
Klassenlagen und Vermögensbildung

Julia Hofmann, Hilde Weiss

1. Einleitung

Eine große Zahl aktueller Forschungen befasst sich mit der zunehmenden Kluft zwischen Arm und Reich, sowohl im nationalen wie im internationalen Maßstab. Der Prozess des Auseinanderdriftens sozialer Lagen ist speziell in der Armutsforschung gut dokumentiert.¹ Sozialwissenschaftliche Forschungen haben schon seit Mitte der 1990er-Jahre auf starke Veränderungen der Sozialstruktur aufmerksam gemacht: Aufgrund des massiven Wandels am Arbeitsmarkt und im Sozialbereich, der mit dem Terminus „Postfordismus“ charakterisiert wird (Anstieg prekärer Arbeitsformen, Rückgang sozialer Sicherheiten), sind Themen wie soziale Spaltungen, die „alte“ und „neue“ soziale Frage² sowie Thesen zur „neuen Klassengesellschaft“³ in den Blickpunkt der wissenschaftlichen Aufmerksamkeit gerückt. Die Phase des Wiederaufbaus und des gesellschaftlichen Wohlstands der 1960er- und 70er-Jahre gilt in der Forschung heute als Episode.

Vor diesem Hintergrund ist auffallend, dass erst die rasanten gesellschaftlichen Zuspitzungen – besonders infolge der Krise 2008ff – Themen der sozialen Ungleichheit auch in eine breitere öffentliche und politische Diskussion brachten. So erklärt sich wohl auch die große Resonanz des Werks von Thomas Piketty (2014), der aus ökonomischer Perspektive den Prozess und die Ungleichheit der Verteilung von Vermögen und Einkommen thematisiert.

Im Gegensatz zur Armutsforschung ist die Vermögensforschung ein weniger etabliertes akademisches Forschungsfeld. In den beiden Subdisziplinen werden Forschungen weitgehend getrennt voneinander betrieben, obwohl sich die beiden gesellschaftlichen Randbereiche (Armut und Reichtum) gegenseitig bedingen. Die in diesem Artikel verwendete Klassenanalyse ermöglicht demgegenüber eine relationale Sichtweise auf die gesamtgesellschaftliche Verteilung von Ressourcen und Handlungsspielräumen und wirft damit ein Licht auf die Strukturen sozialer Ungleichheit in Österreich.

Für Österreich liegen auf Basis der EHCS-Daten bereits aktuelle Berichte über die ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen vor.⁴

Diese (bislang stark ökonomisch geprägten Analysen) sollen im vorliegenden Beitrag durch eine (klassen)soziologische Analyse, die die Ungleichheitsstrukturen in der Bevölkerung genauer in den Blick nimmt, erweitert werden.

Im Folgenden werden die relevanten Vermögensbereiche danach untersucht, wie sie sich in verschiedenen gesellschaftlichen Klassenlagen tatsächlich verteilen. Diese soziologische Klassenanalyse ist unseres Erachtens aus den folgenden Gründen wichtig:

1.) Aus der Forschung ist bekannt, dass Reichtum vererbt wird.⁵ Gleichzeitig wird von Seiten der Politik immer wieder argumentiert, dass sich auch untere und mittlere Klassenlagen ein (wenn auch kleines) Vermögen „erarbeiten“ können. Für die materiell schlechter Gestellten ist insbesondere das Einkommen aus der Erwerbsarbeit eine wichtige Voraussetzung für einen potenziellen Vermögensaufbau. Unklar ist, in welchem Ausmaß dieser Vermögensaufbau wirklich gelungen ist. Eine empirische Klassenanalyse gibt Antworten auf folgende Fragen: Wie viel Vermögen steht den einzelnen Klassenlagen tatsächlich zur Verfügung? In welcher Klassenlage konnte bislang das wenigste bzw. das meiste Vermögen aufgebaut werden?

2.) Wie bereits angemerkt, wird mit Hilfe der Klassenanalyse die Debatte über soziale Ungleichheit, die sich oft nur auf die Gruppe der „Bedürftigen“ bezieht, auf andere gesellschaftliche Gruppen ausgeweitet. Während der heute geläufige Begriff der sozialen Exklusion ein dichotomes Gesellschaftsbild zwischen der Gruppe der Armen und einer saturierten Mitte suggeriert, kann mit Hilfe der Klassenanalyse ein realistisches Gesamtbild der Sozialstruktur gegeben werden. In diesem werden auch die Lagen „zwischen Arm und Reich“ betrachtet und gesellschaftliche Hierarchien dargestellt. Gerade die Mittelschicht steht in den aktuellen politischen Debatten rund um die Einführung einer Vermögenssteuer im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Empirische Klassenanalysen können zeigen, ob und wenn ja, welche Gruppierungen „der Mitte“ in der Lage waren, überhaupt ein Vermögen aufzubauen.

3.) Die Verbesserung der ökonomischen Lage unterer und mittlerer Schichten hat sich seit den 1990er-Jahren in Westeuropa zusehends verflacht. Zugleich haben sich neue, innere Differenzierungen in der arbeitenden Bevölkerung (Stichwort: „De-Industrialisierung“, Expansion der Dienstleistungen) herausgebildet. Eine Klassenanalyse hilft dabei, die Auswirkungen dieser Differenzierungen auf den Vermögensaufbau zu bewerten und Antworten auf die Frage „Wer gehört tatsächlich zur Mitte?“ zu geben: Welche Verortung von ArbeiterInnen und Angestellten (von unteren und mittleren Klassenlagen) lässt sich etwa hinsichtlich der Vermögensbildung feststellen?

4.) Anhand der Verknüpfung der unterschiedlichen Positionen in der

selbstständigen und unselbstständigen Erwerbsarbeit (die hier mit dem Konzept der Klassenlagen analysiert werden) mit den erzielten Vermögensbeständen kann ersichtlich werden, welche Ressourcen und Handlungsspielräume den jeweiligen Klassenlagen „objektiv“ – sei es für die Lebensgestaltung, für die Zukunftsplanung, für sich und Familienangehörige – zur Verfügung stehen.

2. Klassenlagen als zentrale Analysekategorien von Vermögensdimensionen

Soziale Schicht und Klasse sind traditionsreiche Konzepte der Sozialforschung, die nicht nur den hierarchischen sozialen Aufbau der Gesellschaft beschreiben, sondern auch mit Diagnosen des Zustands einer Gesellschaft, mit Vorstellungen von „sozialer Moral“ (soziale Integration/Orientierung am Gemeinwohl vs. Anomie) und Prognosen der gesellschaftlichen Entwicklung eng verbunden sind.

In den soziologischen Diagnosen ist in den späten 1970er-Jahren die „Erosion von Klassen und Schichten“⁶ beschrieben worden. Beides sind Begriffe, die (in der Tradition von Marx und Weber) nicht nur materielle Gemeinsamkeiten, sondern auch damit verbundene kollektive „Mentalitäten“ (Lebensweisen, Ideologien) postulieren. Dieser Prozess des Zerfalls kollektiver Identitäten wurde auf Bildungsexpansion, steigenden Wohlstand sowie auf veränderte Produktions- und Arbeitsverhältnisse zurückgeführt.⁷ „Milieu“ und „Lebensstile“ wurden zu forschungsleitenden Konzepten.

Die Debatten über die Zweckmäßigkeit der alten Ungleichheitskonzepte sind jedoch keineswegs abgeschlossen. Spätestens seit der Jahrtausendwende wird die „Klassengesellschaft“ wieder thematisiert.⁸ Über „Die unsichtbare Klassengesellschaft“ spricht z. B. Rehberg (2006) beim deutschen SoziologInnenntag, von der „Rückkehr der Klassengesellschaft“ schreibt die Hans Böckler-Stiftung in der Analyse einer Studie des Soziologen Groh-Samberg (2006) oder Thien (2010) in seinem Buch „Klassen im Postfordismus“.

Strukturelle Veränderungen, wie der wachsende Niedriglohnsektor, die soziale Polarisierung (mit dem prognostizierten „Schrumpfen der Mitte“), die Verfestigung von Armut und die zunehmende Abkoppelung der Eliten und der Reichen sind aktuelle Themen der Ungleichheitsforschung. Die Debatten über das Auseinanderdriften von Einkommen und Vermögen stehen im Kontext dieser gesamtgesellschaftlichen Prozesse.

Klassendefinitionen werden heute allerdings kontrovers diskutiert; ihre empirische Umsetzung ist schon aufgrund des Zuwachses an Tätigkeiten infolge permanenter Innovationen (z. B. Informationstechnologien) komplexer geworden. Die Differenzierungen der Berufe – sei es nach Ausbil-

dung und Kompetenz, Handlungsspielräumen und Entlohnung – macht eine Zuordnung zu typischen Berufsklassen und damit verbundenen Lebenslagen zunehmend schwierig. Aufgrund ihrer unterschiedlichen Einbettungen in teils „alte“ Hierarchien, teils komplexer werdende neue hierarchische Ausdifferenzierungen sowie aufgrund der Überschneidungen wesentlicher Dimensionen (wie Autonomie, Verantwortungsbereich, Einkommen etc.) sind empirische Umsetzungen des Klassenkonzepts oft schwierig. Infolgedessen haben sich in der Forschung verschiedene Klassifikationssysteme entwickelt.⁹

In den folgenden Analysen wird das Konzept der Klassenlage nach Erikson/Goldthorpe/Portocarero (EGP) verwendet. Dieses Konzept der Klassenlage, das seine Kategorien an Karl Marx und Max Weber orientiert, verbindet den Beschäftigtenstatus (mit den Kategorien „abhängig beschäftigt“ oder „selbstständig“), mit der beruflichen Tätigkeit, die nach wichtigen Kriterien, wie erforderliche Qualifikation und berufliches Fortkommen (Karriereplanung, Laufbahn) bewertet bzw. eingestuft werden. Es hat also zum Ziel, typische Arbeitsverhältnisse mit ihren Folgen für Lebenschancen und Entwicklungsmöglichkeiten zu erfassen. Das EGP-Klassenschema unterscheidet drei soziale Gruppen: 1) ArbeitgeberInnen, 2) Selbstständige ohne Beschäftigte und 3) ArbeitnehmerInnen. Diese Gruppen werden weiters nach den folgenden Kriterien differenziert: der Art der Regulierung des Beschäftigungsverhältnisses, also nach dem Arbeitsvertrag (labor contract, service contract) und dem Sektor (Landwirtschaft/nicht-agrarischer Sektor). Es soll an dieser Stelle angemerkt werden, dass aus den EGP-Klassenlagen keine Rückschlüsse auf subjektive Einstellungen und Mentalitäten gezogen werden können. Da im zur Verfügung stehenden EHCS-Datensatz leider bislang keine Angaben zu subjektiven Einschätzungen, etwa über Ungleichheit oder Gerechtigkeit, vorliegen, handelt es sich bei der hier durchgeführten Analyse also nicht um eine „umfassende“ Klassenanalyse im Marx'schen oder Weber'schen Sinne.

Die EGP berücksichtigt, anders als einfachere Schemata (wie etwa das von Wright), die qualitativen Eigenschaften beruflicher Tätigkeiten (wie Autonomie, Stellung in der Hierarchie, Bezahlungsmodus). Sie geht von großen empirischen Erhebungen zur Erstellung von Berufsklassifikationen aus und basiert auf der „International Standard Classification of Occupations“ (ISCO). In der vorliegenden Erhebung wurde ISCO-88 eingesetzt; diese liefert den Ausgangspunkt für die Transformation in die „Klassenlagen“ (d. h. für die Transformation in die Berufsstatushierarchie ISEI¹⁰ und, auf dieser aufbauend, in EGP). Für die hier vorgenommenen Analysen wurden somit die anhand ISCO-88 kodierten Berufe gemäß den Vorgaben der Forschungsgruppe¹¹ in die nominale EGP¹² transformiert.

Die EGP hat im Laufe ihrer Entwicklung zahlreiche Modifikationen (zwi-

schen 11 und 7 Hauptklassen und diversen Unterklassen) erfahren, abhängig von spezifischen Länderkontexten und erhobenen Daten (siehe Abbildung im Anhang 5.2). Sie präsentiert ein mehrdimensionales Klassenkonzept, das sich nicht in einfache, im Deutschen gebräuchliche Kategorien übertragen lässt. Die hier erstellte Klassifikation baut auf den im Datensatz vorliegenden Informationen auf. Übersicht 1 zeigt die unterschiedenen Klassenlagen.

Übersicht 1: EGP-Klassenschema (s. Abbildung im Anhang 5.2)

- 1 *Semi- and unskilled manual workers*/Unqualifizierte manuell Arbeitende
- 2 *Skilled manual workers*/Qualifizierte manuell Arbeitende
- 3 *Sales and service routine non-manual workers*/Einfache Angestellte und Beamte mit Routinetätigkeiten
- 4 *Small self employed, without employees*/Selbstständige mit niedrigerer Qualifikation und ohne Beschäftigte
- 5 *Lower level professionals* – „untere Dienstklasse“/Angestellte und Beamte mit mittlerer Qualifikation
- 6 *Higher level professionals* – „obere Dienstklasse“/Höhere und leitende Angestellte und Beamte mit hoher Qualifikation
- 7 *Employer with employees/agricultural employers* – höhere ManagerInnen und UnternehmerInnen mit höherer Qualifikation und mit Beschäftigten sowie LandwirtInnen mit Beschäftigten

Im vorliegenden Datensatz wurde zur Bestimmung der Klassenlage der Haushalte – wie es in der sozialwissenschaftlichen Forschung üblich ist – das Haushaltsmitglied mit der höchsten beruflichen Position herangezogen. Da die EGP auf der Klassifikation von Berufen aufbaut, beziehen sich die Angaben allerdings nur auf Haushalte, in denen mindestens ein Haushaltsmitglied berufstätig war (d. h. dass Haushalte, in denen ausschließlich PensionistInnen, StudentInnen oder sonstige Nicht-Berufstätige leben, hier nicht enthalten sind). Da bedauerlicherweise auch keine Angaben über die frühere Berufstätigkeit von PensionistInnen vorliegen, können in diesem Beitrag über diese große Bevölkerungsgruppe leider keine Aussagen getroffen werden. Es werden in den Tabellen die (von der Stichprobe auf die Gesamtbevölkerung) gewichteten Zahlen angegeben.

Im EHCS-Datensatz zeigt sich für Österreich folgende Verteilung der Haushalte nach Klassenlagen: Die größte Gruppe sind mit 33,9% einfache Angestellte und Beamte mit Routinetätigkeiten, gefolgt von Angestellten und Beamten mit mittlerer Qualifikation (26%). 11,7% sind höhere und leitende Angestellte und Beamte; 7,8% unqualifizierte manuell Arbeitende. Ebenfalls 7,8% sind höhere ManagerInnen und UnternehmerInnen mit hö-

Tabelle 1: EGP (Klassenlage der Haushalte nach Person mit höchstem ISEI im Haushalt)

	N	%
Unqualifizierte manuell Arbeitende	181.298	7,8
Qualifizierte manuell Arbeitende	119.355	5,1
Einfache Angestellte und Beamte mit Routinetätigkeiten	791.657	33,9
Selbstständige mit niedrigerer Qualifikation und ohne Beschäftigte	179.472	7,7
„Untere Dienstklasse“/Angestellte und Beamte mit mittlerer Qualifikation	606.578	26,0
„Obere Dienstklasse“/Höhere und leitende Angestellte und Beamte mit hoher Qualifikation	272.845	11,7
Höhere ManagerInnen u. UnternehmerInnen mit höherer Qualifikation und mit Beschäftigung sowie LandwirtInnen mit Beschäftigung	182.823	7,8
Gesamt	2.334.028	100,0

herer Qualifikation; 7,7% Selbstständige mit niedrigerer Qualifikation und ohne Beschäftigte, 5,1% sind qualifizierte manuell Arbeitende.

3. Zentrale Ergebnisse: Klassenlagen und ausgewählte Vermögenskategorien

Lassen sich bei den verschiedenen Vermögensbeständen deutliche Grenzen zwischen den Klassenlagen feststellen? Gibt es Brüche bzw. große Abstände zwischen bestimmten Lagen, oder auch klassenübergreifende Schwerpunkte in der Vermögensbildung?

Die zur Analyse ausgewählten Vermögensarten umfassen folgende auf den Haushalt (d. h. das Vermögen aller im Haushalt lebenden Personen) bezogenen Kategorien:

Übersicht 2: Ausgewählte Vermögens- und Einkommenspositionen¹³

- 1) Immobilien – der Wert aller Immobilien und Sachwerte (Variable „*total real assets 1*“) sowie gesondert der Wert des Hauptwohnsitzes („*main residence*“)
- 2) Finanzvermögen („*total financial assets*“)
- 3) Netto-Vermögen („*net-wealth*“) sowie das Einkommen („*total gross income*“)
- 4) die ausgewiesenen Ausstände („*balance of liabilities*“) und der Wert von geerbtem/geschenktem Vermögen („*gift/inheritance*“)

Die in laufenden Euro-Beträgen erfassten Angaben des Wertes der einzelnen Vermögenspositionen wurden gruppiert. Hierbei ergab sich das Problem, dass auf der einen Seite die angegebenen Wertbestände bei ca. 50% bis 70% der Befragten zwar relativ einfach zu gruppieren sind (z. B. durch Verdoppelung der Abstände), auf der anderen Seite aber die Beträge nach oben, ca. ab den obersten 20% (je nach Vermögen), gewaltig zunehmen. Um eine einigermaßen sinnvolle Klassenanalyse durchzuführen, die nicht nur die Vermögensvariation der großen Mehrheit erfasst, sondern auch die hohen Vermögen (oft von nur mehr ca. 5%) einbezieht, richteten sich die Werte-Gruppierungen sowohl nach den mehrheitlich gegebenen Verteilungen als auch nach den jeweiligen Spitzenangaben, d. h. sie sind nach oben hin gestreckt. Die Gruppierungen sind daher ein Kompromiss dieser Gesichtspunkte.

3.1 Immobilien- und Sachwerte (*total real assets, main residence*)

Tabelle 2 zeigt die Immobilien- und Sachwerte („*total real assets 1*“ incl. *business wealth, vehicles, valuables*) in Abhängigkeit von den EGP-Klassenlagen; in der Tabelle ist auch die Kategorie „keine Immobilien- und Sachwerte“ ausgewiesen.

Insgesamt zeigen sich relative breite Streuungen der hier zusammengefassten Immobilien- bzw. Sachwerte, doch zeichnen sich durchaus deutliche Schwerpunkte zwischen den Klassenlagen ab. Betrachtet man, bei welchem Betrag etwa die Hälfte der jeweiligen Klasse (Median) liegt, so ist dieser mit einem Wert von 15.000 € bis ca. 50.000 € bei den angelernten und qualifizierten ArbeiterInnen und kleinen Angestellten/Beamten mit Routinetätigkeiten am geringsten. Bei Selbstständigen ohne Beschäftigte (*self employed*) sowie bei den unteren und höheren Dienstklassen (*lower* und *higher professionals*) liegt der Wert bereits zwischen rund 120.000 € bis 170.000 €. In der Klasse der „kleinen Selbstständigen“ (*self employed*) sind die Werte besonders breit gestreut, sie bewegen sich von 50.000 € bis zu einer Million; im Bereich über einer Million sind auch noch fast 8% vertreten. In den höheren Wertbereichen und im Bereich über einer Million sind die höher qualifizierten UnternehmerInnen (inkl. Landwirtschaft) mit Angestellten stark überrepräsentiert.

An den neunten Dezilen sind die Abgrenzungen zwischen den Klassenlagen besonders deutlich zu erkennen. So liegt in den unteren niedrigeren drei Klassenlagen der höchste erreichte Vermögenswert von 90% der jeweiligen Gruppe bei höchstens 336.000 € und bei den unteren und höheren Dienstklassen bei rund 500.000 €. Bei den Selbstständigen ohne Beschäftigte sind es bereits 870.000 €, während die Gruppe der UnternehmerInnen mit Beschäftigten hier den höchsten Vermögenswert von 2.000.000 € aufweist.

Fasst man die Schwerpunkte zusammen, so grenzen sich die manuell Arbeitenden und die Routine-Angestellten/Beamten von den darüber liegenden Nicht-Selbstständigen (*lower, higher service class*) ab. Die Selbstständigen ohne Angestellte liegen auf dem Niveau der niedrigeren und höheren Dienstklasse. Hohe Beträge, ab denen sich nur noch ca. 10% befinden, erreichen aber sowohl die wenig qualifizierten Selbstständigen ohne Beschäftigte als auch die qualifizierten UnternehmerInnen mit Beschäftigten.

Insgesamt ist hervorzuheben, dass bei einem Wert von bis zu 300.000 € schon gut 75% aller Haushalte und bei 550.000 € knapp 90% aller Haushalte erfasst sind – Beträge also, die deutlich unter einer Million liegen.

Tabelle 2: Immobilien- und Sachwerte (*Total real assets 1 incl. business wealth, vehicles, valuable*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Immobilien- und Sachwerte	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
Keine Sachwerte	4,5	10,4	11,6	3,8	7,0	14,7	11,4	9,5
bis 6.000 €	26,4	21,1	26,2	4,8	13,9	8,4	2,9	17,2
bis 50.000 €	19,0	27,2	23,8	16,8	19,1	19,3	7,9	20,1
bis 170.000 €	21,6	14,0	15,2	24,0	13,6	14,4	11,7	15,5
bis 300.000 €	15,7	16,9	13,9	11,7	22,1	15,8	8,4	16,0
bis 500.000 €	6,1	4,0	4,6	12,8	12,9	18,8	12,7	9,7
bis 1.000.000 €	4,0	3,1	3,2	18,0	7,7	7,0	17,6	7,1
ab 1.000.001 €	2,7	3,4	1,6	8,1	3,7	1,7	27,3	4,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	179.472	606.578	272.845	182.823	2.334.028
Median	50.863	16.051	15.000	173.000	149.500	121.614	409.629	81.000
90-Dezil	336.000	301.300	270.000	870.000	531.500	457.500	2.015.000	553.154

Tabelle 3 bezieht sich nun speziell auf die angegebenen Werte des Hauptwohnsitzes. Keinen Wert des Wohnsitzes bzw. keinen Wohnsitz in Eigentum geben in relativ ähnlichem Ausmaß die drei niedrigeren Klassen an (unqualifizierte/qualifizierte manuell Arbeitende, kleine Angestellte/Beamte mit Routinetätigkeiten), aber auch die beiden Dienstklassen, also auch die höheren Angestellten/Beamten.

Bei den drei niedrigeren Klassen liegen die höchsten Besitzwerte, wenn vorhanden, bei ca. 250.000 €, bei den beiden Dienstklassen im Bereich zwischen 340.000 € bis 370.000 €. Deutlich darüber liegen die Werte der beiden Klassen der Selbstständigen, wobei die UnternehmerInnen mit Beschäftigten die mit Abstand höchsten Werte (bis 1 Million) angeben.

Tabelle 3: Wert des Hauptwohnsitzes (*Value of household's main residence*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Wert des Hauptwohnsitzes	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
Kein Wert	52,5	57,4	62,2	37,7	44,6	51,9	26,3	50,7
-120.000 €	12,0	9,3	11,7	14,4	7,7	5,2	10,4	9,9
-200.000 €	15,9	18,2	12,4	12,2	17,7	13,2	14,0	14,6
-300.000 €	12,1	10,0	7,8	14,0	18,7	15,9	16,9	13,2
-500.000 €	3,5	4,1	3,8	15,6	7,1	10,2	19,2	7,5
-1.000.000 €	3,0	0,9	1,8	3,8	3,8	2,9	5,8	3,0
1.000.001 € +	0,9	0,0	0,2	2,3	0,5	0,7	7,3	1,1
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	179.472	606.578	272.845	182.823	2.334.028
Median	0	0	0	111.770	100.000	0	200.000	0
90-Dezil	250.000	250.000	245.069	421.502	338.211	366.894	1.000.000	350.000

Zusammengefasst ist der Prozentsatz derer mit einem Wohnbesitz über 350.000 € in der Bevölkerung sehr gering. Breiter verteilt sind die Werte bei beiden Selbstständigengruppen.

3.2 Finanzvermögen

Gemäß dem Median lassen sich, ähnlich wie zuvor, die Klassenlagen grob zusammenfassen: Die Mehrheit der unqualifizierten und qualifizierten manuell Arbeitenden und Angestellten/Beamten mit Routinearbeiten besitzt ein Geldvermögen bis zu 12.000 €, die Klasse der „kleinen“ Selbstständigen (*self employed*) sowie die beiden Dienstklassen bis zu 28.000 €, UnternehmerInnen mit Beschäftigten verfügen über durchschnittlich 42.000 €.

Insgesamt sind die Grenzen im Finanzvermögen zwischen den Klassenlagen tendenziell fließend. Deutliche obere Grenzen zeichnen sich zwar bei den drei niedrigeren Klassen – etwa zwischen 45.000 € bis 65.000 € – ab; bei den anderen Klassen reichen die Beträge bis zu etwa 360.000 €. Ein darüber hinausgehendes Finanzvermögen von über 400.000 € steht 8% der Selbstständigen ohne Beschäftigte zur Verfügung sowie 9% der UnternehmerInnen mit Beschäftigten.

Tabelle 4: Finanzvermögen (*Total financial assets*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Finanzvermögen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
-4.000 €	37,8	26,7	30,3	16,1	10,0	12,4	15,7	21,0
-15.000 €	30,4	29,0	33,4	21,4	26,7	21,7	15,8	27,5
-40.000 €	20,3	24,4	18,2	27,2	28,4	25,9	12,3	22,5
-100.000 €	6,5	12,9	13,9	15,8	19,2	21,2	31,3	17,1
-400.000 €	3,8	6,4	3,8	11,5	13,3	16,0	15,8	9,4
400.001 € +	1,2	0,6	0,4	8,0	2,3	2,9	9,1	2,5
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	7.050	11.975	8.600	22.852	21.000	28.300	42.063	15.466
90-Dezil	44.481	65.000	56.183	362.355	140.600	169.996	354.029	115.522

3.3 Netto-Vermögen und Gesamteinkommen

Hinsichtlich des Netto-Vermögens (siehe Tab. 5) finden sich im Bereich bis zu 40.000 € schwerpunktmäßig (Median) die unteren Lagen (*unskilled, skilled manual, routine non-manual*), in den Wertebereich zwischen 100.000 € und 200.000 € rücken Selbstständige ohne Beschäftigte und die untere und die höhere Dienstklasse auf. Schon deutlich darüber, mit Beträgen bis zu 450.000 €, finden sich dann die UnternehmerInnen mit Beschäftigten.

Zusammengefasst zeigen sich deutliche Schwerpunkte von jeweils beieinanderliegenden Klassen. Deutliche obere Grenzen lassen sich allerdings nur bei den drei unteren Klassen (310.000-390.000 €) erkennen. Bei den Selbstständigen ohne Beschäftigte sowie bei der unteren und der höheren Dienstklasse reichen die Angaben deutlich in den Bereich bis zu einer Million hinein (bei Ersteren auch darüber). 30% der UnternehmerInnen mit Beschäftigten haben darüber hinaus ein Netto-Vermögen von über einer Million €.

Beim gesamten Einkommen des Haushalts (*„total household gross income“*, siehe Tab. 6) zeigen sich im Vergleich zu den oben gezeigten Vermögensbeständen Abweichungen. Die drei unteren Klassen liegen auch hier eng beieinander (Median bis 37.000 €), relativ nahe liegen auch die Selbstständigen ohne Beschäftigte (Median bei rund 39.000 €). Deutlich darüber und dem Median nach relativ nahe beieinander liegen die beiden Dienstklassen und die UnternehmerInnen mit Beschäftigten (Medianwerte

Tabelle 5: Netto-Vermögen (*Net wealth*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Nettovermögen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
<= 0 €	10,4	5,3	8,5	3,5	6,8	3,9	2,6	6,7
-80.000 €	47,3	55,8	56,0	28,8	33,9	39,9	17,2	42,6
-250.000 €	22,4	20,8	21,2	23,9	27,9	21,5	14,3	22,7
-400.000 €	10,3	8,7	6,9	6,4	15,1	17,5	13,0	11,1
-1.000.000 €	6,0	7,2	5,7	24,3	11,8	13,5	21,5	11,0
1.000.001 € +	3,5	2,1	1,6	13,1	4,6	3,7	31,5	6,0
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	32.708	41.000	32.415	199.078	138.960	100.292	447.837	84.543
90-Dezil	386.603	315.300	323.991	1.233.260	575.334	569.000	2.024.500	654.000

Tabelle 6: Gesamteinkommen (*Total household gross income*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Gesamteinkommen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
-20.000 €	12,8	8,4	22,2	12,1	3,3	10,0	24,0	13,8
-30.000 €	32,0	25,9	20,0	21,8	12,8	8,8	6,6	17,1
-40.000 €	19,5	20,1	18,8	16,6	13,2	15,8	7,2	16,1
-50.000 €	13,4	23,8	13,3	14,8	18,8	8,2	10,9	14,6
-60.000 €	7,7	11,3	9,7	5,0	16,1	8,3	11,6	10,9
-70.000 €	6,6	3,5	7,9	6,1	12,2	17,1	4,7	9,4
-80.000 €	4,4	2,6	2,9	4,5	7,1	5,8	9,5	5,1
-90.000 €	0,8	2,5	2,0	4,1	5,1	9,6	4,1	3,9
-110.000 €	2,1	0,0	1,1	6,4	3,7	8,8	9,0	3,7
110.001 € +	0,7	1,8	2,1	8,7	7,6	7,5	12,4	5,4
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	33.005	37.530	33.967	39.303	50.916	59.294	50.800	42.000
90-Dezil	66.000	60.457	67.693	107.800	90.975	101.306	125.283	85.482

zwischen 51.000 € und 59.000 €). Es zeigt sich jedoch eine starke Streuung der Werte bei den UnternehmerInnen mit Beschäftigten, die wiederum am häufigsten in den Spitzenbereich, über 100.000 €, gelangen (12,4%). Bei den Selbstständigen ohne Beschäftigte gibt es zwar auch eine Spitzengruppe (8,7%), die Variationen über dem Median sind jedoch sehr groß. Gegenüber den anderen Kategorien, in denen hauptsächlich die „festen“ Vermögensbestände wiedergegeben werden, kommt hier stärker die Einkommenskomponente, also der Ertrag der beruflichen Erwerbsarbeit, zum Ausdruck.

3.4 Verschuldung, Erbe/Schenkungen

3.4.1 Verschuldung

Laut den vorliegenden Angaben ist in allen Klassen gut die Hälfte nicht verschuldet (siehe Tab. 7). Bei den drei unteren Klassenlagen (unqualifizierte und qualifizierte manuell Arbeitende und Beschäftigte mit Routinetätigkeiten) überschreitet die Summe kaum 50.000 €; die übrigen Klassen geben noch Beträge bis 170.000 € an, am häufigsten Selbstständige ohne Beschäftigte.

Tabelle 7: Ausgewählte Ausstände der Haushalte (*Total outstanding balance of households liabilities*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Ausstände der Haushalte	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
Keine Ausstände	52,9	68,1	54,7	50,3	48,5	59,5	53,2	53,7
-30.000 €	32,2	22,5	33,5	20,8	27,0	17,2	20,8	27,3
-240.000 €	12,2	7,6	10,2	22,2	21,4	19,2	21,4	16,0
240.001 € +	2,7	1,8	1,5	6,6	3,0	4,1	4,6	3,0
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	0	0	0	0	500	0	0	0
90-Dezil	50.500	28.000	44.507	167.707	120.000	138.306	86.673	90.000

3.4.2 Erbe/Schenkungen

Aus den Angaben geht hervor, dass der Anteil derer, die weder ein Erbe noch eine Schenkung erhalten haben, erstaunlich groß ist – selbst bei den UnternehmerInnen mit Beschäftigten liegt der Anteil bei 70%.

Dies könnte sich durch die Altersverteilung der Befragten erklären;

etwas zu erben oder eine Schenkung zu erhalten, ereignet sich erst in späterem Alter. Ein weiterer Aspekt ist sicherlich auch, dass in der EGP-Skala die Gruppe der PensionistInnen herausfällt, da das zentrale Unterscheidungskriterium der Erwerbsstatus ist. Zwar bestätigte sich in den vorgenommenen Analysen, dass die Angaben vom Alter beeinflusst sind – über 40-Jährige haben eher etwas geerbt als die Jüngeren, und Jüngere erwarten auch eher ein Erbe. Allerdings sind auch die Angaben, keine Erbschaft zu erwarten, sehr hoch – 85% erwarten keine Erbschaft, in besonders geringem Ausmaß die Gruppe der UnternehmerInnen. So erwarten die höheren (24%) Angestellten und Beamten sowie die mittleren (18%) häufiger eine „größere“ Erbschaft als die UnternehmerInnen mit nur 13%.

Es dürften angesichts der großen Zahl weder erhaltener noch erwarteter Erbschaften eher fragwürdige Angaben vorliegen (wobei auch die Frageformulierung, ob man eine „größere“ Erbschaft/Schenkungen erwartet, zu einer subjektiven Auslegung beiträgt).

Tab. 8 zeigt die Verteilung derer, die ein Erbe oder eine Schenkung erhalten haben. Die Werte des Erbes bzw. der Schenkung liegen mehrheitlich zwischen 10.000 € bis 70.000 €; stärker gestreut sind die genannten Beträge bei den UnternehmerInnen (mit aber auch ohne Beschäftigte) und den Dienstklassen (diese liegen auch im Bereich über 200.000 €).

Tabelle 8: Erbe/Schenkungen (*Gift/inheritance*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Erbe/Schenkungen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
-50.000 €	78,6	100,0	73,2	35,6	58,3	62,3	41,5	61,4
-100.000 €	9,1	0,0	19,5	33,4	24,8	19,3	19,3	20,3
-200.000 €	6,3	0,0	4,8	0,0	8,4	10,0	26,2	9,6
200.001 € +	6,0	0,0	2,5	31,0	8,4	8,4	13,0	8,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	25.460	20.633	63.356	21.981	125.557	62.495	55.248	374.728
Median	10.000	25.901	21.802	65.406	36.336	21.000	68.168	31.976
90-Dezil	150.000	50.000	96.000	500.000	200.000	200.000	250.000	200.000

4. Zusammenfassung und Diskussion

Soziale Ungleichheit wurde lange Zeit (ausgehend primär von den Einkommen der berufstätigen Bevölkerung) als kontinuierliche, hierarchische Abstufung mit einem Schwerpunkt im mittleren Bereich (die sogenannte „Zwiebel“) abgebildet. Die aktuellen gesellschaftspolitischen Entwicklungen haben dieses Bild schon seit Längerem deutlich verändert;¹⁴ auch durch die rezenten Krisendynamiken wird es weiter stark erschüttert. Statt von einer „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“,¹⁵ oder später dann von einer „Zweidrittelgesellschaft“,¹⁶ wird nun wieder vermehrt von einer „Klassengesellschaft“¹⁷ gesprochen.

Im Gegensatz zu theoretischen Klassenbegriffen, die oft von einem dichotomen Klassenverhältnis ausgehen, wurde im vorliegenden Beitrag der (empirische) Begriff der „Klassenlagen“ verwendet. Dieser geht von der Position des/der Einzelnen in selbstständiger und nicht-selbstständiger Form beruflicher Erwerbstätigkeit aus. Gerade in Verbindung mit dem zu Verfügung stehenden „Vermögen“ konnte damit ein realistisches Bild der sozialen Ungleichheit in Österreich herausgearbeitet werden.

Bei allen untersuchten Vermögenskategorien zeigte sich, dass die verschiedenen Klassenlagen zu deutlichen Segmenten zusammenfallen. Zwar ergaben sich in den Klassenlagen teilweise Zwischenräume und Übergänge zwischen den niedrigeren, mittleren und oberen Segmenten, doch traten gleichzeitig markante Grenzen anhand der internen Schwerpunkte in den Wertebereichen hervor.

Die hier vorgenommenen Analysen zeigen, dass das Vermögen der mittleren Klassenlagen weitgehend unterhalb des Wertebereichs von 500.000 € liegt. Höhere Vermögenswerte (bei mindestens noch ca. 10% in der jeweiligen Klasse) gaben vor allem die UnternehmerInnen mit Beschäftigten (inkl. Landwirtschaft) an. Hohe Vermögenswerte – in Bereichen etwa ab 500.000 € und darüber – konzentrieren sich auf relativ kleine Prozentanteile in der Bevölkerung (wie auch die bereits vorliegenden Berichte zur Vermögenslage in Österreich gezeigt haben, vgl. u. a. Kapeller et al. 2013). Demnach zeigt sich in den höchsten hier erfassten Wertebereichen (in denen, je nach Vermögenskategorie variierend, zirka 10% liegen) eine sehr starke Abgrenzung zu den darunter liegenden Kategorien.

Gleichzeitig konnte die hier vorliegende Klassenanalyse zeigen, dass zwischen der Kategorien der Reichen und derjenigen der Armen keine breite, „wohlstandsgesättigte Mitte“ liegt. Die gesellschaftliche Hierarchie lässt sich anhand der Vermögensverteilung klar dreiteilen:

- Unqualifizierte und qualifizierte manuell Arbeitende und Angestellte mit Routinetätigkeiten (*sales, service*) bilden das untere Segment der Gesellschaft.

- Eine mittlere Lage bilden die beiden Dienstklassen (*professionals*) mit mittleren und höheren Qualifikationen; zu diesen zählen in gewisser Hinsicht auch die Selbstständigen ohne Beschäftigte (*self employed*). Die Klassenlage der *self employed* kann aber nur eingeschränkt als „kleine“ Selbstständige aufgefasst werden, da sie teils auch deutlichen Anschluss an die Spitzenvermögen der wohlhabenderen UnternehmerInnen hat.
- An der Spitze liegen die höher qualifizierten ManagerInnen/UnternehmerInnen mit Beschäftigten inkl. UnternehmerInnen in der Landwirtschaft.

Betrachtet man das untere Segment der gesellschaftlichen Hierarchie näher, so fällt eine Neuordnung bei diesen Klassenlagen auf (die man mit Marx als „Klassenneuzusammensetzung“ charakterisieren könnte): In sämtlichen Vermögenskategorien fanden sich nur geringfügige Differenzen zwischen den wenig qualifizierten DienstleisterInnen (*sales, routine*), den unqualifizierten ArbeitnehmerInnen und den qualifizierten „FacharbeiterInnen“.

Dies ist zum einen von Interesse, da zur (recht uneinheitlichen) Bestimmung „der Mitte“ immer wieder auch der Dienstleistungscharakter der Berufe herangezogen wird und hierbei oft auch FacharbeiterInnen als zentrale Kategorie der gesellschaftlichen Mitte genannt werden. Gerade Letztere sind hinsichtlich der Vermögensverteilung in dem unteren Segment jedoch fallweise die am schlechtesten gestellte Gruppe. Zum anderen fällt die starke Einbindung der „kleinen Angestellten“ in diesem Segment auf. Dies könnte sich vor dem Hintergrund des in vielen (ehemaligen) Industrieländern beobachteten Trends der „De-Industrialisierung“ (Reduktion „klassischer“ ArbeiterInnenberufe und Zunahme der Tätigkeiten im Niedriglohnsektor der Bereiche Verkauf, Lager, Zustellung etc.) interpretieren lassen. Von großem Interesse wäre in diesem Zusammenhang die Frage der Auswirkungen dieser Neuordnung unterer Klassenlagen auf die Selbstwahrnehmungen und Einstellungen („Bewusstseinsprozesse“) etwa der qualifizierten FacharbeiterInnen, die sich, wie Studien zeigen,¹⁸ selbst der „Mitte“ zugehörig sehen. Dies ist im Rahmen des allgemeinen Core-Teils des EHCS-Datensatzes jedoch nicht möglich.

Zur „Mitte“ zählen den Daten des vorliegenden Beitrags zufolge also weder die qualifizierten manuell Arbeitenden noch die Angestellten mit Routinetätigkeiten. Die „Mitte“ zeichnet sich deutlich als gesellschaftliches Segment ab, zu dem vor allem die Dienstklassen (mittlere und höhere Qualifizierte im privaten und öffentlichen Sektor) zählen. Diese grenzen sich zwar durch eine deutliche Besserstellung nach „unten“ ab, stoßen in der Vermögensbildung jedoch an markante Grenzen gegenüber den UnternehmerInnen. Ihre relative Wohlhabenheit kann demnach kaum als „Mittelschichtsreichtum“ bezeichnet werden.

Wirklich Reiche finden sich, wie bereits angeführt wurde, eher bei den UnternehmerInnen mit Beschäftigten, zum Teil aber auch bei Selbstständigen ohne Beschäftigte. Die Klassenlage der Selbstständigen ohne Beschäftigte, die eine Position zwischen Mitte und Oben einnehmen, ist in ihren Vermögenswerten breit gestreut (die Werte reichen von niedrigen bis zu ganz hohen Werten): Auf über 1 Million € kommen etwa 13% hinsichtlich ihres „Netto-Wohlstands“, gleichzeitig liegen aber knapp 28% unter 80.000 €. Die Selbstständigen ohne Beschäftigte bilden demnach zwar eine Brücke zu den Reichen an der Spitze, den UnternehmerInnen, können aber aufgrund ihrer Heterogenität weder dem mittleren noch dem obersten gesellschaftlichen Segment zugerechnet werden.

Betrachtet man abschließend die Vermögenswerte in der Klasse der UnternehmerInnen, so kann auch in Österreich, wie in anderen europäischen Ländern, eine Entkoppelung der Reichen gegenüber „der Mitte“ konstatiert werden. Beim Netto-Vermögen liegen etwa 31% in den obersten 5%-Wertebereichen.

In diesem Kontext ist anzumerken, dass die viel diskutierte „Reichensteuer“ weder die hier als untere noch die als mittlere Klassenlagen ausgewiesenen sozialen Gruppen betreffen würde. Laut einer Umfrage des „Standard“ (9.6.2014) rund um die Debatte zur Wiedereinführung von Vermögens- und Erbschaftssteuern in Österreich lehnt die befragte Mehrheit diese jedoch – aus Angst, selbst betroffen zu sein – ab. In Hinblick auf diesen Widerspruch wäre es für weiterführende Untersuchungen interessant, sich näher mit der Frage zu beschäftigen, welche Selbstwahrnehmungen – über ihre soziale Positionierung über Gerechtigkeitsnormen und Verteilungsprinzipien – in den verschiedenen Klassenlagen bestehen und inwieweit soziale Verunsicherung, Abstiegsangst und Furcht, bestehenden Besitz nicht halten und an die Kinder weitergeben zu können, das „Bewusstsein“ der Menschen, unabhängig von ihrer objektiven Klassenlage, beeinflussen.

5. Anhang

5.1 Angaben zu den inkludierten Variablen

Total real assets 1 umfasst: Hauptwohnsitz, anderer Immobilienbesitz, eigener Betrieb/Geschäft bei Selbstanstellung, Fahrzeuge (Automobil, Yacht, Flugzeug u. a.), Wertgegenstände;

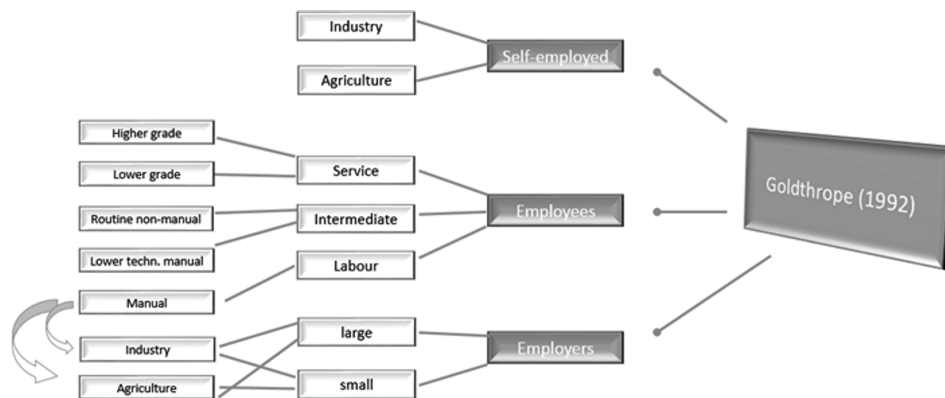
Total financial assets 1 (excl. public and occupational pension plans) umfasst: Einlagen, Anlagefonds, Wertpapiere (Anleihen), Geschäft, Betrieb ohne Selbstanstellung, Aktien, geschuldetes Geld, andere Anlagen, freiwillige Pension/Lebensversicherung (ausgenommen: staatliche, berufliche Pension);

Net wealth umfasst: alle Anlagen (ausgenommen allgemeine Pension) minus Schulden des Haushalts

Total gross income umfasst: Einkommen aus Beschäftigung, Einkommen aus freiberuflicher Tätigkeit (Selbstständigkeit), Einkommen aus Pension, sozialen Transfers (ohne Pensionen), aus regelmäßigen privaten Transfers, Einkommen aus Immobilienbesitz, aus finanziellen Investitionen, aus Betrieb/Geschäfte ohne Selbstanstellung, sowie Zahlungsverpflichtungen des Haushalts, Hypotheken und andere Schulden.

5.2 Die EGP-Klassen

Die Basis-Struktur der EGP



Quelle: eigene Darstellung.

Anmerkungen

- ¹ Für Österreich vgl. u. a. Dimmel/Heizmann/Schenk (2014) sowie seit 2003 die Sozialberichte des BMASK.
- ² Vgl. Castel (2000); Castel/Dörre (2009).
- ³ Vgl. Dörre/Rosa/Lessenich (2009); Thien (2010).
- ⁴ Vgl. u. a. Andreasch et al. (2012); Fessler/Schürz (2010); Kapeller et al. (2014); Mader/Schneebaum (2013).
- ⁵ Schürz (2007).
- ⁶ Vester et al. (2001).
- ⁷ Die Lebensstil- und Milieuforschung hat die Verknüpfung von objektiver Lage und Subjektivität zum Thema gemacht, nachdem die Korrelationen zwischen sozialer Schicht und Verhaltensweisen, z. B. in Konsum, Freizeit, aber auch gesellschaftspolitischen Einstellungen im Zeitverlauf zunehmend schwächer geworden waren. Unabhängig von dieser alltags- und kultursoziologischen Komponente sind die Klassen-/Schichtkonzepte zur Analyse der Reproduktionsmechanismen von Ungleichheit (z. B. Bildungschancen) jedoch durchaus forschungsrelevant geblieben.
- ⁸ Vgl. Berger/Vester (1998).
- ⁹ Z. B. Wright (1985, 1997); Esping-Andersen (1993).

- ¹⁰ Im „Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status“ (ISEI-Skala von Ganzeboom, De Graaf, Treiman und de Leeuw, 1992) wird die berufliche Tätigkeit mit Information über Einkommen und Bildung kombiniert und eine hierarchische Rangordnung gebildet. Empirisches Ausgangsmaterial waren die Informationen über Bildung, Beruf und Einkommen von rund 74.000 vollzeitbeschäftigten Befragten zwischen 21 und 64 Jahren; die Skala wurde gemäß den, im Laufe der Erhebungszeiträume geänderten bzw. erweiterten, ISCO-Klassifikationen entsprechend angepasst.
- ¹¹ Ganzeboom et al. (1992, 1996).
- ¹² Die EGP-Kategorien wurden von Ganzeboom et al. (1992, 1996) auf der Basis von ISCO-88 festgelegt. Aus der job-description/ISCO (pe0300) wird hier entsprechend Ganzeboom/Treiman (mit geringen Modifikationen) ISEI (pe0300isei) und EGP (pe0300egp) berechnet. Mit Einbeziehung von „Status in employment“ (pe0200) ergibt sie ein korrigiertes Klassenschema (pe0300egp2).
- ¹³ Genaue Angaben zu den inkludierten Variablen befinden sich im Anhang 5.1.
- ¹⁴ Vgl. Castel/Dörre (2009).
- ¹⁵ Schelsky (1953); vgl. u. a. Braun (1989).
- ¹⁶ Natter/Riedlsperger (1988).
- ¹⁷ Thien (2010).
- ¹⁸ Vgl. Flecker et al. (2005).

Literatur

- Andreasch, Michael; Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Fakten zur Vermögensverteilung, in: BMASK (Hrsg.), Sozialbericht 2011-2012 (Wien 2012) 249-268.
- Berger, Peter A.; Vester, Michael, Alte Ungleichheit – Neue Spaltungen (Opladen 1998).
- Braun, Hans, Helmut Schelskys Konzept der „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“ und die Bundesrepublik der 50er Jahre, in: Archiv für Sozialgeschichte 29 (1989) 199-223.
- Castel, Robert, Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit (Konstanz 2000).
- Castel, Robert; Dörre, Klaus, Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung – Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts (Frankfurt/Main 2009).
- Der Standard (9.6.2014): Mehrheit lehnt Steuern auf Vermögen ab; online: <http://derstandard.at/2000001879812/Umfrage-Mehrheit-lehnt-Steuern-auf-Vermoeegen-ab>, 20.06.2014.
- Dimmel, Nikolas; Heitzmann, Karin; Schenk, Martin, Handbuch Armut in Österreich (2. Auflage, Innsbruck 2014).
- Dörre, Klaus; Lessenich, Stefan; Rosa, Hartmut, Soziologie. Kapitalismus. Kritik. Eine Debatte (Frankfurt/Main 2009).
- Esping-Andersen, Gösta, Changing Classes: Social Stratification in Postindustrial Europe and North America (London 1993).
- Fessler, Pirmin; Schürz, Martin, Reich bleiben in Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft 39/3 (2010) 343-360.
- Flecker, Jörg; Kirschenhofer, Sabine; Krenn, Manfred; Papouschek, Ulrike, Leistung, Unsicherheit und Ohnmacht. Wie Umbrüche in der Arbeitswelt zum Aufstieg des Rechtspopulismus beitragen, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie 3 (2005) 3-27.
- Ganzeboom, Harry B.; Treiman, Donald J., Internationally Comperable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations., in: Social Science Research 25 (1996) 201-239.
- Ganzeboom, Harry B.; de Graaf, Paul M.; Treiman, Donald J., A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status, in: Social Science Research 21 (1992) 1-56.

- Hans Böckler-Stiftung, Die Rückkehr der Klassengesellschaft, in: Böckler impuls 3 (2006) 3.
- Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen; Geis, Alfons, Berufsklassifikation und Messung des beruflichen Status/Prestige, in: ZUMA-Nachrichten 52/27 (2003) 125-138.
- Kapeller, Jakob; Eckerstorfer, Paul; Halak, Johannes; Schütz, Bernhard; Springholz, Florian; Wildauer, Rafael, Die Vermögensverteilung in Österreich und das Aufkommenspotenzial einer Vermögenssteuer, in: Wirtschaft und Gesellschaft 40/1 (2014) 63-81.
- Mader, Katharina; Schneebaum, Alyssa, Zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht in Europa, in: Wirtschaft und Gesellschaft 39/3 (2013) 361-403.
- Natter, Ehrenfried; Riedlsperger, Alois, Zweidrittelgesellschaft. Spalten, splintern – oder solidarisieren? (Wien 1988).
- Piketty, Thomas, Capital in the Twenty-first Century (Cambridge, MA, 2013).
- Rehberg, Karl-Siegbert, Die unsichtbare Klassengesellschaft, in: derselbe (Hrsg.), Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede. Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie (Frankfurt/Main 2006) 19-38.
- Schürz, Martin, Erbschaften und Vermögensungleichheit in Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft 33/2 (2007) 231-254.
- Thien, Hans-Günter, Klassen im Postfordismus (Münster 2010).
- Vester, Michael; von Oertzen, Peter; Geiling, Heiko; Hermann, Thomas; Müller, Dagmar, Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel (Frankfurt/Main 2001).
- Wright, Erik Olin, Classes (London 1985).
- Wright, Erik Olin, Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis (Cambridge 1997).

Zusammenfassung

Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich mit der Verteilung von Vermögenswerten (Immobilien- und Sachwerten, Finanzvermögen, Netto-Vermögen/Einkommen sowie Erbe/Schenkungen) in der österreichischen Gesellschaft aus einer klassenanalytischen Perspektive. Die Analyse wirft ein Licht auf die Strukturen sozialer Ungleichheit zwischen den Polen Arm und Reich. Mit Hilfe des Konzeptes der Klassenlage nach Erikson/Goldthorpe/Portocarero (EGP) wurden die österreichischen Daten des European Household Finance and Consumption Survey (HFCS) ausgewertet. Dieses Konzept verbindet den Beschäftigtenstatus (abhängig beschäftigt oder selbstständig) mit beruflichen Kriterien und typischen Arbeitsverhältnissen und bietet so eine relationale Sichtweise auf die Verteilung von Ressourcen und Handlungsspielräumen.

Bei allen untersuchten Vermögenskategorien zeigt sich eine Dreiteilung in der gesellschaftliche Hierarchie: Im unteren Segment befinden sich die unqualifizierten und die qualifizierten ArbeitnehmerInnen sowie Angestellte mit Routinetätigkeiten, zwischen denen sich nur geringfügige Differenzen fanden. Die „Mitte“ bilden Dienstklassen mit mittlerer und höherer Qualifikation sowie teilweise die Selbstständigen ohne Beschäftigte. Das Vermögen liegt hier weitgehend unterhalb des Wertebereichs von 500.000 €. An der Spitze liegen höher qualifizierte ManagerInnen und UnternehmerInnen mit Beschäftigten (inkl. UnternehmerInnen in der Landwirtschaft). Wie in anderen europäischen Ländern kann auch in Österreich auf Basis dieser Analyse eine Entkoppelung der Reichen gegenüber „der Mitte“ konstatiert werden.

Abstract

This paper presents a class-analytic perspective on the accumulation of private wealth (real assets, financial assets, net-wealth/gross income and endowments/inheritance) in Austrian society. The study provides insights into the structures of social inequality along the two poles of poverty and wealth. The Austrian data of the European Household Finance and Consumption Survey (HFCS) was analysed with the concept of classes elaborated by Erikson/Goldthorpe/Portocarero (EGP). This concept connects employment status (employee or self-employed) with professional criteria and typical employment relations. It thus offers a relational view on the allocation of resources and scopes for action.

In all capital assets investigated, a social strata division emerged between three categories: Unskilled and skilled manual workers as well as routine, non-manual workers are located in the low-range segment. The analysis yielded barely a difference between these groups. The middle class consists of lower- and higher-level professionals and, partially, small self-employed without employees. The capital assets available for these groups lie mostly below € 500,000. At the top of society are the higher qualified managers and employers with employees (including agricultural employers). In Austria as much as other European countries, a process of “decoupling” has become visible between the rich and the rest of society.