

Die Bezeichnung sozialer Ressourcen als soziales Kapital schließt an den in der Ökonomie verwendeten Kapitalbegriff an. Als eine bedeutende ökonomische Größe findet er dort Anwendung in der Erklärung von Wirtschaftsprozessen. In diesem Kapitel wird erläutert, inwiefern soziale Ressourcen mit diesem Kapitalbegriff gekennzeichnet werden können und welche spezifischen Eigenschaften sozialer Ressourcen es notwendig machen, einen selbstständigen, vom ökonomischen Kapitalbegriff losgelösten Begriff für soziale Ressourcen zu verwenden.

Zunächst wird im ersten Abschnitt der klassische Kapitalbegriff erörtert. Der zeitliche Verlauf von Erwerb und Nutzung des Kapitals wird ebenso dargestellt wie die individuellen und gesellschaftlichen Folgen der Kapitalakkumulation. Im zweiten Abschnitt wird mit dem Humankapital eine erste Ableitung aus dem klassischen Begriff vorgestellt. Humankapital wird als eine rein personale Ressource eingeführt, die durch den Wandel von arbeitskraftintensiven zu wissens- und kompetenzorientierten Volkswirtschaften eine enorme Bedeutung gewonnen hat. In der Erörterung dieses Begriffs spielen Erwerb und Verwertung eine zentrale Rolle. Neben dieser eher ökonomischen Betrachtungsweise wird die gesellschaftliche Dimension des Begriffs erörtert. Im dritten Abschnitt wird schließlich der soziologische Begriff des sozialen Kapitals definiert und erläutert. Die zentralen Aspekte des Kapitalbegriffs werden mit Eigenschaften des sozialen Kapitals verknüpft. Daran anschließend werden die beiden Sichtweisen sozialen Kapitals als individuelle und kollektive Ressource diskutiert.

Die letzten drei Abschnitte setzen sich detailliert mit den Eigenheiten sozialen Kapitals auseinander und führen in die sozialwissenschaftliche Diskussion dieses Begriffs ein. Im vierten Abschnitt werden spezifische Formen und Aspekte des sozialen Kapitals detaillierter erläutert. Es werden sowohl die strukturellen Grundlagen sozialen Kapitals im Sinne sozialer Beziehungen und sozialer Netzwerke herausgestellt, wie die Stärke von sozialen Beziehungen, die Dichte, Geschlossenheit und Effizienz von Netzwerken, als auch die Eigenschaften der entlang dieser sozialen Strukturen fließenden Ressourcen. Der fünfte Abschnitt ist dem individuellen Nutzen vorbehalten, der sich aus der Einbettung in soziales

Kapital ergibt. Es wird herausgearbeitet, in welchen Handlungssituationen soziales Kapital vorteilhaft ist. Schließlich wird im vorletzten Abschnitt auf die gesellschaftlichen Folgen des sozialen Kapitals Bezug genommen. Das können sowohl kollektive Güter wie die Etablierung von kooperativen Normen und Vertrauen, aber auch kollektive Übel wie Behinderungen im sozialen Aufstieg oder soziale Exklusion sein. Die wesentlichen Aussagen dieser sechs Abschnitte werden am Ende des Kapitels zusammengefasst.

2.1 Klassische Kapitaltheorie

Kapital ist ein Begriff aus der Ökonomie und bezeichnet einen Produktionsfaktor (Woll 1996, S. 260 f.). Er wird im Zusammenhang mit Produktionsfunktionen verwendet. Unter ökonomischem Kapital werden nicht nur finanzielle Mittel, wie Bargeld, Schecks, Sparguthaben, Einlagen und Wertpapiere, sondern auch Sachmittel, wie Rohstoffe, Werkzeuge, Produktionsanlagen, Betriebsgebäude, Verbrauchsmaterialien, und bereits produzierte, für den Absatz bestimmte Güter, Waren und Leistungen subsumiert. Entgegen der ursprünglichen Bedeutung wird Kapital nicht nur mit Geld gleichgesetzt, sondern bezeichnet darüber hinaus das sächliche Gesamtvermögen eines Unternehmens. Ganz allgemein kann man sagen, dass der Bestand an allen sachlichen Produktionsmitteln in Anlagen, Güter- und Finanzvorräten zum Kapital gehört.

Die Grenzziehung zu anderen Produktionsfaktoren ist mitunter fließend. Klassischerweise werden neben Kapital noch die Produktionsfaktoren Boden und Arbeit aufgeführt. In der neueren Volkswirtschaftslehre hat sich Wissen als vierter Faktor etabliert. Der Boden ist für land- und forstwirtschaftliche Unternehmen ein zentraler Produktionsfaktor. Für Akteure anderer Wirtschaftszweige wird etwaiges Grundeigentum dagegen den sächlichen Vermögenswerten und damit dem Faktor Kapital zugerechnet. Der Faktor Arbeit ist insbesondere für das produzierende Gewerbe in Industrie und Handwerk von Bedeutung. Hierunter fallen vor allem manuelle Fähigkeiten und Fertigkeiten der „blue collar“-Arbeitskräfte. Hingegen werden unter dem Faktor Wissen technologischer Sachverstand, Expertenwissen, Erfahrungen und Informationsstände der „white collar“-Arbeitskräfte von Unternehmen sowohl des produzierenden Gewerbes als auch der Dienstleistungsbranche zusammengefasst.

Für entwickelte westliche Gesellschaften ist die Trennung der Ausstattungsfaktoren wirtschaftlicher Unternehmen in ökonomisches Kapital und Humankapital sinnvoll, wobei ökonomisches Kapital alle physischen und finanziellen Vermögenswerte des Unternehmens beschreibt, während Humankapital die Fähigkeiten, Fertigkeiten, Wissensbestände und Erfahrungen aller Arbeitskräfte eines Wirtschaftsunternehmens umfasst. Die Unterscheidung der Kapitalausstattung eines Wirtschaftsunternehmens in finanzielle Mittel und Sachgegenstände ist insofern sinnvoll, als dass beide Kapitalarten unterschiedliche Eigenschaften aufweisen. Finanzielle Mittel sind fungibel. Die Fungibilität des Finanzkapitals ermöglicht einen fast grenzenlosen Einsatz in allen Wirtschaftsräumen und Wirtschaftsfeldern. Sachgegenstände weisen dagegen einen eingeschränkten Grad an Fun-

gibilität auf. Während Immobilien oder Standard-EDV-Technik noch eine gewisse Austauschbarkeit aufweisen, sind spezifische Rohstoffe oder spezielle Industrieroboter nur sehr eingeschränkt austauschbar und nur für bestimmte Wirtschaftsprozesse einsetzbar. Allgemein ist finanzielles Kapital fungibler und damit universeller im Wirtschaftskreislauf einsetzbar als Sachgegenstände. Dafür sind die materiellen Formen des ökonomischen Kapitals sichtbar und erfahrbare. Physisches Kapital manifestiert sich in den Gütervorräten, Produktionsanlagen und produzierten Sachgütern.

Für ein Wirtschaftssystem sind die Institutionen und Produktionsregime von Bedeutung, die zwischen Finanz- und Realkapital vermitteln. Im organisierten Kapitalismus gewähren Banken Kredite für Unternehmen. Diese Kredite werden zu einem fixen Zinssatz über eine lange Laufzeit vergeben. Die Banken kontrollierten über Aufsichtsratssitze die Unternehmensmanager und hielten diese von allzu riskanten Geschäften ab, um ihre langfristigen Kredite abzusichern. Dieses Finanzierungsinstrument ist ein „geduldiges, kontrollierendes und risikoaverses Kapital“ (Windolf 2005, S. 22). Im Finanzmarkt-Kapitalismus kaufen sich Investoren über Unternehmensbeteiligungen, wie zum Beispiel Aktien oder Anleihen, in die Unternehmen ein. Insofern Investoren über Investmentfonds Finanzkapital konzentrieren, also große Anteile an den Unternehmen halten, und gleichzeitig den großen Konkurrenzdruck zwischen den Investmentfonds auf die Unternehmensmanager übertragen, geht mit dem Finanzmarkt-Kapitalismus ein Strategiewechsel von der Wachstumsorientierung zur Profitmaximierung einher. Das Finanzkapital hält die Anteile eines Unternehmens in der Regel nur für einen kurzen Zeitraum und versucht, sie so gewinnbringend wie möglich wieder zu verkaufen (Windolf 2005, S. 24).

Ökonomisches Kapital, sei es in der Form des finanziellen oder des physischen Kapitals, lässt sich immer einem konkreten, benennbaren Eigentümer zuordnen. Allerdings lassen sich vor dem Hintergrund des Finanz- und Realkapitals zwei Eigentümer unterscheiden, die unterschiedliche Interessen verfolgen. Der Shareholder ist primär an Profitmaximierung interessiert. Aktienbesitzer und Investmentfonds investieren ihr finanzielles Kapital in die Realökonomie, um in möglichst kurzer Zeit maximalen Profit zu erwirtschaften. Der Stakeholder ist primär am langfristigen Wachstum seines Realkapitals interessiert. Der jeweilige Eigentümer ökonomischen Kapitals kann ein korporativer Akteur, wie ein privates Wirtschaftsunternehmen, der Staat oder eine andere öffentliche Korporation, oder ein individueller Akteur, wie ein Unternehmer oder eine Privatperson, sein. Wenn eine eindeutige Eigentumszuordnung erfolgt ist, hat dieser Akteur einen rechtlich durchsetzbaren Titel an seinem Kapital. Kapital ist damit ein Privatgut. Weil ökonomisches Kapital einen Eigentümer hat, ist es unabhängig von anderen Akteuren verfügbar. Sind hingegen mehrere Akteure an einem Unternehmen anteilig beteiligt, etwa als Aktionäre einer Aktiengesellschaft oder als Mitglied eines Joint Venture, können diese unternehmensintern nicht unabhängig voneinander agieren. Dennoch tritt das Unternehmen als ein korporativer Akteur im Wirtschaftsleben auf und versucht, seine produzierten Sachgüter und Dienstleistungen auf einem Markt zu verkaufen. Das ökonomische Kapital wird von den Akteuren besessen, die Produktionsmittel kontrollieren. Gleichzeitig wird zwischen Eigen- und Fremdkapital unterschieden. Nur das Eigenkapital ist tatsächlich Eigentum des

Wirtschaftsunternehmens. Das Fremdkapital stellt hingegen finanzielle Verbindlichkeiten des Wirtschaftsunternehmens gegenüber anderen Unternehmen, zumeist Banken und anderen Geldinstituten, dar.

Der Unternehmer setzt sein ökonomisches Kapital im mehrteiligen Wirtschaftsprozess ein, der sich in Investition, Produktion und Distribution gliedert. Zunächst wird finanzielles Eigen- oder Fremdkapital eines Unternehmens aufgrund einer Entscheidung zielgerichtet und langfristig in physisches Kapital angelegt. Kapital wird zum Erwerb von Investitionsgütern eingesetzt. Investitionen sind etwa der Erwerb von Rohstoffen, der Erwerb neuer bzw. der Unterhalt bestehender Produktionsanlagen aber auch die eigenständige Entwicklung neuer Produkte. Zwei Ziele werden mit Investitionen verfolgt. Entweder wird das Unternehmen durch die Investition überhaupt erst in die Lage versetzt, Sachgüter herzustellen oder Dienstleistungen anzubieten. Dies ist der Fall, wenn sich das Unternehmen neu auf einem bestehenden Markt positioniert oder wenn neue Märkte erschlossen werden. Oder die Investition dient der Rationalisierung der Unternehmensabläufe, um mit gleichem Aufwand mehr Sachgüter zu erzeugen oder mehr Leistungen zu erbringen oder um mit weniger Aufwand ein gleiches Ergebnis zu erzielen. Langfristigkeit bedeutet, dass die Investitionsentscheidung in der Regel Auswirkungen für mehrere Wirtschaftsjahre hat, etwa im Sinne der Abschreibung von Sachinvestitionen über mehrere Jahre. Durch Investitionen wird also finanzielles Kapital in physisches Kapital umgewandelt. In der Folge verändert sich der Kapitalbestand und damit das Produktionspotenzial des Unternehmens. Es lassen sich zwei Investitionsarten unterscheiden. Die so genannte Erweiterungsinvestition dient dem Zuwachs oder der Verbesserung des Produktionsmittelbestandes bzw. Sachkapitals. Dagegen bewirkt die Erhaltungsinvestition die Erhaltung des Produktionsmittelbestandes und den Ersatz verbrauchter Teile. Diese Investition wird Reinvestition genannt. Im zeitlichen Ablauf einer Investition werden zunächst mittels einer Investitionsrechnung die Vorteile investitionspolitischer Maßnahmen geprüft und das für die Zielsetzung des Unternehmens optimale Investitionsprogramm bestimmt. Das Ergebnis der Investitionsrechnung ist Grundlage für die Investitionsentscheidung. Mit dieser Entscheidung geht die langfristige Festlegung vorhandener oder zu beschaffender Finanzmittel in betriebliche Anlage- und andere Sachvermögenswerte einher. Die Verwirklichung des Investitionsprojekts führt zunächst zu einer einmaligen Ausgabe, weil Kosten für den Erwerb von Produktionsmitteln entstehen. In den folgenden Zeiträumen bis zum Ende der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Investitionsobjekts ergibt sich aus der potenziellen Möglichkeit, Sachgüter zu produzieren oder Leistungen anzubieten, der Nutzen für den Unternehmer. Eventuell fallen noch weitere Kosten, z. B. Inspektions- oder Reparaturkosten, während der Nutzungsdauer an. Diese Kosten sind Erhaltungsinvestitionen, die dazu beitragen, die wirtschaftliche Nutzungsdauer der Produktionsmittel zu verlängern. Investitionen werden somit als Vorleistungen getätigt, um zu einem späteren Zeitpunkt die Verwertung des Kapitals in Gang zu setzen.

Der Schwerpunkt unternehmerischer Leistungserstellung liegt in der Produktion. Als Produktion wird die methodische Herstellung von Sachgütern oder das Ausführen von Dienstleistungen durch das Unternehmen bezeichnet. Die Vielfalt der produzierten Sach-

güter und Dienstleistungen ist enorm. Dazu gehören beispielsweise die Herstellung von Kleidung in Textilunternehmen, von Fruchtsäften in Nahrungsmittelunternehmen, von Industrierobotern in Werkzeugmaschinenunternehmen, von Solarkraftwerken durch Bauunternehmen, von Nutzholz in Forstunternehmen oder die Vergabe von Verbraucherkrediten durch Banken. Ganz allgemein kann man sagen, dass Kapital eine produktive Ressource ist, mit der Güter und Dienstleistungen erzeugt werden. Unter Kapital sind diejenigen Ressourcen eines Akteurs zu verstehen, die er einsetzt um Güter, Waren oder Leistungen zu erzeugen, die wirtschaftlich wettbewerbsfähig sind, also auf einem Markt gegen einen Gewinn veräußert werden können (Lin 2001, S. 3 ff.). Beispielsweise gehören zum Kapital eines Pkw-Herstellers neben Geld- und Vermögenswerten vor allem Produktionsanlagen, wie Motoren-Werkstätten, Montage-Fließbänder, Industrieroboter, Lackieranlagen, und Verbrauchsmaterialien, wie Bleche, Kunststoffe, Kabel, Schrauben, während für ein Dienstleistungsunternehmen wie eine Bank ein EDV-System, eine Sicherheitsanlage und Büromaterialien als Sachkapital anfallen. Die Beispiele zeigen einerseits, dass die Ausstattung mit physischem Kapital in Abhängigkeit vom Wirtschaftsziel sehr unterschiedlich ausfallen kann. Andererseits wird vom Wirtschaftsziel bestimmt, wie viel Kapital eingesetzt werden muss, also wie kapitalintensiv die Güterproduktion bzw. Dienstleistung ist.

Im Ergebnis hat das Unternehmen produzierte Sachgüter oder erstellte Dienstleistungen, welche auf einem Markt abgesetzt werden. Die Abnehmer der Sachgüter und Dienstleistungen nutzen diese, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen. Das Unternehmen produziert demzufolge erfolgreich, wenn seine Waren und Leistungen den Bedürfnissen der anderen Marktteilnehmer gerecht werden. Doch nicht allein der Absatz der produzierten Sachgüter und erbrachten Leistungen auf dem Markt bestimmt den Erfolg des Unternehmens, sondern auch wie effizient die Produktion dieser Waren und Leistungen erfolgt. Eine maßgebende Schwelle ist der Gewinn, also ein positiver Saldo aus Markterlös und Produktionskosten. Denn selbst wenn die Waren und Dienstleistungen nachgefragt werden, kann das Unternehmen scheitern, wenn die Produktionskosten höher sind als der auf dem Markt erzielte Erlös und damit kein Gewinn erzielt wird. Der Gewinn ist ein Indiz für den produktiven Charakter des Kapitals. Durch die Wertschöpfung der Produktion wird Kapital geschaffen. Wird dieses Kapital wiederum investiert, akkumuliert sich Kapital im Wirtschaftsprozess.

Die Aussagekraft des Gewinns ist jedoch gering. So kann aus dem Gewinn nicht die wirtschaftliche Effizienz des Unternehmens abgelesen werden. Aber mit der Produktivität existiert eine Maßzahl, welche die wirtschaftliche Effizienz und damit die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens misst. Produktivität ist das Verhältnis zwischen dem Produktionsergebnis und den Produktionskosten. Bezogen auf das ökonomische Kapital wird die Produktivität auch als Rendite bezeichnet, die das Verhältnis zwischen den Erträgen zum investierten Kapital eines Unternehmens darstellt. Mit der Produktivität eines Unternehmens kommt der produktive Charakter des Kapitals zum Ausdruck. Dies wird deutlich, wenn man den zeitlichen Ablauf des Wirtschaftsprozesses betrachtet. Neue Unternehmen müssen zunächst in Produktionsanlagen und Arbeitskräfte investieren, um ihre Produkt- und Dienstleistungsideen und damit ihr Wirtschaftsziel umzusetzen. Sobald

Produktionsanlagen installiert und Arbeitskräfte angelernt sind, können Sachgüter oder Leistungen für den Markt produziert werden.

Wenn der Gewinn nicht vollständig an die Unternehmer bzw. Gesellschafter ausbezahlt wird, sondern eingesetzt wird, um beispielsweise neue Produkte zu entwickeln, um Produktionskapazitäten auszuweiten oder um neue Märkte zu erschließen, dann erfolgen wiederum Investitionen in das Unternehmen, womit die Produktion in Gang gehalten oder sogar ausgeweitet wird. Wieder eingesetzter Gewinn reproduziert ökonomisches Kapital. Das reproduzierte Kapital geht wiederum in Investitionen ein, um weiteren Gewinn und damit weiteres Kapital zu erzeugen (Lin 2001, S. 7). Kapital ist das Ergebnis der Produktion und wird deshalb produktiver oder derivativer Produktionsfaktor genannt. Ganz allgemein kann Kapital Gewinne produzieren, sich selbst reproduzieren und wachsen. Jedoch benötigt die Akkumulation von Kapital Zeit (Bourdieu 1983a, S. 183). Im zeitlichen Ablauf des Wirtschaftsprozesses wird der Zusammenhang zwischen Kapitalinvestition und Kapitalproduktion deutlich.

Ökonomisches Kapital hat aber auch für gesellschaftliche Prozesse eine enorme Bedeutung. Marx (1989) legte die Beziehungen zwischen Kapitalbesitzern und Besitzlosen dar und erachtete die Produktionsverhältnisse nicht nur als eine wirtschaftliche Triebkraft, sondern auch als eine wichtige gesellschaftliche Entwicklungskraft. Nach seiner Arbeitswerttheorie kann Mehrwert nur durch die Ausbeutung der Arbeitsleistungen der Unternehmensmitarbeiter, nicht aber durch Investitionen in Arbeitsmittel (z. B. Werkzeuge, Maschinen) und Arbeitsgegenstände (z. B. Rohstoffe und Materialien) erzielt werden. Mehrwert ist die Differenz zwischen dem durch die Arbeitsleistung des Arbeitnehmers geschaffenen Wert und dem dafür gezahlten Lohn. Marx beschäftigt sich nicht nur mit Kapitalinvestitionen und Kapitalproduktionen von Unternehmen im Wirtschaftsprozess, sondern er zeichnet auch eine gesellschaftliche Struktur mit Kapitalbesitzern (Bourgeoisie) und Besitzlosen (Proletariat).

Eine empirische Beschreibung entwickelter (Stadt-)Gesellschaften mit der theoretischen Zwei-Klassen-Struktur aus Kapitalbesitzern und Besitzlosen ist problematisch. So ist die Einordnung von Handwerkern, kleinen Gewerbebetrieben und freiberuflich Tätigen ebenso schwierig, wie die Positionsbestimmung von hoch qualifizierten Arbeitskräften oder den Anteilseignern von Aktiengesellschaften, die sich oftmals auch aus der jeweiligen Belegschaft des Unternehmens zusammensetzen. Sinnvoller ist es deshalb, Kapitalbesitz in graduellen Abstufungen zu konzeptualisieren. Dies ist für ökonomisches Kapital, dessen wirtschaftlicher Wert als Marktpreis ausgedrückt werden kann, relativ einfach zu bestimmen. Somit können die materiellen und finanziellen Ausstattungen aller gesellschaftlichen Akteure vergleichend als ökonomisches Kapital bestimmt und ausgedrückt werden.¹

Auch Bourdieu (1983a) hebt die Bedeutung des ökonomischen Kapitals für die gesellschaftlichen Verhältnisse hervor. Da Kapital als Eigentum akteursgebunden ist, kann über die Besitzverhältnisse die gesellschaftliche Struktur reproduziert werden, denn „[d]ie zu

¹ Eine graduelle Abstufung hebt natürlich nicht die stark asymmetrische Verteilung des ökonomischen Kapitals in entwickelten Gesellschaften auf.

einem bestimmten Zeitpunkt gegebene Verteilungsstruktur verschiedener Arten und Unterarten von Kapital entspricht der immanenten Struktur der gesellschaftlichen Welt [...]“ (Bourdieu 1983a, S. 183). Kapital ist damit eine Kraft, die den objektiven und subjektiven Strukturen innewohnt. Dies wird daran ersichtlich, dass in sozialen Prozessen Kapital zu einer symbolischen Handlungsressource wird, denn Kapital verschafft seinem Eigentümer nicht nur Einkommen, sondern auch Einfluss (Bourdieu 1983a, S. 183). Will man wie Bourdieu den Kapitalbegriff und das Konzept der Kapitalakkumulation in die Analyse der Sozialstrukturen von Gesellschaften einführen, sollte man allerdings die Beschränkungen des wirtschaftswissenschaftlichen Kapitalbegriffs bedenken. Dieser reduziert die Gesamtheit gesellschaftlicher Austauschverhältnisse auf bloßen Gütertausch, unter Maximierungsbestrebungen des eigenen Gewinns (Bourdieu 1983a, S. 183 f.).

Weiterentwicklungen der Kapitaltheorie basieren immer auf der Grundidee, dass Kapital erst erworben werden muss, um es gewinn- bzw. nutzbringend verwenden zu können (Lin 2001, S. 8). Bei Marx können nur die Besitzer der Produktionsmittel Kapital schaffen und akkumulieren, während die Besitzlosen zwar Lohn für die geleistete Arbeit erhalten, dieser aber nur zur Substitution ausreicht und nicht als Kapital akkumuliert werden kann. Marx rückt damit die Arbeitskräfte oder allgemeiner den Produktionsfaktor Arbeit in den Mittelpunkt der Produktion ökonomischen Kapitals. Die Bedeutung der Fähigkeiten der Arbeitskräfte für den Wirtschaftsprozess wird durch die Weiterentwicklung des Kapitalkonzepts im Hinblick auf das Humankapital deutlich (siehe folgender Abschnitt). Die Sozialstrukturanalyse greift auf das Kapitalkonzept zurück, um die Verteilung von ökonomischem Kapital, ausgedrückt als Einkommen und Vermögen, über Bevölkerungsgruppen zu untersuchen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ökonomisches Kapital finanzielle und physische Ausstattungsgegenstände eines wirtschaftlichen Unternehmens darstellt. In diese Produktionsmittel wird investiert, um wirtschaftlichen Gewinn auf Wettbewerbsmärkten zu erzielen. Geld- und Sachkapital wird in Vermögenswerte angelegt, die dem Unternehmen langfristig erhalten bleiben. Das Wirtschaftsunternehmen setzt das Kapital ein, indem in Produktionsanlagen, Rohstoffe, Materialien, Grund und Boden oder in die Berufsausbildung, Fähigkeiten und Fertigkeiten von Arbeitskräften investiert wird. Durch den Einsatz der Produktionsmittel, also durch die Nutzung der Produktionsanlagen und die Ausbeutung der Arbeitskräfte wird Kapital produziert. Insofern dieses ökonomische Kapital wiederum als Investition in den Wirtschaftsprozess eingeht, wird Kapital akkumuliert.

2.2 Humankapital

Der Produktionsfaktor Arbeit ist eine wichtige Inputgröße von Produktionsfunktionen. In der Marxschen Theorie nimmt dieser Faktor den zentralen Platz ein, weil er der einzige Faktor ist, mit dem der Kapitalbesitzer einen Mehrwert produzieren kann. Wurden ursprünglich unter diesem Faktor vor allem die manuellen Fähigkeiten der Arbeitskräfte in der Industrieproduktion verstanden, rücken mit dem Wandel zu Dienstleistungsge-

sellschaften verstärkt Wissensbestände und Informationsverarbeitungsfähigkeiten in den Vordergrund. In Analogie zum ökonomischen Kapital, das sich in materiellem und finanziellem Besitz niederschlägt, werden Bildung, Fähigkeiten, Fertigkeiten, Wissensbestände, Sachverstand und berufliche Erfahrung der Arbeitskräfte bzw. allgemeiner aller Menschen als Humankapital bezeichnet. Humankapital ist der Bestand an menschlichen Fähigkeiten aufgrund von Anlagen, Erziehung und Ausbildung. Man kann natürliche und erworbene Eigenschaften trennen. Natürliche Eigenschaften sind etwa Aussehen, Charme, Talent und Gesundheit. Erworbene Eigenschaften sind manuelle Fähigkeiten, Fertigkeiten, Allgemeinbildung, Sachverstand, Kompetenzen und ein Erfahrungsschatz. Der Begriff Humankapital wurde von Ökonomen geprägt (Becker 1982, 1993). In kritischer Abgrenzung zum ökonomischen Humankapitalbegriff verwendet Bourdieu zunächst die Bezeichnung kulturelles Kapital (Bourdieu 1983a). Um die volle Universalität von Wissens- und Informationsbeständen zur Geltung zu bringen, greift er später auf den Begriff des Informationskapitals zurück (Bourdieu und Wacquant 1996, S. 151).

Während die Eigentümer von ökonomischem Kapital sowohl individuelle als auch korporative Akteure sein können, sind die Eigentümer des Humankapitals ausschließlich Personen. Humankapital ist eine individuelle Ressource, weil es grundsätzlich körpergebunden, d. h. dem jeweiligen Besitzer verinnerlicht ist (Bourdieu 1983a, S. 185 f.).² Alternativ wird es deshalb als personale Ressource (Lin 2001, S. 42 f.) oder personales Kapital (Becker 1996, S. 2 ff.) bezeichnet. Der Besitz wird über Bildungstitel und Eigentumsrechte, z. B. Urheber- und Patentrechte, institutionalisiert bzw. zertifiziert. Weil das Humankapital einer Person inkorporiert ist, ist es weniger greifbar oder beobachtbar als ökonomisches Kapital. Lediglich über Zertifikate des Bildungserwerbs oder Beurteilungen beruflicher Fertigkeiten ist Humankapital nachweisbar. So sind z. B. schulische Titel ein Zeugnis für kulturelle Kompetenz (Bourdieu 1983a, S. 190). Eine Übertragung des objektivierten Humankapitals etwa als Gemälde, Instrumente oder Maschinen auf andere Akteure ist nur als juristisches Eigentum möglich. Eine Übertragung von kulturellen Fähigkeiten, die den Genuss eines Gemäldes oder den Gebrauch einer Maschine erst ermöglichen, ist ausgeschlossen (Bourdieu 1983a, S. 188). Humankapital ist in unterschiedlichem Ausmaß fungibel. Während Allgemeinwissen in verschiedenen Situationen anwendbar ist, bezieht sich Expertenwissen zumeist auf ein eingeschränktes Spektrum an Handlungssituationen. Beispielsweise benötigt ein Taxifahrer zur Ausübung seines Berufes allgemeine Kenntnisse, etwa über die Straßenverkehrsordnung oder soziale Kompetenzen im Umgang mit Fahrgästen, sowie spezielle Ortskenntnisse, etwa den Straßenplan und die Lage bestimmter Einrichtungen. In einer ihm fremden Stadt wird er die allgemeinen Kenntnisse gebrauchen können, hingegen sind die spezielleren Ortskenntnisse nutzlos.

² Im Gegensatz dazu kann Wissen individuell und korporativ erzeugt werden. In der Wissensgesellschaft verlagert sich die Wissensproduktion „von nationalstaatlich organisierter Politik zu weltweiten wirtschaftlichen, technologischen und wissenschaftlichen Lernprozessen“ (Heidenreich 2003, S. 40). Die korporative Wissensproduktion erfolgt in lernenden mitunter auch transnationalen Organisationen (Heidenreich 2003; Willke 1998).

Erwerb und Nutzung lassen sich auch für Humankapital bestimmen. Humankapital wird durch Veränderungen von Personen geschaffen, indem Wissen erlernt sowie Fertigkeiten und Fähigkeiten eingeübt werden. Humankapital wird durch finanziellen Einsatz aber vor allem durch zeitliche Aufwand erworben. Der Verinnerlichungsprozess von Humankapital kostet Unterrichts- und Lernzeit. Die Zeit der Wissensaneignung bzw. des Erfahrungserwerbs muss von der jeweiligen Person selbst aufgebracht werden. Das Delegationsprinzip ist ausgeschlossen (Bourdieu 1983a, S. 186). In dieser Zeit kann die betreffende Person keinem Einkommenserwerb nachgehen. Es ist eine Zeit der Entbehrungen, Versagungen und Opfer (Bourdieu 1983a, S. 186). Der damit verbundene Verdienstausschlag bzw. Einkommensverzicht lässt sich als Opportunitätskosten des Humankapitalerwerbs darstellen (Becker 1982, 1993). Lohn- und Gehaltsverzicht in der Ausbildungs- und Anlernphase können ebenso als persönliche Opportunitätskosten für den Humankapitalerwerb interpretiert werden. Neben diesem Einsatz von negativem Eigenkapital wird der Bildungserwerb vor allem durch Fremdkapital, insbesondere durch Zuwendungen von Eltern und anderen Verwandten sowie Bildungsdarlehen von Staat, Stiftungen oder Banken, finanziert. Die Zeit des Erwerbs ist das Bindeglied zwischen ökonomischem Kapital und Humankapital (Bourdieu 1983a, S. 188). Anders als beim ökonomischen Kapital wird der Erwerb des Humankapitals nicht durch Eigentumsrechte besiegelt, sondern durch schulische Titel zertifiziert. Das liegt daran, dass Humankapital oder allgemein Wissen und Informationen von mehreren Personen gleichzeitig erworben werden können. Es kann sozusagen vervielfältigt werden. Die Schultitel verleihen dem Kulturkapital institutionelle Anerkennung (Bourdieu 1983a, S. 190).

Der zeitliche Verlauf des Humankapitalerwerbs gestaltet sich in wesentlichen Punkten anders als der des ökonomischen Kapitals. Personen erwerben zunächst ihre allgemeine und später ihre spezielle, berufliche Bildung. Teile des Humankapitalerwerbs unterliegen nicht einer Entscheidung, sondern einem Zwang, z. B. der Schulpflicht. Erst die Wahl der Berufsausbildung erfolgt auf freiwilliger Basis. Gleichwohl ist der Verlauf der Berufsausbildung durch Lehrpläne und Prüfungsordnungen geregelt. Gleiches gilt für weitere Entscheidungen beruflicher oder sonstiger Weiterqualifikation. Der Zeithorizont des Humankapitalerwerbs ist wesentlich größer als der des ökonomischen Kapitals. Die Phase der schulischen und beruflichen Ausbildung kann etwa 10 bis 18 Jahre dauern. Der anschließende Übergang von der Ausbildung in die Erwerbstätigkeit ist vom Aufbau beruflicher Erfahrungen geprägt. Er gehört damit ebenfalls zum Kapitalerwerb, denn diese Phase ist durch diskontiertes Einkommen (Dienstaltermodell) oder durch besondere Anstellungsverhältnisse (Probezeiten, Praktika) geprägt. Mit diesem Übergang geht zugleich der Übergang vom Erwerb zur Nutzung des Humankapitals einher.

In entwickelten westlichen Gesellschaften wird ein großer Teil des Humankapitals als Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt angeboten. Es wird im Wirtschaftsprozess benötigt, um Maschinen zu bedienen, Sachgüter herzustellen, Dienstleistungen zu erbringen, Produkte zu entwickeln, Märkte zu erschließen, Produkte zu verkaufen usw. Insofern ist Humankapital produktiv. Humankapital wird objektiviert, indem kulturelle Güter, Dienstleistungen, Publikationen, technologische Innovationen usw. erzeugt werden (Bourdieu 1983a,

S. 185). In der Produktionsfunktion ist Humankapital neben dem ökonomischen Kapital der zweite bedeutende Produktionsfaktor. Die Produktionsanlagen und Maschinen gehören dem Produktionsmittelbesitzer. Die Bedienung der Anlagen und Maschinen ist Humankapital, das den Arbeitskräften gehört. Beide sind damit Herrscher und Beherrschte, aber der Produktionsmittelbesitzer kann die Arbeitskräfte in eine Konkurrenzsituation bringen (Bourdieu 1983a, S. 189). Zugleich sind die Träger und Eigentümer des Humankapitals selbst Unternehmer. Sie versuchen, möglichst umfangreiches Humankapital in der Bildungsphase zu erwerben, um im Erwerbsleben ein relativ hohes Arbeitseinkommen zu erzielen. Humankapital wird durch Vermehrung des allgemeinen Wissensbestandes einer Gesellschaft reproduziert. Die Reproduktion bezieht sich nicht nur auf die Erziehung und den Bildungserwerb der Kinder und Jugendlichen, sondern auch auf den Bereich der Forschung und Entwicklung.³

Auch wenn sich Wissen vervielfältigen lässt, haben doch nicht alle Akteure gleichermaßen Fähigkeiten und Möglichkeiten Humankapital zu erwerben. Die Folge ist eine Ungleichheit in der gesellschaftlichen Verteilung des Humankapitals. Schultitel zeigen Unterschiede in der Kulturkompetenz an (Bourdieu 1983a, S. 189 f.). In der Folge der ungleichen Verteilung erzielen Akteure mit umfangreichen Kompetenzen Extragewinne (Bourdieu 1983a, S. 187 f.). Damit wird Humankapital für die meisten Gesellschaftsmitglieder zu einer erstrebenswerten Ressource. Bei einem entsprechenden Ausbau der sekundären und tertiären Bereiche des Bildungssystems erfolgt insgesamt eine Höherqualifikation der Bevölkerung, die in der Bildungsforschung unter dem Stichwort Bildungsexpansion diskutiert wird.

2.3 Soziales Kapital

„Will man die Struktur und Dynamik von differenzierten Gesellschaften erklären, muss man davon ausgehen, dass das Kapital viele verschiedene Formen annehmen kann“ (Bourdieu und Wacquant 1996, S. 152). Neben ökonomischem Kapital und Humankapital wird das soziale Kapital oft als dritte bedeutende Kapitalform genannt. Zur Definition von sozialem Kapital greifen einige Autoren, wie Bourdieu (1983a), Burt (1992) oder Coleman (1995), explizit auf den Kapitalbegriff zurück und reihen soziales Kapital in eine Systematik von Kapitalien ein. Diese Strategie wird im Folgenden ebenfalls verfolgt. Soziales Kapital ist analog über Besitz, Erwerb, individuelle Nutzung, kollektive Folgen und Austauschbarkeit zu definieren (vgl. Adler und Kwon 2000, S. 93 ff.). Zunächst soll in dieser

³ Am Humankapitalansatz Beckers wurde kritisiert, dass Bildungsaufwendungen auf solche Dinge reduziert werden, die sich in Geld und verwendeter Zeit ausdrücken lassen. Hingegen bleibt die Transmission von Humankapital in der Familie und der Beitrag des Erziehungssystems zur Reproduktion der Sozialstruktur, d. h. die Vererbung des Humankapitals, unberücksichtigt (Bourdieu 1983a, S. 185 f.).



<http://www.springer.com/978-3-658-05417-5>

Persönliches soziales Kapital in Stadtgesellschaften

Petermann, S.

2015, XI, 301 S. 9 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-05417-5