Abbildung 22: Gini-Index vor und nach Steuern und Transfers. Bild: Mayrhuber 2012, S.42. Datenquelle: OECD Income Distribution and Poverty Database (Atkinson, Marlier 2010)

Langfristig betrachtet ist der Gini-Index jedoch nicht stabil, sondern verändert sich sowohl auf nationaler wie auch auf internationaler Ebene. Während in der OECD der Wert zwischen 1980 und den jeweils letztverfügbaren Daten um jährlich rund 0.3 Prozent gestiegen ist, ist der Wert für Österreich im selben Zeitraum um jährlich 0,4%, in Finnland um 1,2% und in Schweden um 1,1% gestiegen. Nur wenige Länder verzeichneten einen sinkenden Gini-Index in der EU, darunter Griechenland (-0,8%),

Irland (-0,7%), Spanien (-0,5%) und Portugal (-0,2%), wobei der Rückgang der Indikatoren vor allem auf den krisenbedingten Einkommensverlusten beruht[26]. Dementsprechend stiegen zwischen 2007 und 2011 die Indikatoren für Griechenland und Irland wieder um 0,7% bzw. 0,8% an, während der Wert für Portugal in diesem Zeitraum um weitere 1,6% zugunsten höherer Gleichverteilung abgenommen hat[27].

Spitzenreiter der Ungleichverteilung ist Südafrika mit einem aktuellen Indexwert von 0,70, Brasilien mit 0,55, Chile (0,50) und Mexiko (0,47). Für die USA wird von der OECD einen Gini-Index von 0, 38 ausgewiesen, für Großbritannien ein Wert von 0,34[28].

Neben der Erfassung der Einkommens- bzw. Vermögensverteilung durch den Gini-Index sind weitere Maßzahlen gebräuchlich und werden gegebenenfalls im Weiteren verwendet. Es sind dies:

- Verhältnismessungen der Einkommens- bzw. Vermögensdezile, beispielsweise der ober beiden mit den unteren beiden Dezilen (20/20 Ratio),
- der oberen beiden Dezile mit den unteren 8 Dezilen (80/20-Ratio),
- das Verhältnis des obersten Perzentils zum obersten Dezil (99/90-Ratio)

4.2 Bildung und soziale Segregation

Soziale Segregation beschreibt die gegenseitige Abgrenzung sozialer und sozioökonomischer Teilpopulationen voneinander. Das Gegenteil der sozialen Segregation ist die soziale Mobilität als Fähigkeit und Möglichkeit eines Individuums durch eigene Leistung die Grenzen des bestehenden sozioökonomischen Status zu verlassen und ein besseres Einkommen, einen gewünschten Beruf oder eine angestrebte soziale Stellung zu erreichen. Dementsprechend liegt eine Segregation sozialer Mobilität dann vor, wenn auf Grundlage des aktuellen sozioökonomischen Status die soziale Mobilität eingeschränkt ist und es zu einer Perpetuierung dieser Grenzen über Generationen kommt. Tatsächlich ist dies für Österreich auch zu beobachten:

> *„Personen, deren finanzielles Auskommen sich im Alter von 14 Jahren als sehr schwierig gestaltete, verbleiben deutlich öfter in den unteren Einkommensquintilen. Jene, die ein sehr leichtes Auskommen im Alter von 14 Jahren fanden, verfügen auch als Erwachsene über ein höheres Einkommen, sie befinden sich überdurchschnittlich oft im 5. Einkommensquintil.“*[29]

26 OECD: Society at a Glance 2011
27 OECD: Society at a Glance 2014, S.111
28 Ebenda S.111
29 Altzinger, Lamei, Rumplmaier, Schneebaum (2013)

Der Zusammenhang zwischen finanzieller Situation der Eltern und jener der Nachkommen ist eindeutig überzufällig. Typischerweise bestehen die Zusammenhänge vor allem in den oberen und unteren Randbereichen:

- 30% der Personen, deren Elterngeneration mit dem Haushaltseinkommen nur sehr schwer zurechtkam, befinden sich später selbst im untersten Einkommensquintil. Nur 9% der Personen dieser Gruppe befinden sich später im obersten Quintil.
- Umgekehrt befinden sich 27% jener Personen, deren Eltern mit dem verfügbaren Haushaltseinkommen sehr gut zurechtgekommen selbst wieder im obersten Einkommensquintil, 14% im unteren Quintil.

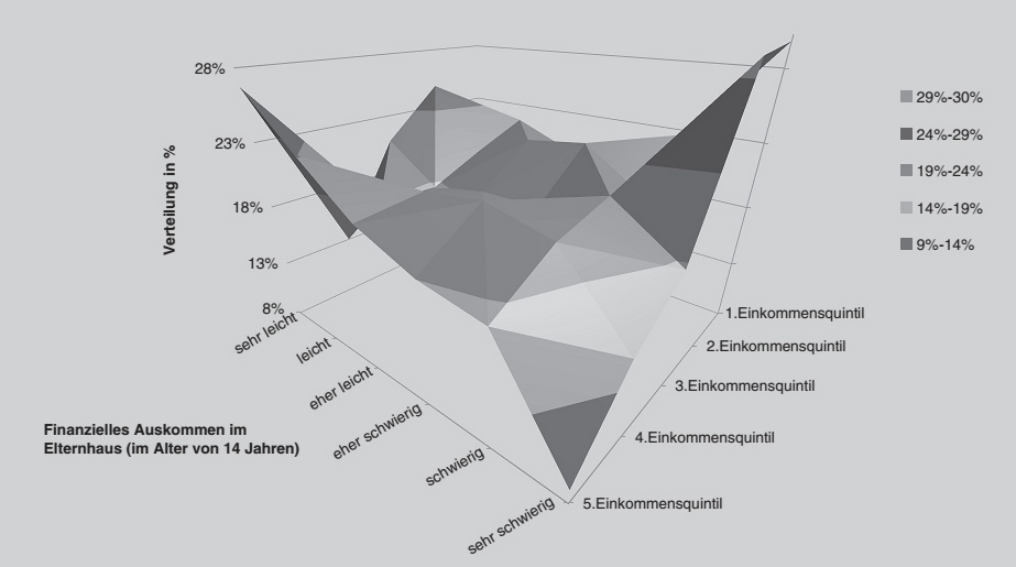


Abbildung 23: Quelle: Statistik Austria/EU SILC 2011

Dieser Befund ist in doppelter Hinsicht interessant:

1. Wie auch die Autoren hinweisen, müssten bei einer vollständigen sozialen Mobilität diese Prozentsätze jeweils 20% betragen.
2. Was von den Autoren nicht weiter verfolgt wird, ist die Tatsache, dass die Mobilität nach unten offensichtlich geringfügig größer ist als jene nach oben (9% zu 14%). Dieser Unterschied von 5 Prozentpunkten ist angesichts der Stichprobe der durchgeführten Untersuchung von 6.792 Fällen beachtlich und ebenfalls als überzufällig zu betrachten.

HARTMANN weist zudem anhand von Netzwerkanalysen nach, dass „von einer Leistungsgesellschaft keine Rede sein kann“[30], sondern Karrieren statistisch signifikant von Netzwerken abhängig sind, die unter anderem auch über die bestehende

30 Vgl. Hartmann (2002)

Zugehörigkeit der Elterngeneration zu elitären Gruppen geprägt sind. In einer Vollerhebung der Lebensläufe von 6.500 promovierten Ingenieuren, Juristen und Wirtschaftswissenschaftlern der Promotionsjahrgänge 1955, 1965, 1975 und 1985 verfolgte Hartmann die soziale Herkunft der Promovierten und recherchierten den beruflichen Werdegang dieser Personen. Das Resultat: Kinder aus dem gehobenen Bürgertum haben gegenüber jenen aus der Arbeiterschicht eine um 46% höhere Chance später in Führungspositionen aufzusteigen, Kinder des Großbürgertums eine um rund 100% höhere Chance.

Die Maßzahlen der sozialen Segregation – gemessen an der Weitergabe sozioökonomischer Distanzen über Generationsgrenzen hinweg – zeigt einen klaren Befund nicht nur bestehender, sondern tendenziell wachsender Unterschiede. Der wesentliche Punkt dabei ist jedoch der, dass die von Wirtschaft und Politik propagierten Lösungsansätze zur individuellen wie gesamtgesellschaftlichen Überwindung dieser Distanzen – vor allem über das Versprechen der Leistungsgerechtigkeit in einer Leistungsgesellschaft für die Gesellschaft als Ganzes empirisch falsifiziert sind.

Berufliche Mobilität stellt einen Imperativ hochentwickelter Ökonomien dar. Nicht nur im im Bereich qualifizierter Arbeitsprofile, der Forschung oder dem Management. Zu unterscheiden ist zunächst zwischen folgenden Formen beruflicher Mobilität:

a) inhaltlich und formale berufliche Mobilität, als Fähigkeit sich auf neue Arbeitsanforderungen einzustellen, die dafür erforderlichen Erkenntnisse zu erwerben und anzuwenden,

b) inner- und außerbetriebliche Mobilität, als die Möglichkeit sich bein bestehenden Arbeitgeber oder durch Wechsel des Arbeitgebers weiterzuentwickeln,[31]

c) räumliche Mobilität im Sinne von Pendlermobilität, d.h. der Möglichkeit einen vom Wohnort weit entfernten liegenden Arbeitsort aufzusuchen und regelmäßig (täglich, wöchentlich, monatlich oder in anderen periodischen Abständen) wieder zum Wohnort zurückzukehren, ohne diesen aufzugeben, sowie

d) räumliche Mobilität als Fähigkeit seinen Wohnsitz nach der Verfügbarkeit von Arbeit zu richten und diesen gegebenenfalls zu verändern.

31 Vgl. Hacket (2009)

Im Bereich der beruflichen Mobilität beschreibt Segregation den Zusammenhang zwischen ökonomischen bzw. sozialen Status, Einkommen, Ausbildung und der formalen und/oder räumlichen Mobilität.

Gemäß einer Erhebung des ING international Survey ist in Österreich die Bereitschaft zur räumlichen beruflichen Mobilität vor allem engpassgetrieben. In den Bundesländern Kärnten und Burgenland ist die Bereitschaft den Wohnort zugunsten der Arbeit zu ändern mit 26 bzw. 25% am höchsten, in Vorarlberg (8%) und Tirol (16%) am niedrigsten.

Auf Ebene der EU betrachtet, zeigt sich hingegen ein anderes Bild: zwischen 1995 und 2005 hat sich das Bildungsniveau der EU-Ausländer (d.h. jener Personen, die nicht in ihrem EU-Heimatland, jedoch innerhalb der EU arbeiten) merklich erhöht.

> *„Während Mitte der 1990er Jahre nur 14,3% der EU–internen Migranten einen Hochschulabschluss hatten, waren es im Jahre 2005 bereits ein Viertel. Das wichtigste Forschungsergebnis jedoch ist das Folgende: Während 1995 mehr heimische Einwohner einen Hochschulabschluss hatten als EU–Ausländer, hat sich diese Situation bis 2005 umgekehrt."*[32]

Dies impliziert zweierlei: 1) es ist ein deutlicher Trend zu Bildungsmigration zu erkennen, der darauf beruht, das erworbene Bildungsniveau möglichst lukrativ einzusetzen zu wollen – unabhängig vom Land, in dem die Bildung erworben wurde. Es bedeutet aber 2) auch, dass zunehmende Bildungsmobilität jenen zugutekommt, die aus persönlichen Gründen dazu in der Lage sind. Personen, die aus familiären Gründen oder wegen der damit verbundenen Investitions- und Nebenkosten (Wohnung, Reisekosten, Kosten für Kinderbetreuung, Berufstätigkeit des Partners) nicht mobil sind oder sein können, sind aus dieser Entwicklung ausgeschlossen. Der segregative Effekt beruflicher Mobilität ist darin zu sehen, dass dieses Modell eine selektive Funktion ausübt und jene Personen bevorzugt, die aufgrund ihrer Ungebundenheit oder wirtschaftlich günstigen Ausgangslage besser in das Muster der Bildungsmobilität passen. Personen hingegen, die eine familiäre Bindung oder Verpflichtung haben, die eine berufliche Mobilität erschwert, sind ebenso eingeschränkt wie Personen, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Situation eine höhere Standortbindung haben. Sofern berufliche Mobilität tatsächlich einkommensmehrend wirkt, ist von einer Vertiefung der Kluft zwischen den „Mobilen" und den „Immobilen" auszugehen.

32 Recchi/Baldoni/Francavilla et al. (2006) S.4

Bildungsmobilität ist eng mit sozialer Mobilität verknüpft, jedoch als eigenständiger und empirisch gut erfasster Bereich zu sehen. Unter Bildungsmobilität wird vor allem der Zusammenhang zwischen Bildungsstatus der Generation der Eltern und der Generation der Kinder verstanden (intergenerationelle Bildungsmobilität). Eine hohe Bildungsmobilität liegt dann vor, wenn der formale Bildungsstand der Kinder weitgehend vom formalen Bildungsstand der Eltern abgekoppelt ist.

Die Situation der Bildungsmobilität in Österreich ist, vergleichbar mit der sozialen Mobilität, statistisch gesehen nur schwach ausgeprägt. Typischerweise haben Kinder nach Abschluss ihrer Ausbildung tendenziell ein vergleichbares Bildungsniveau wie ihre Eltern. In Österreich haben den formal gleichen Bildungsabschluss wie ihre Eltern, der Ausdruck für den Grad der „Vererbung“ ist, 53% der nicht mehr in Ausbildung stehenden jungen Erwachsenen (Männer 55%, Frauen 51%). Für junge Erwachsene besteht somit eine höhere Wahrscheinlichkeit, einen gleichwertigen als einen höherwertigen Bildungsabschluss als die Eltern zu erreichen. Unter Berücksichtigung der Möglichkeit des Bildungsabstiegs, hatten 70% der jungen Erwachsenen einen niedrigeren oder gleichem Bildungsabschluss und nur 30% einen höheren Bildungsabschluss als die Elterngeneration.[33]

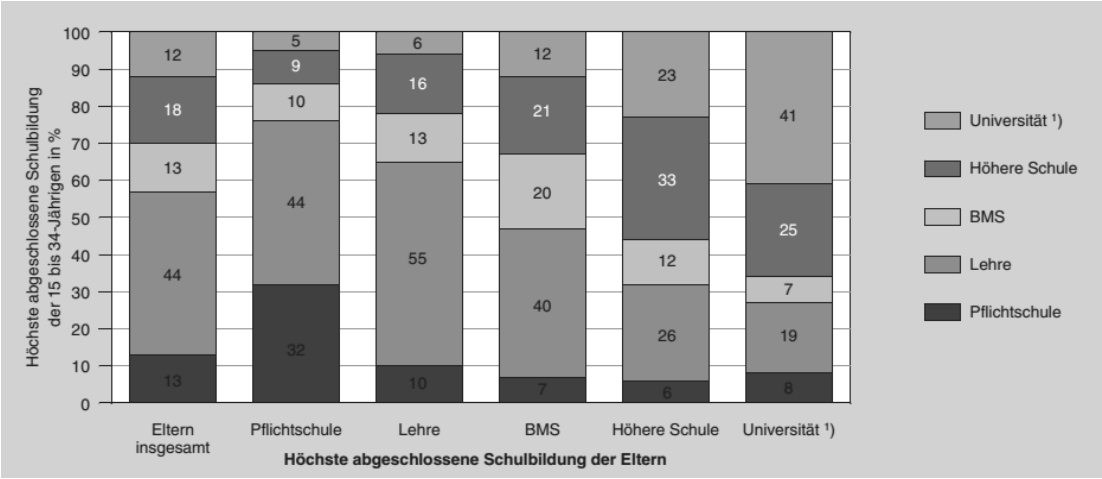


Abbildung 24: Bildungsmobilität in Österreich. Quelle: Statistik Austria

Weitgehend unbeachtet in der öffentlichen Diskussion dieser Daten ist die Tatsache geblieben, dass an den Enden der Bildungsverteilung die Wahrscheinlichkeit eines „Bildungsabstieges“ größer ist als jene eines Bildungsaufstieges: So erreichen zwar 5% der Kinder von Eltern mit Pflichtschulabschluss selbst einen Hochschulabschluss und 9% noch einen Abschluss an einer höheren Schule, in umgekehrter Richtung haben 8%

33 Knittler (2011) S. 256

der Kinder von Eltern mit Universitätsabschluss nur einen Pflichtschulabschluss und sogar 19% einen Lehrabschluss.

Auch wenn Bildung weitgehend intergenerationell weitergegeben wird, so ist doch auch die Tendenz deutlich sichtbar, dass – in relativen Anteilen betrachtet – die ererbte Bildungselite ausgedünnt wird. Führt man dieses Ergebnis mit den Ergebnissen zur sozialen Mobilität zusammen, so resultiert daraus eine kleiner werdende Schicht von Personen, die Bildung und sozialen Status der Elterngeneration mitnehmen und somit auch die von Hartmann beschriebenen Vorteile der Netzwerke für die eigene Karriere beanspruchen können. Da der Anteil der Personen mit höherem Bildungsabschluss absolut gesehen zunimmt, entsteht unter diesen eine kleiner werdende Elite und eine wachsende Gruppe von Personen, die zwar formal einen höheren Bildungsabschluss hat, diesen aber aufgrund mangelnder Vernetzung nicht vergleichbar gut für ihre Karriere nützen kann.

4.3 Makroepidemiologische und gesundheitliche Segregation

Daten zur gesundheitlichen Segregation sind vor allem in sozialpsychologischen Verhaltensstudien und in der medizinischen Literatur zu finden. Demnach ist das Ernährungsverhalten „niedrigerer“ sozialer Schichten von prosperierenden sozialen Gruppen klar unterscheidbar. Gruppen mit niedrigerem sozioökonomischen Status zeigen eine signifikant höhere Tendenz zu Instant- und Convenienceprodukten, zu kalorienhaltigen Speisen und Getränken sowie zu einer erhöhten Kalorienaufnahme mit den entsprechenden langfristigen Folgewirkungen für Herz-Kreislauf und Stoffwechsel. So beschreibt LEHMKÜHLER (2002) anhand einer qualitativen Studie, dass das Ernährungsverhalten von Familien mit niedrigen Einkommen deutlich von jenem der Familien mit höheren Einkommen abweicht. Lehmkühler sieht die Ursachen sowohl in knappen finanziellen Ressourcen, als auch in fehlendem Wissen über Ernährung sowie in der mangelnden Fertigkeit im Umgang bei der Verarbeitung von Lebensmitteln.

Sowohl an den unteren als auch an den oberen Enden der Gewichtsskalen ist ein direkter Zusammenhang zwischen sozialen Normen und den Normen von sozialen Teilgruppen zu erkennen, wenngleich auch z.B. Adipöse, die verstärkt in einkommensschwachen Haushalten anzutreffen sind, von der insgesamt steigenden Lebenserwartung profitieren (vgl. KLOTTER 2007).

KESSNER (2007) beschreibt den kausalen Zusammenhang zwischen sozialem Status und Ernährungsverhalten, der letztendlich zu einer signifikanten Unterscheidung physiologischer Merkmale führt.

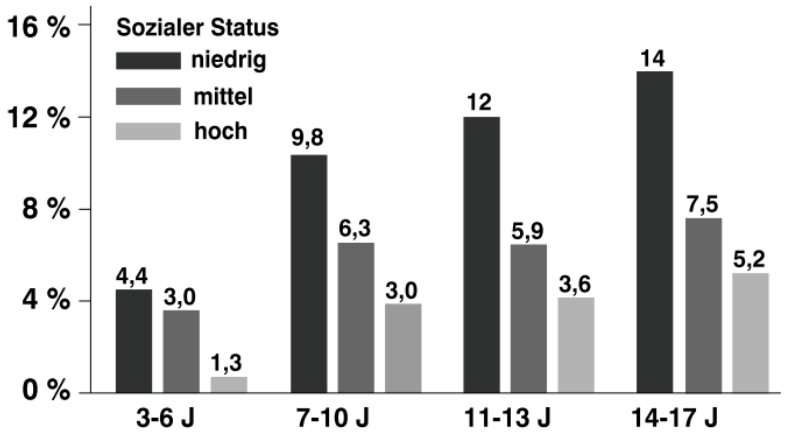


Abbildung 25: Häufigkeit von Adipositas nach Sozialstatus. Quelle: Kessner 2007. Grafik: UGB-Forum 2/07

„Arme Kinder essen weniger Vollkornbrot, Obst und Gemüse und greifen dafür häufiger zu Limonade, Chips und Fast Food.“[34] Die Folgen sind nicht nur ein gehäuftes Auftreten von Übergewicht, sondern auch der Verlust sozialer Kontakte. Diese gehen infolge mangelnder finanzieller Mittel für Freizeitausgaben verloren, andererseits auch durch die mit Adipositas verbundene Bewegungsunfreudigkeit. Eine weitere Ursache sieht KESSNER auch in der Tatsache, dass Eltern in armen Haushalten „ihren Kindern etwas Gutes tun [wollen], um sie für armutsbedingte Belastungen zu entschädigen und ihnen den Außenseiterstatus in Schule und Kindergarten zu ersparen. So landen eher Marken-Schokoriegel und fettige Snacks im Schulranzen als Käsebrot und Apfel.“[35]

MUFF und WEYERS (2010) führen in einem Review mehrerer Studien als Ursachen schichtspezifischer Ernährung und Gesundheit die folgenden Faktoren an:

- Fehlende finanzielle Ressourcen (Energiedichte Nahrung ist oft günstiger),
- armutsbedingte Lebensmittelknappheit,
- Erwerbsstatus (Erwerbslosigkeit korreliert mit stressbedingter Fehlernährung),
- Einflüsse aus dem Wohnumfeld (aus Armutsgebieten sind Geschäft mit Produkten guter Qualität schlechter erreichbar),
- Ernährungswissen,

34 Kessner (2007) S.90
35 Ebenda S.91

- Selbstwirksamkeitserwartungen,
- soziale Unterstützung (mangelnde emotionale Unterstützung bei durch Armut isolierten Personen),
- Ernährungsbewusstsein (korreliert mit dem Empfinden subjektiver Wichtigkeit),
- Körperbild (Körperideale sind schichtspezifisch geprägt, je höher die soziale Schicht, umso höher der Anforderungen an das Erreichen eines Schlankheitsideals) und
- Sozialisation von Ernährungsgewohnheiten (über die Verhaltensmuster der Elterngeneration)

Vergleichbare Unterschiede gibt es auch in der aktiven Gesundheitsvorsorge durch Bewegung und Sport: je höher die soziale Schicht, desto bewusster und aktiver das Sport- und Bewegungsverhalten. ENGELS und THIELEBEIN (2011) untersuchen anhand von demoskopischen Daten die Partizipation Jugendlicher an institutionalisierten sportlichen Aktivitäten und kommen zu dem Schluss:

> *„Die soziale Herkunftsschicht scheint ein wesentlicher Einflussfaktor zu sein, der die Mitgliedschaft in einem Sportverein mitbestimmt. Die schichtspezifische Analyse zeigt, dass lediglich ein Drittel der Kinder aus der Unterschicht, hingegen 81 Prozent der Kinder aus der Oberschicht in einem Sportverein aktiv sind.“*[36]

KLEIN, FRÖHLICH, EMRICH (2011) kommen anhand von eigenen Felduntersuchungen zu einem ähnlichen Ergebnis und erweitern die Aussage dahin gehend, dass – ähnlich wie beim Ernährungsverhalten – die Sozialisation durch die Elterngeneration starken Einfluss auf das Verhalten der Folgegeneration hat[37]. Die Annahme einer Egalisierung des Sportverhaltens wird zurückgewiesen: „*In der Gesamtschau bestätigen die Befunde somit nicht die These, dass sich soziale Ungleichheit im Sportverhalten kaum noch oder gar nicht mehr auswirke (Cachay & Thiel, 2008; Schimank & Schöneck, 2006).*“[38]

Zudem ist gerade bei sportlichen Aktivitäten eine deutliche Segregation der je nach sozioökonomischen Status bevorzugten Sportarten zu erkennen. Viele Sportarten haben durch ihre Eintrittskosten nicht nur ökonomisch selektiven Charakter, als Knotenpunkte für soziale Netzwerkaktivitäten stellen diese selbst einen segregativen Verstärker dar.

Wie sowohl anhand von Datenmaterial als auch durch Einzelstudien belegt ist, findet die ökonomische Segregation ihr Spiegelbild in der gesundheitlichen Segregation. Es ist daher angebracht von einer gesundheitlichen Segregation zwischen gesundheitlich gefährdet und gesundheitlich geschützt auszugehen. HOJNI und DÜR

36 Engels/Thielbein (2011) S. 11
37 Klein/Fröhlich/Emrich (2011) S. 74
38 Ebenda S. 74

(20011) fassen den Zusammenhang zwischen sozialem Status und Gesundheit insofern zusammen, als sie folgern, dass die sozioökonomische Ungleichheit in einer Population auch zu einer ungleichen Verteilung von Gesundheit in derselben Population führt. Dieser Zusammenhang wird daraus erklätr, dass ärmere Bevölkerungsschichten im Allgemeinen Entbehrungen wie schlechte Arbeits- und Wohnbedingungen, mangelnde Ausgewogenheit in der Ernährung, zu wenig ausgleichende Bewegung, belastende familiäre Verhältnisse usw. hinnehmen müssen, was zu einem verstärkten Auftreten von physischen und psychischen Erkrankungen in diesen Bevölkerungsgruppen führt. Es wird auch darauf hingewiesen, dass empirische Studien zeigen, dass dieses Phänomen nicht nur auf die Ärmsten der Armen beschränkt ist, sondern gestuft in allen sozialen Schichten einer Population vorzufinden ist.[39]

Für die Zukunft, sowohl der einzelnen Personen, als auch der Gesellschaft, ist diese Entwicklung untrennbar mit einer Zunahme von Folgekosten für die Behandlung, Folgekosten durch Arbeitsausfall und geringerer Lebenserwartung für einzelne soziale Gruppen verbunden. Diese Zunahme an Folgekosten muss in der Folge durch steigende Beiträge in das Versicherungssystem (gleich ob staatlich oder privat organisiert), durch Leistungsreduktion oder durch Leistungsverzicht ausgeglichen werden. In jedem Fall werden die Kosten der gesundheitlichen Segregation an die Gesellschaft weitergegeben, d.h. der Wohlstandsgewinn einer Telgruppe muss von der Gesamtheit getragen werden: entweder durch zusätzliche Kosten oder durch Lestungseinschränkungen.

4.4 Weitere Indikatoren zur Segregation

Segregation der Kulturnutzung

In kaum einem anderen Bereich ist soziale Segregation deutlicher und einfacher zu erkennen, wie in der Kulturnutzung. Die kulturelle Segregation nimmt zudem zu und verfestigt sich[40]. Die Teilung in „elitäre“ Kultursektoren (Oper, klassische Konzerte, Theater, Vernissagen,...), Breitenkultur (Volksmusik, moderne U-Musik im weitesten Sinne, mit Einschränkung auch Kino) und vor allem kulturabstinente Personen, deren kulturelle Partizipation auf Fernsehen und nunmehr Internet beschränkt ist[41], nimmt stetig zu.

39 Hojni/Düe (2011) S. 226
40 Opaschowski/Zellmann (2005) S. 211f
41 Knüsel (2005) S. 9

GERHARDS analysiert auf Basis empirischer Daten aus dem Eurobarometer 67.1 von 2007 den Zusammenhang zwischen hochkultureller Nutzung und sozioökonomischer Klasse auf Grundlage der Berufstätigkeit. Unterschieden wird in Angestellte und selbstständige „Professionals“ (Ärzte, Architekten, Rechtsanwälte, Hochschullehrer…), in höhere und mittlere Leitungskräfte (Direktoren, Manager, Abteilungsleiter,…), weiters in Selbstständige, Geschäfts und Firmenbesitzer sowie Handwerker, in mittlere Angestellte und Facharbeiter und zuletzt in Arbeiter und Angestellte. Die Analyse kommt, gestützt durch eindeutige Regressionswerte, zu dem Schluss, dass „die Klasssenlage einer Person und ihre Verfügung über institutionalisiertes und inkorporiertes Kapital entscheidend über die Praktizierung eines hochkulturellen Lebensstils“[42] bestimmt. GERHARDS unterscheidet mit BORDIEU drei Formen von Kapitalien, die für die Ausprägung der Kulturnutzung entscheidend sind:

- Das ökonomische Kapital, das für die wirtschaftliche Leistbarkeit der Kulturnutzung entscheidend ist.
- Das soziale Kapital, das sich aus Beziehungsnetzwerken ergibt, der Erwirtschaftung von neuen Beziehungen und zum Erwerb von ökonomischem Kapital genützt werden kann und zu dessen Pflege Kulturnutzung ein wesentlicher Bestandteil sein kann (gemeinsames Besuchen von Veranstaltungen, Kommunikation über Kultur).
- Das kulturelle Kapital, das sich unterteilt in: a) seine institutionalisierte Form, d.h. Schulbildung, Bildungszertifikate, die den Zugang zu bestimmten Berufen und somit sozialen Schichten ermöglichen, b) das objektivierte kulturelle Kapital in Form des Besitzes von Kulturartefakten (Bücher, Gemälde, Skulpturen,…) sowie c) das inkorporierte Kulturkapital in Form der Fähigkeit ästhetische Kriterien anzuwenden und das zum festen Bestandteil der Person wird.

Kulturnutzung hat eine wesentliche kommunikative Funktion: Durch die Kommunikation über genutzte Kulturangebote und deren Inhalte unterscheiden und differenzieren sich soziale Gruppen. Damit einher gehen Verhaltensriten, deren soziales Schichtspezifikum deutlich stärker ist als die verbindenden Interessenspezifika über sozioökonomische Grenzen hinweg.

Die Segregation der Kulturnutzung nimmt demzufolge ihren Anfang in der Prädisposition, die durch das Elternhaus vorgegeben wird. Sie wird durch die Wahl der

42 Gerhards (2008) S 723

Schulform und spezieller zusätzlicher Ausbildungen[43] weiter verfestigt und später durch die gemeinsamen Interessen innerhalb des sozialen Umfeldes und der sozialen Netzwerke[44] weiter gepflegt werden. Personen, die aus ökonomischen Gründen, aus Gründen der Kulturferne des Elternhauses oder über den sozial getriebenen Kontakt durch den Beruf keinen Zugang zur Hochkultur haben, werden diesen auch in späteren Leben mit deutlich geringerer Wahrscheinlichkeit bekommen. Dies führt einerseits zu einer Verfestigung der Rollen innerhalb der eigenen Generation der Betroffenen, andererseits mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer Weitergabe dieser Rollen an die nachkommenden Generationen. Letzteres sowohl über den familiären Kanal als auch über die Wahl der Bildungsinstitutionen.

43 Im Speziellen sind das: Musikinstrumente, Gesang oder Schauspielunterricht aber auch die Wahl bestimmter Sportarten oder Verfügbarkeit von Zeitungen und Zeitschriften.

44 Der Terminus „soziale Netzwerke“ bezieht sich hier NICHT auf jene des Internets!

5 Ursachen der Segregation – eine interdisziplinäre Betrachtung

Wie anhand empirischer Daten gezeigt werden konnte, wirkt Segregation in vielfältiger Weise auf die gesellschaftliche Realität ein. Umgekehrt wirken diese Segregationseffekte auf die Ökonomie zurück, so das ein Kreislauf von Ursache und Wirkung entsteht. In den von Segregation maßgeblich betroffenen Staaten und ökonomischen Bereichen entsteht durch die Konzentration wirtschaftlichen Wachstums ein Engpass, der die relativen Preise erhöht, bzw. die Qualität der erhältlichen Güter und Dienstleistungen reduziert.[45] In einem segregativen Markt muss man für Güter oder Dienstleistungen entweder steigende Preise bezahlen oder Abstriche bei der Qualität machen. In anderen Worten: auch auf der Güterseite spaltet sich der Markt in ein Oben und ein Unten: entweder Qualitätsprodukte zu hohen Preisen oder Produkte minderwertiger Qualität zu geringen Preisen. Die Segregation wirkt sowohl einkommens- als auch konsumseitig.

Der Zugang zu gesellschaftlich knappen Gütern und Dienstleistungen wird zu einem entscheidenden Faktor, wobei die Möglichkeit durch das Einkommen, Vermögen und persönliche Möglichkeiten diesen Zugang zu optimieren entscheidend dafür sind, mit den Rahmenbedingungen zurechtzukommen. Da die Allokation von Gütern „durch eine Auktion oder deren Äquivalent erfolgt, wird der Anteil des Einzelnen nicht durch seine absolute, sondern seine relative Verfügung über die bei der Auktion eingesetzten ökonomischen Ressourcen bestimmt. [...] wenn also das eigene Einkommen unverändert bleibt, während dasjenige anderer Personen steigt, werden die eigenen Möglichkeiten auf dem Positionsgütersektor schrumpfen.“[46] Individueller Wohlstand wird so zu einem Wettrennen im Wettbewerb mit den Anderen. Da wird es nicht weiter verwundern, dass das Bild des Sprinters (oder wahlweise des Marathonläufers) als Metapher allgegenwärtig ist. Überhaupt haben sich Sport und Wettkampf als Metapher für die Wirtschaft eingebürgert. Man kann wohl zu Recht annehmen, dass diese Metapher nicht nur ein Abbild der Wahrnehmung der Situation ist, sondern auch die Wahrnehmung der Gesellschaft prägt und so die kommenden Generationen sozialisiert.

Während vor einigen Jahren noch deutlich zwischen der wirtschaftlichen Realität der Gesellschaft und dem privaten Bereich gesprochen wurde - Millendorfer (1978) benutzt in diesem Zusammenhang die Begriffe Lebensbereich und Systembereich -

45 Hirsch (1980) S. 150
46 Ebd.

weicht diese sachliche Sicht immer mehr einer Integration der Bereiche. Wirtschaft ist zunehmend omnipräsent, die Ökonomisierung aller Lebensbereiche ist die logische Folge. Folgerichtig ist es daher notwendig bei der Betrachtung der Ursachen der Segregation über den wirtschaftlichen Tellerrand hinaus zu sehen und eine interdisziplinäre Perspektive auf die „Wirtschaft der Gesellschaft als autopoietisches System“[47] zu entwickeln, um die Ursachen und Wirkwege der Segregation erkennen zu können. Der Bogen der möglichen Betrachtungswinkel erstreckt sich von der historischen Perspektive bin hin zu generativen und evolutionsbiologischen Aspekten.

5.1 Das Erbe der Evolution

Es gibt eine Reihe von Erbstücken, die Menschen von der Evolution mitbekommen haben, die in einer technisierten und formalisierten künstlichen Umwelt nachwirken. Es sind dies unter anderem:

- unsere physische wie psychische Ausstattung als Jäger,
- unsere Fähigkeiten zur Wahrnehmung der Umwelt
- unsere Fähigkeit zur Wahrnehmung von Abstraktem
- unser Umgang mit Vertretern der eigenen Art
- der Umgang mit Erfolg und Lustgewinn

Jäger im Nadelstreif

In Anlehnung an Günter OGGERS (1995) Nieten im Nadelstreif und deren kritisierten Verhaltensmustern könnte man sinngemäß auch von archaischen Jägern im Nadelstreif sprechen. Durch unser stammesgeschichtliches Erbe sind wir darauf geprägt bei der Jagd Ängste und Bedenken zurückzustellen, um an die begehrte Beute zu kommen. Für unsere Vorfahren hing das Leben von dieser Fähigkeit ab. Nur so konnten sie Tiere erlegen, die wesentlich kräftiger, größer und gefährlicher waren als sie selbst. Stammesgeschichtlich ist dieses Erbe alt und reicht bis zum *Homo Habilis*, vor zwei Millionen Jahren zurück.[48] Als Jäger standen die (frühen) Menschen nicht nur vor der Aufgabe selbst Beute zu machen oder Aas zu finden, sie jagten sie gegebenenfalls auch anderen Carnivoren ab und mussten die Beute gegen andere verteidigen. In späterer Folge haben sich zwar die mit der Jagd verbundenen, für das Überleben vorteilhaften Fähigkeiten der Waffenproduktion und der sozialen (Jagd)Kooperation gemeinsam mit

47 Luhmann (1984)
48 Allman (1994) S. 273

dem Gehirn entwickelt, die Grundgleichung Jagd = Beute = Überleben ist aber geblieben. Selbst in unserem Sprachgebrauch finden sich noch zahlreiche Metaphern der Jagd wieder: Wir jagen dem Erfolgen nach, besiegen unsere Gegner, sammeln die Beute ein.

Dieses Erbe prägt auch heute noch, in einer auf Wettbewerb ausgerichteten Wirtschaftssituation, unsere Entscheidungen und unsere Handlungen. Nur ist der Gegner nicht mehr ein Mammut, sondern ein anderer Marktteilnehmer, ein anderes Unternehmen. Die physiologischen Reaktionen, die in unserem Körper ablaufen, sobald wir uns auf Jagd befinden, sind auch noch immer da: hormonell ist der Körper in Alarmbereitschaft, instinktive Handlungen des Stammhirns überlagern im Notfall die behäbige Großhirnrinde. Wenn wir jagen, fokussiert sich unser Auge auf die Beute, wir bekommen einen Tunnelblick, was um uns vorgeht nehmen wir weniger war. Der andere Mensch wird entweder zum Jagdgefährten oder zum potenziellen Gegner im Kampf um die Beute.

Im Kampf um Markt und Marktgewinne treten die daraus resultierenden Verhaltensmuster wieder zutage: Wir haben Geschäftspartner oder Gegner im Kampf um die Beute, der nun der Kunde ist; wir haben so lange nur unser Geschäftsziel und unseren Gewinn vor Augen, bis wir feststellen, dass wir in der Zwischenzeit unsere Umwelt zerstört haben, aber wir fühlen uns dank Adrenalinkick trotzdem großartig, wenn wir einen Sieg erringen konnten oder hungern – entweder tatsächlich oder in übertragenem Sinne – dem nächsten Erfolg entgegen. Zu den üblichen Formulierungen von Human Resource Managern bei Bewerbungsgesprächen gehört deshalb auch die Frage, ob die Job-Aspiranten auch hungrig genug sind, um einen guten Mitarbeiter abzugeben. Denn nur hungrige Jagdgefährten bieten optimale Aussicht auf Erfolg. Dass diese dann beim Teilen der Beute auch die schärfste Konkurrenz sein können, ist eine andere Frage, der wir durch entsprechende Hierarchien begegnen. Hierarchien, die wir an der Größe des Beutestücks erkennen, das die Jagdgefährten erhalten. Doch heute sind das nicht mehr oder weniger große Fleischstücke, heute sind das mehr oder weniger große Zahlen auf unseren Kontoauszügen.

Kleine oder große Zahlen

Unsere evolutionäre Ausstattung hat uns die Fähigkeit mitgegeben Beute anhand ihrer Größe einzuschätzen, ob sie als Nahrung ausreichend ist oder nicht ist. Eine entsprechende Anlage für die Wahrnehmung von großen, noch größeren oder sehr

großen Zahlen scheint die Evolution nicht hinterlegt zu haben. Wir messen deshalb die Größe unserer in Zahlen ausgedrückten Beute, also des Geldes, das wir noch dazu nicht einmal mehr physisch bei uns tragen müssen, sondern in Form von immer gleichgroßen Plastikkarten zu sehen bekommen, nicht mehr an einem realen Gegenstand, sondern allenfalls an der Länge der Zahl am Kontoauszug.

Es ist immer wieder verwunderlich die Reaktionen der Menschen zu beobachten, wenn man die Vermögensverhältnisse in der Welt nicht durch Zahlen, sondern durch physische Größenordnungen gegenüberstellt. Da sind auf der einen Seite die Ärmsten in unserer Welt, deren Vermögen allenfalls aus einer Schale Reis in deren Hand besteht. Da ist der europäische oder amerikanische Durchschnittsbürger, dessen Vermögen in Form kleiner Münzen in einen mittelgroßen Umzugskarton passt. Und da ist das Vermögen der erfolgreichsten Jäger unserer Gesellschaft, mit dem mehrere Ballsäle bis unter die Decke gefüllt werden könnten.

Erst wenn wir die Differenzen in unserer Gesellschaft in dieser physischen Form vor Augen gehalten bekommen, erlaubt uns unser evolutionäres Erbe eine echte Vorstellung von Segregation zu bekommen. Denn diese Differenzen waren anlagenseitig nie vorgesehen: die Beute, die einst nicht zeitnah verbraucht wurde, verdarb oder wurde von anderen gegessen. Die Fähigkeit eine Beute langfristig zu konservieren, ist kein stammesgeschichtliches, sondern erst ein kulturgeschichtliches Erbe, dass maximal 15-20.000 Jahre zurückreicht, in ausgeprägter Form aber erst im Neolithikum vor 10-12.000 Jahren auftritt.

Ein Mehr an mehr ist nur mehr

Zu unserer physiologischen Grundausstattung gehört auch, dass wir zunehmende Reizstärken nicht linear, sondern exponentiell wahrnehmen. Dieses grundlegende psychologische und von Weber und Fechner entdeckte Gesetz besagt nicht anders, als dass eine Reizsteigerung erst dann von uns als gleichmäßig (linear) wahrgenommen wird, wenn sich der auslösende Reiz vervielfacht. Eine Grenzfunktion ist von Weber und Fechner allerdings nicht dokumentiert worden: Wenn ein Reiz einen physiologischen Grenzwert überschreitet, wird dieser nicht mehr als Steigerung empfunden, sondern als Störung, zum Beispiel in Form von Schmerz. D.h., wenn wir den Lautsprecher unserer Stereoanlage aufdrehen, benötigen wir, um annähernd die doppelte Lautstärke zu empfinden, die vierfache Energie - das allerdings nur so lange bis die Wahrnehmung der Töne zu Schmerz (ab ca. 140 dB) wird.

Dieser Zusammenhang scheint auch für ideelle Begriffe wie Glück zu gelten. Das subjektive Glücksempfinden wächst mit dem Logarithmus des Wohlstandes ausgedrückt in Einkommen. Allerdings: einen schmerzhaften Grenzwert für Glück scheint es nicht zu geben. Und damit auch keinen Grenzwert für die Beute (=das Geld) das wir dafür einsetzen können, so es zur Verfügung steht. Unsere evolutionäre Ausstattung erfordert es, um etwas mehr Glück empfinden zu können, die dafür eingesetzten Geldmittel (und die sind in einer kommerzialisierten Umwelt in einem weiten Bereich erforderlich) exponentiell zu steigern. Was für wenige möglich sein mag, ist für eine Gesellschaft als Ganzes, nämlich das eingesetzte Einkommen oder Vermögen exponentiell zu steigern, nicht mehr möglich. Solange Geld und Glück so eng verknüpft sind, wird es immer einen Teil von Menschen geben, die viel mehr Geld zu etwas mehr Glück machen können und dadurch anderen etwas mehr Geld für viel mehr Glück vorenthalten. Wobei dieses Vorenthalten durchaus nicht in böser Absicht erfolgt, sondern sich aus der Logik des Wirtschaftssystems und der verfügbaren Geldmenge ergibt.

Erfolg und Lust

Jagderfolg ist in vielfacher Weise mit Lustgewinn verbunden: Der Hormonhaushalt signalisiert Entwarnung bei gleichzeitiger Erwartung von Nahrung. Ausreichende Nahrung signalisiert physische Sicherheit, die Reproduktionserfolg wahrscheinlicher macht und wieder Lustgewinn bringt. Was für unsere Stammesvorfahren nur auf direktem Wege erreichbar war und in einem engen natürlichen Verhältnis zwischen Aufwand und Gewinn stand, ist in einem technologischen Kulturumfeld weitgehend entkoppelt. Trotzdem kann man davon ausgehen „dass unser Lust-Unlust-Mechanismus noch immer auf die Lebensbedingungen der Jäger und Sammler zugeschnitten ist.“[49]

Nur: Die Lustprämie kann jetzt auch technisch gestützt abgeholt werden. Ein guter Teil unseres Wirtschaftssystems beruht darauf Lustprämien-Surrogate und -Simulationen bereitzustellen – zum Teil legal, zum Teil illegal. „Ein Beispiel sind Drogen wie Opium, dass die Ausschüttung körpereigener Endorphine simuliert, ohne dass ein geeigneter Anlass besteht. Ein anderes Beispiel ist Süßstoff, der dem Körper energiereiche Kohlehydrate verspricht, aber nicht liefert.“[50] Im Wirtschaftssystem kommt diesen Lustprämien-Herstellern eine besondere Rolle zu: Die Surrogate können technisch zu niedrigen Kosten hergestellt werden (z.B. Getränke, die Süßstoffe

49 BOAS/Club of Vienna (2010) S.15
50 Ebd. S.16

enthalten) und mit gutem Gewinn verkauft werden, was die ursprünglichen Jäger zu Opfern der Beute macht. Deren Hersteller werden zu Jägern von Jägern (die sich an Surrogaten vergreifen) und profitieren dadurch doppelt. Das bedeutet: Unser evolutionäres Erbe führt uns durch Täuschung in einen Kreislauf. Ein Teil der Jäger jagt nicht mehr seine angestammte Beute, sondern steigt durch die technische Hilfe der Herstellung von Beutesurrogaten auf der Nahrungsleiter eine Stufe nach oben und bedient sich an jenen, die statt der echten Beute diese Surrogate konsumieren. Da die Surrogate trotzdem bezahlt werden müssen, sind die Surrogatkonsumenten darauf angewiesen den erforderlichen Einsatz mühsam an anderer Stelle zu beschaffen, was die Neigung sich erneut durch Surrogate zu belohnen verstärkt.[51] Zahlreiche Marktstudien belegen darüber hinaus, dass die typischen Konsumenten von Lustprämien-Surrogaten Menschen sind, die auf der sozioökonomischen Leiter weit unten stehen, sei dies in der ersten, zweiten oder dritten Welt[52]. Da durch dieses Verhalten aber der Gewinn derer verstärkt wird die die Surrogate herstellen oder handeln, wächst die Distanz weiter.

5.2 Das Erbe der Geschichte

Segregation ist keine Erfindung der Neuzeit. Aus der Geschichte wissen wir, dass die Strukturen früher Hochkulturen stark hierarchisch strukturiert gewesen sind, mit klaren Abgrenzungen zwischen Ständen, Kasten, Herrschenden und Untertanen „...Hochkulturen unterscheiden sich von Stammesgesellschaften vor allem dadurch, dass sie auf der Ungleichheit der Menschen aufgebaut sind. Die viel gepriesene griechische Demokratie war in Wahrheit eine Diktatur einer privilegierten Minderheit. In Athen war das Verhältnis zwischen Vollbürgern und Sklaven 1:15. Zur Blütezeit der Hochkulturen gab es auf der ganzen Welt Sklaverei. Sie wurde weder im Alten noch im Neuen Testament infrage gestellt. In den meisten Ländern erfolgt ihre Abschaffung gegen den Willen der Kirche.“[53] Wie selbstverständlich die Sklaverei gewesen ist und wie wenig sie wahrgenommen und in ökonomische Überlegungen einbezogen worden ist, zeigt alleine schon die Tatsache, dass Adam Smith und David Ricardo sie in ihren Werken kaum erwähnen[54]. Dass der „Wohlstand der Nationen“ im Grunde wie im

51 Diese Beziehung wird wohl nirgends so deutlich wie beim Drogenkonsum.

52 Vgl. Banerjee/Duflo (2011) S.60

53 Heine (1986) S. 85

54 Anm: Die Sklaverei wurde in England 1834 verboten, in den USA 1865, in Frankreich 1848. Adam Smith Hauptwerk „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ erschien 1776, Ricardos Hauptwerke wurden 1815 und 1817 veröffentlicht.

antiken Griechenland auf der physischen Energie von Sklaven beruhte, fand in deren Überlegungen keinen Platz. Andererseits: auch gegenwärtige Betrachtungen führender Wirtschaftswissenschaftler reflektieren kaum die sklavenähnlichen Arbeitsbedingungen jener, die die Rohstoffe und Energie[55, 56], oder auch die Infrastrukturen für unsere Unterhaltung[57], erst ermöglichen.

Die Distanzen zwischen Herrschenden und Untertanen hatten in der Geschichte auch technische Gründe, da es an den vermittelnden Medien fehlte und auch die Mobilität ist entsprechend geringer gewesen als heute, was die Kontaktwahrscheinlichkeit eng begrenzte. „von Ramses bis Roosevelt hatten die Mehrzahl aller Untertanen keinen direkten Kontakt mit ihren Staatslenken“[58] und ebenso wenig mit den Besitzern der Fabriken oder den Gutseigentümern. Die Nähe früherer Stammesgesellschaften, in denen der Häuptling, das Stammesoberhaupt ständig persönlich anwesend ist, ging mit den Hochkulturen verloren. Erst in der Neuzeit kehrt der Stammeshäuptling medial vermittelt zurück. Politiker, Unternehmer und Wirtschaftsweise kommen über den TV-Bildschirm in jede Wohnung und werden zu *Gesehenen*. Allerdings ist diese Veränderung nur vordergründig, denn der Kontakt blieb, der Medientechnologie entsprechend, einseitig und die reale Distanz besteht weiter. Ein Unterschied liegt aber darin, dass die virtuelle Nähe zu einer Kultur geführt hat, in der die Gesehenen danach trachten durch ihr Auftreten möglichst wirksam bei den Zusehenden „anzukommen“. Hat sich die reale Distanz dadurch verändert? Ist die Spaltung zwischen Gesehenen und Zusehenden geringer geworden? De facto wohl nur graduell, denn die Zusehenden kennen nur, was über die Medienkanäle (selektiv und inszeniert) vermittelt wird, die Gesehenen kennen nur, was ihnen durch ausgesuchte Begegnungen und Berater zugetragen wird. Potemkinsche Dörfer, auf beiden Seiten.

Was sich, zumindest in den demokratischen Ländern jedoch geändert hat, ist der Legalitätsanspruch, der an gesellschaftliche Distanzen gestellt wird. In der europäischen Gesellschaft war es früher der Glaube an die göttliche Bestimmung, der die gesellschaftlichen Distanzen legalisierte. Die gesellschaftliche Hierarchie galt als Abbild der göttlichen Ordnung, oder wurde zumindest vom Klerus als solches Abbild dargestellt. Erst durch die Aufklärung und die Französische Revolution mit dem Ideal der Gleichheit aller Menschen machte den Ruf nach sozialer Gerechtigkeit plausibel und erforderlich. „Noch die mittelalterliche Ständegesellschaft und die der

55 „Sklavenarbeit auf der Spur“ ARD, 10.09.2012

56 „Sklavenarbeit für den Fortschritt“ Dokumentation phönix 30.05.2014

57 Für die Errichtung der Sportstätten für die Fußball-WM in Katar 2022 arbeiten Gastarbeiter unter sklavenähnlichen Zuständen. (Quelle: Amnesty International / Die Welt 18.11.2013)

58 Heine (1986) S. 43

Französischen Revolution unmittelbar vorausgehende Vitalgesellschaft lebten eine Ordnung sozialer Zugehörigkeiten, die keinen Austritt aus der jeweiligen gesellschaftlichen Klasse vorsah, von einem Aufstieg ganz zu schweigen.“[59]

Nicht nur ein Austritt aus dieser Hierarchie ist in einer Gesellschaft dieser Art nicht denkbar, auch der Gedanke an Alternativen, einen gesellschaftlichen Pluralismus, hat in diesem Gedankengebäude keinen Platz. Diese Möglichkeit zu einem Pluralismus der Meinungen und Perspektiven zu gelangen, bot sich erst durch die Überwindung der „gottgegebenen“ Segregation. Mit der Aufklärung ersetzte, zumindest theoretisch, die Vernunft die göttliche Ordnung als Instrumentarium zur Definition des Richtigen und Gerechten. Nach Rawls' Philosophie muss daher eine „rationale Gerechtigkeitstheorie [..] »metaphysisch freistehend« sein und einen übergreifenden Konsens aller »vernünftigen« religiösen, moralischen und philosophischen Lehren anstreben.“[60] Soziale Strukturen werden zu einer Frage des Konsensus dessen, was als „vernünftige“ Lehren angesehen wird. Doch wer bestimmt darüber, was als vernünftig anzusehen ist? Ist es nicht wiederum eine Frage von Macht und Einfluss, wer bestimmen kann, was vernünftig ist?

Die Ungleichheiten innerhalb der Gesellschaften vor der Aufklärung beruhten neben dem Grundbesitz (dessen Entstehung erst mit den Hochkulturen begann) oft auf militärischer Macht, hinter der wiederum ökonomische Interessen gestanden sind, denn „die Eroberer hatten das Recht, die Eroberten so weit wie möglich auszubeuten „...die Mächtigen benutzen ihre Macht, um ihre wirtschaftliche und politische Stellung auszubauen oder zumindest aufrechtzuerhalten.“[61] An dieser Kombination von militärischer und ökonomischer Macht hat sich auch durch die Aufklärung nur wenig verändert und sie definiert auch heute, was als richtig und vernünftig angesehen wird und filtert, was die Öffentlichkeit zu sehen bekommt. Trotzdem: Der institutionelle Rahmen hat sich weiterentwickelt. Statt Militär und feudaler Macht sind es nun zum Teil demokratisch gewählte Personen und Institutionen, zum Teil Experten, Expertenkommissionen, Wirtschaftsweise, Interessenvertretungen und Lobbys, die um die Macht des Vernünftigen wetteifern. Und gegenwärtig ist es die innere Logik und Vernunft der Marktwirtschaft, des Kapitalismus und des Liberalismus, die den Konsens der Mächtigen gefunden haben.

Historisch gemeinsam ist diesen, dass sie sich in ihrem Ursprung auf die Lehren von Adam Smith und David Ricardo beziehen. Allerdings: hatten diese noch ganz andere

59 Hüther/Straubhaar (2009) S. 25
60 Hüther/Straubhaar (2009) S. 33
61 Stiglitz (2012) S. 62

ökonomische Bedingungen in ihren Überlegungen vor Augen als heute gegeben sind. Die Theorie der internationalen Teilung von Arbeit entstand unter klassischen Handelsbedingungen, bei denen Rohstoffe gegen industrielle Produkte getauscht werden. „Der heutige Handel besteht dagegen vor allem in einem Tausch von industriellen Gütern gegen andere industrielle Produkte. In der Form des Substitutionshandels exportiert der industriell überlegene Staat technologisch höherwertige Produkte im Austausch gegen solche von geringerem technologischen Stand...“[62] Die Lehren, die damals ihre Richtigkeit gehabt haben mögen, treffen heute auf andere Rahmenbedingungen. In der sich nicht nur die Symptome, sondern auch die Probleme geändert haben. Es ist daher fraglich, ob die Lösungen von damals heute noch wirken können.

Eines der zentralen Themen dieser marktwirtschaftlichen Logik und Vernunft ist die Metapher der unsichtbaren Hand von Adam Smith. Die Metapher der unsichtbaren Hand, die alleine dadurch positiv auf den Wohlstand für alle wirkt, indem jeder tut, was für ihn selbst das Beste ist, wurde *nach* Smith zur Theorie erhoben. Denn Smith selbst verwendet diesen Begriff in seinen Werken insgesamt nur drei Mal, im Wohlstand der Nationen sogar nur ein einziges Mal - und das nur beiläufig. Trotzdem halten viele in gutem Glauben an diese Theorie fest und bedauern und bemängeln jene, die ihr nichts abgewinnen können:

> *„Die deutsche Seele […] lebt von der Idee, dass Gutes nur aus Gutem erwachsen kann. Die Marktwirtschaft beruht indes gerade auch auf dem Gegenteil: dass nämlich das Zusammentreffen vieler Egoismen über die unsichtbare Hand des Marktes in der Summe zu einer Förderung des Gemeinwohls führt. In der Marktwirtschaft kann also, um im Bild zu bleiben, Gutes sehr wohl (auch) aus Bösem erwachsen. Nach der Absicht des Handelnden wird – soweit im Rahmen der Rechtsordnung – nicht gefragt. Das Ergebnis ist entscheidend, nicht der Weg.“*[63]

Richtig ist natürlich, dass mit der von strikten Regulativen befreiten Marktwirtschaft der allgemeine Wohlstand gestiegen ist. Allerdings sind die Unterschiede des Wohlstandes sowohl zwischen der sog. Ersten Welt und jenen Entwicklungsländern, aus denen diese Ihre Ressourcen bezieht, vielfach kaum geringer geworden, wie das die Theorie voraussagt. „Dieses Paradox widerlegt den Optimismus der Verfechter des Laisser-faire, wonach die Interessen von Allgemeinheit und Unternehmern sozusagen von Natur aus im Einklang stehen.“[64] Es sei denn, man begrenzt den Begriff der Allgemeinheit willkürlich und landet schließlich wieder im antiken Griechenland (oder

62 Jenner (1997) S. 15
63 Hüther/Straubhaar (2009) S. 73
64 Jenner (1997) S. 21

Rom) mit einem schier unerschöpflichen Vorrat an Sklaven. Inwieweit ist diese Perspektive aber dann noch vernünftig?

Diese Widersprüche machen „es zwingend notwendig, neue Rechtfertigungen für Ungleichheit zu finden, insbesondere wenn Kritiker des Systems wie Marx vom Ausbeutung sprachen.“[65] Anstelle von Herrschern und Sklaven, gottgewollter Ordnung und physischer Gewalt als Rechtfertigung in sich selbst tritt der Markt, die Marktmacht und deren Instrumente und Mechanismen. Die Akteure der Macht bekommen andere Namen, die alten Prinzipien der Verteilung bleiben, oder kehren wieder zurück: Was in den Vereinigten Staaten schon vor 20 Jahren begann und sich seit Beginn dieses Jahrzehnts in Europa wiederholt, ist eine Umverteilung zwischen den Klassen. Die Wirkung des Verdrängungspendels besteht darin, dass die am stärksten der globalen Konkurrenz ausgesetzten Beschäftigen im Verhältnis zu allen anderen (wie zum Beispiel Kapital, Rechtsanwälten, Flugpiloten, Lehrern etc.) mit jeder Offensive der Verdrängungsgegner weniger Lohn erhalten. Zwar hat die Verbilligung der Produkte eine vermehrte (sekundäre) Kaufkraft für alle zur Folge, aber von dieser erkannten die Mehrheit der Bevölkerung zunehmend weniger profitieren, damit sie lohnen (primärer Kaufkraft) der Anteil lebensnotwendige Güter (Nahrung, Wohnung, Kleider) an ihr Budget sich stetig vergrößert.[66] D.h. die Spaltung der Klassen erfolgt am Gradienten der Beschäftigung – wer marktfern arbeitet, profitiert, wer marktnah arbeitet, kommt unter ökonomischen Druck – sohin gerade das Gegenteil dessen, was die Theorie besagt.

Im Grunde ändert sich an der Segregation der Gesellschaft nur wenig, sobald der Traum vom Wohlstand für alle nach dem ersten Aufschwung infolge veritabler Krisen (wie dem II. Weltkrieg und den nachfolgenden Jahren des Wirtschaftswunders) verblasst. Es entsteht wieder eine nach den Einkommensschichten strukturierte Gesellschaft, „in der die Stellung jedes Einzelnen unmittelbar aus seiner Adresse hervorgeht. [...] genau diese Vorhersage war auch vor 200 Jahren möglich, als die Herkunft aus einem Schloss oder einer Vorstadtbehausung ziemlich genaue Rückschlüsse darauf erlaubten, was die Betreffenden aßen, tranken, wie sie sich fortbewegten und sogar, was sie dachten.“[67]

Sobald sich nach den Zeiten eines allgemeinen Aufschwung, der durch seine Dynamik alle Gesellschaftsschichten erfasst, die wirtschaftlichen Institutionen zu verfestigen beginnen, entsteht ein Teufelskreis: Diejenigen, die unter den aktuellen politischen Verhältnissen die Macht innehaben, sorgen dafür, dass die wirtschaftlichen

65 Stiglitz (2012) S. 63
66 Jenner (1997) S. 158
67 Jenner (1997) S. 174

Institutionen für sie arbeiten, und wenn sie reich genug sind, verwenden Sie üblicherweise ihr Vermögen darauf, alle Versuche, sie von der Macht zu verdrängen, abzuwehren.[68] Dieses „eherne Gesetz der Oligarchie“ führt dazu, dass sich „Die Bundesrepublik [..] also als eine typische Klassengesellschaft beschreiben [lässt]: wenige Kapitaleigner besitzen sämtliche Produktionsmittel – während stets mehr Menschen nur ihre eigene Arbeitskraft verkaufen können. Der Historiker Hans-Ulrich WEHLER hält es daher für »ganz und gar irreführend, von einem Abschied der Klassen zu sprechen«.“[69] Wenngleich Wehler diesen Befund für Deutschland stellt, ist die Situation in Österreich – wie auch in vielen anderen europäischen und außer-europäischen Ländern – kaum anders geartet. Die Konzentration der Produktionsmittel auf wenige Akteure ist ein globaler Prozess, der durch die wachsende Größe und wirtschaftliche Bedeutung internationaler Konzerne stetig zunimmt.[70]

5.3 Markt und Kapital oder Markt versus Kapital

Ist der Markt ohne Kapital nicht denkbar. Andererseits ist auch Kapital ohne Markt nicht sinnvoll. Allerdings besteht zwischen beiden kein Gleichgewicht denn das Privileg, Geld zu schaffen, befindet sich nicht in der Hand des Marktes (des Volkes) sondern gehört jenen, die auf gesetzlicher Grundlage Kredite gewähren dürfen. Dies sind üblicherweise Banken, denen das Recht zugestanden wird, ein Vielfaches des Eigenkapitals als Kredit zu vergeben. Da jeder vergebene Kredit einen Wert für die Bank darstellt, konnten „diese Banken im Verlauf der letzten Jahrzehnte auch unvorstellbar große Vermögen – von den Umsätzen ganz zu schweigen – aufbauen.“[71] Dem durch die Kreditvergabe geschaffenen zusätzlichen monetären Wert steht auch jener reale Wert gegenüber, der mit dem Kredit geschaffen worden ist. Allerdings wird ein zusätzlicher realer Wert nur dann eingebracht, wenn das aus dem Kreditgeschäft lukrierte Kapital für Produktion oder Wertsteigerung eingesetzt wird. Sofern mit dem eingesetzten Kapital Werte nur verschoben werden (von Person A zu Person B, von Unternehmen X zu Unternehmen Y) wird nur monetärer, aber nicht realer Wert produziert.

Die Subprime Krise 2008 hatte ihre Ursache darin, dass durch vermeintlich billiges Kapital die Preise für Immobilien extrem angestiegen sind. Dieser Anstieg reflektierte

68 Banerjee/Duflo (2011) S. 308
69 Hermann (2010) S. 35 Diese Feststellung lässt sich nahtlos, nur mit unterschiedlichen Schattierungen auch auf andere Staaten übertragen.
70 Frey (2011)
71 Rauch/Strigel (2005) S. 126

jedoch keine tatsächliche, reale Wertsteigerung, stand aber einer monetären Wertsteigerung (es musste immer mehr Kredit aufgenommen werden, da die Immobilien immer teurer wurden) gegenüber. Die monetäre Wertsteigerung kommt jenen zugute, deren Einkommen und Vermögen auf dem Kapitalsektor beruht. Jene, deren Einkommen und Vermögen auf der Realwirtschaft beruht, profitieren zwar von der nominellen Wertsteigerung der Immobilien, die sie besitzen. Jedoch nur so lange als diese Wertsteigerung, die ja im Grunde auf Konvention beruht, von allen akzeptiert wird. Als diese Konvention vor der Subprime Krise dann nicht mehr allgemein akzeptiert worden ist, bzw. mangels Kapital nicht mehr akzeptiert werden konnte, waren die Realwerte schnell vernichtet, die Forderungen der Kreditgeber blieben jedoch bestehen. „Es mag ein Zufall sein oder nicht, aber in den USA erreichte die Einkommensungleichheit kurz vor der Krise 2008 wieder jene Ausmaße, die sie auch knapp vor Ausbruch der großen Weltwirtschaftskrise in den 1930ern erreicht hatte [...]. Eine ähnliche Entwicklung der Einkommenskonzentration kann auch in anderen westlichen Industriestaaten seit den 1980ern beobachtet werden.“[72]

Kapital und Markt können, aber müssen nicht am selben ökonomischen Strang ziehen. Sobald Wachstum zu einem reinen Selbstzweck des Kapitals wird, von dem der Markt insgesamt (also auch die privaten Haushalte) keinen Nutzen im Sinne von gesellschaftlicher Entwicklung und einem Mehr an Lebenschancen hat, entsteht das Problem neuer Armut, gegebenenfalls auch inmitten (monetär) prosperierender Volkswirtschaften: „Die Zahl der Menschen, die zu wenig zu essen haben, ist in der Weltwirtschaftskrise auf über 1 Milliarde gestiegen [...] Mit die schlimmste Armut gibt es in den USA. Das liegt nicht an den absoluten Einkommenshöhen, sondern am Gefühl, versagt zu haben, wenn Menschen von Lebensmittelmarken leben müssen. Und wenn das im Jahr 2010 40 Millionen sind, erzeugt das eine zerfallende Gesellschaft.“[73]

Dieser Zerfall der Gesellschaft – in Gewinner und Verlierer – wird von der Logik des Kapitals insofern zusätzlich verstärkt, als auf der Suche nach Kapitalertrag der Wettbewerb zwischen den Anbietern realer Produktionsleistungen (darunter fallen auch Dienstleistungen) erhebliche Preiskonkurrenz besteht. Sektoral bedeutet das, dass die Ertragsniveaus der Produzierenden sinken, zumindest dann, wenn sie in Konkurrenzverhältnissen zu anderen Anbietern stehen. Diese Konkurrenzverhältnisse sind in einer globalen Wirtschaft geografisch nicht beschränkt, da globaler Handel und globales Kapital es leicht machen die Produktion zu verlagern und vom Verbrauch zu entkoppeln. Dies wäre insofern kein Problem, wenn das Ricardosche Theorem der

72 Fessler/Hinsch (2011) S. 204
73 Ebd. S. 208

komparativen Kostenvorteile zutreffen würde. Das ist aber nur dann der Fall, wenn – wie in Ricardos eigenen Beispielen – eine Balance von Produktion und Konsum gegeben ist. Diese Balance wird gestört, sobald die produktive Wertschöpfung regional ausgelagert wird und die administrative Wertschöpfung (Entwicklung, Forschung, Verwaltung, Kommunikation,...) das Beschäftigungspotenzial der ausgelagerten produktiven Wertschöpfung nicht egalisieren kann. Als letzte Konsequenz werden die „sozialen und ökologischen Standards zurückgenommen […], und ebenso mit dem Wettbewerbsargument auch in der Dritten Welt Lohn und Umwelt weiter nach unten gedrückt werden können und tatsächlich immer weiter werden“[74]

5.4 Die Erträge aus Arbeit und Kapital

Die Macht der Klassen, um noch einmal WEHLER zu zitieren, ist in einer auf dem Umlauf von Geldmitteln orientierten Marktwirtschaft durch das Prinzip des Zinses institutionell verfestigt, indem der Ertrag der Arbeit (in Form des Einsatzes von physischer oder psychischer Leistung in Zeiteinheiten) dem Ertrag des Kapitals (in Form von Investitionen) gegenübersteht. Man kann entweder seine Arbeitskraft und seine Lebenszeit als Wert einbringen, oder bereits vorhandenes Kapital (wobei das „oder“ kein ausschließendes ist). Arbeitskraft und Zeiteinsatz haben ihre natürlichen Grenzen im Rhythmus des Tages, in der biologischen Leistungsfähigkeit des Körpers und der räumlichen Verfügbarkeit – als Mensch können wir uns nur mit endlicher Geschwindigkeit von Punkt A nach Punkt B bewegen.

Diese Grenzen gelten für eingesetztes Kapital nur, insofern als auch für Geld der Tag nur 24 Stunden hat. Dafür ist es ubiquitär, kennt keine physische Erschöpfung und kann comutergesteuert durch High-Speed-Trading im Bruchteil einer Sekunden mehr Aktivitäten setzen, als einem menschlichen Gehirn in Tagen oder Wochen möglich wäre. Aus subjektiver und ökonomischer Sicht ist es sinnvoller, weil weniger erschöpfend und weniger limitiert, das Kapital statt den Körper arbeiten zu lassen. Natürlich ist diese strikte Trennung rein theoretischer Natur. Denn um Kapital arbeiten zu lassen, um die Arbeit des Kapitals zu initiieren, ist auch der Zeitaufwand und der psychische Aufwand (Wissen und Information wo wann und wie Kapital Erträge abwerfen kann) erforderlich. Sobald man jedoch die Möglichkeit hat Kapital einzusetzen, um daraus eine Rendite zu erhalten, wirkt dieser Einsatz nicht mehr unmittelbar, sondern wie ein Hebel, besser noch wie ein Katalysator, der durch seine Anwesenheit eine Reaktion auslöst, die weitaus stärker ist, als dies durch reinen Arbeitseinsatz möglich wäre. Es ist – ökonomisch gesehen – nur logisch und

74 Rauch/Strigel (2005) S. 135

konsequent Arbeit sobald als möglich durch kapitalorientiertes Rent-Seeking zu ergänzen und schließlich ganz zu substituieren.

Geld, als "Privatnutzen-Veranstaltung" der früheren Fürsten, und in der Gegenwart der weltweit dominierenden Zentralbank, der amerikanischen FED, die im Besitz der acht größten Privatbanken der USA steht, und von Aufklärung oder Demokratisierung praktisch unerreicht ist, konzentriert den Prozess der Geldschöpfung (größtenteils über Kreditvergaben) in der Praxis in der Hand weniger Partikular-Interessen verfolgender Organisationen, zumeist den Kommerzbanken[75], die so die Attraktivität des Rent-Seekings steuern. Diese Attraktivität des Rent-Seeking wird gegenwärtig zusätzlich dadurch verstärkt, dass es niedrige Zinsen – sowohl jene für geliehenes als auch für investiertes Geld – attraktiver gemacht haben, mit Vermögensgütern (Aktien, Anleihen, Rohstoffen…) zu handeln, als mühsam zeitraubend und risikoreich an der Ausweitung der Produktion Möglichkeiten zu arbeiten[76]. Die expansive Geldpolitik der Notenbanken, die niedrigen Zinsen für konservative Sparformen und die seit Jahren schwächelnde Konsumlaune der Märkte hinterlassen Investments als vergleichsweise lohnend erscheinende Form Kapital anzulegen. Die Verlagerung des Kapitals von der unmittelbaren Produktionsinvestition (Investments, Private Equity) zum reinen Handel mit Beteiligungswerten setzt den Produktionsbereich zusätzlich unter Druck. Denn den steigenden Erwartungen an Renditen, Aktienkursentwicklungen und Gewinnausschüttungen stehen die Produktionskosten gegenüber. Diese sind in letzter Konsequenz immer Arbeitskosten[77].

Doch auch beim Rent-Seeking gibt es erhebliche Unterschiede, die sich aus der Art und vor allem Höhe des Kapitaleinsatzes ergeben: Ein traditioneller Indikator für die Vermögensbildung ist die Entwicklung der privaten Gesamtsparguthaben. Anhand der historischen Daten aus Österreich ist ein bemerkenswertes Paradoxon zu beobachten:

75 Rauch/Strigel (2005) S. 126

76 Müller (2012) S. 30

77 Auch hinter den z.B. für die Produktion notwendigen Rohstoffkosten stecken jene Arbeitskosten, die für die Rohstoffgewinnung erforderlich sind. Üblicherweise nur in einern anderen Unternehmen der Produktionskette.

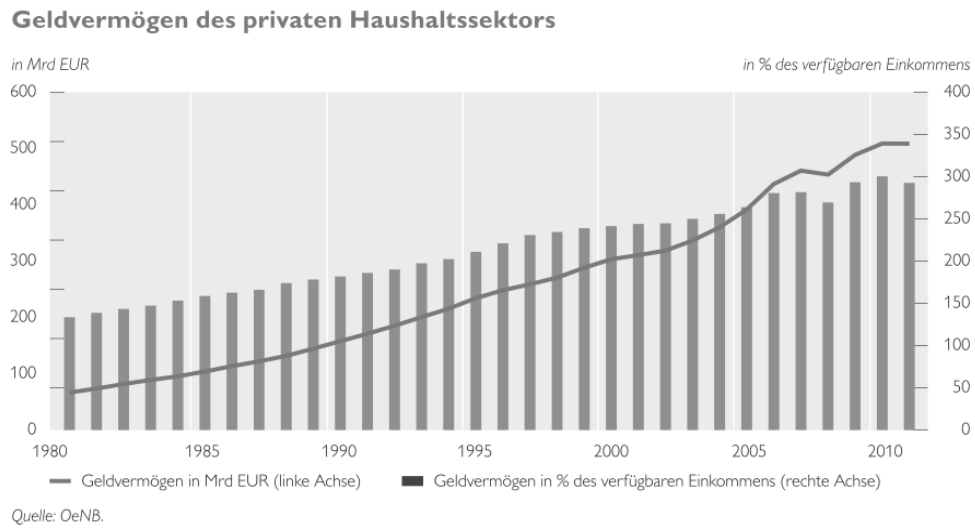


Abbildung 26: Entwicklung der Geldvermögen der privaten Haushalte. Quelle: ÖNB

Seit dem Jahr 1980 ist das Geldvermögen des privaten Haushaltssektors stark, wenn auch nicht stetig angestiegen. In den letzten zehn Jahren ist das Gesamtvermögen der privaten Haushalte von 311 Mrd. EUR (2001) auf 509 Mrd. EUR (2011) gestiegen. Allerdings reduziert sich diese Entwicklung schon seit 1980 geringfügig, seit 2006 – also schon vor der Finanzkrise 2008 – jedoch rapide. Es sinken sowohl die Sparquote als auch die Vermögensbildung, wobei die Geldvermögensbildung zuletzt die Sparquote seit 2008 unterschneidet.

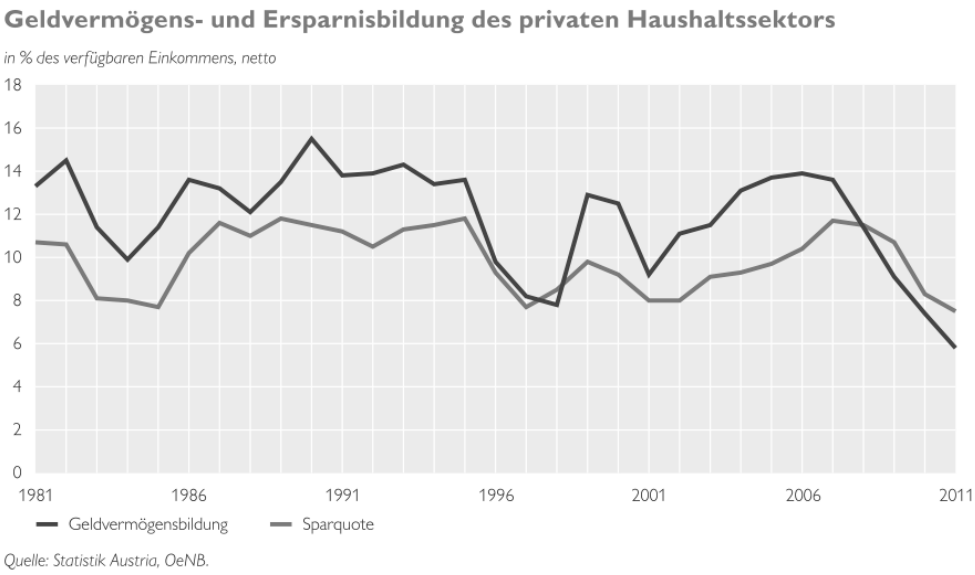


Abbildung 27: Entwicklung der Vermögensbildung. Quelle: ÖNB

Insgesamt sinken die Geldeinlagen der österreichischen Bevölkerung in Relation zum Haushaltseinkommen. Dieser Rückgang ist von einer Veränderung der Größe der

Spareinlagen begleitet. Der Anteil der kleinen Spareinlagen (unter 100.000€) nimmt seit 2002 (in einer Phase, als die Sparquote noch stieg) kontinuierlich ab, während der Anteil der Einlagen ab 100.000€ deutlich stärker zunimmt. Nach dem Krisenjahr 2008 ist vorerst eine relative Trendumkehr zu beobachten.

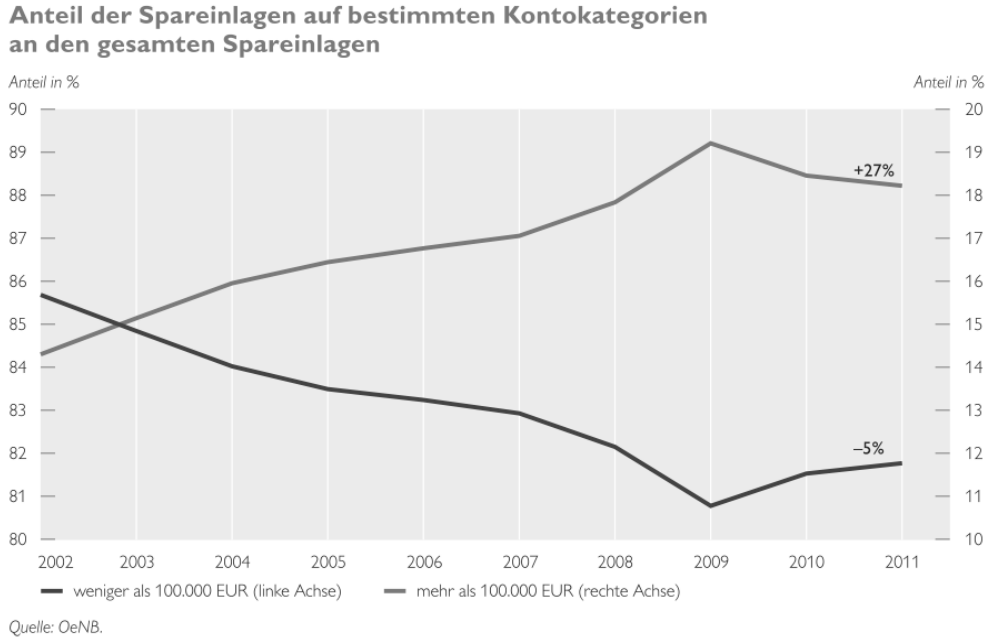


Abbildung 28: Spareinlagen nach Volumen. Quelle: ÖNB

Mathematisch formuliert heißt das, dass der Gini-Koeffizient der Spareinlagen bis 2008 kontinuierlich steigt. Seither ist er in Folge der Finanzkrise relativ stabil. Das ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass seit dieser Zeit die Zinsen für normale Spareinlagen stetig reduziert worden sind und aktuell praktisch bei 0% liegen.

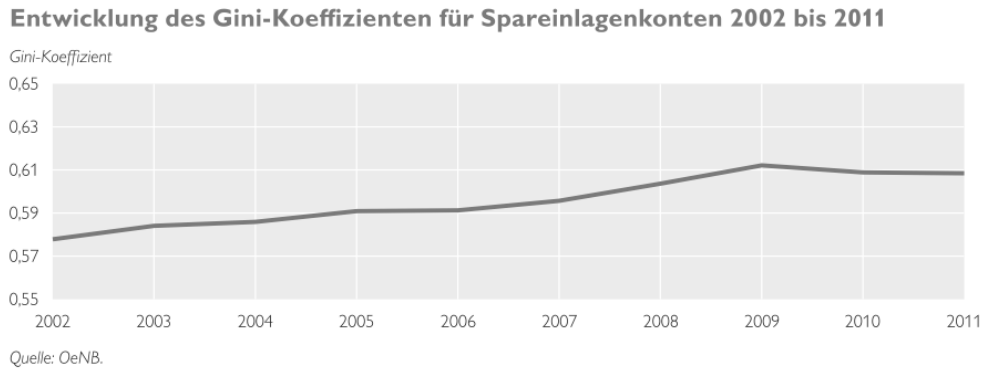


Abbildung 29: Gini-Koeffizient der Spareinlagen. Quelle: ÖNB

Wie disproportional die Einlagen verteilt sind, zeigt erst die tabellarische Aufschlüsselung: Auf fünf Prozent der Sparkonten befindet sich fast die Hälfte der gesamten Spareinlagen von insgesamt rund 157 Milliarden (Werte von 2011)[78].

78 Vgl. Andreasch, M.; Fessler, P.;Schürz, M. (2012)

Sparkontendaten 2011

Kontokategorie	Anzahl der Konten	Anteil an Gesamtanzahl		Gesamtwert	Anteil an Gesamtwert		Wert pro Konto
		in %	*kumuliert in %*	*in Mio EUR*	*in %*	*kumuliert in %*	*in EUR*
bis 10.000 EUR	18.760.739	80,939	80,939	40.820	26,003	26,003	2.176
10.000 bis 20.000 EUR	3.200.669	13,809	94,747	43.350	27,615	53,618	13.544
20.000 bis 50.000 EUR	807.007	3,482	98,229	25.056	15,961	69,579	31.049
50.000 bis 100.000 EUR	281.698	1,215	99,444	19.147	12,197	81,777	67.971
100.000 bis 500.000 EUR	121.761	0,525	99,970	20.221	12,881	94,658	166.070
500.000 bis 1 Mio EUR	4.833	0,021	99,990	3.190	2,032	96,690	660.115
1 Mio bis 3 Mio EUR	1.856	0,008	99,998	2.805	1,787	98,477	1.511.120
über 3 Mio EUR	366	0,002	100,000	2.391	1,523	100,000	6.533.617
Insgesamt	23.178.929			156.981			6.773

Quelle: OeNB-Kontodaten.

Abbildung 30: Sparkonten nach Einlagenhöhen

Die in den österreichischen Daten dargestellten Spareinlagen enthalten jedoch nur einen spezifischen Ausschnitt der Vermögensrealität. Spareinlagen zählen zu den konservativsten Anlageformen und sind, nicht zuletzt dank staatlicher Garantien, vergleichsweise sicher. Deshalb sind sie für viele interessant, deren Geldvermögen nicht groß genug ist, um mit einem entsprechenden Split in mehrere unterschiedlich risikoreiche Anlagevarianten zu investieren.

Denn wer die Möglichkeit hat – wie stets betont wird – seine Barvermögen zu splitten und mit unterschiedlicher Risiko- und Gewinnerwartung anlegt, hat bessere Chancen auf eine höhere Gesamtrendite. Dazu müssen die gesplitteten Beträge jedoch groß genug sein, um auch in risiko- und ertragreicheren Bereichen zu investieren (da Manipulationskosten, Arbitragen, Fixspesen usw. anfallen, die einen Break-even Punkt bilden, ab dem Investment erst lohnen kann) und das nach Möglichkeit auf mehrere Investments parallel, die gleichzeitig gewinnversprechend sind, oder deren Risiken sich gegenseitig aufheben (hedgen) können. Je größer das Geldvermögen bereits ist, umso höher wird die Kapitalrendite ausfallen. Auf Basis dieses finanztechnischen Zusammenhanges ist auch das folgende Diagramm (Abb. 31, S. 76) zu sehen.

Die Börsenkapitalisierung (gemessen am GDP) ist ein Maßstab für die Bedeutung Geldinvestitionen in Beteiligungen und den Renditen an der Gesamtwertschöpfung. Mit steigendem Anteil der Börsenwerte steigt auch der Gini-Index der Vermögen. D.h., wachsende Unternehmensbeteiligungen über die Börse sind nicht für alle gleich attraktiv, sondern sind von einer wachsenden Vermögenssegregation begleitet, die wiederum zu weiterer Segregation führt. Rent-Seeking durch Finanzprodukte außerhalb der Welt des Sparbuches ist noch deutlich attraktiver als durch das Sparbuch selbst.

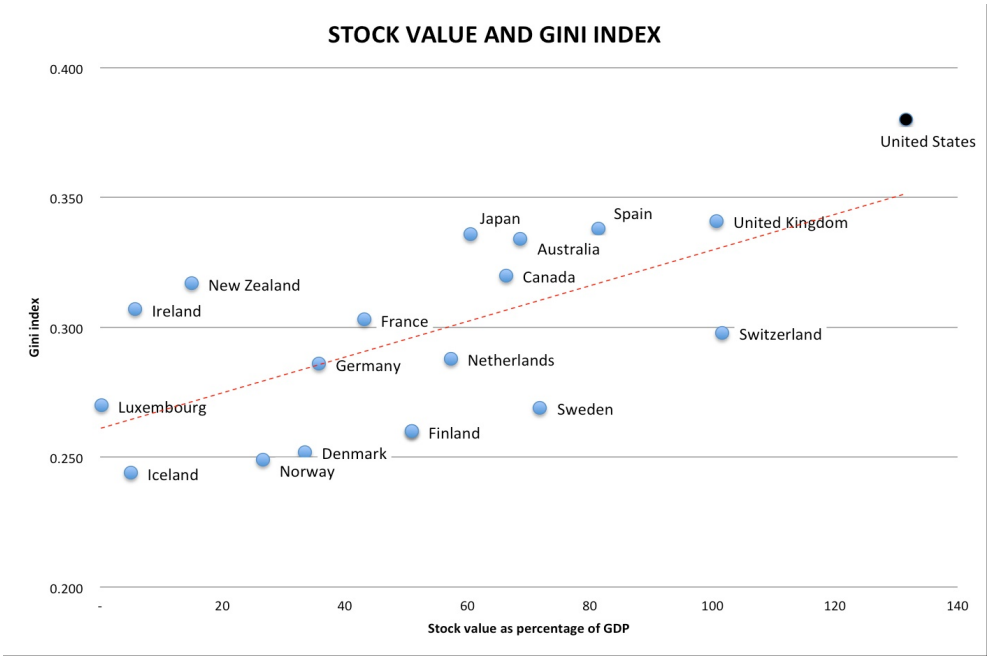


Abbildung 31: Börsenkapitalisierung in Relation zum GDP gegenüber Gini-Index. Quelle: http://snohomishobserver.com/2014/01/02/financialization-and-inequality/

Das bedeutet aber auch „dass die [durch Rent-Seeking] Begünstigten Einkommen nicht als Belohnung für die Schaffung von Wohlstand erhalten, sondern dadurch, dass sie sich einen größeren Teil jenes Vermögens aneignen, dass auch ohne ihr Zutun geschaffen worden wäre.“[79] Denn letztlich beruht auch der Ertrag jeder Kapitalinvestition nicht auf sich selbst, sondern auf der Tatsache, dass andere dafür physische oder psychische Arbeit leisten müssen[80]. Denn hinter jeder Kapitalinvestition steht etwas, in das investiert werden kann. Konsequent zu Ende gedacht ist es dabei gleichgültig, ob es sich um Unternehmensbeteiligungen, Investments, Kredite oder Swaps handelt. Letztendlich beruhte die ganze Subprime-Krise genau auf diesem Versuch bereits eingesetztes Kapital durch weitere Kapitalmaßnahmen (die Credit-Default-Swaps) zu sichern[81]. Das zu Beginn hinter der Krise stehende Problem, vor allem die wirtschaftlichen Schwierigkeiten jener, die für den Erwerb ihrer Häuser Kredit aufgenommen haben, diese mangels entsprechend bezahlter Jobs aber nicht zurückzahlen konnten in Kombination mit den Wachstumserwartungen der Kreditgeber (u.A. Fannie Mae und Freddie Mac in den USA), wurden außen vor gelassen. Der Grund: Die Kreditgeber sahen es nicht mehr als ihre Aufgabe, sich eingehender um die wirtschaftliche Situation ihrer Kreditnehmer zu kümmern.

79 Stiglitz (2012) S. 65
80 Reine auf Wettgeschäften beruhende Kapitalzuwächse sind hier vorerst ausgenommen.
81 Vgl. Sommer (2009)

Es entsteht ein Teufelskreis, in dem die Institutionen und deren Besitzstände eher verteidigt werden (Kapital wird durch Kapital verteidigt) als tatsächliche Probleme zu lösen und produktive Strukturen weiterzuentwickeln. „Outsider [des Kapitalertrages] werden zunehmend versuchen, zu Insidern zu werden und auch ihren Anteil vom Rentenkuchen abzubekommen. Der Verteilungskampf um Renten wird härter. Er wird sich weiter verschärfen, weil immer mehr Menschen Rentensucher und immer weniger Rentenschaffende sind.“[82] Die Institutionen der Kreditgeber, Banken und Rückversicherer (zuerst deren Wachstum, dann deren Verteidigung) war in der Subprime-Krise schon lange wichtiger als der Sinn der Institution geworden: Schach für Sinn durch Zins in der vorvorletzten Runde. Zumindest der Ausgang der vorletzten Runde ist bekannt: Die entstandenen Schäden wurden externalisiert, verstaatlicht und an die Gesellschaft weitergereicht.

Durch die aktuelle Einkommensungleichheit und die Konzentration auf den kapitalorientierten Sektor steigen die Gewinne, die aber nicht oder nur zum Teil reinvestiert werden. Die Gewinne werden an die Shareholder ausgeschüttet, in Finanzanlagen investiert, oder dazu genützt Konkurrenten aufzukaufen oder diesen die wirtschaftliche Grundlage zu entziehen, was wieder den Shareholdern zugutekommt. Da die Shareholder jedoch im Vergleich zur Gesamtbevölkerung eine kleine Gruppe sind, führt das „zu einer strukturellen Konsumlücke, weil die Masseneinkommen hinter den Möglichkeiten der Produktion zurückbleiben. Auf der anderen Seite gibt es eine Überliquidität der Finanzmärkte.“[83]

Die Liquidität der Finanzmärkte kann für weitere Kredite benützt werden. Die Geldmenge steigt dadurch, aber, da die Konsumnachfrage schwach ist, bleibt auch die Inflation niedrig. Der Wirtschaftskreislauf von Produktion und Konsum wird konsumseitig durch steigende Kreditvergabe stimuliert, was zu immer weiterer Verschuldung führt, zumindest bis die Zahlungsfähigkeit der schwächsten Schuldner zerstört ist.

Was von der Wirtschaftskrise bleibt, ist die Tatsache, dass ein Teil der Gesellschaft, die ihr Leben durch Arbeit finanziert haben und ihren individuellen Wohlstand dauerhaft machen wollten (z.B. in Form von Eigentum), letztendlich zu den Verlierern des Wettbewerbs zwischen Arbeit und Kapitalertrag wurden. In vielen Tausenden Fällen haben die Betroffenen ihr Eigentum oder jenen Anteil daran, den sie schon abbezahlt hatten, verloren. Geblieben sind nur die Schulden aus der Differenz der einst aufgenommenen Kredite abzüglich des Ertrages der nahezu wertlos gewordenen Immobilien. Statt im erhofften Eigenheim wohnt man jetzt, zu oft wesentlich

82 Hüther/Straubhaar (2009) S. 54. Wenngleich sich die Autoren vor allem tatsächlich auf Rentner bezieht – also auf Personen, die nach einer begrenzten Zeitspanne physischer oder psychischer Arbeit später von den institutionell zugesicherten Renten leben wollen – hat die Aussage die gleiche Gültigkeit für das Streben nach Renditen. Vor allem deshalb, weil die großen Rentenfonds auch gleichzeitig die großen institutionellen Kapitalbereitsteller sind.

83 Fessler/Hinsch (2011) S. 208

ungünstigeren Konditionen, wieder zur Miete und zahlt mit dem täglichen Einkauf die Kosten der Krise zurück – auch wenn man nicht zu den Kreditnehmern gehört hat, deren Teilschuld zumindest dort verortet werden kann, wo man den Versprechungen auf immer weiteres Wachstum geglaubt hat. Aus der angestrebten Minderung der Segregation ist in letzter Konsequenz deren Vergrößerung geworden.

5.5 Das Break-even Prinzip

Auf die unterschiedliche Einnahmen/Ausgaben Relation in Abhängigkeit vom Einkommen der privaten Haushalte wurde an anderer Stelle bereits hingewiesen und am Beispiel von Einkommensgruppen dargestellt (siehe Tabelle 2, S. 43). Die Break-even-Rechnung der Haushalte besagt, dass mit linear steigenden Einkommen der Anteil und absolute Betrag des frei verfügbaren Kapitals überproportional wächst. Die kritische Variable in dieser Berechnung ist neben dem Einkommen die Höhe der Ausgaben, genauer gesagt die Höhe der Ausgaben in Abhängigkeit vom allgemeinen Preisniveau der existenziellen Güter wie Wohnung, Nahrung, Energie, Mobilität etc. Wenn dieses Preisniveau steigt, steigt auch der Break-even-Punkt, also die Höhe des erforderlichen Einkommens, das notwendig ist um das private Haushaltsbudget zumindest ausgeglichen abschließen zu können.

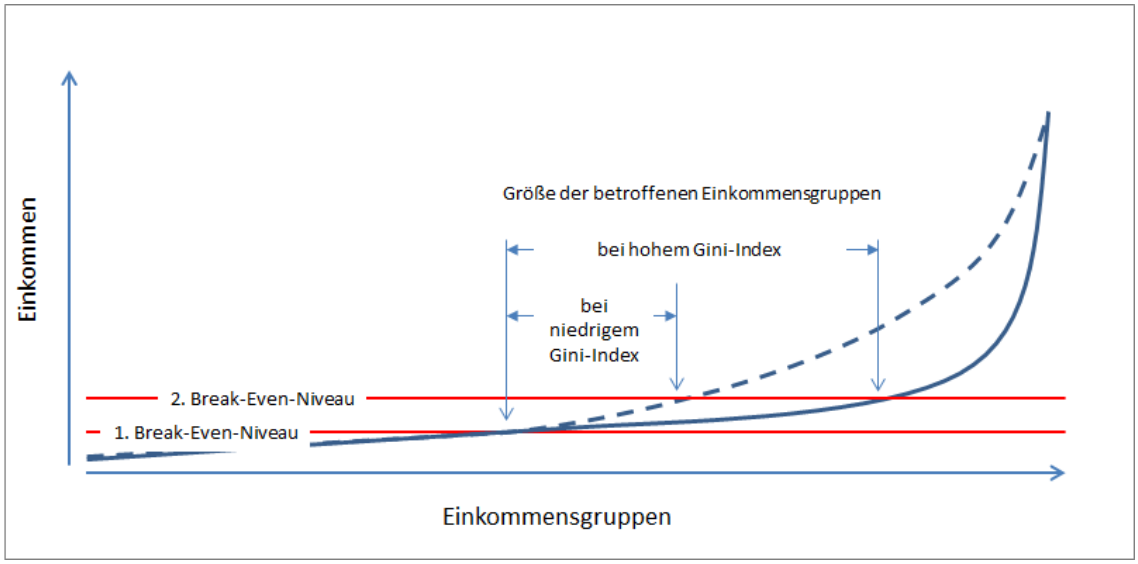


Abbildung 32: Mit steigendem Gini-Index ist bei einer Steigerung des Preisniveaus auch eine überproportional höhere Anzahl von Haushalten vom Break-Even-Problem betroffen.

Aufgrund des nichtlinearen Verlaufs der Haushaltseinkommen (siehe Abb. 18, S.37) erhöhen schon geringe Steigerungen des allgemeinen Preisniveaus die Anzahl der Einkommensperzentile maßgeblich, die unter Problemen der Break-Even-Rechnung zu

leiden haben. Lediglich in den obersten Perzentilen, wenn die Kurve die 45°-Grenze übersteigt, wirken sich Preisniveausteigerungen hinsichtlich der Anzahl der betroffenen Haushalte unterproportional aus.

Hinzu kommt, dass jene, die ihr ganzes Einkommen in Lebenshaltungskosten stecken müssen, in Prozent ihres Einkommens viel mehr an Verbrauchssteuern (insb. Mehrwertsteuer) zahlen, als jene, die den Break-even-Punkt überschreiten und den überschüssigen Betrag sparen, anlegen oder investieren können - „Ganz zu schweigen davon, dass reichere mit entsprechender Bildung oder gar einem Steuerberater natürlich viel besser darüber Bescheid wissen, wie sie ihre Steuern und Abgaben optimal minimieren.“[84]

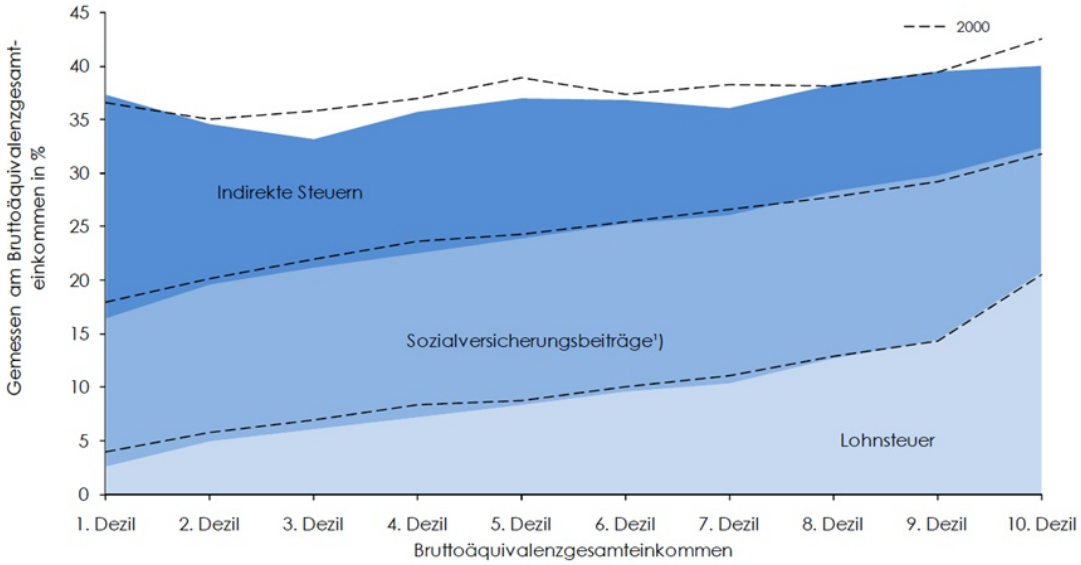


Abbildung 33: Abgaben in Relation zum Einkommen. Quelle: Statistik Austria, WIFO

Die hohe Abgabenlast der obersten Einkommensgruppen ist, in Absolutwerten betrachtet deutlich höher, als jene der unteren Einkommensgruppen. Gemessen am Anteil der Abgaben die zu entrichten sind, ist diese Aussae jedoch falsch. Denn die prozentuale Gesamtabgabenlast unter Berücksichtigung aller Steuern ist über das gesamte Einkommensspektrum weitgehend gleich. Was die unteren Einkommensgruppen prozentuell am Verdienst gemessen an Lohnsteuer nicht zu zahlen haben, bezahlen Sie durch in Relation deutlich höhere Abgaben für Sozialversicherung und Konsumsteuern. Was die obersten Einkommensgruppen an erhöhter Lohn- bzw. Einkommensteuer zahlen müssen, sparen Sie durch geringere Sozialversicherungsbeiträge[85] und anteilsmäßig sinkende Verbrauchsteuern. Wenn man die progressive

84 Fessler/Hinsch (2011) S. 211
85 Auf Grund von Beitragsobergrenzen

Steuerlast betrachtet, so ist zu bedenken, dass nur die Einkommensteuer exponentiell zum Einkommen wächst. Alle anderen Steuern und Abgaben wirken entweder gleich für alle oder sind sogar degressiv berechnet.[86]

Bei den obersten Perzentilen der Einkommensverteilung kommen verstärkend die hohen anteiligen Einkünfte durch Kapitalerträge hinzu, die mit einer (gegenwärtig) 25%igen Kapitalertragsbesteuerung weit unter dem Einkommenssteuerniveau der Arbeitseinkommen liegen. Sofern die Kapitaleinkommen auf Werten beruhen, die von Generation zu Generation weitergereicht werden, überträgt und kumuliert sich das Break-even-Prinzip intergenerationell. Auch davon kann nur ein kleiner Ausschnitt der Bevölkerung profitieren: bei Auslaufen der zuvor gültigen Erbschaftssteuer 2008 erbten rund 2% der Haushalte 40% des Immobilienvolumens, und nur rund in 20% erbten überhaupt etwas.[87]

In Hinblick auf die sozioökonomische Segregation wirkt das Break-even-Prinzip somit in doppelter Hinsicht kritisch:

1. Die Einkommenssteigerungen, die von den Haushalten erzielt werden müssen, um den Break-even-Punkt zu überwinden und geringe Überschüsse zu erwirtschaften, sind vergleichsweise höher, als um bei bestehender positiver Bilanz die Gewinne zu steigern.
2. Der Anteil der Haushalte, die von ökonomischen Problemen betroffen sind, wächst bei starker Disparität der Einkommen und im Falle von Teuerungen der Basiskosten der Lebenshaltung schnell und erfasst große Bevölkerungsanteile. Das empfundene schnelle Schwinden der Mittelschicht hat eine mathematisch-funktionale Ursache.

5.6 Wachstum und Wachstumslogik

Zu den Paradigmen der Wirtschaft zählt, dass durch kontinuierliches Wachstum Arbeitsplätze gesichert werden können und damit Wohlstand für die breite Mehrheit der Bevölkerung erreichbar ist. Betrachtet man dieses Paradigma im Zeitverlauf seit dem 2. Weltkrieg, so zeigt sich allerdings nur ein begrenzter Zusammenhang. Tatsächlich konnte man sich in der Nachkriegszeit in Österreich bis 1955 über Wachstumsraten bis zu 11% erfreuen, was angesichts der Zerstörungen und des erforderlichen Wiederaufbaues nicht weiter verwunderlich ist. In den nächsten Dekaden gingen die Wachstums-

86 ebenda S. 211
87 Fessler/Hinsch (2011) S. 212

raten jedoch rapide zurück. Zuerst auf durchschnittlich 4% von 1960 bis 1970 und nach 1970 um ein Mittel von rund 2,5% bis 2000.

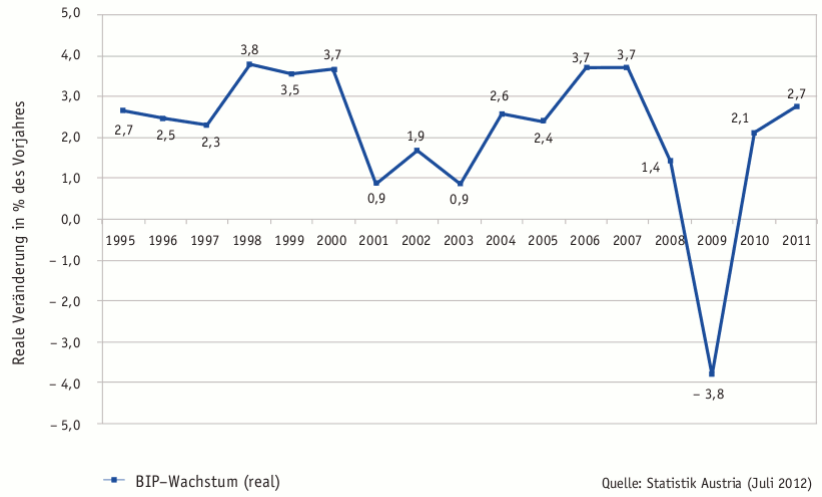


Abbildung 34: Wirtschaftswachstum in Österreich. Quelle: Statistik Austria

Nach 2000 scheint sich das Wachstum zwar bis 2007 wieder zu erhöhen, steht aber auf den tönernen Füßen der sich aufbauenden Finanzkrise, mit entsprechenden Wachstumsrückgängen kurz danach und einem Wachstum von typischerweise unter einem Prozent bis zur Gegenwart (2014). Parallel dazu ist jedoch die Produktivität stetig angestiegen und die Steigerungsvorgaben der Unternehmen, insbesondere jener, die an den Börsen notieren, liegen selten unter drei oder vier Prozent.

Die wettbewerbsgemäße Notwendigkeit mit immer weniger Produktivkräften immer mehr zu produzieren, führt zu zwei entgegenlaufenden Folgen:

1) Produktivere Betriebe benötigen weniger Personal. Da das Wirtschaftswachstum die frei werdenden Arbeitskräfte jedoch nicht mehr durch neue Arbeitsplätze kompensieren kann, nehmen die Arbeitslosenzahlen zu.

2) Produktivere Betriebe produzieren immer mehr Ware oder Leistung zu geringeren Kosten, werden wirtschaftlich effizienter - nicht zuletzt, um ihre Wachstumsziele erreichen zu können, die sie für gewogene Kapitalgeber benötigen.

Sobald die Kostensenkungen jedoch den Kaufkraftverlust nicht mehr kompensieren können, was insbesondere bei hoher Arbeitslosigkeit, Working-Poor und steigenden Fixkosten, wie Wohnraum, Energie und Mobilität der Fall ist, kommt es zum Einbruch des Privatkonsums, der stets eine erhebliche Stütze der Wirtschaft ist. Der Negativ-Kreislauf hat damit schon längst begonnen: Der Einbruch des Konsums muss

produktionsseitig durch nochmals gesteigerte Effizienz kompensiert werden, was wiederum vor allem zulasten der Personalkosten ausgetragen wird, usw.

Natürlich gibt es unterschiedliche Lösungsansätze, um dieser Spirale zu entkommen. Eine davon bestreitet der "Exportweltmeister" Deutschland. Zu immer geringeren Kosten wird in andere Länder exportiert, vor allem zulasten der eigenen Bevölkerung. Einer der fünf Wirtschaftsweisen brachte die Lösung der tonangebenden Angebotstheoretiker auf den griffigen Satz: 'Wir brauchen mehr soziale Ungleichheit für mehr Wachstum'. Wenn man die Sozialleistungen so absenke, dass die Übriggebliebenen jede Arbeit zu jedem Lohn annehmen, schaffe die Wirtschaft auch wieder Angebote für die einfachere Arbeit, die sonst automatisiert oder ausgelagert wird.[88]

Der Fehler dieses Ein-Runden-Denkens ist, dass damit zwar der Konsumbedarf jener befriedigt werden kann, die Kapital zum Konsumieren haben, die Kaufkraft jener, die für "jeden Lohn" arbeiten, aber in keiner Weise verbessert wird. Denn diese benötigen ihr gesamtes Einkommen für den Lebensunterhalt und den täglichen Bedarf. Während die kaufkraftschwachen Gruppen unter diesen Voraussetzungen weiterhin den reinen Verbrauchskonsum abdecken können, eröffnet sich durch billige Preise bei Verbrauchsgütern und günstigen Investitions- und Luxusgütern die Möglichkeit zum weiteren Vermögensaufbau. Doch nicht nur das: Da sich die Wachstums-Produktivitätsspirale weiter dreht, werden in Zukunft unter diesen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen immer mehr Menschen um absolut oder relativ weniger Geld arbeiten müssen, um das von den Wirtschaftsweisen angesprochene Wachstumsziel erreichen zu können. Wenn man diese Entwicklung - zumindest theoretisch - weiterdenkt, kommt man schlussendlich zu einem sehr großen Anteil von Arbeitstätigen, die de facto ohne Lohn (weil dieser 1:1 für die existenziellen Grundbedürfnisse aufgewendet werden muss - wem nützt ein Lohn, über den man nicht zumindest zu einem kleinen Teil frei disponieren kann?) auskommen müssen.

Wie bereits festgestellt wurde, sind im Verlauf der letzten Jahre und Jahrzehnte die Einkommensunterschiede immer größer geworden, selbst dann wen man nur die Entwicklung der Einkommen von Lohnabhängigen am oberen und unteren Ende der Einkommensskala betrachtet. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen, beispielsweise Qualifikation oder die Durchsetzungsfähigkeit von Lohnsteigerungen. Ein Punkt, der bei den Betrachtungen zur Entwicklung der Löhne und Einkommen außer Acht gelassen wird, ist der mathematische Modus, mit dem Lohnsteigerungen berechnet und

88 Frieder (2008) S. 150

verhandelt werden: Lohnverhandlungen werden üblicherweise auf prozentueller Basis mit der Forderung nach einem bestimmten prozentualen Wert der Lohnsteigerung geführt. Üblicherweise liegt dieser geforderte Prozentwert etwas über dem Inflationsniveau, sodass letztendlich ein reales Kaufkraftplus herausschauen soll. Dass dadurch die ökonomische Scherenentwicklung weiter verstärkt wird, findet kaum Beachtung.

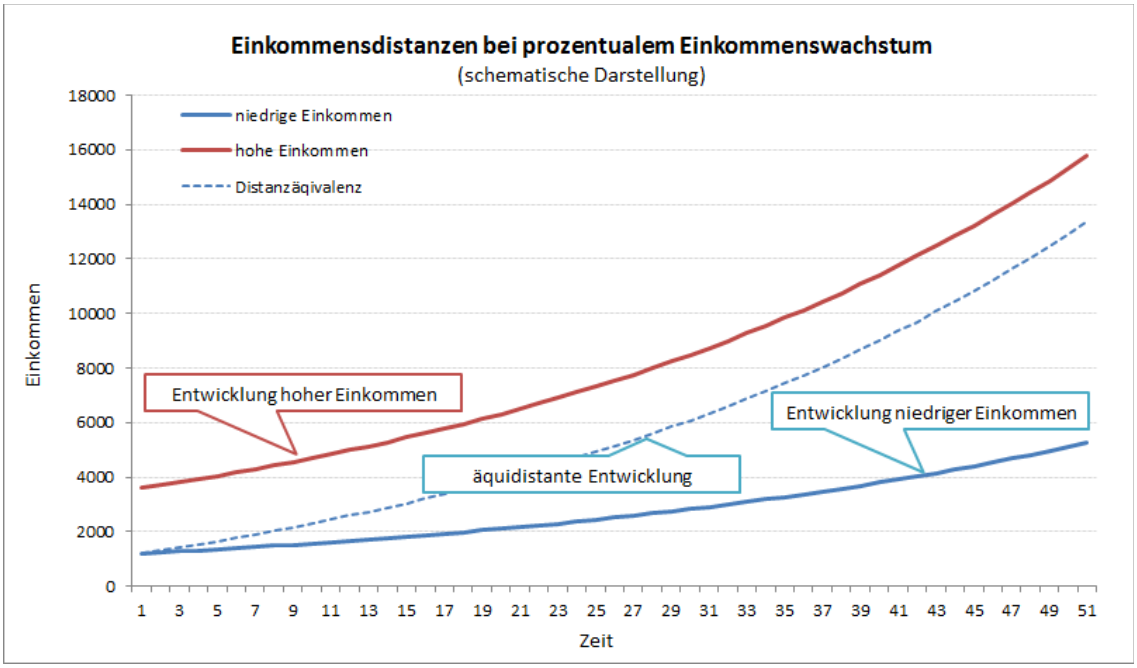


Abbildung 35: Einkommensentwicklung bei niedrigen und hoher Löhnen und gleicher prozentualer Steigerungsrate.

Grafik Abbildung zeigt die Entwicklung eines niedrigen Lohnes (blau, Startwert 1.200) und eines hohen Lohnes (rot, Startwert 3.600) bei gleicher prozentualer Steigerung (3%). Beide Kurven steigen mit dem selben prozentualen Faktor, wodurch die Verhältnisse der Werte beider Linien zueinander stets gleich bleiben – im dargestellten Beispiel immer 1:3. Die nominelle Distanz zwischen der unteren, blauen Kurve und der oberen, roten Kurve nimmt aber zu. Sie steigt im Beispiel von nominal 2.400 zu Beginn auf rund 10.500 am Ende des dargestellten Verlaufes.

Auch wenn das Verhältnis der Einkommen gleich bleibt und in diesem Sinne keine Scherenentwicklung vorliegt, hat sich die Distanz der beiden Einkommen mehr als vervierfacht. Rechnet man diese Distanz in Kaufkraft um, so hat jene Person mit dem schon zu Beginn höheren Einkommen, im Vergleich zum niedrigeren Einkommen am Ende der Beobachtung die Möglichkeit viermal so viel zu sparen oder zu konsumieren wie zu Beginn. Es ist davon auszugehen, dass sozioökonomische Distanzen nicht nur durch Einkommensproportionen wahrgenommen werden (A verdient 3x so viel wie B),

sondern auch durch die absoluten Distanzen und deren marktüblichen Gegenwert. Stellt der Unterschied der Einkommenskurven zu Beginn beispielsweise einen Kleinwagen dar (den sich die Person mit dem höheren Einkommen um das höhere Einkommen kaufen kann), so wächst diese Distanz gegen Ende der Kurve auf den Gegenwert eines gut ausgestatteten Mittelklassenautos. Das aber wird genau jene Wahrnehmung sein, die von der betroffenen Person mit niedrigerem Einkommen gemacht wird: A kann zwar nun auch einen Kleinwagen erwerben, B ist dafür mit dem wesentlich teureren Auto unterwegs.

Die gestrichelte blaue Linie zeigt den fiktiven Verlauf des niedrigen Einkommens bei konstanter Distanz zum hohen Einkommen. Am Ende der Linie ist der nominelle Kaufkraftunterschied gleich wie zu Beginn. Nun kann A problemlos ebenfalls einen Mittelklassewagen erstehen, wenn auch nicht ganz so gut ausgestattet. Die subjektive Distanz (B kann sich dasselbe Auto, wie A leisten, aber dafür mit Extras im Gegenwert des früheren Kleinwagens.

Ein weiterer Faktor sollte noch bedacht werden: Wie an anderer Stelle beschrieben, sind die Ausgaben von Personen mit niedrigeren Einkommen anders strukturiert wie bei Personen mit höherem Einkommen.

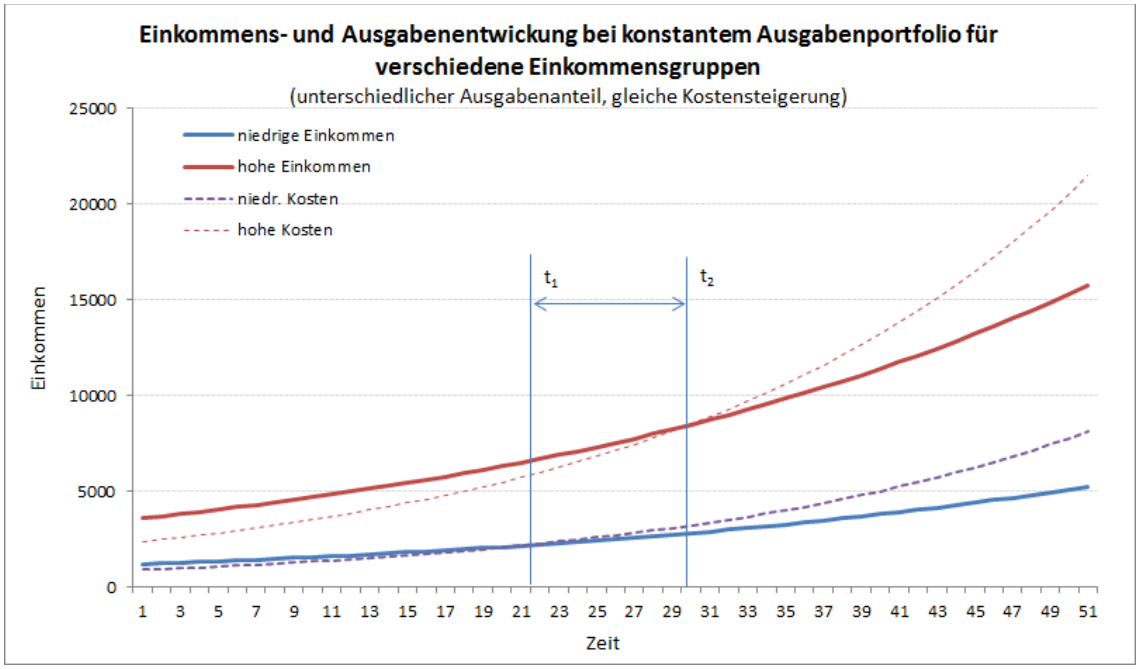


Abbildung 36: Entwicklung der Einkommen und Ausgaben bei unterschiedlichen Einkommenshöhen und konstanten prozentualen Steigerungsraten.

Die strichlierte Linie in Abbildung 36 zeigt die Entwicklung der Ausgaben bei unterschiedlichen Anteilen der Ausgaben am Einkommen. Für das niedrigere Einkommen wird ein Anteil von 75% für Ausgaben angenommen, für hohe Einkommen

wird ein Anteil von 66% unterstellt. Wachsen nun die Ausgaben beider Personen A und B mit gleichem Prozentsatz (4,5%). So ist am Beispiel zu erkennen, dass der Break-even Point für die Person A nach 21 Runden durchbrochen wird. Die Person B hat bei gleichem Setting über acht Runden mehr Zeit, bis der Break-even Punkt erreicht ist. Die Wachstumslogik hat zur Folge, dass einkommensstarke Personen durch die prozentuale Erhöhung bevorteilt werden.

Um die ökonomische Segregation zu reduzieren, müsste man vom System der prozentualen Einkommenssteigerungen abgehen und entweder ein komplexeres Steigerungsmodell berechnen, oder nominelle Einkommenszuwächse anregen.

5.7 Die Dreifaltigkeit des Wachstums: schneller, besser, billiger

Zu den obersten Maximen des Fortschrittes zählt es Waren und Dienstleistungen in Zukunft nicht nur qualitativ besser, sondern auch schneller und natürlich auch billiger erhalten zu können. Diese, im Zuge der Suche nach Spitzenleistungen[89] und Entwicklung der Informationstechnologie gemachte Erfahrung, wird analog auch auf alle anderen Wirtschaftsbereiche übertragen. Gleich ob es sich um Nahrungsmittel, Autos, Fernseher, Dienstleistungen, Forschung oder Lehre handelt. Dass diese Forderung nicht, oder allenfalls nur zum Teil aufgehen kann, wird nicht nur via 'Gammelfleisch', millionenfache Rückrufe der Automobilindustrie oder eines krankenden Gesundheitssystems bewusst. Tatsächlich geht die geforderte Trinität zumindest bei Gleichzeitigkeit an der Realität entweder vorbei oder muss durch Folgekosten erkauft werden: Wer schnell und billiger essen will, wird dies auf Kosten von Qualität und langfristig Gesundheit tun - die Folgekosten von ernährungsbedingten Krankheiten und Adipositas steigen weltweit. Wer immer schneller und billiger produzieren will, geht das Risiko von Konstruktions- oder Produktionsmängeln ein, wie die Rückrufaktionen der Automobilindustrie von Millionen Autos belegen. Wenn Tätigkeiten im Sinne der Ford'schen Fließbandarbeit zu standardisierten, routinierten Abläufen komprimiert werden, sind diese hinsichtlich ihrer Produktivität unzweifelhaft hocheffizient. "weil diese Jobs nur noch aus routinierten Abläufen bestehen, sind sie schlecht bezahlt. Weil sie schlecht bezahlt sind, wechseln die Leute häufiger. Damit die Arbeit noch einfacher wird und die Rekrutierung von Personal ebenfalls einfacher wird, wird weiter routinisiert."[90] Und im Ausbildungsbereich: Wer schnellere Ausbildung

89 Vgl. Peters/Waterman (1984)
90 Bosshart (2005) S. 115

fordert, ist am Ende mit einem wachsenden Anteil funktionaler Analphabeten konfrontiert.

"Wir müssen also lernen: Von den drei Elementen 'schneller', 'besser' und 'billiger' kann man nur noch zwei erfolgreich kombinieren. Will man alle drei Elemente wie bei der Steigerungslogik vorantreiben, landen wir unausweichlich bei BSE oder den bekannten Seuchen. Oder bei Kinderarbeit auf den Philippinen oder in Indonesien. Oder bei illegalen Arbeitsbedingungen wie häufig in den aufstrebenden Ländern zu beobachten."[91] Wenn schneller, besser und billiger zugleich verwirklicht werden, so werden die primären Folgekosten zuerst geografisch externalisiert. Kinderarbeit, Niedrigstlöhne, die zum Leben nicht reichen, Arbeitsbedingungen, die mit den Menschenrechten nicht vereinbar sind. Die sekundären Folgekosten werden später reimportiert: in Form von Arbeitslosigkeit zuerst bei sozialen Schichten mit niedrigem Bildungsniveau, durch grenzüberschreitende Zerstörung der Umwelt, durch gesundheitsgefährdende Produkte.

Im ersten Schritt wird primär die ökonomische Segregation international ausgelagert. Damit wird aber auch die soziale und kulturelle Segregation zwischen den Nationen und Kulturen erhöht, was in der Folge nicht zuletzt zu kulturellen Konflikten[92] bis hin zum "Kampf der Kulturen"[93] beiträgt. Im zweiten Schritt werden die Probleme wieder reimportiert, häufig einhergehend mit einer Privatisierung von Gewinnen und Verstaatlichung von Verlusten. So werden beispielsweise Umwelt- und Gesundheits-folgen üblicherweise durch die öffentliche - und nicht durch die unsichtbare - Hand abgedeckt. Gemäß der "schneller, besser, billiger" Logik bleiben jene Elemente des wirtschaftlichen Systems außen vor, die in diesem Klima maximaler Effizienz keinen Platz mehr haben:

- eine fundierte Ausbildung, die Erkennen und Verstehen fordert und fördert und deshalb Zeit und Geduld benötigt
- Arbeitsplätze die den Anforderungen von Effizienz und Effektivität nicht entsprechen, jedoch für viele Menschen aufgrund ihrer Disposition - gleich ob sozial oder vererbt - ein unverzichtbares Element ihrer Lebensstrukturierung und sozialen Inklusion sind,
- Handwerk und Dienstleistungen, zu deren Ausübung Zeit, Erfahrung und Geduld erforderlich sind.

91 Ebd. S. 145
92 Vgl. Ziegler (2009)
93 Huntington (2002)

Nicht nur langsames Denken[94] wäre für viele Belange der Gesellschaft ein unbedingter Teil der Realität, sondern auch der Wirtschaft. Man denke beispielsweise an das Problem des Gesundheitswesen, das Ärzte pro Patient nur wenige Minuten zur Verfügung haben, das Bildungssystem, bei dem Lehrpersonen pro Auszubildenden nur wenige Minuten pro Tag bleiben usw.

5.8 Die Rolle des Wohnens

Eine besondere Rolle in der Segregationsfrage spielt die Rolle des Wohnens. In Hinblick auf gesellschaftliche Segregation ist der Einfluss des Wohnens, der Begriff Segregation kommt ursprünglich aus diesem Bereich, gut erforscht und sowohl theoretisch, wie auch empirisch fundiert. Sozialräumliche Segregation bildet sich aufgrund der Verteilung von Wohnstandorten von Haushalten mit Unterschieden bei Einkommen, Bildung und Lebensstil.[95] Maßgeblich für die Veränderung der sozialräumlichen Zusammensetzung sind zwei Faktoren bzw. deren Kombination:

1. Die primäre Segregation, oder der Fahrstuhleffekt, tritt dann auf, wenn es in einem bereits homogenen, zusammenhängenden Gebiet aufgrund wirtschaftlicher Veränderungen zu einer gemeinsamen Veränderung der sozioökonomischen Situation kommt. Leben in einer bestimmten Region viele Menschen mit gleichen oder ähnlichen Berufen, arbeiten beim selben Unternehmen oder sind wirtschaftlich wechselseitig stark abhängig, kann eine Veränderung – durch Bedeutungsrückgang der Berufe in denen gearbeitet wird, durch umfangreiche Arbeitsfreisetzung – die Wirtschaftskraft der ganzen Region in Mitleidenschaft gezogen werden. Äußere (exogene) Veränderungen können dazu führen, dass sich eine Region gegenüber den Nachbarregionen verändert, wodurch es zur Segregation zwischen dieser Region und dem Umfeld kommt.
2. Zur sekundären oder indirekten Segregation führt hingegen der Mobilitätseffekt. Sobald es in einer Region zu asymmetrischer, sozioökonomisch bedingter Zu- oder Abwanderung kommt, verändert sich die regionale Sozialstruktur. Wenn Menschen aus einer Region absiedeln – weil die Wohnungspreise gestiegen sind, weil Teile der Bewohner mit dem sozialen oder infrastrukturellen Umfeld unzufrieden sind, finden selektive Umzugsbewegungen statt, die gegebenenfalls selbstverstärkend wirken. Möbilitätseffekte haben demnach endogene Ursachen. Diese sind darin begründet, wie die Wohnbevölkerung ihre Umgebung

94 Kahnemann (2011)
95 Stöger, Weidenholzer (2007) S. 91

wahrnimmt und erlebt und ob dieses Erleben den jeweiligen Vorstellungen entspricht.

3. Endogene und exogene Ursachen räumlicher Segregation vermischen sich für gewöhnlich[96] und können sich gegenseitig verstärken. Wenn aus endogen wirtschaftlich beeinträchtigten Regionen selektiv jene Personen mit höherer Kaufkraft absiedeln, verbleibt in der Region noch weniger Kaufkraft, was zu einer weiteren Verschlechterung der Situation führt. Vergleichbares gilt jedoch nicht nur für die wirtschaftliche Situation, sondern auch für soziale Aspekte, Bildung, Verhaltensmuster oder Migration.

In einem marktwirtschaftlichen Umfeld sollten solche Fluktuationen eigentlich durch die Angebots- und Nachfragesituation ausgeglichen werden. D.h., wenn in einer Region die Kaufkraft sinkt und es deshalb zu Wegzug kommt, sollten die Preise sinken und das Wohnen wieder leistbar werden, oder sogar neue Interessenten anlocken.

Allerdings ist der Wohnungsmarkt mit einem idealen Markt nicht zu vergleichen und hat eine Reihe von Besonderheiten[97], die marktwirtschaftliche Regeln außer Kraft setzen. Dazu gehört vor allem die Tatsache, dass Grund und Boden nichtvermehrbare Güter sind und somit eine markttypische Angebotsreaktion ausbleibt. Zudem besteht hinsichtlich Wohnen keine Konsumfreiheit: Wohnen ist ein Grundbedürfnis, dem nachgekommen werden muss[98], daher ist Wohnen letztendlich ein Verkäufermarkt mit einem Angebotsdefizit mit nur schwach steigendem Angebot bei stark steigender Nachfrage. Darin ist der Grund zu sehen, dass die Wohnkosten überproportional steigen, wie eine Analyse von BAUER schon für die Periode 1971 bis 2001 gezeigt hat[99], in der sich die Mieten in Österreich verzehnfacht haben. Für ökonomisch schwächere Gruppen wird Wohnen zum wirtschaftlichen Problem, soll ein bestimmter Wohnstatus aufrechterhalten bleiben. Alternativ besteht die Möglichkeit in billigere Regionen und Quartiere umzusiedeln. Diese haben jedoch über deren materielle Ausstattung, die infrastrukturelle Situation, Verhaltensmuster der Bewohner und den Auswirkungen auf die Attraktivität der Bewohner für den Arbeitsmarkt, nachweislich eine benachteiligende

96 Vgl. Häußermann (1999)

97 Vgl. Hwang/Quigley (2006)

98 Möglichkeiten sich dem Wohnzwang zu entziehen, kennt man vor allem aus Krisenländern wie Grichenland oder Spanien. In diesen Ländern bleiben junge Erwachsene aus Mangel an Möglichkeiten so lange wie möglich bei den Eltern wohnen. Alternativ werden Wohngemeinschften gegründet, in denen man sich die Kosten teilt. Solche Behelfe können zwar die Mängel der Situation überdecken, lösen aber das eigentliche Problem nicht. Zudem schränken sie die individuellen Entwicklungsmöglichkeiten ein.

99 Vgl. Bauer (2006)

Wirkung auf ihre Bewohner.[100] Diesen Punkten wäre noch hinzuzufügen, dass nicht nur bei der Entscheidung von beruflicher Einstellung der Wohnort der Arbeitswerbenden eine Rolle spielt, sondern schon viel früher mit der Schulbiografie beginnt. Auf dem Arbeitsmarkt sind die Schulen, die man besucht hat, noch immer ein Anhaltspunkt für die Personalverantwortlichen, um Bewerbungen einzuschätzen. HÄUSSERMANN beschreibt eine Reihe weiterer negativer Effekte, die aus räumlicher Segregation resultieren[101]:

- Nachteile für Jugendliche hinsichtlich ihrer Sozialisation und Erfahrung von und im Umgang mit Rollenbildern.
- Der daraus resultierende Verlust sozialer Kompetenz und die soziale Monokultur, die die Möglichkeiten des Erfahrungshorizonts der Bewohner einschränkt.
- Das Erleben des öffentlichen Raumes, das in benachteiligten Zonen einerseits von Verwahrlosung gekennzeichnet ist (und somit auch verhaltensbestimmend ist) und gleichzeitig als soziale Demütigung erfahren wird.
- Die sinkende Qualität infrastruktureller Leistungen und kommunaler Einrichtungen.
- Der Verlust an sozialer Stabilität durch Kontaktmangel mit Familie, erwerbstätigen Vorbildern, fachlich und bildungsmäßig qualifizierten Personen.

HÄUSSERMANN bezeichnet dies als Labelingprozess, der hinsichtlich der sozialen Mobilität und der Möglichkeiten individueller Weiterentwicklung zu einer Stigmatisierung der Bewohner benachteiligter Gebiete führt. Bei der Arbeitssuche, der Suche nach Lehrstellen und allgemein bei der sozialen Teilhabe.

National wie international steigende Preise für Wohnraum führen, wie zuletzt 2007 in den USA geschehen, zu regelmäßig wiederkehrenden Immobilienblasen mit gravierenden Folgen für die gesamte Wirtschaft, da Immobilien typischerweise über Kredite finanziert werden, die nicht mehr bedient werden können. Preisblasen sind, systemanalytisch betrachtet, diskontinuierliche Preisentwicklungen, die auf nicht funktionierende Regelkreise zurückzuführen sind. Im Unterschied zu kontinuierlicher Entwicklung fehlen bei Preisblasen negative Rückkoppelungseffekte. Hierbei sind zwei Aspekte interessant: erstens die Marktpsychologie, die das Fehlen der Rückkoppelungseffekte verursacht und die Immobilienblasen mitbegründet und zweitens die Frage der langfristigen Verlust- bzw. Nutzenrechnung:

100 Vgl Kronauer (2010)
101 Vgl. Häussermann (1999)

Die Psychologie der Entstehung der Immobilienblase

Immobilienpreise richten sich nur zum Teil nach den Regeln von Angebot und Nachfrage. Zwar fallen die Preise kurzfristig nach Blasen, wenn die Nachfrage extrem einbricht, im Normalfall steigen die Kosten für Wohnraum aber stärker als der Preisindex. Dahinter steckt ein einfacher psychologischer Mechanismus: Wer eine Immobilie zu verkaufen oder zu vermieten hat, orientiert sich bei der Preisvorstellung nach oben, d. h. einem, bei einer Person mit hoher Kaufkraft zu erzielenden Preis. Dabei bleibt unberücksichtigt, ob diesen Preis nur wenige oder viele bezahlen können, man bietet in der Hoffnung an gerade jene zu erreichen, die den maximalen Preis zahlen können. Da die einzelnen Anbieter, anders als bei Massenprodukten, stets nur eine begrenzte Anzahl von Wohnungen anzubieten haben, spielen Überlegungen vergleichbar zu einem Massenprodukt für einen Massenmarkt keine Rolle. Da aber auch jene Personen Wohnraum benötigen, die nicht zur intendierten Zielgruppe mit hoher Kaufkraft gehören, folgt aus der Preissituation die Notwendigkeit den Wohnraum über Kredite (im Eigentum) oder über Ressourcenverschiebung bei den Ausgaben (bei Miete) zu finanzieren. Diese Entwicklung funktioniert im Eigentumsbereich genau so lange, als die Wohnungspreise weiter steigen, zumindest aber nicht fallen. Sobald die Eigentumspreise fallen, sind - da die Banken üblicherweise Grundbuchrechte an den finanzierten Immobilien haben - die gewährten Kredite wertmäßig nicht mehr ausreichend besichert und werden fällig gestellt. Im Mietbereich sind es persönliche Krisen der Mieter, familiäre Probleme oder der Verlust des Arbeitsplatzes, der knapp finanzierbare Mieten plötzlich unfinanzierbar macht.

Die langfristige Bilanzrechnung als Verlust- bzw. Nutzenrechnung

Mit dem Platzen jeder Immobilienblase gehen erhebliche finanzielle Verluste einher. Für die betroffenen Eigentümer, für kreditgebende Banken und in letzter Konsequenz für die gesamte Volkswirtschaft. Diese Rechnung stimmt jedoch nur insofern, als man die kurzfristigen Folgen in Betracht zieht. Die Subprimekrise von 2008 ergab sich durch die Vergabe von Krediten für sich schnell verteuernden Wohnraum an viele Personen, von denen bei kritischer Analyse zu erwarten gewesen ist, dass sie die Rückzahlungen nur mit geringer Wahrscheinlichkeit leiten können. Trotzdem wurden diese Kredite in großer Anzahl gewährt und die daraus entstehenden Risiken an den Finanzmärkten (vermeintlich) abgesichert. Mit dem Platzen der Blase wurde dann offensichtlich, dass weder die Kreditnehmer ihre Raten bedienen können noch die finanzmarkttechnischen Mittel das Risiko wirklich abdecken können. In der Folge verloren die Kreditnehmer

ihre Immobilien. Genauer gesagt gingen diese an die Kreditgeber. Da immer mehr Immobilien kreditmäßig nicht bedient werden konnten, führte das infolge des so entstandenen Überangebotes zu sinkenden Preisen.[102] Mit den kurzfristig inflationär sinkenden Preisen wurde neben der Wertbesicherung für die Kreditnehmer auch die Kapitaldecke der Kreditgeber heruntergesetzt. Letztendlich blieben aber die solcherart fällig gestellten Immobilien entweder im Eigentum der Kreditgeber oder aber sie wurden zu Preisen unter (erhofftem) Wert an andere Marktteilnehmer weiterverkauft.

In Summe kam es dadurch jedoch nicht zu einem gesamtwirtschaftlichen Verlust. Im Gegenteil, die Verteilung der Verluste und Gewinne wurde nur unter den Marktteilnehmern neu aufgeteilt. In jedem Fall waren es die ehemaligen Eigentumswerber und Kreditnehmer, die den Verlust auf sich nehmen mussten – kein Eigentumsanspruch mehr, offene Schulden, da mit dem gesunkenen Wert der Immobilie der aufgenommene Kredit nicht mehr abgedeckt gewesen ist. Verloren - zumindest temporär – haben auch jene Eigentümer, die in der Phase der steigenden Flanke der Immobilienblase gekauft haben und dadurch zumindest solange einen relativen Verlust erlitten haben, als dieser Wert von der (theoretischen) kontinuierlichen Entwicklung eingeholt wird. Während dieses Zeitraumes erleiden diese Personen einen relativen Kaufkraftverlust in anderen Wirtschaftsbereichen. Mit entsprechenden Folgen für diese Branchen. Zu den weiteren Verlierern in diesem Prozess sind auch die Mieter zu zählen. Denn da mit dem Wegfall des Eigentums die Nachfrage nach Mieten steigt und da die betroffenen Exeigentümer wieder gemieteten Wohnraum benötigen, waren die Mietpreise von der Entwicklung weitgehend nicht betroffen. Zudem konnten unter diesen Verhältnissen Mietobjekte vergeben werden, für die zuvor nur geringes Interesse bestand.

Mittel- und langfristig haben bzw. werden sich die Immobilienpreise wieder konsolidieren, d.h. zumindest so steigen, wie es einer Entwicklung ohne Blase entsprochen hätte. Profitiert haben letzten Endes jene, die a) in der Lage waren ihre Immobilien in der Phase der steigenden Flanke der Blase zu verkaufen, b) nach dem Platzen der Blase zu Preisen unterhalb jener der kontinuierlichen Entwicklung zu kaufen, oder c) als Kreditgeber die Immobilien zu niedrigem Buchwert zurückbekommen (während die Kreditsummen vollumfänglich abzüglich des niedrigeren Verkaufswertes fällig waren), gehalten und später, nach Preiskonsolidierung, wieder vergeben konnten.

102 Von einem Überangebot zu sprechen ist jedoch insofern falsch, als die Nachfrage ja nach wie vor bestand. Nur die Konditionen unter denen die Nachfrage bedient hätte werden können passten nicht zu den geforderten Preisen

Damit erfüllt die räumliche Segregation alle Voraussetzungen einer sich aufschaukelnden (positiven) Feedbackschleife: Personen aus problematischen Wohnverhältnissen stoßen bei der sozialen und ökonomischen Teilhabe auf Barrieren, welche die Möglichkeiten einschränken problematische Wohnverhältnisse zu überwinden. Dadurch wächst die sozioökonomische Isolation weiter, was wiederum die räumliche Segregation verstärkt. Wohnraum, das Umfeld des Wohnortes und Wohnraumkosten werden so zum kritischen Element von Segregations, die diese entweder deutlich verstärken oder egalisieren können.

5.9 Information, Macht und Marktlogik

Im Fall der Subprime-Krise fand das Marktversagen durch mangelnde Informationsverarbeitung der eigentlichen Marktprobleme statt. In einem idealen Markt besteht zwischen Information über den Markt und Handlung im Markt eine gleichgewichtige Wechselwirkung: Information wird zu (problemlösender und damit für die Allgemeinheit förderlicher) Handlung und Handlung wird zu Information. In der Realität ist diese gleichgewichtige Wechselwirkung jedoch nicht gegeben, da Information, genauer: deren Weitergabe zum handelbaren Instrument des Marktes wird. Und in dieser Information liegt die Macht, die Marktlogik zu beherrschen und zu manipulieren. Man kann das auch so sehen:

„Wenn wir wenige staatliche Regulierungen haben, weil der Wettbewerb bessere Informationen zulässt, lassen sich alte Vorteile des Hinauszögerns der Vermittlung von Informationen - Geheimhaltung, Monopolisierung - nicht mehr aufrechterhalten.“[103] Sind es wirklich nur staatliche Regulative, die zwischen Information und Reaktion auf die Information einen Zeitkeil treiben? Richtig ist, dass staatliche Interventionen tatsächlich zu einer Verknappung von Informationen für die Allgemeinheit führen können. Falsch ist jedoch der Umkehrschluss, dass nichtstaatliche und wettbewerbliche Informationsweitergabe diesen Engpass automatisch aufheben muss. Zumindest gilt das nicht für die Allgemeinheit. Denn Nachrichtendienste wie Reuters oder Bloomberg und viele andere Informationsbereitsteller verdienen sehr viel Geld damit, dass sie Informationen zu hohen Preisen an bevorzugte Kunden weitergeben, bevor diese allgemein verfügbar auf den Markt gelangen. Alle Marktteilnehmer haben zwar theoretisch die Freiheit diese Informationen vorab zu hohen Preisen zu kaufen, die tatsächliche Fähigkeit dies zu tun, hängt jedoch davon ab, ob man den dafür geforderten

103 Bosshart (2004) S. 127

Preis bezahlen kann oder nicht. Der Zugang zur Information wird zum Segregationstreiber: nur wer bereits (finanziell) in der Lage ist an wertvolle Informationen rechtzeitig zu gelangen, wird diese Informationen auch zu seinen Gunsten nützen können.

Interessant ist, dass trotzdem nach wie vor angenommen wird, dass man Feuer mit Feuer bekämpfen kann, nicht nur beim Handel mit Informationen: So führen Hüther/Straubhaar (2009) das Marktversagen in der Finanzkrise auf vergangenes Staatsversagen zurück: „Eine extrem expansive Geldpolitik der US-Notenbank in der Ära des lange übertriebenen glorifizierten Alan Greenspan sorgte mit Niedrigzinsen für allzu viel Liquidität auf den Finanzmärkten. Erst diese über Jahre anhaltenden Geldschwämme setzte für Finanzmarktakteure den Anreiz, die Eigenkapitalrendite durch steigende Fremdfinanzierung hoch zu hebeln (Leverage).“[104] Was dabei vergessen wird: die (fälschlich so bezeichnete) US-Notenbank, genauer gesagt die FED, befindet sich nicht in Staatsbesitz, sondern im Besitz der größten Banken der USA. Nur deren Direktorium wird vom Präsidenten der USA ernannt – nach welchen Kriterien oder auf wessen Empfehlung hin diese Ernennungen erfolgen, ist nur begrenzt nachzuvollziehen. Es war weniger ein Staatsversagen, als ein akkordiertes Versagen der Interessen einer kleinen, elitären Auswahl von Marktteilnehmern, die, durchaus in Union mit den Interessen von Politikern (nämlich: die Wirtschaftsdaten unabhängig von den dadurch entstehenden Kosten so lange möglichst gut darstellen zu können, bis die nächste Wahl geschlagen ist) gehandelt haben.

Das Interesse dieser wenigen Marktteilnehmer bestand dabei sowohl darin, das Überleben der Institutionen um jeden Preis zu sichern, als auch in den persönlichen Eigeninteressen der in diesen Institutionen handelnden Personen, die das sich abzeichnende Marktversagen zu ihrem eigenen Vorteil ausgenützt haben. Der wegen Anlagebetruges im Umfang von 50 Mrd. US-Dollar angeklagte Bernard Madoff bringt es in seinem Geständnis gegenüber der amerikanischen Bundespolizei auf den Punkt: „Ich habe Investoren mit Geld bezahlt, das eigentlich gar nicht da war [...] Es war alles eine große Lüge, faktisch ein Schneeballsystem.“[105] In diesem Paper Entrepreneurialism[106] gewinnt der Wert von abstraktem Geld in Finanzkonstruktionen bzw. -transaktionen gegenüber der realen Welt der Produktion und Waren an überproportionaler Bedeutung. Reales Geld wird "zu bloßer Spielware, die, analog zur

104 Hüther/Straubhaar (2009) S. 187
105 Handelsblatt, 15.12.2008: Bernard Madoff, die große Lüge und die Gier
106 Vgl. Reich (1983)

Kugel im Roulette, in die Umlaufbahn geschickt wird, um Gewinne zu realisieren."[107] Da dahinter kaum reale Produkte stehen, sondern nur theoretische Finanzkonstruktionen, sind diese ebenso flexibel wie die dahinterstehenden Gesetze. Die Subprimekrise 2008 hat aber gezeigt, wie flexibel Finanzprodukte geografisch sind. Was nichts anderes bedeutet, als dass man bei diesen Produkten vergleichsweise schnell und einfach die Gesetze wechseln bzw. passend machen kann, indem man die Finanzprodukte geografisch verlagert.

„Unter dem Eindruck der Finanzkrise würde heute niemand mehr behaupten, dass eigennützige Streben der Banker habe dem Gemeinwohl gedient. [...] Es handelte sich vielmehr um ein Negativsummenspiel, bei dem die Gewinne der Gewinner geringer ausfallen als die Verluste der Verlierer. Die Verluste der übrigen Gesellschaft überstiegen die Gewinne der Banker bei weiten.“[108] Während die Sachlage bei Madoff auch im Rahmen der bestehenden Gesetze eindeutig betrügerisch gewesen ist, sind die Grenzen zwischen gesetzlich gedecktem und kriminellem Vorgehen fließend. Zahlreiche Finanzskandale, nicht nur in Österreich, sondern auch in Europa und darüber hinaus, die infolge der Finanzkrise bekannt geworden sind, sind auch bei bestem Willen juristisch schwer einzuordnen, wie die Ergebnisse der Prozesse zeigen. Dass die Handlungen mancher Manager moralisch verwerflich gewesen sind, mag noch dem Standpunkt des Betrachters unterliegen. Gemäß der Logik des Marktes dürften sich jedoch all diese Vorkommnisse in einem freien Markt gar nicht erst ereignet haben. Das wirtschaftliche Credo: „Die Wirtschaftsordnung, in der die Freiheit des Menschen am besten zum Ausdruck kommt, ist die Marktwirtschaft. Sie ist ein offenes ökonomisches System, in dem jeder mitmachen darf und soll,[109] setzt einen egalitären Zugang zum Wirtschaftsleben voraus. Womit nichts anderes gesagt wird, als: Freiheit ist das Ergebnis von Gleichberechtigung. „Ob diese Partizipationsgerechtigkeit in der deutschen Gesellschaft besteht, muss angesichts der bereits beschriebenen sozialen Spaltungstendenzen kritisch hinterfragt werden.“[110] Was sinngemäß natürlich auch über die Grenzen Deutschlands hinaus ebenso gültig ist.

Dass die Kräfte des Wettbewerbes und des Marktes gegenüber den Möglichkeiten von Personen in Führungspositionen hinsichtlich deren Mittel am Markt zu agieren, begrenzt sind, liegt an den Machtstrukturen der Unternehmen und Konzerne. „... in modernen Aktiengesellschaften besitzt der Vorstandschef (CEO) zum einen sehr weit

107 Bosshart (2004) S. 165
108 Stiglitz (2012) S. 66
109 Hüther/Straubhaar (2009) S. 170
110 Ebd.

reichende Befugnisse - einschließlich derer, seine Bezüge selbst festzusetzen (um sie sich dann vom Aufsichtsrat absegnen zu lassen) - und nimmt zum anderen häufig Einfluss auf die Zusammensetzung des Aufsichtsrates. Ein willfähriger Aufsichtsrat aber wird der CEO kaum kontrollieren, und die Mitspracherechte der Aktionäre sind minimal."[111] Die Kräfte des Marktes enden, auch optimistisch betrachtet, dort, wo sie durch Machtstrukturen ausgehebelt werden. Gerade dort, wo man das am wenigsten erwarten würde. Dies führt zu einem System „das den Menschen an der Spitze der Einkommenspyramide übermäßig viel Macht einräumt, und diese haben ihre Macht dazu genutzt […] auch die Spielregeln zu ihren Gunsten zu beeinflussen."[112] SAUL (1998) bezeichnet diese Personen deshalb als „Marktferne", weil sie zwar innerhalb eines marktwirtschaftlichen Systems operieren, ihre eigene Situation aber gesichert ist und eher jener von Beamten entspricht. Im Gegensatz dazu steht die Masse der marktnahen Personen, das sind dann typischerweise all jene unselbstständigen oder selbstständig arbeitenden Personen, die tatsächlich den Marktkräften ausgeliefert sind. Wer selbst nicht marktnah ist, kann die Marktnähe aber dadurch simulieren, indem beispielsweise kreative oder innovative Firmen eingekauft werden. Große, finanzkräftige Unternehmen haben das Kapital um sich kleine Eigentümergesellschaften zu kaufen. Mit dem Kauf wird das junge innovative Unternehmen institutionell integriert „aber eingebaut in die verwaltungsmäßige Atmosphäre, verlangsamt sich der neue Schwung bald und stirbt schließlich ab."[113]

Eine weitere Alternative sich aus dem Markt herauszunehmen, ist die unternehmerische Mobilität. Die zunehmende Liberalisierung und Deregulierung der Märkte, getrieben von marktfernen Unternehmern, von Krisen und Katastrophen, befördert den globalen Wettbewerb. „Große Unternehmen, insbesondere wenn sie öffentlich gelistet sind, haben gar keine andere Wahl, als im Ausland zu expandieren."[114] Wohlgemerkt: durch jene Regeln, die diese selbst maßgeblich beeinflusst haben.

Die Trennlinie zwischen Marktferne und Marktnähe bestimmt demzufolge den Gradient der Segregation. Wer die Möglichkeit hat sich innerhalb der Marktwirtschaft aus dem Markt herauszunehmen und diese Position auch noch nützen kann den Markt zu beeinflussen oder aufzukaufen, steht an der Spitze der Hierarchie. Wer mitten im Marktgeschehen steht, durch eigene Arbeitskraft seinen Lebensunterhalt verdient und

111 Stiglitz (2012) S. 65
112 Ebd.
113 Saul (1998) S. 140
114 Bosshart (2004) S. 54

dabei auch keinen Einfluss auf die Marktentwicklung nehmen kann, steht am unteren Ende der Nahrungskette.

Die Unzufriedenheit mit den Erträgen bei gegebenem Einsatz führt auch bei manch echten, „marktnahen“ Wertschöpfern, die unternehmerischen Geist eingebracht haben, zu einem Umdenken: „Einige greifen schließlich auf missbräuchliche Praktiken wie Monopolpreisbildung oder andere Formen der Rentenerzielung zurück, um ihre Erträge zu steigern.“[115] Dieses Umdenken steigt parallel mit den Differenzen in einer Gesellschaft, mit den Möglichkeiten des Einzelnen sich aus der Marktnähe herauszunehmen und mit der zu erwartenden Wahrscheinlichkeit eines Profits daraus. Die Differenz zwischen Marktnähe und Marktferne bestimmt also nicht nur den Status von Segregation, sie führt auch dazu, dass sich diese vergrößert. Der schleichende Niedergang einer solcherart organisierten Rent-Seeking-Society ergibt sich aus der Folge der daraus resultierenden Verteilungskämpfe. „Die rentensuchenden Kleingruppen sind in der Regel besser organisiert und schlagkräftiger als die meist unorganisierten, vergleichsweise heterogenen Renten schaffenden Großgruppen (zu denen letztlich auch die anonymen Gruppen der Steuerzahler und der Verbraucher gehören).“[116]

5.10 Die Rolle der Aufmerksamkeitsökonomie

Dass aufgrund unseres evolutionären Erbes als Jäger der Faktor Aufmerksamkeit eine große Rolle spielt, wurde bereits erwähnt. Aber nicht nur die Aufmerksamkeit bei der Jagd war für unsere Vorfahren gefordert, sondern auch jene gegenüber der Sippe. Nur wer die Vorgänge in der Gruppe gut beobachten und interpretieren konnte, hatte entsprechende Chancen sicher zu sein, ausreichend Nahrung zu erhalten, sich zu vermehren. Wer von der Gruppe aufgenommen, akzeptiert oder sogar respektiert wurde, hatte die besseren Überlebenschancen.[117]

Nun leben wir nicht mehr in der Höhle, in der der richtige Schlafplatz über Leben oder Tod entscheidet, aber das genetisch verankerte und in der Hardware des Gehirns manifestierte soziale Interesse ist geblieben. Es wird im Rahmen der aktuellen sozialen, strukturellen und vor allem (Medien)technischen Gegebenheiten umgesetzt. Die ‚15 minutes of fame‘ , die Andy Wharol für jeden proklamiert hat, sind heute eine banale Zielgröße geworden für alle, die in der medialen Welt mitrennen.[118] Sehen und gesehen

115 Stiglitz (2012) S. 65
116 Hüther/Straubhaar (2009) S 55
117 Allman (1994) S. 20
118 Bosshart (2004) S. 164

werden ist das Motto einer Ökonomie, die mit integrierten Schaltkreisen aber auf der genetischen Grundlage des Neolithikums arbeitet. In der Riesenhöhle der Medien ist es nicht leicht gesehen oder gehört zu werden. Und man sieht und hört die anderen nur mehr selten von Mensch zu Mensch. Man bekommt nur selten den ganzen Menschen zu Gesicht, aber immer häufiger das Image der Menschen. Dieses zumeist visuelle Image prägt unsere Meinungen voneinander. „Ein dickes unansehnliches Genie wie Winston Churchill hätte heute keine Chance mehr, Premierminister zu werden. Die Zukunft gehört den smarten Typen aus Hollywood, den Roland Reagans und Yves Montands.“[119] KLAGES hat ebenfalls schon sehr früh darauf hingewiesen, dass die Zukunft jenen gehört, die sich zu verkaufen wissen – unabhängig von ihrem tatsächlichen Können[120].

Im Wirtschaftsbereich spielt Aufmerksamkeit eine, wenn nicht sogar die zentrale Rolle im Kampf um Marktanteile, im Kampf um das wirtschaftliche Überleben. Es ist bezeichnend, dass die Werbeindustrie international mehr Geld umsetzt als die Rüstungsindustrie[121]. 2012 hat die Werbeindustrie (dokumentierte) 318 Mrd. Euro umgesetzt, die Rüstungsindustrie (lt. SIPRI) hingegen nur 307 Mrd. Euro. Aufmerksamkeit ist zu einer eigenen Währung geworden, für die viel gezahlt und für die viel getan[122] wird.

Um die Logik der Aufmerksamkeitsökonomie zu verstehen, kann man die ökonomische Theorie des Klubs heranziehen. Diese besagt, dass neue Klubmitglieder einen Grenznutzen haben müssen, der größer ist als deren Grenzkosten (soweit unterscheidet sich die Theorie nicht von neuen Mitarbeitern eines Unternehmens). Der Grenznutzen kann direkt-monetärer Natur sein, die Nutzen kann aber auch von indirekter Natur sein. Ein Tennisklub wird im Normalfall einen Mitgliedsbeitrag verlangen. In Ausnahmefällen kann es aber ökonomisch sinnvoll sein einem Mitglied keinen Beitrag abzuverlangen, sondern im Gegenteil eine Mitgliedschaft zu bezahlen. Und zwar genau dann,

- wenn der Spieler so viel Aufmerksamkeit und Interesse am Klub auf sich zieht, dass die anderen (zahlenden) Mitglieder bereit sind mehr Beitrag zu entrichten, um mit dem berühmten Spieler in einem Klub zu sein,
- oder wenn dadurch neue Mitglieder geworben werden können und der Klub durch die größere Anzahl an Klubmitgliedern insgesamt wirtschaftlicher geführt werden kann

119 Heine (1986) S. 43
120 Klages (1975)
121 Villani (2013)
122 Ob der Begriff „geleistet“ in dem Zusammenhang korrekt wäre, ist in vielen Fällen Ansichtssache.

„Einem solchen Spieler könnte man sogar Beiträge und Gebühren erlassen oder einen teuren Trainer an die Seite stellen. Sein überwiegend immaterieller Beitrag zum Klubgut würde die nötigen materiellen Zusatzleistungen der übrigen Mitglieder mehr als ausgleichen.“[123]

Wer es schafft nur ausreichend Aufmerksamkeit auf sich gezogen zu haben – was meistens bereits mit einem nicht unerheblichen Gewinn verbunden ist – wird dann für diese Aufmerksamkeit noch zusätzlich entlohnt. Damit ist die Rolle der Aufmerksamkeitsökonomie ähnlich zu jener der Kapitalwirtschaft, das beide, in ihrer Form, auf Zins und Zinseszinseffekten beruhen. Aufmerksamkeit bringt aber wieder Aufmerksamkeit hervor, wie schon H. HAKEN am Beispiel eines Marktstandes eindrucksvoll gezeigt hat[124]. Ein Marktstand (Aufmerksamkeitswerber) ohne Zuseher (Aufmerksamkeitsgeber) findet kaum Zulauf. Wenn aber vor einem solchen bereits mehrere Personen stehen geblieben sind, so bleiben automatisch weitere stehen, weil sie – dank ihrer evolutionären Prägung – wissen wollen, was das los ist. Es könnte ja Beute geben, die geteilt wird oder etwas, das für das Überleben der Sippe wichtig ist.

In einem kommerzialisierten Umfeld sind Aufmerksamkeit und Kapital nur zwei Seiten derselben Münze. Wer Aufmerksamkeit auf sich ziehen kann (gleich ob als Person, Marke oder als Unternehmen), kann diese in Kapital umwandeln, damit wieder Aufmerksamkeit generieren usw. Diese Betrachtung der Aufmerksamkeitsökonomie wäre jedoch unvollständig, wenn wir nicht zumindest zwei weitere Faktoren betrachten:

1. Die Fähigkeit des Menschen Aufmerksamkeit zu widmen, ist begrenzt. Unsere physiologische und neurologische Ausstattung erlaubt uns, ebenso wie die zeitliche Begrenzung, nur ein limitiertes Quantum von „Aufmerksamkeits-einheiten“, d.h. der Wahrnehmung und Zuordnung von Informationen von und über ein spezifisches Subjekt oder Objekt.
2. Die Aufmerksamkeitsökonomie funktioniert nur dann, wenn die Aufmerk-samkeitsgeber auch bereit sind, das Spiel mitzumachen. Und das tun diese dann, wenn Ihnen ein echter Vorteil oder ein Vorteils- bzw. Lustsurrogat angeboten wird.
3. Im kommerziellen Umfeld kommt noch ein dritter Faktor hinzu: Neben Auf-merksamkeitswerber und Aufmerksamkeitsgeber besteht noch die Möglichkeit einer Projektionsfläche als Supplement der Aufmerksamkeit (=der Klub), die es dem Aufmerksamkeitsgeber ermöglicht an der Bekanntheit und am Ansehen des Werbers teilzuhaben. Konkret: Wenn Tiger Woods für Sportschuhe oder Robbie

123 Hüther/Straubhaar (2009) S. 139
124 Vgl. Haken (1994)

Williams für Autos wirbt, gewinnen die Sportschuhe oder Autos mehr Aufmerksamkeit. Durch deren Erwerb profitieren die Aufmerksamkeitsgeber und Käufer, indem sie durch das Image der bekannten Personen profitieren – zumindest bei allen anderen Aufmerksamkeitsgebern.

Es profitieren die Aufmerksamkeitswerber an Bekanntheit und dadurch an Marktwert. Es profitieren weiters die Supplemente der Aufmerksamkeit ebenfalls an Bekanntheit und Marktwert. Es profitieren aber auch die Aufmerksamkeitsgeber durch den Erwerb der Supplemente an Ansehen bei anderen Aufmerksamkeitsgebern. Allerdings ist diese Dreiecksbeziehung durchaus kein Gewinn für alle: Die Aufmerksamkeitsgeber müssen die Supplemente gegen Geld kaufen, während die Aufmerksamkeitswerber Geld erhalten. Dieses Geld, das die Werber erhalten, wird den Kosten der Supplemente zugeschlagen. Zudem steigt der Tauschwert der Supplemente durch die gestiegene Aufmerksamkeit, was diese für die Käufer (alias Aufmerksamkeitsgeber) noch teuer macht. Dadurch kann die paradoxe Situation entstehen, dass durch die steigende Aufmerksamkeit das Supplement für die Kaufwilligen immer teurer wird. Da die Attraktivität und das Lust-Surrogatpotenzial des Supplements steigt, sind die Aufmerksamkeitsgeber bereit mehr zu zahlen.

Das führt dann dazu, dass durch Aufmerksamkeit immer mehr Geld von den Gebern zu den Supplementen (und von diesen zu Teilen weiter zu den Werbern) wandert, also von „unten“ nach „oben“ und trotzdem sind alle Beteiligten zufrieden. So begünstigt die Aufmerksamkeitsökonomie eine steigende Segregation, bei der trotzdem alle glücklich sind – zumindest solange als die Geber noch einen emotionalen Vorteil erkennen können und in irgendeiner Form die Möglichkeit besteht am Aufmerksamkeitswert und Image der begehrten Produkte zu partizipieren.

5.11 Konsum, Marktkommunikation und Medien als Segregationstreiber

Die Tatsache, dass »die Massen« nicht mehr »von der Hand in den Mund« leben, sondern über Reserven verfügende Leute sind, macht ihr Verhalten zu einem ökonomischen Faktor ersten Ranges, wie in die Klassiker der Wirtschaftstheorie niemals auch nur als Möglichkeit ins Auge gefasst haben.[125] Dementsprechend passen sich die Akteure am Markt an die Gegebenheiten der konsumierenden Massen an und richtet in den klassischen 4 P‘s des Marketing (Product, Price, Promotion und Place)

125 Zahn (1964) S. 19

ihre Strategien darauf aus, einen möglichst großen Anteil am zu verteilenden Kuchen der Konsumausgaben zu erhalten. Dem kommen Konsumverhalten und Nachfragepsychologie entgegen. Denn „nicht aber Entbehrtes, sondern Begehrtes bildet den Stachel, der jenen anschwellenden Prozess vorantreibt, darin die Erfüllung eines Wunsches 100 neue wachzurufen scheint. Hohe Zukunftserwartungen junger Familien eilen Lohn- und Gehaltserhöhungen voraus.“[126] Die nachfrageseitige Orientierung an Konsumsteigerung und Aufstieg hat ihre Ursache im evolutionär begründeten Streben nach sozialer Sicherheit und in der Tatsache, dass wahrgenommene Reize nach und nach verstärkt werden müssen, um als konstant empfunden zu werden (siehe Kap.5.1, S. 60) .

Werbung geht von der Annahme aus, dass Konsumenten nicht immer wissen können, was sie wollen, da sie 1. nicht über alle Informationen verfügen und 2. nicht immer wissen, was sie eigentlich wollen oder bedürfen „...dass sie oft hin- und hergerissen, Moden und Konventionen unterworfen sind, dass sie aber in jedem Falle das zu haben wünschen, was ihre Zeitgenossen und Vorbilder besitzen.“[127] Dabei bedient man sich geschickt sozioökonomisch determinierter Dispositionen:

Das Prinzip des kleinen Glücks

In einer Anlehnung an ein Zitat von Marx könnte man sagen: Alltagskonsum ist das Opium des Volkes. Zwar sind es nicht die Low-Interest Produkte, die die Funktion des Opiums übernehmen, sondern alle jene Produkte, die als kleines Glück den Lustmechanismus des Menschen stimulieren. Geht man davon aus, dass unsere physiologischen Lust-Unlust-Mechanismen jenen der Jäger und Sammler noch immer gleichen[128], so ist verständlich, warum insbesondere in den Einkaufswägen der ärmeren Bevölkerungsgruppen jene Produkte landen, die zu vergleichsweise hohen Preisen wenig Gesundheit aber dafür viele Kalorien bieten. Ganz allgemein haben Dinge, die den Alltag etwas schöner machen, für die Armen Priorität. Das kann „ein Fernsehgerät sein, etwas Besonderes zu essen oder auch nur eine Tasse süßen Tees.“[129] Es handelt sich dabei nicht nur um die wohlbekannten Spontan- oder Impulskäufe. Das Prinzip des kleinen Glücks, die kleinen Freuden, die aus dem Alltag herausragen, werden bewusst und wohl überlegt und aus starken inneren oder äußeren Antrieb gesucht.[130]

126 Zahn (1964) S. 19
127 Ebd. S. 85
128 BOAS/Club of Vienna S. 15
129 Banerjee/Duflo (2011) S. 60
130 Ebd. S. 61

Diese Prädisposition des Lust-Unlust-Mechanismus kann durch Kommunikation und Reizstimulierung, durch sozialen Druck über Werbung verstärkt werden: Werden Produkte nur entsprechend oft und attraktiv präsentiert und so reizvoller gemacht, erhöht sich der Lustgewinn im Konsumfall. Die Konsumenten sind dann bereit einen höheren Preis zu zahlen, als es dem ökonomischen Wert und dem Nutzwert entsprechen würde.

Zusätzlich zum physiologischen Lustgewinn sind es auch das soziale Ansehen, die vermeintliche Partizipation am Ruhm des Produktes oder der Ruhm der Testimonials, die als Botschaftsvermittler arbeiten, die den Produkten zusätzliche Attraktivität verleihen. Sobald aber Konsumenten, genauer gesagt eine große Zahl von Konsumenten, bereit ist einen auch nur geringfügig höheren Preis für diese Produkte zu zahlen, steigen die Gewinnerwartungen der Hersteller und Händler in Folge von Skaleneffekten, Grenznutzeneffekt und der produktspezifischen Break-even Grenzen überproportional an. Viele Personen müssen ein wenig mehr einzahlen, damit wenige viel mehr Gewinn lukrieren können.

Zum Prinzip des kleinen Glückes gehört es auch, Wohlstand über Quantität zu vermitteln. Durch attraktive Angebote von Großmengen zu (tatsächlich oder vermeintlich) günstigeren Preisen entsteht der evolutionsbiologisch so wichtige Eindruck von Überfluss, der dem Gehirn Sicherheit vermittelt. Es gibt sachlich für die Mehrzahl der Verbraucher keinen Grund Großmengen zu kaufen, wenn die Supermärkte sowieso ständig gefüllte Regale haben – ein Problem des Nahrungsnachschubes wie bei unseren biologischen Ahnen besteht ja nicht mehr. Ökonomisch wird der Vorteil über die günstigeren Preise bei Mengenabnahme erklärt und von den Konsumenten rationalisiert. Dass diese relative Ersparnis bei absoluter Ausgabensteigerung aber dazu führt, dass die Verbraucher auch mehr konsumieren (im Vergleich zur Mindermengen-abnahme) und dadurch gegebenenfalls auch bereit sind gesundheitliche Folgeschäden in Kauf zu nehmen[131], geht weder in die individuelle Berechnung der Konsumenten noch der Produzenten und Händler ein.

Es sind aber nicht nur die ökonomischen Folgen, welche die Einzahler von den Gewinnern trennt, es gibt eine Reihe weiterer Folgewirkungen: Gerade durch die Ernährung und durch ihr Ernährungsbewusstsein differenzieren sich unterschiedliche Gesellschaftsschichten. Während die einen, lustgetrieben, über kalorienreiche aber sonst

131 Ernährungsbedingte Erkrankungen (Diabetes, Herz-Kreislauferkrankungen, Stoffwechselerkrankungen) werden durch den übermäßigen Konsum von Nahrungsmitteln über Fette, Salz, gesättigte Fettsäuren usw. zumindest begünstigt.

kaum nährende Lebensmittel glücklich sind, gilt insbesondere in der Oberschicht ein strenges Gesundheitsideal, für das eine adäquate Ernährung Vorbedingung ist. Diese Gruppe holt sich ihren Lustgewinn durch Ernährung nicht durch die Quantität der Speisen und Getränke, ja nicht einmal notwendigerweise durch deren Qualität, aber in jedem Fall durch deren Exklusivität.

Ungleichheit der Informationsmacht

Trotz Internet und interaktiver Kommunikation ist der mediale Impact in Form einer Einwegkommunikation das bevorzugte Instrument zur Stimulierung von Lust. Der Anspruch des Internets und der New Economy, den Menschen auf einfache Weise immer bessere Informationen zukommen zu lassen[132], kann zwar theoretisch erfüllt werden, hat seine Grenzen aber im Interesse diese besseren Informationen finden zu wollen. Auch wenn sich die Menschen über die Neuen Medien viel einfacher austauschen können, ist es doch eine Frage der Motivation diese Möglichkeit aktiv zu nutzen.

- Hier beginnen sich die Interessen zu teilen: Wer bereits Interesse an Information, Wissen und den Neuen Medien hatte, wird die Möglichkeiten die sich nunmehr bieten, gerne und verstärkt aufnehmen.
- Wer bisher kein Interesse an Information und Wissen hatte, wird auch die Neuen Medien eher dazu nützen, um sich weitere, möglichst unmittelbare Belohnungen zu holen.

Sobald Güter in subtiler Weise vor allem dem billigen Lustgewinn mit Zusatznutzen dienen, werden die Konsumenten anfällig für Manipulationen. Das Modell des Dynamic-Pricings ist ein möglicher Ansatzpunkt, um situationsabhängig mehr Gewinn zu generieren. „Mediale Berühmtheit erlangt haben die Coca-Cola Automaten mit integriertem Sensor, die je nach Außentemperatur automatisch den Preis anpassen: Wenn es wärmer wird, geht der Preis automatisch nach oben, wenn es kälter wird, nach unten.“[133] Dies ist nichts anderes als konsequent perfektionierte Marktlogik. Wenn zu erwarten ist, dass ein Produkt begehrt wird, kann der Preis nach oben gesetzt und damit der Gewinn maximiert werden. Was gegenüber der Theorie von Adam Smith fehlt, sind die Informationen, die den Kunden – zumindest der Mehrheit der Kunden – vorenthalten bleiben (nämlich jene über die automatische, temperaturgesteuerte Teuerung). Einseitige Information und einseitiger Mehrnutzen verstärken jedoch die Segregation,

132 Bosshart (2004) S. 52
133 ebd S. 133

da das theoretische, annähernde Gleichgewicht der Marktkräfte gestört ist, die Wahl- und Dispositionsfreiheit unterlaufen wird. Denn nur wenn sowohl Anbieter als auch Käufer im möglichst vollständigen Besitz des Wissens um die Marktbedingungen sind, funktioniert die Theorie des Marktes.

Die Ungleichheit der Informationsmacht entsteht nicht nur durch Wissen, sondern auch durch Vergessen. Durch die überbordende Fülle an Informationen, mit denen Konsumenten täglich konfrontiert werden, wächst die Wahrscheinlichkeit des Vergessens. Tatsächlich reicht das Gedächtnis der Menschen nicht sehr weit zurück und ist sehr selektiv. Aussagen, die heute getroffen werden, sind übermorgen wahrscheinlich schon vergessen. Das gilt für die Aussagen und Versprechen der Politik ebenso, wie für Produktversprechen, Preise und Preisentwicklungen[134]. Im Vorteil befinden sich jene, die Zusagen geben können aber diese nicht einlösen müssen, weil sie vergessen worden sind. Wer die Aussagen von gestern nicht mehr kennt, wird heute zum Spielball für Manipulation. „Das besagt also: Zwischen den Kosten des Produkts und seinem Preis werden keine Beziehungen mehr hergestellt. Der Kunde hat verlernt, Relationen herzustellen.“[135] In dieser Erkenntnis der Relationen zwischen Kosten und Preis eines Produktes würde auch die Fähigkeit liegen, Segregation zu erkennen.

5.12 Das Wachstumsparadigma

Wirtschaftliches Wachstum ist eines der Hauptziele staatlicher Wirtschaftspolitik, aber Wachstum ist darüber hinaus auch eine wesentliche unternehmerische Zielgröße, die nicht weiter hinterfragt, sondern in Quartals- und Jahreszielen festgeschrieben wird.

Durch Wachstum haben sich in der Vergangenheit viele Probleme, soziale wie wirtschaftliche, wenn auch nicht lösen, so doch zumindest egalisieren oder sedieren lassen. Nicht zuletzt deshalb ist in der Öffentlichkeit und in der Politik quantitatives Wirtschaftswachstum mit dem Versprechen bzw. der Hoffnung auf einen Zuwachs von Prosperität verbunden. Allgemeine Wohlstandssteigerung hat in der Vergangenheit die Wahrnehmung sozialer Gräben überbrückt, politische Missstände in den Hintergrund rücken lassen oder auch fortschreitende Umweltzerstörung als vertretbares Übel erscheinen lassen. „Aus diesem Grund konnte sich nur allmählich – und zunächst nur in der Wirtschaftstheorie – die Erkenntnis durchsetzen, das es durchaus Wirtschafts-wachstum ohne Wohlfahrtzuwachs geben kann: wenn nämlich die negativen externen

134 Zumal dann, wenn Preisänderungen gut versteckt werden, indem der Kassenpreis für ein Produkt zwar gleich, durch Mengenreduktion der absolute Preis erhöht wird.

135 Bosshart (2004) S. 168

Effekte des Wachstums die Wohlfahrtsgewinne aufzehren."[136] Das gilt umso mehr, als diese negativen externen Effekte nicht unmittelbar, sondern entweder zeitlich oder räumlich verschoben stattfinden. Negative Effekte, die erst nach Jahren bemerkbar werden, spielen bei auf den nächsten Wahlen ausgerichteten politischen Strategien oder an Quartals- und Jahresergebnissen orientierten Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle. Negative Effekte, die erst in Generationen schlagend werden können, finden in der Gegenwart kaum eine Lobby. Negative Effekte, die geografisch außerhalb des eigenen Horizonts liegen, werden allenfalls dann wahrgenommen, wenn besonders dramatische Ereignisse durch die Filter der internationalen Berichterstattung hindurchgehen. Diese Filter werden für gewöhnlich erst dann passiert, wenn eine nicht zu kleine Anzahl von Menschenleben zu beklagen ist, deren Verlust im Idealfall unter spektakulären Bedingungen stattgefunden hat, beispielsweise durch einstürzende Fabriksbauten.

Die alltäglichen kleinen und großen Dramen, als Folge geografisch ausgelagerter Negativeffekte, erreichen nur selten das öffentliche Bewusstsein und bleiben nur wenigen Interessierten bekannt. Wenn in typischen Billiglohnländern für die Herstellung von Markenprodukten nur Hungerlöhne bezahlt werden, bleibt einem großen Teil der Beschäftigten nichts anderes übrig, als möglichst viele Überstunden zu machen und auf den Anspruch der sowieso nur selten gewährten Wochenenden und Ferien zu verzichten.[137] Dass unter diesen Arbeitsbedingungen die Gesundheit der Betroffenen leidet, die Entwicklung der Folgegenerationen vernachlässigt wird und diese Umstände einen idealen Nährboden für Agitation und Extremismus bilden, bleibt ausgeblendet.

Das Verlangen nach Wachstum, die Mobilität von Kapital und Produktion und der Wettlauf der Standorte um die Ansiedlung von Produktionsbetrieben mündet in einem Wettlauf um die schlechtesten Löhne und furchtbarsten Arbeitsbedingungen. Maßnahmen und Initiativen, die gegen diesen geografisch ausgelagerten Sklavenhandel in moderner Variation gerichtet sind, werden in den betroffenen Regionen manchmal durch die eigene Politik, manchmal durch die angesiedelten Unternehmen unterdrückt. „Als die chinesische Regierung im Oktober 2006 die Arbeitsbedingungen verbessern und Gewerkschaften stärken wollte, legten die Konzernlobbys Protest dagegen ein. Manche drohten sogar mit dem Abzug ihre Investitionen."[138]

Es wäre aber falsch diese Entwicklung zu individualisieren und auf skrupellose Unternehmer und Manager alleine zurückzuführen. Denn neben dem Streben nach

136 Diefenbacher/Zieschank (2011) S. 35
137 Werner-Lobo (2008) S. 88
138 Werner-Lobo (2008) S. 94

wachsenden Gewinnen und steigenden Gewinnspannen durch Eigentümer, Kapitalgeber und Kreditgebern, sind es nicht zuletzt auch die Konsumenten, die nach billiger Ware verlangen. Dabei wird kaum darüber nachzudenken, wie aufwendige und hochtechnische Produkte zu so günstigen Preisen hergestellt und verkauft werden können. Dabei ist es gleichgültig ob es sich um Markenturnschuhe, TV Geräte, Smartphones oder billige Lebensmittel handelt. Das Wachstumsparadigma erfasst die Produktion genauso wie den Konsum. Es führt aber, infolge der geografischen Trennung von Produktion und Konsum, zu wachsenden Segregationsmerkmalen auf beiden Seiten der geografischen Realitäten: Auf Seite der ausgelagerten Produktion konzentriert sich der Wohlstand auf eine kleine Gruppe von internationalen aber auch regionalen Managern, welche die rechtlich und hinsichtlich ihrer politischen Macht nur schwach positionierten Arbeitnehmer hinsichtlich Einkommen und Ansehen um ein Vielfaches übertreffen. Was in typischen Billiglohnländern aufgrund eines starken, bereits vorhandenen Hierarchieverständnisses, zumindest vorerst von breiten Teilen der Bevölkerung akzeptiert wird.

Die Entwertung der nieder qualifizierten Arbeit durch den technologischen Wandel ist zwar integraler Teil der Wachstumsphilosophie, erklärt aber die steigende Lohnspreizung und den international zu beobachtenden Rückgang der Lohnquote nicht.[139] Das Wachstumsparadigma hat nur so lange seine Gültigkeit, als das Wachstum durch Auslagerung von Produktion realisiert werden kann. Denn ein Wachstum ohne diesen Griff in die Trickkiste der globalen Wirtschaft wäre unter gegebenen Bedingungen des stark segregierten Marktes nicht denkbar. Im Gegenteil: Segregation ist erforderlich, um diese Form des globalen Wettbewerbes aufrechtzuerhalten, wobei dieser globale Wettbewerb die Segregation insgesamt weiter verstärkt.

5.13 Marktkonzentration

Die Konzentration des Marktes und der Marktmacht auf immer weniger Unternehmen hat auf der einen Seite durch die Nutzung von Skaleneffekten erst jene Entwicklungen ermöglicht, die wir heute als normalen Bestandteil unseres Lebens ansehen und nicht mehr explizit als Wohlstand erkennen. Es sind das z.B.: Hochtechnologieprodukte, ubiquitäre Verfügbarkeit von Produkten, relativ günstige Preise für Massenprodukte, flächendeckende Abdeckung der Alltagsbedürfnisse und -probleme mit entsprechend

139 Fessler/Hinsch (2011) S. 204

angepassten, diversifizierten Produkten. Diese Merkmale sind sowohl Auswirkung als auch treibende Kraft hinter Marktkonzentrationen.

Die Konzentration der Produktion auf nur wenige Hersteller, wie dies im Technologiebereich, im Bereich der Nahrungsmittel, der FMCG[140] und in Bereich der Informationsvermittlung zu erkennen ist, steht global betrachtet einer wachsenden Zahl von kleinen und kleinsten Unternehmen, Ich-AGs und nur temporär arbeitenden Personen in unsicheren Lebensverhältnissen gegenüber. Die aus der Konzentration resultierenden Skaleneffekte, die informellen und organisatorischen Vorteile die ökonomische Einheiten mit zunehmender Größe gewinnen, bevorzugen große Unternehmen ganz klar.

Konzentration hat zudem weitreichendere Effekte: Unternehmenskonzentration ist mit Aufmerksamkeitskonzentration verbunden. In einer Aufmerksamkeitsökonomie genießen wenige, aber große Einheiten einen klaren Informationsvorsprung vor vielen und kleinen Unternehmen, die um die schmalen Reste der zur Verfügung stehenden Aufmerksamkeit wetteifern müssen. Wer klein ist, kann zwar in ökonomischen Nischen reüssieren, darüber hinaus sind es aber die großen und konzentrierten Einheiten die Märkte und Meinungen bestimmen und gegebenenfalls auch manipulieren.

Hayek hat in der Vielzahl unterschiedlicher ökonomischer Einheiten einen Grad für die Freiheit gesehen: „Allein aus dem Grunde, weil die Herrschaft über die Produktionsmittel sich auf viele Menschen verteilt, die unabhängig voneinander handeln, sind wir niemand ausgeliefert, so daß wir als Individuen entscheiden können, was wir tun und lassen wollen.‘[141] Inwiefern Hayek diese Aussage angesichts multinationaler Konzerne die in ihren Märkten wie Oligopole operieren, noch immer wiederholen würde, ist fraglich. Tatsache ist, dass diese ökonomische Realität der Konzentration auf wenige Global-Player in Hayeks Vorstellungsuniversum nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Dass durch diese Konzentration Unternehmen nicht zur Markt-, sondern auch zur gesellschaftspolitischen Einflussgröße werden können, ist aus vergangenen Perioden europäischer Geschichte gut bekannt. Wenn nationenübergreifende wirtschaftliche Einheiten sowohl in Hinblick auf Preise, als auch in Hinblick auf Löhne die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unter denen produziert bzw. konsumiert wird, aufgrund ihrer Größe und arbeitsmarktpolitischen Bedeutung steuern können, ist das Paradigma der Marktwirtschaft von der freien Entfaltung der Kräfte schon längst

140 Fast Moving Consumer Goods
141 Hayek (1971) S. 138

durchbrochen. Typische Marktmechanismen wie Preisbildung oder vom Markt gebildete Lohnzahlungen können durch Konzentration ausgehebelt werden.

HAYEK geht von der Fähigkeit des Marktes aus, die Löhne und Gehälter der Menschen analog zu ihrer Fähigkeit und zur Leistung die sie erbringen (Leistung im Sinne des gesellschaftlichen Gesamtnutzens und der daraus resultierenden, korrekten Preisbildung) zu bestimmen. Daraus resultiert auch die folgende Überlegung: „wir neigen für gewöhnlich viel zu sehr dazu, uns das Einkommen in einem gegebenen Erwerbszweig oder Beruf als mehr oder weniger einheitlich vorzustellen. Aber die Unterschiede zwischen den Einkommen nicht nur des tüchtigsten und des untüchtigsten Arztes oder Architekten, Schriftstellers oder Filmschauspielers, Boxers oder Jockeys, sondern auch zwischen den Einkommen des tüchtigeren und des weniger tüchtigen Spenglers oder Handelsgärtners, Krämers oder Schneiders sind ebenso wie diejenigen zwischen den besitzenden und den besitzlosen Klassen.[142] Diese Einschätzung Hayeks mag zu seinen Zeiten so gewesen sein, die Statistiken der Einkommensverteilungen zeigen für die Gegenwart ein ganz anderes Bild.

5.14 Die Refeudalisierung der Gesellschaft

Die feudalistischen Strukturen alter Prägung sind in den modernen Staaten der entwickelten Welt offiziell nicht mehr existent. Sie wurden politisch durch demokratische Institutionen ersetzt, die aus dem Geist der Aufklärung hervorgegangen sind. Ökonomisch wurden die feudalen Wirtschaftsstukturen durch die Industrie und später zusätzlich durch Dienstleister abgelöst. An die Stelle des ererbten Status der Familie tritt, dem Ideal nach, der erworbene Status der Person. Ein Status, der durch Leistung erworben werden kann, die für andere erbracht wird. Das ist die eine Seite der Moderne. Auf deren anderer Seite stehen Spitzenleistungen, die in einer hochgradig von Arbeitsteilung abhängigen Produktionsstruktur, immer wichtiger werden, weil die Komplexität unserer zum guten Teil selbst geschaffenen Umwelt durch zunehmende Dichte an Menschen, Informationen und Problemen, immer weiter steigt.

An die Stelle der alten, feudalen Eliten, die die Lösungen der recht statischen Probleme aus Tradition und Religion ableiten konnten, treten nun neue Eliten, die die Lösungen der ständig neuen Probleme aus ihrem Wissen und ihrer Expertise ableiten müssen. Aber so wenig wie das Volk einst die Lösungen der Kirche und des Adels verstand, sondern diese einfach hinnahm, so wenig versteht die breite Mehrheit der

142 Hayek (1971) S. 140

Bevölkerung heute, was die Experten aus Wirtschaft, Technik, Recht oder Politik als Problemlösungen anzubieten haben. Die Spaltung der Gesellschaft in Wissende und Glaubende korreliert mit dem Maß der Komplexität der Sache an sich. Das Ansehen der Wissenden wächst in dem Maße, als ihr Bereich für andere unverständlich aber gleichzeitig vital und nahe ist. Aus den Wissenden der komplexesten, vital wichtigsten und lebensnahesten Bereiche erwächst so ein neue Elite, der ebenso Glauben geschenkt wird (oder werden muss) wie ihren Gegenstücken aus der Vergangenheit. Freilich ist das Spektrum derer, die diese Elite bilden viel größer geworden: Sie reicht vom Herzchirurgen, IT-Guru, Aufsichtsratsvorsitzenden, Hedgefondsmanager, Rechtsexperten bis hin zum exzentrischen Modeschöpfer.

Eliten hat es in jeder Hochkultur gegeben, einerseits als Funktionsträger und Bewahrer von Wissen, andererseits als Symbole und Institutionen des Zusammenhaltes. Diese sind nichts anderes als eine gegenseitige Lebensversicherung gegen externe Risiken. Eliten „bestehen aus Führungskräften, die innovativ und risikobereit sind. […] Darüber hinaus sind viele Elitemitglieder gerade im Zeitalter der Globalisierung Vorreiter, die sich von nationalen Scheuklappen und Fesseln befreien, bei der Schaffung neuer Märkte und Chancen mitwirken, Wachstum anregen, die Infrastrukturen und Initiativen aufbauen, die vormals weit voneinander entfernte Gesellschaften miteinander verbinden.“[143]

Die Kriterien um zur Elite zu gehören, unterscheiden sich nach der Perspektive, ob Innen- oder Außensicht. Rothkopf (2009) führt acht Kriterien zur Elite zu stoßen an:[144]

- Man muss als Mann geboren sein, die nur 6,3 % der Mitglieder der Super-Klasse sind Frauen.
- Man muss der Generation der Baby-Boomer angehören.
- Man muss seine kulturellen Wurzeln in Europa haben.
- Man muss eine Elite Universität besucht haben.
- Man muss in der Wirtschaft oder der Finanzwelt tätig sein.
- Man muss eine institutionelle Machtbasis haben (vorzugsweise eine Firma, eine Regierung oder Armee, ein Finanzfonds)
- Man muss bereits sehr reich sein (d.h. vielfacher Millionär oder Milliardär sein)
- Man muss Glück haben.

143 Zahn (1964) S. 469
144 Rothkopf (2009) 458

Ein Teil der echten Eliten ist der breiten Öffentlichkeit erst gar nicht bekannt, sondern nur wenigen Ausgewählten und Experten[145]. Man lebt und arbeitet in einem eigenen abgeschlossenen Universum, das nur wenige kennen und über das nur weniges nach außen dringt. „Der Wirtschaftshistoriker Werner Abelshauser glaubt, dass es politisch gewollt sei, möglichst wenig über die Reichen zu erfahren. Mit Akribie würden stattdessen lieber die Nebensächlichkeiten erfasst.“[146] In diesem von FREELAND so eingehend beschriebenen Universum der 1% ist die Spaltung vom Rest der Bevölkerung (vor allem der amerikanischen, FREELAND dokumentiert aber Fallbeispiele aus der ganzen Welt) schon zumindest so weit fortgeschritten, wie dies zur Blütezeit der Monarchien war. Man empfindet nicht nur Distanz, sondern schon Verachtung für die unteren 20% und ihr Ansinnen von Teilhabe am Wohlstand und sieht sich selbst (die Elite) als „Gottes Werk“[147] und den prekären Rest als Teufels Beitrag.

Der andere Teil der Eliten nutzt die Medien und die Gesetze der Aufmerksamkeitsökonomie, um Einfluss und Marktwert vor allem bei der Mittelschicht zu steigern. Dieser Teil der Eliten simuliert durch ihr Auftreten Nähe und gibt der Öffentlichkeit das Gefühl dazugehören zu können, wenn man sich nur etwas bemüht. „Sie fördern also den Selbstbetrug der Mittelschicht, sich schon fast zur Elite zu zählen.“[148] Denn auch dieser zweite Teil der Elite ist vom Rest der Bevölkerung weitgehend isoliert. Man benutzt eigene, durch hohe Eintrittskosten abgeschottete Gebiete und Räume und verwendet eigene Codes um sich zu erkennen und zu verstehen. Codes, die in der Familie und dem spezifischen sozioökonomischen Umfeld weitergegeben werden, um den Status zu halten. Es ist ein nonverbales Verstehen, das als gleiche Wellenlänge oder richtige Chemie empfunden wird und Fähigkeit, Souveränität und Exzellenz vermittelt, die für Spitzenpositionen gefordert ist. „Wer im Vorstellungsgespräch erfolgreich sein will, muss also das Gefühl hinterlassen, dass es sich in der Welt der Vorstandsetagen bestens auskennt – und zwar noch bevor diese überhaupt betreten hat. Das kann nur Kindern aus der Oberschicht gelingen, die stets das Vorbild ihrer Eltern vor Augen haben.“[149] Es sind Persönlichkeitsmerkmale, die man als Erwachsener nicht mehr lernen kann, man muss mit ihnen sozialisiert worden sein. Authentisch als Führungskraft ist man nicht, wenn man sich die erforderliche Souveränität erst antrainieren muss.[150]

145 Vgl. Freeland (2013) S. 217ff
146 Hermann (2010) S. 31
147 Vgl. Freeland (2013) S. 280f
148 Hermann (2010) S. 52
149 Hermann (2010) S. 44
150 Hermann (2010) S. 45

Verständlicherweise dringen die Nachkommen der Elite wiederum in die Wirtschaft, denn dort gibt es die Möglichkeit den Status zu halten und der durch die Eltern gegebene Startvorteil hält die Eintrittskosten gering. Hingegen sind „in den Spitzenpositionen der Wissenschaft, der Justiz und der Politik [...] deutlich weniger Nachkommen aus der Oberschicht.“[151] Eine Untersuchung des Werdegangs der 100 größten deutschen Firmen hat ergeben, dass die Chefs dieser Firmen „fast immer aus dem Großbürgertum oder aus dem gehobenen Bürgertum - die gemeinsam ganze 3,5 Prozent der Bevölkerung umfassen - [kommen].“[152]

Auch wenn an mancher Stelle eine „kritische und mitunter ablehnende Haltung gegenüber Eliten und Leistungsträgern“[153] bei der breiten Mehrheit der Bevölkerung gesehen wird, werden diese trotzdem via Aufmerksamkeitsökonomie bewunderten „Prominenten“ Teil eines Refeudalisierungsprozesses, durch den abgeschlossene Welten entstehen, die sich durch ihre Verfügungsgewalt über Geld, Einfluss, Raum und Zeit und der Fähigkeit sich voneinander abzugrenzen, unterscheiden.

5.15 Die Neurotisierung der Ökonomie

In der Theorie wird Ökonomie als rationaler Prozess dargestellt, der allenfalls Entscheidungen unter mangelnder Informationssicherheit verlangt. In der Praxis ist Ökonomie ein Prozess, in dem nichtrationale Faktoren, Emotionen und Gefühle einen hohen Stellenwert haben. Vom Wissen um diese konsumentenseitigen nichtrationalen Faktoren profitiert eine ganze Branche rund um das Thema Marketing. Doch auch jenseits dieser konsumentenseitigen Emotionalität ist der Einfluss des Nichtrationalen erheblich, gerade dort, wo man es am wenigsten erwarten würde: in den Entscheidungsebenen vieler Unternehmen. Als Kriterium zur Klasse der internationalen Machtelite zu gehören, führt Rothkopf (2009) an, dass ein zentrales Kriterium des Erfolges jenes ist, „es unbedingt zu wollen.“ Es gibt bestimmte Charakterzüge, die unter Führungspersönlichkeiten stärker ausgeprägt sind als in der Bevölkerung im Allgemeinen. Während erfolglose Menschen zulassen, dass ihre Neurosen sie am Erfolg hindern, nützen erfolgreiche Menschen oft ihre pathologischen Züge, um sich nach oben zu katapultieren. Deshalb haben viele Führungspersönlichkeiten zwanghafte Charakterzüge.[154]

151 Hermann (2010) S. 46
152 Hermann (2010) S. 44
153 Hüther/Straubhaar (2009) S. 193
154 Rothkopf (2009) S. 459

Die Welt der internationalen Machtelite wird von Rothkopf (2009) als Klasse für sich beschrieben, deren Realität weit weg von der Realität der großen Mehrheit der Menschen (den bekannten 99 %) ist und deren Interessen und Ziele sich von jenen der Mehrheit deutlich unterscheiden. Es gilt abzuwägen, ob Personen, die zwar in vieler Hinsicht die besten und fähigsten sein mögen, aber zugleich diejenigen sind, die vor allem die eigenen Interessen im Auge haben, auch wenn dies explizit gegen das Interesse der Mehrheit gerichtet sein mag, tatsächlich jene sein sollen, „denen wir die Führung der Weltgemeinschaft in die Hände legen wollen. [...] Narzissten mögen ja gute Vorstandsvorsitzende abgeben – aber schlechte Zuhörer, die sich nicht gut in andere hineinversetzen können, es sind nicht gerade die Menschen, denen man anvertrauen möchte, die Zukunft eines Systems zu verwalten und zu gestalten, in dem sich ein Gleichgewicht, wenn überhaupt, nur im freien Spiel der Kräfte einstellen kann.“[155] Diese Beschreibung der Eliten als tendenziell neurotische Persönlichkeiten beruht auf der Konkurrenzsituation innerhalb dieser gesellschaftlichen Spitze. Im Wettbewerb um diese Spitzenpositionen ist nicht von einem Klima der allgemeinen Nächstenliebe auszugehen, sondern es herrscht ein existenzieller Kampf um wenige begehrte, weil hervorragend dotierte Positionen. Um diese zu erreichen, ist nicht nur sachliche Qualifikation erforderlich, sondern auch ein überproportionales Maß an Durchsetzungsvermögen innerhalb einer Gruppe, deren eigenes Durchsetzungs-vermögen sowieso bereits überdurchschnittlich ausgeprägt sein muss. Diese Beschreibung beruht auch auf der Beobachtung von Fallbeispielen herausragender Persönlichkeiten, deren Leistungen zwar unumstritten, deren Methoden diese Leistungen zu erreichen aber hochgradig kontrovers sind.[156]

5.16 Eliten, Leadership- und Exzellenzanspruch

Unmittelbar verbunden mit der besonderen Rolle der Eliten ist der Leadership- und Exzellenzanspruch, welche die Gesellschaft der wohlhabenden Staaten an sich selbst stellt. Dieser Anspruch ist insofern logisch, als die Leistungen und das Niveau dieser Staaten nur bei weiteren herausragenden Leistungen gehalten werden können. Denn Wohlstand, zumindest wie wir in kennen, heißt wählerischer und anspruchsvoller zu werden. Der Weg zum Wohlstand ist der Weg vom Einfachen zum Differenzierten.[157]

155 Rothkopf (2009) S. 462
156 vgl. Ogger (1995)
157 Zahn (1964) S. 55

Um diese differenzierten Bedürfnisse einer hochkomplexen und technologischen Umwelt bedienen zu können, sind besondere, herausragende Fähigkeiten nötig.

Der Anspruch der Gesellschaft an sich selbst, sich durch die Ausbildung, Förderung und Selektion von Personen, die diesen Leadership-Anspruch erfüllen, selbst zu erhalten, ist demnach eine Frage des Überlebens des Systems in der aktuell bestehenden Form. Dafür muss die Gesellschaft die entsprechenden Institutionen bereitstellen, üblicherweise in Form von entsprechenden Ausbildungsstätten, Eliteschulen und Universitäten. Der Begriff der Elite erfährt auf diese Weise jedoch eine recht einseitige, ökonomisch geprägte Vereinnahmung. „Da diese Hochschulen vor allem mit Unterstützung der Wirtschaft gegründet werden und die Wirtschaft nur das unterstützt, was in ihrem Sinne ist, wird an den Privatuniversitäten vor allem Betriebswirtschaft gelehrt. So wird das Wort Elite nach und nach für die Wirtschaft besetzt.“[158]

Der Fokus auf diesen Leadership- und Exzellenzanspruch hat jedoch eine Reihe von Zweitrundeneffekten zur Folge, die das eigentliche Ziel, nämlich das Überleben der Gesellschaft als Ganzes, infrage stellen:

- Die Konzentration auf eine schmale Leistungsspitze lässt, ganz im Sinne der Aufmerksamkeitsökonomie, die große Mehrheit der und des Normalen weit in den Hintergrund treten. Das Alltägliche und Normale verliert durch diese relative Betrachtung an ökonomischen Wert.
- Die Ressourcen, die man bereit ist dem normalen Maß zuzuteilen, werden konsequenterweise geringer, da deren Beitrag für den gesamten Wohlstand unterschätzt wird. Mit dieser Reduktion, die sich in der Praxis beispielsweise in der Zuteilung finanzieller Mittel für Ausbildung ausdrückt, beginnt dann auch tatsächlich der Abstieg des Normalen in das Inferiore.
- Der an sich fachliche Bedeutungsradius der Elite wird als Folge unscharfer Kommunikation vom Fachlichen auf das Allgemeine übertragen. Tendenziell neigen wir dazu Spitzenleistungen in spezifischen Bereichen (sei dies nun Quantenphysik, Biotechnik oder Autorennen fahren) zu verallgemeinern und die Träger dieser Spitzenleistungen als Eliten für fast alles zu sehen. Dadurch werden diese, zwar nicht zu ihrem Nachteil, aber doch instrumentalisiert. Die Distanz und damit die Segregation zwischen diesen und dem normalen menschlichen Maß, wird zusätzlich vergrößert.

158 Kurbjuweit (2003) S. 165

5.17 Klerikalisierung der Ökonomie

Der Stellenwert der Wirtschaft ist unbestritten ein hoher und existenziell wesentlicher. Dennoch ist die Ökonomie ein Mittel zum Zweck: das materielle, institutionalisierte Mittel um das (Über)Leben der Menschen zu ermöglichen. Evolutionsbiologisch ist Ökonomie nicht mehr oder weniger als die kultivierte anthropogene Form des ursprünglichen Sammel- und Jagdverhaltens. Es ist bemerkenswert, dass sich kulturgeschichtlich, insbesondere über die Jagd, schon sehr früh Legenden und Werthaltungen gebildet haben, die die Jagd mystifizieren.

Die Fortsetzung dieser Jagdlegenden findet in der Bewertung und Interpretation der Rolle der Ökonomie statt, wobei insbesondere die Art wie das ökonomische Geschehen rezipiert wird, stark von nichtrationalen Begriffen geprägt ist. Besonders deutlich wird diese Disposition bei näherer Betrachtung der Kommunikation über die aktuelle Wirtschaftslage und wirtschaftlich relevanten Ereignissen[159]. In den kontinuierlichen Berichten, Analysen und Nachrichten zum Wirtschaftsgeschehen sind stets auch mythische Formulierungen präsent. Hier einige Beispiele:

- Das Wohlwollen der Märkte,
- deren Stimmungen und Vorlieben,
- wahlweise düstere oder positive Erwartungen (Prognosen, Vorhersagen von Experten, Wirtschaftsweisen),
- Opfer, die für (ökonomische) Absichten erbracht werden müssen,
- unsichtbare Hände, die auf mystische Weise wirken,
- Menschen, die investiert *sind* (und nicht Menschen, die Geld investieren).

Natürlich können viele der in den stets wiederkehrenden Formulierungen benützten Metaphern rational untermauert werden. So beruht beispielsweise die vor allem in Börsenkommentaren benützte Metapher des „Wohlwollens der Märkte“ auf den Einschätzungen und Erwartungen von Anlegern und damit der Bereitschaft, in einen oder mehrere Börsentitel zu investieren. Interessant dabei ist, wie dieser Sachverhalt kommuniziert wird und welche kognitive Realität durch diese Kommunikation geschaffen wird. Denn es sind die gleichen Formulierungen, mit denen zumindest früher göttliche Interventionen beschrieben wurden:

159 Allerdings auch bei primär nichtwirtschaftlichen Ereignissen. Es kann kaum ein größerer Unfall, ein Brand, eine Überschwemmung oder eine andere Katastrophe mit Schaden an Leib und Leben für Menschen geschehen, bei der nicht eine monetäre Quantifizierung des Unglücks kommuniziert wird. Im Fall von jüngsten Flugzeugabstürzen wurden die wirtschaftlichen Folgen für die betroffene Fluglinie (Aktienverfall) häufiger kommuniziert als die Tatsache, dass bei diesen Ereignissen alle Menschen getötet wurden.

- Das Wohlwollen der Götter, das für die Ernte, den Sieg im Kampf oder auf der Jagd als erforderlich angesehen wurde,
- die Stimmungen und Vorlieben nicht nur der antiken Götter, die nach jeweiliger Befindlichkeit über die Schicksale der Menschen bestimmten,
- die Prophezeiungen und Weissagungen der Orakel, Seher und Heiligen, die mit den Göttern in direktem Kontakt standen,
- die Opfer die man bis hin zu den monotheistischen Religionen zu erbringen hatte, um Gott gnädig zu stimmen, reiche Ernte einzufahren oder einfach nur ein gesundes oder langes Leben zu führen,
- die lenkende/führende/schützende Hand Gottes, der man sich zu fügen hat,
- Menschen, die in Gott/ihrer Religion aufgehen.

Auch wenn die Ökonomie rationales Kalkül sein mag, so wird die Einstellung zur Ökonomie durch diese emotionalen, metaphysischen Formulierungen nicht nur zum Ausdruck gebracht, sondern auch geprägt. Nicht, *dass* wirtschaftlich gehandelt wird, sondern *wie* aufgrund dieser Perspektive gehandelt wird ist daher zumindest ebenso interessant. Was ist man bereit zu tun, zu fordern und zu opfern, wenn die Wirtschaft kraft kontinuierlicher Rezitation von glaubensbekenntnis-gleichen Formulierungen einen quasi-metaphysischen und ihre Vertreter einen klerikalen Stellenwert haben?

Neben dieser sprachlichen Klerikalisierung der Ökonomie benennen RAUCH und STRIGEL weitere „Götzen unserer (noch vorherrschenden) Epoche:“[160]

- *Erwerbsbeschäftigung – ungeachtet der Arbeitsinhalte (wo doch alle Träume der Menschen vom Paradies immer die Erlösung vom Arbeitsjoch waren),*
- *Konsumfreiheit – ohne Grenzen jeglicher Art (wo doch Gier eine Todsünde der Hauptkonfession dieser „Kultur“ ist),*
- *Produktions- und Handelsfreiheit in globalem Maßstab (wo der Nachbar nicht mehr zählt, wenn der Standortvorteil in fernen Landen Geldvermehrung verspricht), und*
- *Wellness (wo die endlose Beschäftigung mit sich selbst, physisch und psychisch, wie der Tanz um ein sehr kleines goldenes Kalb anmutet.)*

Die Kritik bezieht sich vor allem auf die nicht weiter hinterfragte Verwendung dieser Paradigmen. Kritik üben RAUCH und STRIGEL an der dogmatischen Verwendung dieser Begriffe, die als Machtmittel verwendet werden, um Interessen durchzusetzen. Allen voran das Dogma der Erwerbsbeschäftigung, das als Drohung in Form von Verlust

160 Rauch/Striegel (2005) S. 77

derselben benutzt wird und all jene als unverantwortlich stigmatisiert, die einem angedrohten Verlust von Erwerbsbeschäftigung nicht entgegentreten – selbst dann, wenn dies zum Schaden der Erwerbstätigen sein kann.

Historisch geht die Verbindung zwischen Religion und Ökonomie auf MAX WEBER zurück. In seinem Werk „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus" beschreibt WEBER das westeuropäische und nordamerikanische Bürgertum, dessen geschichtliche Leistung in der Begründung der industriekapitalistischen Wirtschaft als eine Arbeiterkultur besteht. Dieses Bürgertum hatte in seiner klassischen Zeit, im 19. Jahrhundert, ausgesprochen asketische Züge, die den Konsum, insbesondere den Konsum von Luxus stark einengte.[161]

WEBER beschreibt in diesem Sinne ein ambivalentes Verhältnis. Auf der einen Seite eine hohe Arbeitsethik, die direkt aus dem religiösen Selbstverständnis abgeleitet wurde und dadurch zu Besitz und Wohlstand führen musste. Andererseits wurde, so WEBER, der Besitz an sich als Versuchung angesehen. Er durfte zwar erstrebt werden, aber nicht um genossen, sondern um erhalten und vermehrt zu werden – Besitz um seiner selbst Willen. Auch die Freizeit war nicht zum Genießen da.[162] Die von Weber beschriebene Ambivalenz löst sich historisch nach und nach auf. Erst wurde der Konsum vom Nimbus der Versuchung befreit, später wird er zum Teil des ökonomischen Bekenntnisses. Das entspricht einer ökonomischen Logik: Ein System, das nur produziert, aber nicht konsumiert, kann auf Dauer nicht funktionieren. Doch diese Lösung der ethischen Ambivalenz erfolgt nur zum Teil, indem Produzenten und Konsumenten voneinander getrennt werden: Auf der einen Seite stehen nunmehr die Produzenten, die der protestantischen Ethik weiterhin folgen. Auf der anderen Seite stehen die Konsumenten, die das ethische Konstrukt des Protestantismus hinter sich gelassen haben und im Konsum keine Versuchung mehr sehen, sondern ein Recht, das Ihnen durch ihre Arbeitsleistung zusteht. So kommt es, dass MARX zu dem Schluss kommt, dass „der Lebensstandard […] der Gott dieses Zeitalters, und die Produktion […] sein Prophet [ist]".[163] Die Rollen sind im ethischen Umfeld der Klerikalisierung der Ökonomie klar verteilt:

- Das Geld ist der Maßstab der Gläubigkeit, es ist die zu Zahlen geronnene Gnade des Gottes Wirtschaft, der durch den Entzug von Geld Unglauben und

161 Zahn (1964) S. 78

162 Ebd. 79

163 Marx, zitiert nach Zahn (1964) S. 33. Bemerkenswerterweise gelingt es Marx aber selbst nicht, sich aus dieser Ideologischen Verstrickung zu lösen. Die überhöhte Rolle der Produktion – genauer: der Produzierenden – erfährt bei ihm nur eine Verschiebung der Rollen. Von des Kapitalisten hin zum Proletariat. Das Prinzip bleibt aber dasselbe.

Missverhalten bestraft. Wohlverhalten und fester Glaube wird hingegen durch dessen Ausschüttung belohnt. „Kaufkraft ist heutzutage Lebenskraft einer durch die Wirtschaft eroberten Gesellschaft.“[164] Dass ausgerechnet die Demokratisierung der Gesellschaft der Klerikalisierung der Wirtschaft Vorschub leistet, sieht BOSSHART im Verhältnis von Geld und Demokratisierung der Werte begründet: „Je weiter die Demokratisierung voranschreitet, desto weniger gibt es etwas anderes als Geld, das uns noch unterscheidet (weil alle Werte individuell gewählt sind). Wir sind frei, gleich und brauchen alle unsere Ressourcen, um Freiheit und Gleichheit realisieren zu können.“[165]

- Die Priester und Kleriker sind jene, die die Gesetze der Ökonomie an das Volk vermitteln, auch dann, wenn sich das Volk als renitent erweisen mag. KURBJUWEIT nennt aus eigener Lebenserfahrung die Unternehmensberater (die Branche für die er gearbeitet hat) als Botschafter und Heilsbringer: „McKinsey selbst wirkt wie eine Kirche, die Botschaft von der heilsbringenden Effizienz wie eine Religion. Die Berater treten auf, als kennen sie tiefe Wahrheiten und im Ton des Hohenpriesters werden diese Wahrheiten verkündet. Es ist die Botschaft von einem besseren Menschen und einer besseren Welt, vom Heil durch Effizienz und Leistung, messbar in Umsatz, Gewinn, Gehalt ...“[166] Auch wenn die betroffenen Mitarbeiter der beratenen Unternehmen gegen den Wirtschaftsklerus opponieren – letztlich müssen sie sich fügen oder/und verlieren ihre wirtschaftliche Existenzgrundlage.
- Die Produkte, die verkauft und gekauft werden, sind nicht mehr nur Leistungen und Gegenleistungen, sie werden selbst zu metaphysischen Objekten. Unternehmen verkaufen keine Produkte mehr, sondern Transzendenz. So ließ beispielsweise Bernhard Gneithing, der Marketing-Direktor von Harley Davidson Europa, in einem Interview mit der Bemerkung aufhorchen, dass das Unternehmen eine Lebensphilosophie verkauft, das Motorrad gibt es eigentlich gratis dazu.[167] Dies trifft natürlich ebenso für viele andere Produkte genauso zu. Eine ganze Industrie ist damit beschäftigt alltäglichen Produkten, von den Sportschuhen bis zur Zahnbürste, einen emotionalen Mehrwert zu verschaffen. So erhalten Produkte neben ihrem klassischen Nutz- und Tauschwert noch einen zusätzlichen Imagewert, der ebenfalls preisbildend wirkt.

164 Ebd. S.71
165 Bosshart (2004) S. 53
166 Kurbjuweit (2003) S. 141
167 In: Kleine Zeitung, Ausgabe 03.09.2013

Diese Entwicklung ist durch das elektronische Zeitalter, in dem mit Information, Unterhaltung und nichtmateriellen Gütern gehandelt wird, nochmals beschleunigt worden. Ihren Höhepunkt hat diese Entwicklung zur Nähe von Religion und Wirtschaft in der Boomphase der New Economy erreicht. Von diesem Prinzip ist bis heute viel erhalten geblieben. „Es gibt kein größeres Unternehmen mehr, dass nur ein Produkt verkauft. Es geht immer auch um eine Botschaft, eine Botschaft der Erlösung, erhältlich nicht durch Gebet, sondern den Kauf von Autos, Zigaretten, Rasierklingen.“[168] Tatsächlicher, zusätzlicher Wohlstand wird dadurch aber allenfalls noch marginal geschaffen. Was geschaffen wird, ist einerseits (auf Konsumentenseite) zusätzliches, aber vom Konsum abhängiges Wohlbefinden, im Grunde Wellness, wie es RAUCH und STRIGEL benennen. Andererseits dient diese Schaffung imaginären Wohlstandes gegen Zahlung realen Kapitals der Mehrung des Geldes auf Verkäuferseite.

MÜLLER sieht in einer Wirtschaft, die alleine „der Mehrung des Geldes dient und nicht der Mehrung des Wohlstands […] letztlich eine sinnlose Veranstaltung“[169]. Dieser Befund ist in einer Ökonomie, die transzendiert und klerikalisiert ist, jedoch nicht mehr zutreffend, da ein Hinterfragen des praktischen Zwecks einer Religion stets ein Sakrileg gegenüber dem Glauben darstellt. Eine klerikalisierte Ökonomie verselbstständigt sich, oder, profaner ausgedrückt, der Schwanz beginnt mit dem Hund zu wedeln und erfreut sich daran.

In keinem anderen Bereich ist das so deutlich geworden, wie bei der Finanzwirtschaft. Die großen Transaktionsvolumina von Börsen und FOREX sind von realwirtschaftlichen Interessen abgekoppelt und werden via High-Speed/Frequenzy-Trading auch nicht mehr von Menschen abgewickelt. Es sind Finanzgeschäfte um ihrer selbst willen. So verorten DIEFENBACHER/ZIESCHNAK die Wurzel des Übels in der Verselbstständigung der Finanzströme, die keinen Bezug zu den materiellen und immateriellen (ethischen) Werten der Gesellschaft mehr haben. Infolge des auf das reine Wachstum von Kapital fixierten ökonomischen Handelns wurden die wirtschaftlichen Krisen nicht verhindert, sondern erst ausgelöst.[170] Gerade die ökonomische Blase im Vorfeld der jüngsten Wirtschaftskrisen und die Entwicklungen danach, haben die Segregation der Gesellschaft nicht vermindert, sondern letztendlich weiter beschleunigt.

Die Klerikalisierung der Ökonomie wirkt sowohl im zeitlichen Umfeld wachsender ökonomischer Blasenbildung sowie auch während und nach den dadurch ausgelösten realwirtschaftlichen Krisen in mehrfacher Hinsicht als Segregationstreiber:

168 Kurbjuweit (2003), S. 143
169 Müller (2014) S. 32
170 Diefenbacher/Zieschank (2011) S. 25

1. Sie entrationalisiert das Verhältnis zu Geld, indem sie dieses zu einer metaphysischen Wahrheit macht.
2. Sie spaltet die Gesellschaft in jene, die glaubend dienen (müssen) und jene, die die Glaubenslehre innehaben und verbreiten.
3. Sie unterstellt jenen, die ökonomisch nicht erfolgreich sind mangelnde Einsicht in die Glaubenslehre und bietet jenen, die erfolgreich sind – nahezu unabhängig davon, wie sie erfolgreich geworden sind – Absolution. Denn das Prinzip und die Ultima ratio lautet: der Erfolg gibt immer recht.
4. Sie entzieht die Ökonomie den Überlegungen zum praktischen Nutzen. Als übergeordnete Wahrheit ist die Wirtschaft (in der jeweils geltenden Fassung) unantastbar gegenüber Zweifel und substanzieller Kritik.
5. Aus diesem Grund muss auch im Krisenfall der rechte Glaube – und die mit dem rechten Glauben verknüpften Unternehmen – bewahrt und geschützt werden, selbst dann, wenn dieser rechte Glaube offensichtlich (Mit)Verursacher von Blase und Krise gewesen ist.

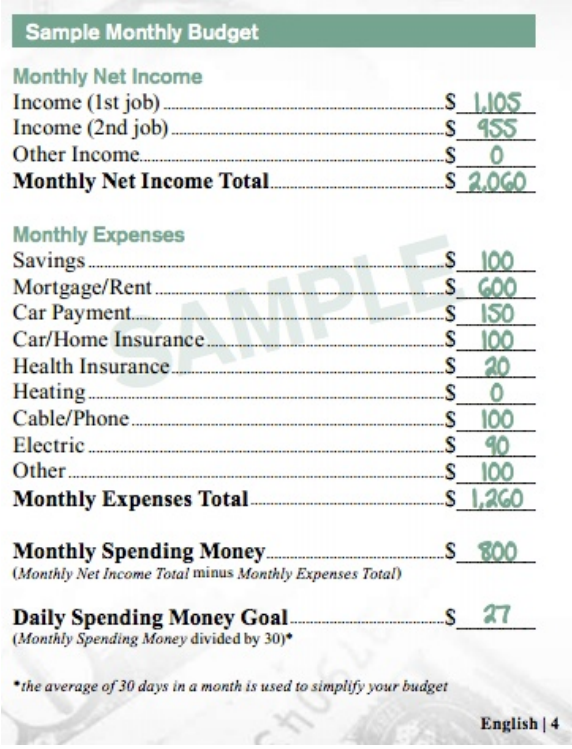
Man mag in der westlichen Welt über religiöse Fundamentalisten, deren Weltsicht und Taten verwundert sein. Doch im Grunde bewegen wir uns selbst auf eine fundamentalistische Lebensphilosophie zu, für deren Durchsetzung wir wissend das Leid und den Tod anderer nicht nur in Kauf nehmen, sondern aktiv fördern. Insofern unterscheidet uns von jenen nur die Wahl der Waffen und die Anonymität der Opfer.

5.18 Selbst- und Fremdrezeptionspsychosen von Arm und Reich

Unter einer Psychose wird, abstrahiert formuliert, eine nicht der Realität entsprechende Wahrnehmung der Umwelt verstanden, die – im Gegensatz zur Neurose – den Erkrankten nicht bewusst ist. Gerade zwischen Arm und Reich gibt es immer wieder bemerkenswerte Versuche sich selbst möglichst arm und die andere Gruppe möglichst reich darzustellen. Zu den bemerkenswertesten Versuchen Personen mit geringen Einkommen zu erklären, wie gut man mit diesem eigentlich auskommen könne, zählt jener von McDonald‘s in den USA. Den MitarbeiterInnen wirde dabei exemplarisch vorgerechnet wie viel Geld man für eine sparsame Lebensführung benötigt. Wohlweislich auf die Einkommen der bei McDonalds Beschäftigten abgestimmt (siehe folgende Abbildung).

Die dabei verwendeten Beträge sind für übliche US-Verhältnisse nicht nur realitätsfern (eine Gesundheitsversicherung kostet zumindest $90 statt der angegebenen

$auch 20), offensichtlich kleiden sich die MitarbeiterInnen des Unternehmens nur mit Firmenkleidung oder sind Nudisten (was bei der Festsetzung der Kosten für Heizung mit null besonders bemerkenswert ist) – denn Bekleidung oder auch Ausgaben für Hygiene sind in der Aufstellung erst gar nicht enthalten. Auch typische regelmäßige wie unregelmäßige Haushaltsausgaben fehlen in der Aufstellung, Ausgaben für erforderliche Anschaffungen, Instandhaltungskosten, defekte Hauhaltsgeräte oder Geschenke für Familie, Kinder oder Freunde findet man ebenfalls nicht.



Sample Monthly Budget

Monthly Net Income

Income (1st job)	$ 1,105
Income (2nd job)	$ 955
Other Income	$ 0
Monthly Net Income Total	$ 2,060

Monthly Expenses

Savings	$ 100
Mortgage/Rent	$ 600
Car Payment	$ 150
Car/Home Insurance	$ 100
Health Insurance	$ 20
Heating	$ 0
Cable/Phone	$ 100
Electric	$ 90
Other	$ 100
Monthly Expenses Total	$ 1,260

Monthly Spending Money $ 800
(*Monthly Net Income Total* minus *Monthly Expenses Total*)

Daily Spending Money Goal $ 27
(*Monthly Spending Money* divided by 30)*

**the average of 30 days in a month is used to simplify your budget*

English | 4

Abbildung 37: Mitarbeiterinfo von McDonalds USA. Quelle: consumerist.com/2013/07/15/

Ähnlich geht auch HÖRL in seiner Argumentation gegen die Gemeinwohl-Falle vor, wenn er in einer Musterrechnung für eine Mindestpensionistin alle nur erdenklichen Hilfeleistungen (Hundesteuerermäßigung, ÖBB Vorteilscard, Kulturpass – 14 Posten insgesamt) zu einer Gesamtsumme von 1.565,39 Euro Netto-Kaufkraft aufaddiert[171].

BANERJEE und DUFLO zeigen eine Modellrechnung[172], nach der sich indische Obstverkäuferinnen durch vier Tassen Tee, die sie einmalig nicht trinken, von ihren Schulden befreien können – vergessen aber dabei darauf, dass die Geldverleiher wohl kaum statt glatt 1.000 Rupien nur 994,77 verleihen werden, dass Zinsen bei kleinen Beträgen steigen und dass die Inflation in Indien nicht mit jener in den USA zu vergleichen ist.

171 Hörl (2012) S. 115
172 Banerjee/Duflo (2011) S. 249

Auf der anderen Seite der Wohlstandsskala sind vergleichbare Fehlschlüsse ebenfalls zu finden. Der Häufigste ist dabei jener, Vermögen aus Beteiligungen oder Besitz mit Einkommen zu verwechseln und diese fiktiven Beträge 1:1 als Gemeinwohl für alle aufzuteilen.[173] Umgekehrt sind es – zumindest in Europa – gerade Spitzenverdiener, die ihren Wohlstand nicht nur streng geheim halten, sondern diesen nach Möglichkeit kleinreden, um sich selbst allenfalls im oberen Mittelstand zu positionieren. „Denn auch bei Managern ist zu beobachten, wie sorgsam Reiche ihre Einkünfte verschleiern.“[174] Die in den Medien kolportierten Listen und Statistiken zeigen oft sehr unterschiedliche Zahlen.

Das führt zu einem verschwommenen Bild vom jeweilig anderen Ende der Wohlstandsskala. Personen am unteren Ende der Einkommensleiter haben kaum eine richtige Vorstellung über die Einkommen und Vermögen der obersten ein Prozent, während die Personen am obersten Ende der Einkommensskala kaum eine richtige Vorstellung von den finanziellen Verhältnissen am anderen Ende der Skala haben. Die meisten Menschen leben sowieso in der Vorstellung Teil der Mittelschicht zu sein und als solche, relativ zur gesamtwirtschaftlichen Situation, gut dazustehen. Als (vermeintliche) Mittelschicht orientiert man sich in den wirtschaftlichen Meinungen gerne nach oben und vertritt im Glauben eventuell selbst davon betroffen zu sein steuerpolitische Meinungen, die ausschließlich viel besser verdienenden zugute kommen „recht sorglos werden daher die Steuern gesenkt, weil die Mittelschicht fälschlich vermutet, dass vor allem sie selbst [Anmerkung: von den Steuersenkungen] profitiere und der Schaden sowieso nicht sein könne.“[175]

Diese verschobene Wahrnehmung der jeweils eigenen ökonomischen Positionierung und der Position der Anderen führt zu einem Auseinanderdriften der Interessen. Da Vermögende ihr Vermögen unterschätzen, die finanziellen Ressourcen der Ärmeren aber überschätzen, ist deren subjektive Wahrnehmung der Distanz geringer als sie tatsächlich ist. Da sich auf der anderen Seite viel mehr Menschen in der Mittelschicht wähnen, als es tatsächlich der Fall ist, besteht auch von dieser Seite her weniger Interesse und Engagement die Wohlstandsverhältnisse zu kritisieren.

173 Felber (2014) S.
174 Hermann (2010) S. 46
175 ebd S. 163

5.19 Bildung und Leistungsmotivation

Bildung und Leistungsmotivation sind Schlüsselelemente individueller Qualifikation und des Wertes, den man in die Gesellschaft und in den Markt einbringen kann. In der Wissensgesellschaft entscheidet Bildung über die gesellschaftliche und wirtschaftliche Dynamik des Einzelnen, d.h. die Fähigkeit sozioökonomische Ziele zu erreichen. Dagegen produzieren „Schulversagen, fehlende berufliche Ausbildung und mangelnde Bereitschaft oder Fähigkeit zu lebenslanger Weiterbildung [...] soziale »Verlierer«."[176] Es ist allerdings ein Irrtum Bildung ausschließlich mit einer hohen formalen Form einer Ausbildungsstufe gleichzusetzen. Die Diskussion um Ausbildung bewegt sich vorwiegend mit Blick in Richtung eines möglichst akademischen Niveaus. Bildung erfasst in einer arbeitsteiligen Gesellschaft jedoch das gesamte Spektrum der Bildungssystems und der darin vertretenen Stufen.

Wird das Augenmerk ausschließlich auf höchste Bildungsqualifikationen gelegt, wird nicht nur der gesamte Bereich der übrigen wirtschaftlichen Realität vernachlässigt, es führt auch dazu, dass nur der hochqualifizierte und akademische Sektor einen hohen Imagewert und damit hohe Attraktivität besitzt. Das führt zu einer Konzentration auf wenige Ausbildungsbereiche und in der Folge zu einer Konzentration auf wenige Berufsbereiche. Durch diese Konzentration steigt der Wettbewerb um eine begrenzte Anzahl von Arbeitsplätzen, was marktwirtschaftlich folgerichtig dazu führt, dass das Lohnniveau in diesen Bereichen stagniert.

Der Umkehrschluss, dass für die übrig bleibenden, weniger gefragten Berufsebenen dann das Lohnniveau steigt, weil auf diesen Sektoren ein Kräftemangel herrscht der das Lohnniveau nach oben treiben würde, trifft in der Realität aber nicht zu. Denn der Marktwert eines Berufes wird nicht nur dadurch bestimmt ob es viele oder wenige gibt, die auf diesem Arbeitsmarkt nach Arbeit suchen oder welchen Marktwert die erbrachten Leistungen bzw. produzierten Güter haben. Der Marktwert eines Berufes wird auch durch das allgemeine Bildungs- und Motivationsniveau der Arbeitsuchenden mitbestimmt. Wenn die Leistungsmotivierten und gut Ausgebildeten auf andere Bereiche ausgewichen sind, weil sie sich dort bessere Chancen erwartet haben, sinkt das Niveau der verbleibenden Berufsbereiche.

Ob Handwerk, Verkauf oder Dienstleistungen, der stets wiederkehrende Tenor von Personalverantwortlichen ist, dass es zunehmend schwieriger wird, Personal zu finden, das die grundlegenden Anforderungen des Berufs erfüllt – in fachlicher, in motivatorischer und in Hinsicht der sozialen Intelligenz. Es ist das Symptom dafür, dass

176 Hüther/Straubhaar (2009) S. 111

soziale Dysfunktionalitäten entstanden sind, die sich im Verlauf eines Erwerbslebens zu massiven sozialen und gesellschaftlichen Problemen summieren.[177]

Eine der Ursachen dieser Dysfunktionalität ist in der starken Segregation zwischen den Bildungssektoren zu sehen, die an den Einkommensdifferenzen abzulesen ist. Es ist eine Frage des gesellschaftlichen Wertverständnisses, welches Ansehen den unterschiedlichen Bildungs- und Berufsniveaus beigemessen wird, das sich in letzter Konsequenz auch in der Bezahlung ausdrückt. Wie im internationalen Vergleich zu erkennen, ist es durchaus nicht selbstverständlich, dass die Distanz zwischen den einzelnen Berufsniveaus hoch sein muss. Einen durchgehendes Distanzmaß gibt es im internationalen Vergleich nicht. Einige Länder haben gemessen am Bildungsstand relativ geringe Einkommensdistanzen, wie Schweden (1:1,52) oder Finnland (1:1,58). In den USA und in Ungarn sind die Distanzen mit Verhältnissen von 2,79 bzw. 2,97 zwischen den Berufsschichten am größten. Diese Differenzen spiegeln auch eine andere Werthaltung gegenüber den Bildungsschichten wieder, der den Teufelskreis zwischen der Attraktivität der Berufsschichten und der daraus resultierenden Ausdünnung der Humanressourcen bei nicht attraktiven Berufsbereichen weiter anfacht.

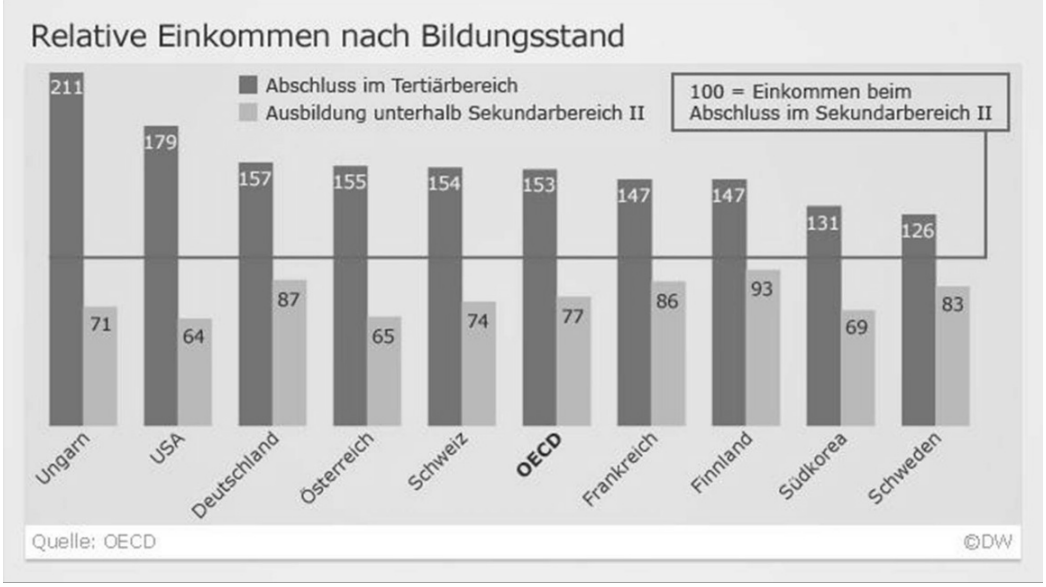


Abbildung 38: Die Einkommensunterschiede nach Bildungsniveau sind international sehr unterschiedlich

Bildung

Bildung ist keine technische oder punktuelle Angelegenheit, die alleine auf die formale Ausbildung reduziert ist, sondern ein sozialer und intergenerationeller Prozess, der sich

177 Hüther/Straubhaar (2009) S. 233

in Bildungsbiografien widerspiegelt. Bildungsbiografien sind Investitionen, die in der frühen Kindheit beginnen, von den Elterngenerationen gegebenenfalls angestoßen werden, im Kindes- und Jugendalter von der Gesellschaft (üblicherweise dem Staat) übernommen werden und schließlich in die Selbstverantwortung der Person übergehen. Das setzt mehreres voraus:

1. der Wert und Nutzen von Bildung muss von der Elterngeneration wie auch von der Gesellschaft anerkannt und geschätzt werden, nicht nur als formales Bekenntnis, sondern in Form der Bereitschaft dafür Ressourcen in Form von Kapital, Zeit und persönlichem Engagement freizustellen.

2. Die Elterngeneration muss die Fähigkeit haben, die Voraussetzungen für die spätere Bildungsbiografie in der frühen Kindheit zu schaffen: durch kontinuierliches und engagiertes Beschäftigen mit den Kindern und der Bereitschaft selbst zu diesem Zweck dazuzulernen.

3. Es muss die allgemeine ökonomische Möglichkeit geben, die Bildungs-biografien der Kinder unabhängig vom wirtschaftlichen Potenzial der Elterngeneration zu unterstützen, d.h. auch jene Menschen zu unterstützen, die keine Bildungsförderung aus der eigenen Familie erhalten.

Die ersten beiden Punkte liegen weitgehend im individuellen Einflussbereich der Eltern. Eltern, die selbst weniger Wert auf Bildung legen, werden ihre Kinder dementsprechend schlechter auf die mentalen Anforderungen eines qualifizierten Bildungssystems vorbereiten können. Die Bereitschaft, Kinder schon in den frühesten Phasen zu fördern, erfordert einen erheblichen Zeitaufwand, der sowohl in direkter Konkurrenz mit dem Zeitaufwand steht, das eigene Leben wirtschaftlich zu bestreiten als auch mit den Freizeit- und Genussansprüchen.

In der frühen kindlichen Phase werden nicht nur grundlegende Fähigkeiten, sondern auch Einstellungen und Werthaltungen gegenüber Bildung angelegt. Sind diese negativ angelegt, indem z.B. Bildung nur als Last, lästige Pflicht oder Zeitvergeudung empfunden wird, wird es das heranwachsende Kind schwer haben, in späteren Phasen den Bildungsanforderungen nachzukommen. Zwar kann die Gesellschaft durch ihr Bildungs- und Schulsystem mangelnde Vorbereitung oder negative Haltungen gegenüber Bildung innerhalb gewisser Grenzen kompensieren, aber diesen Möglichkeiten sind Grenzen gesetzt. Grenzen sind in Demokratien auch der staatlichen Einflussnahme in die frühen Bildungsbiografien gesetzt.

Es sind üblicherweise nur totalitäre Staatssysteme, die die Bildungsbiografien dem Einfluss der Eltern möglichst früh und alternativlos entziehen wollen. In einer demokratischen Gesellschaft gilt es, eine Gratwanderung zu gehen zwischen der Freiheit der Menschen die Bildungsbiografie selbst zu gestalten und der gesellschaftlichen und sozioökonomischen Notwendigkeit die Menschen auch dann möglichst gut auf ihre Zukunft vorzubereiten, wenn dies im Kreis der eigenen Familie vernachlässigt oder abgelehnt wird.

Der empirische Zusammenhang zwischen dem elterlichen Bildungsstatus und der Bildung der Kinder ist bekannt. Würde man Bildung der individuellen Entscheidung alleine oder dem Markt überlassen, „wird es immer von ihrer Herkunft abhängen, ob Kinder die ihren Fähigkeiten entsprechende Bildung erhalten oder nicht.“[178] Es ist daher eine Aufgabe der Gesellschaft als Ganzes im eigenen Interesse durch Rechtsvorschriften und Bildungsinstitutionen Chancengleichheit und Zutritt für jedermann zur Bildung anzustreben[179], nicht primär um Ungleichheit an sich zu verhindern (denn das ist nur die Konsequenz), sondern um das Potenzial aller Menschen zu fördern. Eine hochentwickelte Gesellschaft kann es sich schon alleine wegen der sozialen und ökonomischen Produktivitätsausfälle[180] und Folgekosten auf Dauer nicht leisten das Potenzial seiner Mitglieder brachliegen zu lassen.

Ein nicht unerheblicher Rest an Variabilität der Bildungsbiografien bleibt auch dann bestehen, wenn Bildung durch staatliche Intervention für alle ermöglicht wird. Abgesehen von individuellen und physischen Unterschieden bei den Kindern, hängt es trotzdem von der Bildungsbefähigung und vom ökonomischen Hintergrund der Eltern ab, die Kinder in Problemfällen – und die sind entwicklungspsychologisch normal für Kinder und Jugendliche – zu unterstützen. Darüber hinaus bestimmt der soziale und ökonomische Hintergrund der Eltern die Möglichkeiten, den Kindern zusätzliche entgeltliche Bildung zukommen zu lassen, Auslandsaufenthalte zu finanzieren und Einkommenseinbußen hinzunehmen, die sich aus verlängerten Bildungsbiografien zwangsläufig ergeben.

Es liegt an den jeweiligen Ausbildungssystemen darauf vorbereitet zu sein, sozioökonomischen Differenzen bei den Auszubildenden zu begegnen und diese nicht zum Kriterium für die Qualität der jeweils angebotenen Bildung zu machen. Unter dem Titel „Kevin ist kein Name, sondern eine Diagnose“ wurde die Masterarbeit der Lehramtsabsolventin Julia KUBE bekannt, die auf empirischem Weg Einstellungen und

178 Banerjee/Duflo (2011) S. 116
179 Hüther/Straubhaar (2009) S. 233
180 Gaspari/Millendorfer (1978) S. 82

Vorurteile von Lehrpersonal gegenüber Kindern mit bestimmten Namen untersucht hat[181]. Das Resultat: alleine durch die Namensgebung können Kindern deutliche Nachteile für deren Bildungsbiografie erwachsen. Die Namensgebung ist jedoch ein typisches schichtspezifisches Verhalten. Dadurch werden Schichten, die ihren Kindern klassische und angesehene Namen geben bevorzugt, da deren Wahrscheinlichkeit für prosperitätsfördernde Bildungsbiografien größer ist. Einschätzungen der Potenziale von Kindern hängen vom vermuteten sozialen Hintergrund ab, auch wenn die Indizien dafür schwach sein mögen. Doch durch das Verhalten wie dem Kind aufgrund der Einschätzung begegnet wird – wohlwollend, fordernd, fordernd, abweisend, gleichgültig – erfüllt sich die Einschätzung, wird zur selbsterfüllenden Prophezeiung und stärkt wiederum das Vorurteil.

Durch diese Verhaltensmuster, sowohl der Eltern, der Kinder als auch der Lehrpersonen, entsteht eine Selektionsspirale, die tatsächlich oder vermeintlich Schwächere mit höherer Wahrscheinlichkeit ausselektiert, als tatsächlich oder vermeintlich Stärkere. Die Selektionsmechanismen leiten einen Teil der Jugendlichen in weniger herausfordernde, weniger prestigeträchtige und weniger lukrative Ausbildungsberufe, während sich Jugendliche mit tatsächlicher oder unterstellter überdurchschnittlicher Leistungsfähigkeit in intellektuell anforderungsreicheren Berufen sammeln. Ausschlaggebend dafür ist jedoch nicht notwendigerweise das tatsächliche Potenzial, sondern die durch die Selektionsmechanismen erhaltene Förderung, die über die Variation des Anforderungsniveaus zu einer unterschiedlichen Kompetenzentwicklung führt. Verschärfend wirkt auf diese Scherenentwicklung der Umstand, dass sich Effekte über ´die Lebenszeit und über Generationen hinweg verstärken. Das führt als Konsequenz zu einer „Weiterbildungsspirale mit der Folge einer Verfestigung der Segmentation."[182]

Leistungsmotivation

Bildung ist neben Kapital, Arbeit und Ressourceneinsatz der dritte Faktor der allgemeinen Produktionsfunktion[183], wobei Arbeit linear und Bildung als Exponent des natürlichen Logarithmus überproportional in das Ergebnis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit eingeht. Die Voraussetzung für den effizienten Einsatz von Arbeit und Bildung in den Wirtschaftsprozess ist Leistungsmotivation. Sowohl direkt im Produktionsprozess als auch als Vorbereitung des Produktionsprozesses in Form von

181 Vgl Kube (2009)
182 Seifried (2008) S. 235
183 Gaspar/Millendorfer (1978) S. 82

Ausbildung. Früh beginnende Leistungsmotivation ist daher das Schlüsselelement um sowohl exponentiell wirkende Bildungsqualifikationen zu erwerben, als auch um Arbeitsleistung in den Wirtschaftsprozess einbringen zu können (und zu wollen).

LOOSER betont die positive Bedeutung der Familie in der Entwicklung von früher Leistungsmotivation[184]. Eine positive Familienqualität ist für deren Entwicklung essenziell und muss, wenn diese frühe Rahmenbedingung nicht gegeben ist, extern kompensiert werden. Gute Familienqualität bedeutet mit überzufälliger Wahrscheinlichkeit hohe Leistungsmotivation. Aus einem Umfeld schlechter Familienqualität entsteht hingegen mit hoher Wahrscheinlichkeit mangelnde Leistungsmotivation. Diese Proportion galt nicht immer in dieser Form: MCCLELLAND[185] und MILLENDORFER[186] beschreiben den Zusammenhang als azyklisch. Aus guter Familienqualität der ersten Generation folgt hohe Leistungsmotivation der zweiten Generation, aus dieser hohen Leistungsmotivation der zweiten Generation folgt schlechtere Familienqualität für die Kinder der zweiten Generation. Als Grund identifizieren MCCLELAND und GASPARI/MILLENDORFER die mangelnde Zeit, Aufmerksamkeit und Förderung, die die zweite Generation ihren Kindern (=der dritten Generation) entgegen bringen kann, weil sie so sehr mit Arbeit und der Beschaffung von Einkommen beschäftigt ist, das weniger Zeit und Energie für Beschäftigung mit den Kindern übrig ist. Die Konsequenzen für die vierte Generation (der Kinder der Leistungsdemotivierten dritten Generation) bleiben MCCLELAND und GASPARI/MILLENDORFER jedoch weitgehend unbeantwortet. Letztere sprechen von einem Zyklus, der „...in sich bereits den Keim des Rückschlages trägt.“[187] Gegenüber dieser verallgemeinernden Einschätzung hat sich die Entwicklung ausdifferenziert:

1.) die leistungsmotivierte zweite Generation, die ein zumindest gutes Maß an Prosperität erreicht hat, hat durch veränderte Rahmenbedingungen selbst wieder (mit größerer Wahrscheinlichkeit) leistungsmotivierte Nachkommen. Die Veränderungen der Rahmenbedingungen haben das zumindest in der jüngeren Vergangenheit ermöglicht: gegenwärtig – zumindest zwischen 1980 und 2000 – kürzere Arbeitszeiten als 1950-70, mehr Geld um die Kinder zu fördern, ein verbessertes Schulsystem, das die elterlichen Arbeitszeiten abfängt.

2) Die leistungsmotivierte zweite Generation, die das erforderliche Maß an Wirtschaftserfolg nicht erreichen konnte, führt nun tatsächlich die beschriebene

184 Looser (2012) S. 170ff
185 McClelland (1966) S. 171
186 Gaspari/Millendorfer (1978) S. 185
187 ebd S. 184

Entwicklung weiter. Kinder, die unter ungünstigen ökonomischen Rahmenbedingungen aufwachsen, haben weniger Chance auf Erfolg und Weiterentwicklung, müssen mehr Zeit und Ressourcen aufwenden, um den Lebensunterhalt zu beschreiten und sind zudem auch häufig nicht bildungsaffin. Diese Gruppe gibt ihre mangelnde Leitungsmotivation an ihre Kinder weiter.

LOOSER subsumiert in seiner Analyse über soziale Beziehungen und Leistungsmotivation den Stand der Forschung zum Thema motivationsfördernde Umwelten[188]. Es sind dies:

- Zeit, sich mit den Kindern interaktiv zu beschäftigen (und nicht z.B. gemeinsam zu fernsehen),
- Zonen des reizreduzierten Rückzuges zuhause,
- haltgebende häusliche Strukturen, oder soweit diese fehlen, substituierende haltgebende schulische Strukturen,
- Umwelten, die neben Kenntnissen auch reale Erfahrungen und neben Erwartungen auch Orientierung mitgeben,
- die Vermittlung des Gefühls nützlich zu sein, statt einer kostspieligen, auszubildenden Last,
- realistische Leistungserwartungen, da zu hohe Erwartungen insbesondere bei Leistungsschwächeren zu emotionalem Rückzug führt,
- die „Lust aufs Leben“ statt der Furcht vor einer feindlichen Welt, die die Kinder/Jugendlichen erwartet, sobald sie das elterliche Zuhause oder die Schule verlassen,
- die Integration von Eltern, Kindern und Schule in Form eines „Bündnis“, wobei dies insbesondere bei bildungsfernen oder demotivierten Eltern bzw. Eltern mit Sprachbarrieren wahrscheinlich die schwierigste Aufgabe sein wird,
- die Erfahrung von Lernen als ganzheitliche Erfahrung – nicht nur rational-kognitiv, sondern auch emotional und sinngebend.

Die intergenerationelle Segregationsspirale beginnt sich über die Weitergabe oder Nichtweitergabe der Leistungsmotivation bereits zu drehen, bevor die jeweils gerade letzte Generation aktiv am Wirtschaftskreislauf teilnimmt. Die für Leistungsmotivation notwendigen Rahmenbedingungen müssen, so LOOSER in einer Review zum Stand der Forschung, gegebenenfalls die Defizite jener auffangen können, die aus sozialen oder familiären Gründen sonst [Anm.: wenn sie nicht aufgefangen werden] zu einem

188 Looser (2011) S. 232ff

emotionalen Rückzug neigen, der den Rückstand nur noch vergrößern würde. Was unternimmt nun die Gesellschaft, um die Defizite abzufangen? BANERJEE/DUFFLO kritisieren Länder, „in denen sowohl die Lehrpläne als auch der Unterricht eher auf die Kinder der Elite ab[zielt] als auf die der Durchschnittsbevölkerung. Das ist der Hauptgrund, weshalb Versuche, mit zusätzlichen Mitteln die Situation der Schulen zu verbessern, in der Regel ohne Erfolg bleiben.“[189]

Es ist verständlich, dass durch das Streben Spitzenleistungen zu erhalten oder High-Potenzials auszubilden, die Motivation groß ist, diese entsprechend ihrer realen oder unterstellten Fähigkeiten zu fördern. Tatsächlich gibt es auch keinen ökonomisch sinnvollen Grund diese Förderung – durch eigene Schulen, eigene Lehrpläne, zusätzliche Unterrichtsmittel – nicht zu geben, da man aus dieser Investition eine entsprechende volkswirtschaftliche Rendite erwarten kann. Es wäre sowohl aus menschlicher Sicht (man unterfordert, langweilt die Leistungsmotivierten und Talentierten, drängt sie ins Ausland) als auch aus volkswirtschaftlicher Sicht (vor allem, auch wenn andere Staaten diese Menschen fördern) völlig unsinnig das nicht zu tun.

Das Problem liegt wohl eher darin das Eine zu tun, aber das Andere nicht zu lassen. Jener Teil der Bildungsinvestitionen, der in entsprechend begabte Menschen investiert wird, ist eine gute Anlage – das ist offensichtlich.

Auf der anderen Seite führen aber mangelnde Bildungsinvestitionen für jene die Förderung dringend benötigen würden, um sinnvoll und effizient am Wirtschafts-geschehen teilnehmen zu können, zu einem entsprechenden volkswirtschaftlichen Verlust. Nur erscheint die Vermeidung eines Verlustes durch Investitionen weit weniger attraktiv als die Aussicht auf einen Gewinn durch Investitionen.

Interessanterweise verhält sich ein Staat der so denkt vergleichbar wie jene Armen, die BANERJEE und DUFLO beschreiben: „Allerdings besteht bei weniger Wohlhabenden eine nicht unerhebliche Skepsis was die Gelegenheiten und Möglichkeiten betrifft, ihr Leben oder das Leben Ihrer von Grund auf zu verändern. Oft verhalten sie sich, als glaubten sie, dass jede Veränderung, die es wert wäre, Opfer für sie zu bringen, einfach zu lange dauern würde. Das erklärt, weshalb sich die Armen auf das Hier und Jetzt konzentrieren, darauf, das Leben so angenehm wie möglich zu gestalten und die Feste zu feiern, wie sie fallen.“[190]

Der Erfolg der Investitionen in Ertrag durch Förderung der Begabten ist unmittelbarer und leichter erkennbar, er ist die „kleine Belohnung“ deren Genuss recht schnell zu einem Lustgefühl (die ersten Erfolge, Preise, Auszeichnungen) führt. Die

189 Banerjee/Duflo (2011) S. 131
190 ebd S. 61

Investitionen in die weniger Begabten sind hingegen Investitionen, deren Rendite scheinbar nie aufgeht: Denn man wird keine Höchstleistungen daraus erzielen, auch keine Preise, sondern nur Verlustvermeidung. Alleine, wenn die Förderung asymmetrisch erfolgt, entsteht ein Teufelskreis der individuellen Armut innerhalb eines Teufelskreises der staatlichen Armut und die Segregation setzt sich ad infinitum fort.

Nach BANERJEE und DUFLO führt diese Kombination aus Vorurteilen und Fehlverhalten auf einer breiteren, gesellschaftlichen Ebene dazu, dass die meisten Schulsysteme unfair und verschwenderisch zugleich sind. Die Kinder der Reichen können Schulen besuchen, an denen sie besser und umfassender unterrichtet werden, mit Hingabe betreut und gefördert werden, sodass sie ihr Potenzial auch tatsächlich ausschöpfen können. Die Armen sind hingegen gezwungen in Schulen zu gehen, in denen man ihnen zu verstehen gibt, „dass sie unerwünscht sind, es sei denn, sie hätten ganz außergewöhnliche Begabungen aufzuweisen, und wo man eigentlich nur von ihnen erwartet, schweigend zu leiden, bis sie von selbst aufgeben.“ [191]

5.20 Generative Ursachen

Das weitgehend tabuisierte Thema Partnerwahl und schichtspezifische Fertilität hat auf die Entwicklung sozioökonomischer Segregation rein demografisch maßgeblichen Einfluss. Das hat einen evolutionspsychologischen Hintergrund: „Organismen, die weniger Wert auf ihr Wohlergehen (Glück) legen, werden jedoch durchschnittlich schlechter überleben und weniger Nachkommen hinterlassen. Der hedonistische Wunsch nach Lebensfreude, den wir als Glück bezeichnen, ist also ein sekundärer Wunsch, ein Sinn des Lebens zweiter Ordnung sozusagen, der dem primären Zweck ergänzt, aber oft in Konkurrenz zu ihm steht.“[192] Zwischen sozioökonomischem Status und generativem Verhalten besteht jedoch ein indirekt proportionaler Zusammenhang, bei dem Personen mit niedrigerer Bildungsstufe typischerweise mehr Kinder haben als Personen mit höherer Bildung.

In Österreich liegt die Anzahl der Kinder bei Frauen zwischen 20 und 44 Jahren bei Pflichtschulabgängerinnen bei 1,74. Bei Frauen mit AHS-Abschluss hingegen nur bei 0,62, bei BHS Abschluss bei 0,80. Etwas höher ist die Kinderanzahl bei Absolventinnen von hochschulverwandten Lehranstalten und Universitätslehrgängen mit 1,15 Kindern pro Frau. Frauen mit absolvierter Universität oder FHS haben im Mittel jedoch nur 0,64 Kinder. Ergänzung: der Unterschied zwischen Frauen mit und ohne

191 ebd S. 134
192 BOAS/Club of Vienna (2010) S. 13

Migrationshintergrund ist hingegen sehr klein: er beträgt nur 1,00 zu 1,11 (Quelle: Statistik Austria 2013).

Der Anteil der kinderlosen Haushalte ist ebenfalls vom Faktor Bildung abhängig. So war der Anteil an Kinderlosigkeit bei österreichischen Akademikerinnen 2001 rund doppelt so hoch wie bei Frauen mit einem Pflichtschul- oder Lehrabschluss. Der Anteil kinderloser Akademikerinnen liegt zwischen 40 und 44 Jahren bei rund 30 Prozent, in der Altersgruppe der 42- bis 46-Jährigen bei 28,6 Prozent beläuft[193]. Was folglich bedeutet, dass zwischen 44 und 46 Jahren noch 1,4% der Akademikerinnen ein Kind bekommen.

Auch aus den vorliegenden Daten aus Deutschland ist zwischen sozialer Schicht, Einkommensstruktur und Kinderanzahl ein direkter Zusammenhang zu erkennen: je niedriger die soziale Schicht bzw. das Einkommen, desto höher die Kinderzahl. Frauen sind mit höherer Wahrscheinlichkeit dann Mütter bzw. Mütter mehrerer Kinder, wenn sie ein niedriges Einkommen haben. Ausgenommen jedoch Frauen über einem Jahreseinkommen über € 50.000, hier steigt der Mütteranteil wieder leicht an (Statistisches Bundesamt 2009). Natürlich ist auch der Umkehrschluss zulässig: dadurch, dass Kinder geboren und versorgt werden müssen, reduziert sich das Einkommen. Dem widerspricht jedoch die Bildungsstatistik insofern, als der Bildungserwerb primär von der Zeit bevor Kinder geboren werden bestimmt ist.

Bei der langfristigen Betrachtung von Segregation ist das klassische evolutionäre Element dieser Entwicklung (nicht zuletzt wegen dessen Vereinnahmung von politischer Seite) bisher bei der Ursachensuche außer Acht gelassen worden. Angesichts einer geringen sozialen Mobilität der Gesellschaft ist von einem sich gegenseitig verstärkenden Effekt hin zu weiterer Segregation auszugehen: „Viele kleine private Entscheidungen summieren sich zu einem rasanten sozialen Trend: die Schichten separieren sich immer stärker voneinander, und schon durch die Wahl ihrer Partner schottet sich die Elite ab. Vermögen und Einkommen sind bereits jetzt sehr ungleich verteilt, doch nimmt diese Konzentration sogar noch zu, wenn Generation um Generation nur innerhalb der eigenen Schicht heiratet.“[194] Ein geringfügiger Ausgleich dieses Trends ergibt sich durch die etwas höhere Lebenserwartung bei höherer Ausbildung bzw. höherem Einkommen, ändert aber grundsätzlich nichts am Prinzip der generativen Reproduktion von Segregation.

193 Kroismayr (2009) S. 109
194 Hermann (2010) S. 65

5.21 Trickle-down versus Blow-up

Der nach wie vor häufig zitierte Trickle-down Effekt[195] gilt als Legitimierung von Segregation inzwischen als falsifiziert[196]. Allerdings ist auch der Nutzen des Trickle-Up Effektes[197] über Sozialtransfers an die untersten Einkommensgruppen hinsichtlich des gesamtwirtschaftlichen Effektes begrenzt[198]. Als Beleg für den Trickle-down Effekt werden für gewöhnlich die wirtschaftlichen Impacts vermögender Personen über ihre Unternehmen, die sie besitzen oder an denen sie beteiligt sind, genannt und zur Berechnung herangezogen.

So haben allein die 50 reichsten Personen in Deutschland 2012 rund 1,6 Millionen Menschen in ihren Unternehmen beschäftigt. Gegenüber 2003 war dies ein Wachstum von 60%. Die erwirtschafteten Umsätze betrugen mit über 400 Milliarden Euro über 70% mehr als noch 2002. Die Steuerleistungen der Unternehmen haben sich im selben Zeitraum auf 7 Milliarden Euro verdoppelt. Hinzuzurechnen sind Steuerzahlungen und andere gemeinnützige Leistungen die von diesem Personenkreis gegeben wird.[199] Diese Perspektive ist insofern zu differenzieren, als ein großer Teil des Vermögenszuwachses bzw. Gewinnzuwachses der Vermögenden darauf beruht dass ein Teil der ehemaligen Mittelschicht, zum Beispiel kleine Selbstständige, Ladenbesitzer, Kleinunternehmen, durch die größer werdenden Großunternehmen ins Abseits gedrängt worden sind und nun nicht mehr aktiv am Arbeitsmarkt vorhanden sind. Da diese Kleinunternehmen aber tendenziell mehr Steuern zahlen und höhere Sozialbeiträge entrichten, entgehen dem Staat deren Einnahmen.

Auf der anderen Seite der Einkommensskala stehen Menschen, die durch ihren täglichen Konsum die Gewinne und Wertsteigerungen jener Unternehmen vergrößern, deren Gehaltsempfänger sie sind. Da diese Gewinne und Wertsteigerungen durch wachsende Effizienz in der Produktion gefördert werden, subventioniert dieser Konsum jenen vor allem Shareholder und Renditenempfänger, die bereits an der Spitze der Wohlstandspyramide stehen.

Aufgrund des Konsumverhaltens der weniger begüterten Einkommensschichten, deren Präferenz für Massenprodukte, die bei niedrigen Produktionskosten und geringem Rohstoffeinsatz den Konsumierenden Bedürfnisbefriedigung und kleines Glück versprechen, ist vielmehr von einem Blow-up Effekt auszugehen. Bei dieser

195 Stockmann (1981)
196 Krugman (2008), Stiglitz (2012)
197 Degnbol-Martinussen, Engberg-Pedersen (2003)
198 Wörister (2003), WIFO (2009)
199 Müller (2012) S. 185

Umschichtung wird Vermögen in kleinsten Einheiten nach oben transferiert, ohne dass die Mehrheit der im Produktionsprozess involvierten eine vergleichbar steigende Gegenleistung in Form von Arbeitseinkommen erhält[200]. Niemand hat das besser zum Ausdruck gebracht als Sam Walton, der Gründer der Handelskette Wal-Mart: „Wir verdienen unser Geld dort, wo es am besten zu holen ist: bei denen, die nicht viel haben. Die haben zwar wenig, aber dafür gibt es so viele davon."

5.22 Netzwerke – die Wiederkehr der Protektion in moderner Form

Der Nutzen von Netzwerken für individuelle Karrieren zählt zum geistigen Allgemeingut und ist fixer Bestandteil von Empfehlungen für Karriere und Erfolg. Das Wissen um die Bedeutung von Netzwerken ist zeitgemäß auch dahin gehend institutionalisiert worden, als die persönlichen Netzwerke von Mensch zu Mensch hochprofitabel um digitalisierte und virtuelle Netzwerke erweitert worden sind.

Dabei wird allerdings nur selten hinterfragt, was diese Netzwerke eigentlich sind und welchen Zweck sie innerhalb des gesellschaftlichen Systems sie erfüllen: die Beförderung von Karrieren in komplexen sozialen Systemen. Netzwerke haben die Aufgabe innerhalb von unübersichtlich gewordenen Systemen Vertrauen durch – reale oder virtuelle – Nähe herzustellen. Der Sinn von Netzwerken ist es,

a) das Vertrauen, das ich einer mir bekannten Person gewähre, auf eine weitere Person zu übertragen, die ich selbst zwar nicht persönlich kenne, die aber der mir bekannten Personen vertrauensvoll erscheint oder
b) Vertrauen dadurch herzustellen, dass generell Personen, die einem speziellen Netzwerk angehören allein durch dessen Beitrittshürden dieses Vertrauen verdient haben müssen.

Durch diese multiplikative Selektion kann zumindest theoretisch die Anzahl der Personen mit denen jemand in gegenseitigem Vertrauen verbunden ist, exponentiell wachsen (Schneeballeffekt), während eine tatsächlich persönliche Vertrauensbildung allenfalls linear wachsen kann. Dieser Theorie der Vertrauensbildung steht aber die Tatsache gegenüber, dass dieses Vertrauen nur auf recht allgemeinen Gemeinsamkeiten aufgebaut ist. Wenn dann diese Netzwerke und der ihnen innewohnende Vertrauensvorschuss dazu benützt werden, um wirtschaftliche Vorteile zu erlangen, ohne eine spezifische Prüfung von Qualität oder Qualifikation vorzunehmen, so werden diese Netzwerke zu nichts anderem als der klassischen Protektion in modernem Gewand.

200 OECD (2011)

In der wirtschaftlichen und politischen Realität ist der Einfluss dieser Netzwerke im kleinen wie auch im großen Maßstab maßgeblich. ROTHKOPF (2009) zeigt am Beispiel der Topmanager der Carlyle Group, dass der indirekte Einfluss den die Topmanager des Unternehmens haben wesentlich größer ist, als jener, den sie durch Ihr Unternehmen oder über ihren Einfluss über 300 000 Angestellte besitzen. Die Topmanager haben ein einflussreiches weltweites Netzwerk, über das sie "Kandidaten für politische Ämter unterstützen, [mit denen sie] mit am Tisch sitzen, wenn Strategien festgelegt werden und sogar ihre eigenen großen Konferenzen abhalten, zu denen einige der einflussreichsten Leute der Welt kommen“[201]

Durch Netzwerke entsteht eine „Heerschar von Führungspersonen von Firmen, Finanzinstituten, Stiftungen und anderen Organisationen, die unweigerlich mehr Einfluss haben als der Durchschnittsbürger, kleinere Firmen oder Lokalpolitiker, deren Schicksal sie beeinflussen und die wenig Möglichkeiten haben sich ihnen gegenüber zu behaupten.“[202] Netzwerke funktionieren in zweierlei Hinsicht als Segregationstreiber:

1. Die Zugehörigkeit oder Nichtzugehörigkeit zu einem Netzwerk entscheidet über die individuelle Wahrscheinlichkeit Einfluss, Ansehen und Wohlstand gewinnen zu können.
2. Die Zugehörigkeit zu einem Netzwerk ermöglicht es darüber hinaus, diesen Einfluss auf jene Menschen auszudehnen, die selbst nicht vergleichbar organisiert sind und somit die Machtdistanz zu diesen zu vergrößern.

Wer selbst innerhalb eines Netzwerkes aufgehoben ist, erlangt durch diese Einbettung eine nicht unerhebliche Distanz zu den Unwägbarkeiten des Marktes und des freien Wettbewerbes. Netzwerke bieten die Sicherheit einer gewissen Marktferne bei gleichzeitigem Anschein unmittelbarer Marktnähe. Da der Einfluss dieser in Netzwerken eingebetteten marktfernen Personen auf marktnahe Personen aber größer ist als umgekehrt, haben diese Netzwerke ein inhärentes Potenzial als Segregationstreiber zu wirken.

5.23 Kommerzialisierung von Raum und Zeit

Zu den wesentlichen Elementen unseres Wirtschaftssystems zählt die Tatsache, dass die Kommerzialisierung nach und nach alle Lebensbereiche, die gesamte Umwelt, aber auch die Innenwelt erfasst. Diese Entwicklung ist nicht zuletzt auch dem

201 Rothkopf (2009) S. 417
202 Ebd.

Wachstumsparadigma geschuldet, das dadurch aufrecht erhalten werden, kann, dass alles vormals nichtkommerzielle zum kommerziellen Element wird. Es ist das Rollenmodell der Wirtschaft und Wirtschaftlichkeit das alles erfassende Modell des Managements, das „alle anderen verdrängt, dass allmählich jeder Bereich unseres Lebens nach ökonomischen Prinzipien funktioniert.“[203] Tatsächlich gibt es in einer hochgradig urbanisierten Welt im Leben der meisten Menschen immer weniger räumliche wie auch zeitliche Freiheit, die nicht kommerziell geprägt ist: städtische Bereiche, die nicht kommerziell genützt werden – sei es für Freizeit, Kultur oder soziale Kontakte – sind zur Seltenheit geworden. Die Möglichkeiten Zeit oder Freizeit ohne kommerzialisierten Impact zu verbringen, sind ebenfalls marginal.

Stets sind Güter oder Leistungen beteiligt, denen „persönliche und gesellschaftliche Funktionen zukommen, dass sie unser Milieu, unsere Daseinsausrüstung bilden, dass sie zu Attributen der Persönlichkeit werden können und wir Sie darum aus verschiedensten menschlichen und allzu menschlichen Gründen begehren – wobei es im Grunde keinen Unterschied macht, ob wir sie wirklich nötig haben oder nur nötig zu haben glauben.“[204] Das Durchdringen des Kommerziellen prägt daher nicht nur die Umwelt in der wir uns bewegen, es prägt auch die Innenwelt und die Wahrnehmung der Realität. Diese Entwicklung ist jedoch niemals abrupt erfolgt, sondern verläuft kontinuierlich. Es ist mit KURBJUWEIT das Wesen des Ökonomismus, dass er nicht schlagartig von unserer Lebenswelt Besitz nimmt. Die Kommerzialisierung erfolgt allmählich, immer unterhalb der Erregungs- und Skandalschwelle. Jeder Einzelfall für sich genommen, erscheint logisch und vernünftig, aber in der Summe ist dann irgendwann alles kommerzialisiert und von der Wirtschaft dominiert[205]. Die Möglichkeiten der Kommerzialisierung von Raum und Zeit sind vielfältig und betreffen nicht nur den Konsum von Gütern. Eine wesentliche Rolle spielen dabei auch Dienstleistungen, unabhängig davon, ob es sich um solche der sozialen Sicherheit oder um solche der Unterhaltung, Erholung und Bildung handelt[206].

Mit dem Wegfall nichtkommerzieller Lebensbereiche entfällt gleichzeitig auch eine wesentliche systemische Pufferfunktion, die es ermöglicht ohne den Austausch von Ware bzw. Leistung und Kapital zu sein. Fällt dieser Puffer weg, steigt die Notwendigkeit durchgehend Kapital für die Nutzung von Zeit und Raum einzusetzen. Das Sein an sich, ohne wirtschaftliche Konsumation, wird durch praktisch

203 Kurbjuweit (2003), S. 181
204 Zahn (1964) S. 24
205 Kurbjuweit (2003), S. 154
206 Zahn (1964), S. 24

immerwährenden Konsum ersetzt, auf dessen einer Seite der Leistungen konsumierende Mensch steht. Auf der anderen Seite steht der vom Konsum wirtschaftlich profitierende Mensch, was an sich wie ein normales Geschäft aussieht. Dabei sind jedoch zwei Besonderheiten zu beachten. Erstens: Mit zunehmender Ökonomisierung aller Lebensbereiche wächst in einer unsymmetrischen wirtschaftlichen Situation die Möglichkeit diese Asymmetrie quantitativ zu steigern. Zweitens werden mit zunehmender Ökonomisierung immer mehr Leistungen und Güter auf den Markt kommen, deren Nutzwert zwar gegeben ist, deren Tauschwert aber gegen null tendiert. Wer beispielsweise ein Auto kauft, erhält durch den Kauf nicht nur einen Nutzwert (z.B. Mobilität, Transportmöglichkeit), sondern auch einen Tauschwert in dem Sinne, als das Auto wieder verkauft oder produktiv verwendet werden kann[207]. Mit zunehmender Ökonomisierung aller Lebensbereiche werden aber immer mehr Bereiche kommerzialisiert, die zwar einen subjektiv hohen Nutzwert haben mögen (z.B. Unterhaltung), die aber nach Konsumation keinen verbleibenden Tauschwert mehr haben. Der Gewinn verbleibt dann alleine beim Leistungsanbieter und die Symmetrie von Leistung und Gegenwert wird weiter gebrochen, wodurch die ökonomische Segregation zunimmt.

Zusammenfassung

Segregation hat eine Vielzahl von Ursachendimensionen. Diese Ursachen reichen von stammesgeschichtlichen Verhaltensrelikten, begründet in unserem evolutionsbiologischen Erbe bis hin zu den Auswirkungen aktueller Institutionen und modernen Kommunikationstechnologien. Eine Reduktion des Problemes auf die Themen Einkommen und Vermögen erscheint aus dieser Sicht in die Irre zu gehen. Vielmehr ist eine Fülle rekursiver Zusammenhänge uns wechselseitiger Abhängigkeiten zu beachten, innerhalb derer Kapital sowohl eine maßgebliche Indikator- als auch eine wesentliche Steuerfunktion hat, aber eben nur Teil des Problemes als Ganzes ist. Das Problem als Ganzes kann durch den Fokus auf die monetäre Ebene aber weder gänzlich erfasst noch gelöst werden. Als einfach zu quantifizierender Indikator ermöglicht die Erfassung der Kapitalverteilung einen vergleichsweise unaufwändigen wie auch über die verschiedenen Aggregationslevel – von nationalen Subgruppen bis zum internationalen Niveau – übergreifenden Vergleich. Eine Lösung der Segregationsproblematik erscheint angesichts dieser Ursachenvielfalt aber nur durch einen ebenso multiplen Zugang möglich.

207 Als gewerbliches Transportmittel, als eigenes Transportmittel um Fremdkosten zu sparen, als Fortbewegungsmittel, um Arbeitsstätten zu erreichen, die ansonsten nicht erreichbar wären etc.

6 Interdependenzen, Folgen und Folgekosten von Segregation

Segregation stellt in empirischer Hinsicht einen Gradient innerhalb eines Szenarios der Entwicklung eines sozialen Systems dar. Segregationsmerkmale bewegen sich innerhalb eines Kontinuums möglicher Zustandsgrößen, von denen unterschiedlich starke Zusammenhänge mit anderen Merkmalen des Gesamtsystems zu erwarten sind. Untersucht man Zusammenhänge zwischen den Merkmalen der Segregation und anderen sozioökonomischen Faktoren, so sind diese vorerst nicht als Wirkungen, sondern als parallel auftretende Symptome zu betrachten.

Ein kausaler Wirkungspfeil ist erst dann anzunehmen, wenn eine Ursache-Wirkungs-Beziehung aus statistischen oder funktionalen Gründen plausibel angenommen werden kann oder belegt ist. Da der Kausalpfeil in sozioökonomischen Systemen nicht notwendigerweise nur in eine Richtung zeigt, ist auch in Betracht zu ziehen, dass Segregationsmerkmale nicht nur Ursache, sondern auch Auswirkung eines beobachteten Zusammenhangs sind. Von besonderem Interesse sind dabei funktionale Feedbackschleifen, sowohl wenn sie selbstverstärkend als auch dämpfend wirken. Selbstverstärkende Feedbackschleifen sind insofern interessant, als sie durch ihre exponentielle Dynamik die natürlichen Grenzen jedes Systems auch innerhalb kurzer Zeiträume gefährden können. Typische Wachstumsmerkmale, die nicht durch zusätzliche Systemfaktoren in Ihrem Wachstum limitiert sind, sind von Natur aus von einem Systemkollaps bedroht, sobald das Wachstum die Systemgrenzen sprengt[208]. Das gilt sowohl für ökonomische wie auch für nicht ökonomische Größen. Dämpfende Feedbackschleifen sind von Interesse, weil sie einem System einerseits eine über einen längeren Beobachtungszeitraum zwar volatile, jedoch um einen weitgehend konstanten Mittelwert schwingende Stabilität geben können[209] oder aber insgesamt wachstums- bzw. entwicklungslimitierend wirken können[210] und so natürliche Wachstumsgrenzen definieren.

Zusammenhänge zwischen Segregation und anderen Merkmalen können auf unterschiedliche Weise gemessen werden:

- Durch den Vergleich internationaler Daten mit den Segregationsindikatoren

208 Vgl. Knoflacher, H. (2010) S.104

209 ebd S.102

210 Üblicherweise werden Räuber-Beute-Modelle vor allem aus der Perspektive der Räuber gesehen. Aus dieser Sicht begrenzt die Anzahl der jagdbaren Beuteobjekte die Menge der Räuber. Aus Sicht der Beute begrenzen die Räuber aber auch die Menge der Beuteobjekte, wodurch gegebenenfalls sogar überlebensnotwendige Grenzwerte (z.B. jener der für Reproduktion erforderlichen Dichte) nicht erreicht werden kann bzw. eine Entwicklung der Beutepopulation unterdrückt wird.

- Durch die Analyse des Verhaltens von Teilpopulationen
- Durch individual- und sozialpsychologische Beobachtungen und Experimente

Die folgende Darstellung ausgewählter Interdependenzen zwischen Segregationsindikatoren und Parametern aus zahlreichen unterschiedlichen Bereichen der gesellschaftlichen Realität sind vor allem aus internationalen Vergleichsdaten gewonnen. Diese Form des empirischen Zuganges hat den Vorteil auf umfassendes Datenmaterial zurückgreifen zu können. Dieses hat nicht nur den Vorteil eines großen Testsamples pro Beobachtungspunkt – eben die Gesamtheit einer Nation – sondern dieser Zugang bietet auch die Möglichkeit unterschiedliche Entwicklungslinien zu vergleichen, die in Tests und Verhaltensexperimenten nicht dargestellt werden können.

Entsprechende Vergleiche zwischen (ökonomischen) Distributionsmaßzahlen und sozialen Parameter wurden durch Wilkinson und Pickett (2009), Rowlingson (2011), Offer (2012), Burns, Tomita und Kapadia (2013) durchgeführt. Die folgende Darstellung fasst die wichtigsten Ergebnisse zusammen und betrachtet diese aus dem Gesichtspunkt des Kausalitätspfeils und möglicher Feedbackschleifen.

6.1 Effekte auf Gesundheit und Makroepidemiologie

6.1.1 Lebenserwartung

Zu den klassischen Indikatoren funktionaler sozialer Systeme gehört die mittlere Lebenserwartung der Menschen. Der Indikator Lebenserwartung impliziert die Annahme, dass diese steigt, wenn die Menschen einer definierten Bevölkerungsgruppe unter zunehmend besseren Rahmenbedingungen leben: Ernährung, Umwelt, medizinische Versorgung, die Abwesenheit von dysfunktionalem physischen und psychischen Stress. Bekannt ist, dass zwischen Einkommen und Lebenserwartung ein nichtlinearer Zusammenhang besteht, der sich wie folgt darstellt:

Mit steigendem Sozialprodukt nimmt die Lebenserwartung zuerst überproportional, dann zunehmend verflachend zu. Zwischen 0 und $5.000 pro Kopf ist eine Steigerung von ca. 30 Lebensjahren zu erkennen, zwischen $5.000 und $45.000 steigt die mittlere Lebenserwartung hingegen nur mehr um zehn Jahre.

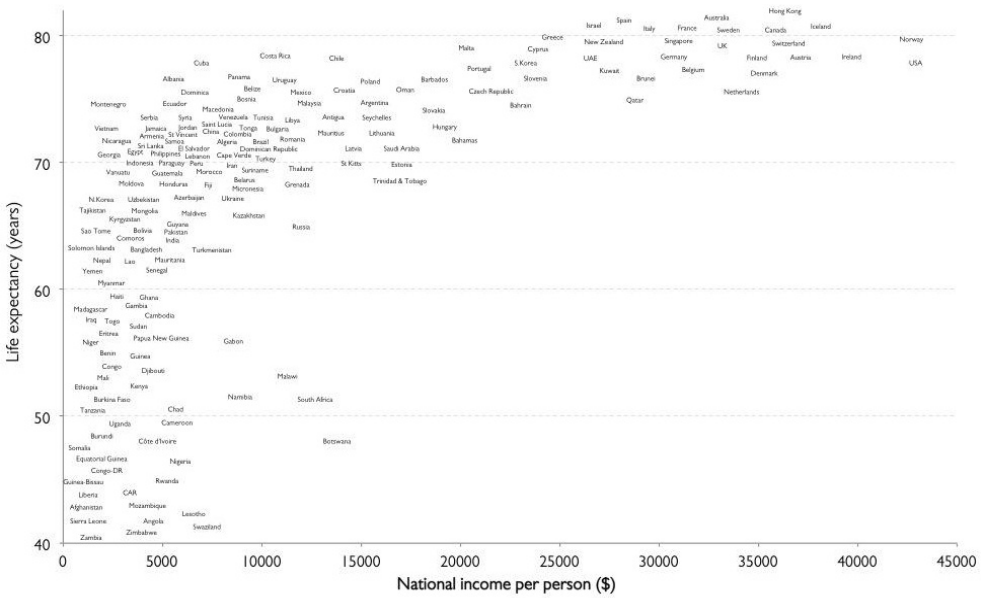


Abbildung 39: Nationaleinkommen und Lebenserwartung im internationalen Vergleich. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009)

Die Nichtlinearität des Zusammenhanges zeigt sich deutlich, sobald die Einkommensachse logarithmisch dargestellt wird (siehe Abbildung 39). Eine konstante Zunahme an Lebenserwartung kann nur unter der Bedingung einer exponentiellen (logarithmisch wachsenden) Steigerung des materiellen Wohlstandes gehalten werden.

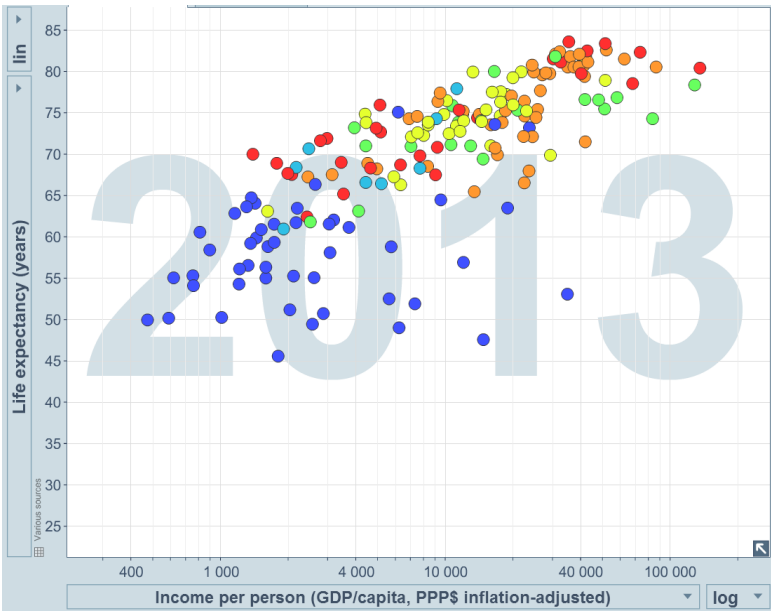


Abbildung 40: Nationaleinkommen und Lebenserwartung im internationalen Vergleich. Wird das GDP logarithmisch dargestellt, ist der Zusammenhang weitgehend linearisiert. Quelle: gapminder.org

Wobei der enge Zusammenhang unter den meisten Staaten – wie die Abbildungen zeigen – durch einige abweichende Beobachtungen gestört wird. Die in der folgenden Ab-

bildung blau dargestellten Beobachtungspunkte sind afrikanische Länder. Sie befinden sich am unteren Ende der Einkommens- und Lebenserwartungsskala und zeigen als Gruppe auch nicht jenen Zusammenhang, der innerhalb der anderen Weltregionen erkennbar ist.

Dieser Zusammenhang zwischen Wohlstand und Lebenserwartung wird durch eine weitere Beobachtung ergänzt und relativiert: Innerhalb der Grenzen ähnlicher Regionen steigt die Lebenserwartung mit sinkender Ungleichheit der tatsächlichen individuellen Einkommen (siehe Abb. 40). Eine Maximierung der Lebenserwartung ist somit unter zwei Bedingungen zu erreichen: Erstens muss ein allgemein hohes wirtschaftliches Niveau (eines Landes) erreicht werden und zweitens muss innerhalb des Landes ein möglichst niedriges Wohlstandsgefälle vorliegen. Üblicherweise wird davon ausgegangen, dass innergesellschaftliche ökonomische Gleichheit und wachsender Wohlstand ein nicht aufzulösender Widerspruch sind. Vor allem in der politischen Diskussion wird immer wieder darauf hingewiesen, dass hohe Unterschiede der Einkommen erforderliche und sogar notwendige Leistungsanreize sind, um innerhalb eines hoch kompetitiven internationalen Umfeldes entsprechende Spitzenleistungen zu erhalten – insbesondere in Hinblick auf international vergleichbare Managergehälter, um entweder Manager mit internationaler Reputation zu gewinnen oder um einen Brain-Drain ins Ausland zu vermeiden.

Demgegenüber ist auf internationalem Vergleichsniveau empirisch belegt, dass dauerhaftes und auch rasches Wachstum ganz im Gegenteil dazu robust mit einer niedrigen Ungleichverteilung der individuellen Einkommenssituation korreliert.[211] Das auch dann, wenn man staatliche Maßnahmen zur Umverteilung berücksichtigt: „*...lower net inequality is robustly correlated with faster and more durable growth, for a given level of redistribution* […] *redistribution appears generally benign in terms of its impact on growth; only in extreme cases is there some evidence that it may have direct negative effects on growth*.“[212]

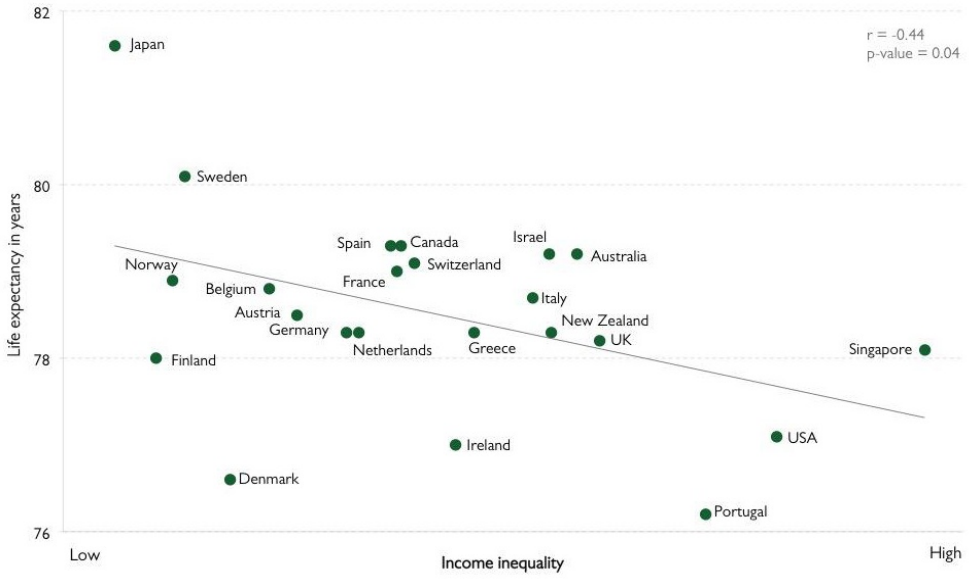


Abbildung 41: Lebenserwartung und Einkommensverteilung. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009)

Dieser Befund aus dem Research Department des IMF erscheint wenig verwunderlich, wenn man Wirtschaftsleistungen und Segregationsmerkmale auf Länderebene im Detail betrachtet: An den unteren Extrempunkten des Spektrums des internationalen Wohlstandes sind zahlreiche Länder der Dritten Welt zu finden, deren Entwicklung durch die extreme Konzentration von Macht und Vermögen auf wenige, oft korrupte agierende Gruppen und Personen beeinträchtigt wird. Am anderen Ende des GDP-Spektrums befinden sich Staaten, die durch einen hohen formalen Organisationsgrad die individuelle Macht- und Vermögenskonzentration, besonders aber die Ausübung von Macht und Einfluss durch Vermögen reguliert haben.

Die Position der Länder Österreich, Deutschland, Schweden, Norwegen oder Finnland, sowohl auf der Seite jener Staaten mit den höchsten Nationaleinkommen als auch mit den niedrigsten Inequality-Werten, spiegelt genau diese Situation im Vergleich stabiler Ökonomien auf hohem Gesamtniveau wider, auch wenn innerhalb dieser Länder immer wieder eine, aus dieser Sicht vermeintliche, Überregulierung beklagt wird.

Während die Lebenserwartung negativ mit zunehmender ökonomischer Segregation korreliert, können für eine Reihe von Gesundheitsmerkmalen positive Korrelationen – mit negativen individuellen Auswirkungen – beobachtet werden.

6.1.2 Kindersterblichkeit

Bereits zu Beginn des Lebens, mit und nach der Geburt, ist ein Zusammenhang zwischen Lebenserwartung bzw. Überlebenswahrscheinlichkeit und Segregation zu erkennen: Der Anteil der Kindersterblichkeit[213] steigt mit zunehmender ökonomischer Ungleichheit deutlich an.

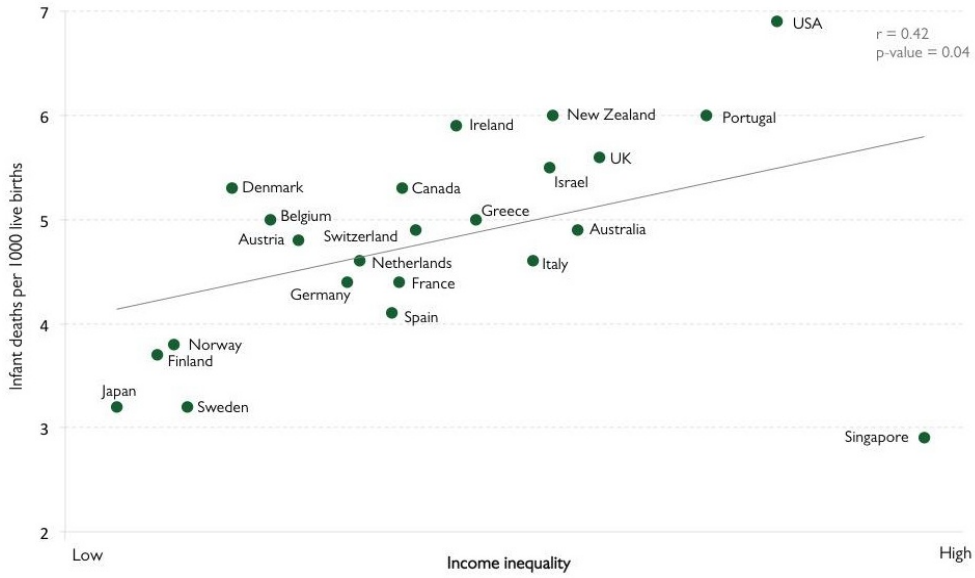


Abbildung 42: Kindersterblichkeit und Einkommensverteilung. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009)

Japan, einige nord- und mitteleuropäische Länder und auch Spanien weisen bei niedriger Segregation eine niedrige Kindersterblichkeit aus. Österreich liegt etwas über der Erwartungslinie im unteren Mittelfeld. Länder mit höheren Einkommensunterschieden, wie die USA, Portugal, Neuseeland, Irland oder Großbritannien weisen auch deutlich höhere Werte der Kindersterblichkeit auf. Eine Ausnahme sind die Werte für Singapur, das bei hohen Einkommensunterschieden die niedrigste Kindersterblichkeit im Vergleichsfeld hat[214]. Ein Spezialfall, dem vor allem aus statistischer und medizinischer Sicht nachgegangen werden sollte.

Zu den Risikofaktoren werden in den wohlhabenden Ländern einerseits der Trend zu einem gestiegenen Gebäralter und dem damit verbundenen Risiko einer Frühgeburt genannt, aber auch die Risikofaktoren „Bildungsferne“, Armut und niedriger Sozialstatus[215]. Wobei vor allem die Kombination aus mangelnden finanziellen Mitteln, elterlichem Unwissen, sozialer Deklassierung und schichtspezifischen Verhaltensmustern – z.B. trotz Schwangerschaft oder Säuglingen im Haushalt rauchenden Eltern – als kumulierende Risikofaktoren anzusehen sind. Segregation – über den Einstiegspunkt der ökonomischen Verteilung gemessen – beeinflusst bereits unmittelbar mit der Geburt, im Grunde aber bereits davor, die Chancen des Überlebens und auch die Qualität des weiteren Lebens, wie der UNICEF Child Well-being Index zeigt.

Im UNICEF Child Well-being Index sind fünf inhaltliche Dimensionen inkludiert:

1.) die materielle Situation unter der Kinder aufwachsen,

2) Gesundheit und Sicherheit,

3) Erziehung und Ausbildung,

4) Verhaltensmuster und damit verbundene Risiken, sowie

5) die Wohn- und Umweltsituation[216].

Damit misst der Indikator auf interdisziplinären Basis die sozioökonomischen und habituellen Rahmenbedingungen unter denen Kinder aufwachsen.

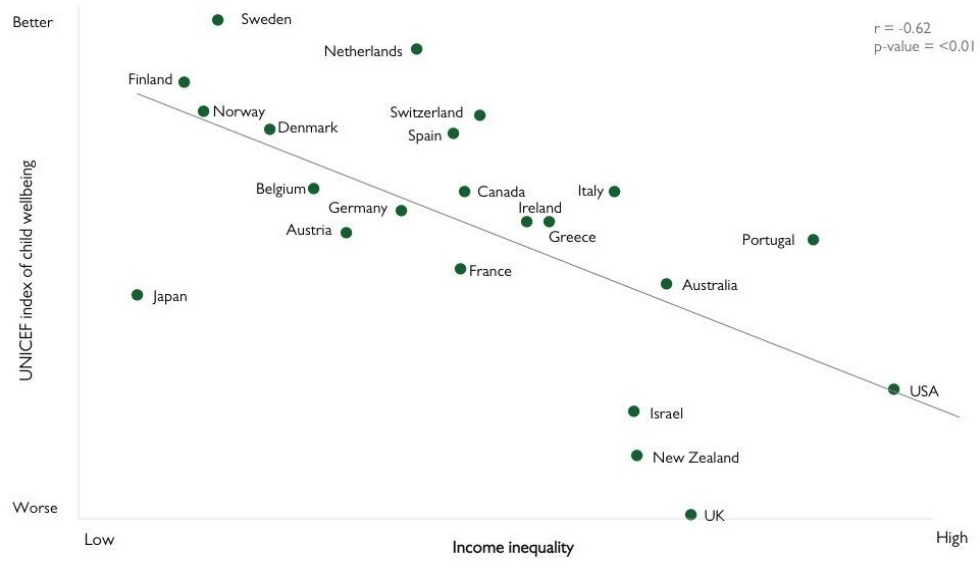


Abbildung 43: UNICEF Index of child wellbeeing und Einkommensverteilung. Wilkinson & Pickett (2009)

Auch zwischen dem UNICEF Well-being Index und der Einkommensverteilung besteht ein signifikanter Zusammenhang in der Form, dass mit zunehmender Segregation der Einkommensgruppen die Rahmenbedingungen unter denen Kinder leben, schlechter werden. Wiederum sind es die angelsächsisch geprägten Länder UK, USA, Australien und Neuseeland, die bei hohen Segregationswerten auch schlechte Werte hinsichtlich der Lebenssituation von Kindern aufweisen. Auch wenn ein Teil dieses Zusammenhanges der Tatsache geschuldet sein mag, dass im Indikator unter der Dimension „materielle Situation“ Armutsdaten erfasst werden (die mit Segregation zusammenhängen), dominiert doch der Einfluss der vier weiteren Dimensionen die länderspezifische Ausprägung der nationalen Werte des Indikators.

Langfristig betrachtet stellt der UNICEF Indikator jedoch nicht nur eine Auswirkung von Segregation dar. Da sich die Lebensbedingungen unter denen Kinder aufwachsen, auch auf das spätere Erwerbsleben auswirken, ist von einer intergenerationellen Feedbackschleife auszugehen: Staaten, in denen Kinder unter segregativen Rahmenbedingungen aufwachsen, werden eine Generation später Erwachsene haben, die diese Segregation über ihre Sozialisation, Ausbildung und Berufstätigkeit mit hoher Wahrscheinlichkeit mitgenommen haben. CORAK[217] belegt diesen Zusammenhang ebenfalls im internationalen Vergleich.[218]

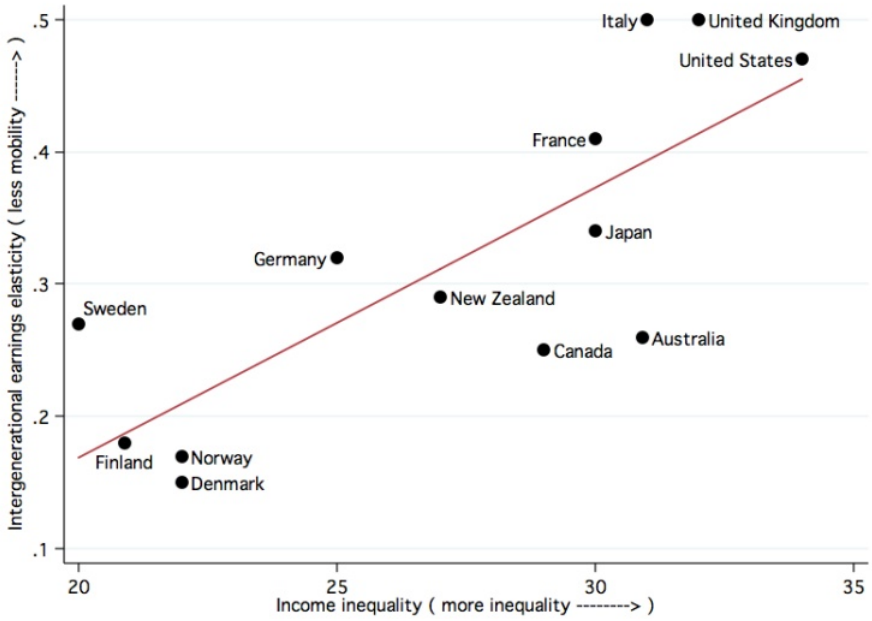


Abbildung 44: Intergenerationelle sozioökonomische Mobilität und Einkommensverteilung. Quelle: Corak (2013). Daten: OECD

217 Corak (2013 / 2) S.3

218 Corak (2013) verwendet dabei jüngere Daten als Wilkinson und Pickett (2009), daher weichen die Daten der Income-Inequality zwischen den beiden Darstellungen im Detail voneinander ab.

Bei zunehmender ökonomischer Segregation sinkt proportional die soziale Mobilität. Wiederum weisen die angelsächsischen Länder die geringsten Mobilitätsdaten auf, während in den nordischen Länder Europas die Wahrscheinlichkeit für die Folgegeneration den sozioökonomischen Status der Elterngeneration weiterzuentwickeln am größten ist. Den Schlüssel dazu bilden die Möglichkeiten, die den Menschen geboten werden: "...inequality of opportunity is the missing link between the concepts of income inequality and social mobility; if higher inequality makes intergenerational mobility more dificult, it is likely because opportunities for economic advancement are more unequally distributed among children."[219]

Wenngleich, nicht zu Unrecht, eingewendet werden kann, dass es logischerweise bei größerer Ungleichheit schwieriger ist eine höhere sozioökonomische Stufe zu erreichen, da bei niedrigen sozioökonomischen Unterschieden die erforderliche Leistun sowieso egalisiert ist[220], kann man mit KRUGMANN[221] dem entgegen halten, dass es nicht alleine um den wirtschaftlichen Status an sich geht, sondern um die Möglichkeiten der individuellen – genauer gesagt: innerfamiliären – sozioökonomischen Weiterentwicklung. Die Messung der ökonomischen Ungleichheit durch den Gini-Index und vergleichbare Indikatoren bezieht sich ausschließlich auf das Einkommen der Personen. Diese Einkommen resultieren aus unterschiedlich qualifizierten Berufstätigkeiten und den daraus resultierenden Einkommensunterschieden. Es ist aber kaum davon auszugehen, dass qualifiziertere und üblicherweise besser bezahlte Positionen in den verglichenen Ländern auch erheblich unterschiedliche fachliche Anforderungen an Aspiranten stellen. Die fachlichen Hürden der Qualifikation z.B. für ein technisches Studium oder Juraexamen unterschieden sich – zumindest innerhalb der beobachteten Länder – wohl kaum vergleichbar zu den Einkommensunterschieden. Anders sieht es jedoch mit den Hürden aus, um eine qualifiziert(er)e Ausbildung zu erhalten, bzw. diese in einem Umfeld abzuschließen, dass dann ein entsprechend höheres Einkommen erwarten lässt. Gerade die angelsächsischen Länder sind für ihre hierarchischen und elitären Institutionen und Strukturen bekannt. Wer in England oder den USA die Möglichkeit hat eine Eliteschule und Eliteuniversität zu besuchen, hat signifikant bessere Chancen auf eine überdurchschnittlich gut bezahlte Tätigkeit[222] und umgekehrt nur wenig

219 Brunori, Ferreira and Peragine (2013) zit. Nach Corak (2013 / 2) S. 6

220 Vgl Noah, Timothy at New Republic : „ it's harder to climb a ladder when the rungs are farther apart" (http://www.newrepublic.com/blog/timothy-noah/99651/white-house-heres-why-you-have-care-about-inequality)

221 Krugmann, Paul (2013) Greg Mankiw and the Gatsby Curve. In: New York Times. 22. Juni 2013

222 Das gilt auch für Absolventen dieser Institutionen aus dem Ausland. Wer im Lebenslauf einige Semester an einer Eliteuniversität vorweisen kann, hat bei Bewerbungen klare Vorteile gegenüber jenen, die nur an heimischen oder wenig bekannten Universitäten studiert haben.

Chancen auf einen Spitzenposten, wenn die Ausbildungsstätten nicht entsprechen und kein entsprechend elitäres Image haben. Da die finanziellen Eintrittshürden in diese Institutionen jedoch erheblich sind, bleiben diese vor allem jenen vorbehalten, die durch die Elterngeneration entsprechend unterstützt werden können.

Das eigentliche Problem besteht darin, dass es in ungleichen Gesellschaften bereits schwieriger ist nur die Voraussetzungen für eine Verbesserung der individuellen wirtschaftlichen Prosperität zu erreichen, als in egalitäreren Gesellschaften. Die Weitergabe des sozioökonomischen Status ist demnach nur das Symptom, nicht das Problem.

6.1.3 Metaindikator „Health and Social Problems“

Die Weitergabe von sozialen Problemen wird durch Wilkinson & Pickett mit Hilfe eines zusätzlichen Index erfasst. Dieser *Index of health and social Problems* (HSP) erfasst analog zum UNICEF Index die Lebensumstände erwachsener Personen. Die fünf Dimensionen des für die Kindheit gültigen UNICEF Index finden sich auch in den durch Wilkinson und Pickett errechneten Indikator wieder. Er umfasst neben der bereits dargestellten Lebenserwartung, der Kindersterblichkeit und der sozialen Mobilität auch die Daten für Bildung, Morde, inhaftierte Personen pro Einwohner, Anteil der Geburten von Frauen zwischen 15 und 19 Jahren, Fettleibigkeit, psychische Probleme und Suchtverhalten.

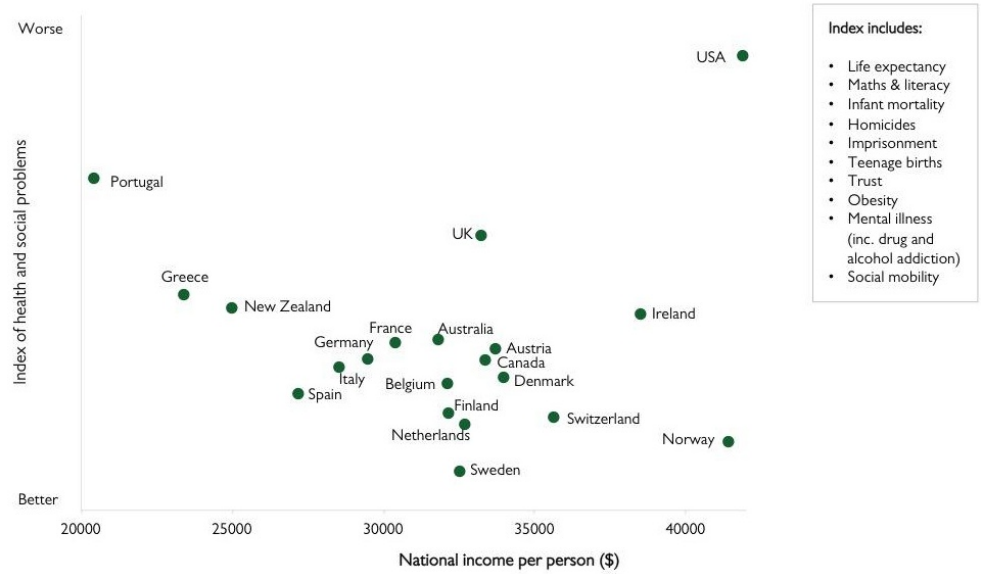


Abbildung 45: Index of health and social problems und Nationaleinkommen (GDP). Quelle: Wilkinson & Pickett (2009)

Ein Vergleich dieses Indikators mit dem Nationaleinkommen pro Person zeigt eine abnehmende Dichte dieser Probleme bei insgesamt zunehmenden GDP. Die niedrigsten Problemindikatoren weisen wieder die nordischen Staaten auf, die höchsten Werte haben Portugal, England und Griechenland. Ausnahmepositionen nehmen in dieser Gegenüberstellung die USA und weniger deutlich auch England und Irland ein: Trotz des höchsten GDP-Wertes im Vergleichsfeld ist auch der HSP-Index der höchste. Mit dieser Ausnahme gilt: je höher der allgemeine wirtschaftliche Status eines Landes ist, umso geringer sind die zu erwartenden gesundheitlichen und sozialen Probleme.

Im Vergleich mit der Einkommensungleichheit zeigt sich dann jenes Bild, das auch bei der Lebenserwartung zu sehen ist: Mit zunehmender Ungleichheit der Einkommen nehmen die gesundheitlichen und sozialen Probleme der Länder zu. Die Außenseiterposition der USA, gemessen am GDP, findet sich in dieser Darstellung jedoch nicht wieder. Im Gegenteil: im Kontinuum der nationalen Einkommensverteilungen setzt der Wert der USA einen Trend fort, der bei den GDP-starken und gleichzeitig segregationsarmen Ländern beginnt. Auch England und Irland finden sich in diesem Trend eindeutiger wieder als bei der Betrachtung des Zusammenhanges mit dem GDP alleine.

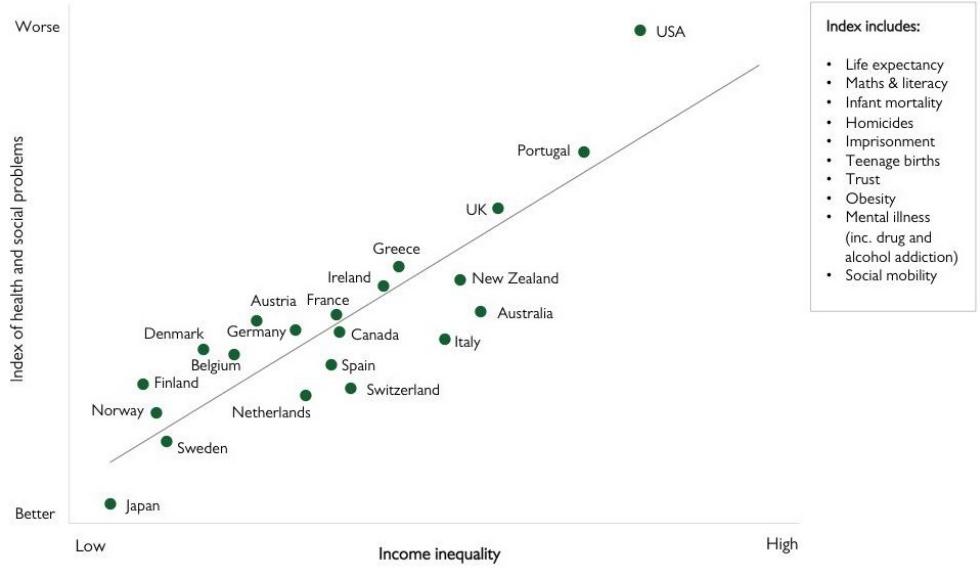


Abbildung 46: Index of health ans social problems und Einkommensverteilung. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009)

Interessant ist die Position von Portugal: Einerseits hat dieses Land, im Unterschied zu den angelsächsischen Ländern, ein niedriges GDP – und damit erwartungsgemäß einen hohen HSP-Index – gleichzeitig auch einen hohen ökonomischen Segregationswert. Beim Vergleich der Income-inequality mit dem *Index of health and social problems*

liegt Portugal daher ähnlich wie die USA oder England. Ebenfalls ähnlich, wenn auch nicht so exponiert, ist auch die Situation für Griechenland, womit zwei der europäischen Krisenstaaten ihrem Segregationsmuster nach eher wie angelsächsische Länder zu betrachten sind als kontinentaleuropäische[223].

Einige Detailzusammenhänge aus dem HSP-Index von Wilkinson und Pickett sind eine nähere Betrachtung wert:

Fettleibigkeit (obiesity) gilt in der Sozialmedizin, wie bereits ausgeführt, schon seit langer Zeit als Armutsindikator innerhalb eines (relativ) wohlhabenden Umfeldes. Das in der Darstellung von Wilkinson und Pickett nicht angeführte Mexiko zählt international zu den Ländern mit höchstem Anteil an fettleibigen Personen (insbesondere Kindern) und hat zudem auch einen deutlich höheren Gini-Index als die USA. Fettleibigkeit ist als Indikator für Segregation deshalb bemerkenswert, weil er in vielfältiger und unmittelbar physischer Weise den Umgang sowohl der Individuen als auch der Wirtschaft, Gesellschaft und Politik mit dem Problem der Segregation und deren Symptomen zeigt.

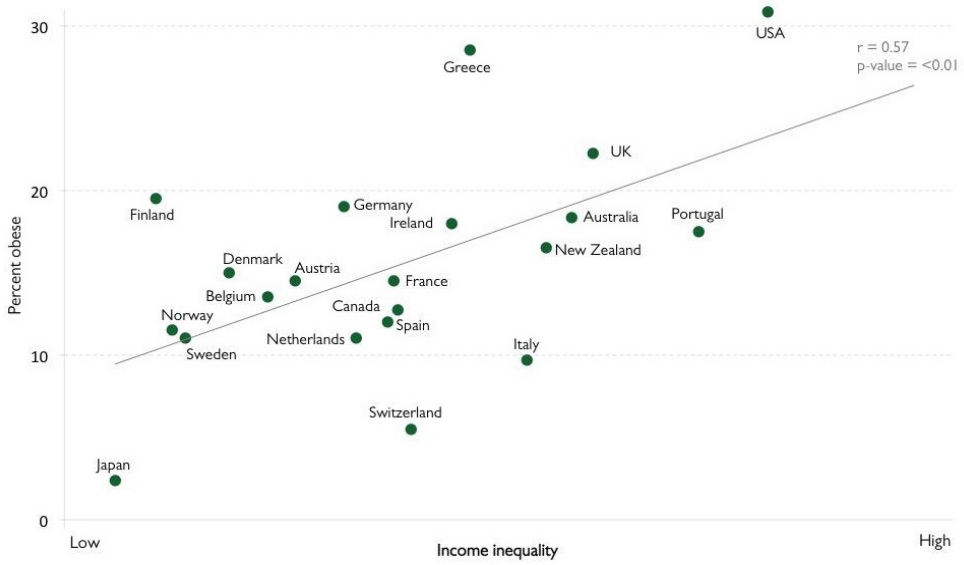


Abbildung 47: Anteil der fettleibigen Personen und Einkommensungleichheit. Wilkinson und Pickett (2009)

Mentale Krankheiten können in diesem Zusammenhang als psychologisches Gegenstück zur physischen Fettleibigkeit gesehen werden. Unter mentalen

223 In diesem Zusammenhang drängt sich die die Frage auf, ob ein Krisenmanagement für diese Länder, dass sich an den typologisch angelsächsischen marktliberalen Forderungen orientiert, tatsächlich eine Problemlösung bringen kann. Falls man dadurch die wirtschaftlichen Probleme in den Griff bekommen sollte, tendiert die soziale Situation dann noch stärker in Richtung einer Sonderstellung, wie dies für die USA zu beobachten ist: wachsende soziale Probleme vor dem Hintergrund und auf dem Nährboden wirtschaftlichen Wachstums – obgleich das Gegenteil der Fall sein sollte.

Erkrankungen werden üblicherweise vielfältige Formen neurologischer als auch psychischer Erkrankungen zusammengefasst. Dazu zählen Neurosen, Psychosen, Schizophrenie oder Depressionen genauso wie (anhaltende) emotionale Ausnahmezustände oder Burn-out. Die Daten, auf die sich Wilkinson und Pickett beziehen, stammen aus dem WHO World Mental Health Survey. Dies impliziert eine gewisse Unschärfe der Datengenerierung, wie von den Autoren[224] und Kritikern[225] auch angemerkt wird – von Letzteren dahin gehend, dass die exponierte Position der angelsächsischen Länder vor allem auf diesen Zuordnungsdifferenzen beruht. Kulturell bedingte Zuordnungsunterschiede zu dem, was als psychische Krankheit angesehen wird, sind nicht vollständig auszuschließen. Allerdings belegen die Positionen der Daten für Drogenkonsum und Morde ebenfalls die Sonderstellungen der angelsächsischen Länder. Diese Daten unterliegen jedoch keiner definitorischen Zuordnungsproblematik.

6.2 Strukturelle Effekte der Segregation

6.2.1 Marktvolatilität

Historisch betrachtet war über lange Zeiträume hinaus der Markt ein relativ statisches Geschehen. Stabile gesellschaftliche Ordnungssysteme bildeten den Rahmen dessen, was Wirtschaft sein konnte und wie sich die Wirtschaft entwickelte. Maßgebliche Veränderungen fanden vor allem als Folge der Veränderungen von Umweltbedingungen statt. Mittel- und langfristige Klimaveränderungen, Missernten bestimmten die von Landwirtschaft geprägten Ökonomien. Darüber hinaus war es vor allem der militärische Einfluss, der durch Kriege und Eroberungen wirtschaftliche Veränderungen nach sich zog. Erst in der Frühzeit der industriellen Revolution begannen sich die Märkte sowohl angebots- als auch nachfrageseitig zu verändern. Die zunehmende Unabhängigkeit von der Landwirtschaft, wachsende Urbanisierung, Technologisierung sowie soziale und politische Veränderungen führten zu einer allgemeinen Steigerung der Einkommen der Bevölkerung. Bevölkerungsstrukturen und Berufsverhältnisse, Familienordnungen und politisch-rechtliche Institutionen, Lebensanschauungen und Lebensweisen, Weltbilder und Welterfahrungen, ethische und ästhetische Normen, Arten zu urteilen und Arten zu handeln: das alles ist ebenso sehr im Wandel begriffen wie die sich immer rascher überholenden Formen der Produktionstechnik.[226]

224 Wilkinson / Pickett (2010)
225 Xeniditis/Campell (2011)
226 Zahn (1964) S. 30

Als Folge dieses Wachstums der Einkommen ist – wenn auch langsamer – auch jener Einkommensanteil gewachsen, der nach freiem Ermessen für den Konsum nicht-lebensnotwendiger Güter verfügbar war und ausgegeben werden konnte. Damit wuchs „aber auch die Chance »abnormaler« Wirtschaftsverläufe, d.h. das Maß der Abhängigkeit wichtiger Märkte von psychologischen Imponderabilien.“[227] Die althergebrachte Statik des Marktes weicht mit zunehmender Einkommensverfügbarkeit einer Volatilität, die von der Ausprägung sozialer, wirtschaftlicher, technischer und psychologischer Faktoren abhängt. Nicht zuletzt ist es die Kommunikation, die ihn Massengesellschaften mit hoher räumlicher Dichte (sei diese nun reell oder virtuell) ein starker Treiber der Volatilität ist. Die Volatilität der Märkte bestimmt in letzter Konsequenz über das Sein oder Nichtsein von Unternehmen, von Arbeit, von Einkommen und bestimmt somit über die Existenzgrundlagen der Menschen. In einer stark volatilien Wirtschaft wird es an den Rändern der Verteilung von Ausgaben und Einnahmen, mit höherer Wahrscheinlichkeit und häufiger einen Anteil von Menschen und Institutionen (Unternehmen) geben, die unter die existenziellen Grenzwerte fallen, als in statischeren Strukturen.

Durch Personen und Unternehmen, die aufgrund von volatilen Wirtschafts-entwicklungen aus dem Wirtschaftskreislauf herausfallen, entstehen gesamt-gesellschaftliche Kosten. Diese entstehen dann, wenn der Staat oder die Gemeinschaft direkt Kosten übernimmt, wie beispielsweise durch die Unterstützung von Arbeitslosen oder die Förderung in Schwierigkeiten geratener Unternehmen. Kosten entstehen aber auch dann, wenn die Gemeinschaft vordergründig nicht interveniert, alleine dadurch, dass aus dem Produktions- bzw. Arbeitsprozess und der Menge der Verbraucher Teilnehmer ausscheiden. Diese Kosten gehen nominell in keine Bilanz ein, wie etwa die Kosten für die Unterstützung von Arbeitslosen, sind letztendlich jedoch in der Menge der umgesetzten Waren und Dienstleistungen bemerkbar. Mit anderen Worten: Volatilität führt, soweit sie nicht gedämpft wird, zu weiterer Volatilität. Die Folge: Ökonomische Systeme beginnen zu schwingen und es bleibt eine Frage weiterer Impulse, ob sich diese Schwingungen aufbauen oder ob sie zurückgehen.

6.2.2 Kriminalität

Kriminalität ist in modernen Gesellschaften weitgehend individualisiert. Personen, die Straftaten begehen, tun dies aus freier Entscheidung. Trotzdem ist der Zusammenhang zwischen sozioökonomische Situation und Kriminalität sowohl quantitativ wie auch

227 Zahn (1964) S. 22

qualitativ bekannt und gut erforscht. In Hinblick auf den Zusammenhang mit Segregation ist es sinnvoll Kriminalität in einen erweiterten Zusammenhang zu sehen. Vor allem zwei Aspekte sind dabei relevant:1) das Auftreten von psychischen Erkrankungen als Komplementärerscheinung zu Kriminalität allgemein und Morden im Speziellen, d.h. als unterschiedliche Ausdrucksformen davon, wie mit belastenden Rahmenbedingungen (in Folge von sozioökonomischem Stress) umgegangen wird[228] und 2) als umgekehrten Indikator der Opfersituation, da mit dem Indikator „mentale Erkrankung" auch die Wahrscheinlichkeit steigt *Opfer* einer Gewalttat zu werden: *„The risk [of being a homicide victim] was highest among those with substance use disorders (approximately nine-fold), but was also increased among those with personality disorders (3.2-fold), depression (2.6-fold), anxiety disorders (2.2-fold), or schizophrenia (1.8-fold) and did not seem to be explained by substance use. One explanation for the findings may be that those with mental disorders are more likely to live in high deprivation neighbourhoods, which have higher homicide rates ..."*[229].

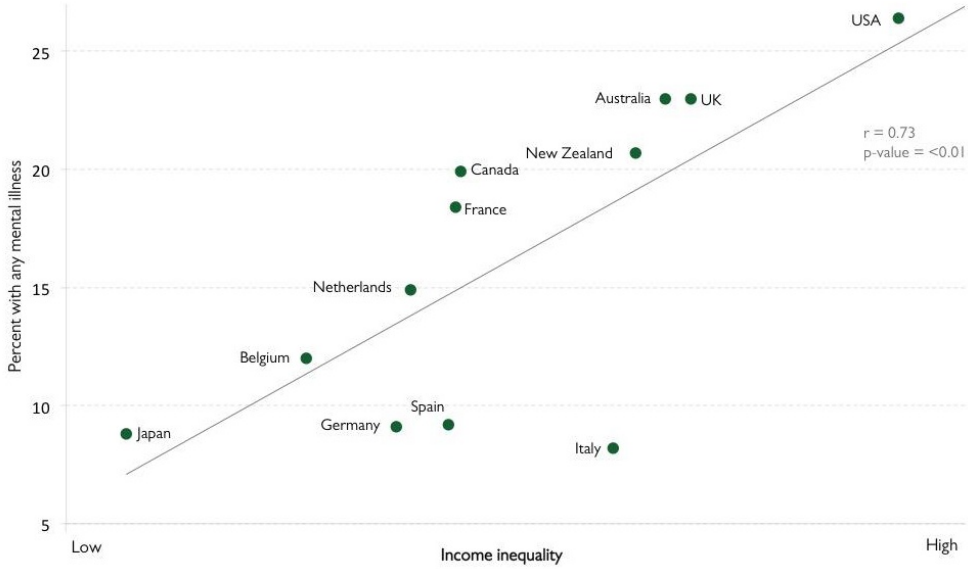


Abbildung 48: Psychische Erkrankungen und Einkommensungleichheit. Quelle: Wilkinson und Pickett (2009)

Dieser Zusammenhang veranschaulicht nicht nur die Komplexität sozioökonomischer Wechselwirkungen, es zeigt auch deutlich, dass die Zweitrundeneffekte von segregativen Trends weitreichender sind, als das vordergründig zu erwarten ist.

Dazu noch ein Blick auf den ebenfalls von Wilkinson und Pickett angeführten statistischen Zusammenhang zwischen dem Anteil der Gefängnisinsassen und der Einkommensverteilung: Denn auch hier zeigt sich eine strenge Korrelation (r=0.75) mit den Extrempositionen von USA und Singapur am oberen Ende sowohl der

228 Vgl. Millendorfer (1978)
229 Crump, Casey (2013) In: BMJ (British Medical Journal)

Einkommensverteilung als auch dem Anteil der Gefängnisinsassen[230]. Gerade an dieser Korrelation zeigt sich die Notwendigkeit, den statistischen Zusammenhang hinsichtlich seiner Kausalpfeile zu hinterfragen: Ist Kriminalität tatsächlich nur eine Folge von Armut und Ungleichheit, wie dies bereits dokumentiert ist[231] oder tendieren ungleiche Gesellschaften (aus mangelndem Vertrauen s.o.) auch eher zu Gesetzen, die schon bei geringeren Vergehen eine Gefängnisstrafe wahrscheinlich machen, gehen diesen kriminellen Vergehen mit mehr Aufmerksamkeit nach und steigern so den Anteil der Verhaftungen?

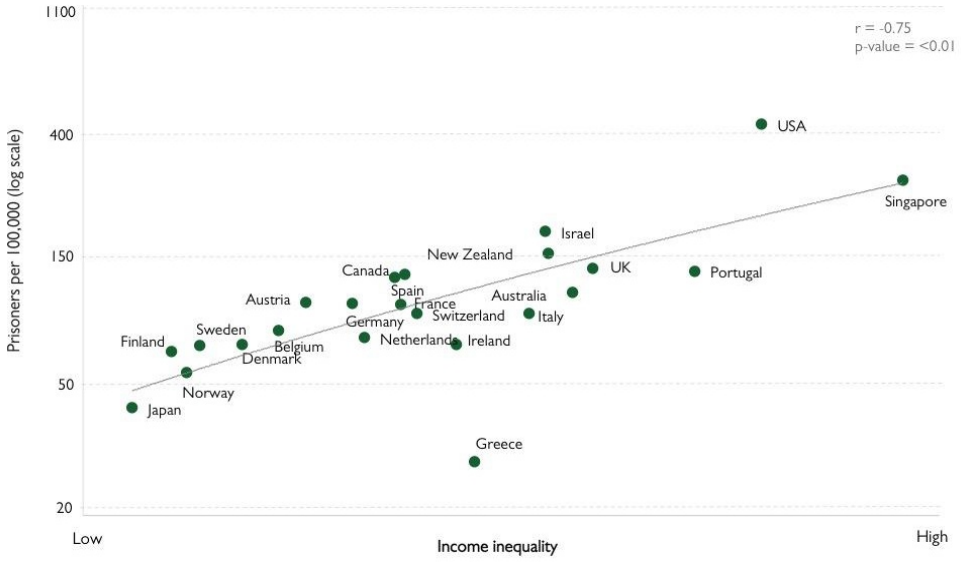


Abbildung 49: Anteil Gefängnisinsassen an der Bevölkerung und Einkommensungleichheit. Quelle: Wilkinson und Pickett (2009)

Sowohl die USA als auch Singapur sind für ihre zum Teil sehr rigiden und scharfen Gesetze bekannt (Three Strikes Law[232] in den USA, Strafen gegen Verhalten im öffentlichen Raum in Singapur), wobei bei der Gesetzgebung der Gedanke der Prävention durch harte Strafmaßnahmen im Vordergrund steht. Im Gegensatz dazu sind die nordischen Staaten für Ihre Bemühungen zur Resozialisation durch soziale Integration und Gemeinnützigkeit aber auch die strengen Auflagen der Exekutive bekannt. Dies macht die Annahme eines Regelkreises plausibel: Hohe sozioökonomische Standards bei relativer Gleichheit reduzieren nicht nur die Motivation zu kriminellen Handlungen. Unter diesen Voraussetzungen leistet sich die Gesellschaft auch eine soziale und auf

230 Griechenland hat in dieser Zusammenhangsdarstellung eine auffallend niedrige Position bei den Gefängnisinsassen.

231 Friedrichs (1985) S 50ff

232 Im Strafrecht der USA bezeichnen three-strikes laws Bestimmungen, wonach gegen einen Straftäter, der bereits zwei Mal wegen eines Verbrechens (felony) verurteilt worden war, bei einer weiteren Verurteilung automatisch und zwingend eine lebenslange Haftstrafe verhängt wird (Quelle: Wikipedia)

Reintegration bedachte Strafgesetzgebung. Unter ungünstigen ökonomischen Bedingungen (absolute oder relative Armut) steigt der sozioökonomische Stress auf beiden Seiten der Machtstruktur. Während auf Seite der relativ oder absolut ökonomisch benachteiligten Personen Kriminalität wahrscheinlicher wird, wächst der Anspruch der ökonomisch bevorzugten Schichten, sich unmittelbar zu schützen.

Auf Basis einer Analyse der Beziehungen zwischen Kriminalität und sozioökonomischen Strukturen kommt eine Studie der Bertelsmann Stiftung zu dem Schluss, dass durch eine Reduktion der unzureichenden Bildung um 50% im Jahr 2009 in Deutschland zumindest 416 Fälle von Mord und Totschlag, 13.415 Fälle von Raub und Erpressung sowie 318.307 Fälle von Diebstahl hätten vermieden werden können. Die Kosten dieser durch Bildung vermeidbaren Straftaten betragen monetarisiert 1,42 Milliarden Euro. Dieser recht konservativen Schätzung steht eine progressivere Variante gegenüber, die zu gesellschaftlichen Gesamtkosten von 3,1 Milliarden Euro kommt.

Abgesehen vom persönlichen Leid, dem Verlust an Leben und der psychischen wie physischen Spätkosten für die Betroffenen, folgen aus der Segregation der Bildung, die wiederum in engen Zusammenhang mit der ökonomischen Segregation steht, erhebliche ökonomische Gesamtschäden. Es sind dies Kosten, die von der Allgemeinheit getragen werden müssen. Bei knapper wirtschaftlicher Situation werden diese Kosten auf andere Bereiche übergewälzt. Üblicherweise sind das dann wieder Bereiche wie Soziales, Bildung oder Kultur. Womit sich die Kostenspirale erneut zu drehen beginnt.[233]

6.2.3 Vertrauensverlust

Auch unter „normalen“, d.h. nicht von Gewalt geprägten Lebensumständen. wirkt ökonomische Segregation auf die individuelle Wahrnehmung der Umwelt. So nimmt das (demoskopisch erhobene) Vertrauen in die Menschen der Umgebung mit zunehmender Segregation der Einkommensgruppen ab.

Während in den Ländern mit niedrigem Income-Inequality-Index die Menschen der Aussage zustimmen, man könne den meisten anderen Menschen trauen (Schweden, Dänemark, Norwegen > 60%), erfolgt eine Zustimmung in Ländern mit hohem Inequality-Index nur bei 10 bis 40% der Personen. Trotz des hohen Maßes an Einkommensungleichheit ist das Vertrauen in den USA deutlich über dem Erwartungswert angesiedelt, in Portugal weit darunter. Auch in Österreich liegt das

233 Vgl. Entorf, Horst; Sieger, Philip (2010)

Vertrauen unter dem Erwartungswert, auf vergleichbarem Niveau mit Deutschland und Belgien.

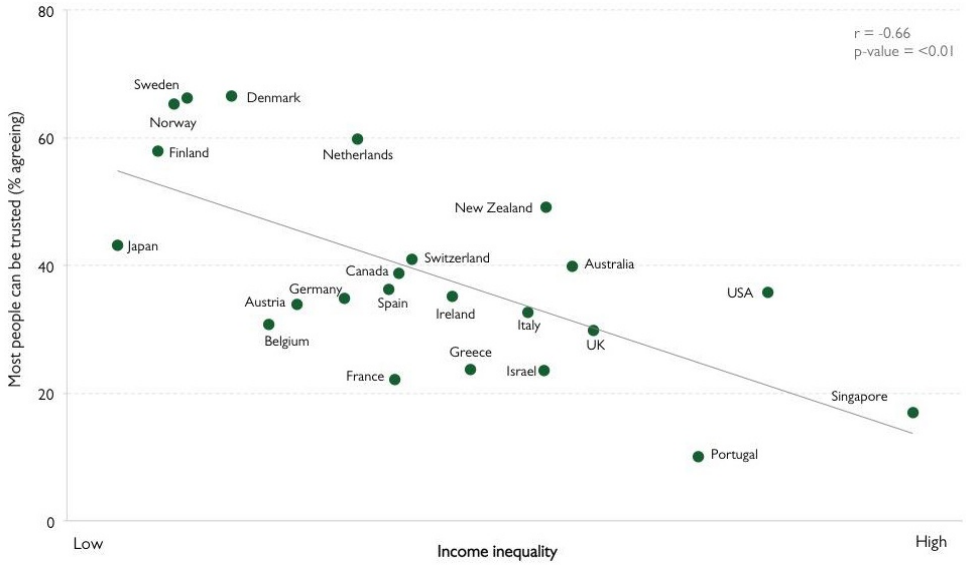


Abbildung 50: Vertrauensindex und Einkommensunterschiede. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009)

„Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“ - das bemerkenswert oft in marktwirtschaftlichen Ländern benutzte Zitat, stammt im Original[234] von niemand anderem als von Wladimir Iljitsch Lenin. Dieser ist für marktwirtschaftlich und liberal denkende Menschen üblicherweise kein Vorbild, dessen Zitate gerne vorgetragen werden. Nicht zuletzt sind Kommunismus und Planwirtschaft an den immensen Kosten der dem System ideologisch und politisch inhärenten Kontrolle und kontrollierenden Institutionen gescheitert. Wenn in marktwirtschaftlichen, ökonomisch entwickelten Staaten aufgrund wachsenden Vertrauensverlustes das Verlangen nach Kontrolle steigt, ist auch hier mit wachsenden Kontrollkosten zu rechnen. Man kann natürlich zu Recht einwenden, dass diese Kontrollkosten, solange sie nicht wie im Kommunismus durch staatliche Stellen erfolgen, sondern durch private Unternehmen (Sicherheitsdienste, Überwachungstechnologien) geleistet werden, positiv zum GDP beitragen. Es bleibt aber die Tatsache, dass Kontrollkosten keine Wertschöpfung durch Bildung bleibender (und handelbarer) Werte darstellen, sondern Friktions(vermeidungs)kosten bleiben.

234 Diese Formulierung ist überliefert, aber nicht exakt belegt. Schriftlich dokumentiert ist die kürzere Formulierung „Vertaue, aber prüfe nach“, wobei auf Grund des russischen Satzbaues die eingedeutschte Version eine gängige sprachliche Anpassung ist.

6.3 Politische Effekte der Segregation

6.3.1 Partizipationsverlust und Partizipationswandel

Das Nachlassen des politischen Interesses breiter Bevölkerungsschichten und das Thema Politikverdrossenheit begleitet die politikwissenschaftliche Forschung bereits seit mehreren Jahrzehnten[235]. Während es in den frühen 80er Jahren noch als Problem der Jugend gesehen wurde, die sich für bestehende politische Institutionen wenig interessierte, wurde das Thema Politikverdrossenheit seither zum altersübergreifenden Thema.

Im Zeitraum zwischen 1980 und der Gegenwart sind die Wahlbeteiligungen gesunken und die traditionellen Parteien haben ihre breite gesellschaftliche Verwurzelung verloren. Als Folge der niedrigen Wahlbeteiligungen und des veränderten Wahlverhaltens der verbliebenen Wähler wurden mehrere Forschungen über Wahlbeteiligung, politische Partizipation und soziale Situation durchgeführt. BLAIS[236] und ALBER/KOHLER[237] zeigen den Zusammenhang zwischen sinkender Wahlbeteiligung und einem Anstieg des *class bias* auf. Gleichzeitig verlieren auch die traditionellen Parteien an Mitgliedern, bei den verbleibenden Parteimitgliedern steigt hingegen der Akademisierungsgrad.[238]

In weiterer Folge kann eine starke Abhängigkeit verschiedener Arten politischer Partizipation vom Status der sozialen Ungleichheit nachgewiesen werden[239] WALTER (2012) untersucht anhand von Daten des ESS (European Social Survey) und dem EPG Klassenschema, das berufliche Hierarchiestufen unterscheidet, den Zusammenhang zwischen beruflich-sozialer Schicht und verschiedenen Arten der politischen Partizipation[240].

Die im EPG-Schema ermittelten und bei Walter verwendeten Schichten sind:

I oberen Dienstklasse

II der unteren Dienstklasse

III höhere und niedere Angestellten

IV KleinunternehmerInnen und HandwerkerInnen sowie LandwirtInnen

V Personal in Aufsichtspositionen

VI FacharbeiterInnen

VII Un- und angelernten ArbeiterInnen in Industrie und Landwirtschaft

235 Vgl. Plasser/Ulram (1982, 1993), Piskaty (1980), Pöttker (1996)
236 Blais (2004)
237 Alber/Kohler (2007)
238 Vgl Biehl (2006).
239 Vgl. Gallego (2007), Marien (2010); Schäfer (2010)
240 Walter (2012)

Die Analyse widmet sich der Frage, inwieweit Individualisierungstheorien[241] bei der Frage politischer Partizipation eine Rolle spielen und politische Teilhabe nur eine Frage der individuellen Disposition ist. Wenn politisches Verhalten rein zufällig-individuell geprägt ist, so würde das eine gruppenspezifische Segregation ausschließen.

Anhand der Daten sind zwischen Berufsklassen und Art der politischen Partizipation jedoch deutliche Zusammenhänge zu erkennen.

Klassenzugehörigkeit	hi/lo ratio							
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
Wählen	92,3	88,6	78,8	86,8	78,4	71,4	71,9	0,77
Kontaktaufnahme	33,3	29,6	17,6	26,0	18,0	19,8	15,4	0,46
Mitarbeit in einer Partei	15,3	11,9	6,3	9,7	9,8	7,7	9,8	0,50
Mitarbeit in anderen Organisationen	38,3	34,6	23,2	29,1	23,5	18,0	25,8	0,47
Abzeichen/Aufkleber	11,0	9,3	6,5	6,3	4,0	12,0	5,9	0,33
Unterschriftenaktionen	23,4	28,5	21,1	19,2	13,7	16,9	16,1	0,48
Demonstrationen	4,8	5,1	4,3	1,9	0,0	2,2	4,2	0,00
Boykott	26,0	30,5	17,9	21,4	9,8	12,7	7,7	0,25
Partizipation gesamt	2,42	2,35	1,77	1,99	1,58	1,61	1,54	0,64
Konventionelle Formen	1,78	1,65	1,26	1,52	1,31	1,16	1,21	0,65
Unkonventionelle Formen	0,64	0,71	0,49	0,48	0,26	0,43	0,33	0,37

Tabelle 3: Beteiligungsformen nach Klassenzugehörigkeit. Daten: ESS 2006. Quelle Walter (2006). Die Tabellenwerte geben die Beteiligung der jeweiligen Gruppe wieder. Der Wert in der rechten Zahlenspalte ist Maß für die Gleichheit des Verhaltens: je höher der Wert, umso vergleichbarer das Partizipationsverhalten

Die höchste Homogenität des Verhaltens ist bei klassischen Wahlen anzutreffen, die niedrigste bei der Teilnahme an politisch motivierten Boykotten bzw. Demonstrationen. WALTER zieht das Resümee, dass die Partizipationslücke zwischen den Angehörigen der oberen und unteren Dienstklasse auf der einen und allen anderen Klassenlagen auf der anderen Seite besonders groß ist. Der Aktivismus von un- und angelernten Facharbeitern ist besonders niedrig, jener von obersten bzw. mittleren Dienstklassen hingegen überdurchschnittlich hoch. Der Klasseneffekt bleibt auch nach Kontrolle des Einflusses weiterer Ungleichheitsmerkmale wie dem Geschlecht, dem Alter und dem Migrationshintergrund weitgehend bestehen[242]. Politische Partizipation hat sich demnach einerseits verändert – und zwar gemäß den Wahlbeteiligungen, weg von klassischen Massen-Demokratieinstrumenten – zu schichtspezifischen Modi der Teilhabe. WALTER zieht daraus den Schluss, dass die *„Aufsplittung der*

241 Bei Individualisierungstheorien wird angenommen, dass der Einfluss schichtspezifischer Verhaltensmuster abnimmt und das Verhalten zunehmend individuell determiniert wird.

242 Walter (2012) S. 44

Partizipationsformen entlang von (Berufs)Klassenkriterien zu einer Intensivierung der politischen Ungleichheit entlang traditioneller Konfliktlinien zu erwarten ist.“[243] Wobei unter traditionellen Konfliktlinien die Stellung zu den Produktionsmitteln, zum Arbeitsmarkt und der Marktsituation zu verstehen ist.

Mit dem *class bias* verändert sich auch die Möglichkeit über politische Kanäle – seien diese nun traditionell oder unkonventionell – Einfluss auszuüben und im Interesse der eigenen Schicht zu agieren, wodurch die Interessen anderer gegebenenfalls weiter an Bedeutung verlieren können. Durch diese Entwicklung hin zur unkonventionellen, gruppenspezifischen Partizipation, verschwindet die Bedeutung der egalisierenden Beteiligungsmuster der Demokratie, die über Wahlen und die Mitarbeit im Rahmen von Parteien gegeben ist. An Bedeutung gewinnen hingegen jene Personen und Gruppen, die das neue Instrumentarium politischer Teilhabe kennen und operativ beherrschen. Da diese Instrumentarien aber nicht verallgemeinert sind, d.h. sie sind nicht in gleicher Form von allen ausführbar wie z.B. Wahlen, ist die Wahrscheinlichkeit sich isolierender Aktivitäten und Partikularinteressen gegeben. Hinzu kommt, wie beschrieben, die Segregation innerhalb der Parteienlandschaft, wobei das Anwachsen des Akademikeranteiles nur ein Faktor und Indiz ist. Einer empirischen Untersuchung verschlossen bleiben die segregativen Auswirkungen von Netzwerken innerhalb und außerhalb der traditionellen Parteien und Interessenverbänden, die zwar narrativ und auf Basis von Netzwerkanalysen beschrieben werden können, wie dies FREELAND (2013) gemacht hat, aber deren konkrete Auswirkungen schwer zu fassen bzw. nachzuweisen sind.

Trotz dieser Dunkelziffer kann zusammenfassend eine nachweisliche Wechselwirkung zwischen Segregation und politischer Teilhabe festgehalten werden. Dies führt zu einer wachsenden Aktivität im Sinne spitzer Interessendurchsetzung, birgt das Risiko der funktionalen Abkapselung aktiver Gruppen von der Allgemeinheit – selbst wenn diese Allgemeinheit vertreten werden soll. Wenn die Allgemeinheit nicht teilnimmt, besteht kein Feedback und politisch aktive Teil- und Interessengruppen verlieren den Bezug zur Breite und Vielfalt der Bevölkerungsgruppen. Damit reduziert sich der demokratische Grundgedanke einer breit angelegten Willensbildung zu einer Willensbildung durch jene, die es am besten gelernt haben ihren Interessen Gehör zu verschaffen – womit wir im Grunde wieder bei H. KLAGES Befund einer zunehmend unruhigeren Gesellschaft[244] sind. Je unruhiger eine Gesellschaft in diesem Sinne wird, je segregierter die Teilgruppen und Subkulturen agieren, je selbstverständlicher die aufsehenerregende politische Agitation wird und je höher die Volatilität der Stimmungen,

243 Ebd S. 45
244 Vgl. Klages (1975)

Emotionen und ökonomischen Positionen ist[245], desto mehr steigt auch das Risiko zu Extrempunkten dieser Entwicklung. Extrempunkte, an denen Gruppenverhalten und individuelle Agitationsbereitschaft zu Handlungen kondensieren können, welche die vitalen Funktionen der Gesellschaft angreifen. Dazu zählen die verschiedenen Formen politischer Gewalt auf den Straßen, politischer Extremismus und ethischer bzw. religiöser Fanatismus.

6.3.2 Extremismus und Fundamentalismus

Um an einer kommerzialisierten Gesellschaft teilnehmen zu können, müssen die Teilnehmer Kaufkraft einbringen und die Symbole und Symbolsprache der kommerziellen Kultur und der sie konstituierenden Kreise kennen. Die „Interessengemeinschaft der Bezieher von Luxusgütern und -leistungen“[246] unterscheidet sich von jenen mit minimalster Kaufkraft erheblich. Sie sitzen nicht im gleichen einstellungsmäßig organisatorischen Boot. Die völlig unterschiedlichen Zugänge zu Information und Wissen führen (bei beiden Gruppen) zu einer jeweils eigenen Perspektive der Welt. Für jene Personen mit geringster Kaufkraft verorten RAUCH/STRIGEL das Risiko für sektiererische Ansätze für Gruppierungen ethnischer, konfessioneller oder anderer Art, oder auch für eine verschämte Isolation oder schließlich sogar für Terrorismus als Form einer Frustrations-Aggressions Reaktion.[247]

Extremismus, Fundamentalismus und in letzter Konsequenz Terrorismus sind sowohl politische Agitation als auch eine spezielle Formen der Kriminalität, die bevorzugt dann entsteht, wenn eigene oder empathisch mitempfundene wirtschaftliche Inferiorität auf das Bewusstsein intellektueller, ethischer oder religiöser Superiorität stößt. Der Unterschied zum Kriminellen besteht bei Extremisten oder Fundamentalisten darin, dass erstere üblicherweise über ein Unrechts*wissen*[248] verfügen, sich aus individuellen Motiven aber über dieses Wissen hinwegsetzen. Sie kennen bzw. akzeptieren die allgemein gültigen ethischen und rechtlichen Regeln, durchbrechen sie aber zum eigenen Vorteil. Zweitere akzeptieren die Regeln nicht, sondern haben eigene Regeln, die als besser, wahrer oder als gottgegeben und somit übergeordnet und unumstößlich angesehen werden. Sie tragen in sich die moralische Berechtigung (oder sogar die empfundene Verpflichtung) extremistische Taten zu begehen, da sie aus den erkannten Disparitäten unter Zuhilfenahme der jeweiligen Ideologie oder Religion pseudologisch abge-

245 Wobei die Möglichkeiten der Neuen Medien und sozialen Netzwerke und Nachrichtendienste des Internets durch ihre Verteilungsfunktion katalytische Wirkung haben.
246 Rauch/Strigel (2005) S. 78
247 Ebd.
248 Jedoch nicht notwendigerweise auch über ein Unrechtsbewusstsein oder Gewissen

leitet werden. Darüber hinaus wird in einem durch Segregation geprägten Umfeld politischer Agitation das extremistische Tun als berechtigte Erweiterung des Handlungsspielraumes angesehen werden können, um für die empfundene materielle Ungerechtigkeit Vergeltung zu üben und diese dem Ideal des ideologisch oder religiös geprägten Gerechtigkeitsbildes anzupassen .

Politische und religiöse Extrempositionen und Handlungen sind besonders gut an gesellschaftlichen Rändern zu erkennen, bei denen sich ein Bündel von Problemlinien kreuzt[249]: Globalisierung und deren Verlierer und Gewinner, soziale Exklusion, Ausgrenzung nahe oder direkt neben Prosperität, Migration ohne Integration, der Eindruck individueller Überflüssigkeit und Unerwünschtheit, der Verlust oder die mangelnde Ausformung gemeinsamer Symbole und Werte[250] und deren gesellschaftlich unsymmetrischer Ersatz durch Geld. Das sind nicht nur die Begleiter und Begleiterscheinungen sozioökonomischer Segregation, es sind auch wesentliche Ingredienzien bei der Mischung explosiver Soziallagen – und das durchaus im Sinne des Wortes.

Zusammenfassung

Die Effekte der Segregation reichen weit über sozioökonomische Disparitäten und wirtschaftliche Schieflagen hinaus. Tatsächlich weisen die empirischen Befunde darauf hin, dass mit zunehmender Segregation mit Zweit- und Drittrundeneffekten zu rechnen ist, die nicht nur die Funktionalität der Wirtschaft einschränken, sondern das Überleben einer modernen, demokratischen Kultur bedrohen. Rein wirtschaftlich betrachtet, kann ein System auch unter extremer Segregation funktionieren – solange ausreichend externe Ressourcen – vor allem Naturressourcen – zur Verfügung stehen. Eine auf den Werten einer konsensualen und diskursiven Partizipation aufgebauten Kultur wird unter den Folgen einer segregativen Entwicklung langfristig jedoch nicht stabil bleiben können, da an den Extrempunkten der segregierten Bevölkerung der konsensuale und diskursive Prozess unterwandert wird und das System zum vordergründigen Selbstschutz ebendiese Werte zurückfahren muss. Gegenwärtig ist diese Entwicklung im internationalen Raum in einigen Ländern deutlich zu erkennen.

249 Vgl. Bude/Willisch (2006)
250 Sliwka (2009)

7 Ursachen und Folgen von Segregation: Versuch einer pragmatischen Synthese

Der Fokus der Forschung über Segregation (als übergeordneter Begriff für Gleichheit/Ungleichheit, Scherenentwicklung, soziale Gerechtigkeit, Chancengerechtigkeit, Ex- oder Inklusion) liegt im Wesentlichen auf der sozioökonomischen Ebene und der In- und Outputs dieser Ebene. Der Erscheinungsbereich Sozioökonomie ist zwar evident und zählt zu jenen, die am besten mess- und vergleichbar sind, stellt aber nur einen kleinen Ausschnitt der vielfältigen Prozesse dar, die im System Gesellschaft ablaufen. Sozioökonomische Segregation ist aus erkenntnistheoretischer Sicht wie die Spitze des Eisberges, die wir zu sehen bekommen – weil wir mit unserem Erkenntnisinstrumentarium oberhalb der Wasseroberfläche leben. Der größere Teil des Eisberges befindet sich jedoch unter Wasser. Dort liegen die größeren Ressourcen, von dort geht auch die größere Gefahr aus.

Zahlreiche Aspekte von Ursachen und Wirkung der Segregation wurden in den vorhergehenden Kapiteln anhand von Daten und dem Stand des wissenschaftlichen Diskurses beschrieben. Die zu stellende Frage ist nun, wie diese Teilaspekte von Ursachen und Wirkungen zusammenhängen.

Instrumentell wird für den Syntheseversuch das Begriffsinstrumentarium der Systemtheorie der Gesellschaft (SG), wie es LUHMANN, MATURANA & VARELA, PARSONS und andere maßgeblich geprägt haben, mit den erkenntnistheoretischen Einsichten der Evolutionären Erkenntnistheorie (EE) des ratiomorphen[251] Denkapparates und seiner Konstitution zur Hypothesenbildung[252] verbunden.

Diese Synthese soll jedoch nicht im theoretischen und abstrakten Begriffsraum der Systemtheorie verblieben, sondern den Brückenschlag zu aktuellen Vorgängen bilden. Dieser Brückenschlag liegt angesichts der Aktualität von politischen, sozialen, technischen und wirtschaftlichen Verwerfungen auf der Hand. Beispiele für diese Verwerfungen sind:

- Die globale Finanz- und Schuldenkrise als Indikator der Instabilität des ökonomischen Systems.
- Innerstaatliche und internationale Konflikte, in einer Anzahl, Ubiquität und Intensität, wie sie in den letzten 60 Jahren nur selten stattgefunden haben, als Indikatoren instabiler Machtsysteme.

251 Vgl. Lorenz (1981) S. 206f
252 Riedl (1980) S. 30ff

- Innerstaatliche Verwerfungen, die über soziale Unruhen bis hin zur extremistischen politischen Agitation den Boden demokratischer Meinungskommunikation bereits verlassen haben, als Indikatoren instabiler Sozialstrukturen.
- Die Gleichzeitigkeit von Elend und Überfluss nicht nur im Vergleich verschiedener Erdteile, sondern selbst innerhalb einzelner Staaten, als Indikator instabiler Kulturen.
- Die Nutzung von Instrumenten staatlichen Überwachungs-Totalitarismus, wie man diese nur von jenseits der Berliner Mauer kannte. Nunmehr gibt es diese inmitten demokratischer Verfassungen. Diese sind ein Indikator für die Instabilität von inner- und zwischengesellschaftlichen Machtrelationen.
- Die Wiederkehr von Vor- und Irrationalität in Form eines sich international ausbreitenden Fundamentalismus inklusive extremer Gewaltverherrlichung und -bereitschaft, als Indikator für die Instabilität von Wertesystemen.
- Das Abwechseln von Formen extremer zwischenmenschlicher Gewalt mit extremer zwischenmenschlicher Anteilnahme als Indikator für die Instabilität individueller Nah- und Fernbeziehungen.

Neben diesen großen Verwerfungen sollen auch die vielen kleinen und alltäglichen Ereignisse bedacht sein, welche die Perspektiven von Menschen prägen. Sei es bei der Lebensplanung, dem alltäglichen Sozialverhalten oder der Einkaufsentscheidung vor dem Supermarktregal. Für den Prozess der Segregation sind all diese Erscheinungsmomente bedeutend.

7.1 Die Gesellschaft als dissipatives System oder die Vertreibung aus dem Paradies in den real existierenden Supermarkt

In der Begriffswelt der Systemanalyse sind Systeme dann dissipativ, wenn sie jenseits eines Gleichgewichtszustandes stabile Strukturen ausbilden und sich innerhalb ihrer Umwelt perpetuieren können. Ein absoluter und damit nicht-dissipativer Gleichgewichtszustand wäre, bezogen auf die gesellschaftliche Realität, ein Zustand, in dem es keine Energie- und Ressourcenmängel, keine Verteilungs- oder Nachfragefriktionen und auch keine Probleme mit In- und Output von Ressourcen und deren Verbrauchsresten in dem umgebenden Umweltsystem gibt. Zusammengefasst: Alle Erfordernisse der Menschen könnten rückstandslos bedient werden, die Gesellschaft steht in Harmonie mit

sich selbst und ihrer Umwelt. Ein paradiesischer Zustand, aber natürlich nur eine theoretische Konstruktion.

Real existierende ökologische Systeme, zu denen auch die menschlichen Gesellschaftssysteme zu zählen sind, stehen deutlich außerhalb dieses Idealzustandes:

- Ressourcen und Energie stehen nicht in ausreichenden Mengen zur Verfügung,
- sie sind nur unter erheblichen Aufwand von Mitteln zu erhalten,
- sie stehen nicht dort zur Verfügung, wo sie benötigt werden,
- Verteilungsfriktionen sind der Normalzustand, der (im Fall anthropologischer Systeme) unter anderem über Märkte geregelt bzw. entschärft werden kann, in weniger günstigen Fällen über Krieg und Gewalt entschieden wird,
- Erfordernisse können nur teilweise und bedingt erfüllt werden, die Erfüllung ist zudem für unterschiedliche Teile der Gesellschaft in verschiedenem Grad gegeben,
- Verbrauchsrückstände der Ressourcennutzung belasten das umgebende Umweltsystem und asymmetrisch rückwirkend das Gesellschaftssystem.

Trotz dieser ungünstigen Rahmenbedingungen schaffen es ökologische und auch gesellschaftliche Systeme, sich über lange Zeitspannen in Form dissipativer Strukturen zu perpetuieren. Dafür müssen drei Voraussetzungen von Systemen erfüllt sein: Offenheit, Ungleichgewicht und Selbstverstärkung.

- Offenheit bezieht sich auf die Aufnahmen von Energie und Ressourcen in weiterer Folge auch von Information aus der Umwelt.

- Ungleichgewicht bezieht sich auf die konstituierenden Elemente des Systems Gesellschaft und deren unterschiedliche Offenheit gegenüber aufzunehmenden Ressourcen. Anders als in einem idealen, harmonischen System, entsteht erst aus dem Umgang mit Ungleichgewichten die spezifische Identität eines dissipativen Systems. Verschiedene Wirtschaftssysteme (Marktwirtschaft, Planwirtschaft) gehen ebenso unterschiedlich mit Ungleichgewichten um wie verschiedene Staaten, gesellschaftliche Subkulturen, Unternehmen und Einzelpersonen.

- Selbstverstärkung bezeichnet die Fähigkeit des Systems (oder seiner Teile) die zur Verfügung stehenden Ressourcen so einzusetzen, dass die spezifischen Strukturen weiter existieren. Dissipativen Systemen gelingt es, auf Fluktuatio-

nen der Umgebung flexibel zu reagieren oder durch Antizipation über Erfahrungswerte, Prognose oder Kalkül vorausschauend zu agieren.

Dissipative Strukturen weisen demnach eine eigene Form dynamischer bzw. dissipativer Stabilität auf, indem sie sich selbst unter äußeren und inneren Ungleichgewichtsbedingungen als Struktur erhalten können. In diesem Sinne ist die Gesellschaft eine sozioökonomisch-dissipative Struktur, die sich über die kontinuierliche Zuführung, von Ressourcen und Energie erhält. Ressourcen zum Beispiel in Form von Erdöl, das für Mobilität sorgt und so Ungleichgewichte der räumlichen Verteilung kompensiert. Oder in Form von Rohstoffen, wodurch lokale Mängel (z.B. der Mangel an auf der eigenen Terrasse geernteten Lebensmitteln), über lokale Überschüsse ausgeglichen werden. Um lokale Mängel ausgleichen zu können, sind innergesellschaftliche Kompensationsleistungen erforderlich.

Wenn nicht jeder Haushalt den erforderlichen Wein selbst anbaut, sondern diesen aus anderen Strukturbereichen der Gesellschaft bezieht, wird das über eigene dissipative Leistungen kompensiert, wie die Produktion von Textilien (Tuch), um beim klassischen Beispiel von RICARDO zu bleiben. Eine stärker arbeitsteilige Gesellschaft hat daher einen höheren dissipativen Charakter als weniger arbeitsteilige Gesellschaft, eine technisierte Gesellschaft hat einen höheren dissipativen Charakter als eine ursprüngliche agrarische oder nomadische Gesellschaft.

Wer im Supermarkt vor dem Regal steht und Wein, Pizza oder Haarshampoo auswählt, oder online das neueste Mobiltelefon ordert, macht dies als konstituierender Teil eines dissipativen Systems. In diesem System sind Staat, Unternehmen und Verbraucher Substrukturen bzw. Strukturobjekte, die sich selbst wieder aus Strukturobjekten bzw. -subjekten zusammensetzen. Über die angeführten Kompensationsleistungen können die Strukturobjekte/subjekte ihre eigene Position stabilisieren und sich perpetuieren.

Die zu stellende Frage – in Bezug auf das Gesamtsystem – ist, ob die Flüsse von Ressourcen und Kompensationsleitungen in dem Sinne symmetrisch erfolgen und ob die beteiligten Strukturobjekte und Strukturobjekte in der Lage sind sich selbst aufrechterhalten und perpetuieren zu können. Das insofern, als diese am Ressourcen/Kompensationsprozess teilnehmen können und dabei durch einen im Mittel symmetrischen Austausch von Ressourcen und Kompensationsleistungen als Strukturobjekt bzw. Strukturobjekt Bestand haben.

Damit reduziert sich die Frage vor dem Weinregal im Supermarkt im Grunde auf eine ganz einfache: Wenn ich, als Konsument, eine Flasche Wein auswähle, erhalte ich dann eine im Vergleich zu meinem Kompensationseinsatz symmetrische Kompensa-

tionsleistung all jener, die im gesamten Verlauf der Entstehung der Flasche Wein gestanden sind? Erhalten all jene, die im Verlauf der Entstehung der Flasche Wein gestanden sind, auch symmetrische Kompensationen? Denn ist diese Symmetrie nicht gegeben, besteht das Risiko, dass Strukturobjekte aus dem System herausfallen – einfach, weil sie nicht genug Energie, Rohstoffe oder Kompensationsmittel erhalten, um die eigene dissipative Stabilität aufrecht zu erhalten.

Dieses Herausfallen von Teilstrukturen ist in sozioökonomisch-dissipativen Strukturen als Teil sich verändernder Systeme durchaus üblich: Urinsammler zur Herstellung von Ammoniak werden seit der Erfindung des Haber-Bosch Verfahrens nicht mehr benötigt, Lochkartenstanzer sind ebenso Geschichte wie Aschenmänner, Sesselträger oder Aktenträger. Dieser Wandel ist Teil von quasi-evolutionären Anpassungsprozessen. Es funktioniert in Hinblick auf das übergeordnete dissipative Gesamtsystem jedoch nur dann, wenn dessen dissipative Stabilität nicht bedroht ist. Zurück zum Weinregal: Verfügt auch nur eine der beteiligten Teilstrukturen: Weinbauer, Händler, Regalschlichter oder Konsument, nicht über ausreichend eigene Ressourcen und/oder Kompensationsleistungen[253], droht das Teilsystem Weinhandel zu kippen.

Was beim Weinhandel eher Gedankenspiel sein mag, hat in der Subprimekrise tausende Existenzen wirtschaftlich zerstört, mache davon durch Suizid auch physisch. Es hat als auch das gesamte übergeordnete System Gesellschaft destabilisiert und verwundbar gemacht. Denn in der Subprimekrise wurden die Symmetrien von Kompensationsleistungen ganz bewusst zugunsten weniger Teilstrukturen gebrochen: einerseits von den Familien und Hausbesitzern hin zu kreditgebenden Unternehmen, andererseits über Credit Default Swaps an den Staat und so wieder an die Allgemeinheit[254].

Ganz ähnlich werden Symmetrien auch in anderen Bereichen gebrochen: Textilindustrien brechen die Symmetrien zwischen asiatischen Strukturen und der Struktur der Ersten Welt, die Müllindustrie zwischen afrikanischen Strukturen und der Nordhemisphäre, globale Konzerne zwischen Steueroasen und steuerlich gewöhnlichen Staaten.

In Hinblick auf unsere Frage nach Segregation bedeutet die Dissipativität der Gesellschaft, dass Ungleichgewichte, Fluktuationen und Veränderungen nicht nur mögliche, sondern existenziell erforderliche Symptome von Prozessen sind, die für die Anpassung und langfristige Stabilität wesentlich sind. Es bedeutet aber auch, dass die Grenze zur Instabilität eine fließende ist und eine innere Bedrohung des Gesamtsystems von einem

253 Beispielsweise weil Tuch nicht mehr nachgefragt wird und daher keine Kompensationsleistung dafür anfällt.

254 Vgl Sommer (2009)

isolierten unsymmetrischen Verhalten einzelner Teilstrukturen ausgeht. Segregationsursachen wie Wachstumsparadigma, Marktkonzentration, Arbeits/Kapitalertragsdifferenzen und Elitenverhalten sind als Dauerkonzepte die unmittelbaren Treiber unsymmetrischer Allokation von Kompensationen. Diese können zwar mittelfristig durch die weitere Steigerung von Ressourcen- und Energieeinsatz von außen kompensiert werden, doch sobald sich diese Konzepte in Teilsystemen strukturell verfestigen und institutionalisieren, ist es nur mehr eine graduelle Frage, bis der weitere Input an Ressourcen nicht mehr funktioniert oder an natürliche Grenzen stößt. Dann wird das Gesamtsystem in existenzielle Gefahr geraten. Sobald das Gesamtsystem unter Ungleichgewichtsbedingungen in existenzielle Gefahr gerät, ist es eine Frage der Machtproportionen, welche Teilstrukturen geopfert werden, um weiteren Schäden vorzubeugen und es ist eine Frage des prospektiven Gesamtschadens, ob es ausreichend ist, Teilstrukturen zu opfern.

Historisch betrachtet, beruht der Kollaps vieler Kulturen genau auf dieser Grenzziehung innere Asymmetrien durch weiteren Input an Energie und Ressourcen von außen zu kompensieren[255]. Und es wäre historisch leichtfertig anzunehmen, dass dieses Problem nicht auch gegenwärtig existiert. Denn die steinernen Überreste vieler Hochkulturen geben ein ganz anderes Zeugnis von deren Werden und Vergehen ab. Was bleibt, ist das Wissen um die Tatsache, dass der Ball der Asymmetrien auf Dauer gesehen flach gehalten werden muss. Wenn er zwischendurch hochkommt, ist das Teil des dissipativen Prozesses und noch kein Grund zur Sorge – nur werden wir nie Gewissheit darüber haben, ob die Grenzen dissipativer Elastizität schon überschritten wurden. Wenn Warren Buffet, Bill Gates und hundert andere jener Menschen, die von ihnen erwirkte Asymmetrie der Kompensationen über ihr Erbe wieder an die Allgemeinheit zurückgeben wollen[256], kann das entweder Teil eines langfristigen Ausgleichs sein, oder eine weitere Asymmetrie „und damit die Macht, in der Gesellschaft nach ihrem Gutdünken zu wirken.“[257]

7.2 Die Autopoiesis des Geldes oder warum Millionäre keine Tellerwäscher werden.

Systeme, die Elemente aus denen sie bestehen durch Elemente, durch die sie bestehen produzieren, nennt man in der Systemtheorie autopoietische Systeme.[258] Sie sind inso-

255 Vgl. Diamond (2005)
256 Alexander, Dietrich: Fast 100 Milliardäre spenden ihr halbes Vermögen. In: Die Welt (19.09.2012)
257 Ebd.
258 Luhmann (1984) S. 311

fern geschlossen, als sie die eigenen Elemente zu ihrer Reproduktion verwenden, dabei aber gleichzeitig offen gegenüber der Umwelt (den umgebenden Systemen), da diese Reproduktion nur in Relation zur Umwelt erfolgen kann. Diese sehr abstrakte Definition autopoietischer Systeme lässt sich am Beispiel der (Geld)Wirtschaft zeigen:

- Gemäß den Regeln der Geldwirtschaft wird im Rahmen der Geldschöpfung im Zentralbanksystem Geld in Form von Bargeld, durch Kauf von Finanzaktiva wie Wertpapiere, Aktien und Devisen, außerdem durch Kredite an die Geschäftsbanken erschaffen. Grundlage des Geldschöpfungsprozesses sind per Gesetz vorgegebene Mindestreserven bzw. Eigenkapitalquoten. Durch diese Regelung wird die Produktion von neu geschöpftem Geld durch vorhandenes Geld.
- Diese Form der Geldproduktion ist insofern geschlossen, als sie ausschließlich durch die dafür autorisierten Institutionen erfolgen darf, die ihrerseits Elemente des Systems der Geldwirtschaft sind.
- Offen ist die Geldproduktion hingegen in Bezug auf Gesellschaft und Wirtschaft allgemein, da durch Geldproduktion die Relationen (über Inflation oder Deflation) zwischen Arbeit und Geld – im Sinne der im vorigen Kapitel beschriebenen Kompensationsleistungen – definieren.

Wirtschaft, allgemein gesehen, ist ein offenes System, da seine Operationen auf die Bedürfnisse deiner gesellschaftlichen und menschlichen Umwelt abgestimmt sind[259] – oder zumindest sein können. Die Aktivitäten der Wirtschaft repräsentieren die Elemente, aus denen die Umwelt zusammengesetzt ist: Rohstoffe, Energie, Arbeit, Leistungen, Information. Die Geldwirtschaft ist hingegen insofern nicht offen, als Geld als anthropologisches Artefakt an sich nicht in der Umwelt vorkommt. Die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Geld beruhen deshalb im Grunde auf Konvention, wenngleich einer, im Normalfall in einem komplexen mit- und gegeneinander ausgehandelten Konvention, die man als Markt bezeichnet[260].

Die Erarbeitung und sukzessive Entwicklung dieser Konventionen beruht darauf, dass praktisch alle Wirtschaftssubjekte – Menschen wie Unternehmen – an deren Entwicklung beteiligt sind, wenngleich auch nicht alle Menschen bzw. Unternehmen in allen Bereichen der Wirtschaft. Trotzdem setzt diese gemeinsame Konventionsfindung eine möglichst breite Teilnahme voraus, da es sonst zu Fehlschlüssen zwischen Wirt-

259 Ebd S. 308

260 Alternativ kann diese Konvention auch durch den Staat oder andere regulative Einheiten erfolgen – mit den Vor- bzw. Nachteilen wie sie Hayek beschreibt.

schaftsleistungen und Geldwert kommen kann. Das ist im Kleinen durchaus üblich und tägliche Aufgabe der Beteiligten: Hersteller, Händler, Dienstleister müssen einen Preis für ihre Produkte und Leistungen finden, der von den Käufern angenommen wird. Andererseits müssen jene die ihre Arbeitsleistung anbieten einen Preis (=Gehaltsvorstellung) finden, zu dem die Käufer der Arbeitsleistung (die Arbeitgeber im Fall unselbstständiger Arbeit oder die Kunden im Fall selbstständiger Arbeit) passen. Dass es dabei immer wieder zu Fehlern kommt – z.B. durch zu hohe Preise, die nicht akzeptiert werden – ist üblich, kann aber unter freien Rahmenbedingungen korrigiert werden.

Voraussetzung ist ein tatsächlich freier Markt, in dem erstens die Marktteilnehmer Zugang zum zur Preisbildung erforderlichen Informationen haben und zweitens die Teilnehmenden an der Preisbildung ein repräsentatives Abbild des Gesamtmarktes sind. Unter segregativen Rahmenbedingungen sind diese zwei Voraussetzungen jedoch eingeschränkt. Gehen wir dazu zurück zum Weinregal aus dem vorherigen Kapitel. Segregierte Gesellschaften sind nicht nur ökonomisch segregiert, sondern auch hinsichtlich des Faktors Bildung.[261] Es ist davon auszugehen, dass es besser und schlechter informierte Personen geben wird, wobei sich die besser informierten Personen bei der Preisbildung leichter an echten Kompensationswerten orientieren können als schlechter informierte. Anders gesagt: Wer über Produkte besser informiert ist, hat die bessere Chance für das eingesetzte Geld einen höheren Gegenwert zu erhalten. Wer schlechter informiert ist, unterliegt in bestem Fall dem Zufall, ob der Gegenwert höher oder niedriger ist als der Geldwert (im Sinne der Kompensation eigener Arbeit über den vermittelnden Wert Geld). Ebenso hoch, wenn nicht höher ist das Risiko Geld an Scheinwerte zu verlieren, die dadurch entstehen, dass unsere Flasche Wein unsymmetrisch angepreist wird. Dafür steht bekanntlich eine ganze Industrie – die Werbeindustrie – bereit und kann auch gar nicht anders, als sich am Aufrüsten von Unsymmetrien zu beteiligen.

Das zweite Problem in segregierten Gesellschaften betrifft die Nichtrepräsentativität derer, die den Preis bilden gegenüber denjenigen, die den Preis zahlen. Wenn in einer Gesellschaft ein Teil der Personen in der Lage und bereit ist für ein Produkt sehr viel zu zahlen, dann werden diejenigen, die das Produkt anbieten, versuchen an diese Personen zu gutem Preis zu verkaufen. Es bleiben dann jene zurück, die das Produkt ebenso benötigen aber nicht die Möglichkeit haben entsprechend hohe Preise zu zahlen. Das mag im Beispiel unserer Weinflasche noch ein untergeordnetes Problem sein, denn es ist (fast) kein Problem auf einen guten Wein zu verzichten oder man kann einen billigeren wählen. Im Fall lebensnotwendiger Güter, wie Wohnen, Ernährung, Energie

261 Vgl. Kapitel 5.19

oder Mobilität[262] kann eine solche Entwicklung zu Engpässen führen. Denn Wohnen, Essen und Trinken sind nichtverzichtbare Notwendigkeiten, ebenso wie Energie für Heizen oder die Mobilität, um zu einem Arbeitsplatz zu kommen. Wenn nun die Preisbildung für Wohnen auf Basis nichtrepräsentativer hoher Einkommensgruppen erfolgt und Leerstände für Anbieter keinen realisierten Verlust bedeuten, bleibt denjenigen mit niedrigeren Einkommen nur die Wahl mehr zu zahlen, als es der Möglichkeit des individuellen Kompensationswertes entspricht. Kurz: man zahlt mehr, als man sich leisten kann und muss dies durch Einsparungen in anderen Bereichen wettmachen. Letzteres ist – systemtheoretisch betrachtet – solange kein Problem, als die Einsparungen nicht die dissipative Stabilität reduzieren. Genau das ist aber der Fall, wenn diese Einsparungen auf Kosten von Gesundheit, Bildung, persönlicher Weiterentwicklung oder ökonomischer Absicherung gehen. Wer durch eine bereits segregative Lebenssituation Probleme mit dem Break-even Prinzip[263] der Segregation hat, wird kaum die Ressourcen haben, um vom Tellerwäscher zum Millionär zu werden.

Und wie sieht es in der anderen Richtung aus? Wer in einem segregativen Umfeld das Break-even Prinzip auf der eigenen Seite, hat viele Möglichkeiten dissipative Strukturen und die Autopoiesis des Geldes für sich zu nützen:

- Über die Eigenschaft des Geldsystems aus Geld neues Geld zu erzeugen, was im Grunde immer darauf beruht, dass Geld mit dem Verlangen nach Rendite bereitgestellt wird, die ihrerseits ein Teil der Kompensationsleitung einer Produktion bzw. Leistung anderer ist.
- Über die Möglichkeit, durch Mengen- und Skaleneffekte niedrigere Preise zahlen zu müssen.
- Über die Selbstreferentialität jener dissipativen Teilstrukturen, die bereits Segregationsvorteile haben. Sprich über Businessnetzwerke, Marktmacht und Zugang zu Marktmöglichkeiten.
- Über die Preisbildung, d.h. dadurch, dass man Güter oder Leistungen über Marktkommunikation mit einem Hebel versieht, der die gezahlten Preise deutlich über jene der Kompensationskosten hebt.

Wer diese Möglichkeiten hat, kann die eigene dissipative Stabilität im Gesamtsystem stärken. Auch in diesem Fall wird man abseits eines Gleichgewichtszustandes operieren, doch diese zusätzliche Stabilität reduziert das Risiko vom Millionär zum Tellerwäscher zu werden.

262 Mobilität ist für die meisten Menschen Voraussetzung selbst aktiv am Wirtschaftsleben teilzunehmen.
263 Vgl Kapitel 5.5

7.3 Die Emergenz der Segregation

Der Begriff der Emergenz beschreibt die Fähigkeit eines komplexen nichtlinearen Systems Eigenschaften zu entwickeln, die aufgrund der Eigenschaften der Elemente, aus denen das System besteht, nicht abgeleitet werden können.

Nicht die einzelnen Teile eines Systems haben diese Eigenschaften, sondern diese entstehen erst durch deren Zusammenwirken. Emergenz ist eine grundlegende Eigenschaft der Natur und besonders von lebenden, evolutionären Systemen, ist jedoch bereits bei den physikalischen Grundbausteinen der Materie zu beobachten. Atome und Moleküle weisen Eigenschaften auf, die durch Elektronen, Neutronen und Protonen - isoliert betrachtet - nicht erklärt werden. In der Biologie zeigen Schwärme und Rudel (gilt auch für aus Menschen, Fischen oder Vögeln bestehenden Schwärmen) Verhaltensmuster auf, die erst durch das Zusammenwirken der Einzelakteure erklärbar sind.

Voraussetzung für das Auftreten von Emergenz sind[264]:

- Wechselwirkung der Systemteile, wobei Wechselwirkungen durch heterogene Systemteile stärker sind als durch homogene.
- Komplexität - dynamische Komplexität fördert Emergenz, starre Systeme zeigen keine Emergenz.
- Reproduktion - Emergenz reproduziert sich mit dem Reproduktionsprozess der Systemteile.

Da mit zunehmender Segregation die Heterogenität und Komplexität einer Gesellschaft wächst, da die Lebensformen und Beziehungsmuster vielfältiger werden, wächst auch die Wahrscheinlichkeit emergenter Prozesse in segregierenden Gesellschaften. In sozialen Systemen entwickeln sich aus den lokalen Interaktionen zwischen den einzelnen Bestandteilen des Systems (man kann diese auch als Agenten bezeichnen) Emergenzen in Form von Strukturen und Verhaltensmuster, die nicht vorab planbar und nicht vorhersehbar sind[265]. Diese werden in sozialem Wandel oder sozialen Innovationen bemerkbar. Dabei stellt sozialer Wandel eine nicht intendierte, "prozessuale Veränderung der Sozialstruktur einer Gesellschaft dar"[266]. Soziale Innovationen sind hingegen zielgerichtete, neue Formen sozialer Praktiken mit dem Ziel gesellschaftliche Probleme zu lösen, Mängel zu beseitigen und Bedürfnisse zu befriedigen.[267]

264 Masak(2006) S. 356
265 Buschor/Hirschbichler/Liebscher (2006) S. 3
266 Zapf (1989) S. 177
267 Gerber (2006) S. 12.

Wesentliches Merkmal dieser Systemteile (oder Agenten) ist, dass sie sowohl sensorische als auch aktorische Fähigkeiten besitzen. Auf Basis dieser Fähigkeiten - nämlich der Wahrnehmung der Umwelt und der Fähigkeiten auf diese Wahrnehmungen zu antworten - entwickeln sich die Ausprägungen der Interaktionen. Nach Luhmann entstehen Emergenzen am Zwischensystemkontakt[268], also an der Schnittstelle zwischen individuellem, psychischen System und dem umgebenden sozialen System. Damit gerät die Qualität der Wahrnehmung in den Fokus der Emergenz. Denn Wahrnehmung ist einerseits durch unsere evolutionäre Ausstattung geprägt, andererseits durch unsere kulturell entwickelten Fähigkeiten diese Wahrnehmungen einzuordnen und zu interpretieren (nach Luhmann: in einen Sinnzusammenhang setzen).

Segregation ist ein Merkmal eines sozialen Systems, dass über verschiedene Erscheinungsformen sensorisch wahrgenommen wird, wobei diese Wahrnehmung teilweise persönlich, durch direkte Erfahrung erfolgt, teilweise indirekt, durch Dritte und Medien. Vor allem durch die indirekte Vermittlung der Erfahrung entsteht zwischen der tatsächlichen Segregation und deren Erfahrung eine intervenierende Ebene, die selektiv, verstärkend, dämpfend oder transformierend wirken kann[269]. Die in Summe (persönlich und indirekt) wahrgenommene Segregation ist daher mit hoher Wahrscheinlichkeit nur selten ein direktes Abbild der tatsächlichen.

Praktisch ausgedrückt bedeutet das: Wir haben vielleicht persönliche Erfahrung mit armen oder reichen Bekannten/Verwandten, mit Bildungsfernen/Bildungsaffinen, mit Erfolgreichen/Erfolglosen, mit Kulturbeflissenen und Kulturverweigerern, diese Erfahrungen sind jedoch nur ein kleiner Ausschnitt der Realität. Ein anderer Ausschnitt wird über die Medien transportiert: zum Teil über Politik- und Wirtschaftsnachrichten, viel öfter jedoch über einschlägige Medien, die sich darauf spezialisiert haben, die Geschichten der Segregation (von reich/schön/erfolgreich/berühmt) in die Wohnzimmer der Allgemeinheit zu bringen.

Aus diesen Gegebenheiten – der wachsenden Wahrscheinlichkeit emergenter Prozesse von Segregation und der Abhängigkeit des Systems von der Kommunikation über Segregation – folgt, dass in Gesellschaften, die stark segregiert sind und eine starke kommunikative Vernetzung haben, auch die deutlichsten Folgen zu bemerken sein sollten. Hinsichtlich der messbaren Folgen ist das bereits dargestellt worden bis hin zu den

268 Luhmann (1987) S. 159

269 Selektiv ist die Vermittlung dann, wenn bestimmte Informationen nicht weitergegeben werden. Eine Verstärkung findet statt, wenn Informationen (Reize) qualitativ oder quantitativ überhöht werden, durch Überzeichnung, Wiederholung. Dämpfend bedeutet eine qualitative oder quantitative Reduktion. Transformation entsteht durch Fehlinformation oder Interpretation.

Problembereichen des Extremismus.[270] Darüber hinaus sind mit zunehmender Segregation auch qualitative strukturelle Veränderungen zu erwarten. Manches zeichnet sich bereits ab:

- Auf politischer Ebene, abseits der klassischen Parteien, Verbände und Interessenvertretungen, entstehen kontinuierlich neue Bewegungen und Strukturen[271] wie Occupy, Stuttgart 21 oder Pegida. Die Initiativen decken ein breites politisches, weltanschauliches und auch methodisches Spektrum ab. Politische Partizipation nimmt nicht unbedingt ab, sicher aber verändert sie sich, wird dank der technischen Möglichkeiten ubiquitärer, anlassbezogener, spontaner aber auch volatiler.
- Auf ökonomischer Ebene schaffen zahlreiche Initiativen neue Strukturen. Dies reicht von diversen Sharing-Plattformen (nicht nur jenen, die Sharing auf Basis bestehender Geschäftsmodelle betreiben, wie z.B. Carsharing) oder Crowdfinancing/Crowdfunding bis zu Social Credit spontanen Interessengemeinschaften und Start-up-Initiativen.
- Daneben entstehen auch neue Strukturen im Konsum- bzw. Nichtkonsumbereich, von Fairtrade über Produktions- und Handelsinitiativen, Urban Gardening,
- Im Bereich des Arbeitsmarktes (obgleich dieser Begriff hier nur begrenzt zutrifft) haben sich neue Tätigkeitsfelder und veränderte Beschäftigungsformen entwickelt. Zahlreiche EPUs, communityfinanzierte Arbeit an OpenSource-Projekten, projektorientierte Arbeitsverhältnisse, die Generation Praktikum, Feeelancer, Online-Projektversteigerungen, Crowd-Working.

Nicht alles, was neu scheint, ist auch ein Resultat sich verändernder Strukturen. Hinter mancher New-Economy-Initiative verstecken sich alte Geschäftspraktiken in modernem Onlinegewand. Hinter politischen Social-Media Initiativen, der Versuch alte Strukturen in ein Onlinekostüm zu zwängen. Trotzdem ist ein klarer Trend zur Selbst(re)organisation, getrieben durch sozioökonomische Disparitäten, erkennbar. Jede politische und ökonomische Initiative, die an den bestehenden Strukturen von Parteien, Banken, Branchen, Interessenvertretungen vorbeisteuert, ist ein sozioevolutionärer Test, in dem passende und unpassende Konzepte ausprobiert und verworfen oder angenommen werden. Ein Merkmal dieser mannigfaltigen Entwicklungsprozesse ist die, schon rein statistisch begründete, Möglichkeit sich unterschiedlich ausprägender Entwicklungs-

270 Siehe Kapitel 6
271 Vgl. Walter (2013)

linien. Wenn auf der einen Seite Pegida-Anhänger gegen die Islamisierung des Abendlandes mobilisieren, auf der zweiten Seite Islamisten um Anhänger werben und auf der dritten Seite für Integration und Toleranz marschiert wird, dass treffen unterschiedliche soziale Welten aufeinander. Wenn auf der einen Seite für fairen Handel geworben wird oder die Missstände jener Menschen aufgezeigt werden, die die Grundlagen des digitalen Lifestyles produzieren, sind diese von jenen, die durch diesen Lifestyle jeden Monat Millionen verdienen weit entfernt. Je größer diese Entfernung, wird, gleich ob geografisch, sozial oder ökonomisch, je elaborierter die jeweiligen Positionen dokumentiert, argumentiert und voneinander isoliert werden, umso stärker verfestigen sich die Entwicklungslinien. Umso mehr folgt dann auf Segregation weitere, stärkere Segregation, umso eher entwickeln sich neue qualitative Differenzen als unterschiedliche, voneinander abgekapselte Lebensmuster.

7.4 Das Paradoxon des realen Kapitalismus: Jeder, aber nicht alle

Zu den Versprechen der freien Marktwirtschaft zählt jenes, dass es allen Menschen möglich ist, durch Arbeit, Leistung und Können zu Wohlstand zu gelangen. Bei näherer Betrachtung dieses Versprechens ergibt sich jedoch eine grundlegende Frage: ist es tatsächlich - zumindest theoretisch - möglich, dass alle Menschen und das auch noch weitgehend gleichzeitig am Wohlstand teilnehmen können oder muss dieser Wohlstand, systembedingt, nur wenigen vorbehalten bleiben?

Das System der Marktwirtschaft beruht, zumindest in der Theorie, auf dem insgesamt betrachtet, möglichst symmetrischen Austausch von Waren, Dienstleistungen und Kapital. In diesem System ist der Erfolg eines Marktteilnehmers gleichzeitig der Nutzen eines anderen Teilnehmers. Vereinfacht gesagt: Wenn ein Teilnehmer etwas verkauft, erhält im Gegenzug dafür der Kaufende einen Gegenwert. Insgesamt handelt es sich aus der Perspektive des Gesellschaftssystems um ein Nullsummenspiel, bei dem alle Beteiligten profitieren.

Insgesamt steigender Wohlstand kann in diesem Nullsummenspiel durch mehrere Faktoren erfolgen. Beispielsweise dadurch, dass durch die Leistung eines Marktteilnehmers ein Mehrwert entsteht, den die anderen Marktteilnehmer dann mit einem höheren Preis bezahlen. Oder dadurch, dass der Umwelt zu geringeren Kosten Werte, z.B.: Rohstoffe, Energie oder landwirtschaftliche Produkte, entnommen werden, als diese dann verkauft werden können. Abgesehen davon, dass der Markt bei Naturreserven versagen muss, da sich Ressourcennutzung und Preise nicht von selbst

regeln[272], ist auch die Annahme des Wohlstandes für alle systemisch falsch und nur solange aufrechtzuerhalten, als die Definition von "alle" eingeschränkt wird. Dieser Fehler der Wirtschaftswissenschaften beginnt bereits bei ADAM SMITH, der bei den Betrachtungen in *Der Wohlstand der Nationen* den Sklavenhandel und deren unbezahlte Arbeitskraft außer Acht gelassen hat. DAVID RICARDO führt diesen Fehler insofern weiter, als er sowohl theoretisch als auch in seinem Wirken als Mitglied des englischen Parlaments die Armen seiner Zeit nicht nur von der Chance auf Wohlstand ausschließt, sondern die Arbeitshäuser für Arme, die man heute bestenfalls als Zwangsarbeitslager bezeichnen kann, Kraft seines politischen Amtes gesetzlich forciert. Dass Ricardo von Beruf Wertpapierhändler war, sei dabei nur am Rande erwähnt. Verständlich wird Ricardos Verhalten vielleicht durch den von seinem Freund THOMAS MALTHUS befürchteten Kollaps der Welt in Folge von Überbevölkerung und dem daraus resultierenden Hunger[273]. Eine Annahme, die zu dieser Zeit aufgrund der Projektion von progressivem Bevölkerungswachstum und linear steigendem landwirtschaftlichem Ertrag verständlich war, bei der Malthus aber Systemveränderungen, sowohl der Technik als auch des sozialen Gefüges, außer Acht gelassen hat. Tatsächlich haben diese beiden Faktoren dann, wenn auch viel später, einen viel breiteren Wohlstand ermöglicht, als dies Smith, Ricardo oder Malthus jemals als möglich erachtet hätten.

Allerdings erfolgte dieser Wohlstandszuwachs sowohl auf intensiver Ausbeutung von Naturreserven - Kohle, Öl, Erze etc. - sowie von Land, Meer und Biomasse bis zu einem Ausmaß, das eine Nutzung in der Zukunft kritisch macht. Das heißt, dass wir heute zwar keine Sklaven oder Armenhäuser haben, diese jedoch zum Teil in andere Länder und Kontinente exportiert und zum Teil als Mangel in die Zukunft verschoben haben. Auch wenn man nicht über räumliche oder zeitliche Grenzen hinaussieht, bleibt die Tatsache bestehen, dass extremer Wohlstand auf der einen Seite mit hoher Armut auf der anderen Seite einhergeht. Unabhängig von der jeweiligen politischen Situation findet man in Ländern mit extremen Reichtum immer auch extreme Armut, ob das nun die USA sind, Mexiko oder Staaten in Afrika oder im arabischen Raum. Nur sozialstaatliche Einrichtungen und private Wohlfahrtsorganisationen federn die Situation in den sog. entwickelten Ländern ab. Die Kinderarmut in Mexiko liegt z.B. bei 34,3%, die der USA über 32%, in Griechenland sogar bei 40,5% in 2012 (2008: 23%)[274]. In den USA sind 2011 bereits über 12% der Personen - auch wenn sie einer bezahlten Erwerbsarbeit nachgehen - von food stamps abhängig, um nicht hungern zu müssen[275]. Bereits für

272 Knoflacher (2010) S. 105
273 Vgl. Malthus (1798)
274 UNICEF Report (2014)
275 Vgl. McLaughlin (2011)

2012 "gab das Washingtoner Landwirtschaftsministerium bekannt, dass im Dezember eine Rekordzahl von nahezu 48 Millionen Amerikanern staatliche Lebensmittelbeihilfen erhalten hatte. Im Jahresdurchschnitt 2012 kauften über 46 Millionen Bürger Lebensmittel mit staatlicher Hilfe."[276] Das sind rund 14,5% der Gesamtbevölkerung. In einem Wirtschaftssystem, in dem der Wohlstand für alle nicht mehr auf Kosten von ausreichend billig verfügbarer Arbeitskraft im Ausland oder Naturressourcen geschaffen werden kann - Norwegen ist hier wegen seines Ölreichtums eine Ausnahme, viele andere Erdöl fördernde Länder wären es auch, würden sie die Einnahmen ähnlich verteilen - wird der Mensch selbst, genauer gesagt seine Arbeitsleistung auf der einen und seine Kaufkraft auf der anderen Seite zur Ressource.

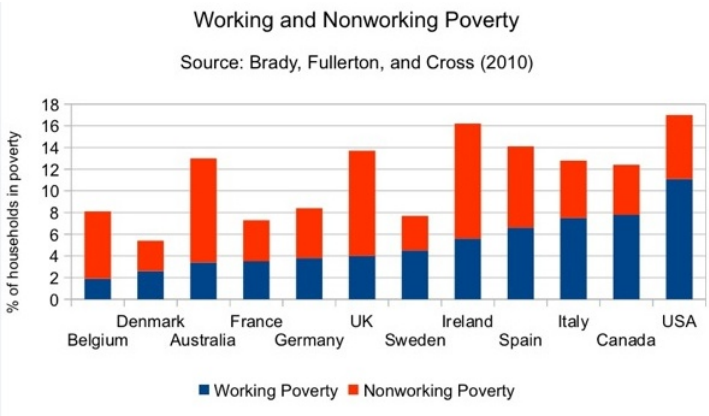


Abbildung 51: Working Poor im internationalen Vergleich

Die Entwicklung der "working poor" ist jedoch empirischer Beleg der Tatsache, dass - sozial begrenztes - Wachstum nicht mehr von außen hereingeholt werden kann, sondern durch Rohstoffaubbau von innen erwirkt werden muss. Nur: der Rohstoff ist der Mensch selbst, genauer gesagt dessen Arbeitsleistung. Damit wird der Wohlstand für alle unter bestimmten Bedingungen obsolet und es kommt zur "jeder gegen jeden" Situation, in der ein Gewinn des Einen zum Verlust des Anderen wird: genau dann, wenn der Kreislauf von Geld und Ware bzw. Leistung durch die Kombination von Kapitalakkumulation und Zinseffekten nicht durch die Vereinnahmung von Ressourcen von außen abgedeckt werden kann. Unter genau diesen Umständen entsteht oder vergrößert sich die ökonomische Segregation.

276 Vgl. Kilian (2013)

8 Wege aus der Segregationsfalle

Die folgende Zusammenfassung von Maßnahmen um Segregation und deren Folgen zu kompensieren, umfasst ökonomische und fiskalische Maßnahmen, Maßnahmen zur Sozial- und Bildungspolitik, steuerliche sowie strukturelle Maßnahmen. Die Mehrzahl der Maßnahmen behandelt vordergründig Aktivitäten, die vonseiten der Politik und des Staates zu setzen sind.

Der Sinn dieser Vorschläge besteht jedoch nicht darin eine Art antisegregativen Dirigismus und mehr staatliche Regulation anzuregen, sondern im Gegenteil, Regulationsmechanismen zu vereinfachen, um damit die Selbstregulation, wie sie in natürlichen Systemen eigentlich Normalfall ist, zu stärken. Selbstregulation kann aber nur dann stattfinden und funktionieren, wenn die Rahmenbedingungen dies erlauben und sich das System Gesellschaft als Ganzes an gemeinsamen Zielen und Werten orientiert. Dies ist nicht mit Ideologien zu verwechseln, wie man sie beispielsweise in Form von Kommunismus oder Neoliberalismus kennt, sondern ist rein pragmatisch begründet. Der Grund dieser Pragmatik sind jene Folgen und Folgekosten, die in den Kapiteln zu den Interdependenzen, Folgen und Folgekosten von Segregation aufgezeigt wurden. Es sind die Kosten, die die Gesellschaft sowohl monetär als auch an persönlichem Leid und Unglück zahlen muss, wenn Segregation zu Armut, Resignation, Unwissen, Demotivation, Selbst- und Fremdzerstörung und Machtmissbrauch führt.

Gerade im Angesicht der Ereignisse der vergangenen Jahre, mit der signifikanten und progressiven Zunahme an Unzufriedenheit, Wutbürgern, individuellen Verzweiflungstaten, politischem Extremismus und religiösen Fanatismus, sollte klar werden, dass es sich hierbei nicht um isolierte, zufällige Einzelereignisse handelt, sondern um die sichtbar gewordenen Folgen einer gesellschaftspolitischen und ökonomischen Entwicklung. Es sind Extrempositionen unter instabilen Verhältnissen, die Menschen zu aggressiver Fremdenfeindlichkeit, irrationalem Religionsfanatismus führen. Aber es sind Extrempositionen, die im Rahmen einer segregativen Gesellschaft als Kollateralschäden unausweichlich auftreten. Solidaridätskundgebungen für Opfer dieser Folgen werden langfristig ebenso wenig bewirken können wie Überwachung, Kontrolle oder der Versuch symptom-kompensierender Maßnahmen, solange nicht die grundlegenden Fehler im System bereinigt werden.

Die grundlegenden Fehler in einem System, die immer weiter in die Segregation führen, sind im Kapitel über deren Ursachen und Wirkmechanismen vorgestellt worden. Die hier beschriebenen Gegenmaßnahmen zielen darauf ab, diese Systemfehler zu kor-

rigieren, ohne dabei das System als Ganzes infrage zu stellen oder radikale ideologische Umgestaltungen zu fordern. Trotzdem sind darunter auch Maßnahmen, die als selbstverständlich erachtete Paradigmen infrage stellen, da diese weder natürlich noch zwingend sind, sondern weil manche Paradigmen einfach nur zur nicht hinterfragten Gewohnheit geworden sind.

8.1 Ökonomische Maßnahmen

Die nachfolgend vorgeschlagenen Maßnahmen sind ökonomischer und zum Teil fiskalischer Natur. Einige dieser Vorschläge haben einen rein finanzmathematischen Hintergrund. Einige Vorschläge betreffen unter dieser wirtschaftlichen Oberfläche jedoch den grundsätzlichen Wertekodex, mit dem wir Ökonomie und gesellschaftliches bzw. individuelles Leben verbinden.

8.1.1 Lohnsteigerungen mit fixen Beträgen

Lohnsteigerungen sind ein Fixpunkt der konjunkturellen Entwicklung und haben den Sinn, die inflationsbedingte Teuerung zu kompensieren. Üblicherweise werden die Lohnverhandlungen durch die jeweiligen Branchenvertretungen – sowohl auf Arbeitnehmer – wie auch auf Arbeitgeberseite auf Basis prozentualer Steigerungsraten verhandelt. Doch prozentual durchgeführte Lohnsteigerungen führen langfristig zwar zu keiner Veränderung der mathematischen Proportionen zwischen niedrigen und hohen Einkommen, jedoch zu wachsenden nominalen, betragsmäßigen Einkommensdifferenzen. Wachsende Einkommensdifferenzen sind insofern wirtschaftlich relevant, als existenzielle Teile der Haushaltsausgaben einkommensunabhängig weitgehend konstant sind. Ausgaben z.B. für Energie, Kommunikation, öffentliche Mobilität oder auch Ernährung hängen nur schwach vom Einkommensniveau ab und sind nur begrenzt minimierbar. Dies führt dazu, dass der Anteil dieser Kosten an niedrigen Einkommen deutlich höher ist, als deren Anteil an höheren Einkommen. Geringe Lohnsteigerungen in niedrigeren Einkommensgruppen können diesen hohen Lebenserhaltungs- und Fixkostenanteil daher kaum kompensieren. Dies führt auch dazu, dass Preissteigerungen in diesen Ausgabenbereichen von den Haushalten mit niedrigerem Einkommen überproportional wahrgenommen werden. Die einkommensabhängige, subjektive Inflation unterscheidet sich deshalb stark von der rechnerischen Inflation der Warenkörbe der amtlichen Statistiken, in der Ausgabenpositionen wie Wohnkosten (Wohnung, Wasser, Energie in Summe 18,3% des Warenkorbes) oder Nahrungsmittel und alkoholfreie

Getränke (11,8% Anteil am Warenkorb) für einen großen Teil der Haushalte – nicht nur der einkommensschwächsten – deutlich unterproportioniert sind. Da der Anteil dieser Basiskosten an den privaten Haushaltsbudgets mit niedrigeren Einkommen in der Realität wesentlich höher ist, erhöhen Teuerungen die Ausgaben entsprechend überproportional und können durch Lohnsteigerungen, die nur wenig über der durchschnittlichen Inflationsrate liegen, nicht abgefangen werden. Haushalte mit hohem Einkommen hingegen verspüren Teuerungen im Bereich der Basiskosten wesentlich weniger stark.

Prozentuale Lohnsteigerungen führen daher bei niedrigen und auch mittleren Einkommen nur zu marginalen absoluten Mehreinkommen, zumal die steuerliche Progression bei Bruttosteigerungen zumindest bis zum maximalen Steuersatz einen wachsenden Teil des Zuwachses abschöpft. Weitere Abgaben, insbesondere jene für die Sozialversicherungen und Umsatzsteuern sind bereits vom Ansatz her nicht progressiv gestaltet[277] und zudem durch Beitragsbemessungsgrenzen begrenzt. Daher werden prozentuale Lohnsteigerungen erst über dem maximalen Steuersatz und noch deutlicher oberhalb der Bemessungsgrenzen der Sozialversicherungsabgaben quantitativ wirksam und kommen vor allem jenen zugute, die bereits über ein hohes Einkommen verfügen.

Um diese Entwicklung langfristig zu kompensieren, sind mehrere steuerliche und abgabenorientierte Maßnahmen denkbar, wie beispielsweise eine progressive Gestaltung der Sozialversicherungsbeiträge oder eine Erweiterung der Grenzsteuersätze nach oben. Wesentlich unkomplizierter kann die Steigerung der nominalen Einkommensdifferenzen langfristig durch eine Lohnsteigerung mit fixen Beträgen erreicht werden, bei der alle Personen – unabhängig von der aktuellen Einkommenshöhe – den gleichen Mehrbetrag X erhalten. Dies wird in der Praxis der Lohnverhandlungen zum Teil insoweit durchgeführt, als zusätzlich zur prozentualen Steigerung Sockelbeträge ausverhandelt werden. Dieses Modell hilft zwar den untersten Einkommensgruppen, jedoch nicht jenen, die knapp über diesen Sockelbeträgen liegen. Lohnrunden hingegen, die ausschließlich auf absoluten Einkommenssteigerungen beruhen, helfen sowohl den untersten als auch den unteren und mittleren Einkommensgruppen. Sie können auch insofern als „gerecht“ angesehen werden, als alle Personen absolut gleich profitieren[278]. Natürlich ist es möglich, Lohnsteigerungen mit fixen Beträgen und solche mit prozentualer Bemessung abwechselnd durchzuführen. Um eine Verringerung der bestehenden

277 Ab 2015 besteht für Krankenversicherungen die Möglichkeit den allgemeinen Beitragssatz von 14,60% um einen einkommensabhängigen Zusatzbetrag zu erhöhen, der im Mittel jedoch nur 0,9% ausmacht.

278 Ausgabenseitig ist das der Normalfall, denn es würde definitiv als ungerecht empfunden werden, wenn an der Supermarktkassa eine Warenverbilligung nur Personen mit hohem Einkommen gewährt wird.

Einkommensschere zu erreichen, werden fixe Steigerungen jedoch häufiger als solche auf prozentualer Basis erforderlich sein. Lohnsteigerungen mit fixen Beträgen haben darüber hinaus weitere Vorteile:

- Überschaubarkeit und leichte Kalkulation der Kosten für die Arbeitgeberseite
- Überschaubarkeit des Nutzens auf Arbeitnehmerseite
- Entschärfung der exponentiellen Wachstumsdynamik der Arbeitskosten für die Wirtschaft
- Überschaubarkeit der fiskalischen Folgen (Steuereinnahmen)
- Kompensation der Age-Pay-Gaps
- Kompensation des Gender-Pay-Gaps
- Vereinfachung der Umsetzung durch weniger erforderliche Ausnahmeregelungen
- Grundlage zur Vereinfachung der Steuergesetzgebung (Ausnahmeregelungen, Förderungen, Ausgleichszahlungen), die infolge der Einkommensspreizungen erforderlich sind.

Nicht zuletzt sollte von einer fixen Lohnsteigerung auch ein solidarisierendes und leistungsmotivierendes Signal ausgehen, da es auf der einen Seite eine klare Botschaft darstellt, dass niemand bevorzugt oder benachteiligt wird und einen Anreiz bietet, um am Arbeitsmarkt teilzunehmen.

8.1.2 Gleichbehandlung aller Einkommensarten

Erhebliche Differenzen bestehen aktuell bei der Behandlung unterschiedlicher Arten des Einkommens, worunter neben den Arbeitseinkommen – unabhängig davon, ob sie aus unselbstständiger oder selbstständiger Arbeit kommen – auch Gewinnanteile und insbesondere Kapitalerträge und Zinsen zählen.

Löhne, Gehälter und Erträge von Personengesellschaften unterliegen der progressiven Besteuerung. Im Fall von AG und GmbH wirken Löhne und Gehälter gewinnmitnehmend für das Unternehmen, verbleibende Gewinne unterliegen der Körperschaftssteuer von 25%. Ausgeschüttete Gewinne werden bei Ausschüttung mit weiteren 25% belegt, woraus eine Gesamtbelastung von 43,8% in Relation zum Gewinn der AG bzw. GmbH vor Steuern resultiert. Vorteile für Kapitalgesellschaften ergeben sich daher im Fall hoher Gewinne, die teilweise in Form von Geschäftsführergehältern, Mieten oder anderen Vergütungen an die Gesellschafter transferiert werden - wodurch der körperschaftsteuerpflichtige Gewinn der Kapitalgesellschaft geschmälert wird und gleichzeitig

die niedrigen Progressionsstufen der Einkommensteuer auf Gesellschafterebene genützt werden können. Weitere Vorteile ergeben sich aus Gesellschaftsmischformen (üblicherweise GmbH & CoKG), durch die einerseits Risiken der reinen GmbHs abgefedert werden können (Haftungen, Zahlungen bei niedrigen Erträgen) und andererseits im Vergleich zu Kapitalgesellschaften mit hohen Geschäftsführerbezügen, Einzelunternehmen und Personengesellschaften mit hohen Erträgen sowohl Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung als auch Lohnnebenkosten gespart werden, insbesondere dann, wenn die Beteiligung unter 25% beträgt und von einem ASVG-pflichtigen Dienstnehmer ausgegangen wird. Da Ausschüttungen aus der GmbH grundsätzlich der Endbesteuerung unterliegen, scheinen sie in der Einkommensteuererklärung nicht auf und können nicht an den Versicherungsträger weitergeleitet werden.

Ähnlich werden auch reine Zins- und Kapitalerträge (Dividenden) mit 25% Kapitalertragssteuer belegt – wobei es eine Reihe steuerlicher Möglichkeiten gibt, diese Steuerpflicht zu reduzieren. Zwar sind Kapitalerträge üblicherweise seitens der ausschüttenden Gesellschaften mit der Körperschaftssteuer belegt, dies ist für den reinen Kapitalanleger, aber nicht direkt relevant. Gewinne auf Wertpapierzuwächse sind, nur für den Fall, dass sie realisiert werden, ebenfalls mit 25% Wertpapier-KESt belegt. Sowohl Gewinnausschüttungen aus Zins- und Kapitalerträgen als auch realisierte Wertpapierzuwächse gelten als endbesteuert, d.h., sie scheinen nicht in der Einkommenssteuer auf und werden somit nicht den Sozialversicherungen erfasst.

Die maßgeblichen Unterschiede zwischen klassischem Arbeitseinkommen aus selbstständiger oder unselbstständiger Arbeit und Kapitaleinkommen liegen vor allem in vier Bereichen:

- In den steuerlich wesentlich vielfältigeren Möglichkeiten die reale Steuerlast kreativ zu minimieren,
- im deutlich niedrigeren Steuersatz von 25% für Kapitalerträge und Wertzuwächse,
- in der Möglichkeit, für diese Einkünfte keine Sozialversicherungsabgaben entrichten zu müssen,
- in der Deckelung der Sozialversicherungsabgaben, die dadurch vor allem niedrige und mittlere Einkommen überproportional belasten.

Durch diese unterschiedliche Steuer- und Abgabenbelastung werden vor allem jene bevorzugt, die üblicherweise bereits über ein hohes Einkommen und auch über ein entsprechendes Vermögen verfügen , aus dem der Kapitalertrag bezogen werden kann. Daraus resultiert eine positive Feedbackschleife, d.h. die niedrigere Kapitalbesteuerung

führt zum schnelleren Vermögensaufbau und damit wieder zu höheren regelmäßigen Einkünften. Im Gegensatz dazu haben Personen ohne die Möglichkeit zur flexiblen Anpassung der Steuer- und Abgabenlast diese vollumfänglich zu tragen. Das gilt auch für jene Personen, die zwar keine oder nur eine geringe Einkommens- bzw. Lohnsteuerlast haben, durch Sozialversicherungsbeiträge und Konsumsteuern aber einen faktisch gleich hohen prozentualen Beitrag zu allen gemeinschaftlichen Leistungen erbringen.

Um den so begünstigten Trend zur Segregation auszugleichen, wäre es erforderlich prinzipiell alle Einkommens- und Ertragsarten gleichzubehandeln. Das würde bedeuten, dass einerseits unternehmensseitig Gewinne steuerrechtlich gleichzubehandeln sind, unabhängig davon, ob es sich um Einzelunternehmen, Personen- oder Kapitalgesellschaften oder Mischformen davon handelt. Einkommensseitig sollten sowohl Arbeitseinkommen, Kapitalerträge, Erträge aus Beteiligungen, Dividenden auf Aktien, realisierte Wertpapierzuwächse, kurz alle Eingänge die eine natürliche Person hat, in einem einheitlichen System erfasst werden und unabhängig von der Herkunftsart den gleichen Steuern und Sozialversicherungspflichten unterliegen. Daraus würden sich mehrere Vorteile ergeben:

- Die Abgabenlast wird breiter verteilt, niedrigere Einkommen können erhöht werden, ohne dass dadurch die Lohnkosten steigen müssen – die Wettbewerbsfähigkeit bleibt erhalten.
- Die Lasten für kleinere Unternehmen werden geringer, deren Existenzsicherheit erhöht, was wiederum dem Arbeitsmarkt zugutekommt.
- Die Steuer- und Abgabengesetze können vereinfacht werden, dadurch ist weniger administrativen Aufwand erforderlich, der Vollzug ist transparenter und weniger Steuerschlupflöcher sind möglich.

Ein häufiges Argument gegen die Gleichbehandlung von Kapitalerträgen, Sparzinsen, Dividenden, Wertpapierzuwächse usw. soll hier nicht unerwähnt bleiben: das Argument, dass angelegtes Kapital bereits einmal erarbeitet worden ist und die fällige Einkommenssteuer dafür bereits entrichtet worden ist. Dieses Argument ist insofern richtig, als es sich auf das bestehende Kapital bezieht. Nicht richtig ist es jedoch für den Kapitalertrag. Und zwar deshalb nicht, weil diejenigen, die Kapital anlegen um daraus Zinsen zu lukrieren in der Regel keinen arbeitsgleichen Aufwand mehr mit der Veranlagung haben. Das durch Zinsertrag gewonnene Kapital ist nicht jenes, für das bereits Steuer entrichtet wurde – dies wäre nur bei einer echten Vermögenssteuer (wie beispielsweise der Grund- und Substanzsteuer) der Fall – sondern ein neuer, zusätzlicher Ertrag hinzu-

kommt. Insofern ist das Argument einer mehrfachen Besteuerung bereits formallogisch falsch. Falsch ict auch die Annahme, dass zur lukrierung von Zinsen das Kapital arbeitet. Diese unreflektierte und glaubenssatzgleiche Formulierung überdeckt die Tatsache, dass es de facto in letzter Konsequenz immer Menschen sind, die für den Kapitalertrag Leistung erbringen oder Einschränkungen hinnehmen müssen.

Was allerdings an- oder gegengerechnet werden sollte, ist das Risiko, das mit einer Kapitalanlage verbunden ist. Ebenso, wie es jedem Unternehmer möglich ist, Verluste, die sich aus der Geschäftstätigkeit ergeben, steuerlich geltend zu machen, sollten auch Verluste die sich aus Kapitalgeschäften ergeben, geltend gemacht werden können. Im Rahmen der Wertpapier-KESt ist dies innerhalb der Einkunftsart bereits möglich. Im Sinne einer Gleichbehandlung aller Einkommen sollte die Möglichkeit des Verlustausgleichs auch über die Grenzen der Einkommensarten hinweg geltend sein.

8.1.3 Symmetrische Progression statt asymmetrischer Steuerstufen

Die Bemessung der Lohn- und Einkommenssteuern erfolgt in Österreich (wie auch in anderen Ländern) auf Basis von Steuerstufen. Grundlage dieser Stufen sind bestimmte Einkommenswerte bis zu denen, bzw. ab denen festgelegte Steuersätze zu entrichten sind. Diese Steuersätze sind üblicherweise progressiv gestaltet, d.h. mit höherem Einkommen wächst auch der zu entrichtende Prozentsatz steuerlicher Abgaben. PIKETTY beschreibt die historische Entwicklung dieser Form der Einkommensbesteuerung und kommt zu dem Schluss, dass progressive Besteuerung ein demokratiepolitisches Instrument ist, das unter anderem die Bildung von Oligarchien verhindert[279]. Dieser steuerliche Berechnungsmodus führt dazu, dass knapp oberhalb des steuerlichen Freibetrages die Steuerlast in Prozent des Einkommenbruttos zuerst sehr stark steigt und bei höheren Einkommen wieder verflacht. Bei einem Einkommenszuwachs im Bereich niedriger Bruttoeinkommen ist daher ein Nettozuwachs mit einer höheren steuerlichen Dynamik behaftet als bei einem Zuwachs im Bereich hoher Einkommen.

In Zahlen: Zwischen 11.000 und 16.000 Euro Jahreseinkommen wächst der Steuersatz von 0% auf 11,4% an. Eine Steigerung desselben Absolutbetrages von 60.000 Euro auf 66.000 Euro hat eine Steigerung von 33,7% auf 35,2% zur Folge. Zwischen 11.000 und 16.000 Euro Bruttoeinkommen beträgt die steuerliche Differenz 1.825 Euro, zwischen 60.000 Euro und 66.000 Euro brutto 3.000 Euro.

279 Piketty (2014) S. 694

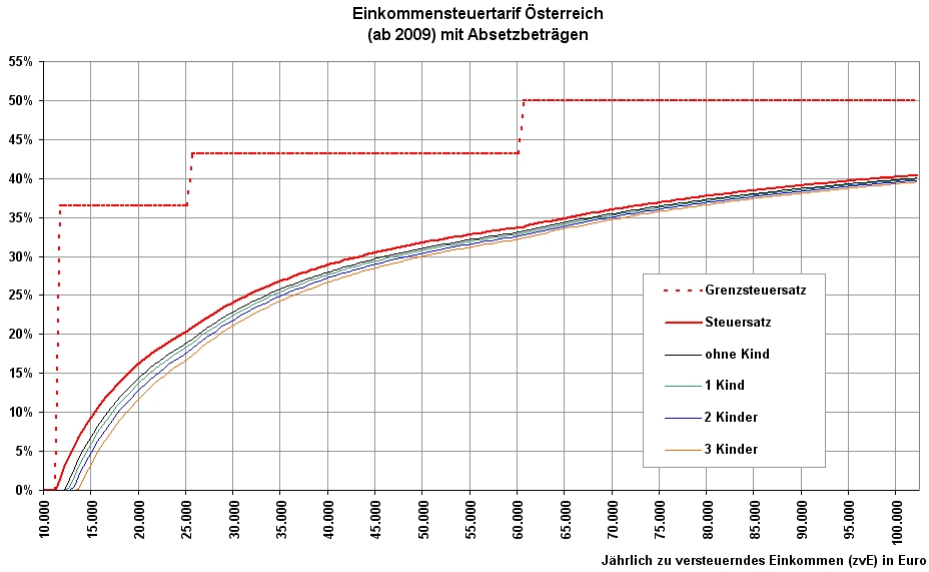


Abbildung 52: Steuertarife und prozentuale Steuerlast in Österreich (Stand 2014). Quelle: Wikipedia

Im unteren Bereich macht der Zuwachs an Steuern somit 11,4% des höheren Wertes aus, im oberen Bereich beträgt der Zuwachs nur mehr 4,5%. Wobei der Wert von € 66.000 brutto nach Abzug der Steuern ein Monatsnetto mit 3.045 Euro netto (auf 14 Gehälter) sich zwar oberhalb des Einkommensmedians, aber nicht im Spitzenfeld der Einkommen befindet. Bei 16.000 Euro p.A. ergibt sich nach Abzug der Steuer ein Monatsnetto von 1.012 € (ebenfalls auf 14 Gehälter verteilt).

Dies hat zur Folge, dass Einkommenssteigerungen im unteren Bereich ein deutlich höheres Trägheitsmoment haben und eine Anhebung des Niveaus auch für die Arbeitgeberseite wirtschaftlich wenig effektiv ist. Auch für den Staat ist die Situation letztendlich ungünstig, da steuerliche Mehreinnahmen nur über hohe Einkommenssteigerungen im unteren Bereich möglich sind, was aber von Seite der Wirtschaft nicht unberechtigt als ineffizient angesehen wird.

Als Lösung dieses zweiseitigen Segregationsproblemes wäre daher eine steuerliche Verteilung sinnvoller, die auf der unteren Seite der Einkommen eine stärkere Dynamik erlaubt und auf der höheren Seite der Einkommen die Dynamik ausgleicht. Eine Möglichkeit dazu bietet die Verteilung der Steuerberechnung nicht durch Steuerstufen, sondern in Form einer logistischen Wachstumskurve oder Gompertz-Funktion. Die Gompertz-Funktion ist eine asymmetrische Sättigungsfunktion, deren Form, Höhe und Dynamik über mehrere Parameter sehr fein justiert werden kann. Die Gompertz-Funktion hat die allgemeine Form:

$$y(x) = ae^{be^{cx}}$$

Abbildung 53: Allgemeine Form der Gompertz-Funktion

wobei

- e die Eulersche Zahl ist (2,7183),
- a den oberen Grenzwert der Funktion darstellt (entsprechend dem maximalen Steuersatz)
- b und c negative Zahlen sind, bei der b die y-Verschiebung bestimmt, d.h. die Position, ab der die Kurve zu steigen beginnt und c die Steigung der Funktion bestimmt.

Für die Modellierung einer steuerlichen Tarifkurve ist die Formel in dieser Form jedoch noch nicht ganz geeignet, da dabei die Beträge, in denen im steuerlichen Bereich gerechnet wird, nur schwer abbildbar sind. Zudem kann die Ausgestaltung der Kurve durch die eine Aufsplittung des Faktors *e* in zwei unabhängig Werte, die nicht notwendigerweise die Eulersche Zahl sein müssen, noch deutlich feiner erfolgen.

In einer angepassten Form kann folgende Methode zur Berechnung eines Steuersatzes mit den gewünschten Eigenschaften herangezogen werden:

$$y(x) = af^{bg^{c(x/w)}}$$

Abbildung 54: Erweiterte Form der Gompertz-Funktion zur Berechnung eines gleitenden Steuersatzes

wobei in diesem Fall

- f und g unabhängige Werte als Ersatz der Eulerschen Zahl sind
- a den oberen Grenzwert der Funktion darstellt (entsprechend dem maximalen Steuersatz)
- b und c negative Zahlen sind, bei der b die y-Verschiebung bestimmt, d.h. die Position, ab der die Kurve zu steigen beginnt und c die Steigung der Funktion bestimmt,
- w die betragsmäßige Situation der Einkommenswerte kompensiert und darüber hinaus die Steigung der Kurve beeinflusst,
- x das Bruttoeinkommen (abzüglich des Freibetrages) ist.

Die folgenden Kurven stellen drei Beispiele der Berechnung des Steuersatzes über die erweiterte Gompertz-Funktion dar. Hinterlegt ist zum Vergleich der derzeit gültige Steuersatz.

Allen Kurven gleich ist die Eigenschaft, dass untere Einkommen durch eine geringere Steuerdynamik netto leichter steigen können und so die Wirtschaft entlasten. Die Notwendigkeit von Transferleistungen wird zudem reduziert. Die Dynamik des Wachstums des Steuersatzes verschiebt sich nach oben. Im Beispiel der grün dargestellten Linie liegt die maximale Steigung bei rund 45.000 Euro. Einkommen ab 50.000 Euro werden in diesem Beispiel steuerlich höher belastet als nach der aktuell gültigen Berechnung. Auch eine moderate Variation des oberen Grenzsteuersatzes wäre vertretbar zu realisieren, da der Einsatzpunkt des oberen Limits in Richtung höherer Werte flexibel verschoben werden kann.

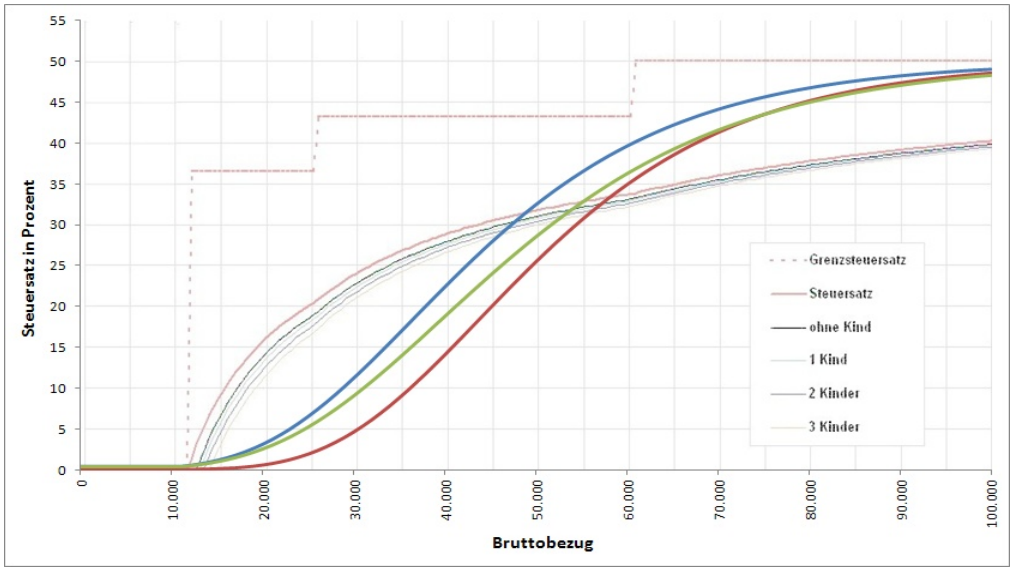


Abbildung 55: Beispiele für die erweiterte Gompertz-Funktion. Die Kurve kann entsprechend den fiskalischen Erfordernissen angepasst werden.

Aus dieser Art der Verteilung der Steuersätze ergeben sich wesentliche Vorteile:

- Die Wachstumsdynamik der Steuersätze wird weg von den untersten Einkommen nach oben verschoben,
- dadurch steigt für die Wirtschaft der Anreiz und die Möglichkeit auch Beschäftigte im niederqualifizierten Bereich wettbewerbsfähig einzusetzen,
- niedrigere Steuern im unteren Einkommensbereich erhöhen die Motivation, um in den Arbeitsmarkt einzutreten,
- Branchen und Wirtschaftssektoren, mit niedrigerem Lohnniveau werden wirtschaftlich aufgewertet,

- die Segregation der Einkommen sinkt – insbesondere dann, wenn, wie ebenfalls vorgeschlagen, alle Einkommen und Erträge unter eine vereinheitlichte steuerliche Berechnung fallen,
- da in den unteren Einkommensgruppen ein hoher Anteil der Einkommen in Alltagsausgaben fließt, erhöhen sich die Einnahmen durch Konsumsteuern, die Wirtschaft wird durch den zusätzlichen Konsum gefördert und die subjektive Lebenszufriedenheit steigt,
- die Steuer ist durch eine relativ einfache Formel berechenbar und DEV-mäßig leichter zu implementieren als das gegenwärtige Stufensystem,
- die hohen Sprünge der Besteuerung für ein Mehr an Bruttoeinnahmen fallen weg.

Die Umstellung von einer asymmetrischen Besteuerung der Einkommen (hohe Steigerung der Steuersätze im unteren Einkommensbereich, niedrigere Steigerung, je höher das Einkommen wird) zu einer logistisch-symmetrischen Besteuerung stellt zweifellos einen erheblichen Paradigmenwechsel dar. Durch die freie Modellierbarkeit der Steuerkurve ist es möglich, den Übergang vom alten System zum neuen fließend bzw. in sanften Etappen zu gestalten.

8.1.4 Reduktion des branchen/segmentspezifischen Lohngefälles

Lohnunterschiede zwischen verschiedenen Branchen und insbesondere auch zwischen dem primären, sekundären und tertiären Beschäftigungssektor sind ebenso üblich wie hoch. In Österreich schwanken die medianen Bruttostundenlöhne 2006 zwischen 7,44 Euro im Beherbergungs- und Gaststättenwesen und 27,8 Euro im Bereich Bergbau und Energie. Nach dem neuen Berechnungsmodus 2008 werden die Werte des Bereiches Energie neu strukturiert, wodurch sich die Unterschiede von 7,89 Euro für Beherbergung/Gastronomie zu 20,98 Euro für Kokereien und Mineralölverarbeitung reduziert haben.

Trotz dieser auch methodisch begründeten Veränderung zwischen den Branchen sind die Unterschiede innerhalb der einzelnen Wirtschaftsbereiche geringer. Die Verhältnisse zwischen dem 1. und dem 3. Quartil bewegen sich üblicherweise deutlich unter dem Verhältnis 1:2[280].

Marktwirtschaftlich wird man mit HAYEK[281] argumentieren können, dass die branchenspezifischen Löhne die Bewertung des Marktes über den Wert des jeweiligen

280 Quelle: Statistik Austria Verdienststrukturerhebung
281 Vgl. Hayek 1971

Produktes bzw. der Leistung wiedergeben und als solche besser geregelt sind als z.B. eine staatlich gesteuerte Bewertung. Allerdings ist die Frage zu stellen, ob die Preisbildung tatsächlich nur auf Marktmechanismen, die auf der Bedeutung und dem Wert der Leistung beruhen, zurückzuführen ist. Vergleicht man beispielsweise die Löhne des Pflegepersonals im Gesundheitssektor mit jenen in anderen Bereichen, z.B. mit KFZ-Mechanikern so steht laut AMS ein durchschnittliches Pflegegehalt von 1840 bis 2300 Euro brutto einem Gehalt für Kraftfahrzeugtechniker von 1960 bis 2510 brutto gegenüber. Hat die Reparatur eines Autos tatsächlich einen höheren gesellschaftlichen oder vitalen Wert als die Gesundheit und das Leben von Menschen? Oder spielen andere Faktoren eine Rolle, z.B. dass im Pflegebereich deutlich mehr Frauen beschäftigt sind als im KFZ-Bereich? Ist anzunehmen, dass für das Image des Autos eher als für die Hilfe an Alten oder Kranken bezahlt wird? Hinsichtlich des Angebotes und der Nachfrage an Arbeitsplätzen und Arbeitssuchenden stellt sich die Situation beider Bereiche durchaus ähnlich dar. Auch die erforderlichen Qualifikationen sind zumindest vergleichbar. Die physischen und psychischen Anforderungen sind im Fall des Pflegepersonals deutlich höher.

Die Logik der Preisbildung des Marktes beruht nicht nur auf rationalem und wirtschaftlichem Kalkül, nicht auf Angebot und Nachfrage, sondern auch auf nichtrationalen und marktfernen Faktoren wie Image und Macht. Es sei denn, man erklärt auch diese Faktoren zu Marktfaktoren. Dann müsste man allerdings auch staatliche Eingriffe als Marktfaktoren anerkennen, da auch der Staatsapparat aus Menschen mit spezifischen Machtinteressen gebildet wird, die ihrerseits wieder Marktteilnehmer sind oder diese repräsentieren[282], womit sich diese Definition ad absurdum führt. Schließt man staatliche Intervention als Marktfaktor aus[283], ist das ebenso ein normativer Eingriff. Dieses logische Paradoxon ist nicht widerspruchsfrei zu lösen. Richtig ist aber auch, um bei HAYEK zu bleiben, dass eine staatliche Festsetzung der Preis- oder Lohnsituation das Paradoxon eben so wenig lösen kann. Was aber politisch möglich ist, und

282 Wie beispielsweise Lobbys auch

283 Die meisten Wirtschaftstheorien, angefangen bei A. Smith und insbesondere die neoliberalen Wirtschaftstheorien haben ein „Körper-Seele“ Problem im Verhältnis von Staat und Markt. Der Staat wird als abstraktes Konstrukt gesehen, das isoliert vom Markt besteht, vergleichbar der Seele im Körper-Seele Dualismus. Das mag für feudalistische Systeme, unter denen Smith seine Wirtschaftstheorie entwarf, eher zutreffend sein wie für totalitäre Systeme unter deren Eindruck Hayek die Differenzen der Leistungsfähigkeit und Gerechtigkeit marktwirtschaftlicher und staatlicher Regelmechanismen erörterte. Nicht aber für demokratische Systeme. Hayek vergleicht vordergründig Markt- und Planwirtschaft. Tatsächlich vergleicht er totalitäre Systeme (den Kommunismus bzw. realen Sozialismus und den Nationalsozialismus) mit demokratischen Systemen. Somit vergleicht Hayek den isolierten Staatsapparat totalitärer Systeme auf der einen Seite mit gewählten und Rechenschaft schuldigen Volksvertretern auf der anderen Seite, die dadurch selbst Teil des Marktes sind.

im Genderbereich bereits Eingang gefunden hat, sind strukturelle Vorgaben und Quotenauflagen, die zu erfüllen sind. Strukturelle Vorgaben können in Form von Mindestlöhnen aufgestellt werden[284], aber auch durch die steuerliche Entlastung unterer Einkommensgruppen, wie dies bereits beschrieben wurde. Über Quotengrenzen können die Proportionen der Entlohnungen zwischen den Branchen bzw. Wirtschaftssegmenten beeinflusst werden.

Arbeitsrechtliche Vorgaben und steuerliche Regulationsmechanismen können mittelfristig die ökonomischen Symptome der branchenspezifischen Segregation kompensieren. Eine rationale und ökonomische Bewertung der Leistungen, die derzeitige Niedriglohnbranchen betreffen, kann aber nur durch eine umfassende Aufklärung der Marktteilnehmer über den gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wert der Berufe erfolgen. Dies ist nicht zuletzt über den Weg der Bildung, Ausbildung und Qualifikation der beschäftigten Personen zu erreichen, über den das Image der Branchen beeinflusst wird. Ebenso wird das Image auch über die öffentliche Kommunikation der Leistungen transportiert. Diese Imagebildung liegt im Interesse der jeweiligen Branchenvertretungen (in Österreich die Sparten bzw. Fachgruppen der Wirtschaftskammer, die Arbeiterkammern, berufsspezifische Verbände) und sollte das Ziel haben, bestehende Berufsbildstereotypen zu hinterfragen und zu korrigieren.

Der Nutzen einer Kompensation des branchenspezifischen Lohngefälles hätte über diese beschriebenen Mechanismen mehrere Vorteile:

- Ökonomisch rationale und leistungsgerechte Entlohnungen sind ein Beitrag zur Reduktion der ökonomischen und sozialen Segregation über Einkommen und Ansehen der Berufe.
- Eine geringere Segregation zwischen den Branchen – materiell wie immateriell – kann derzeit weniger attraktive Berufsbilder aufwerten und Probleme infolge von Personalmangel reduzieren. Dadurch können andererseits Branchen mit Personalüberschuss entlastet werden.
- Eine infolge von reduzierter Segregation aufgewertete Branche bietet die Grundlage für höhere Leistungsmotivation, Arbeitszufriedenheit und subjektives Wohlbefinden. Das reduziert als Folgewirkung typische Segregationseffekte (Isolation, Resignation, innere Emigration, soziale Dysfunktionalitäten).

284 Diese Möglichkeit wird durch die Kollektivverträge bereits genutzt. Allerdings ermöglichen arbeitsrechtliche Konstrukte, Outsourcing und Zeitarbeitslösungen eine Umgehung dieser Vorgaben.

8.1.5 Reduktion des bildungsspezifischen Lohngefälles

Lohnunterschiede zwischen den wirtschaftlichen Sektoren sind üblich und preisen, zumindest theoretisch, die erforderlichen Qualifikationen ein. Dementsprechend sind im primären und sekundären Sektor die Lohnniveaus niedriger als im tertiären Bereich. Diese Unterschiede sind international zu beobachten, allerdings sind die Lohndifferenzen sehr verschieden. Da sich die Qualifikationen zumindest im oberen Bereich zwischen den dargestellten Ländern aufgrund vergleichbarer Standards der Bildungssysteme kaum unterscheiden, sind die Ursachen der Einkommensunterschiede darin nicht zu finden. Auffallend ist jedoch das höhere Niveau der Einkommen im primären und sekundären Sektor in Ländern mit niedrigeren Differenzen[285].

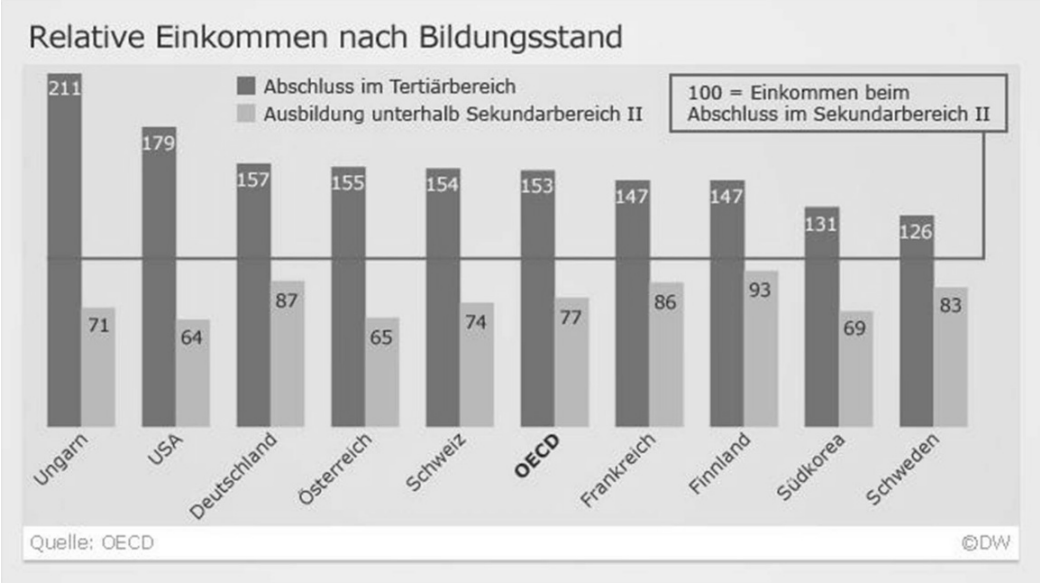


Abbildung 56: Die Differenzen bildungsspezifischer Einkommen sind variabel. In Staaten mit niedrigerer Segregation sind die Differenzen der Einkommen zwischen Tertiärbereich und den darunter liegenden Bereichen geringer. Quelle: DW

Das lässt darauf schließen, dass diese Bereiche vom jeweiligen Arbeitsmarkt höher bewertet werden, als in Ländern mit größeren Differenzen. Es werden daher nicht nur Qualifikationen eingepreist, sondern auch Einstellungen und Wertschätzungen gegenüber unterschiedlichen Qualifikationsniveaus. Die höheren Einkommen spiegeln die höhere Wertschätzung wieder und sind somit auch ein Indikator geringerer sozialer Distanz.

Wenig verwunderlich daher: Länder mit hohen bildungssektoralen Differenzen haben auch hohe Segregationswerte, Länder mit niedrigeren sektoralen Differenzen

285 Österreich ist hier eine Ausnahme. Die Löhne für Berufe mit geringer Ausbildung sind relativ zu Finnland, Schweden, Deutschland und sogar der Schweiz auffallend niedrig.

haben niedrigere Segregationswerte. Im Sinne einer Reduktion der Folgekosten von Segregation sollte es das Ziel sein, diese Differenzen zu reduzieren. Da dies ursächlich über eine homogenere Wertschätzung der bildungsspezifischen Berufsgruppen funktioniert, ist bei jenen Faktoren anzusetzen, die diese Wertschätzung beeinflussen:

- Zum Teil sind das die Lohnniveaus selbst, die in einer Form von Self-fulfilling Prophecy (was gut bezahlt wird, ist auch eher angesehen) die Wertschätzung mitbestimmen.
- Darüber hinaus definiert das Ansehen und die Stellung des jeweiligen, sektorspezifischen Bildungssystems die Werthaltung gegenüber den damit erreichbaren Berufsbildern. Je höher das Ansehen und der formale Status der erforderlichen Ausbildung ist, desto höherwertig werden auch die zugehörigen Berufe eingeschätzt.
- Hinzu kommt: je höher die jeweilige Bildung im Sekundarbereich II (in Österreich entsprechend AHS Oberstufe, BMS, BHS, Berufsschulabschluss) angesetzt ist, desto positiver für Qualifikation und Entlohnung.
- Nicht zuletzt beeinflusst die öffentliche Akzeptanz beruflicher Qualifikationsunterschiede die Bereitschaft niedrigere Qualifikationen als ebenso wichtig für die gesamtgesellschaftliche Realität anzuerkennen, wie höhere Qualifikationen.

Diese Akzeptanz, Wertschätzung und Entlohnung von Berufen mit niedrigerer formaler Qualifikation wird dadurch erreicht, dass der Markt auch die existenzielle Notwendigkeit von Berufen mit geringerer Qualifikation anerkennt. Diese Anerkennung wird jedoch nicht durch die Marktlogik erfolgen, sondern ist systemisch gesprochen eine Zielgröße, die aus der gesellschaftlichen Willensbildung erfolgen muss. Andererseits wird eine höhere Akzeptanz und Wertschätzung dadurch erreicht, dass Berufsbereiche mit niedrigerer formaler Qualifikation durch eine Erweiterung der Qualifikationsmöglichkeiten nach oben aufgewertet werden.

Zielgrößen entwickeln sich in der Natur auf Grundlage evolutionärer Prozesse als Selektion der überlebensfähigsten Strategien. Im Wirtschafts- und Kulturbereich ist ein solcher Selektionsprozess nur bedingt gegeben und nicht zwingend erforderlich, da er durch vernunftgelenkte Einsicht vorweggenommen werden kann. Das wäre durch das Erkennen der Negativeffekte von Segregation gegeben, woraus die Vorgaben für Zielwerte und erforderliche Korrekturmaßnahmen um diese zu erreichen, eben auch im Bereich der Bildungs- und Arbeitsmarktpolitik, abgeleitet werden können.

8.1.6 Soziale und rechtliche Integration neuer Tätigkeitsformen

Klassische Berufsbiografien werden immer mehr durch neue, unterbrochene, fraktale Biografien ergänzt und, zumindest teilweise, ersetzt. Der prototypische Lebenslauf von Ausbildung, Beruf und Karriere in einem homogenen Wirtschafts- und Branchenbiotop wird durch Berufseinstiegshürden, Karrierebrüche, Umschulungen, freiwilligen oder erzwungenen Auszeiten unterbrochen – zumindest dort, wo es sich nicht um Beschäftigungen in marktfernen Branchen handelt. Klassische Berufsverhältnisse brechen auf und damit entstehen neue Arbeitsformen und Arbeitsverhältnisse. Beschäftigung wird fraktal, unterbrochen, vergleichbar den Nomaden, die den Proteinquellen hinterherziehen[286].

Das traditionelle Bild einer monoton steigenden, vorhersehbaren Einkommensentwicklung gehört – nicht nur, aber ganz besonders – für neue Tätigkeitsformen, für Personen in Zeitarbeitsverhältnissen, für die wachsende Zahl von EPUs und freiberuflich Tätigen, der Vergangenheit an. Das Steuersystem berechnet jedoch, wie zu früheren Zeiten mit geringen Einkommensvolatilitäten, die anfallenden Abgaben auf Jahresbasis und belastet dadurch jene, deren Einkommenszyklus nicht dem Jahreszyklus folgt. Wer in einem Jahr ein überdurchschnittlich hohes Einkommen erzielen kann, im folgenden Jahr jedoch ein niedriges Einkommen hat, muss in mehrjährigen Zyklen wirtschaften. Das Steuersystem kommt dieser Notwendigkeit jedoch kaum entgegen. Zwar müssen für Jahre mit niedrigem Einkommen durch die Progressionsstufen nur geringe Abgaben entrichtet werden, für Jahre mit hohem Einkommen steigen die Abgaben aber überproportional an und behindern eine individuelle Bildung von Rücklagen, Sicherheiten und Eigenkapitalausstattung. Dies behindert die Erfordernis des Wirtschaftens in mehrjährigen Zyklen.

Eine Möglichkeit zur Reaktion auf die fraktalen Einkommensbiografien ist die steuerliche Behandlung in mehrjährigen, schleifenden Berechnungsaggregaten. Dabei müssten zur Berechnung der steuerlichen Pflichten die Erträge über das Mittel der zwei letzten Jahre herangezogen werden und auch ein Ertragsvortrag auf das kommende Jahr erfolgen - was aufgrund des steuerlichen Bearbeitungszeitraumes das jeweils laufende oder sogar vergangene Jahr wäre. Die steuerlichen Leistungen könnten so mehrjährig geglättet werden, was sowohl für die steuerpflichtigen Personen mehr Sicherheit bieten würde, aber auch den Staat vor temporären Transferleistungen und dem damit verbundenen Verwaltungsaufwand schützen kann.

286 Vgl. Seibt (2009)

8.2 Soziale und bildungspolitische Maßnahmen

Die Auswirkungen ökonomischer und bildungsspezifischer Faktoren auf Segregation sind nicht nur eng verzahnt. Bildung hat in mehrfacher Weise Einfluss auf die langfristige Entwicklung von Segregation:

- Formale Ausbildung und Ausbildungsqualifikation beeinflussen den Marktwert beruflicher Tätigkeit,
- Ausbildung und Bildung beeinflussen das Interesse an deren intergenerationeller Weitergabe,
- Bildung beeinflusst die ethische Perspektive und Wahrnehmung gesellschaftlicher Vorgänge und auch der Wertschätzung von Leistungen, die für die Gesellschaft erbracht werden,
- Bildung beeinflusst auch – neben der ökonomischen Befähigung und der ethischen Orientierung – die praktischen Fähigkeiten der Lebensgestaltung im praktischen und sozialen Alltag.

Bildungspolitische Maßnahmen, die darauf abzielen Segregation zu verringern und Segregationsfolgen zu minimieren, sollten sich daher an der Vielschichtigkeit des Bildungsbegriffes orientieren. Vier Formen bzw. Ebenen von Bildung sind in diesem Zusammenhang relevant und sollen hier kurz skizziert werden:

1. Die *formale Ausbildung*, die in erster Linie auf die berufliche Befähigung abzielt und das Individuum zum aktiven Wirtschaftssubjekt macht. Qualifikation durch formale Ausbildung ist ein handelbares Gut, das vom Markt über die Grenzproduktivität der Arbeit zu der sie befähigt, eingepreist werden kann. Die formale Bildung wird primär institutionell über Schulen und Universitäten vermittelt. Der primäre Nutzen dieser Bildungsebene liegt in der Befähigung und Qualifizierung, um am ökonomischen Kreislauf der Gesellschaft teilnehmen zu können und für eingesetzte Ressourcen an Zeit und Arbeitsleistung, einen entsprechenden Gegenwert zu erhalten. Sekundär besteht der Nutzen auch darin, die Lebensumstände soweit stabilisieren zu können, dass private und familiäre Zielsetzungen verwirklicht werden können und der Status der angeeigneten Fähigkeiten an die nachkommende Generation weitergegeben werden kann.
2. Die *kulturelle Bildung* umfasst neben dem Erlernen der jeweils gültigen und erforderlichen Kulturtechniken, das Wissen um den Stand des Wissens einer Gesellschaft und stellt die operative Befähigung dar, sich zumindest innerhalb der jeweiligen Kultur sozial zu integrieren und sich in diesem Kontext bewegen

zu können. Die kulturelle Bildung wird in frühen Lebensphasen familiär und in späteren Lebensphasen durch das institutionell-schulische Umfeld ersetzt. Der Nutzen dieser Bildungsebene liegt – im Sinne der Maslowschen Bedürfnispyramide – in erster Linie im sinngebenden Bereich und beeinflusst damit auch Selbstbild und Selbstwert. Darüber hinaus liegt der Nutzen kultureller Bildung in der Fähigkeit zur informell-sozialen Interaktion.

3. Die *ethische Bildung* umfasst das Wissen über die Werte, Normen und Regeln der Interaktion zumindest jener sozialen Gemeinschaft, in der man sich befindet. Ethische Bildung wird zuerst innerfamiliär und später zusätzlich durch das soziale Umfeld vermittelt. Der Nutzen der ethischen Interaktion besteht darin, sich innerhalb des sozialen Umfeldes adäquat und friktionsfrei bewegen zu können, d.h. der Fähigkeit zur formalen sozialen Interaktion. Der Sekundärnutzen der ethischen Bildung liegt in der Leistungsmotivation, die sowohl aus der Übernahme gesellschaftlicher Werte beruht als auch auf dem Interesse die Integration in die Gemeinschaft aufrechtzuerhalten.
4. Als *praktische Bildung* sollen hier all jene Fähigkeiten bezeichnet werden, die für die Bewältigung der vitalen Erfordernisse des Alltages nötig sind, aber auch die Fähigkeit „zu einem offenen, flexiblen und anpassungsfähigen Denken“[287], oder, mit DOBELLI, die „Kunst des klaren Denkens“ zu beherrschen. Praktische Bildung erfolgt in frühen Lebensphasen in erster Linie durch Verhaltenskopie, später – zum Teil – durch institutionelle Bildung, langfristig vor allem durch Selbstreflexion und Selbstbeschäftigung sowie durch reflektive Auseinandersetzung mit dem Lebensumfeld. Der Nutzen praktischer Bildung liegt sohin einerseits in der Befähigung das Alltagsleben funktionell aufrechtzuerhalten und andererseits in der Fähigkeit dieses inhaltlich verarbeiten das Erlebte zu reflektieren und bei Bedarf den Lebensweg modulieren zu können, um bei Abweichungen von den Zielwerten und unter instabilen Rahmenbedingungen eine dynamische Stabilität zu ermöglichen.

Die Suche nach bildungsspezifischen Maßnahmen zur Reduktion von Segregation muss berücksichtigen, welche Ebenen der Bildung jeweils anzusprechen sind, um zu wirksamen Maßnahmen zu kommen. So sind es in der Praxis des Arbeitsmarktes nur zum Teil die formalen Ausbildungskriterien, die über die Arbeitsfähigkeit von arbeitssuchenden Personen entscheiden. Es gehört zu den alltäglichen Erlebnissen von Personalverantwortlichen Bewerbungen bearbeiten zu müssen, die zwar die formalen An-

287 Gmainer-Pranzl (2010) S. 85

forderungen einer Arbeitsstelle erfüllen, aber in den Bereichen der praktischen, ethischen oder kulturellen Bildung nicht Schritt halten können. So ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass Arbeitsmarktservice und Berufsbildungsinstitutionen in zunehmenden Maß Alltagswissen in Kursen anbieten, ebenso wie Etikette oder Umgangsformen – und das innerhalb des eigenen Kulturkreises.

Sozial- und bildungspolitische Maßnahmen müssen also dort ansetzen, wo die Homogenität der vier genannten Bildungsbereiche nicht gegeben ist. Ein alleiniger Fokus auf die formale, fachliche und sachorientierte Bildungsebene, wie gegenwärtig präferiert, wird die segregationsbedingten Dysfunktionalitäten nicht beseitigen können. Vielmehr wird es erforderlich sein eher mehr als weniger Kulturverständnis, kulturelle Werte und Ethik den Menschen nahezubringen und zu unterrichten. Ebenso wie nur scheinbar einfache Kenntnisse und Fertigkeiten rund um Ernährung(slehre), Gesundheit, Erziehung oder Alltagsökonomie vergessene Inhalte zurückzubringen sind um die Segregation von unten zu unterbinden.

8.2.1 Bildungs-Ausbildungsbalance

Natürlich ist es das Interesse der Wirtschaft gut ausgebildete Menschen aus dem öffentlichen Bildungssystem zu bekommen. Insbesondere im sekundären, berufsbildenden Bereich und im tertiären Bildungsbereich ist der Ruf nach praktisch ausgebildeten Personen allgegenwärtig. Durch die wachsende Ausdifferenzierung der arbeitsteiligen Gesellschaft, durch wachsende Wissensmengen und immer speziellere Anforderungen, die nicht nur für hoch qualifizierte Berufe nötig sind, nimmt die dafür erforderliche fachliche Ausbildung immer mehr Zeit in Anspruch.

Da einerseits aus Kostengründen, andererseits aus entwicklungspsychologischen Gründen, innerhalb einer Lebensbiografie nur eine begrenzte Zeitspanne für das effiziente Erlernen grundlegender Bildungsinhalte zur Verfügung steht, geraten die vier oben genannten Bildungsebenen in einen Ressourcenkonflikt, der gegenwärtig aufgrund der Dringlichkeit der Ökonomie zugunsten der formalen Ausbildung gewonnen wird. Diese Dominanz der formalen Ausbildung hat in der ersten Runde den Vorteil, dass dadurch tatsächlich eine verbesserte Arbeitsqualifikation erreicht wird, die auch einen entsprechend zusätzlichen Marktwert nach sich zieht. Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer im unselbstständigen Bereich, bzw. Auftraggeber und Auftragnehmer im selbstständigen Bereich ziehen daraus ihren ökonomischen Nutzen. Was dabei jedoch nicht bedacht wird, ist die Tatsache, dass in dieser ersten Runde die formale Ausbildung noch auf den funktionierenden anderen drei Bildungsebenen aufbauen kann. Die Wahrneh-

mung ist jene, dass ein Mehr an formaler Ausbildung auch zu einem Mehr an wirtschaftlicher Qualifikation führt, woraus der Schluss gezogen wird, noch mehr formale Ausbildung zu fordern, um noch mehr ökonomischen Nutzen zu generieren.

Da die Ressource Ausbildungszeit beschränkt ist, geraten formale Ausbildung und Bildung in eine Form des Räuber-Beute-Zyklus, in dem die formale Ausbildung (in der Rolle des Räubers) die Beute (die kulturelle, ethische und praktische Bildung) solange verdrängt, als sie von ihr nicht mehr genährt werden kann. Denn wenn die grundlegenden kulturtechnischen Fertigkeiten fehlen, kann formale Bildung nicht gelehrt bzw. gelernt werden, da sie nicht verstanden wird. Sobald die ethische Bildung fehlt, fehlt auch die Leistungsmotivation sich den Mühen der formalen Bildung zu unterziehen[288]. Und wenn schließlich die praktische Bildung fehlt, kann auch der berufliche und private Alltag nicht mehr friktionsfrei bewältigt werden.

Die Folge der ersten Phase des Räuber-Beute-Zyklus ist ein Wegbrechen qualifizierter Arbeitskräfte bei gleichzeitig hoher Nachfrage an Arbeit. In dieser Phase können die Unregelmäßigkeiten am Arbeitsmarkt und die wirtschaftlichen Nachteile noch kompensiert werden – durch Effizienzzuwachs, Import von qualifizierten Kräften, geografische Auslagerung von Arbeit. Die wirtschaftlichen Folgekosten wachsen jedoch durch verminderte Kaufkraft und die Erfordernis höherer Sozial- und Transferleistungen.

Ob sich im Bildungssystem, vergleichbar zum Räuber-Beute-Zyklus, in den folgenden Zyklen auch tatsächlich eine Trendumkehr einstellen kann, ist gegenwärtig noch offen. Aber selbst wenn diese Trendumkehr stattfinden sollte, wird sie mit hohen Verlusten – nicht nur monetären – erkauft werden müssen. Es wird dabei nur wenige Gewinner geben, vor allem jene Milieus und Schichten, die trotz des Zyklus ihre Bildungsnähe erhalten und weitergeben können. Es wird andererseits aber zahlreiche Verlierer geben, also all jene, deren Bildungsferne über die Generationen weitergegeben und sogar verstärkt wird. Dies ist die typische Entwicklung von Segregation über die Bildungsschere.

Der Sinn und die Funktion bildungspolitischer Maßnahme zur azyklischen Steuerung der Balance zwischen formaler Ausbildung und Bildung besteht nun darin, die individuellen entwicklungspsychologischen Voraussetzungen zu schaffen, damit die heranwachsenden Jahrgänge und Generationen die kognitiven Voraussetzungen haben ihr Leben auf allen Ebenen zu bewältigen, natürlich auch auf jener der Ökonomie. Der Nutzen der Balance liegt darin, dass diese für den Einzelnen und die Gesellschaft ein

288 Vgl. Millendorfer (1978)

relativ stabiles, dynamisches System darstellt und somit nicht davon abhängig ist durch externe Einflussnahme z.B. Leistungsmotivation, Bildungsinteresse, sozialen Zusammenhalt und Partizipationsinteresse aufbauen zu müssen. In diesem Sinne wirkt Bildungsbalance langfristig desegregativ und unterbindet die Folgewirkungen von Segregation bereits ursächlich.

8.2.2 Fördernd-forderndes statt selektives Bildungswesen

Die Struktur des österreichischen Bildungswesens ist so aufgebaut, dass dieses darauf abzielt, für die unterschiedlichen Bildungsstufen bzw. die verschiedenen Ausbildungsformen aus der Gesamtheit aller Auszubildenden die jeweils passenden herauszufiltern. Die Annahme hinter dieser Systematik besteht darin, dass es von den individuellen (genetischen?) Anlagen her mehr oder weniger geeignete Personen für die eine oder andere Bildungsstufe gibt. Der Sinn dieser Differenzierung besteht in der Theorie nun darin, für jede auszubildende Person die passende Ausbildungsform durch Selektion herauszufinden.

Da dieses Ausbildungssystem hierarchisch aufgebaut ist und deshalb formal höher- und niederwertige Stufen kennt (im Sinne schwieriger bzw. leichter zu bewältigender kognitiver wie auch handwerklicher Niveaus) resultiert aus diesem System de facto ein Selektionsmechanismus, der den leichter zu bewältigenden Stufen jene zuführt, die ausselektiert werden, und zwar unabhängig davon, ob sie zum Zeitpunkt der Selektion tatsächlich keine kognitive Möglichkeit zu weiterer formaltheoretischer Bildung hatten, oder ob der individuelle Entwicklungspfad dem Normpfad hinterher ist oder atypisch verläuft. Die Logik dieses Verfahrens ist theoretisch nicht von der Hand zu weisen: Auszubildende mit geringeren theoretisch-kognitiven Fähigkeiten, wie sie für z.B. Gymnasien und Universitäten erforderlich sind, sollen nicht überfordert werden, jene mit darüber hinausgehenden Fähigkeiten sollen nicht unterfordert werden.

Die konkrete Ausgestaltung dieses Systems – Entscheidung über den weiteren Bildungspfad mit 10 Jahren, Selektionsdruck in Folge mangelnder finanzieller und sachlicher Ausstattung der Schulen, hoher administrativer und bürokratischer Aufwand für das Lehrpersonal – führt dazu, dass die Auszubildenden auch dann von einem Bildungspfad mit höherer Qualifikationsmöglichkeit ausselektiert werden, wenn zwar das Potenzial vorhanden ist, aber dieses nicht ausgeschöpft und die Leistungen nicht umgesetzt werden können. Das betrifft vor allem Kinder aus bildungsfernen Familien, Kinder, die keine entsprechende Unterstützung zuhause haben und Kinder mit Migrationshintergrund, nicht zuletzt auch wegen sprachlicher Hürden.

Es ist zu bedenken, dass die Grundlagen dieses Bildungssystems aus einer Zeit stammen, in der es a) anteilsmäßig noch deutlich mehr Berufe und Arbeitsplätze gegeben hat, die keine höhere Qualifikation erfordert haben, und b) die individuellen Lernbiografien mit 14 oder 15 Jahren im Normalfall abgeschlossen waren. Längere Lernbiografien waren einer kleinen Schicht vorbehalten.

Die Aufrechterhaltung dieses Systems ist unter den gegebenen aktuellen Anforderungen obsolet. Die Zahl der Arbeitsplätze, die eine niedrige formale Ausbildung erfordern, sinkt stetig, und die individualpsychologische Entwicklung Jugendlicher ist mit 15 Jahren noch keineswegs abgeschlossen. Eine Weichenstellung über das weitere Leben im Alter von 10 Jahren ist somit unrealistisch. Die Beibehaltung des selektiven Systems führt dazu, dass die sozialen Chancen niedrig qualifizierter Personen nicht nur durch ihre niedrige Qualifikation eingeschränkt werden, sondern durch den Konkurrenzkampf in diesem Bereich, und der Unfähigkeit des Bildungssystems die Humanressourcen zu entwickeln, mit der Folge, dass dieses Schulsystem zu viele niedrig Qualifizierte entlässt – im Sinne aller vier Ebenen der Bildung.

Eine Umstellung des selektiven Schulsystems auf ein förderndes und gleichzeitig herausforderndes System kann dazu beitragen, die bestehenden Defizite auszugleichen. Die Grundlage eines solchen Systems müsste die gezielte und leistungsangepasste Förderung aller Auszubildenden beinhalten, beginnend mit dem Schul- bzw. Vorschuleintritt. Wenn innerhalb der frühen Ausbildungsphasen Bildungsdefizite ausgeglichen werden können und die Entwicklung gefördert wird, besteht die Chance diese Personen unabhängig von ihrem sozialen Hintergrund eine intergenerationelle Bildungsmobilität zu ermöglichen. Eine Selektion wie bisher in frühe, vorgegebene Pfade ist für die gesamtgesellschaftlich dringend erforderliche Bildungsmobilität nicht zielführend. Die Förderung der individuellen Möglichkeiten und die Herausforderung zusätzliche Qualifikationen zu erwerben, kann auch unabhängig von einer formalen Schichtung in Bildungsstufen, beispielsweise durch Leistungskurse oder Colleges erfolgen. Damit wird das Problem entschärft, dass jeder Jugendliche einen niedrigen Bildungsabschluss wie ein Stigma bis ins Alter mit sich tragen muss.

8.3 Strukturelle Maßnahmen

8.3.1 Sozialer Wohnbau und Preisdämpfung für Wohnen

Für einkommensschwache Haushalte sind die Kosten für Wohnen, Energie und Ernährung erhebliche und weitgehend inflexible Budgetposten. Die Möglichkeiten der

Lebensgestaltung werden durch diese fixen Kosten eingeschränkt, auch in Hinsicht auf freie Entscheidungen hinsichtlich persönlicher Entwicklung, Mobilität oder Lebens- und Familienplanung. Langfristig wirkt Segregation im Wohnwesen auf wesentliche Aspekte individueller Biografien: auf Bildungschancen, Jobchancen, auf soziale Inklusion. Wohnen hat, wie gezeigt wurde, für sozioökonomische Segregation insgesamt einen besonders kritischen Einfluss.

Erschwerend kommt hinzu, dass der Wohnungsmarkt unter praktisch nicht zu beeinflussenden Rahmenbedingungen (Grund und Boden als nicht vermehrbares Gut, teure Infrastrukturen, Weg-Zeit-Mobilitätsgrenzen) eben nicht wie ein klassischer Markt funktioniert. Da auch kein Konsumverzicht auf Wohnen möglich ist, hat niemand die Möglichkeit sich den Wohnkosten zu entziehen. Maßnahmen gegen Segregation sollten deshalb dort ansetzen, wo Wohnkosten entstehen, die von betroffenen Gruppen nicht bewältigt werden können. Betroffen sind vor allem junge Menschen, Alleinerziehende, Haushalte mit nur einer verdienenden Person und Haushalte ohne Einkommen. In Zukunft werden auch verstärkt Haushalte mit älteren Personen betroffen sein, sobald einerseits alte, günstige Mietverträge vom Wohnungsmarkt verschwunden sind, andererseits, wenn in Zukunft die finanzielle Alterssicherung durch real sinkende Pensionen geringer wird.

Maßnahmen zur Reduktion der Wohnkosten wirken direkt desegregativ und können von mehreren Ansätzen her unterstützt werden:

- Durch eine Erweiterung eines leistbaren sozialen Wohnbaus kann der private Wohnungsmarkt mengenmäßig entlastet werden. Gleichzeitig kann durch diese Form der Konkurrenz eine Art Preiswettkampf angeregt werden.
- Eine Voraussetzung dafür ist, dass der soziale Wohnbau nicht nur als Rückzug für die ökonomisch Schwächsten verfügbar ist. Denn das würde die räumliche Segregation eher weiter befördern als bremsen.
- Darüber hinaus sollte private Wohnungsvermietung finanziell attraktiver und vorteilhafter gemacht werden, solange die Vorteile auch bei den Mietern ankommen. Zu diesem Problemfeld sind auch spekulative Leerstände zu zählen, die den begrenzten Wohnungsmarkt als Ganzes belasten.
- Neben der Vermietung ist auch die Wohnungseigentumsbildung ein wesentliches Segment des Wohnungsmarktes. Überproportional wachsende Preise für Wohnraum, die von den realen Einkommen entkoppelt sind, sind zumindest teilweise in Spekulation, künstlicher Verknappung und Immobilienblasen begründet. Neben der begründbaren Limitierung von Spekulationsmöglichkeiten – da es

keine marktfreie Wahl zwischen Wohnen und Nichtwohnen gibt und nur eine geringe Bandbreite der Wohnkosten besteht – sollte die Eigentumsgründung durch Förderungen, Mieten mit Kaufoption, ähnlich zur Praxis bei Genossenschaften und alternative Wohn- und Finanzierungskonzepte unterstützt werden.

Neben diesen wirtschaftlichen Erfordernissen zur Desegregation durch sozialen Wohnbau sollte noch ein weiteres Detail Beachtung finden: Der soziale Wohnbau sollte dezentral realisiert werden, d.h. nicht nur in Randlagen, sondern auch ganz gezielt in „hochwertigen" Gegenden verstärkt werden, wie es beispielsweise in Wien bis in die 1970er Jahren praktiziert wurde. Das könnte das von HÄUSSERMANN festgestellte und kritisierte Labeling zumindest reduzieren und auch den sozialen Horizont aller Betroffenen erweitern – auch was die individuellen Perspektiven zum Status der Segregation betrifft[289]. Es könnte auch helfen die biografische Vererbung von Schulbildungskarrieren aufzulösen, die sich aus dem Labeling von Schulregionen ergeben, da Wohnungswesen und Segregation durch Bildung über dieses Labeling verknüpft sind und sich gegenseitig verstärken.

8.3.2 Erweiterung entkommerzialisierter Zonen

Die Kommerzialisierung des öffentlichen Raumes wird in der Literatur ambivalent gesehen. Negativ insofern, als dadurch gemeinsames Gut entzogen und dessen Nutzung nur gegen Zahlung gestattet wird[290]. Positiv insofern, als durch Kommerzialisierung durch Handel, Gastronomie, Unterhaltung, belebte Zonen entstehen und der Verödung entgegengetreten wird. Setzt man dabei nichtkommerzialisiert = verödet gleich, so ist diese Kalkulation insofern richtig, als als Alternative zur Kommerzialisierung nur die Verödung bleibt. Nur sind das keine tauglichen Gegensatzpaare. Als Alternative für beide Pole (Kommerzialisierung vs. Verödung) ist ebenso eine nichtkommerziell orientierte Belebung denkbar, die auf gemeinsamer Begegnung, geteilten Interessen und gemeinsamen Erleben beruht. Entkommerzialisierte Zonen haben in vielen Städten der Welt Tradition. Der 1766 für die Öffentlichkeit freigegebene Wiener Prater ist ebenso ein Beispiel wie der Central Park in New York seit 1859 oder eine der größten nichtkommerziellen, urbanen Freizeitzonen in Europa, der Wiener Donauinsel. Diese sind aber nicht von Verödung gekennzeichnet, sondern vielmehr von reger Nutzung und entsprechendem Freizeitwert. Aktuelle Entwicklungen, wie z.B. Urban Gardening, setzen diesen Trend fort.

289 Siehe Kap. 3, Die Wahrnehmung von Segregation in Österreich
290 Vgl. Reicher/Kemme (2009) S. 21

Mit zunehmender Verdichtung der urbanen Räume werden jene Zonen weniger und kleiner, die a) nicht explizit zu Freizeitzonen ernannt werden, b) die nicht als leerstehende Freiräume dem Wohnbau, dem Gewerbe oder dem Straßenbau zugeführt werden . Die Alternative dazu sind gewidmete Flächen, die ausdrücklich für die freie Nutzung adaptiert oder für bestimmte Nutzungszwecke vorbereitet werden (z.B. Sportflächen, Kulturflächen, Bildungsflächen oder Naturflächen).

Diese nichtkommerziellen Zonen haben klare Vorteile als Desegregationsinstrument:

- Sie erfordern keine ausgeprägten Regularien (wie z.B. Freizeitbetriebe),
- sie sind Begegnungszonen unterschiedlicher Lebensentwürfe,
- sie wirken für Haushalte als ökonomischer Puffer im Freizeitbereich.
- Sie sind Ort sozialer Kontakte und persönlicher Erholung.

Durch diese Eigenschaften stellen nichtkommerzialisierte Bereiche einen wirtschaftlichen Puffer für jene Menschen mit geringerem Freizeitbudget dar, sind aber trotzdem Lebensbereiche mit hochwertiger sozialer, sozialisierender und integrierender Funktion. Der entkommerzialisierte Raum ist das Gegenstück zur Situation des Wohnungswesens: Er nimmt den Menschen Konsum- und damit auch Erwerbsdruck, verschafft Zeit und die Freiheit nicht konsumieren zu müssen und sein zu können. Das langsame, fast unmerkliche Verschwinden des nichtkommerzialisierten Raumes, der Brachflächen, besonders im urbanen Bereich, hat dessen Nutzen aus der Erinnerung der Generationen gelöscht. Zweifellos wird die Wiederherstellung solcher Räume jetzt nicht mehr ohne Kosten möglich sein. Doch deren desegregativer Wert hat das Potenzial diese Kosten mehrfach kompensieren zu können.

8.3.3 Integrative politische Partizipation

Die klassischen politischen Strukturen, in Parteiorganisationen und Unterorganisationen, Interessenvertretungen und Verbände gegossen, sind zwar nicht obsolet geworden, werden aber kontinuierlich durch alternative Partizipationsformen erweitert, zum Teil sogar abgelöst. Viele dieser neuen Formen der Teilnahme sind technikgetrieben, was deren Attraktivität hebt. Die Folge dieser kommunikationstechnisch getriebenen, oft anlassbezogenen Partizipation ist eine deutliche Fragmentierung des politischen Diskurses in Partikularinteressen, ein stärkeres aneinander-vorbei existieren unterschiedlicher Positionen. Damit verbunden ist ein spontanes Aufleben und ebenso schnelles Abklingen von Anliegen, Partikularinteressen und Aktionen, ganz im Sinne der Aufmerksamkeitsökonomie. Öffentliches Interesse ist, was in möglichst kurzer Zeit

möglichst viele Menschen erreicht, über Klicks auf Onlineseiten, Likes in sozialen Onlinemedien oder Follower auf Nachrichtenplattformen. Doch es ist die Aufgabe der Politik die Kommunikation, den Diskurs und schließlich den Konsens unterschiedlicher Positionen zu moderieren und zu organisieren. Die Integrationsleistung besteht darin, über oder in den Unterschiedlichkeiten, das Gemeinsame vom Trennenden herauszuarbeiten und so die Möglichkeit zum konstruktiven Miteinander auch bei inhaltlichen Differenzen zu ermöglichen. Die Annahme, dass das Internet und seine Kommunikationsmöglichkeiten wie von selbst zu einer Annäherung der Menschen und zu breiterer politischer Partizipation führen ist aus dieser Perspektive ebensowenig nachvollziehbar wie die Smith'sche unsichtbare Hand.

Ungleichheit ist einerseits der Ausdruck der Unterschiedlichkeit der Menschen hinsichtlich ihrer Fähigkeiten, Begabungen und Präferenzen, andererseits die Folge von Strukturen, die initiale Unterschiede institutionalisieren und vergrößern. Die völlige Beseitigung individueller Unterschiede ist für gewöhnlich Element totalitärer, ideologisch geleiteter Politik.[291] Die Gleich*wertigkeit* bei Verschiedenartigkeit der Individuen ist hingegen die ethische Grundlage demokratischer Systeme. Daher hat ein demokratisches System folglich auch die Aufgabe, strukturell induzierte Ungleichheit zu reduzieren und die Möglichkeit zu schaffen, damit individuelle Interessen möglichst unabhängig vom strukturellen Lebensumfeld verfolgt werden können. Dies „impliziert das Recht, eigene Interessen zu verfolgen und im gesellschaftlichen Diskurs eigene Positionen und Meinungen vorzubringen, mit dem Ziel, andere von ihnen zu überzeugen. Zu beidem gehört freilich auch die komplementäre Bereitschaft, im Sinne des Gemeinwohls gelegentlich von eigenen Interessen abzusehen, sowie die Bereitschaft und die Fähigkeit, sich ab und an von anderen überzeugen zu lassen – sich notfalls »dem zwanglosen Zwang des besseren Arguments« (Jürgen Habermas) zu beugen.“[292]

In einem segregierten Umfeld hat diese integrative Funktion einen besonders hohen Stellenwert, da parallel dazu die technologischen Möglichkeiten strukturelle Parallelgesellschaften durch isolierte Kommunikationskanäle, Sprach- und Bildwelten[293] zu entwickeln, zunehmen. Die Weiterentwicklung demokratischer Willensbildungsinstru-

291 Vgl Hayek (1971)

292 Hüther/Straubhaar (2009) S. 321

293 Mit den Möglichkeiten des Internets und besonders des Web 2.0 hat sich die Anzahl paralleler Kommunikationswelten ins praktisch Unermessliche gesteigert. In den klassischen Medien – vor allem Print, Radio und TV – findet die Kommunikation noch weitgehend fokussiert statt. Wenige Kanäle, wenige Themen, gemeinsame (wenn auch vorgegebene) Interessen. Dem Nachteil der Themen- und Meinungsmonopole weniger Interessenten steht der Vorteil der verbindenden Kommunikationskanäle entgegen. Im Internet kann hingegen jeder Mensch Themen aufwerfen oder verfallen lassen. Das macht die thematische Fokussierung nicht einfacher, splittet die Kommunikation zusätzlich in zahllose Teilfragmente auf, die einem gemeinsamen Dialog im Wege stehen.

mente muss deshalb auch auf Basis der Kommunikationstechniken und der sozialen Kommunikationsstrukturen erfolgen. Allerdings auch in dem Sinne, dass diese verbreitert werden, d.h. für möglichst viele Menschen parallel und gemeinsam zugänglich sind. Damit entschärft man die segregative Wirkung dieser Kommunikationskanäle, nützt aber deren Attraktivität.

Das Primat des Integrativ-politischen muss dazu in Hinblick auf dessen Verantwortlichkeit in einem zunehmend segregierten Umfeld, neu umrissen werden. Insbesondere in Hinblick auf das Verhältnis zu Ökonomie. Als Leitwert ist Ökonomie absurd geworden, weil sie zumindest für die Mehrheit unfähig zu Lebensgestaltung und Sinnstiftung ist. Die Ökonomie hatte in allen aufstrebenden Kulturen die dienende Rolle eines Mittels zum Zweck. Erst in späteren Phasen der Kulturen wandelt sich diese Rolle und aus dem Mittel wird ein Selbstzweck. Diese Entwicklung der Ökonomie zum Krebsgeschwür entzieht der Gesellschaft jedoch die Fähigkeit sich an sich verändernde Lebensbedingungen anzupassen. Mit anderen Worten: die evolutionäre Überlebensfähigkeit wird eingeschränkt und das System wird instabil. Aus diesem Grund sollte die dienende Rolle der Wirtschaft in einer global gewordenen Gesellschaft neu definiert und wiederhergestellt werden.[294]

294 Rauch/Strigel (2005) S. 69

9 Zusammenfassung

Die Indikatorenfunktion der Segregation

Die Entkoppelung der Analyse der gesellschaftlichen Situation hinsichtlich ihrer sozioökonomischen Komponenten wie Verteilung von Einkommen oder Vermögen, Perspektiven oder Lebenschancen von paradigmatischen ideologischen Annahmen stellt einen wesentlichen Schritt zur wertfreien Aufarbeitung von Disparitäten innerhalb einer Gesellschaft dar. Der Begriff Segregation subsumiert als Ergebnis verschiedener Messverfahren sozioökonomische Disparitäten und strukturelle Inhomogenitäten, ohne diese dabei inhaltlich zu bewerten. Vorausgesetzt wird, dass den gemessenen Disparitäten und Inhomogenitäten keine qualitative Skala – im Sinne von besser oder schlechter – zugrunde liegt. Segregation ist eine dimensionslose, quantitative statistische Maßzahl, beispielsweise in Form des Gini-Index.

Die dimensionslose Quantifizierung sozioökonomischer Disparitäten und struktureller Inhomogenitäten erlaubt es, diese Maßzahlen anderen quantitativen Parametern der gesellschaftlichen Realität gegenüberzustellen. Segregation kann Daten aus der Gesundheits- oder Kriminalstatistik gegenübergestellt werden, ökonomischen oder sozialwissenschaftlichen Daten und aggregierbaren Individualdaten.

Aus dem Vergleich von Segregationsmaßen mit weiteren Daten der gesellschaftlichen Realität ergibt sich ein Einblick in statistische, direkt oder indirekt kausale Zusammenhänge. Aus diesen quantitativen Zusammenhängen ergibt sich weiters die Möglichkeit – unter Berücksichtigung von Kausalitäten und Kausalitätspfeilen – Folgewirkungen von Segregation zu identifizieren oder Segregation als Folge anderer Größen zu verstehen. Aus den Zusammenhängen zwischen Segregationsursachen, Segregation und Folgewirkungen kann eine implizite Bewertung dann resultieren, wenn die von Segregation abhängigen Variablen qualitative Gradienten sind.

Tatsächlich zeigen sich zwischen Indikatoren ökonomischer Segregation und anderen gesellschaftlichen Zustandsgrößen signifikante Zusammenhänge: Fundamentale Faktoren wie Lebenserwartung, Kindersterblichkeit oder der UNICEF Index of Child Wellbeing weisen einen direkten Zusammenhang mit Einkommenssegregation auf. Dies gilt ebenso für kombinierte Faktoren von physischer, psychischer und sozialer Gesundheit, wozu neben der genannten Lebenserwartung und Kindersterblichkeit auch Gewalttaten (Morde), der Anteil der inhaftierten Personen an der Gesamtbevölkerung, Geburten durch Jugendliche, Fettleibigkeit, Drogenmissbrauch und gegenseitiges Vertrauen

zählen. Kognitive Fähigkeiten wie Alphabetisierung, Mathematikkentnisse, wirtschaftliche, technische und praktische Kenntnisse zeigen sich hingegen als zirkuläre Faktoren, die sowohl Ursache als auch Folge von Segregation sind.

Üblicherweise werden diese Folgen mit Wohlstand, aber nicht mit Wohlstandsdisparitäten in Verbindung gebracht. Demnach steigt die Lebenserwartung mit wachsendem BIP, während die Werte für soziale Probleme (Alphabetisierung, Kindersterblichkeit, Gewaltdelikte usw.) tendenziell sinken. Beide Beobachtungen erweisen sich als korrekt: Mit steigendem BIP sinkt das Niveau der gesamtgesellschaftlichen Dysfunktionalitäten. Gleichzeitig nehmen diese Probleme wieder zu, wenn auch die Segregation zunimmt. Optimale Rahmenbedingungen sind aus Perspektive der gesundheitlichen und sozialen Probleme einer Gesellschaft dann gegeben, wenn ein allgemein hoher sozioökonomischer Status mit einer niedrigen sozioökonomischen Disparität, also Segregation, kombiniert ist.

Jenseits der politischen und weltanschaulichen Diskussion über Gleichheit und Ungleichheit, Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit stellt sich Segregation als gleichzeitig sensibler wie auch wirkungsmächtiger Faktor dar, der die Sicherheit und Stabilität einer Gesellschaft ebenso wie das Wohlbefinden und die Biografie jedes einzelnen Menschen maßgeblich prägt.

Diese Kombination von hohem ökonomischen Allgemeinniveau und relativer Egalisierung sozialer Unterschiede steht einem weitgehend akzeptierten Paradigma der Wirtschaftswissenschaften entgegen: das in einer von Arbeitsteilung, Diversifizierung, Technologisierung und Spezialisierung geprägten Gesellschaft mit der Erlangung eines höheren wirtschaftlichen Allgemeinlevels die gesellschaftlichen Unterschiede, die Segregation, zunehmen muss. Dass diese Annahme nicht korrekt ist, zeigt der Vergleich unterschiedlicher Segregationswerte verschiedener Staaten bei ähnlichem mittleren Wohlstandsniveau (nach BIP).

Segregation als Ursache und Wirkung

Die Ursachen von Segregation sind vielfältig: Sie sind in stammesgeschichtlichen Prädispositionen ebenso zu finden wie in der Psychologie des Menschen und seiner Wahrnehmung, wirtschaftlichen Konventionen, sozialen Leitbildern und kulturellen bzw. soziologischen Rahmenbedingungen.

Wesentlich daran ist, dass zwischen einigen segregationsverursachenden Faktoren und den Segregationsfolgen eine ungedämpfte d.h. positive, sich aufschaukelnde Rück-

koppelung besteht. So führt in einer diversifizierten, von technischer Kommunikation abhängigen Gesellschaft das vorherrschende Prinzip der Aufmerksamkeitsökonomie auch im wirtschaftlichen Normalfall zu einer Rückkoppelung zwischen Aufmerksamkeit => wirtschaftlichem Erfolg => mehr Aufmerksamkeit => mehr wirtschaftlichem Erfolg. Zahlreiche Ursachen von Segregation, wie beispielsweise das Wachstumsparadigma der Wirtschaftswissenschaften, die Klerikalisierung der Ökonomie, der Stellenwert des Kapitals als Wert, der Fokus der Aufmerksamkeit auf echte oder vermeintliche Eliten, beruhen jedoch auf kulturell geprägter Konvention, nicht auf naturgesetzlichen Gegebenheiten.

Segregation wird, wie eine im Rahmen dieser Studie durchgeführte demoskopische Erhebung zeigt, von der Bevölkerung zwar wahrgenommen, aber im Sinne dieser Konventionen als etwas natürlich Gegebenes angenommen. Dementsprechend wird in Segregation kein Problem von vergleichbarer Bedeutung gesehen, wie dies die empirischen Daten aus dem Vergleich mit Lebenserwartung, physischer und sozialer Gesundheit etc. nahelegen würden. Allerdings ist diese Einschätzung nicht stabil, denn mit deutlicher Mehrheit geht man von Problemen und Konflikten aus, sollte sich die derzeit wahrgenommene Segregation verstärken. Der aktuelle Status quo wird akzeptiert, eine Änderung in Richtung mehr davon wird jedoch kritisch gesehen. Die Ursache dafür liegt einerseits in der Akzeptanz des Faktischen und der Gewohnheit des Istzustandes, andererseits in der Tatsache, dass Segregation von weiten Teilen der Bevölkerung als etwas angesehen wird, das typischerweise eher andere Personen betrifft. Erst bei einer Veränderung dieses Istzustandes wird angenommen, dass auch persönliche Betroffenheit entstehen könnte. Hinzu kommt, dass Personen, die im Rahmen der gesellschaftlichen Segregation sozioökonomisch am oberen Skalenbereich der Prosperität liegen, eine deutlich optimistischere Einschätzung der Situation haben: Diese nehmen die Situation der Segregation weniger ausgeprägt wahr als Personen in schlechteren materiellen Verhältnissen und sehen daher auch geringere soziale Probleme und Risiken. Segregation findet nicht nur faktisch und materiell statt, sie setzt sich auch in der Wahrnehmung der Realität fort, d.h. in ihrer Interpretation, durch die sich selbst und andere vergleichenden Beobachter.

Somit ist auch verständlich, warum ein gesellschaftlicher Konsens zum Thema soziale Differenzen, Gleichheit, Ungleichheit usw. schwierig zu erzielen ist: Diese gemeinsame Willensbildung erfolgt üblicherweise nicht nur auf Basis ideologisch vorbelasteter, wertender Begriffe, sondern auch aus unterschiedlichen Perspektiven der Realität. Vertreter prosperierender ökonomischer Schichten haben mit hoher Wahr-

scheinlichkeit eine andere, deutlich weniger akzentuierte Wahrnehmung des Problems sozialer Disparitäten als Vertreter weniger prosperierender Gruppen. Demzufolge wird nicht nur die wirtschaftliche Interessenlage eine andere sein, sondern auch die Prioritäten der als gesellschaftlich relevant angesehenen Problembereiche.

Die Aufarbeitung des Themas über den wertneutralen Begriff Segregation und dessen Interdependenzen mit anderen gesellschaftlichen Kennwerten kann helfen diese subjektiven Wahrnehmungsdifferenzen zu überbrücken. Die Aufarbeitung kann auch helfen eine gemeinsame Sprache und Prioritätenliste zu finden, indem die subjektive oder schichtspezifische Perspektive durch eine Reihe empirisch-mathematischer Fakten objektiviert wird. Denn man kann über die Richtigkeit oder Gerechtigkeit bzw. Ungerechtigkeit verschiedener Verteilungen von Wohlstand als Wert diskutieren. Faktische Abhängigkeiten von Segregation z.B. mit Sterblichkeitsdaten oder Drogenabhängigkeit stehen hingegen für sich und sind, da darüber bereits weitgehender gesellschaftlicher Konsens besteht, von der Last der Wertediskussion befreit.

Hochentwickelte Kulturen haben sich, zumindest soweit historisch bekannt, nie in einer Situation gesellschaftlicher Homogenität entwickelt, sondern beruhten stets auf ausgeprägten, vor allem funktional bedingten, innergesellschaftlichen Unterschieden. Gesellschaftliche Entwicklung kann als dissipativer Prozess verstanden werden, als Entwicklung, die gerade deshalb stattfindet, weil Inhomogenität besteht, die jedoch in Form eines dynamischen Austausches von Leistungen und Gegenleistungen als Fließgleichgewicht stabil gehalten wird. Das bedeutet, dass eine dynamisch stabile Gesellschaft aus ihrer inneren Unterschiedlichkeit als Ganzes Nutzen ziehen kann. Ein solches Fließgleichgewicht bedingt das Vorhandensein von negativen (dämpfenden) Rückkoppelungsschleifen, die die Unterschiede auf einem Niveau stabilisieren, das für die Kultur als Ganzes Nutzen ermöglicht.

Die besondere Risiko von Segregation ergibt sich aus der Tatsache, dass diese das Potenzial hat, ein selbstverstärkender, positiv rückgekoppelter Prozess zu werden. Gesellschaftliche Segregation kann aus sich heraus weiter segregativ wirken und zu einer wachsenden Spiralentwicklung der Differenzen führen. An deren prospektivem Ende stehen voneinander weitgehend isolierte soziale Subgruppen, die nicht nur durch ihre materielle Situation voneinander getrennt sind, sondern auch durch ihr kulturelles Selbstverständnis, durch voneinander isolierte Biografien und Lebensräume, Werte und Zielvorstellungen. Dieses Entwicklungsmuster ist, international betrachtet, kein pessimistisches Zukunftsszenario, sondern in Staaten mit besonders hohen Segregationsindikatoren bereits weitgehend realisierter Alltag. Wo Gated Communitys den Ghettos,

Slums und Obdachlosenzonen gegenüberstehen, opulente Geschäftsviertel den verwahrlocsten Mietskasernen, ist von einer gemeinsamen Nutzenfunktion nur begrenzt auszugehen. Die Dysfunktionalitäten solcher Rahmenbedingungen sind unverkennbar, die Perspektive auf eine gesellschaftliche Realität dieser Art jedoch ambivalent.

Der Januskopf der Segregation

Hochsegregative Gesellschaften, wie man diese gegenwärtig beispielsweise in den USA, im arabischen Raum, in Teilen Asiens aber auch in Europa vorfindet, beeindrucken einerseits durch herausragende Leistungen in Technologie, Ökonomie, Kultur, Infrastruktur oder Bauwesen (wie viele Kulturen zuvor), zeigen andererseits aber die typischen Symptome von Instabilität und innerer Volatilität. Innere, segregationsgetriebene Konflikte werden über soziale Dysfunktionalitäten wie Kriminalität, Selbst- und Fremdaggression sichtbar, mit entsprechenden Folgekosten für die Bewahrung von Sicherheit durch Kontrolle und Überwachung. Individuelle Abwehr- und Verdrängungsmechanismen wie Suchtverhalten, Burn-out oder physisch- psychische Überforderung führen zu erheblichen direkten Folgekosten über die Gesundheits- und Sozialsysteme (soweit vorhanden) oder zu indirekten Folgekosten durch den Ausfall von produktiver Leistung bis hin zur wirtschaftlichen Kontraproduktivität der illegalen Schattenwirtschaft oder den Folgewirkungen von Aktivitäten im legistischen Graubereich, wie dies die jüngste Finanzkrise gezeigt hat.

Externe und externalisierte segregationsgetriebene Konflikte müssen hingegen entweder durch wirtschaftliche Not- und Rettungsmaßnahmen aufgefangen werden, oder werden infolge internationaler Konflikte – wozu nicht nur explizit erklärte Kriege gehören, sondern auch inoffizielle Konflikte, Cyberkriege oder Terrorismus – zum destabilisierenden Problem von Staaten und Kulturen.

Sowohl internen wie auch externen segregationsbedingten Konflikten ist der erhebliche Aufwand zur Kompensierung der Folgen und Kollateralschäden von Segregation gemein: Die bereits belasteten Gesundheits- und Sozialsysteme werden durch Krankheit, Arbeitsausfall, Leistungsdemotivation und Missbrauch weiter belastet. Dem Staat entgehen durch Korruption, Schattenwirtschaft, Steuerhinterziehung im Kleinen und kreativer Steueroptimierung im großen Bereich rechtlicher Grauzonen, Einnahmen, die für staatliche Kernaufgaben erforderlich wären. Hinzu kommen Ausgaben für innere und äußere Sicherheit, die Beseitigung akuter sozialer Konfliktherde und die sozialpolitische Kompensierung der Folgen von Armut, Bildungsdefiziten. Frustration und

Aggression führen zu weiteren Belastungen der staatlichen Leistungsfähigkeit, die üblicherweise über Massensteuern wie Einkommens- und Umsatzsteuern kompensiert werden. Da diese Massensteuern sowohl direkt (über niedrigere Einkommen) als auch indirekt (über daraus resultierende höhere Preise) weiter die Segregation antreiben, werden derartige Gegenmaßnahmen, zumindest langfristig betrachtet, eher Teil und weiterer Verstärker des Problems als dessen Lösung. In diesem Sinn stellt sich Segregation als Entwicklungsfalle dar, die innerhalb des autopoietischen Systems Gesellschaft in definierten Entwicklungsphasen auch ohne explizites oder steuerndes Zutun von selbst auftritt. Im Licht der Evolutionstheorie betrachtet, kann man im destruktiven Teil der Segregation einen typischen evolutionären Wachstumshemmer erkennen, der, wie in allen biologischen Systemen, ab einem bestimmten Entwicklungsbereich zur Desintegration des Gesamtsystems führt. Genauer gesagt zu dessen langfristiger Zerstörung mit dem „Sinn“ (wobei Sinn hier nicht teleologisch, sondern metaphorisch zu verstehen ist) für neue Entwicklungslinien Platz zu schaffen. Es ist allerdings keinerlei Wertigkeit darin zu sehen, ob eine neue Entwicklungslinie nun in irgendeinem Sinn besser oder schlechter ist als die alte. Es handelt sich nur um den Austausch einer unpassend gewordenen Entwicklungslinie durch eine andere, deren *Fitness* sich erst zeigen muss.

Historisch betrachtet ist dieser Prozess nicht neu. Zuletzt konnte man diesen Prozess mit dem Zusammenbruch des alten, kommunistischen bzw. realsozialistischen Ostblocks zwischen 1985 und 1990 beobachten. Auch das kommunistische System ging letztendlich an der inneren Segregation zwischen Volk und Vertretern des Apparates zugrunde, ausgelöst durch die nicht mehr zu tragenden Kosten für die Wahrung der äußeren Sicherheit (Rüstung) und der inneren Ordnung (Kosten für das innerstaatliche Überwachungs- und Bespitzelungssystem).

Es mag ein Zufall sein, dass einen halben Kondratjew-Zyklus später die damaligen Siegermächte um das *Ökonotop* Erde durchaus analogen Problemen gegenüberstehen: Die äußeren Gefahren von Nationalismus, des Terrorismus und Fundamentalismus haben zu fortwährenden Kriegskosten geführt, die, wenn auch in erster Linie durch die USA getragen, die Weltwirtschaft zumindest seit 2001 massiv belasten. Die inneren Kosten für Sicherheit, Überwachung und Kontrolle tragen weiter dazu bei, dass die Lösung der sozialen Probleme nachgereiht wird. Die strukturellen Kosten des Systems des Kapitalismus ermöglicht und beschleunigt für eine begrenzte Gruppe von Personen höchste Prosperität, findet aber systembedingt zu Lasten anderer statt: anderer Menschen innerhalb des eigenen Kulturkreises und Systems, anderer Menschen außerhalb des Kulturkreises und natürlich zu Lasten der verfügbaren Naturressourcen und

damit zu Lasten anderer Menschen außerhalb des gegenwärtigen Zeithorizonts, somit keine räumliche, sondern eine zeitliche Externalisierung der Kosten. Gesundheit, Bildung, individuelle Entwicklung, soziale Entwicklung können hingegen immer schwerer finanziert werden und befinden sich zum Teil bereits wieder in einer Regressionsphase.

Wege aus der Segregationsfalle

Antworten auf die Frage nach möglichen Auswegen aus der Segregationsfalle sind dort zu erkennen, wo die Regelkreise des sozioökonomischen Systems nicht mehr funktionieren und wiederhergestellt werden müssen. Regelkreise haben die Funktion das sie beinhaltende System zu stabilisieren und gegenüber Veränderungen der Rahmenbedingungen flexibel abzusichern. Wege aus der Segregationsfalle führen notwendigerweise über eine Auflösung positiver Rückkoppelungsschleifen zwischen Segregation und Gratifikation von Segregation. Anders gesagt, die systematische Bevorzugung jener, die in einer segregierten Gesellschaft eine bevorzugte Position einnehmen, mit Mitteln, die einen weiteren Ausbau der bevorzugten Position ermöglichen, gegenüber Handicaps für jene, die eine benachteiligte Position innehaben, führt zu einer selbstverstärkenden Rückkoppelung.

Die elementaren Medien von Segregation sind Kapital, Bildung und soziale Strukturen. Diese drei Medien sind auch die primären Ansatzpunkte, um segregative Rückkoppelungsschleifen zu durchbrechen:

Märkte wirken über ihre innere Logik segregativ. Wer von einem Gut mehr kauft, erhält üblicherweise Rabatt, wer wenig kauft, erhält diesen nicht, wer Sicherheiten, sprich Kapital vorzuweisen hat, erhält nicht nur eher Kredit, sondern auch bessere Konditionen, wer ein geringeres Risiko hat, zahlt bei Versicherungen geringere Prämien usw.. Märkte belohnen also diejenigen, die bereits Erfolg im Sinne des Marktes vorweisen können, und bestraft diejenigen, die entweder keinen Erfolg haben oder eine Art des Erfolges, die der Marktlogik nicht zugänglich ist.

Das klassische, diese Marktlogik kompensierende, desegregative Instrument des Staates sind Transferleistungen und progressive Steuerinstrumente. Jede Maßnahme der Umverteilung setzt bereits eine disparitative Vorverteilung voraus. Im Sinne der Regelkreistheorie kann Umverteilung daher immer nur zeitlich verzögert stattfinden, im besten Fall als Reaktion auf Verteilungsmuster, die als gesamtgesellschaftlich dysfunktional erkannt werden. Daraus folgt, dass Umverteilung und Transferleistungen insofern nur Instrumente zweiter Wahl sein können, als sie – bezogen auf das Wirtschaftssystem

– nur eine externe, zeitlich deutlich verzögerte und reaktive Korrektur darstellen können. Aus ökonomischer bzw. finanzieller Sicht müssen desegregative Instrumente bereits dort ansetzen, wo noch *kein* Kapital disproportional geflossen ist. Dies kann daher einerseits über gesetzliche Rahmenbedingungen zur Entlohnung von Arbeit erfolgen, die vorbeugend antisegregativ wirken. Dazu gehört die Reduktion des branchen-, wirtschaftssegments- und bildungsspezifischen Lohngefälles, wofür es im internationalen Raum Vergleichswerte gibt. Allerdings erscheint ein gesetzlicher Rahmen ohne Verständnis und Willensbildung der Bevölkerung als wenig aussichtsreich, da unverstandene Regeln entweder umgangen werden und somit nicht effektiv sind oder nur mit erheblichem Kontrollaufwand durchgesetzt werden können und dadurch ebenfalls ineffizient sind. Was für eine Reduktion der Einkommensunterschiede a priori spricht, ist die Tatsache, dass dies der Annahme des Istzustandes entspricht. Eine relative Anhebung der unteren Einkommen, beispielsweise durch absolute statt prozentuale Lohnsteigerungen für alle Einkommensgruppen kann die Höhe der Einkommensunterschiede reduzieren, ohne das Gefühl der Benachteiligung zu erzeugen.

A posteriori, d.h. nach gegebenen Löhnen, bieten sich zwei Instrumente an:

- Erstens die vereinheitlichte Behandlung aller Einkommensarten und Kapitalzuflüsse, gleich ob diese aus unselbstständiger oder selbstständiger Arbeit, aus realisiertem Kapitalzuwachs, Zinserträgen oder anderen Quellen bezogen werden.
- Zweitens eine neue Form steuerlicher Progression, die in der Lage ist die Effekte der nichtprogressiven Konsumsteuern und der nichtprogressiven Sozialversicherungskosten zu dämpfen.
- Drittens eine fiskalische Antwort auf die wachsende Anzahl nichtklassischer Beschäftigungsformen und Arbeitsverhältnisse sowie die wachsende Zahl unterbrochener Beschäftigungsbiografien, die die Mehrjährigkeit des erforderlichen Planungshorizonts dieser Personen berücksichtigt und den Staat hinsichtlich Transferleistungen und Verwaltungsaufwand entlastet.

Die Rolle der Bildung ist im Segreationsprozess jene eines desegregativen Katalysators. Bildung hat das Potenzial sowohl sozioökonomische Disparitäten auszugleichen als auch das Potenzial die Folgewirkungen von Segregation zu kompensieren und dadurch einen sich aufschaukelnden, destabilisierenden Regelkreis zu unterbrechen. Als immaterielles, kognitives Gut ist Bildung – im Gegensatz zu materiellen Gütern – auch keinen vergleichbaren Wertschwankungen ausgesetzt. Bildung ist ein Gut, das einer Person nicht genommen werden kann und das sich durch Teilen in seinem Wert

vermehrt. Bildung formt die Art wie Realität wahrgenommen wird, sie formt die Werte wie das Wahrgenommene verarbeitet wird und sie formt die Zielgrößen, nach denen wir vorgehen, um mit dieser erkannten Realität umzugehen, sie zu verändern und gemäß den Zielen zu gestalten.

Allerdings ist Bildung, genauer: Bildungsbereitschaft, eine Größe, die eng mit dem Status von Segregation verknüpft ist. Je stärker Segregation ausgeprägt ist, umso eher wird ein wachsender Bevölkerungsteil als bildungsfern gelten. Mit allen Folgen: sinkende Fähigkeiten der Wahrnehmung, unklare Ausprägung von Werten, Unwissen und Orientierungslosigkeit im Handeln. Die Ursacheen dafür liegen darin begründet, dass segregative Gesellschaften ein selektives Bildungssystem entwickeln, mit dem Ziel Höchstleistungen zum eigenen Erhalt der Strukturen zu fördern. Diese Förderung wird auch entsprechend materiell begleitet, während darunter liegende Bildungsqualifikationen vernachlässigt werden. Dadurch wächst die Bildungskluft weiter, setzt sich über die unterschiedlichen Biografien in sozioökonomischer Segregation fort, bis über familiäre oder institutionalisierte Weitergabe, der nächste Zyklus der Bildungsschere beginnt.

Ein Bildungswesen, das die dysfunktionalen Effekte der Segregation verhindern will, muss demnach folgende Eigenschaften aufweisen:

- Es muss erstens das Selektionsparadigma der Bildungsinstitutionen überwinden. Es muss darauf ausgerichtet sein, durch Förderung und Forderung jedem Menschen eine den Anlagen und Fähigkeiten entsprechende Bildungskarriere zu ermöglichen.
- Zweitens sollte Rücksicht darauf genommen werden, dass klassische Bildungsaufgaben der Familien zunehmend von bildungsfernen Personen nicht mehr wahrgenommen werden. Dazu zählt nicht nur die formale Schulausbildung und grundlegende Kulturtechniken, sondern auch die Fähigkeit zu lernen, sowie soziale und praktische Fähigkeiten im Umgang mit Menschen und in der Bewältigung des Alltages.

Wobei beide Faktoren, wenn sie nicht bedient werden können, segregativ wirken: Mangelnde soziale Kompetenz schließt Menschen von breiter gesellschaftlicher Partizipation und ihren positiven ökonomischen Nebeneffekten (Networking, Empfehlung, Sicherheit des Auftretens und der Fähigkeit zur Durchsetzung von Karrierezielen) aus und fördert das Entstehen isolierter Subkulturen. Die vermeintlich einfache Bewältigung des Alltages, wozu alltägliche Fertigkeiten wie Ernährung und dessen Zubereitung, Gesundheitspflege, die Bewältigung administrativer Erfordernisse oder Einkauf

und Nutzung von Verbrauchs- und Konsumgütern zählen, führt, wenn diese Aufgaben nicht bewältigt werden, zu weiteren Folgekosten für die Betroffenen. Dies können gesundheitliche Probleme infolge falscher Ernährungsgewohnheiten sein (die Anzahl der fettleibigen Personen und somit jener, die mit erhöhter Wahrscheinlichkeit an Erkrankungen des Herz-Kreislaufsystems, an Stoffwechselproblemen, Arteriosklerose oder Problemen des Stützapparates leiden werden, ist in Gesellschaften mit hoher Segregation am höchsten). Probleme im Umgang mit administrativen Anforderungen oder des Wissens um Gesetze sind eine weitere Spielvariante von Segregationsproblemen, die sich letztendlich in Folgekosten für alle niederschlagen. In stark segregierten Gesellschaften muss institutionell vermittelte Bildung wesentlich breiter verstanden werden, soll sie ihre desegregative Wirkung entfalten können. Das mag wie ein Rückschritt erscheinen und ist es auch. Doch da Segregation einem Teil der Gesellschaft Alltags- und Basiswissen entzieht, muss diese Mangelerscheinung extern behoben werden, bevor die Weitergabe dieses Wissens wieder familiär internalisiert funktionieren kann.

Segregation bildet manifeste gesellschaftliche Strukturen aus und umgekehrt prägen gesellschaftliche Strukturen die Dynamik der Segregation, indem sie diese vertiefen oder ausgleichen. Die dafür maßgeblichen Strukturen sind die Bildungssysteme, informelle soziale Netzwerke, der Wohn- und Städtebau, die Gestaltung des öffentlichen Raumes und die Strukturen politischer Partizipation. Segregation, die in manifesten Strukturen fixiert wird, erhält nicht nur die Scherenentwicklung aufrecht, sie führt auch zu einer wachsenden Anzahl von Rückkoppelungsschleifen, welche die segregationsbedingten gesellschaftlichen Probleme weiter verschärfen.

In den Entwicklungen der letzten Jahre ist eine deutliche strukturelle Manifestation von Segregation zu erkennen:

- Bildungssysteme verschärfen soziale Differenzen, indem Bildung als Wettbewerb der Auszubildenden aufgefasst und institutionalisiert wird.
- Die Bildungssysteme geben Segregation intergenerationell weiter.
- Informelle Netzwerke,[295] Seilschaften und persönliches Kennen werden wichtiger als Leistung und führen unter neuer, weitgehend akzeptierter Begrifflichkeit, wieder ein, was früher als Protektion bezeichnet worden ist.
- Karriere, Familie, Kinder werden zumindest für die Mittelschicht zu Alternativen, zwischen denen man entscheiden muss. Während im einkommensschwächeren Teil der Bevölkerung Familie und Kinder noch vergleichsweise häufiger statt Karriere und Geld Realität sind, wird mit zunehmendem Einkom-

295 Damit sind nicht jene des Internets gemeint

men dieser Teil der Lebensrealität extern getrieben ausgeschlossen. Erst bei deutlich überdurchschnittlichem Einkommen können Beruf und Familie unter Zuhilfename externer Hilfeeistungen wieder vereinbart werden.

- Die Preisstrukturen des Wohnungswesens führen in Kombination mit den Einkommensstrukturen und der Kostenentwicklung zu einem wachsenden Anteil von Haushalten, die den ökonomischen Break-even nicht überwinden können. Die Folgen sind klassische räumliche Segregationsbewegungen und alternative (Not)Wohnformen[296].
- Die Kommerzialisierung des öffentlichen Raumes ermöglicht es denjenigen, die die finanziellen Mittel dafür haben, diese für die Pflege ihrer sozialen Netzwerke zu nützen und isoliert jene, die die finanziellen Mittel nicht haben in isolierte Subkulturen.
- Institutionalisierte politische Partizipation nimmt im Bereich der klassischen Beteiligungsformen ab. Spontane Partizipationsformen gewinnen zwar an Bedeutung, haben aber den Charakter unverbindlicher Willens- oder Unmutsäußerungen. Der nachhaltige Einfluss auf die tatsächlich operativen Entscheidungsprozesse ist marginal.

Eine prosperierende Gesellschaft, die ihren Erfolg nicht breit streuen kann und nicht in der Lage ist auch die weniger Leistungsfähigen zu integrieren, wird langfristig keine erfolgreiche, überlebensfähige Gesellschaft sein. Die Folgekosten der Disparitäten, die daraus resultierende funktionale Ineffizienz, der Aufwand für Kontrolle und ständige Intervention und Korrektur von Missständen sowie der Aufwand an Kapital und Naturressourcen, um die aus den Disparitäten resultierenden sozialen Konflikte zu befrieden, übersteigen langfristig das Leistungspotenzial jedes Wohlstandes. Solange dieser Prozess ökonomisch durch Verschuldung und Kredite, sozial durch Ablenkung und Kalmierung notdürftig aufrecht erhalten werden kann, kann eine Form der statischen Stabilität aufrecht erhalten werden. Sobald dies nicht mehr möglich ist, gerät das gesamte System in Gefahr innerhalb kurzer Zeit zu kippen.

Die Entwicklung der Segregation erfolgt nicht unmittelbar und zeitnah, sondern mit Verzögerung, zum Teil mit Verzögerung über Generationen. Selten werden die Verursacher von Segregation mit den Folgen ihrer Entscheidungen und Handlungen

296 In Spanien führt die Wirtschaftskrise und die hohe Jugendarbeitslosigkeit dazu, dass junge Menschen immer häufiger und länger bei den Eltern wohnen bleiben müssen, wie 2013 eine Studie des spanischen Nationalen Jugendrates im Auftrag des Gesundheitsministeriums ergeben hat. 80 Prozent der jungen Spanier unter 30 Jahren wohnen noch bei ihren Eltern. Quelle: Wieland, Leo: Spanier bleiben lange im „Hotel Mama“. FAZ, 23.08.2013

konfrontiert werden. Segregation täuscht die Wahrnehmung sowohl durch zeitliche als auch durch räumliche, kommunikative Distanz. Segregation schiebt ihre Folgen zeitlich vor sich her und velagert ihre Konsequenzen, ihre Opfer dorthin, wo man sie nicht sehen kann, wenn man sie nicht sehen will: in die Unsichtbarkeit der Anonymität, Perspektivenlosigkeit und Armut im eigenen Land, in die Namenlosigkeit der Opfer jener, die in der Dritten Welt und auch in den scheinbar hoffnungsvollen Regionen der Schwellenländer ihre Zukunft verkaufen, um unsere Gegenwart zu halten.

Die Teilnehmer an den jeweiligen Polen der Segregation kennen einander nur selten direkt, sondern nur über die Zerrbilder von Zahlen, Berichten, Nachrichten. Nur wenige haben die Möglichkeit wirklich zu sehen und zu vestehen, was was wachsende Distanzen bedeuten, viele sehen darin sogar den Fortschritt, da sie die unvermeidlichen Folgeprobleme und Dysfunktionalitäten wegen der zeitlichen und räumlichen Distanz nicht wahrnehmen können.

Diese Folgen von Segregation sind so vielfältig und, was davon gesehen werden kann, gleichzeitig so alltäglich, dass sie zur Gewohnheit zum normalen Maß geworden sind. Denn für jede einzelne Folge von Segregation gibt es auch eine einfache, einzelne Erklärung. Einfache Erklärungen ermöglichen einfache Antworten, aber einfache Antworten führen nicht zum Ziel, wenn das ganze Bild außer Acht bleibt. Und so wird weiter an Problemen wie Kriminalität, Korruption, Werteverlust, Bildungsferne, Politikverdrossenheit, Umverteilung, Überwachung, Wutbürger, Terroristen, Wohstandskrankheiten und vielem mehr, gearbeitet. Doch es ist eine Sisyphos-Arbeit, und kaum, dass ein Fels bewältigt worden ist, ist schon die nächste, größere Arbeit zu tun. Vom Platzen der Dotcom-Blase im März 2000, über 9/11, der Subprime-Krise bis gegenwärtigen Finanzkrise nicht nur in Griechenland, wurde für jedes Einzelproblem ein Mehr oder Weniger an Lösung gefunden. Deren Kosten, weil nicht nachhaltig umgesetzt, müssen spätere Generationen, andere Menschen tragen, immer wieder und immer weiter. Zumindest solange, bis es gelingt die Ursachen der Segregation zu behandeln. Wenn das zumindest im Ansatz gelingt, werden noch immer zahllose Probleme zu bewältigen sein, aber es bestehen dann wesentlich bessere Chancen, diese nicht auf Kosten der Zukunft lösen zu müssen, sondern als Guthaben in die Zukunft zu tragen.

10 LITERATUR

Acemoglu, Daron; Robinson, James. A (2014):Warum Nationen scheitern. Die Ursprünge von macht, Wohlstand und Armut. Fischer, Frankfurt am Main.

Alber, Jen; Albert Kohler (2007) Die Ungleichheit der Wahlbeteiligung in Europa und den USA und die politische Integrationskraft des Sozialstaats. In: Leviathan 4/2007, 510-539

Alexander, Dietrich (2012): Fast 100 Milliardäre spenden ihr halbes Vermögen. In: Die Welt online. 19.09.2012. http://www.welt.de/politik/ausland/article109328504/Fast-100-Milliardaere-spenden-ihr-halbes-Vermoegen.html

Allman, William F. (1994): Mammutjäger in der Metro; Wie das Erbe der Evolution unser Denken und verhalten prägt. Spektrum, Heidlberg, Berlin.

Andreasch, M.; Fessler, P.;Schürz, M. (2012): Spareinlagen in Österreich. Österreichische Nationalbank, Abteilung Statistik. ÖNB, Wien.

Arnhold, Katja (2003): *Digital Divide. Zugangs- oder Wissenskluft?*. München: Verlag Reinhard Fischer.

Aubauer, Hans Peter; Knoflacher, Hermann; Woltron, Klaus (Hg.) (2010): Kapitalismus gezähmt? Sozialer Wohlstand innerhalb der Natrugrenzen. Peter Lang, Frankfurt am Main.

Augstein, Franziska et.al. (2009): Kapitalismus in der Krise. Wie es zur großen Krise kam, wie ernst die gefahr wirklich ist und wie sich die Probleme lösen lassen. Süddeutsche Zeitung Wirtschaft, München.

Banerjee Abhijit V.; Duflo, Esther (2011): Poor Economics. Plädoyer für ein neues Verständnis von Armut. Knaus, München.

Bauer, Eva (2006): Entwicklung der Wohnungskosten. Erweiterte schriftliche Fassung des Referates am Verbandstag des österreichischen Verbands gemeinnütziger Bauvereinigungen.

Biehl, Heiko (2006): Zur Dominanz von Akademikern in den Parteien. Eine Entgegnung auf Markus Klein. In : Politische Vierteljahresschrift 3/2006, 465-470

Blais, Andre; Gidengil, Elizabeth; Nevitte, Neil (2004): Where does turnout decline come from ? In : European Journal of Political Research 2/2004, 221-236

BOAS/Club of Vienna (2010): Gibt es Glück? Tagungsband, Wien.

Bonner, Stefan / Weiss, Anne (2008): Generation Doof. Wie blöd sind wir eigentlich?. Lübbe, Bergisch Gladbach.

Bosshart, David (2004): Billig. Wie die Lust am Discount Wirtschaft ud Gesellschaft verändert. Redline, Wien.

Brunori, Paolo; Franciso H. G.; Peragine, Ferreira; Peragine, Vito (2013). “Inequality of Opportunity, Income Inequality and Economic Mobility: Some International Comparisons.” Policy Research Working Paper 6304, The World Bank, Development Research Group.

Bude, Heinz; Willisch, Andreas (2006): Das Problem der Exklusion. Ausgegrenzte, Entbehrliche, Überflüssige. Hamburger Edition, Hamburg.

Buschor/Hirschbichler/Liebscher (2006): Emergenz - Urbanismus. ETH Zürich, Department Architektur, Zürich.]

Corak, Miles (2013). “Inequality from Generation to Generation: The United States in Comparison.” In Robert Rycroft (editor). The Economics of Inequality, Poverty, and Discrimination in the 21st Century. ABCCLIO. Available at http://milescorak.com.

Corak, Miles (2013): Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. IZA Discussion Paper No. 7520/ July2013, Bonn.

Crump, Casey (2013): People with mental illness at highly increased risk of being murder victims. In: thebmj (British Medial Journal) at www.bmj.com/press-releases/2013/03/04/people-mental-illness-highly-increased-risk-being-murder-victims

Diefenbacher, Hans; Zieschank, Roland (2011): Wohnen sich Wohlstand wirklich messen lässt. Alternativen zum Bruttoinlandsprodukt. Oekom, München.

Dill, Alexander (2009): Der Grиße Raubzug. FinanzBuch, München.

Duncan, Otis Dudley; Duncan Beverly (1955): *A Methodological Analysis if Segregation Indexes.* American Sociological Review, Vol. 20, No.2.

Eckerstorfer, Paul; Halak, Johannes; Kapeller, Jakob ; Schütz, Bernhard et.al. (2014): Vermögen in Österreich. Bestände, Verteilung und Besteuerungsoptionen. In: Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft. Nr. 126, Wien.

Eckerstorfer, Paul; Halak, Johannes; Kapeller, Jakob ; Schütz, Bernhard et.al. (2014):Die Vermögensverteilung in Österreich und das Aufkommenspotenzial einer Vermögenssteuer. In: Wirtschaft und Gesellschaft. 40/1 S. 63-81

Engels, Dietrich; Thielbein, Christine (2011): Zusammenhang von sozialer Schicht und Teilnahme an Kultur-, Bildungs- und Freizeitangeboten für Kinder und Jugendliche. ISG Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik e.V. Köln.

Entorf, Horst; Sieger, Philip (2010): Unzureichende Bildung: Folgekosten durch Kriminalität. Studienreihe der Bertelsmann Stiftung. Gütersloh

Felber, Christian (2014): Die Gemeinwohl-Ökonomie. Erweiterte Neuausgabe. Zsolnay.

Freeland, Chrystia (2013): Die Superreichen. Aufstieg und Herrschaft einer neuen globalen Geldelite. Westend, Frankfurt /Main.

Frey, Harald (2011): Krebsgeschwür Konzern. Peter Lang, Frankfurt am Main.

Frieder, Claus (2008): Harz IV - Strategie zur Armutsbekämpfung? In: Armut und Teilhabe. Analysen und Impulse zum Diskurs um Armut und Gerechtigkeit. VS-Verlag, Wiesbaden.

Friedrichs, Jürgen (1985): Kriminalität und sozio-ökonomische Struktur von Großstädten. In: Zeitschrift für Soziologie 1/1985 S. 50-63.

Fuchs, Regina (2013): Hohe Säuglingssterblichkeit in Österreich. In: Profil 13.8.2013 Interview online verfügbar unter www.profil.at/articles/1333/560/364260/hohe-saeuglingssterblichkeit-oesterreich

Galbraith, John Kenneth (): Die moderne Industriegesellschaft. Knaur, München/Zürich.

Gallego, A. (2007): Unequal Political Participation in Europe. In : International Journal of Sociology, 2007, 10-25

Gerber, Pia (2006): Der Lange Weg der sozialen Innovation. Peter Lang, Frankfurt am Main

Gerhards, Jürgen (2008): Die kulturell dominierende Klasse in Europa: Eine vergleichende Analyse der 27 Mitgliedsländer der Europäischen Union im Anschluss an die Theorie von Pierre Bourdieu [The Culturally Dominant Class in Europe: A Comparative Analysis of the 27

Member Countries of the European Union Using Bourdieu's Theory of Cultural Consumption]. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 60(4): 723-748.

Glotz, Peter (1997): Die beschleunigte Gesellschaft. Kulturkämpfe im digitalen Kapitalismus.Rowohlt, Reinbeck bei Hamburg.

Gmainer-Pranzl, Franz (2010): Welt-Gewandtheit, Charakteristika interkultureller Bildung. In: Schmidthuber, Martina (Hg.): Formen der Bildung. Einblicke und Perspektiven. Peter Lang Vlg., Frankfurt/Main.

Greiffenhagen Martin; Neller, Katja; Greiffenhagen Sylvia (2002): *Handwörterbuch zur politischen Kultur der Bundesrepublik Deutschland*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Hacket, Anne (2009): Die Flexibilisierung des Erwerbsverlaufs. Eine Analyse von Einstiegs- und Ausstiegsprozessen in Ost- und Westdeutschland. Wiesbaden: VS-Verlag.

Haken, Hermann (1984): Erfolgsgeheimnisse der natur. Synergetik: Die Lehre vom Zusammenwirken. Ullstein, Frankfurt am Main.

Handy, Charles (1998): Die Fortschrittsfalle. Der Zukunft einen neuen Sinn geben. Goldmann, München.

Hansch, Dietmar (2010): Sprung ins Wir. Die Neuerfindung der Gesellschaft aus systemischer Sicht. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.

Häussermann, Hartmut, Siebel, Walter (2004): *Stadtsoziologie*. Campus, Frankfurt/Main.

Häussermann, Hartmut (1999): Segregation und Ausgrenzung - Ursachen und Folgen sozialräumlicher Segregation. In: FES, Gesprächskreis Arbeit und Soziales: Modernisieren ohne auszuschließen : Quartiersentwicklung zur Verhinderung einer städtischen Unterschicht. FES Library, Bonn.

Hartmann, Michael (2002): Der Mythos von den Leistungseliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft. Campus Frankfurt/Main.

Hayek, Friedrich A. (1971); Der Weg zur Knechtschaft. VMI, München.

Heine, E.W.(1986): Der neue Nomade. Ketzerische Prognosen. Diogenes,Zürich.

Herrmann, Ulrike (2010): Hurra, wir dürfen zahlen. Der Selbstbetrug der Mittelschicht. Westend, Frankfurt/Main.

Hirsch, Fred (1980): Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise.Reinbeck, Hamburg.

Hofmann, Felix, Felder-Puig, Rosemarie (2014): Soziale Ungleichheit und Gesundheit bei österreichischen Schülerinnen und Schülern. Wien: BMG und LBIHPR. HBSC Factsheet.

Hojni, Markus; Dür; Wolfgang (2011): Subjektive Gesundheit, Lebenszufriedenheit und der soziale Gradient bei 11- bis 15- Jährigen in Österreich. In: medicine & health 2001. S.226-228

Hörl, Michael (2012): Die Gemeinwohl-Falle. Wie man mit Halb- und Unwahrheiten eine Gesellschaft aufwiegelt. Ecobizz. Großgmain.

Humer, Stefan; Moser, Mathias; Schnetzer, Matthias; Ertl, Michael; Kilic, Atila (2013): Einkommensverteilung in Österreich – Eine komparative Analyse von Mikrodatensätzen. In: Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr.125, Wien.

Humer, Stefan; Moser, Mathias;Schnetzer, Matthias; Ertl, Michael; Kilic, Atila (2013): Über die Bedeutung von Kapitaleinkommen für die Einkommensverteilung Österreichs. In: Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft. Jg. 39/4 S. 571-586.

Humer, Stefan;Moser, Mathias; Schnetzer,Matthias;Ertl, Michael; Kilic,Atila (2014): Einkommensverteilung in Österreich – Eine komparative Analyse von Mikrodaten. Studie der AK – Abteilung Wirtschaftswissenschaften und Statistik.

Huntington, Samuel P. (2002): Der Kampf der Kulturen. Goldmann.

Hüther, Michael; Straubhaar, Thomas (2009):Die gefühlte Gerechtigkeit. Warum wir Ungleichheiten aushalten müssen, wenn wir Freiheit wollen. Econ, Berlin.

Hwang, Min; Quigley, John M. (2006): Economic fundamentals in Local Housing Markets: Evidence from US Metropolitan Regions. In: Journal of Regional Science Vol. 46, No.3, pp. 425-453 [urbanpolicy.berkeley.edu/pdf/HQ_JORS06.pdf]

Jenner, Gero (1997): Die arbeitslose Gesellschaft. Gefährdet Globalisierung den Wohlstand? Fischer, Frankfurt am Main.

Kahnemann, Daniel (2011): Schnelles Denken, langsames Denken. Siedler, München.

Kilian, Martin (2013): Viele Menschen von Armut betroffen. In: Tagesanzeiger, Zürich 12.03.2013

Klages, Helmuth (1975): Die unruhige Gesellschaft: Untersuchungen über Grenzen und Probleme sozialer Stabilität. Beck, München.

Klein, Markus; Fröhlich, Michael; Emrich; Eike (2011): Sozialstatus, Sportpartizipation und sportmotorische Leistungsfähigkeit. In: Sport und Gesellschaft – Sport and Society Jahrgang 8 (2011), Heft 1, S. 54 – 79. Lucius & Lucius Verlag, Stuttgart .

Klotter, C. (2007). Adipositas. In: T. v. Lengerke, Public Health- Psychologie. Weinheim und München: Juventa.

Klug, Friedrich; Fellman, Iian (2006): Schwarzbuch Neoliberalismus und Globalisierung. IKW, Linz.

Kneer, Georg / Nassehi, Armin (1993): Niklas Luhmanns Theorie sozialer Systeme. Fink, München.

Knittler, Käthe (2011): Intergenerationale Bildungsmobilität. In: Statistische Nachrichten 4/2011. Statistik Austria, Wien.

Knoflacher, Hermann (2010): Geld und Naturressourcen. In: Aubauer/Knoflacher/Woltron: Kapitalismus gezähmt? Sozialer Wohlstand innerhalb der Naturgrenzen. Frankfurt/Main.

Knüsel, Pius (2005): Langes Werben, zäher Widerstand. Neue Paradigmen für die Kulturförderung, in: Passagen, Nr. 40, 2005/06

Kube, Julia (2009): Vornamensforschung: Fragebogenuntersuchung bei Lehrerinnen und Lehrern, ob Vorurteile bezüglich spezifischer Vornamen von Grundschülern und davon abgeleitete erwartete spezifische Persönlichkeitsmerkmale vorliegen. Masterarbeit an der Universität Oldenburg. (Diese Arbeit ist zur Zeit nicht online abrufbar, sie soll in Buchform erscheinen)

Kurbjuweit, Dirk (2003): User effizientes Leben.Rowohlt, Hamburg.

Kroismayr, Sigrid (2009): Vereinbarkeitsstrategien von Akademikerinnen in der intensiven Familienphase. Dissertationsarbeit Universität Wien.

Kronauer Martin (2010): Exklusion. Die Gefährdung des Sozialen im hoch entwickelten Kapitalismus. Campus, Frankfurt/Main.

Lehmkühler, Stefanie H. (2002): Gießener Ernährungsstudie über das Ernährungsverhalten von Armutshaushalten (GESA). Qualitative Fallstudien.

Werner-Lobo, Klaus (2009). Uns gehört die Welt! Macht und Machenschaften der Multis. Hanser, München.

Levi-Strauss, Claude (2012): Anthropologie der modernen Welt. Shurkamp, Berlin.

Lorenz, Konrad (1981): Die Rückseite des Spiegels. Versuch einer Naturgeschichte menschlichen Erkennens. München.

Luhmann, Niklas (1984): Die Wirtschaft der Gesellschaft als autopoietisches System. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 13/4 S. 308-327.

Luhmann, Niklas (1987) Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie. Shurkamp, Frankfurt am Main

Luhmann, Niklas (2002): Einführung in die Systemtheorie. Carl-Auer-Systeme Verlag, Heidelberg.

Luhmann, Niklas (1993): Theorie sozialer Systeme. Fink, München.

McLaughlin, Catriona (2011): Überleben mit "food stamps". In: Die Zeit. 7. Juni 2011.

Malthus, Thomas Robert: An Essay on the Principle of Population. Oxford University Press, New York.

Masak, Dieter (2006): IT-Alignment. Springer, Berlin.

Manderscheid, Katharina (2004): *Milieu, Urbanität und Raum. Soziale Prägung und Wirkung städtebaulicher Leitbildr und gebauter Räume*. VS Wiesbaden.

Marien, Sofie; Hooghe, Marc; Quintelier, Ellen (2010): Inequalities in Non-institutionalised Forms of Political Participation: A Multi-level Analysis of 25 countries. In: Political Studies1/2010, 187-21

Meadows, Donella H. (2010): Die Grenzen des Denkens. Wie wir sie mit System erkennen und überwinden können. Oekom, München.

Milbrabdt, Georg / Nerb, gernot / Ochsel, Wolfgang / Sinn, Hans-Werner (2011) Der ifo Wirtschaftskompass. Hanser, München

Millendorfer, Johann, Gaspari, Christof (1978): *Konturen einer Wende, Strategien für die Zukunft.* Styria Graz.

Muff, Christine; Weyers, Simone (2010): Sozialer Status und Ernährungsqualität. Evidenz, Ursachen und Interventionen. In: Ernährungs Umschau 57 2/10 S. 84-89

Müller, Hendrick (2014): Wirtschaftsirrtümer. 50 Denkfehler, die uns Kopf und Kragen kosten. Campus,Frankfurt am Main.

OECD (2011): Divided we stand. Why Inequality Keeps Rising. OECD Publishing.

OEDC (2014): Income Equality Update. OECD Publishing.

Ogger, Günter (1995): Nieten in Nadelstreifen: Deutschlands Manager im Zwielicht. Knaur.

Opaschowski, Horst; Zellmann, Peter (2005): Die Zukunftsgesellschaft. Österreichische Verlagsgesellschaft, Wien.

Ottomeyer, Klaus (1977): Ökonomische Zwänge und zwischenmenschliche Beziehungen. Soziales Verhalten im Kapitalismus. Rowohlt, Reinbek bei Hamburg.

Ostry, Jonathan D.; Berg, Andrew; Tsangarides, Charalambos G. (2014): Redistribution, Inequality, and Growth. IMF Staff Discussion Note 2/2014. International Monetary Fund.

Peccei, Aurelio (1977): Die Qualität des Menschen. Pladoyer für einen neuen Humanismus. Dva, Stuttgart.

Pelinka, Anton / Woltron, Klaus / Faulhaber, Theo (2004): Szenarien für die Welt von morgen. NP, St. Pölten, Wien, Linz.

Peters, Thomas J./ Waterman, Robert H. (1984): Auf der Suche nach Spitzenleistungen. Was man von den bestgeführten US-Unternehmen lernen kann. Verlag Moderne Industrie.

Piketty, Thomas (2014): Das Kapital im 21. Jahrhundert. C.H. Beck, München.

Piskaty, Georg et.al. (1980): Jugend und Politik. Auffassung österreichischer Jugendlicher gegenüber Staat, Gesellschaft und Politik. In: Forschungsberichte des Österreichischen Instituts für Bildung und Wirtschaft. Nr. 23, Wien.

Plasser, Fritz; Ulram, Peter A. (1982): Unbehagen im Parteienstaat. Jugend und Politik in Österreich. In: Studien zu Politik und Verwaltung Bd. 2 Böhlau, Wien, Graz, Köln.

Plasser, Fritz; Ulram, Peter A. (1993): Parlamentarische Demokratie gegen Politikverdrossenheit. Forschungsbericht zum Phänomen „Parteien- und Politikverdrossenheit“. Wien.

Pöttker, Horst (1996): Politikverdrossenheit und Medien. Daten und Reflexionen zu einem virulenten Problem. In: Jarren, Otfried; Schatz, Heribert; Weßler, Hatmut (Hg.): Medien und politischer Prozeß. Öffentlichkeit und massenmediale Politikvermittlung im Wandel. Westdeutscher Verlag, Opladen.

Rauch, Herbert; Strigl, Alfred (2005): Die Wende der Titanic. Wiener Deklaration für eine zukunftsfähige Weltordnung. Oekom, München.

Recchi, Ettore; Baldoni, Emiliana; Francavilla, Francesca et al. (2006): Geographische und berufliche Mobilität in der EU. Universität Florenz.

Reich, Robert B. (1983): The Next American Frontier. New York Times Book, New York

Reicher, Christa; Kemme Thomas (2009): Der öffentliche Raum. Ideen-Konzepte-Projekte. Jovis, Berlin.

Riedl, Rupert (1980): Biologie der Erkenntnis. Die stammesgeschichtlichen der Vernunft. Parey, Berlin, Hamburg.

Rothkopf, David (2009). Die Super-Klasse. Die Welt der internationalen Machtelite. Goldmann, München.

Sanders, Karin (2008): Armut und soziale Gerechtigkeit - Gedanken zum Umbau des Sozialstaates. In: Armut und Teilhabe. Analysen und Impulse zum Diskurs um Armut und Gerechtigkeit. VS-Verlag, Wiesbaden

Saul, John R. (1998): Der Markt frißt seine Kinder. Wider die Ökonomisierung der Gesellschaft. Campus,Frankfurt/Main.

Schärer, Armin (2010): Die Folgen sozialer Ungleichheit für die Demokratie in Westeuropa. In : Zeitschrif für Vergleichende Politikwissenschaft 1/2010, 131-156.

Seibt, C.P. (2009):Die neuen Nomaden und die Werkzeuge des Wandels. BoD, Norderstedt.

Seifried, Jürgen (2008): Wirksamkeit von Lernarrangements in der kaufmännischen Erstausbildung. In: Schlemmer, Elisabeth/Gerstberger, Herbert (Hg.): Ausbildungsfähigkeit im Spannungsfeld zwischen Wissenschaft, Politik und Praxis. VS-Verlag, Wiesbaden.

Sliwka, Manfred (2007): Kapitalismus gezähmt? Globale Spielregelsysteme in Wirtschaft, Politik und Sport. Echomedia, Wien.

Sliwka, Manfred (2009): Raubtierstrategie oder Faultierintelligenz. Zwölf Briefe an die Mächtigen. Reihe: Denkschule Evolution, BoD, Norderstedt.

Sommer, Rainer (2009): Die Subprime-Krise und ihre Folgen. Von faulen US-Krediten bis zur Kernschmelze des internationalen Finanzsystems. Heise, Hannover.

Stiglitz, Joseph(2012): Der Preis der Ungleichheit. Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht. Siedler, München.

Stöger, Harald; Weidenholzer, Josef (2007): Auf dem Weg zur desintegrierten Stadt? Zum Problem der sozialräumlichen Segregation in Europa. In: Hoscher/Wala/Wurm. Jahrbuch Wohnbauförderung. LexisNexis ARD Orac

Ulrich, Peter (2002): Der entzauberte markt. Eine wirtschaftsethische Orientierung. Herder, Freiburg im Breisgau.

UNICEF (2013): Child well-being in Rich Countries. A comparative overview. UNICEF Office of Research, Florenz

UNICEF (2014): Child Poverty in Rich Countries. UNICEF Office of Research, Florenz

Villani, Oskar (2010): Consumer Behaviour Trendreport. Entwicklungen, Trends und Potenziale. Forschungsbericht, Wien.

Villani, Oskar (2012): Convenience. Customer Analysis & Foresight. Forschungsbericht im Auftrag der REWE AG, Wien.

Villani, Oskar (2013): Helm auf oder Hut ab. Gedanken zur Entwicklung von Industrie und PSA in Europa. Im Auftrag des Verbandes für Arbeitssicherheit. Wien.

Walter, Florian (2012): Von Teilhabe ausgeschlossen? Soziale Ungleichheit und politische Partizipation in Österreich. In: Kurswechsel 3/2012 S. 40–48

Walter,Franz (Hg. 2013): Die neue Macht der Bürger - Was motiviert die Protestbewegungen? Rowohlt, Reinbeck bei Hamburg.

Wilkinson, Richard; Pickett, Kate (2009): The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone. London.

Wilkinson, Richard; Pickett, Kate (2010): Inequality: an underacknowledged source of mental illness and distress. In: The British Journal of Psychiatry (2010) 197. S. 426-428

Woltron, Klaus / Knoflacher, Hermann, Rosik-Kölbl, Agnieszka (Hg.) (2004): Wege in den Postkapitalismuns. edition selene, Wien.

Wunderlich, Hans Georg (1985): Die Steinzeit ist noch nicht zu Ende.Rowohlt, Reinbeck bei Hamburg.

Xeniditis, Kirakos; Campbell, Colin (2011): Income inequality and mental health problems. In: The British Journal of Psychiatry (2011) 198. S. 293-240

Zahn, Ernest (1964): Soziologie der Prosperität. Wirtschaft und Gesellschaft im Zeichen des Wohlstandes. Dtv, München.

Zapf, Wolfgang (1989): Über soziale Innovation. In: Soziale Welt, Zeitschrift für sozialwissenschaftliche Forschung und Praxis, Heft 1 / 2 S. 170-183. Otto Schwarz & Co, Göttingen

Ziegler, Jean (2009): Der Hass auf den Westen. Bertelsmann, München

11 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Einschätzung der Segregation in Österreich. Quelle: eigene Erhebung.....19
Abbildung 2: Einschätzung der Segregation in Abhängigkeit vom Haushaltseinkommen. Quelle: eigene Erhebung.....19
Abbildung 3: Einschätzung der Segregation in Abhängigkeit von der Kaufkraft. Quelle: eigene Erhebung 20
Abbildung 4: Einschätzung der Segregation in Abhängigkeit vom Geschlecht. Quelle: eigene Erhebung..21
Abbildung 5: Wahrnehmung der sozialen Kluft nach Altersgruppen. Quelle: eigene Erhebung.....22
Abbildung 6: Einschätzung des derzeitigen Risikos durch Segregation. Quelle eigene Erhebung.....23
Abbildung 7: Einschätzung des derzeitigen Risikos durch Segregation nach Einkommensgruppen. Quelle eigene Erhebung.....23
Abbildung 8: Einschätzung des sozialen Risikos durch (weiter) wachsende Segregation. Quelle: eigene Erhebung.....24
Abbildung 9: Einschätzung des sozialen Risikos durch (weiter) wachsende Segregation nach Einkommensgruppe. Quelle: eigene Erhebung.....25
Abbildung 10: Bewertung der subjektiv wahrnehmbaren Folgen von Segregation. Quelle: eigene Erhebung.....26
Abbildung 11: Bewertung der subjektiv wahrnehmbaren Folgen von Segregation nach Einkommensgruppen. Quelle: eigene Erhebung.....27
Abbildung 12: Einschätzung der Einkommensverteilung durch die Bevölkerung.Quelle: eigene Erhebung. 28
Abbildung 13: Lebensbereiche, in denen die Scherenentwicklung wahrgenommen wird. Quelle: eigene Erhebung.....30
Abbildung 14: Angenommene Ursachen der gesellschaftlichen Scherenentwicklung. Quelle: Eigene Erhebung.....31
Abbildung 15: Angenommene Folgen der Scherenentwicklung. Quelle: eigene Erhebung.....32
Abbildung 16: Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der gesellschaftlichen Schere. Quelle: eigene Erhebung.....33
Abbildung 17: Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der gesellschaftlichen Schere nach Einkommensgruppen. Quelle: eigene Erhebung.....34
Abbildung 18: Verteilung von Einkünften aus Arbeit und Vermögen nach Perzentilen. Quelle: Humer et al. 2013.....37
Abbildung 19: Langfristige Einkommensentwickung. Quelle: Mayrhuber 2012, ergänzt.....41
Abbildung 20: Enwicklung der Lohn- und Gewinnquoten. Quelle Mayrhuber 2012.....41
Abbildung 21: Der Gini-Index im internationalen Raum. Bild: Wikipedia. Datenquelle: Weltbank.....46
Abbildung 22: Gini-Index vor und nach Steuern und Transfers. Bild: Mayrhuber 2012, S.42. Datenquelle: OECD Income Distribution and Poverty Database (Atkinson, Marlier 2010).....47
Abbildung 23: Quelle: Statistik Austria/EU SILC 2011.....49
Abbildung 24: Bildungsmobilität in Österreich. Quelle: Statistik Austria.....52
Abbildung 25: Häufigkeit von Adipositas nach Sozialstatus. Quelle: Kessner 2007. Grafik: UGB-Forum 2/07.....54
Abbildung 26: Entwicklung der Geldvermögen der privaten Haushalte. Quelle: ÖNB.....73
Abbildung 27: Entwicklung der Vermögensbildung. Quelle: ÖNB.....73
Abbildung 28: Spareinlagen nach Volumen. Quelle: ÖNB.....74
Abbildung 29: Gini-Koeffizient der Spareinlagen. Quelle: ÖNB.....74
Abbildung 30: Sparkonten nach Einlagenhöhen.....75

Abbildung 31: Börsenkapitalisierung in Relation zum GDP gegenüber Gini-Index. Quelle: http://snohomishobserver.com/2014/01/02/financialization-and-inequality/.....76
Abbildung 32: Mit steigendem Gini-Index ist bei einer Steigerung des Preisniveaus auch eine überproportional höhere Anzahl von Haushalten vom Break-Even-Problem betroffen.....78
Abbildung 33: Abgaben in Relation zum Einkommen. Quelle: Statistik Austria, WIFO.....79
Abbildung 34: Wirtschaftswachstum in Österreich. Quelle: Statistik Austria.....81
Abbildung 35: Einkommensentwicklung bei niedrigen und hoher Löhnen und gleicher prozentualer Steigerungsrate.....83
Abbildung 36: Entwicklung der Einkommen und Ausgaben bei unterschiedlichen Einkommenshöhen und konstanten prozentualen Steigerungsraten.....84
Abbildung 37: Mitarbeiterinfo von McDonalds USA. Quelle: consumerist.com/2013/07/15/.....119
Abbildung 38: Die Einkommensunterschiede nach Bildungsniveau sind international sehr unterschiedlich 122
Abbildung 39: Nationaleinkommen und Lebenserwartung im internationalen Vergleich. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009).....138
Abbildung 40: Nationaleinkommen und Lebenserwartung im internationalen Vergleich. Wird das GDP logarithmisch dargestellt, ist der Zusammenhang weitgehend linearisiert. Quelle: gapminder.org.....138
Abbildung 41: Lebenserwartung und Einkommensverteilung. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009).....139
Abbildung 42: Kindersterblichkeit und Einkommensverteilung. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009).....140
Abbildung 43: UNICEF Index of child wellbeeing und Einkommensverteilung. Wilkinson & Pickett (2009) 141
Abbildung 44: Intergenerationelle sozioökonomische Mobilität und Einkommensverteilung. Quelle: Corak (2013). Daten: OECD.....142
Abbildung 45: Index of health and social problems und Nationaleinkommen (GDP). Quelle: Wilkinson & Pickett (2009).....144
Abbildung 46: Index of health ans social problems und Einkommensverteilung. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009).....145
Abbildung 47: Anteil der fettleibigen Personen und Einkommensungleichheit. Wilkinson und Pickett (2009).....146
Abbildung 48: Psychische Erkrankungen und Einkommensungleichheit. Quelle: Wilkinson und Pickett (2009).....149
Abbildung 49: Anteil Gefängnisinsassen an der Bevölkerung und Einkommensungleichheit. Quelle: Wilkinson und Pickett (2009).....150
Abbildung 50: Vertrauensindex und Einkommensunterschiede. Quelle: Wilkinson & Pickett (2009).....152
Abbildung 51: Working Poor im internationalen Vergleich.....172
Abbildung 52: Steuertarife und prozentuale Steuerlast in Österreich (Stand 2014). Quelle: Wikipedia….179
Abbildung 53: Allgemeine Form der Gompertz-Funktion.....180
Abbildung 54: Erweiterte Form der Gompertz-Funktion zur Berechnung eines gleitenden Steuersatzes.181
Abbildung 55: Beispiele für die erweiterte Gompertz-Funktion. Die Kurve kann entsprechend den fiskalischen Erfordernissen angepasst werden.....182
Abbildung 56: Die Differenzen bildungsspezifischer Einkommen sind variabel. In Staaten mit niedrigerer Segregation sind die Differenzen der Einkommen zwischen Tertiärbereich und den darunter liegenden Bereichen geringer. Quelle: DW.....186