

Schiefagen eines Erfolgsmodells

Langfristige Verschiebungen und Spannungen in der Wirtschafts- und Sozialstruktur der BRD seit 1991

von Michael Vester¹

Viele Trenddiagnosen erwecken heute den Eindruck, dass wir eine gewaltige soziale Abstiegsbewegung oder eine Abstiegsgesellschaft erleben, in der den privilegierten 1 Prozent die benachteiligten 99 Prozent gegenüberstehen. Die Daten zur Ungleichheit bezeichnen allerdings nur statistische Maßzahlen. Die statistischen Einkommens- oder Vermögensklassen bezeichnen keine realen sozialen Klassen, deren Angehörige durch eine gemeinsame Geschichte, Erfahrung und Weltsicht miteinander verbunden sind und auf dieser Grundlage zu gemeinsamem Handeln mobilisiert werden könnten. Die Klassengliederung einer Gesellschaft lässt sich nicht unmittelbar aus der Höhe der Einkommen oder des Geldvermögens ableiten. Art und Umfang von Einkommen und Vermögen hängen nicht nur, aber überwiegend von der sozialen Position ab, von dem Ort in der sozialen Gesamtgliederung. Dieser beruht nach der an sich anerkannten Theorie von Max Weber (1980 [1921]: 177f) auf der Zugehörigkeit zu zwei Arten von Klassen: (1) zu einer bestimmten „Erwerbsklasse“, d.h. einem bestimmten Berufsfeld im Gefüge der gesellschaftlichen Arbeitsteilung, und (2) zu einer bestimmten „Besitzklasse“, d.h. zu einer Klasse, deren Einkünfte primär durch ihren Besitztitel (und nach Weber gerade nicht durch produktive Erwerbsarbeit) bedingt sind. Beide Zugehörigkeiten können sich überschneiden, besonders im Falle des Aktienbesitzes bei den Angehörigen der oberen Erwerbsklassen.

1. Strukturverschiebungen unter dem Druck des Pfadwechsels (1991-2013)

Es ist erstaunlich, wie wenig die jahrelange Diskussion über wachsende Ungleichheiten die strukturellen Verschiebungen im Klassengefüge abbildet. Immerhin bildet die Gliederung der beruflichen Erwerbsklassen sich auch in den Institutionen ab, in den gewerkschaftlichen und ständischen Berufsverbänden und im „korporativen“ Dreieck, dem Konflikt- und Aushandlungssystem zwischen den in Unternehmerverbänden und Gewerkschaftsverbänden organisierten Klassen und dem Staat. Es gehört schon einiges dazu, angesichts dieser allen sichtbaren „Institutionalisierung des Klassenkonfliktes“, die schon Geiger und Dahrendorf 1949 und 1957 beschrieben haben, vom Verschwinden der Klassen zu sprechen. Denn in dem Unterbau dieses Systems, dem Gefüge der Arbeitsteilung, haben sich seit 1991 erhebliche Gewichtverschiebungen und Schiefagen („Prekaritäten“) der relativen Klassenstellungen und Klassenlagen ergeben. Die Verschiebungen in der Berufsgliederung waren seit 1991 wesentlich durch den tiefgehenden Strukturwandel des exportdominierten deutschen Wirtschaftsmodells mitbedingt. Ohne sie können die Verwerfungen im sozialen und parteipolitischen Gefüge, die erst nach und nach sichtbar werden (wie etwa im Aufstieg der rechtspopulistischen AfD und dessen Wirkung auf die übrigen Parteien), nicht verstanden – und auch nicht bewältigt werden.

1.1 Eine neue Phase der Dominanz des industriellen Exportmodells

Die Dominanz des industriellen Exportsektors in Deutschland war von Beginn bis heute mit erheblichen inneren und äußeren Ungleichgewichten erkaufte worden (vgl. Hüb-

¹ Dr. phil. Michael Vester, geb. 1939 in Berlin, ist Professor i. R. an der Leibniz Universität Hannover und forscht zur politischen Soziologie sozialer Strukturen, Mentalitäten, Milieus und Bewegungen. Er ist Mitherausgeber der spw. Es handelt sich bei dem hier veröffentlichten Beitrag um eine in den Daten aktualisierte Kurz- und Neufassung des Artikels in der Festschrift für Michael Hartmann (Vester 2015).

ner 2011). Der Sektor war schon im ausgehenden 19. Jahrhundert dominant geworden, nicht zuletzt dank kräftiger Förderung durch die staatliche Wirtschafts- und Außenpolitik. Unter dem Druck der entstehenden Arbeiterbewegung hatte das Bismarcksche Sozialversicherungssystem zu große soziale Schief lagen abgefedert. Dieses Gleichgewicht geriet jedoch mehrfach und insbesondere seit der Weltwirtschaftskrise ab 1929 erheblich aus der Balance – nach der dadurch begünstigten Machtergreifung der NSDAP schließlich mit katastrophalen Folgen. In den Aufschwungsjahren nach dem Zweiten Weltkrieg hat sich die Dominanz des industriellen Exportsektors verstärkt, aber auch zunächst (durch die vor allem von den Gewerkschaften erkämpften sozialen Sicherungen) für mehrere Jahrzehnte durch eine gewisse soziale Balance konsolidiert.

Seit Ende der 1970er-Jahre war wiederum ein schleichender Abbau der sozialen Sicherungen zu beobachten. Er betraf weniger den durch das korporative System gesicherten Kern als den politisch schlechter vertretenen Rand der Gesellschaft. Um angesichts der neuen Liberalisierung der internationalen Märkte den »Standort Deutschland« zu sichern, wurden unter der Regierung Schmidt/Genscher die Staatsausgaben für Bildung und andere soziale Dienstleistungen im Verhältnis zum wachsenden Bedarf gebremst. Die Tarifentwicklungen wurden so gedämpft, dass seit den 1980er-Jahren die durchschnittlichen Reallöhne weitgehend stagnierten. Allerdings war im Saldo dieses Durchschnitts bereits die Schief lage zwischen dem bevorzugten Kern und den wachsenden Niedriglohn-, Leichtlohn- und Teilzeitsegmenten am Rand versteckt.

Nach der deutschen Vereinigung von 1990 hat diese Schief lage nach und nach eine neue Qualität erreicht. Durch die weiter fortschreitende globale Liberalisierung erhielt der Exportboom erhebliche zusätzliche Dynamik. Seit etwa 2000 machte diese Dynamik einen nie dagewesenen Sprung nach vorne. Befördert wurde dies unter der rot-grünen Koaliti-

on (1998-2005) durch eine verschärfte Politik der Steuersenkungen für die Großen und des »Sparens« bei den öffentlichen Dienstleistungen und im Sozialversicherungssystem. Damit veränderten sich auch die Balancen zwischen den sozialen Gruppen im Erwerbssystem und im System sozialer Sicherungen.

Auf der Oberfläche, nach den allgemeinen Konjunkturdaten, scheinen bis jetzt die großen Erfolge des Exports dessen strukturelle Bevorzugung zu rechtfertigen. Von 1991 bis 2017 ist das deutsche Bruttoinlandsprodukt von 1.1580 auf 3.277 Milliarden Euro, also um 107 Prozent, gestiegen. Gestützt wurde dies durch den immer wieder gesteigerten, inzwischen weltweit höchsten, Exportüberschuss von 245 Milliarden Euro, noch vor China. Weil diese Überschüsse dauerhaft sind, verstärken sie die Ungleichgewichte der Wirtschaftsleistung im internationalen und europäischen Zusammenhang nachhaltig und um den Preis zunehmender internationaler Spannungen. Die Spannungen mit den USA, die 2017 gegenüber der BRD ein Außenhandelsdefizit von 50 Milliarden Euro hatten, fanden in der Wahl von Donald Trump, der dieses Defizit mit drastischen Mitteln abbauen will, einen international folgenreichen Ausdruck. Die Spannungen mit dem im Export benachteiligten Südeuropa haben dort fast überall schon länger zu einschneidenden Verwerfungen im Parteiensystem geführt. Gleichzeitig verhindert die immer noch restriktive Haushalts- und Sozialpolitik in der BRD, dass die Überschüsse hinreichend für eine bessere Balance der inneren Wirtschafts- und Sozialstruktur verwendet werden. Die nicht zuletzt dadurch begünstigten Wahlerfolge der AfD haben bisher zwar nicht das Parteiensystem in südeuropäischen Ausmaßen destabilisiert. Sie haben aber doch den Volksparteien so viele Stimmen weggenommen, dass diese immer seltener Richtungs koalitionen bilden können, die die Strukturprobleme der Gesellschaft dynamischer angehen können, und sich stattdessen in Großen Koalitionen gegenseitig blockieren.

1.2 Von linearen Trends zu einer Konfiguration mit Entwicklungsalternativen

Die Veränderungen der Erwerbsstruktur werden gerne als Einzeltrends dargestellt, die sich linear in die Zukunft fortsetzen. Dies führt oft zu ideologisch aufgeladenen »Zeitdiagnosen«, die durch die Prophezeiung großer Extremtrends Suggestivkraft erreichen, aber gerade dadurch keine Alternativen und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen können. Damit werden ganze Gesellschaften auf einen einzigen »Trend« festgelegt und danach auch benannt, gleichsam als Bindestrichgesellschaften. Auf die »Industriegesellschaft« ohne Dienstleistungen folgte die »Dienstleistungsgesellschaft« ohne Maschinerie und oder die »Wissensgesellschaft«, in der es nur noch Ingenieure und keine Handarbeitenden mehr braucht, oder nun die digitale Gesellschaft, in der autonome Informationstechnik die Menschen ersetzt. Und auf die »nivellierte Mittelstandsgesellschaft« ohne soziale Unterschichten folgten nun die Gesellschaften der »Prekarisierung«, des »Abstiegs« oder der »1 Prozent und 99 Prozent«.

Aus dem Blick gerät damit das Gesamtbild. Dieses besteht in Wirklichkeit aus einer Kombination solcher Bewegungen oder Trends, die sich widersprechen und zugleich gegenseitig bedingen und deren Akteure eher eine mosaikförmige räumliche Gliederung als eine uniformierbare Masse bilden. Allerdings gab es lange keine geeignete Analyse der komplexen Gesamtmuster, die alle Bewegungen mit ihren Widersprüchen und Konflikten – und damit auch ihren möglichen Alternativen – darstellen konnte. Inzwischen gibt es ein Konzept, das das Erwerbssystem als Gesamtkonfiguration von 18 (weiter unterteilbaren) Erwerbsklassen mit großen Datensätzen in ihrer langfristigen Bewegung darstellen kann. Es geht auf Anregungen von Pierre Bourdieu (1982: 195ff) und von Walter Müller (1998) zur Darstellung eines mehrdimensionalen Raums zurück. Als praktisches Rechenmodell ist es von Oesch (2006) zur Darstellung der Strukturunterschiede von hochentwickelten Gesellschaften (BRD, UK,

Schweden und Schweiz) entwickelt und so dann von uns weiterentwickelt worden. Wir haben es in einem mehrmonatigen Pilotprojekt für eine hochdifferenzierte Datenanalyse mit der großen Stichprobe des Mikrozensus (von mehr als 180.000 Fällen) entwickelt und ausführlich beschrieben in einem abrufbaren Bericht (Vester und Weber-Menges 2014) und einem weniger langen Artikel (Vester 2015). Das Projekt hat seiner Kürze wegen nur begrenzte Analysen durchführen können, mit diesen aber doch schon nachgewiesen, dass mit dem neuen Konzept bei entsprechender Förderung wesentlich verbesserte Makro-, Detail- und Langfristanalysen sowie prognostische Szenarien der Strukturverschiebungen möglich wären.

Das neue Raummodell ist hier in Abb. 3 wiedergegeben. Die Pointe ist, dass der Raum nicht nur durch die üblichen vier Qualifikationsstufen gegliedert ist. Quer dazu verläuft die horizontale Gliederung in drei Sektoren. Durch sie kann insbesondere die für Trendanalysen zu pauschale Kategorie der »Dienstleistungen« in sinnvolle Teilsektoren zerlegt werden: in die für das Management wichtigen »organisatorischen Dienstleistungen«, die für die Industrie wichtigen »technischen Dienstleistungen« und die insbesondere für den Sozialstaat wichtigen »interpersonellen Dienstleistungen«. Dadurch kann die »Pfadabhängigkeit« der Sozialstruktur abgebildet werden. Unterschiede erklären sich aus der Einbettung der Arbeitsteilung in verschiedene gesellschaftspolitische Regulierungssysteme. Beispielsweise lagen nach Oesch (2006) um 2000 im wohlfahrtsstaatlichen System Schwedens die interpersonellen Dienstleistungen, zu denen insbesondere die Bildungs-, Sozial- und Gesundheitssysteme und eine höhere Erwerbstätigkeit der Frauen gehören, mit rund 33 Prozent um rund sechs beziehungsweise sieben Prozentpunkte vor Deutschland und dem Vereinigten Königreich. In Deutschland würde es sich bei diesen Prozentpunkten um ein Mehr von etwa 2,4 Millionen und vor allem weiblichen Beschäftigten handeln. In dem exportorientierten System Deutschlands wiederum lagen die technischen Berufe, zu

denen vor allem die Berufe im Industriesektor gehören, bei rund 36 Prozent, in Schweden und im Vereinigten Königreich dagegen um sechs beziehungsweise neun Prozentpunkte niedriger.

Mit dem Modell kann nicht zuletzt dargestellt werden, dass die sozialen Teilungen nicht nur zwischen oben und unten verlaufen, sondern auch zwischen Kern und Rand. Die Schief lagen haben insgesamt keine einheitliche Gestalt. Sie treffen nicht nur die unteren, geringer qualifizierten Berufsgruppen, sondern auch die sozialen Dienstleistungen und die kleineren Selbstständigen, die nicht dem Kern der qualifizierten industriellen Arbeit und des privaten und staatlichen Managements angehören. Hier überkreuzt sich die Dynamik der Kompetenzerhöhung mit der Dynamik der Prekarität: Diese Erwerbstätigen haben weitgehend an der Höherqualifikation in den Segmenten der sozialen Dienstleistungen und der kleineren Selbstständigen teilgenommen. Aber ihnen werden, im Vergleich zu den Erwerbstätigen des Kerns, deutlich geringere Einkommen und schlechtere Arbeitsverhältnisse zugemutet. Prekarisierung

und Benachteiligung treffen also Gruppen, die nach Lage, Berufsqualifikation, berufsverbandlicher Organisation, Verhandlungsmacht und Mentalität sehr verschieden sind. Nicht alle verhalten sich nur als Opfer, wie die Thesen einer allgemeinen Prekarisierung und Erosion der Mitte unterstellen.

1.3 Trends im Widerspruch: wachsende Kompetenz – zunehmende Ungleichheit

Die Längsschnittanalysen der vertikalen Strukturverschiebungen, die in den Abbildungen 1 und 2 zusammengefasst sind, offenbaren einen eklatanten Widerspruch. Die Qualifikationsstruktur entwickelt sich anhaltend zu den gehobenen Qualifikationsrängen. Dagegen zeigt sich in der Einkommensstruktur eine wachsende Ungleichheit. Qualifikationsaufstieg kann mit Einkommensabstieg verbunden sein. (Die vertikalen Größen sind aber nur Durchschnittswerte, hinter denen sich erhebliche horizontale Unterschiede im Mosaik der Berufsgruppen verbergen. Diese sollen in Abschnitt 2 anhand von Profilen der einzelnen Gruppen herausgearbeitet werden.)

Abb. 1 Steigerung der Qualifikationsniveaus der Erwerbstätigen (1991-2011): Von der Birnenform zur Olivenform

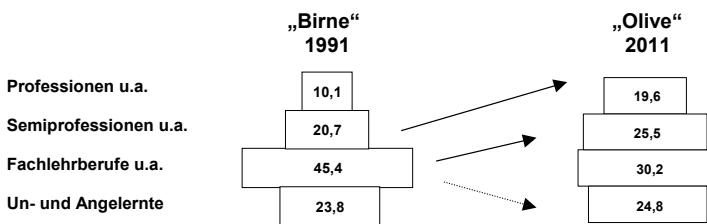
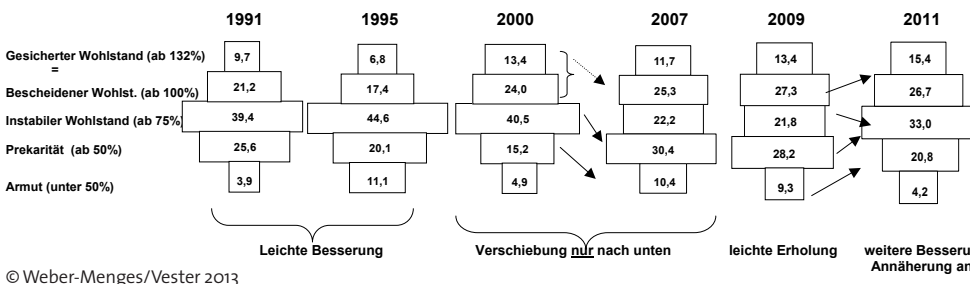


Abb. 2 Einkommensklassen in Prozent des individuellen Durchschnittseinkommens (1991-2011): Von der Orangenform über die Erdnussform zur Ellipsenform



2.3 Kompetenzrevolution: Anhebung der Mitte statt »Wissensgesellschaft«

Das Qualifikationsgefälle ist von 1991 bis 2011 deutlich geringer geworden. Die beiden obersten Gruppen, die akademischen Professionen und die Semiprofessionen, haben zusammen von 30,8 Prozent auf 45,1 Prozent der Erwerbstätigen zugenommen. Die Steigerung der Berufsqualifikationen hat damit das Ausmaß einer »Kompetenzrevolution« erreicht. Die Verteilung gleicht nicht mehr einer Birne, mit dem Schwerpunkt in der unteren Mitte. Aber die Proportionen haben sich auch nicht ganz nach oben verschoben. Die höchsten Wissensberufe bilden nicht den Kopf eines Pilzes, der alles dominiert. Ebenso wenig haben sich die Proportionen zum unteren Extrem hin verschoben. Der Anteil der gering Qualifizierten ist hoch, aber nur wenig gewachsen. Vielmehr ist der Schwerpunkt der Hierarchie der Qualifikationen in der Mitte geblieben; diese hat sich nur nach oben langgezogen, so dass insgesamt die Form einer »Olive« entstanden ist. Offensichtlich braucht das Gesamtgefüge der Arbeitsteilung neben den Spitzenqualifikationen auch eine immer höher qualifizierte Mitte.

2.4 Einkommensentwicklung: Wellenmuster einer gebremsten Polarisierung

Dem eher gradlinigen Anstieg der Berufsqualifikationen steht eine wellenförmige Zunahme unsicherer sozialer Lagen gegenüber. Für diese »prekären« Lagen haben wir insbesondere die Indikatoren Niedrigeinkommen, Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverträge verwendet. Sie alle ergeben das gleiche Verteilungsmuster von Kern und Rand. Dieses Muster kann daher hier stellvertretend an einem dieser Indikatoren, dem individuellen Nettoeinkommen, expliziert werden. Wir haben dabei, in Anlehnung an Groh-Samberg (2009), eine etwas andere und feinere Unterteilung der Einteilung der Erwerbsklassen gewählt, um die in den größeren Sammelkategorien der OECD nicht sichtbaren Auf- und ab-Bewegungen erkennbar zu machen.²

Nach den Längsschnittdaten ist die Entwicklung nicht als gradlinige oder anhaltende Tendenz, sondern in Schüben und Wellen verlaufen. Ab 1991 hat es eine leichte Polarisierung gegeben, ab 1995 eine gewisse Erholung, ab 2000 dann die starke Polarisierung und ab etwa 2007 eine leichte Abmilderung dieser Polarisierung, wobei allerdings die Verluste der unteren Mitte nicht rückgängig gemacht worden sind.

Insgesamt scheinen sich in dieser Entwicklung ökonomische und politische Einflüsse zu überschneiden. Beispielsweise fällt die starke Polarisierung nach 2000 zeitlich mit einer fortgesetzten wirtschaftlichen Expansion, aber eben auch mit der neoliberalen Politikwende der rot-grünen Bundesregierung zusammen. Damit hatte die Einkommensstufung 1991 bis 2000 die Gestalt einer Orange, mit einer starken unteren Mitte (der Kategorie des »instabilen Wohlstands«) von mehr oder minder 40 Prozent; 2007 und 2009 hatte sie die Gestalt einer Erdnuss, in der Mitte etwas eingeschnürt, an den Extremen etwas weniger breit, danach, aufgrund einer leichten Besserung der Einkommenslagen, aber die Gestalt einer Ellipse. (Abb. 2).

Die Verschiebungen der Arbeitseinkommen sind dem Muster einer gebremsten Polarisierung gefolgt. Sie hat sich nur geringfügig in das oberste und das unterste Extrem fortgesetzt. Die Verschiebungen sind komplizierter als es die These einer allgemeinen »Erosion« der »Mitte« will. Von deutlichen Einkommensverlusten war die Mitte oberhalb des Durchschnittseinkommens nicht betroffen. Die Verluste lagen vielmehr in Verschiebungen zwischen den drei Einkommensklassen unterhalb des Durchschnittseinkommens. Und zwar halbierte sich die

Nettoeinkommen, in Anlehnung an die große Untersuchung »Armut, soziale Ausgrenzung und Klassenstruktur« von Olaf Groh-Samberg (2009; Vester/Weber-Menges 2014: 57 ff.). Abweichend von den Untersuchungen der OECD gingen wir dabei vom Durchschnittseinkommen (und nicht vom mittleren Einkommen) aus, weil dieses sensibler auf die Steigerung hoher Einkommen reagiert. Und abweichend von der OECD, die die Armutsgrenze bei 60 Prozent ansetzt, unterschieden wir feiner zwischen drei Stufen unter 100 Prozent des Durchschnittseinkommens, nämlich zwischen instabilem Wohlstand, Prekarität und Armut. Dadurch wurde zwar die Kategorie der Armutseinkommen kleiner als bei der OECD, aber die Bewegungen der Prekarisierung durch diese drei Stufen konnten viel besser herauspräpariert werden.

2 Wir unterschieden dabei, wie Abbildung 2 zeigt, fünf Klassen der individuellen

Kategorie des »instabilen Wohlstands« (50 bis unter 100 Prozent des Durchschnittseinkommens) bis 2009 von etwa 40 Prozent auf etwa 20 Prozent durch Abstiege in die Kategorie der »Prekarität« (50 Prozent bis unter 75 Prozent), um sich erst danach wieder auf 33 Prozent zu erholen.

2. Horizontale Größenverschiebungen zwischen den Berufsgruppen: Schief lagen einer industriell dominierten Dienstleistungsgesellschaft

Statistische »Klassen« sind keine real zusammenhängenden Gruppen von Menschen. Sie sind aber »Indikatoren«, die Hinweise auf die realen Gruppen geben, die Berufsgruppen (die sich am Arbeitsplatz und in Interessenverbänden zusammenfinden) und auf die Rangstellung, die Angehörige bestimmter Geschlechts-, Alters-, Herkunfts- und Kulturgruppen in ihnen einnehmen. Eine erste Annäherung an das Mosaik der realen Gruppen ermöglicht die nachfolgende Landkarte der Berufsgliederung und ihrer Veränderungen von 1991 bis 2013 (Abb. 3).

Auffallend sind hier nicht nur Bewegungen zwischen den vertikalen Rangstufen, sondern auch erhebliche Disparitäten zwischen den horizontalen Sektoren. Die Größenverschiebungen sind das Ergebnis einer Mehrzahl von Dynamiken. Dem entsprechen paradoxe Erscheinungen. So scheinen die technisch-industriellen Berufe stark zu schrumpfen und die interpersonellen Dienstleistungen zu wachsen. Beziehen wir aber den Kontext ein, dann trifft in Wirklichkeit, wie unten dargestellt, für beide Fälle das Gegenteil zu.

Insgesamt bedeuten diese Proportionen, dass die Bundesrepublik langfristig keine »postindustrielle Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft« werden wird, wie sie Daniel Bell und Alain Touraine um 1970 prophezeit haben. Vielmehr bleibt ihre nachhaltige Bindung an den Pfad des industriellen Exportmodells unübersehbar (Hübner 2011). Sie wird eine »industrielle Dienstleistungsgesellschaft« (Geißler 2011: 166) bzw. eine

»industriell dominierte Dienstleistungsgesellschaft« bleiben, aber diese steht von mehreren Seiten unter einem hohen Veränderungsdruck.

Dieser Druck geht sowohl von den Problemen der vertikalen Verteilung als auch von den Problemen der horizontalen Balance zwischen den Sektoren aus. Die Verschiebungen dieser horizontalen und vertikalen Balancen werden im Folgenden an zusammenfassenden Profilen der einzelnen Sektoren und Berufsgruppen näher umrissen. Die den Profilen zugrundeliegenden Daten sind in den Raumbildern über die Größenverschiebungen (Abb. 3), die Ungleichheit der individuellen Einkommen (Weber-Menges m. Vester 2014: 32), sowie über die Teilzeitquoten und die Frauenquoten (ebd.: 8, 15) im Einzelnen nachzulesen.

2.1 Restrukturierung des industriellen Exportmodells: Transnationale Strukturverschiebungen und nationale Förderung der technisch-industriellen Arbeit

Die Größenverschiebungen von 1991 bis 2013 im Sektor der technisch-industriellen Arbeit bezeichnen einen einschneidenden Strukturumbau. Sie weichen für diesen Sektor erheblich von den in Abb. 1 dargestellten Durchschnittswerten ab. Nach den Daten der Abb. 3 hat die Hierarchie der Qualifikationen dieser Gruppe keine Orangenform mit einer ausgeglichenen breiten Mitte. Vielmehr hat sich der Anteil der Facharbeiter und Fachhandwerker drastisch, von 20,6 Prozent auf 12,1 Prozent der Erwerbstätigen der BRD, verringert, das heißt er ist von 8,0 auf 5,1 Millionen gesunken. Auch die Semiprofessionen und die An- und Ungelernten haben sich verringert, wenn auch geringfügig. Zugenommen haben allein die Technischen Experten auf der Ingenieurebene; sie haben sich mehr als verdoppelt, von 0,9 auf 2,1 Millionen. Die Dynamik zu höheren Qualifikationen ist aber von einer Verkleinerung der übrigen Gruppen begleitet worden, die bei den Berufsgruppen der Facharbeit dramatische Ausmaße angenommen hat.

Abb. 3 Landkarte der Berufsgliederung 1991-2013: Polarisiertes Upgrading
 Größe der Berufsgruppen der BRD nach ihren Anteilen an den Erwerbstätigen nach dem Mikrozensus.
 1% = ca. 388.000 (1991) bzw. ca. 423.000 (2013) Erwerbstätige. – Wachsende Gruppen grau unterlegt.

Qualifikationsrang nach am Arbeitsplatz in der Regel erforderlichem Ausbildungsabschluss	Arbeitnehmer Interpersonelle Arbeitslogik (Human-dienstleistungen)	Arbeitnehmer Technische Arbeitslogik Sektor ohne Landwirtschaft: 40,2% → 32,7% (- 7,5%) Sektor mit Landwirtschaft: 41,4% → 34,1% (- 7,3%)	Arbeitnehmer Organisatorische Arbeitslogik (Verwaltungs-dienstleistungen)	Selbstständige Selbstständige Arbeitslogik Sektor insgesamt: 9,5% → 11,9% (+2,4%)
Professionen (Berufe mit Hochschulabschluss/ akademische Berufe) 10,1% → 19,7% (+9,6%)	Soziokulturelle Experten Höhere Bildungs-, Medizin-, Kultur- und Publizitikerberufe 3,6% → 5,3% (+ 1,7%)	Technische Experten Ingenieur-, Informatik- und Architekturberufe 2,4% → 4,9% (+ 2,5%)	Oberes Management Höhere Verwaltungs-, Finanz-, Rechts- und Vermarktungsberufe 2,1% → 5,9% (+ 3,8%)	Große u. mittlere Unternehmer 1,1% → 1,2% (+ 0,1%) Freie Berufe 0,9% → 2,4% (+ 1,5%)
Semi-professionen (höhere Fachausbildung/ 'halbakademische Berufe') und Kleingewerbe mit Beschäftigten 20,7% → 26,2% (+ 5,5%)	Soziokulturelle Semiprofessionen Erziehungs-, Sozialarbeits- und Therapiefachberufe 5,7% → 7,5% (+ 1,8%)	Technische Semiprofessionen Computer-, Elektro- und Überwachungstechniker 6,0% → 5,4% (-0,6%)	Unteres Management Verwaltungs-, Buchhaltungs- und Rechtsberufe 5,6% → 10,3% (+ 4,7%)	Kleingewerbe mit (1-9) Beschäftigten Handel, Handwerk, Gastronomie und Landwirtschaft 3,4% → 3,0% (- 0,4%)
Fachlehrberufe (Berufe mit Fachlehre/ 'skilled employees') und Kleingewerbe ohne Beschäftigte 45,4% → 28,3% (-17,1%)	Qualifizierte Dienstleistende Verkaufs-, Ordnungs-, Gastronomie-, Betreuungs-, Pflege- und Schönheitsberufe 7,2% → 4,3% (- 2,9%)	Qualifizierte Facharbeiter und Fachhandwerker Facharbeiter-, Elektro-Mechaniker- und Handwerksberufe 20,6% → 12,1%(-8,5%) Qualifizierte techn. Fachkräfte in Land- und Forstwirtschaft 0,8% → 0,4% (-0,4%)	Qualifizierte Büro- und Verwaltungsfachkräfte Büro-, Finanz- und Sekretariatsfachkräfte 12,7% → 6,2% (- 6,5%)	Kleingewerbe ohne Beschäftigte Handel, Handwerk, Gastronomie und Landwirtschaft 4,1% → 5,3% (+ 1,2%)
An- und Ungelernte (gering qualifizierte Arbeitskräfte/ routine employees) 23,8% → 25,7% (+1,9%)	Gering qualifizierte Dienstleistende Verkaufs- und Dienstpersonal 9,2% → 11,1% (+ 1,9%)	Gering qualifizierte Arbeiter - Produktion u. Transport 11,2% → 10,3% (- 0,9%) - Land- u. Forstwirtsch. 0,4% → 1,0% (+0,6%)	Gering qualifizierte Büro- u. Verwaltungskräfte Kassierer-, Büro-, Boten- u. Lagerberufe 3,0% → 3,3% (+0,3%)	./.

Daten nach: Weber-Menges 2016.

Dadurch ist der Sektor der technisch-industriellen Arbeit insgesamt von 40,2 Prozent auf 32,7 Prozent geschrumpft, also von 15,6 auf 13,8 Millionen Beschäftigte. In der Sozialstruktur und auf dem Arbeitsmarkt war dies nicht leicht zu verkraften, weil (rechnerisch) etwa 7,5 Prozent (oder 1,8 Millionen) Erwerbstätige weniger gebraucht und auf die Dienstleistungen beziehungsweise die selbstständigen Berufe verwiesen wurden. Dies war ein Problem für die Menschen und für die Sozial- und Bildungspolitik, die die Umstellung auf nichtindustrielle Arbeitsplätze flankieren musste. Für die Industriestruktur dagegen war es weniger ein Problem, weil viele der »verschundenen« Arbeitsplätze den großen Unternehmen nicht verloren gegangen, sondern in andere Länder ausgelagert worden waren. Diese Entwicklung ist nicht neu, hat aber nach 1990 eine erhebliche Steigerung erfahren. Unter dem internationalen Kostendruck ist die Arbeit verdichtet, unter Wert eingestuft oder in Niedriglohnländer ausgelagert worden. Während dies nach 1970 zunächst die gering qualifizierte Lohnarbeit betraf, die vor allem nach Ostasien auswanderte, waren nach 1990 zunehmend auch die Facharbeit und die Semiprofessionen betroffen, die eher in den östlichen EU-Raum auswanderten.

Allerdings ist diese Abwanderung aus der industriell-technischen Arbeit nach 2009 zum Erliegen gekommen. Dies hängt offensichtlich mit dem Wiedererstarken der Position der großen Gewerkschaften im korporativen Aushandlungsdreieck zusammen. Bis zum Jahr 2013 ist die Gruppe der Facharbeiter und -handwerker nur noch um weitere 0,1 Prozent zurückgegangen und die Ingenieurebene um 0,2 Prozentpunkte gewachsen (Weber-Menges 2016). Dank der hohen industriellen Exportquote ist überdies die Beschäftigung in der industriellen Produktion deutlich höher als in anderen hoch entwickelten Ländern, sie lag um das Jahr 2000 noch sechs beziehungsweise neun Prozentpunkte vor Schweden und Großbritannien (Oesch 2006, zusammengefasst in Vester/Weber-Menges 2014: 25).

Dieser große Vorsprung ist in den Besonderheiten des deutschen Exportmodells begründet. Das Modell beruht weniger auf Kostenunterbietung in der Massenproduktion als auf der spezialisierten Qualitätsproduktion. Es braucht eine große Mitte von qualifizierten Facharbeitern und Semiprofessionen und basiert auf Unternehmen, die sich durch spezialisierte und innovative Qualitätsprodukte stabile Abnehmermärkte sichern. Es braucht daher Standorte mit hochentwickelten Strukturvoraussetzungen wie Bildung, Infrastruktur, Rechtssicherheit und wirtschaftlichen Netzwerken und Clustern. Vor allem deshalb ist nur eine begrenzte Abwanderung in Niedrigkostenländer zu fürchten. Die Lieferketten werden eher in andere höher entwickelte Länder verlängert.

Politisch wird diese Struktur auch jetzt wieder vermehrt durch Politiken der Arbeitsplatzerhaltung gefördert. Nach Jahren der gewerkschaftlichen Kampagne, »besser statt billiger« zu produzieren und die »Qualität der Arbeit« zu sichern, ist seit 2011 unter dem Namen »Industrie 4.0« eine konzertierte Kampagne zustande gekommen, die vom korporativen Dreieck von Unternehmen, Gewerkschaften und Staat getragen wird. Sie zielt insbesondere darauf, die digitalen Technologien nicht mit niedrig qualifizierten, sondern mit immer höher qualifizierten Arbeitsplätzen zu kombinieren.

Der herausgehobenen Bedeutung der technisch-industriellen Berufsgruppen für das Exportmodell entsprechen auch die übrigen von uns z.B. für die Zeit von 1991 bis 2009 erhobenen Parameter, insbesondere Einkommenshöhe und Teilzeitanteil (Weber-Menges m. Vester 2014: 32, 8; Weber-Menges 2016). Die Einkommen der technischen Professionen und Semiprofessionen lag deutlich über dem Durchschnitt. Sogar die Facharbeiter und Fachhandwerker verdienten nicht unter dem Durchschnitt und damit besser als die Berufe mit Fachlehre in den anderen Sektoren. Der Anteil an Teilzeitarbeit lag niedriger als in allen anderen Sektoren. Im Durchschnitt aller Erwerbstätigen ist er von

1991 bis 2009 von 9,7 Prozent auf 16,8 Prozent gestiegen, im Sektor der technischen Berufe aber nur von 3,5 Prozent auf 6,7 Prozent. Das hängt auch damit zusammen, dass der Sektor stärker männlich dominiert ist als jeder andere Sektor. Die Frauenquote ist einzig auf der Ingenieursebene gestiegen und bei den Facharbeitern und -handwerkern sogar auf das extrem niedrige Niveau von 6,4 Prozent gefallen (Weber-Menges m. Vester 2014: 15). Das konservative Familienmodell, in dem der Mann der Alleinverdiener oder mindestens der Hauptverdiener ist, hat offenbar weitgehend überlebt.

3.2 Privilegierung der Managementstufen – Prekarisierung der unteren Stufen: Ein neuer bürokratischer Wasserkopf?

Die Zahl der Erwerbstätigen der organisatorischen und verwaltenden Dienstleistungen haben von 23,4 Prozent auf 25,7 Prozent zugenommen. Sie erfüllen überwiegend direkte wirtschaftliche Bedarfe und auch staatliche Bedarfe, deren Aufwand nicht zuletzt zu den »Generalkosten« des industriellen Sektors gehört (Geißler 2011: 166 ff.). Der Sektor ist mit 10,9 Millionen Arbeitnehmern »nach Köpfen«, das heißt nach beschäftigten Personen, kleiner als der Sektor der interpersonellen Dienstleistungen mit seinen circa 11,9 Millionen Erwerbstätigen. Aber nach dem Arbeitsvolumen, den von diesen Personen geleisteten Arbeitsstunden, ist er größer. Von den interpersonellen Dienstleistenden werden insgesamt weniger Arbeitsstunden geleistet (Weber-Menges m. Vester 2014: 8).

Die Angehörigen des oberen und bis zu einem gewissen Grade auch des unteren Managements haben überdurchschnittlich von der wirtschaftlichen Expansion seit 1991 profitiert. Sie gehören überdurchschnittlich zu den privilegierten beiden oberen Einkommensklassen. Und sie sind auch bedeutend stärker gewachsen als ihre Pendants in den drei anderen Sektoren. Zusammengekommen hat ihre Zahl von 7,7 Prozent (oder 3,0 Millionen) auf 16,2 Prozent (oder 6,9 Milli-

onen) zugenommen, sich also mehr als verdoppelt.

Dieses Wachstum dokumentiert alles andere als einen Trend zum „lean management“. Hat sich hier ein administrativer Wasserkopf entwickelt? „Verschlankt“ wurde jedenfalls nur auf den beiden unteren Stufen. Hier überwiegen prekäre Arbeitnehmerstandards. Die dort Beschäftigten sind zusammengenommen von 15,7 Prozent (oder 6,1 Millionen) auf 9,5 Prozent (oder 4,0 Millionen) heruntergespart worden. Nach den Daten, die bis 2009 vorliegen, lagen bei ihnen die Anteile der Teilzeitarbeit, der weiblichen Beschäftigten und der beiden untersten Einkommensklassen deutlich über dem Durchschnitt (Weber-Menges m. Vester 2014: 8, 15, 32).

Unterhalb der beiden Managementstufen verläuft eine soziale Grenze. Walter Müller (1998) konnte am Wahlverhalten bis in die 1990er Jahre nachweisen, dass die Angehörigen der Gruppe des oberen Managements beruflich an der Einhaltung hierarchischer Autoritätsverhältnisse interessiert waren und daher überwiegend Schwarz-Gelb wählten. Die Angehörigen der anderen oberen Klassenfraktionen (die auch anteilmäßig wuchsen), waren dagegen beruflich an der Autonomie gegenüber Autoritäten interessiert. Müller belegte, dass die Zunahme des Rot-Grün-Wählens nicht eine Folge der sogenannten »Individualisierung«, sondern des quantitativen Wachstums dieser moderneren, an Kompetenz und Autonomie interessierten Klassenfraktionen war.

Dabei zeigt sich in den Daten Müllers eine historische Entwicklungsrichtung des Erwerbssystems (die sich aber heute nicht mehr unbedingt ins Wahlverhalten übersetzt): die relative Zunahme der Berufsgruppen der technischen und interpersonellen Dienstleistungen, die im Sinne Durkheims auf Autonomie und Gruppensolidarität setzten, und die relative Abnahme der Managementberufe, die auf hierarchische Autorität und individuelle Konkurrenz setzten.

Doch gerade diese autoritär strukturierten Gruppen haben mit der neoliberalen Wende auch die Oberhoheit im deutschen Modell wiedererlangt. Ihre seit den 1990er-Jahren verstärkten neoliberalen Politiken zielen dahin, die Dominanz der autoritären Kontroll- und Befehlshierarchie auch über die selbstbestimmten und gruppensolidarischen Berufe wieder herzustellen, also das, was Durkheim die »erzwungene Arbeitsteilung« nennt, die »schmerzhafteste Reibungen« und »Klassenkämpfe« zur Folge hat (Durkheim 1988 [1893/1902]: 459).

2.3 Interpersonelle Dienstleistungen: Ausdünnung und Prekarisierung – trotz zunehmender gesellschaftlicher Bedeutung

Die interpersonellen Dienstleistungen bilden »nach Köpfen« den größten der drei Sektoren. Von 1991 bis 2013 ist hier die Zahl der Beschäftigten von 25,7 Prozent (oder 10,0 Millionen) auf 28,2 Prozent (oder 11,9 Millionen) gestiegen. Andererseits haben die Parameter der Prekarität, die von 1991 bis 2009 vorliegen, zugenommen (Weber-Menges m. Vester 2014: 8, 32; Vester/Weber-Menges 2014, Datenanhang B-01 u. D-09). Der Anteil der Personen, die Teilzeit arbeiten, hat sich hier von 17,0 Prozent auf 28,7 Prozent erhöht; in allen anderen Sektoren liegt dieser Anteil erheblich niedriger. Darunter ist der Anteil derjenigen, die zwischen 20 und 29 Stunden in der Woche arbeiten, von 12,7 Prozent auf 20,0 Prozent gestiegen; im Durchschnitt aller Erwerbstätigen ist er aber nur von 6,8 Prozent auf 12,1 Prozent gestiegen. Der Sektor ist also in Wirklichkeit personell stark ausgedünnt. Diese Schiefelage ist zugleich eine Schiefelage nach Geschlecht. Der Frauenanteil ist von 57,0 Prozent auf 63,3 Prozent der Sektorangehörigen gestiegen. Dem entspricht der überdurchschnittliche Anteil von Niedrigeinkommen, der vor allem Frauen betrifft.

Diese kumulativen Schief lagen – nach Sektor, Qualifikationsstufe und Geschlecht – stehen im Kontrast dazu, dass die Bedeu-

tung der interpersonellen Dienstleistungen immer noch wächst. Deren zahlenmäßiger Schwerpunkt liegt, wie Geißler (2011: 166) hervorhebt, nicht bei den eher privaten verbrauchsbezogenen Dienstleistungen (Konsum, Freizeit, Urlaub usw.), sondern bei den eher öffentlichen Humandienstleistungen der Bildungs-, Kultur-, Gesundheits-, Pflege-, Sozial- und Ordnungsberufe. Diese sind für die steigenden Bedarfe der Ausbildung und Weiterbildung, der Gesundheit und Pflege, der Sozialdienste und der Infrastrukturen da und daher für die gesamtgesellschaftliche Entwicklung und Integration und die Bereitstellung von »Humankapital« langfristig besonders wichtig (ebd.).

Die kumulativen Schief lagen sind nicht zuletzt eine Folge der Drosselung der öffentlichen Ausgaben für die Humandienstleistungen. Dabei liegen dort die größten Expansionspotentiale des Arbeitsmarktes. Dies zeigen besonders die klassischen skandinavischen Modelle des Wohlfahrtsstaates, die die Arbeitslosigkeit allgemein und besonders für die Frauen senken konnten, wie die internationalen Vergleichsdaten von Oesch bestätigen.

2.4 Ein Beschäftigungs-Puffer: Die prekären kleinen Selbstständigen und die prekären Freien Berufe

Für den Bereich der Selbstständigen dokumentieren unsere Daten einen einschneidenden Strukturwandel (s. Abb. 3 und Weber-Menges m. Vester 2014: 32, 50-55; Vester/Weber-Menges 2014: 68-71). Die Ausdünnung vor allem der sozialen Dienstleistungen und teilweise auch der beiden anderen Sektoren hat dazu geführt, dass viele für diese Sektoren ausgebildete Menschen eine selbstständige Erwerbstätigkeit suchten. Das Kleingewerbe und die Freien Berufe wurden von 1991 bis 2013 zu großen Beschäftigungspuffern (s. Abb. 3):

- Die Kleingewerbler ohne Beschäftigte, mithin die sogenannten »Scheinselbstständigen«, nahmen von 1991 bis 2013

von 4,1 Prozent auf 5,3 Prozent der Erwerbstätigen zu, das heißt von 1,6 Millionen auf 2,1 Millionen Personen.

- Die akademischen Freien Berufe wuchsen noch erheblich stärker, von 0,9 Prozent auf 2,4 Prozent der Erwerbstätigen. Sie verdreifachten sich damit von 349.000 auf 1,0 Millionen Personen.

Die 651.000 bei den Freien Berufen Hinzugekommenen werden überwiegend der Kategorie Neue Freie Berufe zugerechnet. Im Gegensatz zu den klassischen Freien Berufen (wie etwa Ärzten, Anwälten und Apotheker) bringen sie meist weniger eigenes Kapital mit und genießen sie nicht den Schutz ständischer Zugangsbeschränkungen. So konnten sie unter der Agenda-Politik, deren Kern die Deregulierung war, weit geringere Einkommen erzielen als vorher in der Berufsgruppe üblich. 1991-2009 hat bei den Freien Berufen die oberste Einkommensklasse um 18,5 Prozent auf 38,6 Prozent abgenommen. Gleichzeitig hat sich die Einkommensklasse der Prekarität auf 15,8 Prozent (+8,7 Prozent) und die Einkommensklasse der Armut auf 6,7 Prozent (+4,5 Prozent) erhöht. Bei den Kleingewerblern ohne Beschäftigte hat sich die Einkommensklasse der Prekarität auf 30,3 Prozent (+6,0 Prozent) und die Einkommensklasse der Armut auf 22,4 Prozent (+10,0 Prozent) erhöht, ein sicheres Indiz für Scheinselbstständigkeit.

Sowohl das enorme Wachstum wie die Einkommensverluste beider Gruppen haben sich sprunghaft von 2000 bis 2007 ereignet, in der Startphase der von der Agenda 2010 beförderten Prekarisierung. Besonders bei den Neuen Freien Berufen hat sich ein akademisches Prekariat gebildet, das hochmodern und politisch agil ist. Es handelt sich sehr weitgehend um hoch qualifizierte und moderne Berufsgruppen der soziokulturellen und administrativen Dienstleistungen, aber auch der digitalen Technologien. In Oberzentren, in denen sich hoch qualifizierte und moderne Erwerbstätige sowohl durch pull-Prozesse wie durch push-Prozesse beson-

ders sammeln, ist (1991-2009) die Zahl der Freiberuflichen noch stärker gewachsen, so in Hamburg von 1,8 auf 4,3 Prozent und in Berlin von 1,2 auf 5,5 Prozent. Nicht zufällig haben sie dort auch breiter ausstrahlende politische Protestpotentiale entwickelt, die zeitweilig in der Piratenpartei zum Ausdruck gekommen sind und sich noch ihren politischen Ort suchen.

3. Bewegungen für einen Paradigmenwechsel?

Wenn es um die Schieflagen sozialer Gerechtigkeit geht, muss nach den Akteuren gefragt werden, die sie korrigieren können. Die die hier vorgestellten Landkarten ungleicher Gruppen sind sicherlich nicht vollständig, geben aber einige Hinweise. Fraglos sitzen die unzufriedenen sozialen Gruppen gegenüber dem dominanten Machtkartell an den bei weitem kürzeren Hebeln. Ein archimedischer Punkt, an dem der Hebel radikaler Veränderung erfolgreich ansetzen kann, ist nicht in Sicht. Zu viele Akteure des politischen Repräsentativsystems sind in die Prioritäten des neoliberal gewendeten deutschen Modells eingebunden.

Von den unzufriedenen Gruppen erfährt und bewältigt jede ihre Lage auf andere Weise. Sie haben ihre definitive politische Form noch nicht gefunden, aber es werden doch einige soziale Entwicklungsrichtungen sichtbar. Es gibt sozial ohnmächtige Gruppen, die (wie dies von vielen Hartz-IV-Empfängern angenommen wird), einen Anwalt brauchen (zum Beispiel eine pressure group oder karitative Instanzen), der stellvertretend in ihrem Interesse handelt. Die gering qualifizierten Berufsgruppen sind auf gewerkschaftliche oder politische Schutzmächte angewiesen, an die sie sich anlehnen oder bei denen sie sich engagieren können. Die prekären Kleingewerbetreibenden verfolgen eher Strategien der Gelegenheitsnutzung in der informellen Ökonomie. Im Unterschied dazu gehören viele unzufriedene Akademiker der Neuen Freien Berufe, wie auch viele ihrer akademischen Kollegen in anderen

Sektoren, zu denen, die ihre Interessen selber beziehungsweise in Gruppen- und Netzwerkform vertreten können. Bei vielen wirkt auch das Ferment der zivilgesellschaftlichen Bürgerbewegungen, die – eher im politischen als im ökonomischen Feld – sich in der Geschlechter-, Zuwanderungs-, Ökologie-, Friedenspolitik usw. engagieren.

Wie aus Unzufriedenheit eine aktive Bewegung werden kann, lässt sich besonders an den sozialen Dienstleistungen ablesen. Hier hat sich lange wenig bewegt. Doch inzwischen zeigt eine lang anhaltende Welle von Streiks verschiedener Teilgruppen, dass Solidarität und Selbstbewusstsein wachsen. Es geht nicht nur um das materielle Minimum oder die Abwehr eines absoluten sozialen Absturzes, es geht um Anerkennung der immer höher qualifizierten Arbeit, um Respektabilität, um soziale Verhältnismäßigkeit und um Gerechtigkeit.

Wenn wir etwas weiter denken, sehen wir, dass dieser entstehende soziale Druck sich, ohne dass dies den Beteiligten bewusst sein muss, auch gegen zentrale Glaubensartikel des neoliberal gewendeten wirtschaftlichen und sozialen »Modells Deutschland« richtet, gegen die innere und äußere Austeritätspolitik. Doch die Machtgruppe, die die Austeritätspolitik als einzige Lösung der Probleme anbietet, ist unerschütterter – jedenfalls auf der politischen Ebene, auch wenn die Welle politischer und wirtschaftlicher Krisen, die in anderen Ländern ausgelöst worden sind, immer mehr auf uns zurückrollt. ■

Literatur

- Bourdieu, Pierre (1982 [1979]), *Die feinen Unterschiede*, Frankfurt/M.
- Durkheim, Émile (1988 [1893/1902]), *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*, Frankfurt/M.
- Geißler, Rainer (2011), *Die Sozialstruktur Deutschlands*, 6. Aufl., Wiesbaden.
- Groh-Samberg, Olaf (2009), *Armut, soziale Ausgrenzung und Klassenstruktur. Zur Integration multidimensionaler und längsschnittlicher Perspektiven*, Wiesbaden.
- Hübner, Kurt (2011), »Regimewechsel. Nach dem Finanzmarktkapitalismus«, *WSI Mitteilungen*, Jg. 64, H. 12, S. 640–649.
- Müller, Walter (1998), »Klassenstruktur und Parteiensystem. Zum Wandel der Klassenspaltung im Wahlverhalten«, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 50, H. 1, S. 3–46.
- Oesch, Daniel (2006), *Redrawing the Class Map*, Basingstoke.
- Ders. (2015): *Der deutsche Pfad: Schieflagen eines Erfolgsmodells*. In: Graf, A., Möller, C. (Hg.): *Bildung – Macht – Eliten*, Frankfurt/M./New York, 231–265.
- Ders./Weber-Menges, Sonja (2014), *Zunehmende Kompetenz – wachsende Unsicherheit*, Bericht z. d. v. d. Böckler Stiftung gef. Kurzprojekt »Explorative Entwicklung und Erprobung eines Untersuchungsinstruments für [...] Langfrist-Analysen der beruflichen Arbeitsteilung [...] 1991–2009 mit den Daten des Mikrozensus«, Düsseldorf: <http://boeckler.de/11145.htm?projekt=2015-849-3>.
- Weber, Max (1980 [1921]), *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Tübingen.
- Weber-Menges, Sonja (in Zusammenarbeit mit Michael Vester) (2014), *Berufliche Arbeitsteilung und Prekarisierung*, Luxemburg-Stiftung: <http://www.rosalux.de/publication/40648/berufliche-arbeitsteilung-und-prekarisierung.html>.
- Dies. (2016): *Berufliche Arbeitsteilung und Prekarisierung. Auswertung des Mikrozensus 2013*. Hg. u. eingel. v. H. Kahrs. Luxemburg-Stiftung, Berlin. in: www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/sonst_publicationen/berufl_arbeitsteilung_prekarisierung_Weber-Menges.pdf.