

Wem gehört Österreich?

Geld, Eliten und soziale Mobilität.

Eliten wie Großunternehmer, Spitzenmanager, Spitzenpolitiker und die Spitzen in Justiz und Verwaltung können die gesellschaftliche Entwicklung qua Position oder qua Geld maßgeblich beeinflussen. Mit ihren Entscheidungen greifen sie konkret ins Leben der Bevölkerung ein.

Wie wird man Elite? Durch „Leistung“? Ist Leistung wirklich das entscheidende Kriterium für den sozialen Aufstieg? Michael Hartmann vergleicht die soziale Herkunft, die Ausbildungswege und beruflichen Karrieren aller promovierten IngenieurInnen, JuristInnen und ÖkonomInnen der Promotionsjahrgänge 1955, 1965, 1975 und 1985 miteinander. Als Ergebnis hält Hartmann fest: „Von einer Leistungsgesellschaft (...) kann keine Rede sein.“ Entscheidend sind die Vertrautheit mit den in den Vorstandsetagen gültigen Dress- und Verhaltenscodes, eine breite bildungsbürgerlich ausgerichtete Allgemeinbildung, eine ausgeprägte unternehmerische Einstellung (...) und als wichtigstes Element persönliche Souveränität und Selbstsicherheit. Demnach seien die Karrierechancen je nach sozialer Herkunft ausgesprochen ungleich verteilt. Entscheidende Bedeutung komme „dem klassenspezifischen Habitus und damit dem familiären Erbe in allen Formen sowie den unmittelbaren familiären Ressourcen bei der Rekrutierung von Eliten“ zu. Wer wie viel Einfluss in Österreichs Wirtschaft hat, lässt sich nicht objektiv festlegen. Jede Analyse hängt davon ab, auf welchen Aspekt von Machtausübung der Schwerpunkt gelegt wird. Aktuell hat Harald Katzmaier, Gründer des auf Netzwerkanalysen spezialisierten FAS-Instituts, eine aufwendige Landkarte der Machtzentralen Österreichs erstellt. Wer hat in Österreich den größten Einfluss auf die Entscheidungen der Bundesregierung? Wer sind die Top-Manager, die bedeutenden Unternehmer, die Spitzen von Interessenverbänden, deren Macht so weit reicht, dass sie die Rahmenbedingungen für die gesamte Wirtschaft mitbestimmen können? Die Möglichkeit, Gesetze beeinflussen zu können, ist einer der wesentlichsten Faktoren von Macht. „Macht ist Impact mal Netzwerk. Oder einfach ausgedrückt: Geld mal Beziehungen.“ Überlegungen zu Netzwerken der (Ohn-)Macht und Schlussfolgerungen für einen erweiterten Armutsdiskurs finden sich in Katzmaiers Beitrag nach dem Interview mit Michael Hartmann.

Michael HARTMANN, Harald KATZMAIR

Chancengleichheit ist Illusion – Interview mit Elitenforscher Michael Hartmann

Michael Hartmann
ist Elitenforscher, em.
Professor für Soziologie an
der TU Darmstadt. Seine
Studie „Der Mythos von den
Leistungseliten“ untersucht
Spitzenkarrieren und soziale
Herkunft in Wirtschaft, Politik,
Justiz und der Wissenschaft.

Sie sind wieder da: die „alten“ Eliten Europas. Sie haben ihre ganz eigene Sichtweise gesellschaftlicher Entwicklungen, prägen scheinbar unscheinbar die Verteilungsdiskussion und sprechen von Leistung, wenn andere über soziale Herkunft und Bildung reden. Über diese Erfahrung und die Ergebnisse seiner Studien sprach der Soziologe Michael Hartmann im Rahmen des Forums Wem gehört Österreich?

Zur Nachlese finden sich die wichtigsten Inhalte in einem Interview, das Michael Hartmann unter dem gleichnamigen Titel dem Magazin „MO#16“ Cathren Müllergab.

Wir bedanken uns für die freundliche Genehmigung des Abdrucks.

In jüngster Zeit sind Eliten in das öffentliche Blickfeld gerückt. Wer oder was verbirgt sich aber hinter diesem Begriff der Elite? Sind das einfach jene, die Macht haben?

Nein, das lässt sich so nicht sagen. Zur Elite gehören diejenigen, die aufgrund ihrer Position in den Bereichen Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Justiz Entscheidungen treffen können. Also all jene, die die Gesellschaft insgesamt beeinflussen. Die herrschende Klasse und die Elite können Überschneidungen haben, die Mitglieder der herrschenden Klasse besetzen aber nicht notwendig auch alle Elitepositionen und umgekehrt. Für die politische Elite gilt, dass man so lange dazu gehört, wie man ein hohes politisches Amt besetzt. Demgegenüber ist die Zugehörigkeit zur herrschenden Klasse dauerhafter. Man ist in bestimmten Kreisen verwurzelt und hat oft familiäre Bindungen. Die Eliten sind auch zahlenmäßig kleiner, in Deutschland zählen etwa 4.000 Personen dazu.

Woher kommen Eliten?

Es gibt drei Gruppen: die sozialen Aufsteiger, das Umfeld und die Angehörigen der herrschenden Klasse. Ferdinand Piech oder Martin Blessing (Vorstandsvorsitzender der Commerz-Bank, Anm.) sind sowohl zentrale Mitglieder der herrschenden Klasse als auch Angehörige der Wirtschaftselite. Jeder dritte Bundesverfassungsrichter gehört traditionell zur herrschenden Klasse. So war schon der Vater des Verfassungsrechtlers Paul Kirchhof am Bundesgerichtshof und sein Bruder war Mitglied im Schattenkabinett der CDU. Jemand, der nicht bereits familiär zur herrschenden Klasse gehört, kann Elitepositionen nutzen, um vielleicht irgendwann einmal dazuzugehören. Dafür bietet sich vor allem die Politik an.

Wer verfügt schließlich über die reale Macht?

Strukturell die herrschende Klasse, aber unmittelbare Entscheidungen werden zumeist von den Eliten getroffen. In der Wirtschaft ist das weitgehend identisch, in der Politik ist die Aufgabenteilung am meisten ausgeprägt, denn dort müssen auch Interessen der breiten Bevölkerung berücksichtigt werden. Auch die herrschende Klasse muss mit politischen Entscheidungen zunächst einmal leben.

Es scheint, als wäre die Politik lange Zeit für die herrschende Klasse unattraktiv gewesen. Warum hatte sich die Upperclass lange Zeit aus der Politik zurückgezogen?

Das hat unter anderem historische Gründe. Nach zwei verlorenen Kriegen war die herrschende Klasse in Deutschland diskreditiert. Ein großer Teil hat sich auf die Wirtschaft beschränkt und eher indirekt Einfluss ausgeübt. Das war bis etwa 1989 so. Seither engagiert sich die herrschende Klasse wieder stärker direkt und beeinflusst nicht nur indirekt politische Entscheidungen.

Was ist das Problematische an Eliten, die Ämter sind ja dazu da, Einfluss auszuüben?

Eliten haben die Tendenz, sich überwiegend aus dem Bürger- und Großbürgertum zu rekrutieren. In Wirtschaft, Justiz und Verwaltung war das schon immer so, in der Politik ist es in Deutschland erst seit einigen Jahren zu beobachten. Das bringt eine bestimmte Sichtweise auf gesellschaftliche Entwicklungen und auch handfeste Interessen mit sich. In den USA beobachten wir seit 1945 einen eindeutigen Zusammenhang von Einkommensverteilung und Herkunft der politischen Elite. 1945 bis ca. 1980 hatten wir eine überwiegend kleinbürgerliche politische Elite und – für die USA – sehr ausgeglichene Einkommensverhältnisse. Ab 1980 finden wir eine drastisch veränderte Zusammensetzung der politischen Elite mit wesentlich mehr Angehörigen der Upper- und der Uppermiddleclass, die seither die Politik dominieren.

Die Kluft zwischen den Einkommen wurde im gleichen Zeitraum drastisch größer. Generell gilt: Je exklusiver Eliten sich zusammensetzen, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Einkommen weit auseinanderliegen.

Woher kommt diese Nähe von Wirtschaft und Politik?

Die Mitglieder der Wirtschaftselite und die führenden Politiker haben in den USA und neuerdings auch in Deutschland vielfach einen ähnlichen Hintergrund, sie wachsen mit ähnlichen Denkmustern auf. Bei politischen Konflikten legt schon ihre Herkunft eine bestimmte Entscheidung nahe. Die Politik reagiert jetzt in der Krise sehr vorsichtig, sie erwartet kein radikales Umdenken von der Wirtschaft.

Dominiert die wirtschaftliche Elite die politische?

Es gibt eine gewisse Dominanz der wirtschaftlichen Elite, weil diese aufgrund ihrer engeren Verknüpfung mit der herrschenden Klasse mehr Konstanz hat als die politische. Wenn wir eine Sozialdemo-

kratie hätten, die ernsthaft versuchen würde, die Wirtschaft zu regulieren, hätten wir zwischen beiden auch größere Konflikte. Die politische Elite macht das aber nicht. Erstens, weil ihre Herkunft anders ist als früher, und zweitens, weil es keine politischen Bewegungen gibt, die der wirtschaftlichen Elite entgegenreten. Das heißt, die politische Elite unterliegt keinem Druck von außerhalb des Parlaments und rekrutiert sich mittlerweile aus ähnlichen Kreisen wie die Wirtschaftselite.

Wenn es Eliten und herrschende Klassen gibt, die die Gesellschaft formen: Ist die Idee von Chancengleichheit durch Bildung dann eine Illusion?

Wenn man glaubt, auf diesem Wege die Gesellschaftsstrukturen gravierend verändern zu können, muss das mit Ja beantwortet werden. Bildung öffnet Wege in mittlere Positionen und den Aufstieg in qualifizierte Expertenpositionen, aber nicht Wege in Spitzenpositionen.

Die Netzwerke der (Ohn-)Macht

Harald KATZMAIR

ist Philosoph und Soziologe, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter der FAS.research Sozialwissenschaftliche Forschungsgesellschaft mbH sowie Lehrbeauftragter an der Universität Wien.

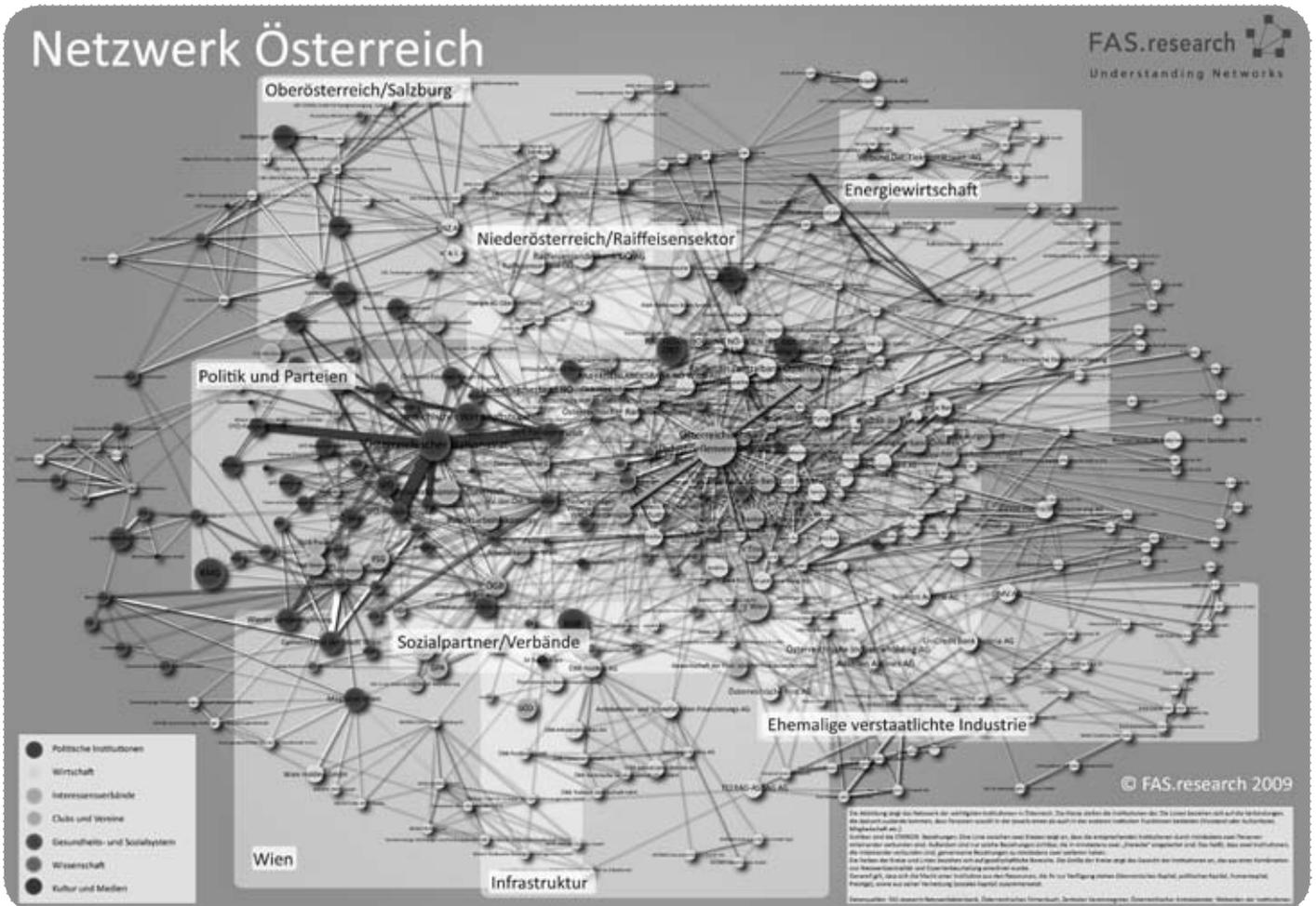
Seit nunmehr 15 Jahren untersuchen wir bei FAS.research Machtstrukturen in den verschiedensten Regionen und Gesellschaften dieser Welt. Die Sprache und die Modelle der Netzwerkanalyse ermöglichen es uns, die Austausch- und Dominanzstrukturen ganzer Gesellschaften, Volkswirtschaften, Städte, Communities zu beschreiben.

Die Soziale Netzwerkanalyse (SNA) trägt wesentlich dazu bei zu verstehen, vom wem zu wem sozialer Reichtum „fließt“, in welcher sozialen Währung bzw. Energieform (Geld, Information, Beziehungen, Reputation) Reichtum überhaupt bewertet und wo dieser akkumuliert wird. Und sie ermöglicht einen genaueren Blick darauf, welche Arbeit (Investitionstätigkeiten, Lobbying, Einflussnahme auf die Politik, etc.) mit dieser Energie in Folge verrichtet werden kann.

Mit der Analyse der Elitennetzwerke und deren Wertschöpfungsinfrastruktur ist indirekt aber zugleich auch eine Analyse der Strukturen der Armut möglich. Versteht man die Erfolgsstrukturen der Reichen, wird auch klar, warum die Armen arm sind und vor allem auch arm bleiben. Die Analyse der Netzwerke der „Haves“ macht offenkundig, warum die Netzwerke der „Have Nots“ den Zugang zu Chancen versperren: Während die „Haves“ Teil von vielseitigen Transaktionen und „Flows“ sind, sind die Netzwerke der „Have Nots“ wie ein See ohne Zufluss und ohne Abfluss. Analog zu den Ghettos, in denen sie leben, bleiben die „Have Nots“ eingeschlossen in abgeschlossenen rigiden Netzwerken. Ihre Beziehungen haben keine Brücken in andere Welten, die ihnen eine Chance eröffnen würden. Aber auch der Unterschied zwischen den Elitennetzwerken zur sogenannten Mittelschicht wird offenkundig,

deren soziale Netzwerke zwar vielseitig sind, aber auch sehr zerklüftet, mit vielen Widersprüchen und Dissonanzen.

Die kleine Zahl von sogenannten „Hubs“ (so nennt man jene AkteurInnen in einem Netzwerk mit den meisten Beziehungen) korrespondiert also mit der großen Zahl jener, die als Bedienungspersonal oder LieferantInnen den immer weniger werdenden Zentren dieser Welt zuarbeiten und sich im „Long Tail“ der Chancenverteilung als ArbeiterInnen, Angestellten oder ICH-AGs abstrudeln. Untersucht man etwa das Netzwerk der 70.000 wichtigsten ÖsterreicherInnen in Wirtschaft, Politik, Kultur und Gesellschaft dann haben auch dort 10% aller Personen 50% aller Beziehungen, also selbst innerhalb der Eliten ein fraktales Spiegelbild der Vermögensverteilungen innerhalb unserer Gesellschaft. Dass das Ganze in der Sprache der Netzwerkanalyse „Power Law Distribution“ genannt wird, obwohl damit eine mathematische Verteilungsform bezeichnet und nicht soziale Machtverhältnisse beschrieben werden, könnte schon als sehr präzise Beschreibung der Wirklichkeit aufgefasst werden. Würde die akademische Netzwerkanalyse nicht damit auch implizit die Begleitideologie unserer modernen vernetzten Welt liefern: Das ist die Natur der Netzwerke, findet euch damit ab, so ist sie eben unsere Welt, Power-Law-verteilt. Auch dass die Reichen immer reicher werden, hat einen Namen in der Netzwerkforschung: „Preferential Attachment“. Damit ist gemeint, dass wenn jemand schon Beziehungen hat, immer mehr Menschen gerade mit dieser Person einen Kontakt haben möchten, weil sie sich von dieser Person eben mehr erwarten, als von jemandem, der – wie man selbst – über keine Beziehungen verfügt.



Armut und Reichtum haben also viele mess-, erzähl- und beobachtbare Aspekte. Ein aus Netzwerkperspektive entscheidender und in der öffentlichen Diskussion oft zu kurz kommender Aspekt hat etwas mit der Möglichkeit zu tun, Schuldverhältnisse zu konstituieren und zu begleichen: Arm sind jene, die nichts geben oder zurückgeben können, was für andere wertvoll erscheint, denen also jenes grundlegende Vermögen fehlt, um mit anderen „nützliche“ Verpflichtungsbeziehungen zu unterhalten. Wert und Nutzen sind hier im umfassenden Sinne gemeint, alles was wertvoll und wertbringend ist, allen voran Geld, Wissen, Beziehungen, Reputation, aber auch emotionale, psychologische, ästhetische Werte wie Identität, Intimität, Anerkennung, Schönheit. Ohne diese Nutzen bringenden Beziehungen ist der Mensch aber vom „Flow“ des gesellschaftlichen Reichtums abgeschnitten, ähnlich dem Autisten, der viel Potenzial in sich trägt, aber mit der Welt keine Beziehung aufbauen kann, weil er in sich eingesperrt ist. Damit ist die Frage der Armut im Wesentlichen eine der sozialen Beziehungen und somit auch der sozialen

Netzwerke. Die sozialen Verhältnisse sind also immer auch Netzwerkbeziehungen. Der sogenannte Arme hat nichts zu geben (zurückzugeben). Oder aber er hat zwar etwas, das allerdings in einer Währung vorliegt, die nicht konvertierbar ist. Dieses „Schicksal“ teilen Arme mit manchen KünstlerInnen, Pionieren und FantastInnen. Bin ich nicht verständlich oder attraktiv für andere, habe ich keine Beziehungen. Weil ich keine Beziehungen habe, habe ich keinen Zugang zu Ressourcen, zu interessanten Stories und Chancen. Ein Henne-Ei-Problem also.

Gabe eine Gegengabe

Hintergrund des Ganzen ist das aus der Psychologie und der Anthropologie bekannte „Gesetz der Reziprozität“, das heißt, dass jede Gabe eine Gegengabe einfordert, jede Gabe ein Schuldverhältnis stiftet. Machtbeziehungen funktionieren über ein Netzwerk von Verpflichtungsbeziehungen zu Personen mit möglichst unterschiedlichen „Währungen“ (Geld, Wissen, Kontakte, Reputation). Reich zu sein bedeutet, dass es viele Menschen mit sehr unterschiedlichen

Die Abbildung zeigt das Netzwerk der wichtigsten Institutionen Österreichs.
Weitere Informationen unter www.fas.at

Kapitalformen gibt, die „einem etwas schulden“. Es ist ein Irrtum zu glauben, dass die Reichen sich abschließen würden. Sie schließen zwar andere aus, sich selber aber nicht damit ab. Denn sie wissen, dass ihr Reichtum auf einem aktiven, lebendigen Zustrom von Energie basiert, der nur dann möglich ist, wenn das System offen bleibt. Das „Spiel der Schuld“ muss immer wieder erneuert werden, indem nicht nur einfach gegeben, sondern vor allem investiert wird. So hört man in den USA oft, dass es drei Arten von Menschen gäbe: „Givers, Takers and Investors“.

Das bedeutet nun aber nicht, dass die Spieler sich als gleichgeltend und gleichwertig erfahren würden. Wesentlich ist in diesem Zusammenhang, dass das Verhältnis zwischen Geben und Nehmen eine Hierarchie herstellt. Wenn ich jemanden etwas gebe und der andere kann nicht entsprechend erwidern, heißt das, dass ich „reicher“ und damit dem anderen überlegen bin. Das unterscheidet auch Almosen und Spenden von echter Solidarität. Almosen und Spenden stiften Hierarchie und Unterordnung. Solidarität stiften reziproke Beziehungen, Gabe und Gegengabe in derselben Währung, auf Augenhöhe.

Hier ist auch die desaströse Wirkung der sozialen Ungleichheit begründet: Je größer die Differenz zwischen Arm und Reich, je einseitiger und asymmetrischer die Differenz der Vermögen im umfassendsten Sinne zwischen den Menschen ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass jemand nicht genug zurückgeben kann. Desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass eine Gesellschaft von einem System lebendiger Flows in ein System hochzentralisierter Hierarchien mit einer zersplitterten, atomisierten Peripherie transformiert wird. Je weniger reziproke Flows möglich sind, desto geringer ist aber auch das Selbstorganisationspotenzial einer Gesellschaft, womit alles hierarchisch top-down gelöst werden muss. Es wird umso weniger Initiative, dafür umso mehr demobilisierte, depravierte Menschen mit leeren Beziehungskonto geben, die nicht mitspielen können im Spiel der gesellschaftlichen Austauschbeziehungen.

Armut heißt daher, dass Menschen aus Austauschprozessen herausfallen, nicht mehr Teil des gesellschaftlichen Flows sind, weil sie nicht mehr erwidern können, keine Schuldverhältnisse herstellen oder begleichen können, keine Währungsreserven haben, die sich am Markt der sozialen Beziehungen eintauschen ließen. Das ist gleichbedeutend mit: Ich bin nicht inte-

ressant genug für andere, ich kann nichts bieten, was für andere so wertvoll wäre, dass sie mit mir in ein Austauschverhältnis treten würden.

Könnten in dieser Beziehungsarmut neue Medien helfen? Persönlich gesprochen stehe ich den Social Networks des World Wide Web ambivalent bis sehr skeptisch gegenüber. Weil der Wert eines Beziehungsnetzwerks ja nichts mit der bloßen Anzahl der Kontakte zu tun hat. Sonst wären Facebook und MySpace tatsächlich Katalysatoren ökonomischer Umverteilung, aber danach sieht es zurzeit in der Tat nicht aus. Im Gegenteil – der Aufstieg des Web 2.0 fällt in genau dieselbe Zeit, die uns auch den größten messbaren Unterschied der Verteilung von Vermögen in der Geschichte der Menschheit gebracht hat. Es ist nicht die Anzahl der Links, die Reichtum stiftet, sondern die Struktur der nützlichen, der gegenseitig Nutzen bringenden Kontakte. Es ist die Anzahl der aktiven Kontakte, die einen Wert produzieren, transferieren oder transformieren, die zählt. Und wer Nichts hat, der/die kann über seine/ihre Links eben keinen Value realisieren. Erst die Kombination aus Beziehung und Kapital macht Netzwerke zu sozialem Kapital.

Austausch auf Augenhöhe

Abgeschnitten vom Flow beginnt die Verwüstung des Lebens, die Austrocknung der Reservoirs, alle Interaktionen transformieren sich in hierarchische Verhältnisse ohne Reziprozität, alle um mich herum haben mehr zu geben, als ich zurückgeben könnte. Das Sozialamt, die Polizei, der/die SozialhelferIn, Streetworker, Amtsarzt – sie alle agieren auf einer Ebene, die einen Austausch auf Augenhöhe verunmöglichen, weil eine Gegengabe entweder nicht möglich oder gar nicht erwünscht ist. Hierin schwingt eine Tendenz im Diskurs und Selbstverständnis vieler mit, die Armut bekämpfen wollen: Es wird mit dem Bild des Armen ein „Opfer“ produziert, der a priori nicht in einen Austauschprozess mit seinen „Helfern“ und „Befreiern“ treten kann. Arm sind immer „die anderen“. Du bist arm, ich aber nicht. Damit sind die strukturellen Ursachen der Armut (Ausschluss aus einem System von Erwidern und damit Ausschluss von Flows) bereits in dem Verhältnis des Armen mit seinen vermeintlichen Helfern reproduziert.

Der Begriff der Armut hat noch immer eine sehr spezifische Färbung (Mangel an Nahrung, Kleidung, Wohnung), weshalb sich viele davon nicht betroffen fühlen: Arm, das sind „die anderen“. Da es immer „die anderen“ sind, fehlt die Grundlage der Solidarität, der Reziprozität. Was wäre, wenn wir den Diskurs über Armut dahingehend erweitern, indem wir Armut als Mangel, als Fehlen infolge eines nicht vorhandenen Zugangs zu Austauschbeziehungen definierten, darin aber nicht nur den Mangel an Essen, Kleidung und Wohnen mit dem Begriff Armut verlinken, sondern genauso einen Mangel an Sicherheit meinen, einen Mangel an Intimität und Nähe, an Anerkennung und Selbstbewusstsein, und auch einen Mangel an Visionen für das eigene Leben. Man sagt, dass Armut einsam mache. Man könnte umgekehrt sagen: Wer einsam ist, ist arm. Man sagt, dass Armut das Selbstbewusstsein stehle. Man kann umgekehrt sagen, dass wer kein Selbstbewusstsein hat, arm ist. Man sagt, zuerst kommt das Essen, dann die Moral. Man kann sagen, dass wer keine Träume und Visionen für sein eigenes Leben hat, offensichtlich noch immer hungrig ist.

Strategien

Neue Strategien zur Bekämpfung von Armut sollten meiner Meinung nach von einem breiteren Modell von dem, was Armut ist, ausgehen. Das Thema der „Rekapitalisierung“ der Armen eröffnet die Chance, den Diskurs über die Armut und dadurch auch die Menge der mobilisierbaren Mittel zu verändern. Etwas zurückgeben können, setzt voraus, dass man etwas hat, ein Jeton hat, das man setzen kann um mitzuspielen. Dafür benötigt es „sichere Orte“, Existenzräume, in denen

sich Kapitalien (Wissen, Beziehungen, Reputation) überhaupt erst bilden und aufbauen können. Es benötigt irgendeine Membran, die einen gewissen Schutz bildet, sonst wird die neue Existenz zertreten, bevor sie eine Chance gehabt hat zu wachsen. Das spricht sehr stark dafür, dass es einen dritten Arbeitsmarkt gibt, ein Grundeinkommen und eine Grundversorgung, was die soziale Infrastruktur (Kindergärten, Schulen, Lehrstellen, Universitäten, Spitäler) anbelangt. Hier läge auch die Schnittstelle zwischen Armutsbekämpfung, Bildungspolitik und Innovationsförderung in der Wissensgesellschaft. Was Arme benötigen, benötigen genauso die Hundertausenden von Ich-AGs. Orte der Rekapitalisierung, der Erneuerung von Ideen und kreativen Kräften. Ein Grundeinkommen wäre ja nicht nur eine Chance zur Rekapitalisierung der Armen, sondern genauso eine Chance zur Rekapitalisierung der Kreativität der Ich-AGs und vieler ArbeiterInnen und Angestellten, die in der tagtäglichen Selbstmobilisierung mittelfristig einem hohen Burnout-Risiko ausgesetzt sind. Wer ausgebrannt ist, hat nichts mehr, was er/sie geben und zurückgeben kann, wird also sehr schnell aus dem Spiel des Flows ausscheiden, und ist damit stark armutsgefährdet. Die von Mikroängsten geplagte Mittelschicht weiß das, sie spürt das genau. Die Trennlinie zwischen „dabei sein“ und „draußen sein“ ist in vielen Bereichen sehr, sehr dünn. Vielleicht könnte ein um andere Aspekte der Armut wie soziale Isolation, Burnout-Risiko oder der Mangel an Selbstvertrauen erweiterte Diskurs zu einer breiteren gesellschaftlichen Basis gelangen, und mit dieser erweiterten Basis könnten neue Ressourcen für eine wirklich solidarische Armutsbekämpfung mobilisiert werden.