



Mario Morger, 17. April 2015

Wer, was, wo ist der Mittelstand?

Eine Spurensuche

Für bereichernde Diskussionen und wertvolle Hinweise dankt der Autor Martin Daepp, Bruno Jeitziner, Caterina Modetta und Peter Schwarz.

Dieses Arbeitspapier widerspiegelt nicht notwendigerweise die offiziellen Positionen des Amtes, des Departements oder des Bundesrats. Für die in dieser Arbeit vertretenen Thesen und allfällige Irrtümer ist ausschliesslich der Autor verantwortlich.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Historischer Rückblick: Vom Bürgertum zum Mittelstand	2
3	Auf der Suche nach Mittelstand und Mittelschicht: Soziologische Klärungen	6
3.1	Definitionen: Klassen, Schichten	6
3.2	(Mittel-)Schichtkonzepte	7
3.2.1	<i>Dahrendorf-Haus</i>	7
3.2.2	<i>Bolte-Zwiebel</i>	9
3.2.3	<i>Das Klassenmodell von Anthony Giddens</i>	10
3.2.4	<i>Das Klassenmodell von Erik Olin Wright</i>	11
3.2.5	<i>Sozio-professionelle Kategorien</i>	12
3.2.6	<i>Nivellierte Mittelstandsgesellschaft</i>	17
3.2.7	<i>Ulrich Becks Individualisierungsthese</i>	18
3.2.8	<i>Soziale Milieus</i>	19
4	Die ökonomische Mittelschicht	22
4.1	Die mittleren Einkommensquintile.....	23
4.2	Die um das Medianeinkommen streuenden Einkommensgruppen.....	28
4.3	Langfristige Einkommensverteilungsmasse.....	29
4.4	Lohnentwicklung der Mittelschicht	30
5	Synthese der Mittelstands- und Mittelschichtskonzepte	33
6	Zusammenfassung und Fazit	33
7	Literatur	35

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2.1: Erwerbstätige nach Wirtschaftssektoren, 1860 – 2013	4
Abbildung 2.2: Reallohnentwicklung von Arbeiterinnen und Arbeitern, 1831 – 2013.....	5
Abbildung 2.3: Sozialstruktur der Schweizer Erwerbsbevölkerung, 1900 – 1950	5
Abbildung 3.1: Dahrendorf-Haus – Soziale Schichtung der westdeutschen Bevölkerung in den 1960er Jahren	7
Abbildung 3.2: Bolte-Zwiebel – Statusaufbau und Schichtungen der Bevölkerung der ehemaligen BRD	9
Abbildung 3.3: Typologie der Klassen in einer kapitalistischen Gesellschaft nach Wright.....	11
Abbildung 3.4: Sozio-professionelle Kategorien und sozialer Status.....	13
Abbildung 3.5: Erwerbssituation der Bevölkerung im Alter von 15 bis 64 Jahre, 1991 und 2013, prozentuale Verteilung	14
Abbildung 3.6: Sozialer Status der Erwerbsbevölkerung (Erwerbstätige und Arbeitslose) nach Geschlecht und Nationalität, 1990 und 2013	16
Abbildung 3.7: Entwicklung der Haushaltsstruktur 1930-2010.....	19
Abbildung 3.8: Die Sinus Milieus® in der Schweiz 2013 – Soziale Lage und Grundorientierung.....	20
Abbildung 3.9: Entwicklung der sozialen Milieus in der Schweiz, 1990 – 2010.....	22
Abbildung 4.1: Äquivalenzgewichtete Einkommensanteile der drei mittleren Quintile, 2010	24
Abbildung 4.2: Wo wohnen die mittleren Einkommensgruppen in der Schweiz?	25
Abbildung 4.3: Verteilung der steuerpflichtigen Haushalte nach Familientyp und Perzentilen des reinen Äquivalenzeinkommens, 2001 und 2010	26
Abbildung 4.4: Anteilmässige Entwicklung der Einkommensgruppen, Gesamtbevölkerung 1998 – 2009	28
Abbildung 4.5: Haushaltsstruktur der Einkommensgruppen, Gesamtbevölkerung 1998 und 2006 – 2009	29
Abbildung 4.6: Durchschnitts- und Medianeinkommen, Gini sowie Polarisierungsmasse, 1940 – 2010 (real, 2010 = 100)	30
Abbildung 4.7: Standardisierter Bruttomonatslohn 2012 und Reallohnentwicklung 1998 – 2012 nach Geschlecht und Quartilswerten	32

"The concept of a 'middle class' is prevalent in both common parlance and the academic literatures of several social sciences, including political science, sociology, and economics. Yet despite its pervasiveness, the phrase 'middle class' is almost certainly one of the most ambiguous terms in the economic lexicon."

Eisenhauer (2008, 103)

"Although [U.S.] Congress often considers legislation specifically in the name of the middle class, there is no official government definition of the group [...]. What constitutes the middle class is subjective and comparative, meaning different things to different people."

Ellwell (2014, 4)

1 Einleitung

Schon bei der Frage, ob denn nun Mittelstand oder Mittelschicht¹ die richtige Benennung einer breiten Bevölkerungsschicht ist, offenbart sich eine gewisse definitorische Unsicherheit. Allerdings liegen die Probleme einige "Schichten" tiefer, da sich die mittlere Gesellschaftsgruppe weder historisch, soziologisch noch ökonomisch klar abgrenzen lässt. In letzter Konsequenz könnte dies zum Urteil führen, dass dieser diffusen, hybriden Schicht, welche einen Grossteil der Gesellschaft darstellen soll und zu dem sich subjektiv fast jeder zählt, keine weitere Beachtung geschenkt werden sollte. Vielmehr wäre, wie Wagner (2012) vorschlägt, die gesamte Wohlstandsverteilung und mit ihr konkrete Lebenslagen in den Bereichen Bildung, Arbeit und verfügbarem Einkommen zu erforschen.

So einfach lässt es sich den Begriff Mittelschicht jedoch nicht entledigen. Trotz den verschwommenen und oft subjektiv-romantischen Bildern zur Mittelschicht besteht seit Jahrhunderten ein beständiges gesellschaftspolitisches Interesse an dieser Gruppe und auch heute wird die Mittelschicht von vielen als Rückgrat der Gesellschaft angesehen: „Eine grosse und wachsende Einkommensmittelschicht stellte seit jeher ein stabilisierendes Moment für Politik und Gesellschaft dar“ meint beispielsweise der deutsche Soziologe Stefan Hradil (2012b, Online) stellvertretend für eine weitverbreitende Ansicht in Wissenschaft,² Gesellschaft und Politik.

In grossen Industrieländern wie Deutschland,³ USA und Kanada⁴ wird daher mit Sorge der Gesundheitszustand der Mittelschicht analysiert. Auch in der Schweiz findet die Mittelschicht hohes mediales und politisches Interesse. So haben ihm beispielsweise jüngst die Neue Zürcher Zeitung (Der Mittelstand – Wie es ihm wirklich geht 2013) und der Beobachter (Serie Mittelstand, 2010a-d) vertieft Aufmerksamkeit geschenkt. Avenir Suisse (2012) hat dem „strapazierten Mittelstand“ ein ganzes Buch gewidmet und im Auftrag des Angestelltenverbandes Schweiz wird regelmässig ein Bericht zur Lage des Mittelstandes in der Schweiz veröffentlicht. Schliesslich hat das Bundesamt für Statistik

¹ Zur Definition von „Mittelstand“ und „Mittelschicht“ vgl. Abschnitt 3.1.

² Siehe hierzu Easterly (2001).

³ So bestätigt das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (Grabka und Frick, 2008; Goebel et al., 2010) beispielsweise eine „schrumpfende Mittelschicht“, während Beise (2009) gar von ihrer „Ausplünderung“ spricht.

⁴ Z.B. Foster und Wolfson (2010).

im Jahr 2013 erstmals eine Analyse zu den mittleren Einkommensgruppen der Schweiz veröffentlicht.

Problematisch an Analysen zum Zustand der Mittelschicht ist, dass keine Einigkeit über deren Definition besteht. Je nach Studie wird die Mittelschicht gegenüber anderen Gruppen unterschiedlich abgegrenzt, ein allgemeingültiger Konsens existiert nicht. Wenn aber bereits über die Abgrenzung der verschiedenen Schichten Uneinigkeit herrscht, dann wird zwangsläufig auch eine Interpretation zur ökonomischen Lage der Mittelschicht erschwert. Das vorliegende Papier setzt sich denn auch weniger zum Ziel, die ökonomische Lage der Mittelschicht zu evaluieren, sondern vielmehr verschiedene historische, soziologische und ökonomische Herangehensweisen zu erörtern, um anhand der jeweiligen Konzepte gemeinsame Schnittmengen zu finden, welche eine Annäherung an die Grösse, Zusammensetzung und die Lebensstile der Mittelschicht in der Schweiz erlauben.

Das Papier gliedert sich wie folgt. In Abschnitt 2 erfolgt – ausgehend vom historischen Bürgertum – ein Herantasten an den schweizerischen Mittelstand. Abschnitt 3 diskutiert in groben Zügen einige wichtige soziologische Schichtenmodelle und versucht mittels dieser Konzepte statistisch die Mittelschicht zu erfassen. In Abschnitt 4 erfolgt schliesslich die ökonomische Diskussion, wobei es sich bei diesem Ansatz weniger um eine Abgrenzung des Mittelstands, sondern vielmehr um eine Lagebeurteilung mittlerer Einkommenschichten handelt. Abschnitt 5 bietet eine Synthese der verschiedenen Ansätze und Abschnitt 6 schliesst mit einem Fazit.

2 Historischer Rückblick: Vom Bürgertum zum Mittelstand

Bis ins Mittelalter sprach man zwar nicht direkt vom „Mittelstand“, allerdings hat es diesen Stand in Form des freien, aufstrebenden Bürgertums auf französischem Boden durch den Zusammenschluss der ‚wehrhaften Gemeinden‘ bereits ab 1100 gegeben (Marbach 1942, 108). Die Geschichte des Schweizerischen Stadtbürgertums reicht immerhin bis in die Städtegründungsphase des 12.-13. Jahrhunderts zurück (Simon-Muscheid und Tanner 2006, 1).

Das Stadtbürgertum wurde als sogenannter mittlerer *Stand* bezeichnet, weil es von oben durch die Exponenten des feudalen Staates und von unten durch die anonyme Masse der Armen begrenzt wurde (Marbach 1942, 109). Der mittlere Stand ist allerdings an sich nicht direkt mit dem heutigen Verständnis des Mittelstands gleichzusetzen, er bestand vielmehr aus Zünften, die nach heutigen Massstäben zum Teil der Oberschicht zuzuordnen wären: „Ein Teil der bürgerlichen Klasse, namentlich Angehörige des grossen Kaufmannstandes, haben angefangen, Arbeit zu kommandieren und die sachlichen Produktionsmittel mit einer nach und nach fast unbegrenzten Menge fremder menschlicher Arbeitskraft zu kombinieren. Sie sind Kapitalisten oder hochbezahlte, leitende Funktionäre von Kapitalisten geworden“ (ebd.).

Tanner (2009, 1) setzt daher das Bürgertum auch nicht mit der gesellschaftlichen Mitte gleich. Vielmehr kommt er zum Schluss, dass letzterer bis Ende des 18. Jahrhunderts keine reale Bedeutung zukam. Gemäss Tanner genügte es, bis zu diesem Zeitpunkt die Aufteilung der Gesellschaft in *Adel*, *Klerus*, *Bürger* und *Bauern* vorzunehmen beziehungsweise die Bevölkerung nach der ständischen Gliederung „arm“ und „reich“ zu ordnen. Erst durch die Auflösung der ständischen Gesellschaftsordnung und der damit einhergehenden Differenzierung der Besitz-, Einkommens- und Bildungsverhältnisse entstanden neue, grosse Berufsgruppen und damit einhergehend fand allmählich eine Uminterpretation des Bürgertum-Begriffs statt (Hartfiel 1976, 101). Es entstand der Bedarf „für die mittleren Bevölkerungsschichten eine eigene zusammenfassende Bezeichnung zu kreieren und so dem

wachsenden bürgerl[ichen] Selbstbewusstsein gemäss ein neues Dreiständemodell begrifflich zu fassen (Bürgertum)“ (ebd.).

Der Begriff *Bürgertum* bezog sich nun nicht mehr nur auf die Stadtbürger mit ihren entsprechenden Rechten und Privilegien, vielmehr wurde er zunehmend stellvertretend für eine wachsende Mittel- und Oberschicht verwendet. Das Bürgertum umfasste nun „eine Vielzahl von Berufs- und Erwerbsklassen recht unterschiedlicher wirtschaftlicher und sozialer Lebenslagen, Bildungsniveaus, kultureller Orientierung und politischer Ausrichtung. Aufgrund statistisch messbarer Kriterien wie Erwerbstätigkeit und Bildung gehörten ein Grossteil der Selbständigen in Handwerk und Gewerbe, die Unternehmer in Industrie und Handel, die freien oder liberalen Berufe wie Ärzte, Rechtsanwälte oder Künstler, die höheren Beamten und leitenden Angestellten sowie die Kapitalrentner [zu dieser Bevölkerungsgruppe]“ (Simon-Muscheid und Tanner 2006, 3).

Die Ende des 19. Jahrhunderts schnell wachsende und an Bedeutung gewinnende Schar der Beamten und Angestellten machte also eine Neudefinition und Unterteilung des Mittelstandes in *alten Mittelstand* und *neuen Mittelstand* notwendig. Unter dem alten Mittelstand versteht Hartfiel (1976, 444) den traditionellen, bürgerlich-selbständigen Stand der Handwerker, Bauern, Kaufleute, Rentiers und freien Berufe, während sich der neue Mittelstand durch die aufstrebende Schicht der Beamten und Angestellten zusammensetzte.⁵

Der gesellschaftliche und wirtschaftliche Wandel in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, das damit einhergehende Wirtschaftswachstum, die Modernisierung der Landwirtschaft und die Industrialisierung ging einher mit der Umwandlung der traditionellen, agrarisch-gewerblich geprägten Schweizer Gesellschaft hin zu einer industriell geprägten (Tanner 1995, 42). Die Städte verzeichneten in dieser Zeit ein starkes Bevölkerungswachstum und liessen einen neuen Mittelstand entstehen (siehe Exkurs „die Entstehung des Mittelstandes in der Schweiz“). Der Landwirtschaftssektor verlor durch diesen Entwicklungsprozess zugunsten des Sekundär- und Tertiärsektors massgeblich an wirtschaftlicher Bedeutung. Waren 1860 noch mehr als 40% der Erwerbstätigen im Primärsektor tätig, halbierte sich dieser Anteil bis 1930 (vgl. Abbildung 2.1).

Der Ausbau des industriellen und tertiären Sektors führte allerdings lange Zeit erst einmal nicht zu einer Verbesserung der Lebensbedingungen. Nach der Gründung der Schweizerischen Eidgenossenschaft 1848 dauerte es weitere 30 Jahre, bis das damalige Reallohniveau wieder erreicht wurde. Erst nach der Überwindung der *grossen Depression* Mitte der 1870er Jahre stiegen die Reallöhne mehr oder weniger konstant bis zum Ausbruch des ersten Weltkrieges; sie haben sich über diesen Zeitraum mehr als verdoppelt (vgl. Abbildung 2.2).

⁵ Bauern werden in der Regel dem (alten) Mittelstand zugeschlagen, allerdings sind sich Soziologen über deren Zugehörigkeit nicht abschliessend einig. So konstatiert beispielsweise Marbach (1942, 182), dass dem Bauern „als einem ‚soziologischen Sonderfall‘ die soziologische Sonderstellung ‚einer Klasse für sich‘ einzuräumen“ sei. Auch Geissler (2005, 151) betrachtet diese Gruppe aufgrund ihrer historischen Bedeutung, ihrer heutigen sozioökonomischen Lage und Mentalität als eine differenzierte Schicht.

Exkurs: Die Entstehung des Mittelstandes in der Schweiz

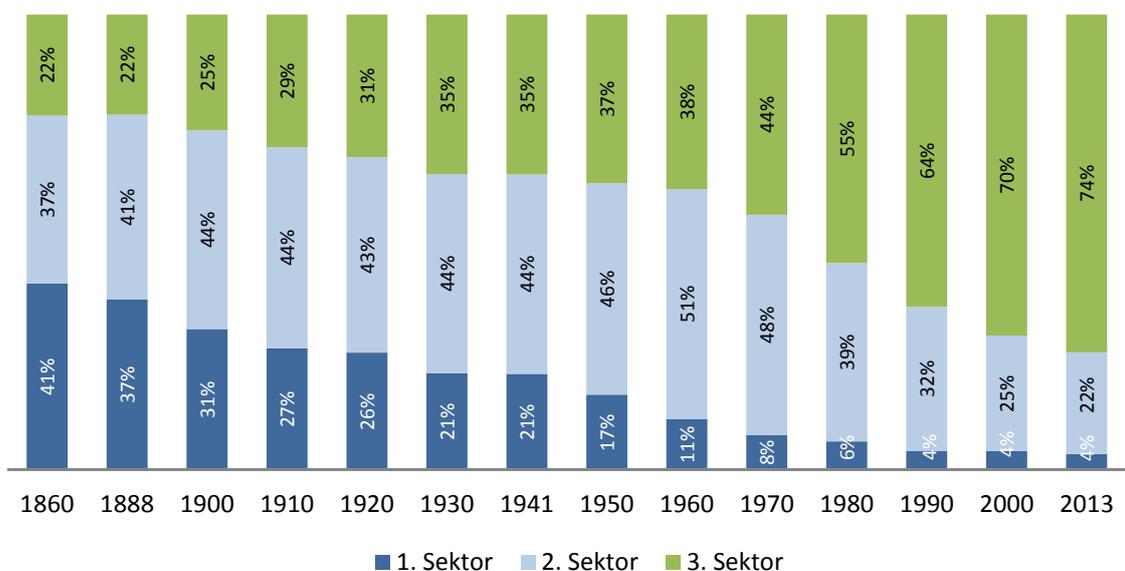
„Die regionale Verteilung [der] Bevölkerungsvermehrung [die Schweizer Bevölkerung wuchs zwischen 1850 und 1910 von ungefähr 2,4 auf 3,8 Millionen] war keineswegs gleichmäßig, um so mehr als sie von einer Binnenwanderung überlagert wurde, die in dieselbe Richtung wirkte: vom Dorf in die Stadt, von der Landwirtschaft in die Fabrik und ins Büro. [...] Die acht größten Städte der Schweiz hatten ihre Einwohnerzahl verfünffacht, und drei davon erreichten bereits eine respektable Größe: Zürich mehr als 200 000 als Folge der Eingemeindung von Vororten (1893); Basel und Genf über 130 000.

Diese Mobilität trug dazu bei, daß unser Land nun in zwei Zonen zerfiel, die sich in bezug auf ihr Verhalten gegenüber dem wirtschaftlichen Wandel stark unterschieden. Die dynamische Schweiz des Mittellandbogens, der Industrialisierung und dem Verkehr geöffnet, nahm einen doppelten Zustrom von schweizerischen und ausländischen Zuwanderern auf, die ihren niederen Geburtenüberschuß verdeckte. Die statischere Schweiz der Voralpen und Alpen verharrte in sozialer Stagnation, die sich zugleich aus einer starken Auswanderungstradition und dem Fehlen von neuen Arbeitsplätzen erklärt.

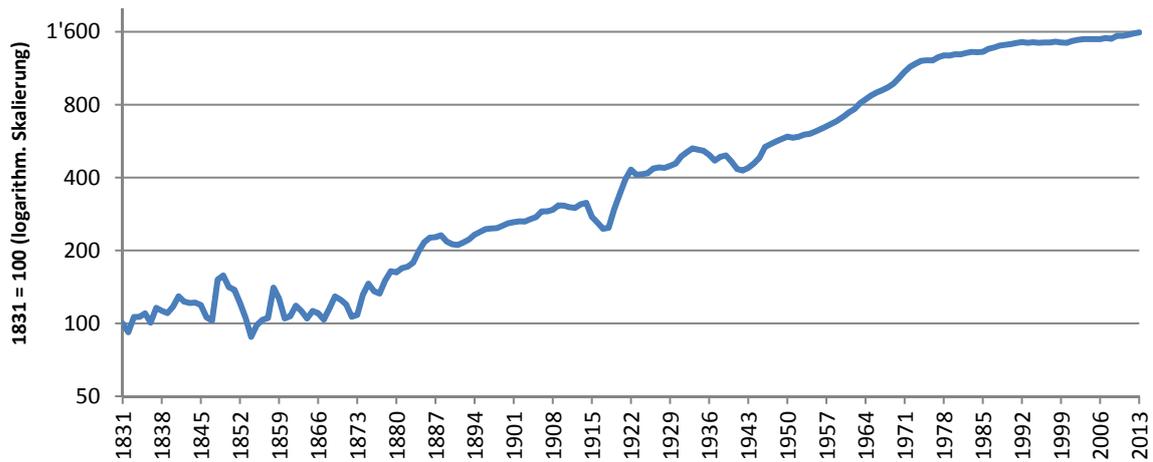
[...] Andere Faktoren trugen dazu bei, die Schweiz nicht nur nach geographischen Regionen, sondern auch nach soziokulturellen Schichten zu differenzieren. Das vorwiegend städtische gehobene Bürger-tum, reich geworden durch die Ausübung leitender Funktionen in Staat und Gesellschaft, richtete sich kulturell nach ausländischen Vorbildern. Es umfaßte im Jahr 1910 weniger als 100 000 Personen, wenn man die von der Berufsstatistik den Selbständigerwerbenden zugeschlagenen Kleinhändler und Handwerker abzählt. Auf der anderen Seite waren immer noch, wie im Jahre 1860, ungefähr 200 000 Erwerbstätige der bäuerlichen Lebensweise verpflichtet. Um aber den Einfluß der alten, ländlichen Volkskultur richtig einschätzen zu können, muß dieser Gruppe auch rund ein Drittel der 900 000 Arbeiter und ein Teil der Handwerker zugerechnet werden. Zwischen diesen beiden Kulturen lag ein ‚melting pot‘ mittelständischer Verhaltensweisen, die für die Mehrheit der Arbeiter und die Mittelschichten maßgeblich wurden (ungefähr 350 000 erwerbstätige Personen 1910). Die Akkulturation wurde hier von den Schulen und den vielfältigen Vereinen besorgt, die einem demokratisch geprägten Wertesystem mit starkem nationalistischem Einschlag und geringer Weltoffenheit verpflichtet waren. Ein anderes Element sozialer Uniformierung stellte die unaufhaltsame Zunahme der Lohnbezüger dar, deren Anteil an der aktiven Bevölkerung zwischen 1860 und 1910 von 61 auf 73% stieg und die die überkommenden Berufsmuster zu verwischen begann.“

Quelle: Auszug aus Ruffieux (1986, 84f.): „An der Schwelle zum 20. Jahrhundert“

Abbildung 2.1: Erwerbstätige nach Wirtschaftssektoren, 1860 – 2013

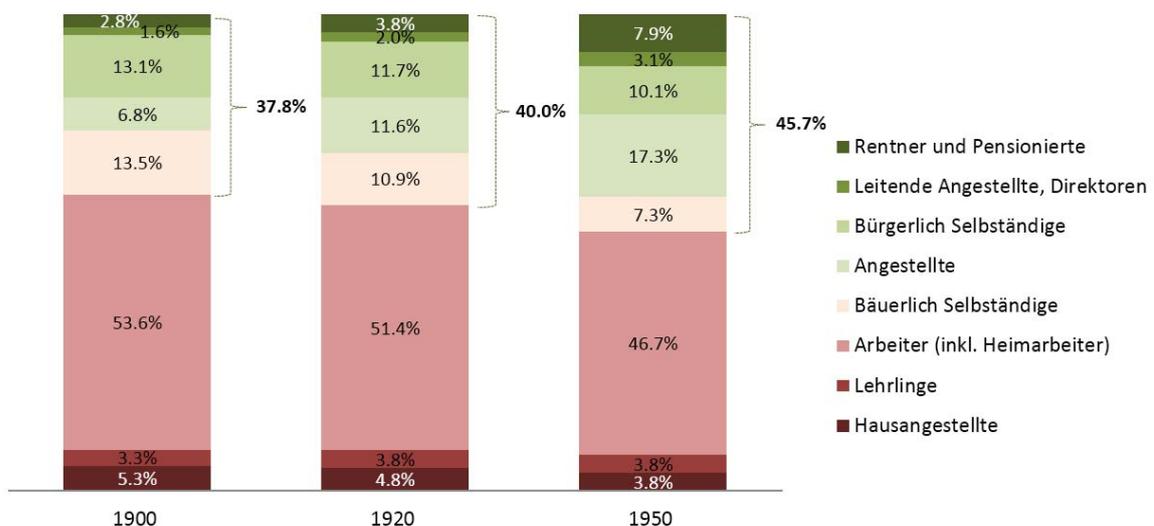


Quellen: 1860: BFS – Eidgenössische Volkszählung; 1888–1990: historical statistics of switzerland online; 1990 – 2013: BFS – Erwerbstätigenstatistik; eigene Darstellung.

Abbildung 2.2: Reallohnentwicklung von Arbeiterinnen und Arbeitern, 1831 – 2013

Quellen: *historical statistics of switzerland online*; *BFS – Reallohnindex*; eigene Darstellung. Bemerkung: Aufgrund der logarithmischen Skalierung (Basis 2) der y-Achse entspricht die Differenz jeder Achsenlinie zur nächst höheren einer Verdoppelung des Reallohns. So verdoppelte sich der Reallohn zwischen 1831 und 1884, zwischen 1884 und 1921, zwischen 1921 und 1963 und zwischen 1963 und 2013.

Mit den wirtschaftlichen Umwälzungen ging auch eine fundamentale Änderung der Sozialstruktur der schweizerischen Gesellschaft einher. So waren 1860 in der Schweiz 21% aller Erwerbstätigen Selbständige Gewerbetreibende oder Freiberufler (nachfolgend *bürgerlich Selbständige*), 16% der Erwerbstätigen waren selbständige Bauern (Tanner, 2009, 3). Der Anteil der bürgerlich Selbständigen sank 1900 auf rund 13% und derjenige der selbständigen Bauern auf 13.5%. Dieser Trend setzte sich die folgenden 50 Jahre kontinuierlich fort (vgl. Abbildung 2.3). Der alte Mittelstand verlor also zunehmend an Bedeutung. Andererseits nahm der Anteil des neuen Mittelstandes, der (leitenden) Angestellten und Beamten, gleichzeitig zu. Die Struktur des Mittelstandes veränderte sich also ab Ende des 19. Jahrhunderts eindrücklich vom alten Mittelstand weg zum neuen Mittelstand. Insgesamt war die Schicht des Mittelstandes im Wachstum begriffen: Betrug ihr Anteil um 1900 erst 38%, wuchs ihr Anteil in den nächsten 50 Jahren um rund 20% auf rund 45%.

Abbildung 2.3: Sozialstruktur der Schweizer Erwerbsbevölkerung, 1900 – 1950

Quellen: *BFS – Volkszählungen 1900, 1920 und 1950*; *Sozialstruktur nach Tanner (1995, 44 und 58)*; eigene Darstellung.

Anfang des 20. Jahrhunderts war die Schicht der Arbeiter allerdings die mit Abstand wichtigste Erwerbsgruppe; mehr als die Hälfte der Erwerbstätigen gehörten dazu. Zwar schrumpfte die Arbeiterschicht ab 1900, sie sollte aber noch bis weit in das 20. Jahrhundert hinein die grösste Schicht darstellen.

Die weiter sukzessive voranschreitenden Änderungen der Produktionsprozesse, der wirtschaftliche Fortschritt sowie die Bildungsexpansion nach dem zweiten Weltkrieg führten dazu, dass die bis anhin dominierenden Ständemodelle wie auch der (hier nicht diskutierte) „Klassenkampf“ im Sinne von Marx zunehmend durch andere soziologische Schichtenmodelle verdrängt wurden. Auf einige dieser wichtigen soziologischen Diskurse wird im folgenden Abschnitt vertieft eingegangen.

3 Auf der Suche nach Mittelstand und Mittelschicht: Soziologische Klärungen

Um sich an den Mittelstand bzw. die Mittelschicht heranzutasten stellen sich zwei grundlegende Fragen: (1) Wie lässt sich eine gesellschaftliche „Schicht“ abgrenzen? Und (2) wer gehört zur Schicht der gesellschaftlichen Mitte? Nachfolgend wird diesen zwei Fragen mithilfe von Begriffsdefinitionen und der Diskussion einiger wichtiger sozialwissenschaftlicher Schichtenmodelle nachgegangen.

3.1 Definitionen: Klassen, Schichten

Die deutsche Klassen- und Schichtanalyse findet ihren Ursprung im Klassenkonzept von Karl Marx. Aus dem Marx'schen Klassenkonzept entstand in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts das Konzept der sozialen Schichtung, welches durch Theodor Geiger geprägt wurde (Geissler 2006, 93). Für Geiger ist der Begriff Klasse „mit den Anklängen einer ganzen Gesellschaftsphilosophie, nämlich der marxistischen, behaftet“ (Geiger 1962, 186). Dem Klassenkonzept stellt er einen Oberbegriff, die Schicht, entgegen, welche Gesellschaftsgruppen umfasst, die sich in einer gleichartigen sozioökonomischen Lage befinden wie beispielsweise aufgrund der Stellung zu den Produktionsmitteln, der Besitz- oder Einkommensverhältnisse oder des Berufes.

Anlehnend an Geiger sieht Dahrendorf (1968, Online) den Klassenbegriff als Sonderfall der Gesellschaftsschicht: „Die Horizontalstruktur der Gesellschaft im allgemeinen wird demnach als soziale Schichtung bezeichnet. Diese kann eine Klassengliederung im Marxschen Sinne, sie kann eine Kasten- oder Ständegliederung oder von noch anderer Art sein.“

Zu den wichtigen Kategorien, welche die soziologische Schichtzugehörigkeit einer Person oder Familie in der Gesellschaft definieren, gehören Einkommen und Vermögen, Bildung, Beruf, Prestige, wirtschaftliche und politische Macht, Selbstidentifizierung, Exklusivität persönlicher Kontakte, Freizeitbetätigung usw. Gemäss Dahrendorf ist „keine einzelne dieser Kategorien, vor allem auch nicht die Einkommenshöhe, [...] allein ausschlaggebend für die Bestimmung etwa der Zugehörigkeit zu Schichten“ (ebd., Online).

Hradil (1987, 73f.) beschreibt denn auch Schichten relativ unverbindlich als „soziale Gruppierungen, denen bestimmte Lebensbedingungen im Sinne vertikal abgestufter Vor- bzw. Nachteile gemeinsam sind und die, im Zusammenhang hiermit, bestimmte sozio-kulturelle Eigenheiten (Mentalitäten, Verhaltensweisen etc.) besitzen, welche in der Interaktion und Kommunikation mit Mitmenschen eine Schicht anderen Schichten über- bzw. unterordnen.“ Die Schichten verbindet also „aufgrund ähnlicher Lebenserfahrungen ähnliche Persönlichkeitsmerkmale (psychische Dispositionen, Einstellungen und Wertorientierungen, Bedürfnisse und Interessen, Mentalitäten und Lebensstile) sowie ähnliche Lebenschancen und Risiken“ (Geissler 2006, 94).

Dass es sich bei dieser Aussage um eine vereinfachende Arbeitshypothese handelt, liegt allerdings aufgrund der in modernen Gesellschaften unzählig verschiedenen Lebensweisen auf der Hand. Mentalitäten und Verhaltensweisen können innerhalb identischer Schichten genauso unterschiedlich ausfallen, wie sie über Gruppen hinweg ähnlich sein können. Aufgrund dessen wurden in der Soziologie die Begriffe der sozialen Milieus und der Lebensstilgruppierungen eingeführt (Hradil 2012).⁶

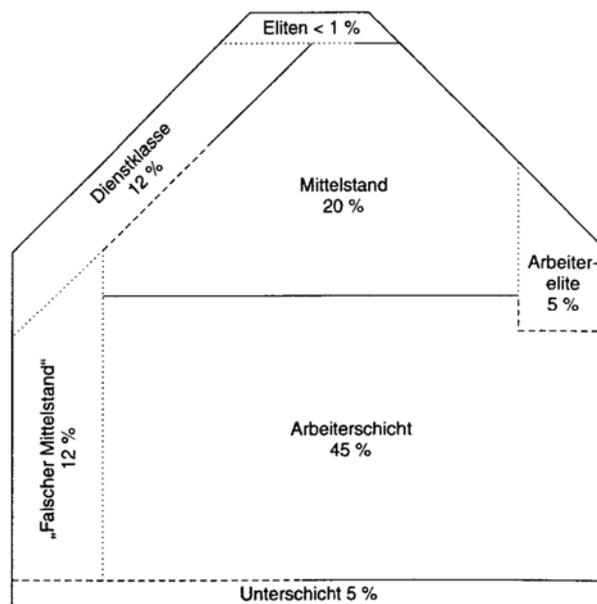
Bevor auf die Schichtenkonzepte eingegangen wird, ist noch eine definitorische Unsicherheit zu klären. Im allgemeinen Sprachgebrauch wird die Bezeichnung des Mittelstandes oft mit derjenigen der Mittelschicht gleichgesetzt. In der Schweiz hat sich für die Bezeichnung der gesellschaftlichen Mitte der Ausdruck *Mittelstand* eingebürgert, während in Deutschland diese Bezeichnung den kleinen und mittleren Unternehmen vorbehalten ist und daher dort von der *Mittelschicht* gesprochen wird. Vorliegend soll sich beider Ausdrücke bedient werden: Stehen historische Überlegungen im Vordergrund, bzw. erfolgt die Abgrenzung der Schichten anhand ihrer beruflichen Stellung, so wird – analog zur vorangehenden Diskussion – vom (alten bzw. neuen) Mittelstand gesprochen. Erfolgt die Abgrenzung anhand anderer Faktoren (Einkommen, Konsum, Habitus, etc.) so wird der Terminus Mittelschicht verwendet.

3.2 (Mittel-)Schichtkonzepte

3.2.1 Dahrendorf-Haus

Einer der ersten Soziologen, welcher versuchte die deutsche Nachkriegsgesellschaft visuell in ein Schichtenmodell zu packen, war Dahrendorf. Das sog. Dahrendorf-Haus ist ein Schichtungsmodell mit insgesamt sieben verschiedenen Gesellschaftsgruppen, welche alle zusammen in einem Mehrfamilienhaus wohnen (vgl. Abbildung 3.1).

Abbildung 3.1: Dahrendorf-Haus – Soziale Schichtung der westdeutschen Bevölkerung in den 1960er Jahren



Quelle: Dahrendorf (1965, 105).

⁶ Vgl. dazu Abschnitt 3.2.8

Im Dachboden⁷ (oder nach heutigen Massstäben wohl eher in der Attikawohnung) residieren die *Eliten* der Gesellschaft. Diese müssen nicht „die ausserwählten Besten sein; sie sind Eliten im Sinne ihrer gesellschaftlichen Aufgaben der Führung in den verschiedenen institutionellen Bereichen (Dahrendorf 1965, 105).

Im Obergeschoss wohnt die *Dienstklasse*, die den Teil „des neuen Mittelstandes, der kraft beruflicher Stellung im eigentlichen Sinne bürokratisch tätig ist, also insbesondere nicht-technische Beamte und Verwaltungsangestellte aller Ränge“ umfasst (ebd., 106). Diese Schicht ist ein Sammelbecken von Bürokraten ganz unterschiedlicher Hierarchiestufen, denn Dahrendorf zählt dazu Inspektoren, Ministerialdirektoren und Angestellte der Lohnbuchhaltung genauso wie Prokuristen eines Grossunternehmens. Dahrendorf gruppiert diese verschiedenen Berufsgruppen dennoch in eine gemeinsame Schicht, da sie alle verbinde, dass sie den Eliten dienen. Aufgrund der notwendigen Arbeitsteilung der zunehmend komplexer werdender Aufgaben seien die Herrschenden auf diese Dienste angewiesen, weshalb die soziale Stellung der Dienstklasse in der Gesellschaft dadurch gekennzeichnet sei, dass „jedes Mitglied der Dienstklasse einen zwar zuweilen bis zur Unkenntlichkeit geringen, aber darum nicht minder selbstbewußt zur Schau getragenen Anteil an der Ausübung von Herrschaft hat“ (ebd.).

Der Nachbar der Dienstklasse auf der ersten Etage ist der *alte Mittelstand*, zu welchem Dahrendorf die Selbständigen zählt. Dazu gehören die freien Berufen, Kleinbauern, Einzelhändler, aber auch die selbständigen Unternehmer der Industrie (ebd., 109).

Die *Arbeiterelite* bildet die Gruppe der unselbständigen Handwerker und der gelernten Arbeiter, wie zum Beispiel die „Steiger und Meister, die Buchdrucker und Schlosser“ (ebd.). Offen lässt Dahrendorf, ob diese Schicht der Mittelschicht zuzuordnen ist: „Wir wissen nicht sehr viel über die Mentalität der Arbeiterelite heute; aber manche Beobachtung spricht dafür, daß gerade die Gelernten, die also ‚einen Beruf haben‘, jenen Teil der Arbeiterschaft ausmachen, der sich selbst dem Mittelstand zurechnet und in zunehmendem Maße den mittelständischen Lebensstil übernimmt“ (ebd., 110).

Zur Schicht des *falschen Mittelstandes* zählt Dahrendorf die Angestellten des Dienstleistungssektors, welche „ausführende Positionen einnehmen: der Kellner und die Verkäuferin, der Schaffner und der Postbote, der Chauffeur und der Tankstellenwart“ (ebd.). Als „falsch“ bezeichnet Dahrendorf diese Schicht, weil sie einzig aufgrund ihres Selbstbewusstseins, nicht jedoch aufgrund ihrer sozialen Stellung dem Mittelstand zugerechnet werden könne. Denn die „Mitglieder des falschen Mittelstandes sind nicht selbständig; dadurch unterscheiden sie sich vom alten Mittelstand. Sie stehen aber auch nicht im arbeitsgeteilten Prozeß der Herrschaft; dadurch unterscheiden sie sich vom neuen Mittelstand der Dienstklasse“ (ebd.).

Die in den 60er Jahren grösste westdeutsche Bevölkerungsschicht stellte mit rund 45% die *Arbeiter-schicht* dar. Auch diese ist, wie die Dienstklasse, vielfach in sich gegliedert und umfasst Gelernte, Angelernte, Ungelernte, Facharbeiter, Spezialarbeiter und Hilfsarbeiter (ebd., 111). Dennoch unterstellt Dahrendorf diesen Gruppen eine „eigene Kultur und Mentalität“, weshalb sie „eine in sich strukturierte soziale Schicht“ (ebd., 112) darstelle.

Die siebte Schicht, welche im Untergeschoss des Dahrendorf-Hauses wohnt, stellt die *Unterschicht* dar. Diese Gruppe umschreibt Dahrendorf als diejenigen „die zuweilen als ‚Bodensatz‘ der Gesellschaft bezeichnet werden, aus Dauererwerbslosen, Unsteten, Rückfallkriminellen, Halbalphabeten und anderen“ (ebd.).

⁷ Der visuelle Vergleich der Schichten mit den Wohnsituationen *Dachboden*, *Obergeschoss*, *Untergeschoss*, etc. wurde von Geissler (2006) gezogen und nachfolgend übernommen.

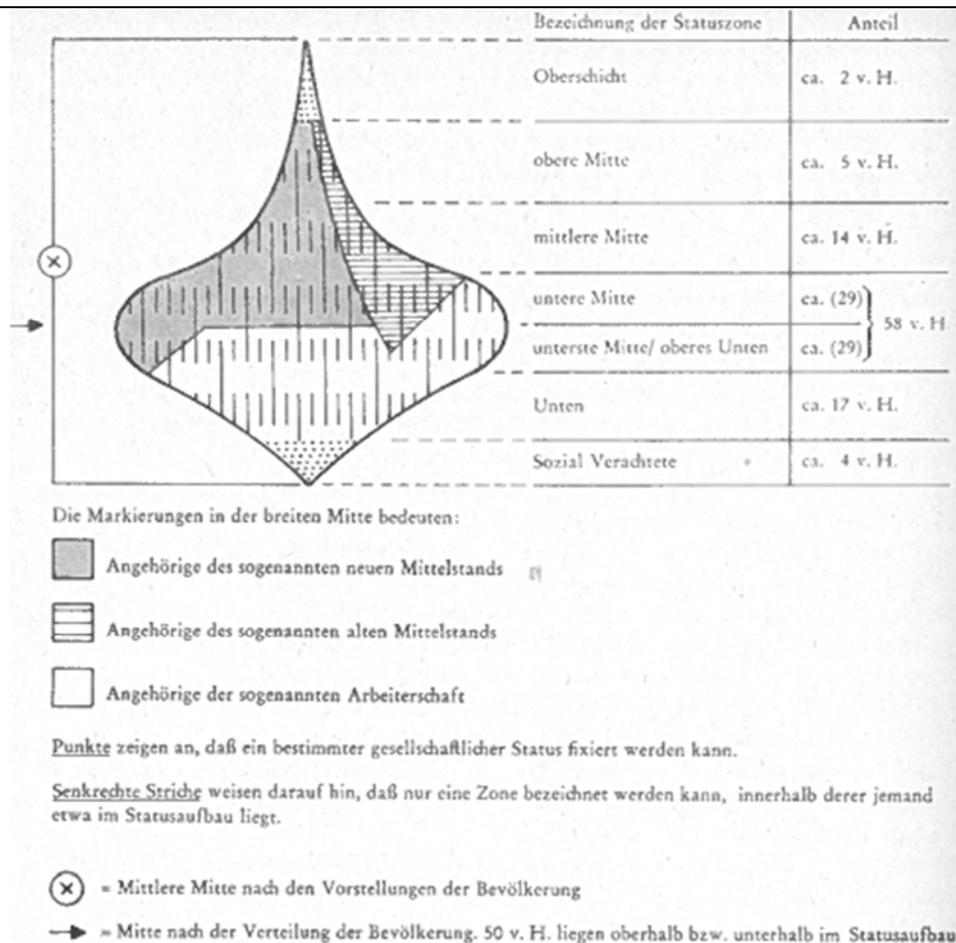
Trotz diesen relativ deutlichen Abgrenzungen der sieben verschiedenen Schichten betont Dahrendorf zugleich, dass eine gewisse Durchlässigkeit bestünde. Auch gebe es gemeinsame, schichtenübergreifende Mentalitäten (ebd. 114). Schliesslich relativiert er zugleich selbst sein erbautes Gebilde mit dem Hinweis, dass es „offenbar nicht einmal für die deutsche Gesellschaft“ als Ganzes gelte (ebd.).

3.2.2 Bolte-Zwiebel

Bolte et al. (1966) unterscheiden in ihrem Modell – welches in etwa zur selben Zeit wie das Dahrendorf-Haus entstand – sogenannte „Schichtkerne“, die gemeinsam eine Gesellschaftsstruktur bilden, welche einer Zwiebel ähnelt (vgl. Abbildung 3.2). In der Soziologie hat sich für dieses Modell daher der Begriff „Bolte-Zwiebel“ eingebürgert. Wie sich bereits am breiten „Bauch der Zwiebel“ zeigt, gehen Bolte et al. (1966) im Unterschied zu Dahrendorf von einer äusserst grossen Mittelschicht aus, die bereits während der 60er Jahren in Deutschland mehr als 75% der Bevölkerung ausgemacht haben soll. Allerdings ist der Grossteil dieser Mittelschicht der unteren bzw. untersten Mitte zuzuordnen.

Nach Abbildung 3.2 gehören zur Mittelschicht neben den Angehörigen des *alten* und des *neuen Mittelstandes* auch Teile der *Arbeiterschaft* an. Die Grenzen zwischen oberer, mittlerer und unterer Mittelschicht sind fließend, aber doch nicht unbegrenzt, was sich in den Überlappungen dieser Berufsgruppen zwischen den verschiedenen Statuszonen zeigt. Lediglich die *Oberschicht*, zu der wie im Dahrendorf-Modell die *Eliten* gehören, sowie der „*sozial Verachteten*“ lassen sich klar abgrenzen.

Abbildung 3.2: Bolte-Zwiebel – Statusaufbau und Schichtungen der Bevölkerung der ehemaligen BRD



Quelle: Bolte et al. (1966, 316).

Bolte et al. (1966) betrachten in ihrer Analyse die Mittelschicht als politisch stark hofierte Kraft, die allerdings aufgrund der Nivellierungsprozesse in der Gesellschaft einem zunehmendem Statusdruck⁸ ausgesetzt sei: „In dem Maße, in dem sich arbeitsrechtliche Sicherungen, Urlaubsansprüche, Einkommen etc. innerhalb bestimmter Grenzen angleichen, fühlen sich insbesondere die ‚alten‘ Mittelschichten ihren Status durch das Näherrücken der Unterschichten bedroht“ (ebd., 327). Ein Konkurrenzverhältnis bestehe aber auch innerhalb der Mittelschichten, welches dadurch begründet sei, dass der eigene soziale Standort in Richtung Oberschicht nur verbessert werden könne, wenn man in der Lage sei, die Mitglieder der eigenen mittleren Statusgruppe zu überholen (ebd., 328).

3.2.3 Das Klassenmodell von Anthony Giddens

Anthony Giddens (1973) wollte sich mit keinem Schichtkonzept zufrieden geben, welchem eine willkürlich postulierte Definition von Schichten- und Klassen zugrunde liegt. Vielmehr beabsichtigte er, „gerade den Prozessen der Entstehung von Klassen im Sinne sozialer Gruppen unter dem Hinweis auf präzise ökonomische Voraussetzungen, soziale Beziehungen und typische Verhaltensweisen auf die Spur“ zu kommen (Hradil 1987, 67). Ausgangslage des Klassenstrukturierungsprozesses von Giddens sind die drei Ressourcen Besitz, Qualifikation und physische Arbeitsfähigkeit – oder in ökonomischen Begrifflichkeiten ausgedrückt: finanzielles Kapital, Humankapital und gesundheitliches Kapital –, welche in einer ungleichen ökonomischen Marktmacht einhergingen (ebd., 66). Verbunden mit der ungleichen Verteilung dieser Ressourcen sind demzufolge unterschiedliche Aufstiegschancen und Abstiegsrisiken, welche auch auf nächstfolgende Generationen vererbt werden. „Somit verbleiben die Gesellschaftsmitglieder und ihre Nachkommen in der Regel längerfristig innerhalb der gleichen Gruppierungen, bestimmte Lebensbedingungen und -erfahrungen reproduzieren sich über Generationen hinweg und es bilden sich nicht nur im Hinblick auf die verfügbaren Ressourcen, sondern auch bezüglich der typischen Verhaltens- und Einstellungsmuster drei Klassen: die besitzende Oberklasse, die qualifizierte Mittelklasse und die handarbeitende Unterklasse“ (ebd., 67).

Das fast schon kastenartige Ergebnis dieses Modells mag auf die heutige Zeit mit hoher sozialer Mobilität grösstenteils nicht mehr zutreffen, weshalb ihm Hradil für Deutschland auch jegliche Realitätsnähe abspricht. Ob diese Feststellung von Hradil so in ihrer Absolutheit zutreffend ist, muss allerdings ebenfalls hinterfragt werden: Sowohl dem Vererben grosser Vermögen und der Weitergabe von Familienunternehmen über mehrere Generationen⁹ als auch das Vererben von Bildungschancen kommt in der Schweiz – wie vermutlich in allen Industrienationen – eine gewisse Bedeutung zu:

Vererbung von Vermögen: Schätzungen zufolge (Jaeger und Trütsch 2015) wurden im Jahr 2013 in der Schweiz etwa 47 Milliarden Franken vererbt oder verschenkt. Gemäss Mäder et al. (2010, 49) erfolgt die Vererbung sehr ungleich; rund drei Viertel der gesamten Erbsumme entfällt auf 10 Prozent der Erben. Expertenschätzungen gehen davon aus, dass in den nächsten 30 Jahren 178'000 Personen insgesamt knapp eine Billion Franken und davon 13'000 jeweils mehr als 10 Millionen Franken erben werden (ebd.).

Vererbung von Bildungschancen: Daten des Bundesamtes für Statistik (2013) zeigen auf, dass eine erkennbare Korrelation zwischen dem Bildungsstand der Eltern und dem ihrer Kinder besteht, was darauf hindeutet, dass Bildungschancen zumindest zum Teil „vererbt“ werden. So sind beispielsweise 65% der Personen mit einem tiefen Bildungsabschluss (obligatorische Schulbildung) aus einem Elternhaus, welches die gleiche Schulbildung aufweist. Hingegen entstammen nur 4.5% der

⁸ Unter Status verstehen die Autoren die Lage eines Menschen, „die er auf Grund der ihm – im Hinblick auf die ihn charakterisierenden Merkmale – zugeordneten sozialen Wertschätzung im Verhältnis zu anderen Menschen einnimmt“ (ebd. 246).

⁹ Zur Entwicklung und zum Fortbestehen von Familiendynastien in der Schweiz bis in die heutige Zeit siehe Mäder et. al (2010).

Personen mit tiefem Bildungsabschluss aus einer Akademikerfamilie.¹⁰ Bei den Hochschulabsolventen ist der Zusammenhang gerade umgekehrt: Während nur 10.3% von ihnen aus einem Elternhaus mit obligatorischem Schulabschluss kommen, entstammen 36.4% von ihnen aus der Bildungsschicht. Nicht nur das Bildungsniveau, sondern auch die Wahl der beruflichen Ausrichtung wird dabei deutlich vom Elternhaus beeinflusst: Im Jahr 2013 waren 43.3% der Hochschulstudentinnen und -studenten Kinder von Akademiker-Eltern. In den Fachbereichen „Medizin und Pharmazie“ (57.2%), „Exakte und Naturwissenschaften“ (56.1%), Rechtswissenschaften (50.8%) und Künste (50.6%) lag dieser Anteil deutlich über diesem Mittel (BFS 2014).

3.2.4 Das Klassenmodell von Erik Olin Wright

Wright (1985) lässt sich in seinem Modell stark vom marxistischen Klassenkonzept leiten. Ausgangspunkt seiner Klassentheorie bildet seine Einschätzung, dass Ausbeutung der Schlüssel für Ungleichheitsanalysen darstelle. Da Wrights Klassenkonzept (1) explizit den Mittelstand enthält und diesem eine besondere Aufmerksamkeit zugesteht und (2) den Begriff der Organisationsmacht als wichtige ökonomische Ressource und damit eine interessante sozio-professionelle Dimension für Schichtenmodelle einführt, soll dieses Modell im Folgenden kurz dargestellt werden.

Für Wright gibt es drei Formen der „Ausbeutung“: (1) der traditionell-marxistische Schlüssel der Ausbeutung, der Besitz bzw. die Besitzlosigkeit an Produktionsmitteln, (2) die berufliche Qualifikation und (3) der Zugang zu Organisationsmacht. Jede dieser drei Ressourcen erlaubt die Ausbeutung anderer Gruppen: Der Kapitalist beutet die Arbeiterklasse aus, während der qualifizierte Arbeiter über eine Bildungsrendite, die sich in einem höheren Lohn niederschlägt, den Kapitalisten ausnutzt. Der Manager übt schliesslich gegen die Mitarbeiter seine – Kraft Hierarchie – besitzende organisationale Macht aus. Ausgehend von dieser Kategorisierung unterteilt Wright zwölf Gesellschaftsklassen (siehe Abbildung 3.3).

Abbildung 3.3: Typologie der Klassen in einer kapitalistischen Gesellschaft nach Wright

		<i>Assets in the means of production</i>				
		Owners of means of production	Non-owners [wage labourers]			
Owns sufficient capital to hire workers and not work	1 Bourgeoisie	4 Expert Managers	7 Semi Credentialed Managers	10 Uncredentialed Managers	+	<i>Organization assets</i>
Owns sufficient capital to hire workers but must work	2 Small Employers	5 Expert Supervisors	8 Semi Credentialed Supervisors	11 Uncredentialed Supervisors	>0	
Owns sufficient capital to work for self but not to hire workers	3 Petty Bourgeoisie	6 Experts non-managers	9 Semi Credentialed Workers	12 Proletarians	-	
			+	>0	-	<i>Skill/credential assets</i>

Quelle: Wright (1985, 88)

Die Klassen 1 bis 3 sind dadurch gekennzeichnet, dass sie Besitzer von Produktionsmitteln sind. Typ 1 stellt die typische *Bourgeoisie* dar, die aufgrund ihres Vermögens selber nicht arbeiten muss

¹⁰ Die Akademikerfamilie bzw. Bildungsschicht wird vorliegend wie folgt definiert: Mindestens ein Elternteil weist einen Hochschulabschluss auf.

und Arbeiter für ihre Zwecke einsetzt. *Kleinunternehmer* zeichnen sich dadurch aus, dass sie in ihrem Unternehmen selber mitarbeiten, während das *Kleinbürgertum* zwar im Besitz von Produktionsmitteln ist, aber nicht genügend finanzielle Mittel hat, um Arbeitskräfte einzustellen. Die letzte Gruppe setzt Wright mit dem alten Mittelstand gleich: „A petty-bourgeois, self employed producer with average capital stock, for example, would be neither exploiter nor exploited within capitalist relations. These kinds of positions are what can be called the ‘traditional’ or ‘old’ middle class of a particular kind of class system” (ebd., 86f.).

Die Klassen 4 bis 12 sind hingegen nicht im Besitz von Produktionsmitteln.¹¹ Jedoch sind diese unselbständig Erwerbstätigen zum Teil im Besitz von anderen wichtigen Ressourcen. Hier unterteilt Wright einerseits zwischen *Skills*, also der *Ausbildungskompetenz* und andererseits der *Organisationsmacht*. Anhand seiner Klassifikation zählt Wright die Hochqualifizierten – also die Klassen 4 bis 6 – zum neuen Mittelstand: „Highly skilled wage earners (e.g. professionals) [...] are capitalistically exploited because they lack assets in capital and yet are skill-exploiters. Such positions are what are typically referred to as the ‘new middle class’ of a given class system” (ebd., 87).

3.2.5 Sozio-professionelle Kategorien

Das Modell von Wright lässt sich anhand der zwei Dimension *Organisationskompetenz* und *Ausbildungsniveau* gut für eine Eingliederung der berufstätigen Bevölkerung in sozio-professionelle Kategorien übertragen. Joye und Schuler (1996) haben für eine Untersuchung der schweizerischen Sozialstruktur ein solches Modell in Anlehnung an Wright (vgl. Abbildung 3.4) erstellt. Das Bundesamt für Statistik veröffentlicht seitdem Zahlen zur Aufteilung der Erwerbstätigen nach diesen soziodemografischen Kategorien.

Eine solche Kategorisierung nach sehr detaillierten Klassifizierungen via Berufscodes ergibt ein relativ starkes Instrument für die Schichtenanalyse. Bei einer solchen Analyse aussen vor gelassen ist allerdings die nichterwerbstätige Bevölkerung (Kinder, Rentner, Personen in Ausbildung, Hausfrauen und -männer, etc.). In der empirischen Sozialforschung behilft man sich dieser Problematik oft damit, dass die (ehemalige) Erwerbssituation des Haushaltsvorstands für die gesamte Familie massgeblich ist. Dass diese Kategorisierung unter modernen Gesellschaftsstrukturen zunehmend überholt wirkt, versteht sich von selbst. So hat sich beispielsweise das Erwerbsverhalten der Frauen in den letzten 20 Jahren stark verändert. Waren 1990 noch mehr als 20% der Frauen im Alter von 15 bis 64 „Hausfrauen“, sank dieser Anteil bis 2013 auf rund 8% (vgl. Abbildung 3.5).

Aus diesem Grund ist die nachfolgende Analyse zum sozialen Status auf die erwerbstätigen Personen (ohne Lehrlinge) bezogen und nicht auf die gesamte Bevölkerung. Die Zahlen von Joye und Schuler (1996) sowie der Schweizerischen Arbeitskräftestatistik werden ausserdem um die Arbeitslosen ergänzt, um ein vollständigeres Bild über die Erwerbsbevölkerung¹² der Schweiz zu erlangen.

¹¹ Der Ansatz von Wright lässt sich insofern kritisieren, als dass Top-Manager in der Regel am Gewinn der Unternehmung partizipieren und z.B. als Aktieninhaber gleichzeitig auch Kapitaleigner sind.

¹² Abweichend zur Definition der ILO werden hier unter den Erwerbspersonen die Arbeitslosen anstelle der Erwerbslosen berücksichtigt. Dies, weil letztere auch Schüler und Studenten umfassen, welche gemäss vorliegendem Konzept des sozialen Status nicht berücksichtigt werden sollen (Schüler und Studenten geniessen einen anderen Status als Arbeitslose).

Abbildung 3.4: Sozio-professionelle Kategorien und sozialer Status

Oberstes Management: Ausübung leitender Funktionen. Dazu gehören Unternehmer (> 25 Beschäftigte), Direktoren, Bundes- und Regierungsräte, Stadtpräsidenten und leitende Beamte im öffentlichen Dienst.

Freie Berufe: Selbständige Berufe, welche einen Hochschulabschluss voraussetzen (bis 25 Beschäftigte). Beispiele: Architekten, Anwälte, Ärzte, Ingenieure, andere Kleinunternehmer mit Hochschulabschluss.

Andere Selbständige: Landwirte, Handwerker, Bäcker, Metzger, Charcutier, Selbständige im Dienstleistungsbereich (z.B. Kaufleute), Selbständige im sozialen und persönlichen Bereich (z.B. Physiotherapeuten), Künstler, Journalisten, etc.

Akademische Berufe und oberes Kader: Zuteilung erfolgt anhand einer der beiden Ressourcen „Informationspartizipation“ und „Organisationskompetenz“. Beispiele: Ingenieure und technisches Kader (leitende Funktion und/oder mit Hochschulabschluss), Kader der Unternehmens- und Kommunikationsdienstleistungen, Kader im sozialen und persönlichen Dienstleistungsbereich.

Intermediäre Berufe: Erwerbstätige ohne universitäre Ausbildung aber mit „Organisations- oder Informationsressourcen“ (auf tieferer Stufe als bei akademischen Berufen / oberen Kader). Beispiele: Intermediäre Techniker (z.B. Polier, Werkmeister, Techniker TS), Intermediäre Berufe der Unternehmens- und Kommunikationsdienstleistungen (z.B. Bürochef, Bereichsleiter in der Administration), Intermediäre Berufe im sozialen und persönlichen Dienstleistungsbereich, Gesundheitsbereich (z.B. Sozialhelfer, Physiotherapeut).

Qualifizierte nicht manuelle Berufe: Angestellte mit Berufsabschluss, z.B. technische Angestellte, Angestellte der Unternehmens- und Kommunikationsdienstleistungen (Sekretärinnen, kaufmännische Angestellte, etc.), Angestellte im sozialen und persönlichen Dienstleistungsbereich (Flugbegleiter, Rezeptionist, Küster, Polizist, etc.).

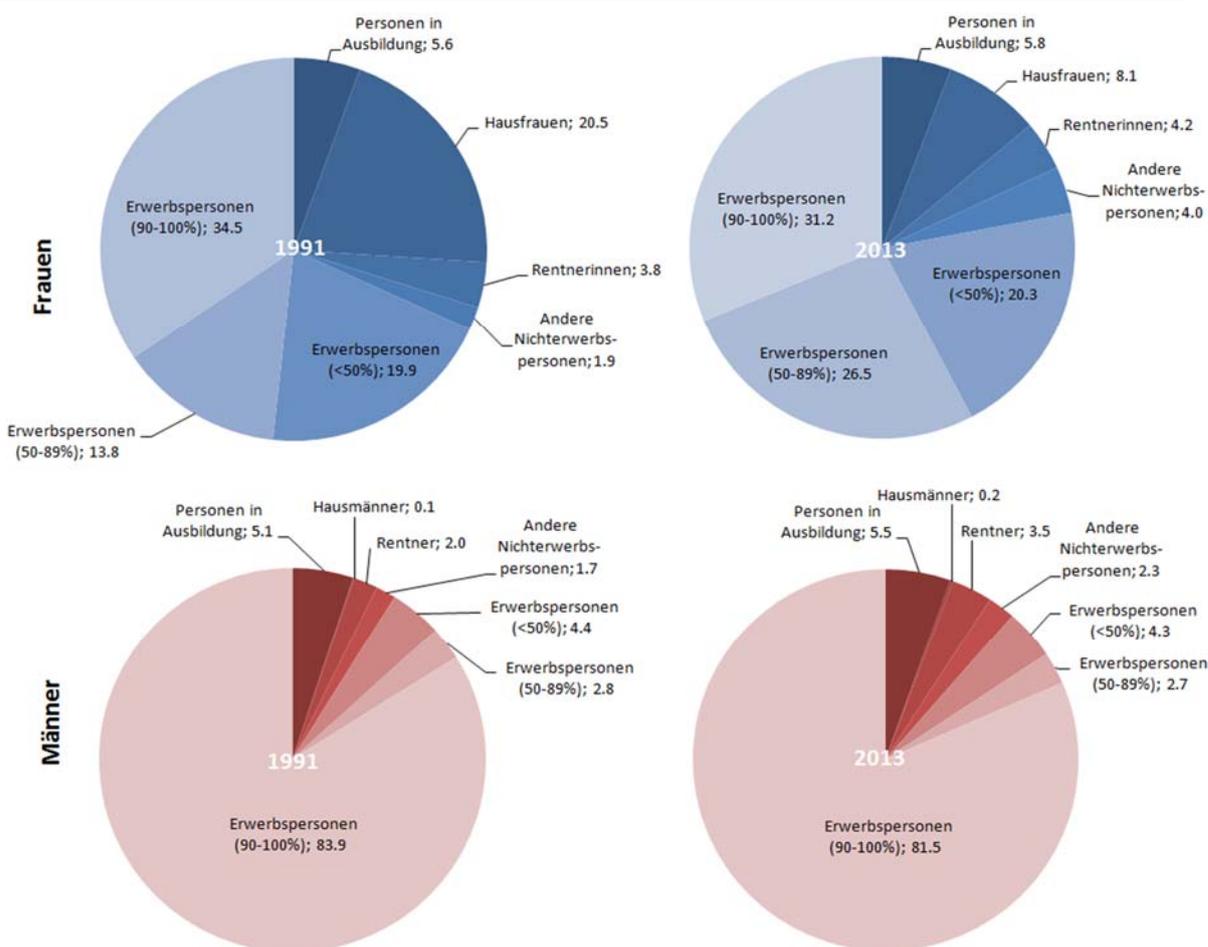
Qualifizierte manuelle Berufe: Arbeiter mit Berufsabschluss, z.B. Gelernte Arbeiter in Landwirtschaft, Gartenbau und Forstwirtschaft, gelernte Arbeiter in der Produktion und im Baugewerbe, gelernte Arbeiter im Dienstleistungsbereich.

Ungelernte Angestellte und Arbeiter: Ungelernte Arbeiter in der Produktion und im Baugewerbe, ungelernete Angestellte im Dienstleistungsbereich.

Quelle: In Anlehnung an Joye und Schuler (1996, 61, 68ff. und 82); eigene Darstellung.

Bemerkung: Die Abbildung ist dreidimensional. Die dritte Dimension Status – vorliegend das Ergebnis aus dem Produkt von Organisationskompetenz und Ausbildungskompetenz – wird aus der Schriftgröße der entsprechenden Kategorien ersichtlich.

Abbildung 3.5: Erwerbssituation der Bevölkerung im Alter von 15 bis 64 Jahre, 1991 und 2013, prozentuale Verteilung



Quellen: BFS – Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE); eigene Berechnungen. Werte in Klammern: Beschäftigungsgrad. Bemerkungen: Erwerbspersonen ohne Angabe des Beschäftigungsgrades wurden den „Erwerbspersonen (<50%)“ zugeschlagen.

Es wird nun unterstellt, dass das oberste Management ganz nach Dahrendorf die *Elite*, also die Oberschicht der Schweiz, darstellt. Der obere Mittelstand sei durch die freien Berufe sowie die *anderen Selbständigen* repräsentiert. Die mittlere Mittelschicht setzt sich aus den *akademischen Berufen* und dem *oberen Kader* sowie den *intermediären Berufen* zusammen und die untere Mittelschicht aus den *qualifizierten Angestellten* und *Arbeitern*. Die *Ungelernten* und *Arbeitslosen*¹³ bilden schliesslich die Unterschicht. Ganz nach Bolte wird die Verteilung der verschiedenen Gruppen für die Jahre 1990 und 2013 in Form einer „Balkendiagramm-Zwiebel“ dargestellt und zwar aufgeteilt nach Geschlecht und Nationalität der Arbeitnehmer. Aus Abbildung 3.6 lassen sich einige interessante Feststellungen entnehmen:

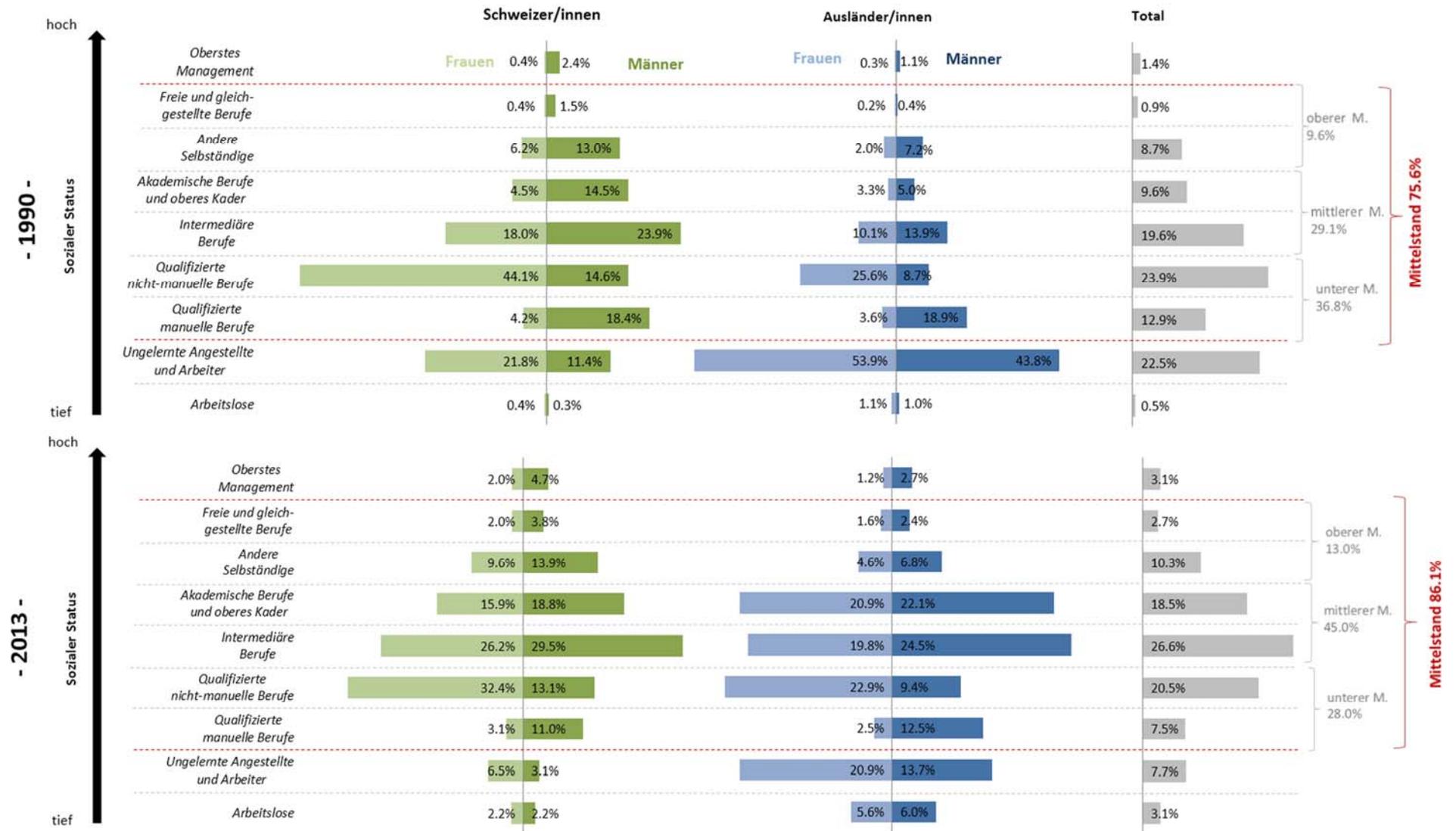
¹³ Die Kategorisierung der Arbeitslosen in die Unterschicht kann kritisch hinterfragt werden, da darunter sowohl Top-Manager fallen, welche lediglich kurzfristig arbeitslos gemeldet sind, als auch unqualifizierte Langzeitarbeitslose. Allerdings lässt jede sozio-ökonomische Kategorie zum Teil sehr heterogene Gruppen zusammen. Die vorliegende Analyse ist unter diesem Vorbehalt zu interpretieren.

- Der Anteil der Oberschicht, oberen Mittelschicht, aber vor allem der mittleren Mittelschicht ist seit 1990 deutlich angestiegen. Vereinten diese Schichten 1990 erst 40.2% der Erwerbsbevölkerung, waren es 2013 schon 61.1%. Insgesamt stieg der Anteil der Mittelschicht von 75.6% auf 86.1%.
- Demgegenüber sank der Anteil der unteren Mittelschicht und – noch deutlicher – der Anteil der Unterschicht.
- Der Anteil der Frauen, welche der Mittelschicht zuzuordnen sind, hat seit 1990 stark zugenommen, dies sowohl bei den Schweizerinnen als auch bei den Ausländerinnen.¹⁴
- Dennoch zeigen sich immer noch substantielle soziale Ungleichheiten: Der Anteil der Frauen bzw. Ausländer an Führungspositionen, aber auch an der oberen Mittelschicht, hinkt immer noch deutlich hinter denen der Männer bzw. Schweizer hinterher.

Gemäss der sozio-professionellen Kategorisierung ist also die Mittelschicht in den letzten rund 25 Jahren gebildeter, weiblicher und ausländischer geworden. Der Anteil der Status-Unterschicht und der unteren Mittelschicht ist insgesamt stark gesunken – dies trotz einer deutlich höheren Arbeitslosenrate – während der Anteil der mittleren und oberen Mittelschicht sowie der Oberschicht deutlich zulegen konnte.

¹⁴ Es wurde vorliegend bewusst auf eine Haushaltsbetrachtung verzichtet, um der immer stärker individualisierten Gesellschaft Rechnung zu tragen (vgl. Abschnitt 3.2.7). Dies hat jedoch zur Folge, dass in einem Ehepaarhaushalt die beiden Partner je nach sozioökonomischer Berufskategorie einen sehr unterschiedlichen sozialen Status aufweisen können. Ein hoher sozialer Status des einen Ehepartners schlägt sich folglich hier per Annahme nicht auf den sozialen Status des anderen Ehepartners nieder.

Abbildung 3.6: Sozialer Status der Erwerbsbevölkerung (Erwerbstätige und Arbeitslose) nach Geschlecht und Nationalität, 1990 und 2013



Quellen: Joye und Schuler (1996); BFS – Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE); Seco – Arbeitslosenstatistik; eigene Berechnungen.

3.2.6 Nivellierte Mittelstandsgesellschaft

Konträr zum Konzept der Klassen- und Schichtkonzepte ist das sog. Konzept der „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“ der 50er Jahre von Helmut Schelsky. Seiner Wahrnehmung nach war die Gesellschaft der deutschen Nachkriegszeit gekennzeichnet durch das Vorhandensein ausgeprägter Auf- und Abstiegsprozesse, also der Existenz sozialer Mobilität. Gleichzeitig erkannte er diese soziale Mobilität als Grundlage für die Herausbildung einer nivellierten kleinbürgerlich-mittelständischen Gesellschaft – der sog. nivellierten Mittelstandsgesellschaft –, welche weder proletarisch noch bürgerlich sei und weder Klassenspannungen noch soziale Hierarchien aufweise (Braun 1989, 199). Die Prozesse des sozialen Auf- und Abstiegs waren durch die für die Nachkriegszeit kollektiven Schicksale wie Vertreibung, Flucht, Tod des Ernährers, gesundheitliche Schäden, Verlust des Besitzes geprägt. Umgekehrt war der kollektive Aufstieg der Industriearbeiter, der technischen Angestellten und Verwaltungsangestellten in den neuen Mittelstand zu beobachten (ebd.).

Für die Aufstiegsprozesse der Arbeiterschicht sieht Schelsky (1967, 222) insbesondere wirtschaftliche und institutionelle Faktoren verantwortlich: „Die erfolgreiche Lohn- und Sozialpolitik der Arbeiterorganisationen, der Arbeitsrechtschutz, das wachsende politische Gewicht der Arbeiterschaft [...], die erweiterten und erleichterten Bildungsmöglichkeiten für alle Begabten unabhängig von ihrer sozialen Lage und vor allem die Leistung der industriellen Massenproduktion jeglicher Art, die nivelliert-genormte Luxusbedürfnisse auch für breite Massen erfüllt, haben den Lebensstandard der Arbeiterschaft so weit gehoben, daß sich in ihr kollektiv das Bewußtsein des sozialen Aufstiegs durchsetzen konnte.“ Dieser zunehmende Wohlstand führt schliesslich nicht nur zu einer Nivellierung des Mittelstands sondern auch zu einer Angleichung des Habitus: „die industrielle Massenproduktion sorgt auf der materiellen, die publizistische von Kino, Radio, Zeitungen usw. auf der geistigen Ebene dafür, daß fast jedermann seinen Fähigkeiten angemessen das Gefühl entwickeln kann, nicht mehr ganz „unten“ zu sein, sondern an der Fülle und am Luxus des Daseins schon teilhaben zu können“ (ebd., 224). Daraus ableitend wagt Schelsky schliesslich eine interessante Aussage zum mittelständischen Lebensgefühl: „Mittelständisches Selbstbewusstsein bedeutet, daß man sich sozial in der Lage fühlt, in seinem Lebenszuschnitt an den materiellen und geistigen Gütern des Zivilisationskomforts teilzunehmen“ (ebd.).

Geissler (2006, 96) zufolge hat Schelsky mit seinem Konzept des nivellierten Mittelstandes die zahlenmässige Ausdehnung der Mittellagen und ihres Wohlstandsniveaus, die verbesserten Konsumchancen und die mittelschichtspezifischen Einstellungs- und Verhaltensmuster richtig erfasst, allerdings habe er dabei das Fortbestehen von erheblichen sozialen Unterschieden verkannt.

Trotz der speziellen Bedingungen für die Gesellschaft der Nachkriegszeit in Deutschland gegenüber der Schweiz lassen sich aufgrund der vergleichbaren wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und technischen Entwicklungen während der Mitte des letzten Jahrhunderts Parallelen ziehen. In der gesamten westlichen Welt wie auch in der Schweiz hat sich eine Mittelschicht herausgebildet, die sich darin ähnelte, dass ein steigendes Wohlstandsniveau mit zunehmenden Konsummöglichkeiten einherging. So konstatiert Tanner (2009, 2), dass sich der Begriff Mittelstand im „Bild von der Schweiz als einer nivellierten Mittelstandsgesellschaft, das ab den 1950er Jahren das bürgerl. Selbstverständnis, z.T. auch dasjenige der Arbeiterschaft, zu dominieren begann, [...] unter Betonung seiner ausgleichenden und stabilisierenden Bedeutung für Gesellschaft und Staat [ausgeweitet hat].“

Ist die Nivellierungsthese für die heutige Schweiz im Gesamten zutreffend? Die Ergebnisse hierzu sind ambivalent: Die Einkommensungleichheit (gemessen am Gini) ist, von phasenweisen Schwankungen abgesehen, seit den 1940er Jahren in etwa konstant geblieben (vgl. Gorgas und Schaltegger 2014). Zumindest bei den Einkommen ist der Nivellierungsprozess – welcher wohl eher eine sinkende Einkommensungleichheit nahelegt – nicht gegeben. Andere Faktoren lassen aber einen an-

deren Schluss zu: So ist in den letzten Jahrzehnten die Wohneigentumsquote, der Anteil der Haushalte, welche ein Mittelklasse-Auto besitzen oder der Anteil der Bevölkerung mit einem mittleren oder hohen Bildungsabschluss kontinuierlich gestiegen.

3.2.7 Ulrich Becks Individualisierungsthese

Überschneidungen mit dem Konzept der nivellierten Mittelstandsgesellschaft weist Ulrich Beck (1986) These der *Individualisierung sozialer Ungleichheit* („Individualisierungsthese“) auf. Gemeinsam ist beiden Konzepten die Auflösung der wie auch immer definierten Schicht- oder Klassenstrukturen. Im Unterschied zu Schelsky führt diese Auflösung jedoch nicht zu einer Angleichung der verschiedenen sozialen Lebenslagen der Gesellschaft, sondern bedingt neue Ungleichheiten, die an die Stelle der alten Ungleichheiten treten.

Becks Einschätzung nach erzeugt die gesellschaftliche Modernisierung einen Freisetzungsprozess der Sozialformen *Klasse, Schicht, Familie* und *Geschlecht*. Den Individualisierungsprozess der Gesellschaft unterteilt er dabei in sieben Kernthesen, wobei nachfolgend die ersten vier – für die Schichtdiskussion besonders relevante – herausgegriffen werden sollen (Beck, 1986, 115ff.):

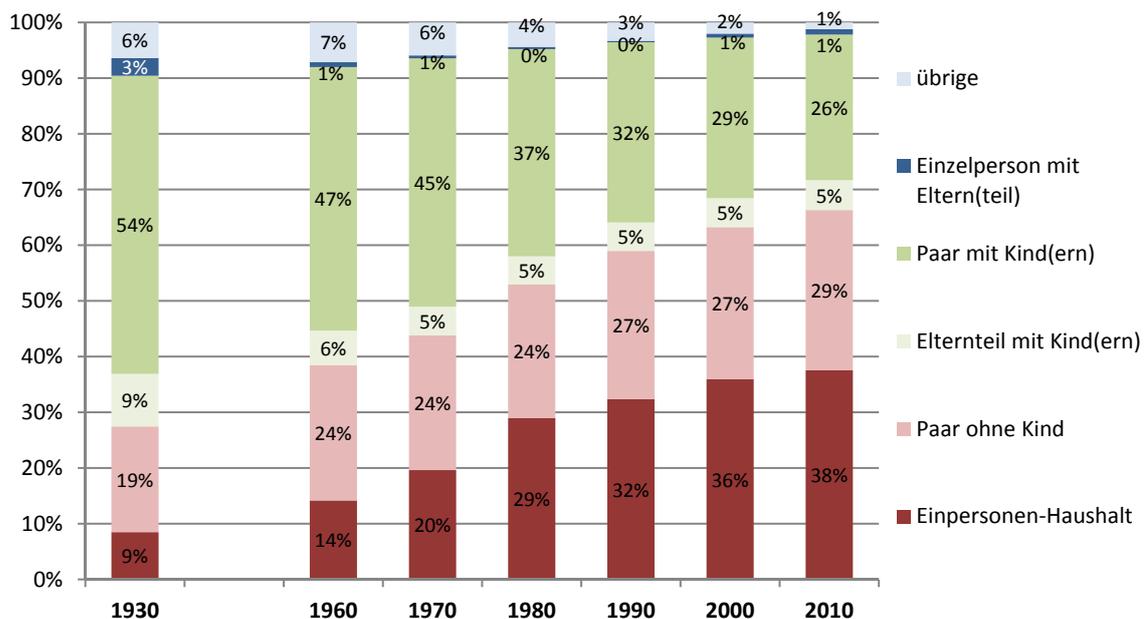
1. *Gesellschaftlicher Individualisierungsschub*: Die wirtschaftliche Entwicklung und der Auf- und Ausbau der sozialen Sicherungssysteme nach dem Zweiten Weltkrieg brachte eine Herauslösung der Menschen aus ihren traditionellen Klassen- und Familienstrukturen mit sich. Die damit losgetretenen Individualisierungsschübe „führen [...] unter sozialstaatlichen Rahmenbedingungen, wie sie sich in der Bundesrepublik entwickelt haben, zur Freisetzung des Individuums aus sozialen Klassenbindungen und aus Geschlechtslagen von Männern und Frauen“ (ebd., 116).
2. *Soziale Ungleichheit losgelöst von Klassendenken*: Einerseits verändert der Individualisierungsprozess die ungleiche Einkommensverteilung nicht. Andererseits verschwinden die ständisch geprägten Sozialmilieus und klassenkulturellen Lebensformen zugunsten von individualisierten Lebensformen und -lagen. Die Ungleichheit bekommt in diesem Kontext eine andere Bedeutung, denn „Individualisierung läuft [...] auf die Aufhebung der lebensweltlichen Grundlagen eines Denkens in traditionellen Kategorien von Großgruppengesellschaften hinaus – also soziale Klassen, Ständen oder Schichten“ (ebd.).
3. *Betroffenheit breiter Bevölkerungsschichten vom Risiko der Arbeitslosigkeit*: Für Beck ist die Verteilung der Arbeitslosigkeit kein ausschliesslich klassenkulturelles Phänomen, da – neben dem Sockel von Dauer- und Langzeitarbeitslosen – breite Bevölkerungsschichten wie z.B. Hausfrauen, Jugendliche und Frührentner, von den Risiken des Arbeitsmarktes (Unterbeschäftigung oder Arbeitslosigkeit) betroffen sind.
4. *Soziale Klassen versus Geschlechtslagen*: Während die soziale Ungleichheit im Sinne der Klassentheorie in den Hintergrund tritt, ergeben sich aufgrund der Individualisierungstendenzen neue, geschlechtsspezifische Lagen: „Nicht fehlende Ausbildung oder soziale Herkunft, sondern Scheidung wird für Frauen zur Falltür in die ‚neue Armut‘“ (ebd., 118). Für die Familie schwört Beck ein bedeutendes Konfliktpotenzial herauf und sieht grosse Herausforderungen, die sich im Zusammenhang mit den Individualisierungstendenzen ergeben: „Familie wird zu einem dauernden Jonglieren mit auseinanderstrebenden Mehrfachambitionen zwischen Berufserfordernissen, Bildungszwängen, Kinderverpflichtungen und dem hausarbeitslichen Einerlei. Es entsteht der Typus der ‚Verhandlungsfamilie‘ auf Zeit“ (ebd.).

Die Bedeutung der Individualisierungsthese für die Schichtkonzepte lässt sich gut mit den Worten von Hradil und Spellerberg (2011, 53) zusammenfassen: „Mehr Einkommen, Bildung, soziale Sicherheit und Mobilität [infolge des wirtschaftlichen Aufschwungs nach dem zweiten Weltkrieg] haben dazu geführt, dass viele Menschen über mehr Ressourcen verfügen und zu individuellem Handeln

fähig sind. Sie lösen sich dadurch immer mehr aus den Verhaltensregeln zentraler Gemeinschaften, vor allem aus der Familie, der Gemeinde, der Religion und der sozialen Klasse bzw. Schicht. Dadurch sind die Menschen in der Lage, aber auch dazu gezwungen, ihr Leben relativ eigenständig zu gestalten. Hierdurch wachsen die Freiheiten der Lebensführung, gleichzeitig steigen aber auch die Risiken des Scheiterns.“

Kommt der Individualisierungsthese für die Schweiz Bedeutung zu? Zumindest die Bevölkerungszahlen zeigen eindrücklich auf, dass sich die Familienstruktur in den vergangenen 80 Jahren stark verändert hat (vgl. Abbildung 3.7) und damit eine wichtige Voraussetzung für die gesellschaftlichen Modernisierungs- und Individualisierungsprozesse gegeben ist. Waren die Familienhaushalte mit Kindern um das Jahr 1930 mit 54% noch die dominierende Haushaltsform, ist ihr Anteil seitdem stetig am Sinken und betrug 2010 nur noch 26%. Einpersonen-Haushalte machten umgekehrt 1930 erst 9% aller schweizerischen Haushalte aus, während ihr Anteil 2010 mit 38% so stark wurde, dass sie nun die wichtigste Haushaltsform darstellt. Eine starke Zunahme erfuhren auch die kinderlosen Paarhaushalte (von 19 auf 29%). Auf den ersten Blick könnte man zum Schluss kommen, dass die alleinerziehenden Eltern seit 1970 nicht an Bedeutung gewonnen haben, was angesichts der hohen Scheidungsraten erstaunt. Dieser Haushaltstyp sollte allerdings der Vergleichbarkeit halber (aufgrund der gesunkenen Geburtsraten der letzten Jahrzehnte) in Beziehung zu allen Familienhaushalten mit Kindern gesetzt werden. Dann zeigt sich eine steigende Bedeutung auch dieser Haushaltsgruppen: Der Anteil der Alleinerziehenden-Haushalte an allen Familienhaushalten mit Kindern stieg über den Zeitraum 1970-2010 von 10% auf 17%.

Abbildung 3.7: Entwicklung der Haushaltsstruktur 1930-2010



Quellen: BFS – Bevölkerungsstatistik.

3.2.8 Soziale Milieus

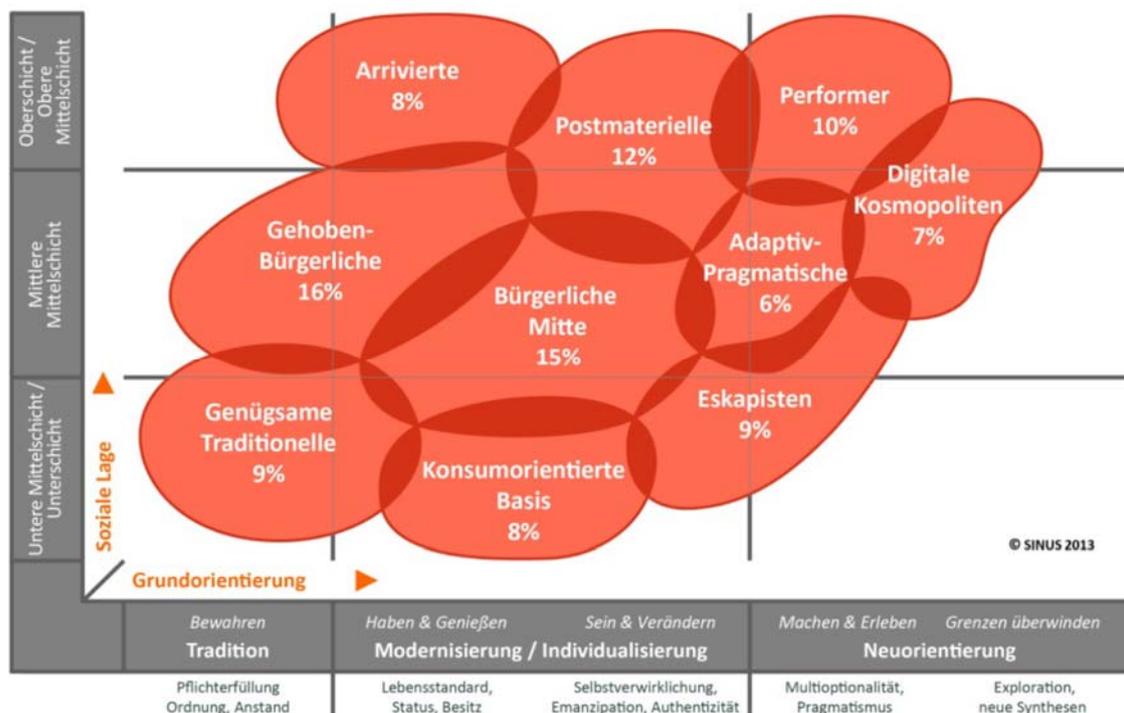
Die bisherig diskutierten Modelle haben die Gesellschaft nach verschiedenen relevanten Status-Eigenschaften oder ökonomischen Merkmalen in Klassen oder Schichten eingeteilt, damit versucht, einerseits ihre „objektiven“ Lebensbedingungen zu beschreiben und andererseits davon ausgehend zu analysieren, ob diese gemeinsame Lebensweisen und Kulturen prägen. Die Milieuforschung geht genau umgekehrt vor, indem sie „zunächst die kulturelle Vielfalt (Wertorientierung, Einstellungen, Verhaltensweisen, Interaktionen u. a.) nach bestimmten Mustern“ ordnet und „– wenn überhaupt –

erst in einem zweiten Schritt danach [fragt], wie diese kulturellen Muster mit den ‚objektiven‘ sozialstrukturellen Merkmalen zusammenhängen“ (Geissler 2006, 106).

Hradil (2006, 278) versteht unter einem sozialen Milieu „eine Gruppierung von Menschen, die eine ähnliche Mentalität und häufig auch ein gemeinsames sachliches Umfeld (Region, Stadtviertel, Berufswelt etc.) aufweisen.“ Dabei würden die Milieuzugehörigen ihre Umwelt (Werthaltungen, Lebensziele, Prinzipien der Lebensgestaltung) und das Zusammenleben jeweils ähnlich wahrnehmen, dadurch oft einen inneren Zusammenhang aufweisen, der sich schliesslich in einem gewissen „Wir-Gefühl“ äussert und verstärkte Kontakte innerhalb desselben Milieus mit sich bringen kann. Die Milieuzugehörigkeit werde dabei oft symbolisiert durch eine gemeinsame Identität in Bezug auf Kleidung, Musikgeschmack etc. und so nach aussen getragen. Darüber hinaus verhalten sich „Menschen, die einem bestimmten sozialen Milieu angehören, [...] ähnlich, und zwar in recht unterschiedlichen Bereichen: Sie kaufen ähnliche Konsumgüter, wählen ähnliche Parteien, erziehen ihre Kinder in ähnlicher Weise etc.“ (ebd.).

Es liegt auf der Hand, dass Modelle der Milieuforschung insbesondere für die Marktforschung von Interesse sind. Eines der bekanntesten Markt- und Wahlforschungsmodelle, welches sich den sozialen Milieus bedient und die Schichtzugehörigkeit mit den sozialen Milieus verbindet, wurde vom Sinus-Institut entwickelt. Das für die Schweiz in 2013 angepasste Modell soll im Folgenden vorgestellt werden (vgl. Abbildung 3.8).

Abbildung 3.8: Die Sinus Milieus® in der Schweiz 2013 – Soziale Lage und Grundorientierung



Quelle: (SINUS & M.I.S. TREND 2013). Bemerkung: Für Detailbeschreibung zu den einzelnen Milieus siehe <http://www.publisuisse.ch/106996>

Die sogenannten Sinus Milieus unterscheiden 10 Lebensformen von Bürgern. Die Gruppierung der Bevölkerung in die Sinus-Milieus erfolgt so, dass sich diese in ihrer Lebensauffassung, Lebensweise und sozialen Lage ähneln. Neben der grundlegenden Wertorientierung sind Ansichten bezüglich Arbeit, Familie, Freizeit, Medien, Geld und Konsum relevant (SINUS & M.I.S. TREND 2013).

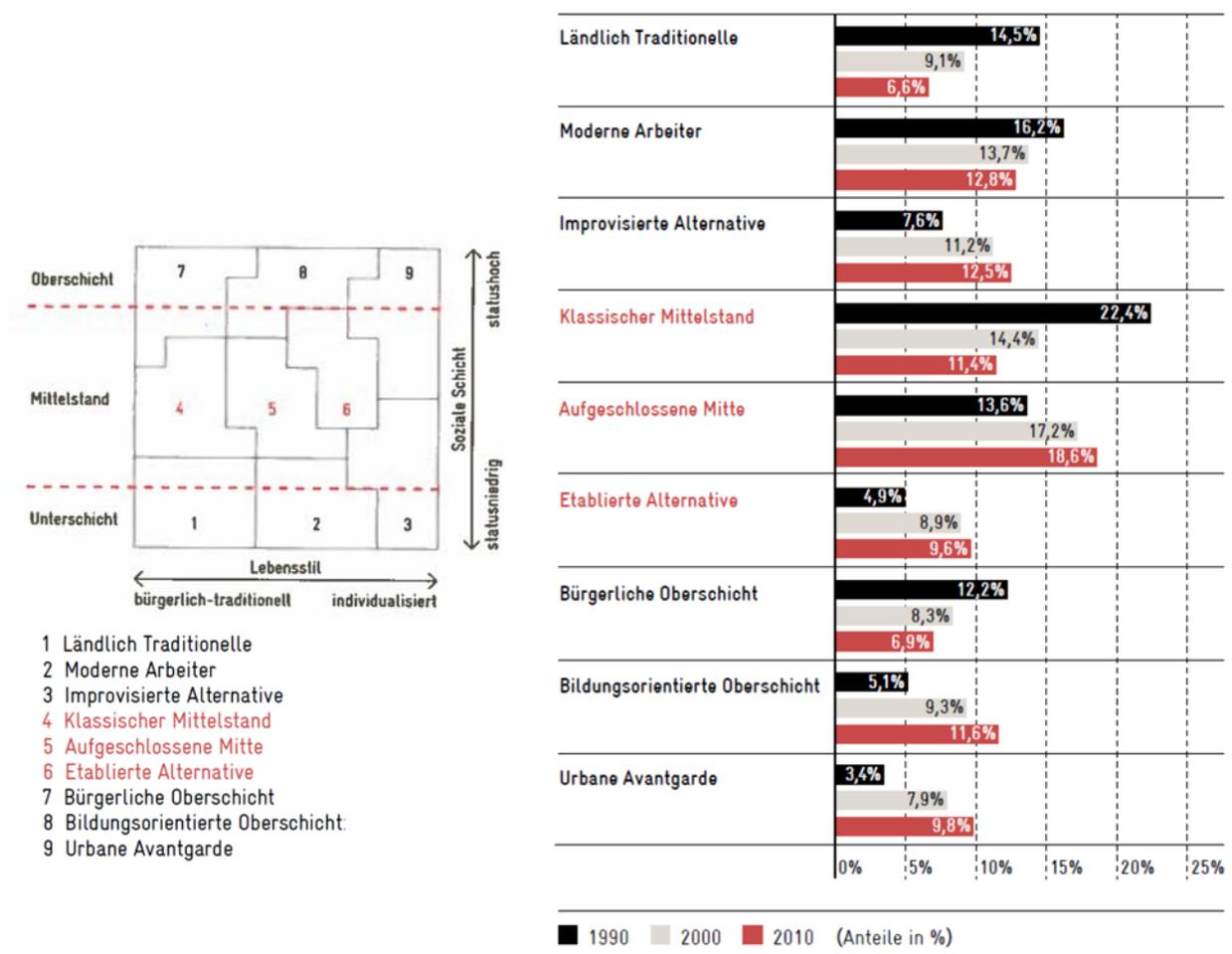
Das Sinus Modell ist Matrix-artig und damit zweidimensional aufgebaut. Es kombiniert die Grundorientierung mit der sozialen Lage, „stellt damit den Zusammenhang der Milieustruktur mit der Schichtstruktur her und zeigt, in welchen Schichten die verschiedenen Milieus verankert sind“ (Geissler 2006, 110). Wie sich aus der schematischen Abbildung zeigt, gibt es in beiden Dimensionen Überlappungen zwischen den verschiedenen Gruppen, die Übergänge sind folglich fließend. Nach dieser Kategorisierung würden nur die adaptiv Pragmatischen (junge pragmatische, anpassungsbereite Mitte), die 6% der schweizerischen Bevölkerung ausmachen sollen, eindeutig der Mittelschicht zugeordnet. Die beiden grössten Milieus der Schweiz, die gehobenen Bürgerlichen (statusbewusste Mitte mit traditionell-bürgerlichem Lebensstil) und die bürgerliche Mitte (gesellschaftliche Mitte mit ausgeprägter Status-quo-Orientierung), mit einem Anteil von je rund 15% an der Bevölkerung, sind zwar mehrheitlich der Mittelschicht zuzuordnen, weisen aber Überlappungen mit der Ober- bzw. Unterschicht auf.

Die Abgrenzung zwischen Mittel- und Oberschicht ist auch für die sogenannten Postmateriellen (links-liberale, stark postmateriell geprägte obere Mitte), die Performer (flexible, global orientierte Leistungselite) und die digitalen Kosmopoliten (experimentierfreudige, weltoffene, digital geprägte Avantgarde) fließend. Grössere Übergänge zwischen Unter- und Mittelschicht weist das Milieu der Eskapisten auf (junge, spass- und freizeitorientierte untere Mitte / Unterschicht), während die konsumorientierte Basis (materialistisch geprägte, verunsicherte und resignierte Unterschicht) und die genügsamen Traditionellen (traditionelle Arbeiter- und Bauernkultur) mehrheitlich der Unterschicht zuzuordnen ist. Umgekehrt sind die Arrivierten (wohlsituierte, souveräne gesellschaftliche Elite) eindeutig Bestandteil der Oberschicht.

Vergleicht man die Milieu-Struktur der Schweizer Gesellschaft heute (um 2010) mit derjenigen vor 20 Jahren (1990) so wird gemäss Heye und Fuchs (2012) ein tiefgreifender gesellschaftlicher Wandel sichtbar. Der Grund für diese Änderung sehen die Autoren in der Bildungsexpansion, in der Zunahme der statushohen Berufe, im Anstieg des Lebensstandards, der zunehmenden Vielfalt der Lebensbedingungen und -stile, der Individualisierung und zunehmenden Mobilität (ebd., 219). Dabei zeigt sich mithilfe ihres verwendeten Milieu-Modells von Fahrländer Partner und Sotomo (Heye und Fahrländer, 2007) – welches starke Parallelen mit dem Sinus-Modell aufweist – eine Verschiebung der Gesellschaft vom unteren linken Diagrammbereich (statusniedrig bzw. bürgerlich-traditionell) in den rechten oberen Bereich (individualisiert bzw. statushoch) (vgl. Abbildung 3.9).

Aus traditioneller schichtenspezifischer, d.h. ökonomisch-soziologischer, Sichtweise mögen Milieu-Modelle aufgrund ihrer zahlreichen Überlappungen und nur schwer abgrenzbaren Milieus die Einen oder Anderen frustrieren; in der Marktforschung haben sie sich in den letzten Jahrzehnten allerdings zunehmend etabliert, womit ihnen eine gewisse Realitätsnähe kaum abgesprochen werden kann. Dies dürfte nicht zuletzt daran liegen, dass solche Modelle es schaffen, die zunehmende Heterogenisierung der Lebensmuster in der Gesellschaft abzubilden. Gibt man den Milieu-Modellen Gewicht, liegt der Schluss daher nahe, dass es „die“ gesellschaftliche Mitte gar nicht (mehr) gibt. Vielmehr setzt sich die Gesellschaft aus zahlreichen und teils sehr verschiedenen Lebensmodellen zusammen.

Abbildung 3.9: Entwicklung der sozialen Milieus in der Schweiz, 1990 – 2010



Quellen: Heye und Fuchs (2012); Schellenbauer et al. (2013); Fahrländer Partner und sotomo.

4 Die ökonomische Mittelschicht

Zur Abgrenzung der Mittelschicht gegenüber der Ober- bzw. Unterschicht haben sich bei ökonomischen Analysen zwei Konzepte durchgesetzt:

- *Haushalte, die sich innerhalb eines bestimmten Intervalls der Einkommensverteilung befinden, werden der Mittelschicht zugeordnet:* Beispielsweise die 60% der Haushalte, welche in der Mitte der Einkommensverteilung (also vorliegend zwischen dem 20. und 80. Einkommensperzentil) liegen.¹⁵ Eigenschaft dieses Ansatzes ist, dass die Mittelschicht immer aus den mittleren 60 Prozent der Einkommensverteilung besteht. Ihre Grösse ist also über die Zeit hinweg fix, weshalb keine Aussage darüber möglich ist, ob die Mittelschicht wächst oder schrumpft. Dieser Ansatz erlaubt jedoch zu untersuchen, wie sich die Einkommen bestimmter Einkommensperzentile über die Zeit – auch im Vergleich zu denen anderer Einkommensgruppen – entwickeln.

¹⁵ Einen solchen Ansatz verfolgen beispielsweise Oesch und Schärler (2012) oder Peters (2012).

- *Haushalte, deren Einkommen um einen bestimmten, absoluten, Wert streuen, werden der Mittelschicht zugerechnet:* Beispielsweise alle Haushalte, deren Einkommen zwischen 70% und 150% des bedarfsgewichteten Medianeinkommens liegt.¹⁶ Eigenschaft dieses Ansatzes ist, dass die Grösse der Mittelschicht über die Zeit variiert und damit eine Aussage über eine wachsende oder schrumpfende Mittelschicht möglich ist. Hingegen ist die Analyse der Einkommensentwicklung dieser Schicht nur sehr eingeschränkt möglich. Dies, weil die Einkommen, welche die Grenze zu den anderen Gruppen bilden, definitionsgemäss über die Zeit gleich stark wachsen wie das Referenzeinkommen.

Neuere Ansätze versuchen die willkürliche Grenzziehung der Zuordnung zum Mittelstand (wieso sollen beispielsweise gerade die mittleren 60% und nicht 50% zur Mittelschicht gehören?) durch allgemeinere Ansätze, wie die Untersuchung der generellen Veränderung verschiedener Einkommensverteilungs- bzw. Polarisierungsmasse (Foster und Wolfson, 2010) oder einer Menge von verschiedenen Ansätzen (Atkinson und Brandolini, 2011) zu begegnen. Jegliche Verallgemeinerung impliziert jedoch, dass die Aussagekraft bezüglich des ökonomischen Zustandes einer bestimmten Gruppe mehr und mehr verwischt (ein wachsender Gini-Index gibt zwar eine Indikation über eine steigende Einkommensdisparität, sagt aber relativ wenig über die ökonomische Situation der Mittelschicht aus).

Ökonomische Mittelschichtsindikatoren, die lediglich auf die Einkommens- und oder Vermögensverteilung abstellen, sind also nicht in der Lage, die gesellschaftliche Mitte abzubilden. Durch sie lassen sich allerdings – wie bei Verteilungsanalysen generell – bis zu einem bestimmten Grad Aussagen über die materielle Lage und die ökonomischen Disparitäten einer breiten Bevölkerungsschicht treffen. Soziologische Mittelstands- und ökonomische Mittelschichtskonzepte sind damit nicht als Substitute, sondern vielmehr als sich ergänzende Modelle anzusehen. Erst durch die Kombination verschiedener Konzepte lässt sich ein umfassendes Bild über die gesellschaftliche Mitte gewinnen. Aus diesem Grund werden im Folgenden die wichtigsten Erkenntnisse der ökonomischen Literatur zu den Mittelschichten mit Bezug auf die Schweiz zusammengefasst und – um einige ergänzende Aussagen treffen zu können – vertiefende Analysen durchgeführt.

4.1 Die mittleren Einkommensquintile

Das Beratungsunternehmen Büro Bass hat in den vergangenen Jahren mehrfach ein „Mittelstandsmonitoring“ herausgegeben, letztmals 2012 (Oesch und Schärrier 2012). Die Autoren haben unter dem Mittelstand die Personen subsumiert, welche in der gesamtschweizerischen Einkommenshierarchie die mittleren 60% ausmachen. Das zweite, dritte und vierte Quintil definieren Oesch und Schärrier dabei als die untere, mittlere und obere Mittelschicht. Gemäss dieser Aufteilung vereinen die untere Mittelschicht 13.3%, die mittlere Mittelschicht 17.1% und die obere Mittelschicht 22.2% der Brutto-Äquivalenzeinkommen (vgl. Abbildung 4.1). Insgesamt entfallen also 52.6% der Brutto-Äquivalenzeinkommen auf die mittleren 60% der Bevölkerung.

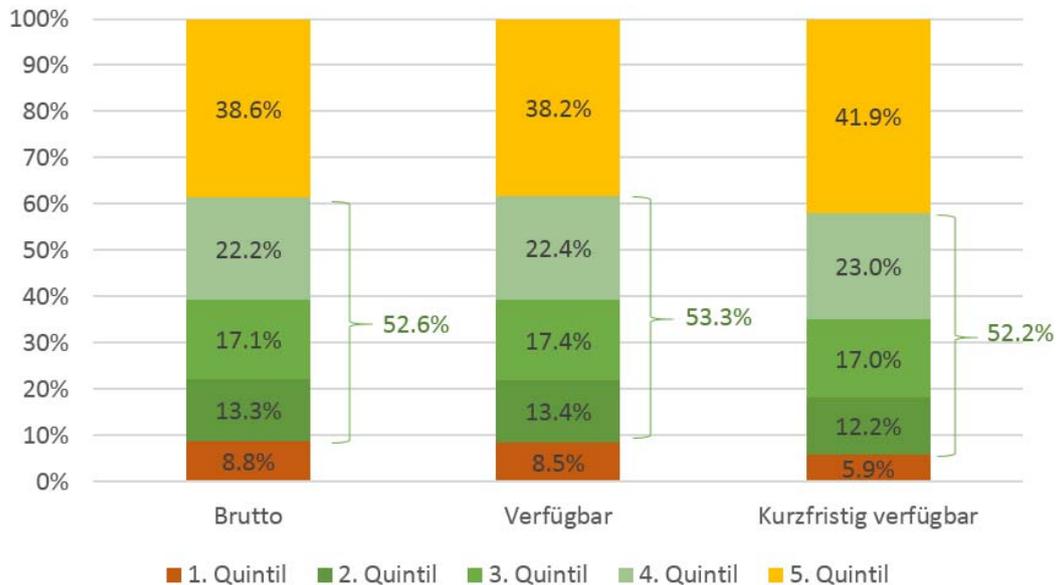
Diese Anteile verschieben sich lediglich leicht, wenn man anstelle der Brutto-Äquivalenzeinkommen die verfügbaren Äquivalenzeinkommen¹⁷ heranzieht, was darauf hinweist, dass die mittleren Einkommensgruppen im Vergleich zu den hohen und tiefen Gruppen nicht überproportional mit obligatorischen Abgaben belastet werden. Da ihre Wohnkosten aber stärker das Haushaltsbudget belasten als diejenigen der

¹⁶ Einen solchen Ansatz verfolgen beispielsweise Goebel et al. (2010) und Häni et al. (2013). Banerjee et al. (2008) ordnen in Entwicklungsländern diejenigen Haushalte dem Mittelstand zu, deren kaufkraftbereinigte Pro-Kopf-Haushaltsausgaben zwischen 2-10 USD pro Tag liegen.

¹⁷ Bruttoeinkommen abzüglich Steuern, Sozialversicherungsbeiträge, Krankenkassenprämien und regelmäßige Transfers.

oberen Einkommensschichten, sinken die Einkommensanteile bei einem Übergang von den *verfügbaren* zu den *kurzfristig verfügbaren Äquivalenzeinkommen* leicht ab. Bei einem Vorjahresvergleich können Oesch und Schärrier weder eine statistisch signifikante Änderung der Einkommensanteile noch des Medianeinkommens feststellen.

Abbildung 4.1: Äquivalenzgewichtete Einkommensanteile der drei mittleren Quintile, 2010



Quellen: Oesch und Schärrier (2012); eigene Darstellung.

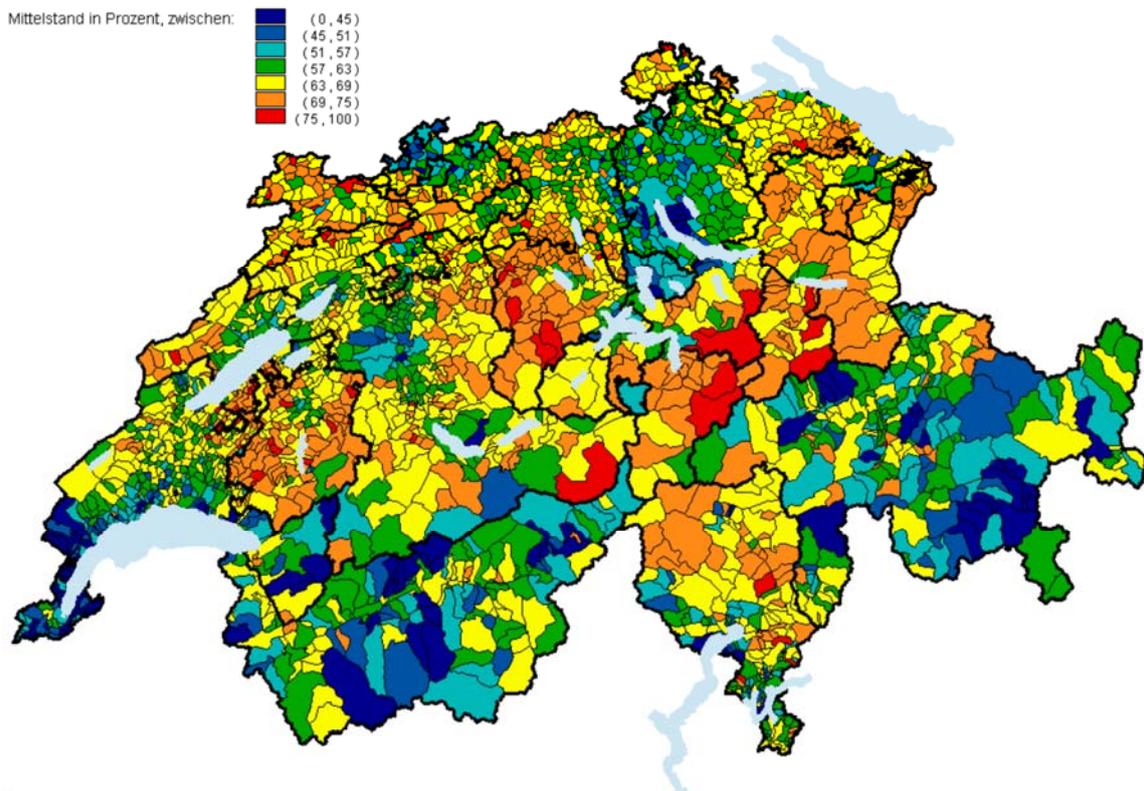
Peters (2012) verfolgt den gleichen Ansatz zur Abgrenzung der Einkommens-Mittelschichten wie Oesch und Schärrier (2012), jedoch zieht er für seine Analyse Einkommensteuerdaten des Bundes heran und kann dank der Vollerhebung Analysen auf kleinräumiger Ebene vornehmen. Es zeigt sich, dass die mittleren Einkommensgruppen insbesondere in der Zentralschweiz und im Mittelland sowie generell in der ländlichen Schweiz (mit Ausnahme des Wallis und Graubündens) stark übervertreten sind (ihr Anteil beträgt also mehr als 60%), während ihr Anteil in den städtischen Regionen tief ausfällt (vgl. Abbildung 4.2). In den urbanen Regionen ist dafür der Anteil der hohen Einkommensbezieher stark vertreten.

Die Steuerdaten erlauben es, neben einer regionalen Verteilung des Mittelstands auch dessen Aufteilung nach Haushaltstypen zu untersuchen. Nachfolgend werden die Steuerpflichtigen dahingehend analysiert, ob es sich um einen Einpersonen-Haushalt, einen Ehepaar-Haushalt ohne Kinder oder mit Kindern, einen Alleinerziehenden-Haushalt oder Rentner-Haushalt handelt. Die der Analyse zugrundeliegenden Reineinkommen werden äquivalenzgewichtet.¹⁸ Einschränkungen ergeben sich bei der Interpretation der Ergebnisse dahingehend, dass ein Teil der Steuerpflichtigen nicht mit dem effektiven Haushalt deckungsgleich ist. So wird beispielsweise ein Konkubinatshaushalt ohne Kinder in der Steuerstatistik als zwei getrennte Einpersonen-Haushalte erfasst.¹⁹ Die Auswertungen zu den Einpersonen-Haushalten lassen sich dementsprechend nicht interpretieren.

¹⁸ Die erste erwachsene Person wird mit 1 gewichtet, der Ehepartner mit 0.5 und jede weitere abhängige Person bzw. jedes Kind mit 0.3.

¹⁹ Dies führt dazu, dass die äquivalenzgewichteten Einkommen der Single-Haushalte unterschätzt werden. Folgendes Beispiel soll dies deutlich machen: Zwei unverheiratete Partner weisen ein Reineinkommen von jeweils 50'000 Franken auf. In der Steuerstatistik handelt es sich dabei um zwei Einpersonen-Haushalte mit einem äquivalenzgewichteten Reineinkommen von jeweils 50'000 Franken ($=50'000 / 1$). Wäre das Paar verheiratet, würde das äquivalenzgewichtete Reineinkommen hingegen 66'667 Franken ($=2 \times 50'000 / 1.5$) betragen.

Abbildung 4.2: Wo wohnen die mittleren Einkommensgruppen in der Schweiz?



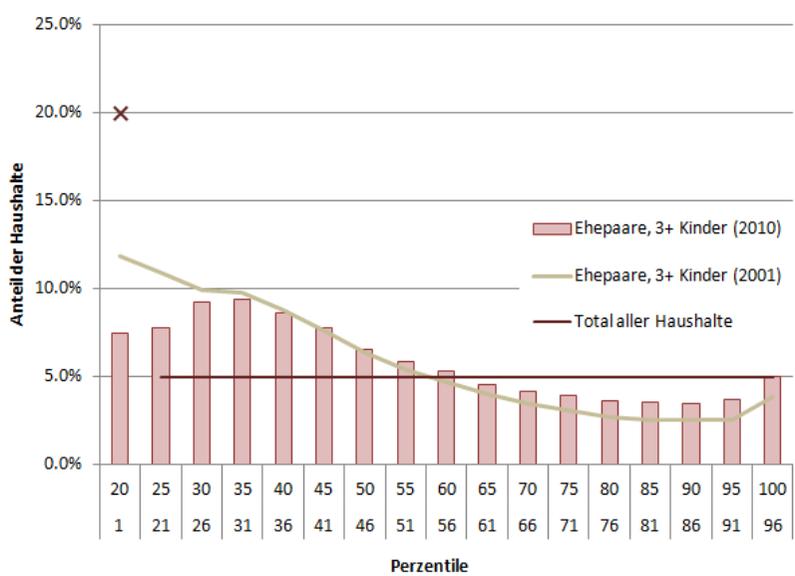
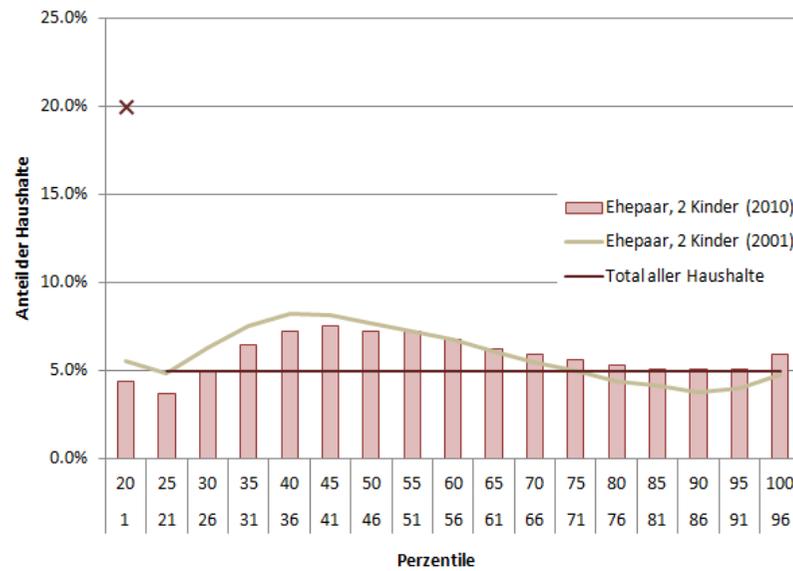
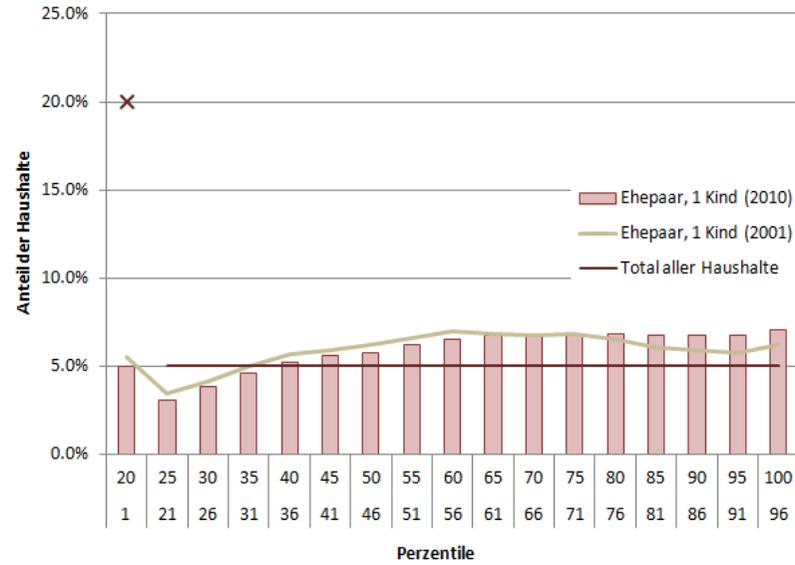
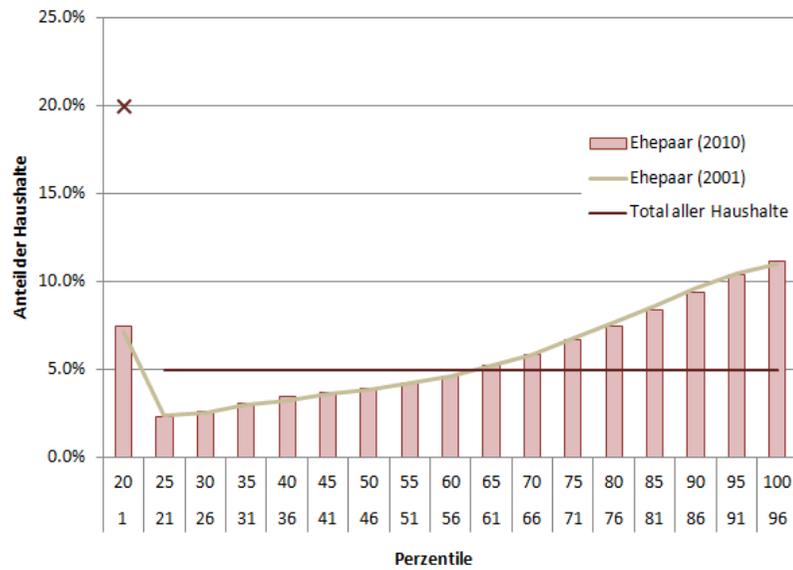
Quelle: Peters (2012) – Steuerdaten der ESTV des Jahres 2006. Bemerkung: Die Werte beziehen sich auf den Anteil der Steuerpflichtigen in den Gemeinden, welche (gemessen am reinen Äquivalenzeinkommen) zu den gesamtschweizerisch mittleren 60% gehören.

Abbildung 4.3 zeigt die Zugehörigkeit der verschiedenen Haushaltstypen zu den jeweiligen Einkommensperzentilen an.²⁰ Es wird ersichtlich, dass Ehepaare ohne Kinder in den Einkommensgruppen unterhalb des 60. Perzentils zum Teil stark unterrepräsentiert sind. In den hohen Einkommensgruppen sind sie umgekehrt übervertreten. 64.5% dieser Steuerpflichtigen befinden sich 2010 unter den Einkommensstärksten 40%. Ehepaare ohne Kinder sind also überdurchschnittlich oft der oberen Einkommensmittelschicht und der oberen Einkommensschicht zuzuordnen.²¹ Tendenziell stimmt diese Aussage so auch noch für Ehepaare mit einem Kind, allerdings deutlich abgeschwächt. Bei Ehepaaren mit mehreren Kindern zeigt sich eine Übervertretung in der unteren Mittelschicht, wobei sich deren relative Einkommenssituation gegenüber 2001 sichtbar verbessert hat. Alleinerziehende Steuerpflichtige und Rentner-Haushalte sind ebenfalls überdurchschnittlich oft der Unterschicht oder der unteren Mittelschicht zuzuordnen.

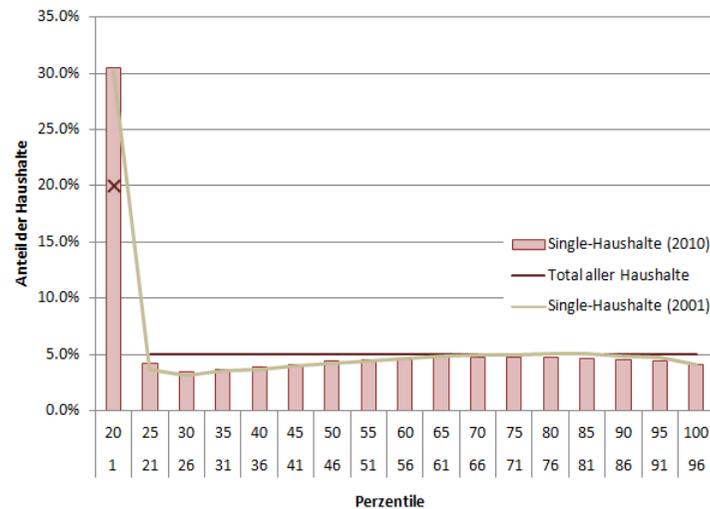
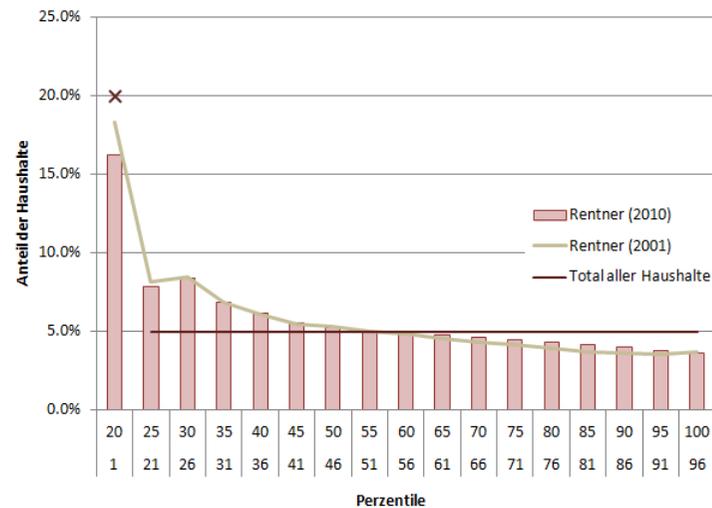
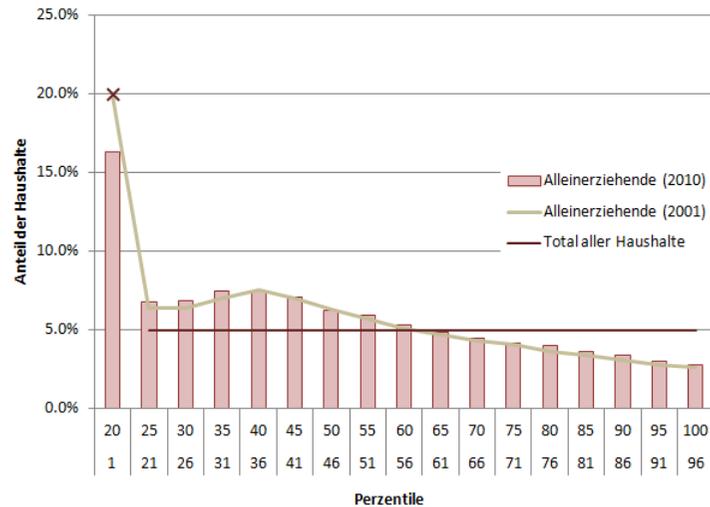
²⁰ Die Steuerpflichtigen werden jeweils getrennt für die Steuerperioden 2001 und 2010 in verschiedene Perzentilgruppen einkategorisiert. Die unterste Gruppe beinhaltet die Steuerpflichtigen des untersten Einkommensquintils, die anderen Gruppen werden in 16 gleich grosse Einkommensbereiche (jeweils 5/100) unterteilt. In einem nächsten Schritt wird untersucht, ob bestimmte Haushaltstypen in bestimmten Einkommensperzentilen über- oder unterrepräsentiert sind.

²¹ Gleiches dürfte für Konkubinatspaare gelten, lässt sich jedoch aufgrund der genannten Vorbehalte nicht überprüfen.

Abbildung 4.3: Verteilung der steuerpflichtigen Haushalte nach Familientyp und Perzentilen des reinen Äquivalenzeinkommens, 2001 und 2010



(Fortsetzung Abbildung 4)



Lesebeispiel Rentnerhaushalte: Unter den 20% Einkommenschwächsten (1. bis 20. Einkommensperzentil) befanden sich 2010 rund 16% der Rentner-Haushalte. Rentner Haushalte sind folglich bei den Einkommenschwachen unterrepräsentiert. Im Jahr 2001 befanden sich noch etwas mehr als 18% der Rentner-Haushalte in dieser Einkommensgruppe. Nur zwischen dem 21. und 50. Einkommensperzentil sind Rentner-Haushalte überrepräsentiert; mit steigendem Einkommen nimmt ihr Anteil sukzessive ab.

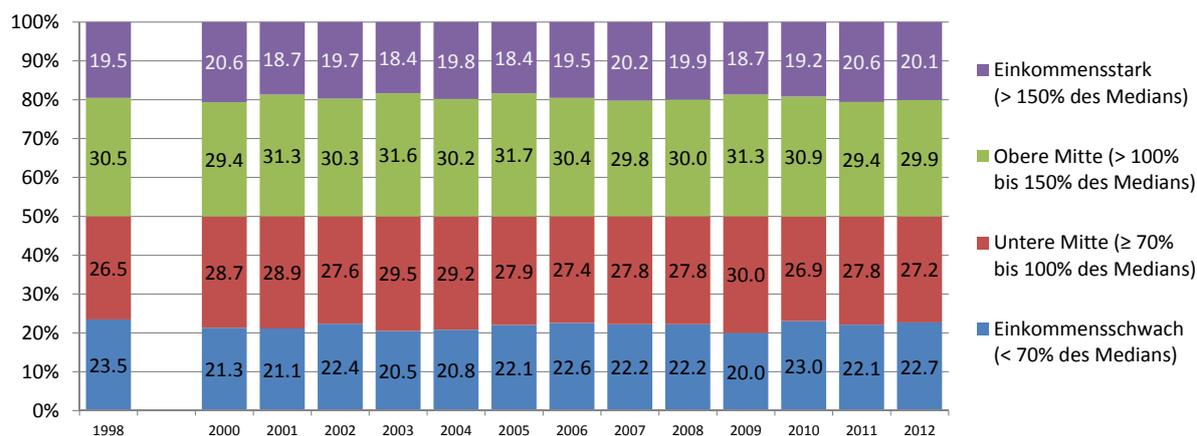
Quelle: ESTV – Steuerdaten der direkten Bundessteuer 2001 und 2010; eigene Berechnungen. Bemerkungen: Haushalte wurden gesamthaft (d.h. alle Familientypen zusammen) nach ihrem reinem Äquivalenzeinkommen geordnet (Gewichtung Einzelperson: 1.0; Ehepaar: 1.5; jedes zusätzliche Kind: 0.3) und in die jeweiligen Perzentile der Steuerpflichtigen klassiert. Rentner-Haushalte mit betreuungspflichtigen Kindern wurden den Ehepaarhaushalten zugeordnet. Einpersonen-Haushalte umfassen einzelne Steuerpflichtige ohne Rentner.

4.2 Die um das Medianeinkommen streuenden Einkommensgruppen

Das Bundesamt für Statistik hat in seiner Publikation „Die ‚Mitte‘ im Fokus“ (Häni et al., 2013) die Entwicklung der Anteile mittlerer Einkommensgruppen über einen längeren Zeitraum analysiert.²² Gemäss Definition von Häni et al. (2013) umfasst die Einkommensmitte die Haushalte, deren Bruttoäquivalenzeinkommen um den Bereich zwischen 70% und 150% des Medians streuen. Nach dieser Definition gehörten 1998 57.0% und 2012 57.1% der Bevölkerung zur Einkommensmitte (vgl. Abbildung 4.3). Der Anteil der Einkommensmitte blieb also über den betrachteten Zeitraum stabil.

Abbildung 4.4: Anteilmässige Entwicklung der Einkommensgruppen, Gesamtbevölkerung 1998 – 2012

Der Medianwert bezieht sich auf die Verteilung des Bruttoäquivalenzeinkommens in der *Gesamtbevölkerung*.

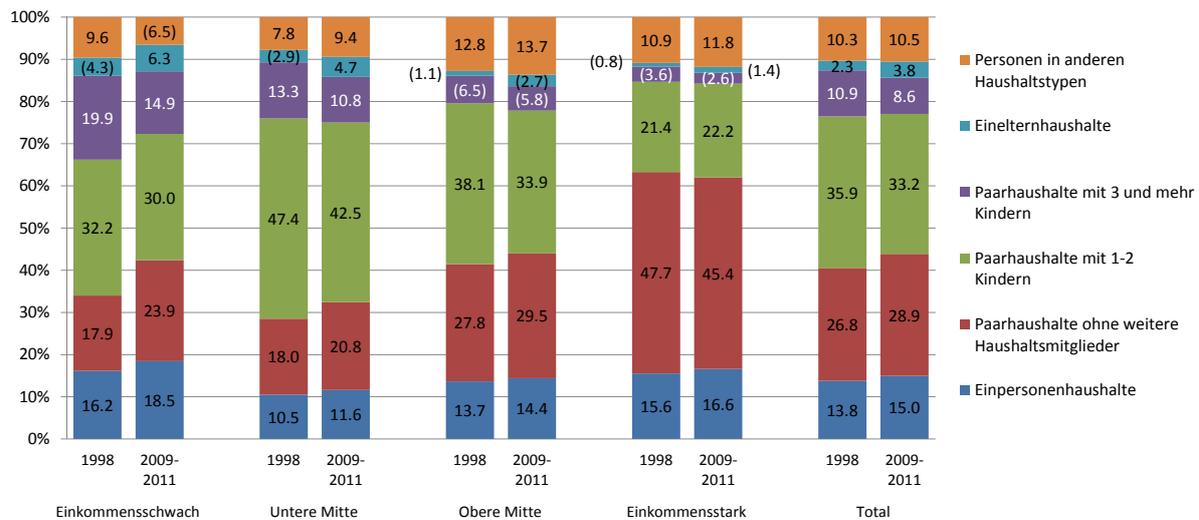


Quelle: BFS.

Die Aufteilung der Einkommensmitte nach Haushaltstyp stützt die diskutierten Ergebnisse der Steuerdaten. Demnach sind Paarhaushalte ohne Kinder bei den Einkommensstarken überrepräsentiert: Obwohl sie 2009-2011 lediglich 28.9% der Bevölkerung ausmachen, sind 45.4% von ihnen der Einkommensoberschicht zuzuordnen (vgl. Abbildung 4.4). Paarhaushalte mit 1-2 Kindern sind überdurchschnittlich oft der unteren Einkommensmitte zuzuordnen, wobei ihr Anteil gegenüber 1998 in der Einkommensmitte allgemein deutlich gesunken ist. Paarhaushalte mit 3 Kindern oder mehr und Alleinerzieher-Haushalte oder mehr befinden sich überdurchschnittlich oft bei den Einkommensschwachen und der unteren Einkommensmitte.

²² Vorliegend werden die aktualisierten Zahlen besprochen, welche in einer gemeinsamen Studie von ESTV, BFS und Seco (2015) zu finden sind.

Abbildung 4.5: Haushaltsstruktur der Einkommensgruppen, Gesamtbevölkerung 1998 und 2009 – 2011



(In Klammern): Wert mit starker Streuung: Variationskoeffizient > 10%.

Quelle: BFS.

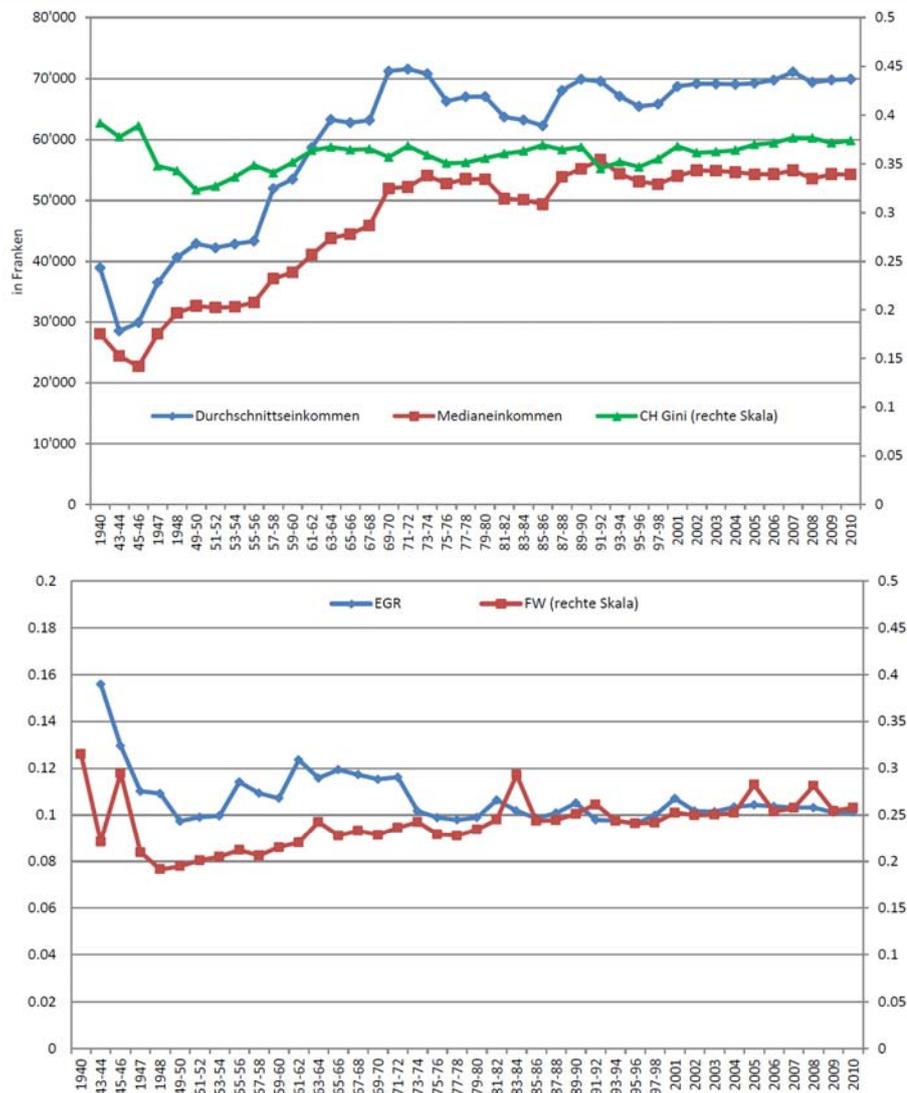
4.3 Langfristige Einkommensverteilungsmasse

Gorgas und Schaltegger (2014) untersuchen für die Schweiz die langfristige Entwicklung der Einkommensdisparitäten seit den 1940er Jahren. Anhand verschiedener Kennzahlen versuchen sie eine Aussage darüber zu machen, wie sich die Einkommensmittelschicht in den letzten Jahrzehnten entwickelt hat. Ihre Analyse der langfristig vorliegenden Steuerdaten zeigt, dass sowohl der Gini-Index als auch der absolute Franken-Abstand zwischen den steuerbaren Durchschnitts- und Medianeinkommen seit den 1970er Jahren überraschend stabil blieb (vgl. obere Darstellung in Abbildung 4.6).

Die Polarisierungsmasse von Esteban et al. (2007) und Foster und Wolfson (2010) berücksichtigen im Gegensatz zum Gini stärker die Einkommen an den Rändern der Verteilung. Sofern die unteren und oberen Einkommensgruppen über die Zeit Bevölkerungsanteile zugewinnen konnten (und damit die Mittelschicht gesunken wäre), müsste sich dies in einem steigenden Polarisierungsmass widerspiegeln. Allerdings zeigen auch hier die Ergebnisse von Gorgas und Schaltegger, dass die Einkommenspolarisierung mit Ausnahme einiger temporärer Ausreisser seit Anfang der 1970er Jahre ausgeprägt stabil verblieben ist (vgl. untere Darstellung in Abbildung 4.6).

Auch auf Kantonsebene zeigt sich ein ähnliches Bild: Die Entwicklung der Durchschnittseinkommen und der Medianeinkommen verläuft in den meisten Kantonen relativ stabil und auch die kantonalen Gini-Indizes zeigen mit Ausnahme der Kantone Schwyz und Zug keine zunehmende Einkommensungleichheit an. Aus diesen Ergebnissen ziehen Gorgas und Schaltegger das Fazit, dass es keine Anzeichen für ein deutliches Schrumpfen der Schweizer Mittelschicht gebe.

Abbildung 4.6: Durchschnitts- und Medianeinkommen, Gini sowie Polarisierungsmasse, 1940 – 2010 (real, 2010 = 100)



Quelle: Gorgas und Schaltegger (2014). Bemerkungen: EGR = Polarisierungsmass von Esteban et al. (2007); FW = Polarisierungsmass von Foster und Wolfson (2010). Ein steigender Index ist gleichbedeutend mit einer zunehmenden Polarisierung und damit einer abnehmenden Einkommensmittelschicht.

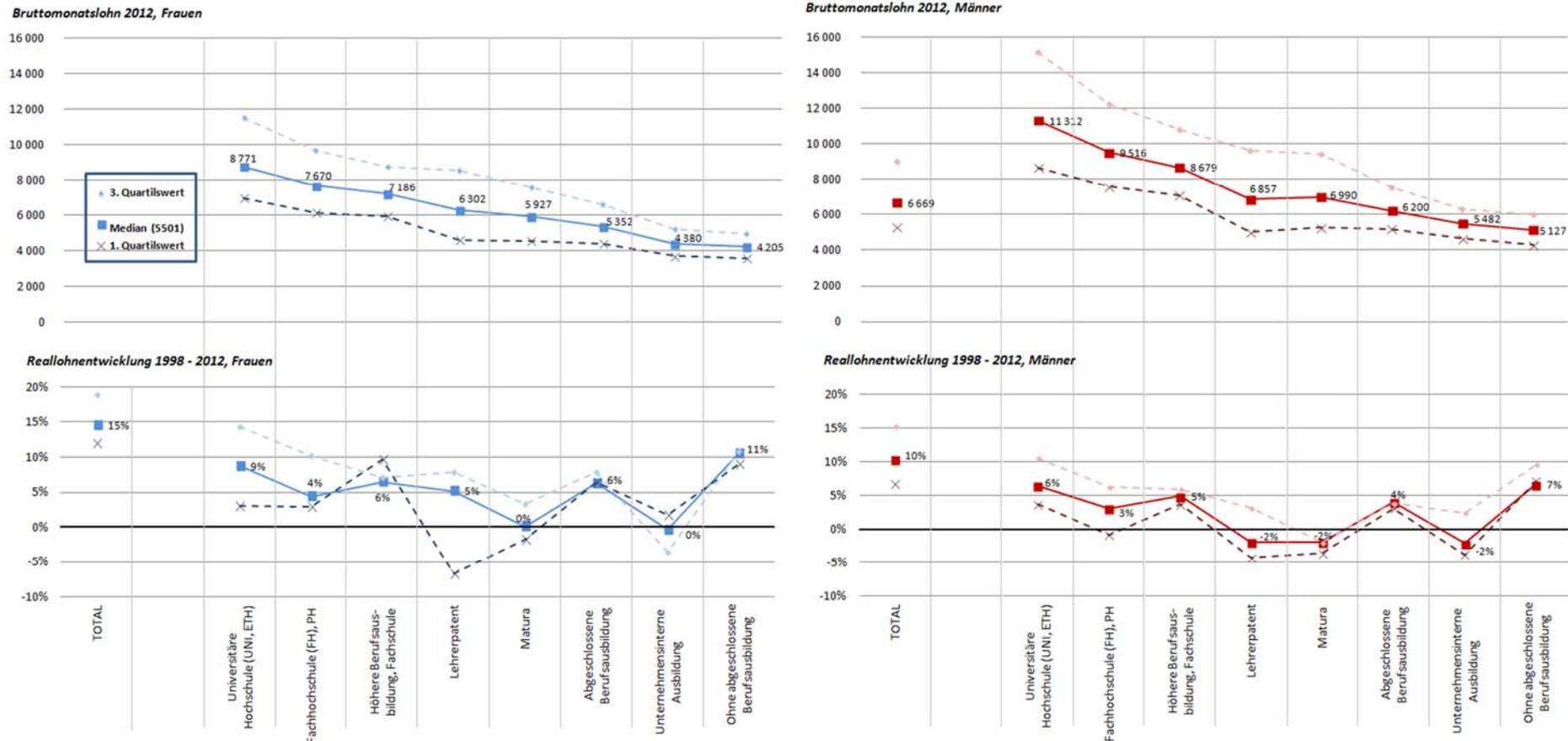
4.4 Lohnentwicklung der Mittelschicht

Anstatt auf die ökonomische Grösse der Haushaltseinkommen abzustellen, um Aussagen zur Mittelschicht zu machen, kann es sinnvoll sein, die Entwicklung und Verteilung der Löhne genauer zu analysieren. Denn internationale Untersuchungen zeigen, dass das ökonomische Potenzial der Mittelschicht massgeblich durch die Lohnentwicklung bestimmt wird (Favre et al., 2012). Untersuchungen von Favre et al. (2012) weisen darauf hin, dass die Lohnspreizung in der Schweiz im Zeitraum 1994 – 2010 zugenommen hat. Während sich die mittleren Lohnenkünfte kaum vom Tieflohnbereich absetzen konnten, haben die Top-Lohnbezieher eine deutliche Steigerung der Erwerbseinkünfte verzeichnen können. Dies schlägt sich auch in einem zunehmenden Gini-Lohnindex nieder, welcher von 0.23 auf 0.26 stieg.

Um mehr Einblick in das Niveau und die Entwicklungen der Löhne der Mittelschichten zu bekommen, bietet es sich an, die Schweizerische Lohnstrukturerhebung des BFS etwas genauer anzusehen. Aufgrund des sich in den vergangenen Jahren veränderten Arbeitsangebots infolge von Bildungsexpansion und der sich zunehmend im hohen Qualifikationsbereich konzentrierenden Zuwanderung sollte die Lohnverteilung und Entwicklung differenziert nach Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte analysiert werden. In Abbildung 4.7 sind die Bruttomonatslöhne des Jahres 2012 sowie die Reallohnentwicklung seit 1998 dargestellt und zwar für den 25%-Perzentilwert (1. Quartil), den Medianlohn und den 75%-Perzentilwert (3. Quartil). Aus der Abbildung stechen insbesondere drei Aspekte hervor:

- *Abstellen auf Gesamtlohnentwicklung verzerrt Wahrnehmung über Lohnentwicklung:* Betrachtet man sämtliche Gruppen im Total, zeigt sich für den Median ein Reallohnwachstum von 10% (Männer) bzw. 15% (Frauen). In allen Ausbildungsgruppen stieg aber der Median-Reallohn weniger stark, teilweise war sogar eine negative Entwicklung zu verzeichnen. Dies impliziert, dass sich die Struktur der Beschäftigten hin zu einem höheren Ausbildungsprofil (via Bildungsexpansion und Zuwanderung) und damit verbundenen höheren Löhnen verschoben hat. Beschäftigte, die keinen weiteren Bildungsabschluss erlangt haben und die sich innerhalb der Gruppe in derselben Lohnposition befinden (z.B. Median), haben also eine deutlich geringere Lohnentwicklung zu verzeichnen, als dies aggregierte Lohnindizes nahelegen.
- *Unterschiede nach Geschlecht:* Die Median-Reallohnentwicklung 1998 – 2012 verlief für die Frauen (blaue Linien) in allen Ausbildungsniveaus leicht positiver als die der Männer (rote Linien). Dennoch bleiben deutliche Lohndifferenzen zwischen den Geschlechtern bestehen. Dies auch dann, wenn man die Beschäftigten zusätzlich nach ihrer beruflichen Stellung untergliedert.
- *Unterschiede nach Bildungsabschluss:* Mit zunehmendem Bildungsniveau steigt tendenziell auch das Lohneinkommen. Allerdings lässt sich diese Aussage aufgrund der starken Heterogenität der Löhne innerhalb bestimmter Ausbildungsgruppen nur eingeschränkt verallgemeinern: So kann jemand mit einem Berufsabschluss (wenn er sich im 3.Quartil befindet) durchaus einen vergleichbaren Lohn erzielen, wie ein Universitätsabsolvent (der sich im 1. Quartil befindet). Eine Arbeitskraft ohne abgeschlossene Berufsausbildung, die sich im 3. Quartil ihrer Gruppe befindet, erzielt gar einen höheren Lohn als eine Person mit Lehrpatent im 1. Quartil. Die Abbildung zeigt auf, dass sich diese „Einkommensnivellierung“ bis ins mittlere Bildungsniveau hineinzieht. Erst Erwerbspersonen mit einer höheren Berufs- bzw. Fachschulausbildung oder gar einer universitären Ausbildung können sich zunehmend von den anderen Gruppen in Bezug auf das Einkommen absetzen. Eine höhere Ausbildung schlägt sich folglich nicht immer auch in einem höheren Erwerbseinkommen nieder. Dies gilt insbesondere für Frauen, da die absoluten Lohnunterschiede und damit die lohnmassigen Aufstiegschancen bei ihnen geringer sind als bei den Männern.

Abbildung 4.7: Standardisierter Bruttomonatslohn 2012 und Reallohnentwicklung 1998 – 2012 nach Geschlecht und Quartilswerten



Quellen: BFS – Schweizerische Lohnstrukturerhebung; BFS – eigene Berechnungen.

Bemerkung: Werte 2012 wurden aufgrund eines Strukturbruchs retopoliert. Dadurch entsteht eine Abweichung gegenüber den in BFS (2014) ausgewiesenen Zahlen. Daten 1998 mithilfe des Konsumentenpreisindex angepasst. Lesehilfe: Männer mit einem Abschluss „höhere Berufsausbildung, Fachschule“ konnten im Zeitraum 1998-2012 einen Reallohnzuwachs von 5% (Medianwert) erzielen. Ihr Bruttomonatslohn betrug 2012 8'679 Franken (ebenfalls Median). Frauen mit vergleichbarer Ausbildung konnten demgegenüber im selben Zeitraum ein Reallohnwachstum von 6% verzeichnen. Ihr Bruttomonatslohn betrug 2012 7'186 Franken.

5 Synthese der Mittelstands- und Mittelschichtskonzepte

Sozialwissenschaftler sind sich darin einig, dass es zu einfach wäre, Schichten nur durch eindimensionale Eigenschaften wie Einkommen gegeneinander abzugrenzen. Vielmehr sind eine Vielzahl von Aspekten wie Bildung, Beruf, Prestige, wirtschaftliche oder politische Macht und Lebensweise massgeblich. Für empirische Analysen – welche auf quantifizierbare und damit eher weniger komplexe Modelle angewiesen sind – ist eine solche Aussage jedoch wenig hilfreich, da in der Anwendung dieser Konzepte zumeist nur sehr wenige statistische Dimensionen berücksichtigt werden können.

Vorliegend wurden – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – einige grundlegende soziologische bzw. ökonomische Modelle diskutiert, welche in der empirischen Forschung Anwendung finden. Nachfolgend wird ein Versuch unternommen, diese in Bezug auf gemeinsame Schnittmengen in verschiedene Kategorien zu untergliedern:

1. *Berufsmodelle*: Zu dieser Gruppe lassen sich die historischen Ansätze zählen (alter vs. neuer Mittelstand), aber auch die Dahrendorf- und Bolte-Modelle sowie das Konzept der sozio-professionellen Kategorien. Gemeinsam ist diesen Ansätzen, dass die Schichtzugehörigkeit massgeblich durch die berufliche Situation der Erwerbstätigen gegeben ist.
2. *Klassenmodelle*: In diese Gruppe fallen Modelle, welche auf dem Marx'schen Klassenkonzept aufbauen. Darunter kann man die hier diskutierten Konzepte von A. Giddens und E.O. Wright subsumieren.
3. *Modelle, welche von schichtenspezifischen Kategorien abkehren*: Dazu gehören die Konzepte der nivellierten Mittelstandsgesellschaft und die Becksche Individualisierungsthese. Verbindendes Element dieser Ansätze ist, dass traditionell schichtenspezifische Unterschiede zunehmend verschwinden, sei es aufgrund der Angleichung der Konsummuster, der Eröffnung von Bildungschancen unabhängig der sozialen Herkunft, gemeinsamer Schicksalslagen oder ganz allgemein aufgrund der sich fortschreibenden Individualisierungsprozesse.
4. *Milieu-Modelle*: Modelle der sozialen Milieus ordnen die Bevölkerung nach ihrer kulturellen Vielfalt (Wertorientierung, Einstellungen, Konsummuster, etc.). Der soziale Status tritt hingegen in den Hintergrund bzw. ist wenig fassbar, da einzelne soziale Milieus in der Regel nicht einer spezifischen sozialen Schicht zugeordnet werden können.
5. *Ökonomische Modelle*: Unter dieser Gruppe lassen sich die Einkommens- und Verteilungsstudien subsumieren, welche meist eine eindimensionale Analyse der Einkommen, Löhne oder Vermögen vornehmen.

Die Wahl über das der Mittelschichtsanalyse zugrundeliegende Konzept hängt davon ab, welche Fragestellung im Vordergrund steht (Berufs- und Bildungschancen, Lebensmuster, Einkommens- und Vermögenssituation der Mittelschicht). Letztlich kann aber keiner dieser Ansätze abschliessend klären, wie sich der Mittelstand bzw. die Mittelschicht gegenüber anderen Schichten am besten abgrenzen lässt.

6 Zusammenfassung und Fazit

Auch wenn schon lange vom Mittelstand als wichtiger Stütze der Gesellschaft gesprochen wird: Zahlenmässige Bedeutung kommt ihm erst etwa seit Ende des 18. Jahrhunderts zu. Bis dahin war das bürgerliche Leben wenigen städtisch-ständischen Bevölkerungsschichten vorbehalten. Mit dem gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandel, dem damit einhergehenden Wirtschaftswachstum, der Modernisierung der Landwirtschaft und der Industrialisierung fand ein Wandel weg von der traditionellen, agrarisch-gewerblich geprägten Schweiz statt hin zu einer Gesellschaft, die zunehmend industriell geprägt wurde. Die Städte verzeichneten in dieser Zeit ein starkes Bevölkerungswachstum und liessen einen neuen Mittelstand entstehen.

Mit den wirtschaftlichen Umwälzungen ging auch eine fundamentale Änderung der Sozialstruktur der Schweizer Gesellschaft einher. Der alte Mittelstand verlor zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig nahm der Anteil des neuen Mittelstandes, der (leitenden) Angestellten und Beamten zu. Die Struktur des Mittelstandes veränderte sich also ab Mitte des 19. Jahrhunderts eindrücklich vom alten Mittelstand weg zum neuen Mittelstand hin. Insgesamt war die Schicht des Mittelstandes im Wachstum begriffen: Betrug ihr Anteil um 1900 erst 38%, wuchs ihr Anteil in den nächsten 50 Jahren auf 46%. Wenn auch für die heutige Zeit andere berufliche Klassifikationen gelten und daher ein direkter Vergleich nicht möglich ist, so lässt die Statistik über die sozio-professionellen Kategorien keinen Zweifel daran: der Anteil der Erwerbstätigen, die dem Mittelstand zuzuordnen sind, ist weiter sukzessive gestiegen und macht heute deutlich mehr als 80% der Erwerbstätigen aus. Dieser Mittelstand ist ausserdem in den letzten zwanzig Jahren gebildeter, weiblicher und ausländischer geworden. Der Anteil der Status-Unterschicht und der unteren Mittelschicht ist in diesem Zeitraum insgesamt deutlich gesunken – dies trotz einer deutlich höheren Arbeitslosenrate – während der Anteil der oberen Mittelschicht und der Oberschicht stark zulegen konnte.

Seit Mitte des letzten Jahrhunderts hat sich die Schichtenzusammensetzung der Schweiz tiefgehend gewandelt. Nivellierungstendenzen in den Konsummöglichkeiten stehen gesellschaftliche Individualisierungstendenzen gegenüber, die einen direkt zu den sozialen Milieus führen. In der sich ständig modernisierenden Gesellschaft lässt sich die Bevölkerung nicht mehr klar in Schichten einteilen und etikettieren. Vielmehr unterscheiden sich zunehmend die Lebensmuster und -philosophien; Prestigefaktoren oder der ökonomische Status sind längst nicht mehr die allein massgeblichen Identifikationsmerkmale sozialer Milieus. Die bürgerlich-traditionellen Milieus der Mittel- und Oberschichten sind in den letzten 20 Jahren geschrumpft, während die Anteile der aufgeschlossenen, bildungsorientierten und urbanen Bevölkerungsanteile stark zulegen konnten.

Aus ökonomischer Warte ist die Mittelschicht seit den 1970er Jahren in etwa stabil geblieben. Allerdings hat sich in den letzten 15 Jahren eine zunehmende Lohnspreizung bemerkbar gemacht. Auch schlägt sich ein höherer Bildungsabschluss nicht mehr automatisch in einem höheren Erwerbseinkommen nieder. Dies gilt insbesondere für Frauen, da die absoluten Lohnunterschiede und damit die lohnmassigen Aufstiegschancen bei ihnen geringer sind als bei den Männern. Gleichzeitig hat sich die Beschäftigungsstruktur generell – via Bildungsexpansion und Zuwanderung – in Richtung eines höheren Qualifikationsniveaus verändert. Daher dürften Beschäftigte, die keine zusätzlichen Bildungsabschlüsse erlangten oder auf der gleichen Position verharren, in den letzten 20 Jahren deutlich geringere Reallohnsteigerungen verzeichnet haben als dies die auf Durchschnittswerten beruhende Reallohnindizes vermuten lassen.

Aufgrund der unzähligen Lebensmuster in der Schweiz liegt der Schluss nahe, dass es „die“ gesellschaftliche Mitte gar nicht (mehr) gibt. Vielmehr setzt sich die Gesellschaft aus zahlreichen, nicht quantifizierbaren und teils sehr verschiedenen Lebensmodellen zusammen. Dies impliziert, dass es keine allgemeingültige Abgrenzung der Mittelschicht gibt. Vor diesem Hintergrund kann man durchaus Wagners (2012) Ansicht teilen, dass es anstelle von Mittelschichtsanalysen sinnvoller ist, die gesamte Wohlstandsverteilung und mit ihr konkrete Lebenslagen in den Bereichen Bildung, Arbeit und verfügbarem Einkommen zu erforschen.

7 Literatur

- Atkinson, Anthony und Andrea Brandolini. 2011. «On the Identification of the 'middle class'.» *ECINEQ Working Paper Series*, 217 Ausg.
- Avenir Suisse. 2012. *Der strapazierte Mittelstand - Zwischen Ambition, Anspruch und Ernüchterung*. Herausgeber: Patrik Schellenbauer und Daniel Müller-Jentsch. Zürich: Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Banerjee, Abhijit V. und Duflo Esther. 2008. «What is middle class about the middle classes around the world?» *Journal of Economic Perspectives*, 3-28.
- Beck, Ulrich. 1986. *Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Beobachter. 2010a. «Serie Mittelstand, Teil 1: Der bedrohte Mittelstand.» (Axel Springer Schweiz AG) (Nr. 9). http://www.beobachter.ch/justiz-behoerde/buerger-verwaltung/artikel/serie-mittelstand-teil-1_der-bedrohte-mittelstand/.
- Beobachter. 2010b. «Serie Mittelstand, Teil 2: Ob Stadt oder Land – Hauptsache glücklich.» (Axel Springer Schweiz AG) (Nr. 10).
- Beobachter. 2010c. «Serie Mittelstand, Teil 3: Der Mittelstand hat viele Gesichter.» (Axel Springer Schweiz AG) (Nr. 11).
- Beobachter. 2010d. «Serie Mittelstand, Teil 4: Generation Gold.» (Axel Springer Schweiz AG) (Nr. 12).
- BFS. 2013. «Soziale Durchlässigkeit bezüglich des Bildungsstands nach Bildungsstand der Eltern, 2011.» Bundesamt für Statistik. <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/15/17/blank/01.indicator.406102.4086.htm?open=147#147>.
- . 2014. «Soziale Herkunft der Studierenden HS nach Ausbildung der Eltern, Hochschultyp und Fachbereichsgruppe, 2013.» Bundesamt für Statistik. <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/15/17/blank/01.indicator.401203.4081.htm?open=146,106#106>.
- Bolte, Karl M., Dieter Kappe, Katrin Aschenbrenner und Friedhelm Neidhardt. 1966. *Deutsche Gesellschaft im Wandel*. Opladen: Leske.
- Braun, Hans. 1989. «Helmut Schelskys Konzept der "nivellierten Mittelstandsgesellschaft" und die Bundesrepublik der 50er Jahre.» *Archiv für Sozialgeschichte*, 199-223.
- Bundesrat. 2014. *Verteilung des Wohlstands in der Schweiz - Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulats 10.4046 von Jaqueline Fehr vom 07.10.2010*. Bern: Eidgenössische Steuerverwaltung.
- Bütler, Monika und Christian Marti. 2012. «Staatliche Steuern und Transfers und ihre Folgen für den Mittelstand.» In *Der strapazierte Mittelstand - Zwischen Ambition, Anspruch und Ernüchterung*, von Patrik Schellenbauer und Daniel Müller-Jentsch, 149-178. Zürich: Avenir Suisse und Neue Zürcher Zeitung.
- Dahrendorf, Ralf. 1965. *Gesellschaft und Demokratie in Deutschland*. München: R. Piper.
- . 1968. *Gibt es noch Klassen? Die Begriffe der "sozialen Schicht" und "sozialen Klasse" in der Sozialanalyse der Gegenwart*. Herausgeber: B. Seidel und S. Jenkner. <http://www.sociosite.net/topics/texts/dahrendorf.php>.
- Easterly, William. 2001. «The middle class consensus and economic development.» *Journal of Economic Growth*, 317-335.

- Eisenhauer, Joseph G. 2008. «An Economic Definition of the Middle Class.» *Forum for Social Economics*, 103-113.
- Elwell, Craig K. 2014. *The Distribution of Household Income and the Middle Class*. Washington D.C.: Congressional Research Service.
- Esteban, Joan, Carlos Gardín und Debraj Ray. 2007. «An Extension of a Measure of Polarization, with an Application to the Income Distribution of Five OECD Countries.» *Journal of Economic Inequality*, 1-19.
- ESTV, BFS und Seco. 2015. *Erodiert die Mittelschicht? Hintergrundstudie zum Bericht in Erfüllung des Postulats 10.4023 von Susanne Leutenegger-Oberholzer*. Bern: Eidgenössische Steuerverwaltung.
- Favre, Sandro, Reto Föllmi und Josef Zweimüller. 2012. «Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt und die Folgen für das Lohngefüge.» In *Der strapazierte Mittelstand - Zwischen Ambition, Anspruch und Ernüchterung*, von Patrik Schellenbauer und Daniel Müller-Jentsch. Zürich: Avenir Suisse und Neue Zürcher Zeitung.
- Foster, James E. und Michael C. Wolfson. 2010. «Polarization and the decline of the middle class: Canada and the US.» *The Journal of Economic Inequality*, 247-273.
- Foster, James E. und Michael E. Wolfson. 2010. «Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S.» *Journal of Economic Inequality*, 247-273.
- Geiger, Theodor. 1962. *Arbeiten zur Soziologie*. Neuwied: Luchterhand.
- Geissler, Rainer. 2006. *Die Sozialstruktur Deutschlands: Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung*. 4. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Giddens, Anthony. 1973. *The Class Structure of the Advanced Societies*. Triptee: Anchor.
- Goebel, Jan, Martin Gornig und Hartmut Häussermann. 2010. «Polarisierung der Einkommen: Die Mittelschicht verliert.» *Wochenbericht des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin)*, 1-8.
- Gorgas, Christoph und Christoph Schaltegger. 2014. *Schrumpfende Mittelschicht in der Schweiz?* <http://oekonomenstimme.org/a/673>.
- Grabka, Markus M. und Joachim R. Frick. 2008. «Schrumpfende Mittelschicht: Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen?» *DIW Wochenbericht*, 101-108.
- Häni, Stephan, Caterina Modetta, Paul Röthlisberger und Lukas Schweizer. 2013. *Die 'Mitte' im Fokus: Die Entwicklung der mittleren Einkommensgruppen von 1998 bis 2009*. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.
- Hartfiel, Günter. 1976. *Lexikon der Soziologie*. Zürich: Ex Libris (Originalausgabe: Stuttgart: Alfred Kröner, 1972).
- Heye, Corinna und Sarah Fuchs. 2012. «Die Milieus des Schweizer Mittelstands und ihre räumliche Verteilung.» In *Der strapazierte Mittelstand: Zwischen Ambitionen, Anspruch und Ernüchterung*, Herausgeber: Patrick Schellenbauer und Daniel Müller-Jentsch, 213-239. Zürich: NZZ Libro.
- Hradil, Stefan. 2006. *Die Sozialstruktur Deutschlands im internationalen Vergleich*. 2. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- . 2012b. *Soziale Schichtung*. Bundeszentrale für politische Bildung. 31. Mai. <http://www.bpb.de/politik/grundfragen/deutsche-verhaeltnisse-eine-sozialkunde/138439/soziale-schichtung>.

- . 2012. *Soziale Ungleichheit: Grundbegriffe*. Bundeszentrale für politische Bildung. 31. Mai. <http://www.bpb.de/politik/grundfragen/deutsche-verhaeltnisse-eine-sozialkunde/138437/grundbegriffe>.
- . 1987. *Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft: von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus*. Leverkusen: Leske.
- Hradil, Stefan und Annette Spellerberg. 2011. «Lebensstile und soziale Ungleichheit.» *Gesellschaft Wirtschaft Politik (GWP)*, 1. Ausg.: 51-62.
- Jaeger, Franz und Tobias Trütsch. 2015. *Implikationen der Bundeserbschaftssteuerinitiative für die Familienunternehmen und die Schweizerische Volkswirtschaft*. Universität St. Gallen.
- Joye, Dominique und Martin Schuler. 1996. *Eidgenössische Volkszählung 1990: Sozialstruktur der Schweiz. Sozio-professionelle Kategorien*. Bern: Bundesamt für Statistik.
- Mäder, Ueli, Ganga J. Aratnam und Sarah Schilliger. 2010. *Wie Reiche denken und lenken. Reichtum in der Schweiz: Geschichte, Fakten, Gespräche*. Zürich: Rotpunktverlag.
- Marbach, Fritz. 1942. *Theorie des Mittelstandes*. Bern: A. Francke.
- Neue Zürcher Zeitung. 2013. «Der Mittelstand – Wie es ihm wirklich geht.» (Verlag NZZ Folio) (Nr. 267).
- Oesch, Thomas und Markus Schärfer. 2012. *Monitoring zur Situation des Mittelstandes in der Schweiz*. Bern: Büro BASS.
- Peters, Rudi. 2012. *Der Mittelstand im Spiegel der Steuerstatistik*. Bern: Eidgenössische Steuerverwaltung.
- Ruffieux, Roland. 1986. «Die Schweiz des Freisinns (1848 - 1914).» In *Geschichte der Schweiz - und der Schweizer. Band III*, von Ulrich Im Hof und Beatrix Mesmer. Basel und Frankfurt am Main: Helbing & Lichtenhahn.
- Schelsky, Helmut. 1967. *Wandlungen der deutschen Familie in der Gegenwart. Darstellung und Deutung einer empirisch-soziologischen Tatbestandsaufnahme*. 5., unveränderte Auflage. Stuttgart: Enke.
- Simon-Muscheid, Katharina und Albert Tanner. 2006. *Bürgertum*. 9. Oktober. <http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/d/D16379.php>.
- SINUS & M.I.S. TREND. 2013. SINUS Institut. 12. März. www.sinus-institut.de/fileadmin/bilder/downloadcenter/2013-03-12-Schweiz-Medienmitteilung-web.pdf.
- Tanner, Albert. 1995. *Arbeitsame Patrioten - wohlstandige Damen*. Zürich: Orell Füssli.
- . 2009. *Mittelstand*. 25. August. <http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/d/D13791.php>.
- Wagner, Gert G. 2012. «Die Inflation der Mittelschichtbegriffe führt in die Irre.» *DIW-Wochenbericht*, 20.
- Wright, Erik Olin. 1985. *Classes*. London: Verso.