

Wirtschaftliche, politische und soziale Auswirkungen des Aufstiegs neuer Mittelschichten

Alejandro Guarin/Mark Furness/Imme Scholz/Silke Weinlich

In der letzten Dekade ist das Einkommen von etwa einer Milliarde Menschen so stark gewachsen, dass vom „Wachstum einer globalen Mittelschicht“ gesprochen wird. Im Folgenden werden drei Fragen beantwortet: In welcher Hinsicht können die neuen Mittelschichten tatsächlich als Mittelschichten im klassischen Sinne verstanden werden? Welche wirtschaftlichen, politischen und sozialen Auswirkungen sind mit diesen Einkommenszuwächsen verbunden? Entsprechen sie den Modernisierungsprozessen westlicher Gesellschaften? Ergebnis der Analyse ist, dass (a) die Einkommen der neuen Mittelschichten gegenwärtig und in den nächsten Jahrzehnten erheblich unter denen der reichen Länder liegen werden und (b) die Verteilung politischer und wirtschaftlicher Macht in den meisten Schwellenländern nicht so gestaltet ist wie in Europa oder Nordamerika zu Beginn des letzten Jahrhunderts.

Einleitung

Gegenwärtig erleben wir eine der größten Veränderungen in der Geschichte der Menschheit: Ganz allmählich und relativ friedlich ist es vielen Millionen Männern und Frauen weltweit gelungen, so viel zu verdienen, dass ihnen Zeit und Geld für mehr als das bloße Überleben bleibt. Allein in den letzten zehn Jahren waren dies fast eine Milliarde Menschen. Das Phänomen wird als „Wachstum einer globalen Mittelschicht“ bezeichnet (Kharas und Gertz 2010, S. 32) und besagt erstens, dass die Zahl der Menschen, die weder arm noch reich, sondern irgendetwas dazwischen sind, wächst und zweitens, dass dieses Phänomen gewaltige Ausmaße angenommen hat. Der Anteil der Industrieländer an den Ausgaben der globalen Mittelschicht betrug bereits 2009 nur etwas mehr als 60 % und kann bis 2030 auf 30 % schrumpfen (Kharas 2010, S. 28). Gleichwohl mag die Vorstellung von einer „globalen Mittelschicht“ mit gemeinsamen Merkmalen mehr verschleiern als offenbaren.

Es gibt gute Gründe, das Wachstum der Mittelschichten weltweit aufmerksam zu verfolgen. In Industrieländern zählt die Mittelschicht zu den Stützpfeilern der

demokratischen Ordnung und gilt als Schlüssel zu einem anhaltenden Wirtschaftswachstum. Wo eine breite wohlhabende Mittelschicht existiert, finden sich oft leistungsfähigere rechtliche Institutionen, mehr Rechtsstaatlichkeit und generell ein höheres Maß an staatlicher Transparenz und Rechenschaftspflicht. Mit ihren Steuern finanziert die Mittelschicht zudem einen Großteil der sozialen Leistungen, etwa im Gesundheits- und Bildungsbereich sowie das soziale Netz, das die Armen auffängt (Birdsall 2010, S. 160).

Wenn wir von „neuen Mittelschichten“ sprechen, müssen wir uns daher auch mit dem traditionellen Begriff der Mittelschicht auseinandersetzen, der eng mit den gesellschaftlichen Umbrüchen seit der industriellen Revolution zusammenhängt und das Verständnis von Modernisierung geprägt hat (López und Weinstein 2012, S. 5). Deshalb lautet die zentrale Frage dieses Beitrags: *In welcher Hinsicht können die neuen Mittelschichten tatsächlich als Mittelschichten im klassischen Sinne verstanden werden? Und inwieweit gehen mit dem rasanten Wachstum neuer Mittelschichten in Entwicklungsländern ökonomische, soziale und politische Entwicklungen einher, wie wir sie aus den Modernisierungsprozessen westlicher Gesellschaften kennen?* Diese Fragen zu beantworten ist unter anderem deshalb schwierig, weil sie zur theoretischen Reflexion empirischer Prozesse der Gegenwart einen Begriff benutzen, der unter ganz anderen historischen Bedingungen entstanden ist, aber die Erwartung ähnlicher Ergebnisse – nämlich einer gesellschaftlichen Modernisierung nach westlichem Vorbild – weckt. Deshalb sprechen wir im folgenden Beitrag von „neuen Mittelschichten“.

Die Hauptthese, die wir in diesem Beitrag aufstellen, lautet daher: Obgleich Einkommenszuwächse die Kaufkraft eines großen (und wachsenden) Teils der Weltbevölkerung steigern, ist dies bisher nicht mit einem grundlegenden sozio-politischen Wandel einhergegangen, den der Begriff „Mittelschicht“ mit seinem starken Bezug zur Moderne impliziert. Die neue Mittelschicht außerhalb der OECD-Welt¹ entwickelt sich in einer äußerst vielfältigen, komplexen Landschaft unterschiedlicher Kulturen, Werte, ökonomischer Strukturen, politischer Rollen und Identitäten. Es ist unwahrscheinlich, dass der Prozess, durch den sich Millionen oder sogar Milliarden Menschen in naher Zukunft aus der Armut befreien, starke Parallelitäten mit der historischen Herausbildung und Verankerung der Mittelschicht in den Industrieländern haben wird. Der Verlauf und die Auswirkungen dieses „Wachstums einer globalen Mittelschicht“ sind offene Prozesse mit ungewissem Ausgang. Einkommen und Kaufkraft – die wesentlichen Kriterien in den vorhandenen ökonomischen Analysen zur neuen globalen Mittelschicht – lassen nicht viele Schlüsse auf gelingende

1 Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) wurde 1960 gegründet. Ursprünglich hatte sie 18 Mitgliedstaaten in Nordamerika und Westeuropa, heute zählt sie 34 Mitglieder und umfasst die meisten Industrieländer sowie Mexiko, Chile und die Türkei.

Entwicklung im Sinne eines stabilen und hohen Niveaus menschlicher Entwicklung und guter Regierungsführung zu.

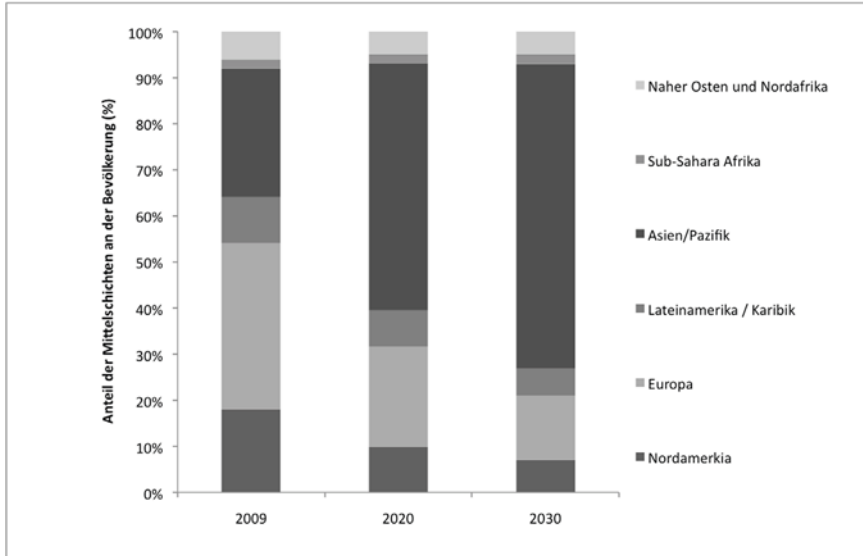
Unser Beitrag gliedert sich wie folgt: Zunächst stellen wir das empirische Phänomen des Wachstums einer neuen globalen Mittelschicht dar und erläutern seine Beziehungen zur gesellschaftlichen Ungleichheit (Abschnitt 2). Anschließend erörtern wir verschiedene Definitionen des Begriffs der Mittelschicht und ihrer wesentlichen Merkmale, wie sie für die Industrieländer gelten (Abschnitt 3). In Abschnitt 4 behandeln wir die möglichen Konsequenzen eines starken Wachstums der globalen Mittelschichten und schlagen vier Bereiche zur weitergehenden Analyse vor.

Das Wachstum der neuen Mittelschichten – abnehmende Ungleichverteilung des Wohlstands?

Im letzten Viertel des 20. Jahrhunderts hat sich der Schwerpunkt der weltweiten Industrieproduktion von Europa und Nordamerika nach Asien verlagert. Hauptauslöser war der Reformprozess in China seit 1978, der in kurzer Zeit flexible, disziplinierte und billige Arbeitskräfte in großer Zahl auf den Arbeitsmarkt warf (OECD 2010, S. 4). Produziert wird mittlerweile in Asien, konsumiert jedoch noch überwiegend in den wohlhabenden Ländern der ehemaligen industriellen Kernzone. Die Verlagerung des Konsums hat später und deutlich langsamer eingesetzt. Die Industrialisierung brachte Arbeitsplätze, und mit den Arbeitsplätzen setzte eine starke Urbanisierung ein. Nicht nur in China, auch in ehemals sozialistischen Regimen in Südostasien und auf dem indischen Subkontinent ist das Pro-Kopf-Einkommen deutlich stärker gestiegen als im Rest der Welt. Dadurch konnte sich in den vergangenen 20 Jahren allein in Asien rund eine Milliarde Menschen aus der Armut befreien, und Schätzungen zufolge wird bis 2030 eine weitere Milliarde es ihnen gleichtun (Asian Development Bank 2010, S. 16).

Das sogenannte Wachstum der neuen Mittelschichten bezieht sich in erster Linie auf das Wirtschaftswachstum in Entwicklungsländern und die signifikant sinkenden Armutsraten. Obwohl die stärkste Ausbreitung der Mittelschicht noch in der OECD-Welt zu finden ist, ist abzusehen, dass sich die regionale Zusammensetzung der neuen Mittelschichten in den kommenden Jahren fundamental verändern wird (siehe Abb. 1).

Abbildung 1: Der Wandel der regionalen Gewichtung der neuen Mittelschichten (definiert als Individuen mit täglichen Ausgaben zwischen 10 und 100 US\$, 2005 PPP)



Eigene Darstellung von Daten aus Kharas 2010, S. 28

Allerdings schwankt das Ausmaß dieser Veränderung danach, wie die Zugehörigkeit zur Mittelschicht definiert wird. Die Grundlage der gebräuchlichsten Definitionen in der Debatte um die neue Mittelschicht ist das Einkommen; in manchen wird ein relativer Maßstab verwendet, in anderen ein absoluter. *Relativen Definitionen* zufolge zählt zur Mittelschicht, wer innerhalb einer gewissen Bandbreite der Gesamteinkommensverteilung der Bevölkerung liegt. Diese Definitionsart bezieht sich für gewöhnlich auf Industrieländer, in denen zusätzlich zur Mittelschicht auch zwischen der Ober- und der Unterschicht differenziert wird (Atkinson und Brandolini 2011, S. 3). William Easterly (2001, S. 7) definiert Mittelschicht als Bevölkerung im zweiten, dritten und vierten Quintil der Einkommensverteilung. Für Nancy Birdsall et al. (2000, S. 3) dagegen zählen diejenigen zur Mittelschicht, die 75 bis 125 % des mittleren Einkommens in einem Land erwirtschaften. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) verwendet eine Definition, die von 70 bis 150 % des mittleren Einkommens ausgeht.

Jüngere Untersuchungen verwenden *absolute Definitionen*. Diese basieren zu meist auf Armutsgrenzen und gehen von den Ausgaben der Individuen oder Haushalte aus, da hierzu genauere Daten vorliegen als zu den Einkommen. Nach der Definition von Abhijit Banerjee und Esther Duflo (2008, S. 5) zählt zur Mittelschicht, wer pro Kopf und Tag 2 bis 4 US\$ ausgibt, während die Asiatische Entwicklungsbank (2010, S. 5) mit einem Wert von 2 bis 20 US\$ arbeitet. Homi Kharas (2010, S. 12) hingegen zählt diejenigen Haushalte zur Mittelschicht, die täglich 10 bis 100 US\$ ausgeben. Martin Ravallion (2009, S. 4) verfolgt einen Mischansatz, dem zufolge die Mittelschicht irgendwo zwischen 2 US\$ Haushaltsausgaben pro Kopf und Tag (der mittleren Armutslinie von 70 Ländern) und 13 US\$ (der Armutsgrenze der Vereinigten Staaten) angesiedelt ist. Andere Studien legen die Messlatte etwas höher. Eine jüngere Studie von Goldman Sachs verwendet eine Einkommensklasse von 6.000 bis 30.000 US\$ pro Person und Jahr (ca. 16 bis 82 US\$ pro Tag) für ihre Definition der Mittelschicht (Wilson und Dragusanu 2008, S. 3), während in einem Bericht der Weltbank von 2007 Werte verwendet werden, die den tatsächlichen westlichen Verhältnissen viel näher kommen: jährliche Haushaltseinkommen von 16.000 bis 68.000 US\$ (World Bank 2007, S. xvi). Birdsall (2010, S. 161) kombinierte eine absolute Messgröße, 10 US\$ pro Tag (in Kaufkraftparitäten), als Untergrenze mit einer relativen Messgröße, dem 95. Perzentil der Einkommensverteilung, als Obergrenze. Die Untergrenze liegt über dem üblichen Schwellenwert (2 US\$ pro Tag), so ist gewährleistet, dass das frei verfügbare Einkommen der Betroffenen tatsächlich höher ist als das der Armen.

In einem Punkt stimmen die meisten der genannten ökonomischen Definitionen überein: das Einkommen der neuen Mittelschichten unterscheidet sich quantitativ von dem der Mittelschichten westlicher Industriegesellschaften. Die neuen Mittelschichten haben die Armutsgrenze größtenteils nur knapp überschritten, und die Grenze zwischen den beiden Einkommensgruppen ist manchmal nur hauchdünn und auch instabil. Im Falle einer Wirtschaftskrise laufen große Bevölkerungsgruppen Gefahr, aus der Mittelschicht heraus und wieder zurück in die Armut zu rutschen (Birdsall et al. 2000, S. 9; Ravallion 2009, S. 17). Überdies ist das (geringe) frei verfügbare Einkommen der neuen Mittelschichten für eine grundlegende Änderung der Konsummuster zu niedrig, sodass die Konsumgewohnheiten der Angehörigen der wachsenden Mittelschichten denen der armen Verbraucher de facto sehr ähneln (Banerjee und Duflo 2008, S. 10). Mittelschichten und Arme unterscheidet weniger ihr Einkommen als vielmehr das Überwiegen sicherer Angestelltenverhältnisse in der zuerst genannten Gruppe und ihr Fehlen in der anderen. Die Triebkräfte der wachsenden Mittelschichten scheinen eher stabile Beschäftigungsverhältnisse als Unternehmertegeist zu sein (Banerjee und Duflo 2008, S. 26).

Angesichts dieses schmalen Grats zwischen neuen Mittelschichten und Armen stellt sich die Frage, ob und inwiefern das Wachstum der Mittelschichten das Muster weltweiter Wohlstandsverteilung verändert hat. Wir wissen, dass der Wohlstand einer wachsenden Zahl von Menschen absolut gesehen größer denn je ist und weiter wächst. Unklar ist jedoch, bis zu welchem Grad dies auch die *relative* gesellschaftliche Position von Menschen verändert.

Warum spielt Ungleichheit eine Rolle? Aus moralischer Sicht zählt nicht nur, dass die Menschen weniger arm sind, sondern auch, ob die Kluft zwischen Arm und Reich breiter wird oder nicht. Es ist ein Gebot der Gerechtigkeit, dass alle Menschen die gleiche Chance bekommen, sich mit all ihren Fähigkeiten zu entfalten (Sen 1990). In einer sehr ungleichen Gesellschaft sind die Chancen auf ein erfülltes Leben nicht nur durch eine ungleiche Einkommensverteilung stark verzerrt, sondern auch durch ungleichen Zugang zu einer guten Ausbildung und zu Gesundheit. Dieser Zustand ist grundlegend ungerecht.

Überdies mehren sich die Hinweise, dass Gleichheit einen instrumentellen Wert haben könnte – als Katalysator für wirtschaftliches Wachstum und, allgemeiner gesprochen, für menschliches Wohlergehen. Weitverbreitete Ungleichheit ist einer der Gründe, warum Wirtschaftswachstum nicht immer zu Armutsminderung führt (Kanbur und Spence 2010, S. 13). Vielleicht zeigt der kausale Pfeil jedoch auch in die andere Richtung. Ungleichheit ist gleichbedeutend mit Vergeudung menschlicher Fähigkeiten und mit „verpassten Entwicklungschancen“ (World Bank 2006, S. 2). Wenn Verwirklichungschancen, Gesundheit und generell die Chance, Wohlstand zu generieren, in einer Gesellschaft zu ungleichmäßig verteilt sind, ist der Wachstumsmotor schwächer als er sein könnte. Insofern kann größere Gleichheit in einen positiven Kreislauf münden, in dem Wohlstand für mehr Wohlstand sorgt. Hinzu kommt, dass der Lebensstandard in homogenen Gesellschaften oft höher ist und es niedrigere Krankheits- und Kriminalitätsraten gibt, unabhängig von der durchschnittlichen Einkommenshöhe (Wilkinson und Pickett 2009, S. 494).

Die Beziehungen zwischen gesellschaftlicher Ungleichheit und der globalen Mittelschicht sind auf globaler und auf nationaler Ebene unterschiedlich. Weltweit scheint die Ungleichheit abzunehmen, sowohl mit Blick auf die Weltbevölkerung als auch im Ländervergleich. Innerstaatlich dagegen ist Ungleichheit in den meisten Ländern, in denen ein rasantes Mittelschichtwachstum zu beobachten ist, auf dem Vormarsch. Wie lassen sich diese beiden scheinbar widersprüchlichen Tendenzen erklären? Zum einen hat die weltweite Armutsbekämpfung, vor allem in Asien, das absolute Einkommen vieler Millionen vorher sehr armer Menschen gesteigert. Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen ist gestiegen, die globale Einkommensverteilungskurve wurde flacher (Sala-i-Martin 2006, S. 31). Infolgedessen ist der Gini-

Koeffizient des Welteinkommens von ungefähr 0,66 zu Anfang der 1980er Jahre auf unter 0,64 im Jahr 2000 gefallen. Zudem hat das Wirtschaftswachstum das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in den meisten Entwicklungsländern schneller als in Industrieländern steigen lassen, wodurch sich Einkommensunterschiede *zwischen* Ländern verringerten (Wilson und Dragusanu 2008, S. 3).

Zum anderen hat jedoch in vielen Ländern, die in den letzten zwanzig Jahren ein dynamisches Wirtschaftswachstum erlebten, die Ungleichheit zugenommen – auch bei gleichzeitig abnehmender Armut. So stieg von 1990 bis etwa 2005 der Gini-Koeffizient der Ausgaben (also des Konsums) überall an, einige asiatische Länder ausgenommen. Auffällig war, dass die Zunahme in China mit mehr als fünf Prozentpunkten zu den höchsten zählte (Ali 2007, S. 4). Auch mehrere Länder Lateinamerikas (außer Brasilien), in denen die Mittelschicht von 1990 bis 2005 signifikant gewachsen ist, verzeichneten eine Zunahme der Ungleichheit (Birdsall 2010, S. 174). Wie kommt es zu diesem uneinheitlichen Wachstumsmuster? In einigen Ländern wie China geht diese Entwicklung darauf zurück, dass das Wachstum in den Städten viel stärker ist und die Einkommenskluft zwischen Stadt und Land zunimmt. In den meisten Fällen ist die Ursache zunehmender Ungleichheit jedoch, dass die Reichen viel schneller reicher werden als die Armen (Ali 2007, S. 4). Eine ähnliche Entwicklung ist auch in Industrieländern wie Schweden oder den USA zu beobachten (Birdsall 2010, S. 173). Für Deutschland belegt der neue Armutsbericht der Bundesregierung von 2012 diesen Trend (Öchsner 2012).

Ungleichheit ist nicht durch Wachstum allein zu beseitigen. Vielmehr sind leistungsfähige und breit angelegte soziale Sicherungssysteme erforderlich, ebenso wie gute und leicht zugängliche Gesundheits- und Bildungssysteme. Der Aufbau (oder Abbau) solcher Systeme drückt einen bestimmten Gesellschaftsvertrag aus. Dem hohen Umverteilungsniveau im „alten Europa“ waren langwierige und schmerzhaft politische Auseinandersetzungen vorausgegangen. In den Entwicklungsländern spiegelt das Wachstum der neuen Mittelschichten insgesamt einen Prozess wider, in dem es eher gelungen ist, die Einkommensarmut zu verringern als den Zugang zu Bildung, Gesundheit und sozialer Sicherheit zu verbessern. Während in der Vergangenheit die Einkommensarmut ein guter Indikator war, um Armut in nicht-monetären Dimensionen zu erfassen, gilt dies heute nicht mehr. Eine wachsende Anzahl von Menschen weltweit, die nicht mehr als einkommensarm gelten, haben dennoch keinen Zugang zu Bildung oder Gesundheit (Loewe und Rippin 2012, S. 1; UNDP 2011, S. 28ff.).

Dieser Befund deutet darauf hin, dass das starke Wachstum der Mittelschichten nicht von einer Veränderung der sozialen Ordnung begleitet worden ist. Zwei Bereiche können hier genannt werden: der Zugang zu sozialen Sicherungssystemen und der Anteil der neuen Mittelschichten an der nationalen Wirtschaftskraft. Vor

allem für diejenigen, die der extremen Armut gerade entronnen sind, sind soziale Sicherungssysteme fundamental, um die erreichten Verbesserungen gegen Schicksalsschläge abzusichern. Banerjee und Duflo (2008) sind der Ansicht, dass Einkommen, Fähigkeiten (*capabilities*) und Zugang zu Waren und Dienstleistungen derjenigen, die am unteren Ende der neuen Mittelschichten leben, unvermindert stark eingeschränkt sind. Das verringert ihre Widerstandskraft gegen externe Schocks. In einem kürzlich unter Federführung von Michelle Bachelet, der früheren Präsidentin Chiles, publizierten Bericht der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und der Weltgesundheitsorganisation (WHO) ist zu lesen: Drei Viertel der Weltbevölkerung haben weder grundlegende Einkommenssicherheit noch Zugang zu bezahlbaren sozialen Dienstleistungen in den Bereichen Gesundheit, Abwasserentsorgung, Bildung, Ernährungssicherheit und Wohnraum. Der Bericht empfiehlt ein international abgestimmtes Vorgehen, um die Schaffung sogenannter sozialer Basisschutzniveaus (*social protection floors*) zu erleichtern und damit einen grundlegenden Beitrag zur endgültigen Beseitigung der Armut zu erbringen (ILO 2011, S. 19-62).

Mit Blick auf die Wirtschaftskraft der neuen Mittelschichten ist es sinnvoll, eine Definition zu verwenden wie die von Birdsall (2010, S. 161), die eine Gruppe in „sicherer“ Entfernung zur Armutsgrenze bestimmt, deren Konsumkraft sich jedoch von der der Wohlhabenden deutlich unterscheidet. In den Städten Chinas etwa trägt die so definierte Mittelschicht nur sieben Prozent zum Nationaleinkommen bei, während die reichsten fünf Prozent für über ein Fünftel davon verantwortlich sind (Birdsall 2010, S. 174). De facto finden sich nur in Brasilien, Mexiko, Chile und Russland Mittelschichten, die größere Anteile am Einkommen generieren als die Wohlhabenden.

Derart zählebeige Verzerrungen in der Wohlstandsverteilung deuten darauf hin, dass mit dem Begriff „Mittelschicht“ eher etwas verborgen als offengelegt wird: die komplexe soziale Dynamik der Entwicklungsländer von heute. Von der chinesischen Geschäftswelt, die China als größten Konsumentenmarkt der Welt vermarkten möchte, wurde der Begriff der globalen Mittelschicht mit Begeisterung aufgenommen. Auch die chinesische Regierung hat die früher verwendete Bezeichnung „mittlere Einkommensschicht“ zugunsten der einfacheren „Mittelschicht“ aufgegeben und die Kunde von deren Wachstum als etwas, auf das die Nation stolz sein kann, nur zu gern verbreitet (Li 2010, S. 15). Diese Begeisterung wird allerdings nicht von allen geteilt. Der chinesische Schriftsteller Xu Zhiyuan bezeichnet das Konzept einer chinesischen Mittelschicht als „Pseudokonzept“, das die Diskussion über zunehmende Ungleichheit und soziale Spannungen in China verschleierte (Li 2010, S. 18).

Das Konzept der Mittelschicht ist – wie eingangs angedeutet – untrennbar mit dem Prozess gesellschaftlicher Modernisierung in den USA und Westeuropa seit der

Nachkriegszeit verknüpft. Inwiefern ist dieses Konzept hilfreich, um gesellschaftlichen Wandel in den heutigen Entwicklungsländern zu verstehen?

Die Mittelschicht – Theorie und Wirklichkeit

Das Konzept der sozialen Schicht zielt auf die gemeinsamen Merkmale ihrer Mitglieder und auf ihre soziale Stellung ab. Die Zugehörigkeit zur Mittelschicht hängt einerseits von der Höhe des Einkommens ab, andererseits gehen eine Reihe von sozialen Merkmalen damit einher, etwa Bildungsstand, Biographie, Beruf, Lebensstandard, Wertvorstellungen und politische Partizipation.

Die ökonomische Theorie der Schichtung definiert die Zugehörigkeit zur Mittelschicht über eine bestimmte Einkommensklasse, ein gewisses Bildungsniveau, typische Konsumgewohnheiten und einen eigenen Lebensstil. Andere Schichten sind auf ähnliche Weise durch ein Mehr (oder Weniger) solcher Merkmale definiert. Der Schichtungsansatz beschreibt die ungleiche Verteilung von Vermögenswerten, Fähigkeiten und Chancen in einer Gesellschaft; er erklärt jedoch nur lückenhaft, warum dies so ist und sagt auch nichts über die Machtverhältnisse in einer Gesellschaft aus. Die marxistische und die webersche Tradition hingegen ziehen zur Erklärung fundamentaler gesellschaftlicher Mechanismen explizit Machtunterschiede in den Beziehungen zwischen den Schichten heran (Wright 1997).

Für Karl Marx war die Struktur der kapitalistischen Gesellschaft primär von dem Verhältnis zu den Produktionsmitteln bestimmt. Dieses konnte im Kern nur eines von zweien sein: Entweder hat jemand Eigentum an Produktionsmitteln (Maschinen und Kapital) und gehört damit der Bourgeoisie an, oder er hat es nicht und ist damit Angehöriger des Proletariats. Marx erkannte auch die Existenz eines „Kleinbürgertums“, in dem die Eigentümer von Produktionsmitteln selbstständig arbeiten, also weder andere ausbeuten noch selbst ausgebeutet werden. Dazu gehören auch die Eigentümer einer besseren Qualifikation, mit der auch höhere Einkünfte einhergehen. Um diese auf Dauer zu sichern, muss dafür gesorgt werden, dass die entsprechenden Fähigkeiten und Kenntnisse Mangelware bleiben. In der Praxis bedeutet das, durch Anforderungen oder Bedingungen wie Zertifikate, die nicht jeder erwerben kann, andere von bestimmten Ausbildungs- und Qualifizierungsangeboten auszuschließen. Vereinigungen, Innungen und Berufsverbände sind Beispiele dafür, wie die Mittelschicht Opportunitäten hortet (Wright 2009, S. 104).

Max Weber erkannte, dass die soziale Stellung einer Person nicht nur (wie bei Marx) durch den (fehlenden) Besitz an Produktionsmitteln definiert wird, sondern auch durch ihren Lebensstil, ihren Status und ihre Konsumgewohnheiten. Daraus folgt: Wenn wir unsere soziale Stellung definieren, wird was wir tun, was wir kaufen,

wo wir wohnen und mit wem wir in Beziehung treten, so wichtig, dass diese Merkmale mehr Gewicht bekommen als unsere Stellung im Verhältnis zu den Produktionsmitteln. Der Stellenwert dessen, was wir gemeinhin unter „Kultur“ verstehen, verneint nicht die Rolle materieller Beziehungen, sondern erkennt vielmehr an, dass „Macht zwar fast immer aus ökonomischen Privilegien resultiert, jedoch auch immer im kulturellen Kontext ausgeübt und reproduziert wird“ (Liechty 2002, S. 14). Diese kulturelle Reproduktion ist zentraler Aspekt der Begriffsbildung von Mittelschicht. Zugehörigkeit zur Mittelschicht ist ebenso eine Frage des Einkommens und der Bildung wie der Teilhabe an all dem, was als für die Mittelschicht typisch gilt. So ist in den zunehmend wohlhabenden Familien Indiens und Nepals die Fähigkeit, eine aufwändige Hochzeitsfeier auszurichten, ein wichtiges Zeichen für Zugehörigkeit zur Mittelschicht (Fernandes 2000, S. 101; Liechty 2002, S. 4).

In der modernen Industriegesellschaft steht die Mittelschicht für soziale, ökonomische und auch politische Beziehungen jenseits des Widerspruchs zwischen Kapital und Arbeit. Die Existenz einer nennenswerten Mittelschicht ist eines der Merkmale, die die Industrieländer von den sogenannten Entwicklungsländern unterscheiden. Tatsächlich ist das Bild, das die Mittelschichten von sich selbst haben, vielfach zum definitorischen Merkmal der nationalen Identität vieler Länder geworden: Mit „wir sind britisch“ wird genauso die Schicht bejaht, die die Mehrheit der Bevölkerung stellt, wie die Nation als solche. Desgleichen bedeutet das Streben nach dem *American Dream*, hart zu arbeiten, um die Insignien eines Mittelschichtlebens zu erlangen: das Eigenheim, ein anständiges Auto, einen Hund und im Sommer am Samstag-nachmittag nicht arbeiten zu müssen, sondern Fußball zu spielen (oder zu schauen).

Die Definitionen der Mittelschicht in Industrienationen beziehen verschiedene Merkmale ein, vom Bankguthaben und Beruf einer Person über ihren familiären Hintergrund bis zu ihrer Aussprache und Tischmanieren. Wie schon erwähnt sind Einkommensmaße sehr gebräuchlich, aber nicht ausreichend. Anthony B. Atkinson und Andrea Brandolini (2011, S. 5) betrachten die Einkommensverteilung eines Landes im Ganzen und stufen Länder nach dem Anteil des Gesamteinkommens der mittleren 60 % ein. Sie stellen fest, dass dieses Ranking den mit dem Gini-Koeffizienten ermittelten Ungleichheits-Rankings entspricht, und weisen darauf hin, dass der Anteil am Einkommen der mittleren 60 % seit den 1980er Jahren in den meisten Industrieländern geschrumpft ist, während der Anteil der obersten 20 % gewachsen ist.

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Mittelschichtstatus in Industrieländern ist die Möglichkeit, Grund und Boden zu besitzen und über Kapital für Investitionen oder zur Überbrückung finanzieller Engpässe zu verfügen (Atkinson und Brandolini 2011, S. 15). Ebenso kommt Arbeitsplätzen eine Bedeutung zu: Ein dauer-

Die großen Schwellenländer
Ursachen und Folgen ihres Aufstiegs in der
Weltwirtschaft

Nölke, A.; May, C.; Claar, S. (Hrsg.)
2014, VII, 439 S. 24 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-02536-6