



Nicole Burzan | Silke Kohrs | Ivonne Küsters

Die Mitte der Gesellschaft: Sicherer als erwartet?

BELTZ JUVENTA

Leseprobe aus: Burzan, Kohrs, Küsters, Die Mitte der Gesellschaft: Sicherer als erwartet?, ISBN 978-3-7799-2954-3
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel
<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-7799-2954-3>

Kapitel 2

Diagnosen zur Mitte der Gesellschaft

2.1 Wer ist die „Mitte“?

Die sozialstrukturelle Mitte der Gesellschaft ist eines der Phänomene, die sich einer exakten Definition vortrefflich entziehen. Abgesehen von der Abgrenzung, dass es sich um eine soziale Lage jenseits sowohl sorglosen Reichtums als auch Armut handelt bzw. um eine Lage zwischen einem sehr hohen beruflichen Status und gesellschaftlichem Einfluss einerseits und Exklusion (aus dem Erwerbsleben) andererseits, fällt ihre genauere Verortung nicht leicht, sofern der Nenner nicht gerade in ihrer relativen Unbestimmtheit bestehen soll (Bourdieu 1982: 538, Berger 1986: 55ff., vgl. auch die Bezeichnung der „wesenlosen Nichtklasse“ bei Berger/Offe 1984: 271). Konnte Marx noch auf mittlere Klassen als Motor gesellschaftlicher Entwicklung verzichten, sehen spätere Modelle (bereits z. B. von Weber oder Geiger) mittlere Lagen als relevante Gruppierungen sozialer Ungleichheit an. In der Bundesrepublik herrschte in der Ungleichheitsforschung, ausgehend von Schelskys These der nivellierten Mittelstandsgesellschaft, zunächst ein vergleichsweise hoher Konsens darüber, dass eine breite (untere) Mitte den Statusaufbau der westdeutschen Gesellschaft prägte. Selbst in dem in den 1960er Jahren populären Zwiebelmodell von Bolte et al. zur sozialen Schichtung zeigt sich allerdings bereits, dass diese Mitte als nicht nur recht durchlässig, sondern auch intern heterogen zu denken ist. Mit der Diskussion um die ansteigende Pluralität und ggf. sogar Individualisierung sozialer Ungleichheit ab etwa Ende der 1970er Jahre wurde die Erfassung sozialer Lagen im weiteren Sinne noch einmal komplexer im breiten Diskussionsfeld von Ansätzen, die Klassen, Schichten, Lebensstile bzw. Milieus etc. konzipierten (vgl. im Überblick Burzan 2011). Selbst die Tendenz, in den letzten ca. 15 Jahren vertikale Differenzierungen, damit unter anderem Klassenstrukturen, Polarisierungen und Konfliktwahrnehmungen wieder stärker in den Vordergrund des Ungleichheitsdiskurses zu stellen (vgl. z. B. Müller et al. 2011, Rehberg 2011), hat die Frage nach den Kriterien, die mittlere Klassen, Schichten oder Milieus ausmachen, nicht einheitlich beantwortet.

Eine pragmatische, an ökonomischen Kategorien orientierte Bestimmung der Mitte erfolgt über das Einkommen. Oftmals ist die Mitte in diesem Fall durch Haushalte bestimmt, die über ein Einkommen verfügen, das im Bereich von 70 % bis 150 % des mittleren Einkommens liegt (z.B. Grabka/Frick 2008). Seltener ist es die Spanne zwischen 60 und 200 % (Arndt 2012a/b), bei denen bereits Haushalte, die gerade die (übliche) Einkommensarmutsgrenze überschritten haben, zur Mitte zählen. Es handelt sich dabei um eine vergleichsweise einfach zu erfassende Mitte, die laut Mau allemal zur Beschreibung eines mittleren Lebensstandards taugt (2012: 33), jedoch zieht die weiterführende Diskussion aus soziologischer Perspektive doch zumeist auch Bildungs- und Berufsmerkmale heran, um mittlere Lagen (ob sie nun etwa Klassen oder Schichten heißen) zu kennzeichnen. Das Argument dafür lautet, dass nicht allein aktuelle finanzielle Ressourcen die Lebenslage bestimmen, sondern erst Qualifikationen und berufliche Tätigkeiten etwas z. B. über die perspektivischen Lebenschancen, über Zugehörigkeiten, über Handlungsorientierungen und Konfliktfähigkeit aussagen. Wie eng oder weit dann die Grenzen mittlerer Lagen liegen, steht damit allerdings noch nicht fest. Müller und Werding (2007: 26 f.) beispielsweise bestimmen drei Kriterien: Erstens mindestens ein Real-schulabschluss und eine abgeschlossene Berufsausbildung, zweitens eine Stellung im Beruf als Angestellter, Beamter, kleinerer Freiberufler oder Selbständiger (mit einer geringen Zahl abhängig Beschäftigter) und drittens Dienstleistungscharakter der ausgeübten Tätigkeit; ab einer bestimmten Einkommensgrenze und – bei Selbständigen – Beschäftigtenzahl beginnt die Oberschicht. Die Bertelsmann-Stiftung (2013: 55 f.) definiert die Mittelschicht mehrdimensional durch mittleres Einkommen, mindestens Berufsausbildung oder mittlere Reife, Berufe oberhalb der un- und angelernten manuellen Arbeit und nach oben abgegrenzt durch das Einkommen und einen Hochschulabschluss in Kombination mit einem Beruf in der oberen Dienstklasse. Recht verbreitet in der empirischen Anwendung als Einteilung der Berufsgliederung ist dabei etwa das EGP-Klassenschema von Erikson, Goldthorpe und Portocarero (Erikson/Goldthorpe 1992; vgl. zur Einschätzung auch Vester et al 2007: 53, Weber-Menges/Vester 2011: 669 f.). Dieses teilt Berufe basierend auf der internationalen Standardklassifikation von Berufen (ISCO) u. a. nach der Art des Beschäftigungsverhältnisses ein, d. h. ob es sich um einen ‚Arbeitsvertrag‘ oder ein ‚Dienstverhältnis‘ handelt, wobei Letzteres u. a. durch eine geringe Kontrollierbarkeit der Arbeitsabläufe und bessere Karrierechancen geprägt ist. Oesch (2006) nutzt für sein Klassenmodell ebenfalls die ISCO-Systematik, unterteilt vier verschiedene Qualifikationsränge dabei horizontal zudem nach verschiedenen Arbeitslogiken (interpersonell, technisch, organisatorisch oder selbständig). Zur Mittelklasse würden danach etwa Semiprofessionen und das untere Management gehören.

Die in anderen Kontexten, z. B. teilweise in der Politik, in den Medien, in Alltagsgesprächen zu hörende Empörung, dass Arbeiter/innen in solchen Definitionen oft nicht zur Mitte gehören (wobei es Ausnahmen gibt, z. B. bei Lengfeld/Hirschle 2010), teilt die soziologische Diskussion meist nicht. Untere Schichten sind insgesamt eben nicht gleichzusetzen mit Randständigkeit oder Exklusion, und es ist klar, dass Arbeiterhaushalte durchaus ein mittleres Einkommen im oben genannten Sinne haben können. In Bezug auf aus Bildung und Beruf abgeleitetem Prestige, Einfluss und Handlungsorientierungen bzw. Mentalitäten unterscheiden sie sich aber typischerweise, ähnlich wie Angestellte in ausführenden Dienstleistungsberufen, von einer Gruppe, die man demnach mit einem Mindestmaß an interner Homogenität zur Mittelschicht oder -klasse zählt.

Neben der Bestimmung mittlerer Lagen über das Einkommen oder (auch) über Bildungs- und Berufskriterien gibt es die Variante, diese über ihre Mentalitäten und Werte einzuordnen. So zählen Hradil/Schmidt Gruppierungen zur Mitte, „die mittelschichttypische Mentalitäten aufweisen, unabhängig davon, welcher Berufsgruppe, welchem Sektor und welcher Tätigkeit sie zuzurechnen sind“, wozu unter anderem Leistungsbewusstsein oder individuelles Konkurrenzdenken gehören (2007: 168 f.). Auch bei Nolte/Hilpert gehören neben Abgrenzungen durch Einkommen, Bildung und Dienstleistungscharakter der Tätigkeit diejenigen zur Mitte, die über ein besonderes Maß an Sozialkapital verfügen, eine selbständige Lebensführung betreiben (dies schließt eine langfristige Lebensplanung ein) und ihr Leben an bestimmten Werten wie Interesse an Bildung, Disziplin oder Toleranz ausrichten (Nolte/Hilpert 2007: 31 f.). Das Problem derartiger Operationalisierungen besteht darin, dass z. B. jemand in einem qualifizierten Dienstleistungsberuf strenggenommen dann nicht mehr zur Mitte zählt, wenn er z. B. keine langfristige Lebensplanung aufweist. Daher geht es in den meisten Forschungen, die Ressourcen und Werte oder Mentalitäten als konstitutive Merkmale berücksichtigen, stattdessen darum, innerhalb mittlerer Lagen auf einer vertikalen Achse ggf. unterschiedliche horizontal angeordnete ‚Fraktionen‘ zu identifizieren, die sich durch ihre Werte/Mentalitäten unterscheiden. In Milieumodellen (z. B. Vester et al. 2001, Neugebauer 2007, Wippermann 2011) steht diese Differenzierung in besonderer Weise im Vordergrund. Im Modell des sozialen Raums von Bourdieu stellen die dem Klassenhabitus folgenden Lebensstile die Arena dar, in der symbolische Kämpfe um die Reproduktion verschiedener Kapitalien und damit sozialer Ungleichheit stattfinden (1982). Werte und Funktionen, die den bundesrepublikanischen Mittelschichten oft zugeordnet wurden und für Integration sprachen, sind z. B. Leistungs- und Innovationswille, Kaufkraft/Massenkon-

sum, Trägerschaft sozialer Sicherung, individuelles Aufstiegsstreben, rationale Alltagsgestaltung, planende Zukunftsorientierung mitsamt Belohnungsaufschub, Selbstdefinition durch Arbeit, eine ausgeprägtes Familienideal sowie nicht-extreme politische Präferenzen (Hradil/Schmidt 2007).

Abgrenzungen zu unteren Statusgruppen werden auch in der Diskussion um sich ausweitende prekäre Erwerbs- und Lebensbedingungen virulent (vgl. z.B. Vogel 2008, Castel/Dörre 2009). Um Prekarität, etwa in Form sogenannter atypischer, vom unbefristeten Vollzeitverhältnis abweichender Beschäftigung auch in mittleren Lagen analysieren zu können, dürfen diese über Mobilitätsanalysen hinaus nicht allein durch das Einkommen bestimmt sein (ansonsten befindet sich z.B. eine freie Journalistin möglicherweise zeitweise in der Mittel- und zeitweise in der Unterschicht). Andererseits ist es zu vermeiden, den Prekaritätsbegriff so inflationär zu gebrauchen, dass er sich sowohl auf den befristet beschäftigten Akademiker als auch auf Menschen richtet, die immer wieder von Arbeitslosigkeit oder Armut betroffen sind und sich auf diese Weise in einer sozialen Zwischenzone befinden, die jedoch nicht mit Exklusion oder ‚Abgehängtheit‘ gleichzusetzen ist (Kraemer 2009, Grimm et al. 2013).

Eine Herausforderung besteht andererseits aber auch in der Abgrenzung mittlerer zu oberen Lagen. Kann auch hier eine Einkommensgrenze nur ein Hilfsmerkmal sein, ist es doch nicht ganz einfach, innerhalb hoher Bildungsgruppen – nach den obigen Beispielen gehören ja gerade nicht automatisch Akademikerinnen und Akademiker der Oberschicht an – Berufspositionen nach ihrem gesellschaftlichen Einfluss klar einer oberen Lage zuzuordnen.

Im Kontext der Thematik zunehmender Statusunsicherheit ist es gerade die Mittelschicht im engeren Sinne Qualifizierter, für die die wirtschaftliche Situation oder die Arbeitsplatzsicherheit im sozialen Wandel der letzten Jahre zum Problem werden könnten. Für Haushalte am unteren Rand der Einkommensmittelschicht dürfte eine Konfrontation mit unsicheren Lebenssituationen ohnehin nicht erst in diesem Zeitraum typisch geworden sein. Zu vermeiden ist es in der Diskussion auf jeden Fall, unreflektiert zwischen verschiedenen Bestimmungen einer gesellschaftlichen Mitte zu wechseln, um einmal z.B. vergleichsweise geringe Abstiegsgefahren und dann wiederum starke Unsicherheiten zu illustrieren. Zu welchen unterschiedlichen Diagnosen unterschiedliche Definitionen der Zielgruppe führen, zeigt sich auch im Weiteren, wenn es um die soziale Lage und dann um das Unsicherheitsempfinden in der gesellschaftlichen Mitte geht.

2.2 Die soziale Lage in der Mitte

Spätestens mit der Finanzkrise und der Diagnose zunehmender Einkommensungleichheiten (z. B. Wehler 2013: Kap. 3) werden auch für die Mitte der Gesellschaft erhöhte Abstiegs- und Prekaritätsgefahren thematisiert. Menschen in mittleren Lagen können sich ihres Status unter den Bedingungen z. B. zunehmender atypischer Beschäftigung und des Umbaus sozialstaatlicher Sicherung weniger sicher sein als zuvor. Medien zeigen beispielsweise Abstiegs geschichten an Einzelfällen von (qualifizierten) Menschen in prekären Arbeitsverhältnissen oder in Arbeitslosigkeit nach dem Konkurs des Arbeitgebers, die trotz großer Mühen noch nicht wieder eine stabile Beschäftigung gefunden haben (z. B. GEO 03/2012: 50–74 zur Mittelschicht in den USA oder die Sendung „Mittelschicht – Angst vor dem Abstieg“ am 25.2.2011 auf Arte mit Bezug auf Deutschland und Frankreich). Auch dass die eigenen Kinder eine gleichrangige oder höhere Position als man selbst erlangen werden, ist mehr als noch vor einigen Jahren fraglich, allgemein sind die Aufstiegschancen in die Mittelschicht, nach gewissen Abschottungstendenzen schon ab den 1970er Jahren, seit den 1990er Jahren nochmals schwieriger geworden (Hradil/Schmidt 2007; Werding/Müller 2007). In die allgemeine Krisenstimmung hinein, die von der genannten (erneuten) Hinwendung der Ungleichheitsforschung zu vertikalen Differenzierungen flankiert wird, fällt eine sowohl im öffentlichen als auch im soziologischen Ungleichheitsdiskurs beachtete Diagnose des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW): Im Zuge der Polarisierung von Einkommen schrumpfte demzufolge die über lange Zeit wachsende oder zumindest stabile (Einkommens-)Mittelschicht (Grabka/Frick 2008; Goebel et al. 2010). Auch wenn das Ausmaß dieser Schrumpfung möglicherweise nicht als dramatisch anzusehen ist (s.u.) und der Rückgang des Mittelschichtanteils nicht allein auf Absteiger, sondern auch auf Aufsteiger zurückgeht, galt diese Diagnose doch als Alarmsignal: „Dass die Mittelschicht überhaupt schrumpft, ist ein vollkommen neues Phänomen, welches einen Bruch mit dem lange gültigen Wachstums- und Wohlstandsmodell darstellt“ (Mau 2012: 61).

Auch in anderen Ländern wird seit circa dem Ende der 1980er Jahre eine Erosion der Mittelschicht diagnostiziert, jedoch unterscheiden sich die Schwerpunkte des Diskurses von Deutschland. So liegt etwa in den USA der Schwerpunkt der Ungleichheitsdiskussion auch auf anderen Phänomenen (als Beispiel die ‚working poor‘) als auf der Mitte der Gesellschaft (vgl. u. a. Ehrenreich 2001; Lind 2004; Nollmann 2009). In Frankreich wird die Mitte (und ihre Verunsicherung) durchaus thematisiert, jedoch primär im Zusammenhang mit dem (in Frage gestellten) Stuserhalt von Jugendlichen und

der von Bourdieu und Castel angestoßenen Prekaritätsdebatte (vgl. Bourdieu 1997, 2004; Barbier 2002; Chauvel 2006, Castel 2003, Maurin 2002).

In Deutschland erschien in der Folge der genannten Schrumpfungsdia-
gnose, entweder von einzelnen Autorinnen und Autoren, aber auch von wis-
senschaftlichen Instituten und u. a. im Auftrag politischer Stiftungen eine
ganze Reihe von Zusammenstellungen mit Daten zur sozialen Lage in der
Mitte in Deutschland und entsprechenden Lagebewertungen. Die Ergebnisse
variieren – nicht ganz überraschend – im Einzelnen nach der Definition von
Mitte (z. B. auf Einkommens- oder Klassengrundlage), der Datenbasis (z. B.
SOEP), den verwendeten Indikatoren (z. B. Einkommen oder Arbeitslosig-
keit), dem betrachteten Zeitraum, nationalem oder international verglei-
chendem Kontext etc. Bestimmte Größen bleiben dabei aber im Prinzip
übergreifend bestehen, so etwa die angesprochene, nicht dramatische
Schrumpfung der Mitte, ebenfalls keine extrem vergrößerte Abstiegsgefahr,
im Einzelnen aber doch auch Krisenanzeichen, u. a. im ersten Jahrzehnt die-
ses Jahrhunderts eine größere Polarisierung von Einkommen und Vermögen
sowie ein schwieriger gewordener Berufseinstieg.

Streitfragen entzündeten sich weniger an empirischen Detailbefunden, son-
dern an unterschiedlichen Lesarten der Daten zur sozialen Lage und Mobili-
tät (die teilweise sogar der gleichen Datenquelle entspringen, für Deutsch-
land etwa oft dem SOEP). Die Befunde können sowohl als Stabilitäts-
Diagnose, d. h. als Entwarnung vor der Kontrastfolie extremer Krisenszena-
rien gelesen werden als auch als Krisen-Diagnose insofern, als auch teilweise
kleine Veränderungen der sozialen Lage eine Signalwirkung haben können
für kommende Krisen, etwa für Berufseinsteigerinnen und -einsteiger ange-
sichts der Deregulierungsprozesse von Erwerbsarbeit, durch Prozesse sozia-
ler Schließung oder durch die gefährdete Erfüllung gesellschaftlicher Integ-
rationsfunktionen.

Es seien an dieser Stelle einige – keine Vollständigkeit beanspruchenden
– Beispiele dafür genannt, inwiefern Befunde unterschiedlich krisenanzei-
gend gedeutet werden, ohne dass hier selbst noch einmal ein detaillierter
Überblick über Einkommen, Vermögen, Arbeitsmarktchancen etc. von Mit-
telschichten in Deutschland gegeben soll (vgl. z. B. Bertelsmann-Stiftung
2013). Mehr oder weniger starke Krisendeutungen meinen dabei nicht, dass
die entsprechenden Forscherinnen und Forscher eine undifferenzierte Sicht-
weise einnähmen, sondern dass sie in der Tendenz eher die Probleme oder
die Entwarnungssignale der Situation hervorheben.

Die bereits genannten Befunde des DIW von Grabka/Frick (2008) und
Goebel et al. (2010) sind Belegstellen für die Krise der Mittelschichten. Goe-
bel et al. (2010: 3–5) etwa führen an, dass der Anteil der mittleren Einkom-
mensgruppen (70–150 % des Medianeinkommens) seit etwa der Jahrtau-

sendwende gesunken sei (2009 betrug er 61,5%), die Einkommensdifferenzen zwischen den Einkommensgruppen sowohl relativ als auch absolut zugenommen hätten und dass die Polarisierung der Einkommen in der Folge eine Gefahr für soziale Kohäsion darstellen könne. Grabka (2011) macht zudem auf stagnierende Realeinkommen in der Mitte aufmerksam und darauf, dass mit Blick auf soziale Mobilität die Verharrungstendenzen im oberen und unteren Einkommensbereich im Vergleich der Zeiträume 1995 bis 1999 und 2004 bis 2008 gewachsen sind. Der Anteil derjenigen aus der Einkommensmitte, der jeweils abgestiegen ist, hat sich in diesem Vergleich von 9,5% auf 12,3% erhöht (2011: 84). Insbesondere sind dies aber auch Alarmsignale für untere Einkommensgruppen. Die Chancen, aus einer prekären Lage herauszukommen, sind in den vergangenen rund zehn Jahren gesunken (a. a. O.: 85; vgl. z. B. auch Groh-Samberg/Hertel 2010). Zudem gibt es eine deutliche Polarisierung auch des Vermögens (z. B. Bertelsmann-Stiftung 2013: 39). Sofern Mittelschichten nicht über Einkommen und Vermögen bestimmt werden, sondern etwa über Bildung und Beruf, fallen die Ergebnisse in der Regel differenzierter aus. Die Bertelsmann-Stiftung beispielsweise konstatiert aber auch hier, dass der Anteil einer mehrdimensional bestimmten Mitte (s. o.) von knapp 62% Mitte der 1980er Jahre auf gut 65% Ende der 1990er Jahre anstieg und danach wieder sank; 2010 betrug er wiederum ca. 62%. Zumindest zeigt sich dadurch ein vorläufiges Ende des Expansionskurses der Mittelschicht (a. a. O.: 55–59).

Über solche, hier nur beispielhaft angeführten und nicht weiter nach Bevölkerungsgruppen (z. B. nach Region, Alter, Geschlecht oder Zuwanderungshintergrund) differenzierten Detailbefunden hinaus zeigen einige Buchtitel der jüngeren Zeit, dass die Wahrnehmung der Entwicklungen in Bezug auf mittlere soziale Lagen aufmerksam für Probleme und krisenhafte Verläufe ist. Da ist z. B. die Rede von der erschöpften Mitte (Heinze 2011), der Erosion der gesellschaftlichen Mitte (Müller 2013), den Wohlstandskonflikten mit sozialen Fragen, die aus der Mitte kommen (Vogel 2009), oder es wird etwa im Kontext von Lebenschancen die Frage gestellt, wohin die Mittelschicht drifte (Mau 2012). Hinzu kommen Forschungen, die sich mit bestimmten Gruppen innerhalb mittlerer Lagen befassen und dort mindestens ambivalente Entwicklungen konstatieren. Dabei geht es etwa um Chancen (akademischer) Berufseinsteiger (Ambrasat/Groß 2010) oder um prekäre Erwerbsverhältnisse auch in typischen Mittelschicht-Berufsgruppen (z. B. im IT-Bereich oder in Kreativberufen, etwa in den Medien; Manske 2007, Manke/Pühl 2010).

Auf der anderen Seite gibt es Relativierungen von Problemsichten zur Mitte der Gesellschaft: Eine gute Qualifikation (also z. B. ein Hochschulabschluss) und eine bisherige berufliche Stellung in qualifizierten Bereichen schützen nach wie vor vergleichsweise gut vor sozialem Abstieg, gerade auch

vor Langzeitarbeitslosigkeit und Verarmung (Müller/Werding 2007: 27 f.; Groh-Samberg/Hertel 2010). Am ehesten sind noch Aufstiegsmöglichkeiten in mittlere Lagen hinein weiterhin gesunken. Hinsichtlich der Einkommensverteilung interpretiert etwa das Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG) nach einer Gegenüberstellung von Befunden auf der Basis u. a. unterschiedlicher Datengrundlagen und betrachteter Zeiträume die Lage als leichte Schwankung von Mittelschichtsanteilen ohne dramatischen Schrumpfungstrend sowie als weitgehende Stabilität der Berufsgruppenstruktur und der damit verbundenen Einkommenspositionen (ISG 2011: 28). Dass ähnliche Daten unterschiedlich sortiert und interpretiert werden können, zeigt z. B. der Bericht der Konrad-Adenauer-Stiftung zur Mittelschicht in Deutschland, in dem es heißt, dass die „breite finanzielle Mitte“ (die hier als Anteil zwischen 60 und 200 % des mittleren Nettoäquivalenzeinkommens bestimmt ist) „in den zwei Jahrzehnten seit der Wiedervereinigung um geringfügige drei Prozentpunkte rückläufig“ sei auf 78 % im Jahr 2009 (Arndt 2012a: 36; vgl. auch Arndt 2012b: 34–36). Wagner (2011: 13 f.) relativiert die Polarisierungsperspektive durch einen Blick auf die Oberschicht: Wenn man diese über Fünf-Jahreszeiträume hinweg als die Gruppe definiere, die jeweils mindestens das Doppelte des mittleren Einkommens zur Verfügung und zudem keine Sorgen in Bezug auf ihre wirtschaftliche Situation habe, sei diese Schicht zum einen sehr klein (1–2 %) und zum anderen in den letzten Jahren nicht wesentlich gewachsen. Auch nach subjektiven Schichtestufungen ordnen sich breite Bevölkerungsteile in der Mittelschicht ein ohne einen Trend zum Rückgang dieser Zuordnungen (Noll/Weick 2011; nach Habich 2013: 187 ordneten sich 2012 in Westdeutschland 64 %, in Ostdeutschland 53 % der Mittelschicht zu).

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales berichtet im vierten Armuts- und Reichtumsbericht, dass die Ungleichverteilung der Haushaltsnettoäquivalenzeinkommen seit 2007 laut Ginikoeffizient wieder leicht rückläufig sei (2013: X, 325). Mit Verweis auf OECD-Daten (2011) betont dies auch das Institut der Deutschen Wirtschaft Köln¹, ergänzt durch die Aussage, dass Deutschland damit im internationalen Vergleich gut dastehe. Auch Autorinnen und Autoren, die im Ganzen zumindest auch die Problemperspektive hervorheben, nennen diese derzeit im internationalen Vergleich relativ gute Position der deutschen Wirtschaftslage. Beispielsweise heißt es bei Grabka: „Betrachtet man die jüngste Entwicklung seit der Wirtschaftskrise zum Ende des ersten Jahrzehnts der 2000er Jahre, so fungiert Deutschland wieder als

1 <http://www.iwkoeln.de/de/infodienste/iw-nachrichten/beitrag/verteilungsdebatte-oecd-zahlen-stuetzen-iw-ergebnisse-112952>