

BERUFLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE  
DIFFERENZIERUNGEN ALS BASIS  
FÜR KLASSEN- UND SCHICHTSTRUKTUREN

Max HALLER <sup>x</sup>

Forschungsbericht/  
Research Memorandum No. 155

Juli 1980

Dieser Forschungsbericht basiert auf dem Projekt  
"Analysen zur Sozialstruktur, sozialen Ungleichheit  
und Mobilität in Österreich"

durchgeführt mit Unterstützung durch den  
Fonds zur Förderung der Wissenschaftlichen Forschung

<sup>x</sup> Wissenschaftlicher Angestellter an der Universität  
Mannheim (Assistent an der Abteilung Soziologie des  
Instituts für Höhere Studien bis Februar 1980)

Die in diesem Forschungsbericht getroffenen Aussagen liegen im Verantwortungsbereich des Autors und sollen daher nicht als Aussagen des Instituts für Höhere Studien wiedergegeben werden.

## Z u s a m m e n f a s s u n g

Die vorliegende Arbeit untersucht die berufliche und wirtschaftlichen Differenzierung der Bevölkerung Österreichs unter dem Aspekt ihrer klassen- und schichtspezifischen Zusammensetzung, wobei erstmals systematisch das Verfahren Clusteranalyse angewandt wird. Die Ergebnisse zeigen, daß die Berufs- und Sektorenstruktur sehr deutlich entlang jener vertikalen und horizontalen Dimensionen gegliedert ist, welche sich aus einer klassen- und schichttheoretischen Perspektive ableiten lassen. Sie zeigen darüberhinaus, daß die Clusteranalyse als eine effiziente Methode zur Darstellung von sozialen Strukturen angesehen werden kann. Untersuchungen über die Statuskonsistenz der beruflichen und wirtschaftlichen Einheiten, über ihre relative Position im Hinblick auf soziale Benachteiligung und Privilegierung sowie über die Entwicklung der Klassen- und Schichtstruktur Österreichs seit 1951 ergänzen diese Befunde.

## S u m m a r y

The present research report investigates the occupational and sectoral differentiation of the employed population of Austria under the perspective of class formation and social stratification. It employs for the first time in a systematic manner the method of cluster analysis. The results show that the division of labor in regard to occupations and industrial sectors is structured sharply along those lines which can be deduced from the theory of social stratification. The findings prove also the utility of the method of cluster analysis as a tool for the investigation of social structures. Analyses related to the status consistency of occupational and sectorial groupings, to their position in regard to social deprivation or privilege and to the development of the class and status structure in Austria between 1951 and 1978 supplement these findings.



## Inhaltsverzeichnis

Berufliche und wirtschaftliche Differenzierungen als Basis für Klassen- und Schichtstruktur	1
1. Der clusteranalytische Ansatz als Methode der Sozialstrukturanalyse	2
2. Berufsstruktur und soziale Ungleichheit	16
2.1 Theorie der Arbeitsteilung oder Klassentheorie?	18
2.2 Empirische Ergebnisse aus der Clusteranalyse der Berufsgruppen	29
2.3 Empirische Ergebnisse aus der Clusteranalyse der Berufskreise	76
2.4 Resümee: Zur Reichweite einer Theorie der Arbeitsteilung als Theorie der sozialen Un- gleichheit	108
3. Wirtschaftssectoren und soziale Ungleichheit. Eine ökonomische Dimension in soziologischer Perspektive	113
3.1 Drei-Sektoren-Theorie oder Theorie der pro- duktiven Arbeit? Ausgangspunkte für eine Klassenanalyse ökonomischer Differenzierungen	115
3.2 Empirische Ergebnisse aus der Clusteranalyse der Wirtschaftssectoren	140
3.3 Resümee: Ausgebeutete und privilegierte Gruppen	162
4. Die Statuskonsistenz der Berufe und Wirtschafts- sectoren. Eine ergänzende Analyse der relativen Bedeutung von beruflicher und wirtschaftlicher Zugehörigkeit	173
5. Die Entwicklung der Klassen- und Schichtstruktur der österreichischen Gesellschaft von 1951 bis 1978	195
Anmerkungen	211
Literaturverzeichnis	239



## Verzeichnis der Tabellen

2.1	Clusteranalyse der Berufsobergruppen (9 Cluster): Charakteristische Kennziffern der Cluster	38
2.2	Clusteranalyse der Berufsobergruppen (4 Cluster): Kennziffern der Cluster	61
2.3	Clusteranalyse der Berufsobergruppen (16 Cluster): Kennziffern ausgewählter Cluster	67
2.4	Clusteranalyse der Berufskreise (9 Cluster): Kennziffern der Cluster	85
2.5	Clusteranalyse der Berufskreise (15 Cluster): Kennziffern ausgewählter Cluster	104
2.6	Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren (6 Cluster): Kennziffern der Cluster	146
2.7	Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren (13 Cluster): Kennziffern der Cluster	154
2.8	Log-lineare Modelle der Zusammenhänge zwischen Ein- kommen (1), Berufsposition (2), zusammengefaßten Wirtschaftsklassen (3) und Geschlecht (4)	184
2.9	Einkommen nach beruflicher Position, zusammengefaß- ten Wirtschaftssektoren und Geschlecht	186
2.10	Die Klassen- und Schichtstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs zu Beginn der Siebziger Jahre nach unterschiedlichen Berufsklassifikationen (Ergebnisse der Clusteranalyse)	198
2.11	Die Veränderung der Berufs- bzw. Klassen- und Schichtstruktur der berufstätigen Bevölkerung Österreichs 1951 - 1978 und die Klassen- und Schichtzugehörigkeit der Erhaltenen 1971	201
2.12	Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der Erwerbstätigen Österreichs 1951 - 1978 und die Klassen- und Schichtstruktur der Erhaltenen 1971	203



## Verzeichnis der Abbildungen

2.1	Clusteranalyse der Berufe und Wirtschaftssektoren: Verlauf des Heterogenitätsmaßes für unterschiedliche Clusterstrukturen	31
2.2	Clusteranalyse der Berufsobergruppen: Dendrogramm und Zusammensetzung der Cluster	33
2.3	Clusteranalyse der Berufsobergruppen: Profile ausgewählter Merkmale für 9 Cluster	40
2.4	Clusteranalyse der Berufskreise: Dendrogramm und Zusammensetzung der Cluster	82
2.5	Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren: Dendrogramm und Zusammensetzung der Cluster	142
2.6	Der Zusammenhang zwischen Ausbildung und Einkommen bei den Berufsobergruppen (Streudiagramm)	176
2.7	Die relative Einkommensposition ausgewählter beruflich-sektoraler Gruppierungen bei Männern und Frauen	187
2.8	Der Zusammenhang zwischen Einkommen und Einkommenszufriedenheit bei den Berufsobergruppen (Streudiagramm)	191
2.9	Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der berufstätigen Bevölkerung Österreichs 1951-1978 (Verteilung nach Klassenlagen und sozialen Lagen)	205
2.10	Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs 1951-1978 (Veränderungsraten)	207

## Verzeichnis der Übersichten

2.1	Hypothetische Einordnung der wichtigsten Typen von Wirtschaftssektoren nach den Dimensionen produktiv-unproduktive Arbeit und Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer	132
2.2	Zuordnung der 13 wirtschaftlichen Gruppierungen nach Form und Grad der Benachteiligung bzw. Privilegierung der Beschäftigten	167



## BERUFLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE DIFFERENZIERUNGEN ALS BASIS FÜR KLASSEN- UND SCHICHTSTRUKTUREN

Die im vorhergehenden Kapitel /x/ durchgeführte Analyse von klassen- und schichtspezifischen sozialen Lagen aufgrund einer Abgrenzung homogener Gruppierungen bzw. Lagen nach Ausbildung/Qualifikation und innerbetrieblicher Position soll in diesem Abschnitt ergänzt werden durch eine andere, komplementäre Zugangsweise. Bei der Abgrenzung einer beschränkten Anzahl sozioökonomisch möglichst homogener Gruppierungen bzw. Positionen gingen wir aus von deren charakteristischer Klassenlage, wie sie mit Hilfe einer Konfrontation von theoretischen Überlegungen mit empirischen Befunden bestimmt worden ist. Hier gehen wir umgekehrt vor, indem wir die kleinsten im Mikrozensus erfaßten sozialstatistischen Einheiten, nämlich Berufsgruppen und Wirtschaftssektoren, zur Grundlage nehmen und fragen, welche bzw. wieviele dieser Einheiten sich in einer Reihe von Merkmale einander so ähnlich sind, daß sie jeweils als Teile von umfassenderen Gruppierungen interpretiert werden können.

Die inhaltliche und methodische Zulässigkeit eines solchen gewissermaßen induktiven Vorgehens ist zum einen dadurch abgesichert, daß die hier präsentierten Ergebnisse ergänzenden Charakter haben, zum anderen dadurch, daß die dafür herangezogene Methode der Clusteranalyse es erlaubt, die jeweils ablaufenden klassifikatorischen Schritte sowie die dabei befolgten Gliederungsprinzipien kontinuierlich einzusehen und zu überprüfen. Die Verwendung der Variable Berufszugehörigkeit, wie sie in der amtlichen österreichischen Sozialstatistik im Mikrozensus und in den Volkszählungen seit 1951 erfaßt wird, eröffnet außerdem die Möglichkeit, auch einige der wichtigsten Aspekte der Entwicklung der österreichischen Klassen- und Schichtstruktur seit den

Fünfziger Jahren darzustellen. Ein Versuch in dieser Richtung wird daher den letzten Teil dieses Abschnittes bilden.

Da wir im folgenden jeweils ein- und dasselbe clusteranalytische Verfahren anwenden und sich damit identische Probleme der Anwendbarkeit dieser Methode auf die hier behandelte inhaltliche Fragestellung ergeben, seien einleitend einige Bemerkungen zu diesem Verfahren und seiner Anwendbarkeit auf die Analyse sozialer Strukturen vorausgeschickt.

### 1. Der clusteranalytische Ansatz als Methode der Sozialstrukturanalyse

Die Methode der Clusteranalyse hat einige Eigenschaften, die sie für eine Analyse der Sozialstruktur in hervorragender Weise als geeignet erscheinen lassen. Dieses Argument hat vor allem Otto SCHLOSSER (1976) in seiner Einführung in die "Zusammenhangs-" oder "Klassifikationsanalyse", wie die Clusteranalyse zutreffender zu bezeichnen wäre, recht überzeugend dargelegt (vgl. auch SODEUR 1974). Ausgangspunkt für die Clusteranalyse ist die Erstellung von **M e r k m a l s p r o f i l e n** für Individuen, Gruppen oder andere soziale Einheiten, welche die Position dieser Einheiten gleichzeitig in einer Reihe von unterschiedlichen Merkmalen oder Variablen kennzeichnen (sofern die Anzahl der Einheiten nicht allzu groß ist, läßt sich ein derartiges Merkmalsprofil auch graphisch sehr anschaulich darstellen). Ist es möglich, die darin enthaltenen Merkmale inhaltlich in einen sinnvollen Zusammenhang zu bringen, so kann man von einem "Merkmalszusammenhang" sprechen, wobei das Konzept eines solchen Merkmalszusammenhangs noch keine spezifischen Hypothesen über kausale Zusammenhänge enthält (SCHLOSSER 1976:20 ff.). Eine zusammenhangs- oder clusteranalytische Methode muß nun neben dem rein empirischen Nachweis eines Merkmalsprofils (und der Möglichkeit, die Verbindung spezifischer Merkmale auch als eine

inhaltlich sinnvolle, im Grenzfall kausale Verknüpfung zu interpretieren) berücksichtigen, daß die Existenz dieses Profils auch zufällig sein kann. Ein Merkmalsprofil muß daher Konsistenz aufweisen und mit überzufälliger Regelmäßigkeit auftreten. Berücksichtigt man darüberhinaus, daß mehrere Einheiten, die ein- und denselben Merkmalsprofil zuzuordnen sind, trotzdem kaum völlig identische Merkmalsausprägungen haben werden, d. h., gestattet man eine gewisse Bandbreite oder Zufallsstreuung der Merkmalsausprägungen, so kann man von einem Merkmalszusammenhang in diesem strengeren Sinne dann sprechen, "wenn die Merkmalsprofile mehrerer Personen einander so weitgehend gleichen, daß sie durch ihr mittleres Merkmalsprofil, d. i. das Profil der Merkmalsmittelwerte in der betreffenden Personengruppe, repräsentiert werden können"; man kann dann auch von einer "homogenen Gruppe" sprechen (SCHLOSSER 1976:22).

Grundlegend für die Herausarbeitung derartiger Merkmalsprofile ist das Konzept der **Ä h n l i c h k e i t**. Die Ähnlichkeit zweier Merkmalsprofile ist definiert als der durchschnittliche Abstand, den die betreffenden Profile zueinander haben (SODEUR 1974:75 ff.; SCHLOSSER 1976: 91 ff.). Unter den zahlreichen Möglichkeiten zur Bestimmung dieser Ähnlichkeit ist die einfachste (und wahrscheinlich praktisch die brauchbarste) jene, die Summe der absoluten Merkmalsdifferenzen oder -abstände zu bilden und diese durch die Anzahl N der Merkmale zu dividieren. Durch Standardisierung mit einem theoretischen Erwartungswert können die daraus errechneten Ähnlichkeitswerte auch auf ihre statistische Signifikanz hin getestet werden. Wichtig ist nun, daß die Messung derartiger Ähnlichkeiten ein methodisch grundsätzlich anderes Prinzip darstellt als die Berechnung von Zusammenhängen, wie sie in der Korrelationsstatistik erfolgt. Ähnlichkeitsmaße sagen über solche Zusammenhänge direkt nichts aus, sondern erfassen **Ä h n l i c h k e i t s r e l a t i o n e n**, d. h., sie ermöglichen einen Vergleich zwischen unterschiedlichen Merkmalspro-

filen. SCHLOSSER (1976:99 ff.) hat ausführlich zu zeigen versucht, daß Ähnlichkeitsmaße auf der Basis der oben skizzierten Differenzmaße den Ähnlichkeitsmaßen auf der Basis von Produkten, wie auch der Korrelationskoeffizient eines darstellt, eindeutig überlegen sind. Korrelationsmaße erlauben nur solche Zusammenhänge aufzudecken, die "scharf kontrastierende Verhältnisse innerhalb derselben Population nach sich ziehen und dies nur dann, wenn die davon betroffenen Personengruppen zu annähernd gleichen Anteilen in der Stichprobe vertreten sind" (SCHLOSSER 1976:104). Wenn es jedoch eine Besonderheit gesellschaftlicher Strukturen ist, daß in verschiedenen sozialen Gruppierungen sehr oft jeweils unterschiedliche Merkmalszusammenhänge von besonderer Relevanz sind, so ist dieser Sachverhalt durch die auf die Feststellung linearer Zusammenhänge beschränkte Korrelationsstatistik überhaupt nicht zu erfassen. Aus dieser Perspektive erweist sich im Hinblick auf eine Reihe von Aspekten die clusteranalytische Vorgangsweise der Korrelationsanalyse oder der auf ihr fundierten Faktorenanalyse als überlegen. So sind Korrelations- und Faktorenanalyse im wesentlichen auf die Darstellung bivariater Zusammenhänge eingeschränkt, während die profilanalytische Methode auch multivariate mehrdimensionale und nichtlineare Zusammenhänge zu erfassen gestattet. So ermöglicht es die Clusteranalyse, mehrdeutige oder irrelevante Merkmalsbeziehungen auszusondern, die dann gegeben sind, wenn zwei Merkmalsprofile hinsichtlich eines bestimmten Merkmals keinen Unterschied aufweisen (in der Clusteranalyse zeigt sich die darin, daß diese Merkmale eine hohe Streuung innerhalb der jeweiligen Cluster besitzen). Darüberhinaus erlaubt die Clusteranalyse, signifikante Merkmalszusammenhänge auch dann noch als solche zu identifizieren, wenn die empirischen Meßwerte der Merkmale hohe Meßfehler aufweisen (selbst wenn Zufalls- und Fehlervarianz zusammen bis zu 80% der Gesamtvarianz eines Datensatzes ausmachen, ist die Clusteranalyse noch in der Lage, relevante Zusammenhänge aufzuzeigen; vgl. SCHLOSSER 1976: 217 f.).

Die Clusteranalyse erscheint aus dieser Perspektive dem korrelationsstatistischen Ansatz tatsächlich so überlegen, daß die Behauptung berechtigt erscheint, daß Zusammenhänge im letzteren eher "nivelliert" als "manifestiert" werden (SCHLOSSER 1976:106).  
/1/

Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang weiters die Tatsache, daß die clusteranalytische Vorgangsweise prinzipiell populations- bzw. stichprobenunabhängig ist. Damit können auch empirische Daten mit kleinen Stichprobenvarianzen noch einer zuverlässigen Zusammenhangsanalyse unterzogen werden und es ist möglich, irreführende Folgerungen aufgrund verzerrter Stichproben (Fehler aufgrund "falscher Mittelwerte") zu vermeiden (in dieser Hinsicht weist die clusteranalytische Methode ähnliche Vorzüge auf wie eine Gruppe von neueren probabilistischen Meßmodellen, die in Kapitel 4 vorgestellt und angewandt werden).

Alle diese Eigenschaften scheinen das profil- oder clusteranalytische Verfahren in der Tat zu einem ausgezeichneten Instrument zur Analyse sozialstruktureller Zusammenhänge zu prädestinieren, worauf auch SCHLOSSER (1976:47) hingewiesen hat, wenn er schreibt, daß eine Definition von Bevölkerungsgruppen nach den in ihnen vorherrschenden Merkmalszusammenhängen "im Prinzip der Definition von gesellschaftlichen Gruppierungen, Schichten oder Klassen in der soziologischen Theorie" entspricht. Clusteranalytische Verfahren eignen sich vor allem deshalb für derartige Fragestellungen, weil sie dem Konzept der "sozialen Klasse" insoferne vollkommen entsprechen, als es sich bei diesem wesentlich um ein diskontinuierliches Konzept handelt. Klassen sind, im Gegensatz zu sozialen Schichten, vor allem aber im Gegensatz zum Konzept des Berufsprestiges ihrer Natur nach nicht als hierarchische, einander unter- oder übergeordnete Gruppierungen zu verstehen (aber selbst in bezug auf die Abgrenzung sozialer Schichten mag ein rein linear-hierarchischer Ansatz problematisch sein, wie in Kapitel 4 noch näher zu zeigen sein wird). Auf

diesen Aspekt der Übereinstimmung von Methode und theoretisch-inhaltlicher Fragestellung hat vor allem Reeve VANNEMAN (1977) in einer der international bisher seltenen Anwendung clusteranalytischer Verfahren auf Fragen der Klassen- und Schichtungsanalyse aufmerksam gemacht (er verwendet die Clusteranalyse allerdings in einem etwas anderen Kontext, nämlich in einer Analyse von Mobilitätsmustern; da wir dies im folgenden Kapitel selbst tun werden, kommen wir dort nochmals auf diesen wichtigen Beitrag zurück).

In engem Zusammenhang mit dem Aspekt der Nichtlinearität des klassen- und schichttheoretischen Ansatzes zur Analyse der Sozialstruktur (als Illustration für die Diskontinuität auch des schichttheoretischen Ansatzes braucht man sich lediglich an das Konzept der "schichtspezifischen Subkultur" zu erinnern) steht weiters die Fähigkeit der Clusteranalyse, durch den Begriff der "Ähnlichkeit" simultan eine sehr große Anzahl von Variablen berücksichtigen zu können. Sowohl der klassen- wie schichttheoretische Ansatz sind dadurch charakterisiert, daß sie eine Klasse oder Schicht durch eine Mehrzahl von Indikatoren definieren, die zwar keineswegs als unvermittelt nebeneinanderstehend, aber ebensowenig als völlig durcheinander determiniert angesehen werden (man vergegenwärtige sich etwa die alte Kontroverse um die Beziehung zwischen "objektiver" Klassenlage und "subjektivem" Klassenbewußtsein).

Genau in diesem Punkt scheint es das clusteranalytische Verfahren zu ermöglichen, einen Ansatz fortzuführen und zu systematisieren, der nun bereits vor einem halben Jahrhundert einen ersten Höhepunkt in der Sozialstrukturanalyse dargestellt hat, nämlich Theodor GEIGERS "soziographischen Versuch" über "Die soziale Schichtung des deutschen Volkes" aus dem Jahre 1932. Die Art und Weise, wie GEIGER die seinem Ansatz zugrundeliegende Methode skizziert, liest sich geradezu wie ein Abriß des profil- oder clusteranalytischen Verfahrens. So betont er zunächst, daß weder

Schichten noch Klassen "rechenbare Größen" seien. Nicht Schichten als solche seien berechenbar, sondern nur "die typischen Rekrutierungsfelder ihrer Anhängerschaft"; Bevölkerungsgruppen ("Bevölkerungskaders") stellten lediglich "Ausbreitungschancen der entsprechenden Schicht" dar (GEIGER 1932:13). Es ginge demnach also vor allem um den Nachweis, inwieweit spezifische gesellschaftliche Subgruppen nicht nur im Hinblick auf ein einziges, sondern im Hinblick auf eine Vielfalt von Merkmalen der Soziallage sich als abgrenzbare Einheiten erkennen lassen. Dieser Forderung, daß "die Bevölkerungskaders so aufgebaut sein (müssen), daß die Varianten der Soziallagen erkennbar und als abgegrenzte Größen isolierbar sind", wird laut GEIGER ein Verfahren gerecht, das er als *aszendierendes* im Gegensatz zu einem subsumierenden Verfahren bezeichnet:

"Es gibt aber ein Verfahren, das statistisch und logisch einwandfrei ist und das dennoch den in Einzelbeobachtungen bestimmter Personengruppen gesammelten Erfahrungen, ja sogar der Überkreuzung mehrerer Schichtungen und der Verbindung von Mentalitätszügen zu komplexen Typen des sozialen Habitus gerecht wird: die Tiefendifferenzierung der Gruppierungsmerkmale in Verbindung mit einem Berechnungsverfahren, das bei möglichst kleinen statistischen Massen ansetzt" (GEIGER 1932:13-14).

Im Gegensatz zum subsumierenden Verfahren geht dieser Ansatz nicht von Fragen aus wie etwa jener, wie groß der Mittelstand (die Arbeiterklasse, die Bourgeoisie usw.) sei, d. h. es werden nicht die dem allgemeinen Begriff einer Soziallage entsprechenden Bevölkerungselemente gesucht, sondern "ich gewann Bild und Begriff des in einer Soziallage annähernd homogenen Bevölkerungsblockes autogenetisch, indem ich ihn aus den Elementarmassen der nach wirtschaftlichen Funktionen zergliederten Bevölkerung (Berufszählung!) zusammensetzte" (GEIGER 1932:17). Ein solcher

Ansatz hat nach GEIGER (1932:18) vier Vorteile: der "innere Feinaufbau" der Bevölkerung wird sichtbar; der Beginn bei kleinen Ausgangseinheiten ergibt homogenere größere Einheiten und er ermöglicht den Verzicht auf Schätzungen über den quantitativen Umfang dieser Einheiten; schließlich ist auch der Gang der Analyse jederzeit einsehbar.

Es kann wohl mit Recht behauptet werden, daß das cluster-analytische Verfahren nicht nur diese vier Vorzüge beibehält, sondern darüberhinaus den Gang der Analyse, der angesichts der GEIGER zur Verfügung stehenden Mittel noch sehr mühsam war, in erheblichem Grade vereinfacht und systematisiert. Damit wird es möglich, in die statistische Analyse auch Indikatoren für jene Prozesse einzubeziehen, die GEIGER (1932:15) als aktuelle Tendenzen der Klassenbildung und Ausformung des "Klassenhabitus" bezeichnet.

Mit dieser letzten Bemerkung haben wir bereits angedeutet, daß die im folgenden durchgeführten Analysen lediglich einen ersten Versuch einer systematischen Anwendung clusteranalytischer Verfahren auf Fragen der Klassen- und Schichtungsanalyse darstellen. Abschließend soll dieser Versuch im Hinblick auf die folgenden drei Aspekte kurz charakterisiert werden: (1) die verwendeten beruflichen Einheiten, (2) die herangezogenen Indikatoren für die soziale Lage und (3) das für die Analyse verwendete clusteranalytische Verfahren.

A l s   s o z i a l s t a t i s t i s c h e   E i n h e i t e n .  
liegen unseren Analysen drei Typen von Klassifikationen zugrunde: die Berufszugehörigkeit nach der zweistelligen, ca. 80 Kategorien unterscheidenden Variable "Berufsobergruppe"; die von uns selbst entwickelte Klassifikation nach "Berufskreisen", die bei Männern 24 und bei Frauen 19 Kategorien unterscheidet; und schließlich die ebenfalls im Mikrozensus erfaßte Gliederung nach "Wirtschaftsklassen", die 63 Kategorien umfaßt. Eine detaillierte

Darstellung dieser Klassifikationen geben wir zu Beginn jedes einzelnen der folgenden Abschnitte. Als Indikatoren für die soziale Lage wurden drei Gruppen von Variablen herangezogen, wobei es sich zum größten Teil um Daten handelte, die in den uns zur Verfügung stehenden Mikrozensus-Sondererhebungen aus den Jahren 1971 bis 1975 enthalten waren:

- (1) Demographische Variablen: Geschlechtsproportion, Alterzusammensetzung (15 - 30jährige, 46jährige und ältere), Familienstand (Anteil der Ledigen, Anteil der Verwitweten und Geschiedenen), Gemeindegröße (Anteil von Personen in Gemeinden unter 2000 bzw. über 50000 Einwohner);
- (2) Berufliche Variablen: Ausbildung (Anteil Lehrabsolventen, Anteil Maturanten), Stellung im Beruf, berufliche Position, Arbeitszeit, Einkommen, Zufriedenheit mit verschiedenen Aspekten von Arbeitssituation und Beschäftigungsverhältnis (Zufriedenheit mit Einkommen, Störfaktoren, Aufstiegsmöglichkeiten, Interessantheit der Tätigkeit), Anzahl der Mitarbeiter am derzeitigen Arbeitsplatz, Veränderung des Beschäftigtenstandes 1969-77, Ausländeranteil.

Die Informationen zu Ausbildung und beruflicher Position wurden entnommen den Mikrozensusserhebungen "Berufslaufbahn" (72-3) bzw. "Berufliche Ausbildung" (73-4), jene über die Beurteilung der Tätigkeit dem Mikrozensus "Arbeitsplatzwechsel" (75-2). Die Informationen über den Ausländeranteil und die Veränderung des Beschäftigtenstandes wurden aus publizierten Daten des öStZ berechnet. /2/ Für die Analyse nach Wirtschaftssektoren wurden zusätzlich aus veröffentlichten Daten die Indikatoren Anteil der Arbeitslosen, Beschäftigte pro Arbeitsstätte und Unternehmen sowie die rechtliche Stellung des Unternehmens berechnet. /3/

(3) S o z i a l k u l t u r e l l e V a r i a b l e n :

Wohnverhältnisse (Besitz von Eigentumswohnung bzw. Eigenheim, Wohnungsgröße), soziale Herkunft (Anteil der Väter in der Landwirtschaft bzw. in einem Beruf des tertiären Sektors), Indikatoren des kulturellen Verhaltens (wöchentliche Lesezeit, Lektüre einer Tageszeitung, Bücherkauf, Häufigkeit des Fernsehens, Kino- und Theaterbesuch; Besitz eines Fernsehapparates, Plattenspielers, Fotoapparates, Klaviers). Diese Informationen wurden entnommen dem Mikrozensus "Berufslaufbahn" (72-3) bzw. "Kulturelles Verhalten" (72-2). Aus inhaltlichen Gründen wurden diese Variablen in die Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren nicht eingeschlossen.

/4/

Die konkrete Erstellung dieser Indikatoren erfolgte so, daß für eine jede Kategorie in den Klassifikationen nach Berufsobergruppen, Berufskreisen und Wirtschaftsklassen der jeweilige Kennwert berechnet wurde (in den meisten Fällen handelt es sich um Prozentsätze von Personen mit dem angegebenen Merkmal, sodaß die Interpretation von Mittelwertsdifferenzen zwischen den Clustern unmittelbar anschaulich ist und sich keine größeren Probleme der Variablenstandardisierung ergeben). Die auf diese Weise erstellten Datensätze, deren Einheiten also nicht Personen, sondern berufliche und wirtschaftliche Kategorien bzw. Gruppierungen darstellen, wurden sodann der Clusteranalyse unterzogen. Hierin liegt auch eine nicht unwesentliche Beschränkung der vorliegenden Analysen. Da nur eine relativ grobe Berufsklassifikation zur Verfügung stand und aus Besetzungsgründen auch diese noch teilweise zusammengefaßt werden mußte (näheres dazu im folgenden), entspricht unsere Vorgangsweise nicht völlig dem von GEIGER geforderten Ansetzen bei möglichst kleinen statistischen Einheiten bzw. Massen.

Als ein Vorteil gegenüber der GEIGERSCHEN Vorgangsweise kann jedoch die Tatsache angesehen werden, daß wir über ein sehr breites Spektrum von Indikatoren dessen verfügen, was GEIGER den "Klassenhabitus" nannte.

Im Sinne unseres eigenen theoretischen Ansatzes können wir sagen, daß wir über eine Reihe von Indikatoren sowohl zum Bereich der Klassenbildung wie zu jenem der sozialen Schichtung verfügen. Die wichtigsten Mängel im Hinblick auf den ersten dieser beiden Bereiche betreffen vor allem das Fehlen von Daten über gewerkschaftliche und politische Einstellungen und Aktivitäten, im Hinblick auf den letzteren das Fehlen von Daten über Interaktionen und soziale Beziehungen (Daten der ersteren Art wurden im Mikrozensus bislang noch nicht erhoben, Daten der letzteren Art standen uns nicht zur Verfügung, obwohl einschlägige Mikrozensusserhebungen vorliegen).

Aus der Art und Weise, wie relevant diese beiden Merkmalsgruppen jeweils für die Abgrenzung bestimmter Gruppierungen sind, erwarten wir uns Hinweise darauf, inwiefern diese als klassen- oder schichtspezifische Gruppierungen anzusehen sind. Damit möchten wir auch in dieser Hinsicht die reifizierende Gegenüberstellung von Klassen und Schichten vermeiden und Klassenbildung und soziale Schichtung als Tendenzen ansehen, die auf verschiedenen Ebenen der Sozialstruktur jeweils in unterschiedlichem Ausmaße zur Wirkung kommen.

Theoretisch und empirisch von Bedeutung erscheint uns aber auch der Einschluß demographischer Merkmale und ähnlicher Daten (Alter, Geschlecht, Gemeindegröße), da sich im folgenden sehr deutlich zeigen wird, daß die Strukturen der sozialen Ungleichheit sehr eng mit diesen zusätzlichen Aspekten gesellschaftlichen Differenzierung verknüpft sind (vgl. allgemein zu dieser Problematik BERTRAM 1976).

Ein Aspekt, der unter Umständen zu einer Beeinträchtigung der Qualität der Ergebnisse führen könnte, ist die Tatsache, daß

Indikatoren zu einzelnen Bereichen überrepräsentiert sind (dies trifft insbesondere zu für die Variablen zur Teilnahme an der "Hochkultur", die im Mikrozensus "Kulturelles Verhalten" ausführlich erhoben worden waren). Aus zeitlichen Gründen war es nicht mehr möglich, solche Gruppen ähnlicher Merkmale durch Indexbildung zusammenzufassen um zu vermeiden, daß die dadurch erfaßte Dimension überproportional starkes Gewicht erhält (vgl. SOEUR 1974:73). Wie die empirische Überprüfung dieser Problematik an einem Beispiel ergeben wird, werden die Ergebnisse dadurch jedoch nicht in gravierender Weise verzerrt. Ein wichtiger Vorzug der Clusteranalyse ist weiters die Tatsache, daß sich für die Entscheidung, welche Anzahl von Clustern bzw. welche Clusterstruktur als die jeweils "beste" anzusehen ist, aus der Analyse selbst Hinweise ergeben. Bei jedem Fusionsschritt gibt ein Koeffizient an, wie groß die relative Verschlechterung der Homogenität der Cluster ist, genauer formuliert, wie stark der Zuwachs der Fehlerquadratsumme innerhalb der Klassen ist (WISHART 1970:40; SOEUR 1970:157-165). Aus den dabei erfahrungsgemäß meist auftretenden Sprüngen können Anhaltspunkte für die Auswahl bestimmter Klassifikationen gewonnen werden.

Die letzte Frage betrifft die Wahl eines speziellen `cluster-analytischen Verfahrens`, da die Clusteranalyse ja nicht ein einziges genau umrissenes Verfahren darstellt, sondern eine Vielzahl voneinander mehr oder weniger stark abweichender Methoden umschließt. Die verschiedenen clusteranalytischen Verfahren lassen sich in vier grundlegende Varianten einteilen (vgl. SOEUR 1970:143 ff.; SCHLOSSER 1976:161 ff.). Die `divisive` Methode zerlegt die gesamte Datenmenge zunächst in zwei Cluster, einen davon weiter in zwei usw., solange, bis ein angemessener Homogenitätsgrad erreicht ist oder keine weitere Aufteilung mehr möglich ist (wenn die Anzahl der Cluster gleich der Anzahl der Einheiten ist). Den umgekehrten Weg geht die `agglomerative` Methode: hier werden, ausgehend

von einer Betrachtung jeder Einheit als eigener Cluster, sukzessiv jeweils zwei Einheiten bzw. Cluster zu einem Cluster höherer Ordnung zusammengefügt, bis schließlich alle Elemente in einen einzigen Cluster fallen. Eine dritte, schon rein technisch unterschiedliche Variante besteht darin, Clusterkerne zu bestimmen und diesen die Einzelelemente nach ihrer Ähnlichkeit zuzuordnen. Diese *a l l o k a t i v e* Methode hat den Vorteil, nach inhaltlichen Gesichtspunkten steuerbar zu sein, und stellt insoferne die "integerste Lösung" des clusteranalytischen Problems dar, für einen gegebenen Grad der Ähnlichkeit zwischen den Elementen eine optimale Clusterstruktur zu finden (SCHLOSSER 1976:159, 171). Aus zeitlichen Gründen wurde diese Methode, die sich u. U. gerade im Hinblick auf die Analyse von Klassen- und Schichtstrukturen sehr gut eignen könnte (da man im Idealfall über explizite Definitionen von Klassen- und Schichtpositionen verfügen sollte), hier nicht mehr angewandt. Die vierte clusteranalytische Methode, die hier nur der Vollständigkeit halber anzuführen ist, stellt gewissermaßen eine Kombination der bisherigen Verfahren dar und wird als *g e w i c h t e n d e* Methode bezeichnet: sie gestattet es, den Clusterbildungsprozeß gleichzeitig nach inhaltlichen und formalen Kriterien zu steuern, wobei sich die inhaltliche Steuerung im wesentlichen auf eine Gewichtung von verschiedenen Untergruppen nach ihrer Größe bezieht.

Die beiden zuerst genannten Verfahren werden auch als *h i e r a r - c h i s c h e* Verfahren bezeichnet, was bedeutet, daß jeder Cluster selbst wieder eine Kombination von kleineren Clustern darstellt. Ein Cluster muß hier also nicht als eine völlig homogen-stabile Einheit angesehen werden, sondern kann selbst wieder als in Untereinheiten zerfallend gedacht werden. Wie VANNEMAN (1977:787) mit Recht argumentiert, entspricht diese Art und Weise der Konzeptualisierung vollkommen dem Klassenkonzept, in dessen Rahmen ebenfalls neben einer grundsätzlichen Unter-

scheidung (Besitzende - Nichtbesitzende) weitergehende interne Differenzierungen innerhalb der dadurch unterschiedenen Gruppierungen durchgeführt werden. Die Verfahren der hierarchischen Clusteranalyse vermeiden damit die (essentialistische) Frage, wie viele Klassen in einer Gesellschaft existieren - eine Frage, die als zu undifferenziert erscheint, wenn man die Existenz interner Klassen- und Schichtdifferenzierungen anerkennt. Da jede Klasse selbst eine Kombination kleinerer Gruppen darstellt, kann der Forscher selbst entscheiden, welche Anzahl von Klassen, Klassenfraktionen oder Schichten er unterscheiden will. Dies wird u. a. auch von dem jeweils gewünschten inhaltlichen Grad der Differenzierung abhängen. Dadurch wird es auch möglich, Fragen der Art zu beantworten, wie sich die Gruppierungen jeweils zusammensetzen, wenn man die Gesellschaft in eine unterschiedliche Anzahl von solchen Gruppierungen zerlegt (VANNEMAN 1977:788). Die Entscheidung bezieht sich in unserem Falle also in erster Linie auf die Wahl zwischen einem divisiven oder einem agglomerativen Ansatz. Während SCHLOSSER (1976:162; ähnlich SODEUR 1970:156) den divisiven Ansatz generell als weniger geeignet beurteilt, da er infolge der Festlegung der grundsätzlichen Clusterstruktur die zu untersuchenden Einheiten bereits auf niedrigem Homogenitätsniveau in ein starres Gerüst zwingt, vertritt VANNEMAN (1977) das recht gut begründete Argument, daß sich für die Analyse von Klassenstrukturen gerade der divisive Ansatz besser eigne als der agglomerative. Denn das wesentliche Interesse der Klassentheorie, so VANNEMAN, liege nicht sosehr in den Clustern niedriger, sondern vielmehr in jenen höherer Ordnung - inhaltlich formuliert etwa in der Frage, welches die Zusammensetzung der drei oder vier grundlegenden Klassen unserer Gesellschaft sei und nicht in der Frage, welche speziellen Berufstypen sich in Berufsgruppen höherer Ordnung zusammenfassen lassen.

Im vorliegenden Fall haben wir uns für das agglomerative Verfahren entschieden und zwar hauptsächlich aufgrund der Tatsache,

daß dieses rechentechnisch weit weniger aufwendig ist als das divisive Verfahren. Gegen die Anwendung des letzteren Verfahrens im vorliegenden Falle wäre vielleicht sogar einzuwenden, daß die uns zur Verfügung stehenden Berufsklassifikationen selbst schon relativ große und homogene Gruppierungen und nicht sehr detaillierte Berufe enthalten. Dennoch darf nicht übersehen werden, daß durch das agglomerative Verfahren künstliche Gliederungen dadurch entstehen können, daß zwei einmal zusammengefaßte Kategorien in Differenzierungen auf höherem Niveau nicht mehr auseinanderfallen können. An einigen Beispielen werden wir im folgenden allerdings zeigen, daß die aus diesem Verfahren resultierenden Clusterstrukturen tatsächlich bis zu einem sehr hohen Grade als stabil und nicht als methodische Artefakte anzusehen sind.

Bei der Durchführung einer agglomerativen, hierarchischen Clusteranalyse ist noch eine zusätzliche Entscheidung zu treffen, die sich darauf bezieht, wie die Ähnlichkeit zwischen einem Cluster und einem anderen Element oder Cluster bestimmt werden soll, denn die Bestimmung dieser Ähnlichkeit ist allenfalls auf der ersten Stufe, wo es lediglich um die Fusion zweier Elementelemente geht, eindeutig definiert. Hier haben wir die Methode von WARD (1963) gewählt, die die Zentralisierungstendenz der Clusterbildung maximiert, was bedeutet, daß die Ähnlichkeit zwischen einem Cluster und einem Element nach dem Durchschnitt der Ähnlichkeitswerte im Cluster zu diesem Element bestimmt wird (SCHLOSSER 1976: 168). Die Ähnlichkeit zwischen zwei Clustern ergibt sich demnach aus dem Durchschnitt aller paarweisen Element-Ähnlichkeiten zwischen den Clustern (in den beiden anderen gebräuchlichsten Methoden zur Bestimmung der Ähnlichkeit wird diese nach dem höchsten oder dem niedrigsten Ähnlichkeitswert zwischen den Elementen der beiden Cluster definiert). Nach dem Urteil von SCHLOSSER (1976:169) erwies sich diese Strategie neben jener der maximalen Kompaktheit von JOHNSON bisher praktisch als

die brauchbarste agglomerative Methode (ähnlich SODEUR 1970:159). Die konkrete Durchführung der Clusteranalyse erfolgte mit Hilfe des Programmpakets CLUSTAN (WISHART 1970).

Mit diesen Bemerkungen haben wir einige grundsätzlichen inhaltlichen und methodischen Argumente für die Anwendung der Clusteranalyse auf die Klassen- und Schichtungsanalyse dargestellt und die Auswahl eines bestimmten Verfahrens begründet.

Damit haben wir aber noch keine spezifischen inhaltlichen Hypothesen über die zu erwartenden empirischen Strukturen entwickelt, was deswegen unerlässlich ist, weil auch die Clusteranalyse kein "voraussetzungsloses" Vorgehen darstellt (SODEUR 1970:117). Zusätzlich zu den allgemeinen Überlegungen in dieser Richtung, die wir bereits weiter oben angestellt haben (vgl. die Einleitung und Kapitel 1) soll die Frage der latenten Dimensionen beruflicher und wirtschaftlicher Strukturen zu Beginn der folgenden Abschnitte nochmals kurz behandelt werden. Im Anschluß daran geben wir auch eine genauere Darstellung der verwendeten Klassifikationen nach Berufszugehörigkeit und Wirtschaftssectoren.

## 2. Berufsstruktur und soziale Ungleichheit

Im gesellschaftlichen Selbstverständnis scheint ebenso wie unter den Sozialwissenschaftlern schon seit jeher ein weitgehender Konsens darüber zu bestehen, daß Beruf und Berufsstruktur eine zentrale Dimension der Sozialstruktur darstellen: auf der Ebene des Individuums gilt der Beruf als zentrale Determinante der Lebenschancen, auf der gesellschaftlichen Ebene die Berufsstruktur als einer der wichtigsten Aspekte der Sozialstruktur. In diesem Sinne kann man im Vorwort zu einer neueren Publikation "Berufsbilder heute" lesen, daß der Beruf trotz des rapiden Wandels des modernen Lebens weiterhin eine seiner "wichtigeren Konstanten" bleiben werde:

"Die langweiligen, lediglich unsere Tierheit bestätigenden Lehren des Strukturalismus und der Verhaltensforschung sagen uns immerhin dies: morgen wie gestern wird es führende und ausführende, leitende und dienende, befehlende und gehorchende, Elite- und Massenberufe geben. Aber auch der auf Geschichte, Humanität und Fortschritt eingeschworene Sozialismus hat in der Praxis der sozialistisch-klassenlosen Staaten bisher bestätigt: mehr als das Eigentum ist der Beruf Ausdruck des Herr-Knecht-Verhältnisses und damit des Klassenkampfes" (BERUFSBILDER HEUTE 1973:vii f.).

In dieser wohl für viele zeitgenössischen Sozial-Theoretiker charakteristischen Aussage wird also die sehr weitreichende Auffassung vertreten, daß es die berufliche Gliederung sei, die letztlich die Basis für die fundamentalen und beständigsten Formen der sozialen Ungleichheit abgebe (für einen älteren Beitrag im gleichen Sinne vgl. SCHELSKY 1965). Eine solche Annahme hätte zweifellos sehr wichtige Implikationen für Theorie und Forschung im Bereich der sozialen Ungleichheit ebenso wie für die politische Praxis. Sucht man in der einschlägigen soziologischen Literatur jedoch nach konkreteren Beiträgen zum Verhältnis von Arbeitsteilung, Berufsstruktur und sozialer Ungleichheit, so findet man abgesehen von einigen neueren Beiträgen überraschenderweise erstaunlich wenig. Da auch diese neueren Ansätze dem hier zugrundeliegenden Verständnis der Prozesse von Klassenbildung und sozialer Schichtung nur teilweise entsprechen, mag eine kurze Auseinandersetzung mit ihnen sinnvoll zu sein, um einen inhaltlichen Einstieg in die empirische Analyse der Berufsstruktur zu ermöglichen.

## 2.1 Theorie der Arbeitsteilung oder Klassentheorie?

Wir haben bereits in der Einleitung in der Theorie der "postindustriellen Gesellschaft" einen Ansatz vorgestellt, der im Wandel der Berufsstruktur hin zu qualifizierten Tätigkeiten vor allem im tertiären Bereich eines der wesentlichsten Kennzeichen fortgeschrittener industrieller Gesellschaften sieht. Eine genauere Überprüfung der zugrundeliegenden theoretischen Prämissen und empirischen Befunde hat allerdings ergeben, daß die dabei behaupteten Tendenzen und Veränderungen zumindest als stark überzogen anzusehen sind. Wenn wir die weitreichenden Folgerungen jenes Ansatzes im Hinblick auf Formen und Implikationen der Dynamik des beruflichen Wandels auch nicht teilen, so steht die tiefgreifende Bedeutung dieser Prozesse doch außer Zweifel. Umso dringlicher erhebt sich daher die Frage, welche Rolle Arbeitsteilung und berufliche Differenzierung in der Entstehung sozialer Ungleichheit spielen und zwar insbesondere im Zusammenhang mit den von uns als zentral herausgestellten Prozessen der Klassenbildung und der sozialen Schichtung. Die empirische und praktische Relevanz dieser Fragestellung liegt auf der Hand. Aus jenen theoretischen Ansätzen, welche in Arbeitsteilung und beruflicher Differenzierung die grundlegenden Mechanismen für die Herausbildung sozialer Ungleichheit sehen, ergibt sich in der Regel (wir werden im folgenden auch eine Ausnahme darstellen) ein grundsätzlich anderes Bild von der Struktur der sozialen Ungleichheit als aus jenen, die Klassenstrukturen und -konflikte in den Mittelpunkt stellen. Denn Ungleichheit verstanden als Folge der im Prinzip fast unbeschränkt fein ausdifferenzierbaren beruflichen bzw. arbeitsteiligen Gliederung einer Gesellschaft scheint sich offenkundig als eine mehr oder weniger bruchlose, kontinuierliche Hierarchie von Positionen und Privilegien darzustellen (vgl. ROBINSON & KELLEY 1979). Eine solche Konzeptualisierung hat konkrete praktisch-politische Implikationen bzw. Funktionen.

Schon für DURKHEIM, den klassischen Theoretiker der Arbeitsteilung, erfüllte dieses Konzept auch atheoretische, ideologisch-politische Funktionen (vgl. KEMPER 1972). Er erwartete sich von einer Mobilisierung beruflich basierter Gruppierungen eine Form der gesellschaftlichen Integration, die der Herausbildung einer politisch und sozial disruptiven Klassensolidarität vorbeugen sollte (damit wird nicht bestritten, daß das theoretische Niveau von DURKHEIM'S Analysen in vielen zeitgenössischen Beiträgen noch immer unerreicht bleibt).

Die österreichische Geschichte enthält selbst ein folgenschweres Beispiel für politische Brisanz dieser Fragestellung, versuchte doch ein Teil der österreichischen Arbeiterbewegung in den 30er Jahren dieses Jahrhunderts basierend auf dem Konzept des "Berufsstandes" eine eigenständige politische Programmatik zu entwickeln.

Nichts weist deutlicher auf die Schranken dieser Idee einer berufsständischen Ordnung hin als die Tatsache, daß die christliche Arbeiterbewegung als Vorkämpferin einer solchen Ordnung, schließlich selbst zu ihrer Gegnerin werden mußte, um nicht ihrer eigenen Existenzberechtigung verlustig zu gehen (PELINKA 1972:240-45).

In der neueren Soziologie wurde dieser Ansatz am deutlichsten artikuliert im Rahmen der funktionalistischen Schichtungstheorie. Ohne im einzelnen darauf einzugehen, sei hier lediglich darauf verwiesen, daß die These von der Priorität arbeitsteiliger oder beruflicher Differenzierungen gegenüber den auf Tausch oder Eigentum beruhenden Ungleichheiten den zentralen kontinuierlichen Kern der verschiedenen Beiträge zur Schichtungstheorie von T. PARSONS darstellt (vgl. PARSONS 1964; 1970).

Wenn wir hier davon ausgehen, berufliche Differenzierungen primär unter dem Aspekt ihres Verhältnisses zu Strukturen und Tendenzen der Klassenbildung und sozialen Schichtung zu analysieren, so ist damit bereits impliziert, daß wir in ihnen keinesfalls das einzige oder auch nur ein völlig autonomes Prinzip sozialer

Differenzierung sehen. Daß eine rein berufsbezogene Betrachtung von vornherein nicht sehr erfolgversprechend ist, hat schon Theo PIRKER festgestellt, als er schrieb, daß der Begriff der Arbeitsteilung sehr häufig überzogen worden ist: "Dies trifft nicht nur auf die Summe der Berufsbilder zu, deren allgemeine Ordnung nicht herzustellen ist und die deswegen keine Ordnung, kein System darstellen, sondern darüber hinaus auch auf die Summe der Funktionen, der materiell nachweisbaren Tätigkeiten und Vollzüge der einzelnen Berufe" (in BERUFSBILDER HEUTE 1973:12; in ähnlichem Sinne für Österreich schon früher FIRNBERG 1961:904). In jüngster Zeit haben sich nun einige Ansätze herauskristallisiert, die Wege aufzeigen, wie Prozesse der beruflichen Differenzierung systematisch verknüpft werden können mit konfliktuellen, diskrete gesellschaftliche Gruppierungen betreffenden Tendenzen der Klassenbildung und Schichtung.

Ein erster dieser Ansätze wurde nicht als explizite Theorie formuliert, sondern ist eher als konzeptueller Hintergrund empirischer Analysen bzw. Interpretationen der Sozialstruktur zeitgenössischer Gesellschaften zu betrachten. So stellt nach F. PARKIN (1971:18) die "berufliche Ordnung" das "Rückgrat der Klassenstruktur" in fortgeschrittenen Industriegesellschaften dar. Unter Berufung auf BLAU und DUNCAN (1967) wird diese Ordnung beschrieben als eine beschränkte Anzahl "breiter beruflicher Kategorien", die sowohl nach Belohnungen wie nach dem Prestige hierarchisch übereinandergelagert seien. In ähnlicher Weise sehen LAUMANN (1966) und PAPPI (1973) im Konzept der "Berufsposition" ein geeignetes Vermittlungsglied zwischen gesellschaftlicher Mikro- und Makrostruktur im Rahmen eines schichttheoretischen Ansatzes, der die gesellschaftliche Struktur anhand der unterschiedlichen Wahrscheinlichkeit von Freundschaftswahlen zwischen Berufsgruppen beschreibt.

Einen auf den ersten Blick differierenden, im Grund jedoch recht ähnlichen Ansatz hatte bereits früher K. M. BOLTE (1970) in

seinem sozialkundlichen Beitrag über "Beruf und Gesellschaft in Deutschland" vertreten, wenn er den Großteil seiner Ausführungen der sozialrechtlichen Gliederung nach der Stellung im Beruf widmet. Arbeiter, Angestellte, Beamte und Selbständige sind seiner Auffassung nach trotz häufiger Kritik weiterhin Typen von grundlegender Bedeutung, die das gesellschaftliche Bewußtsein breiter Bevölkerungskreise bestimmen. Trotz der auf den ersten Blick viel gröberen Gliederung dieses Schemas scheint unserer Auffassung nach kein qualitativer Sprung vorzuliegen von diesem zu einem solchen mit sechs (PARKIN) oder 15 bis 20 beruflichen Gruppierungen (BLAU & DUNCAN; LAUMANN; PAPPI). Denn sie alle können in mehr oder weniger hohem Grade auf den Vorzug verweisen, daß sie sozioökonomisch relativ homogene und damit potentiell gesellschaftlich relevante Kategorien erfassen (wir selbst werden im folgenden eine ähnliche Klassifikation vorstellen). Dieser Vorzug liegt darin begründet, daß sie sich alle mehr oder weniger ausdrücklich am WEBERschen Konzept des Berufes als kontinuierlicher Versorgungs- und Erwerbsschance orientieren (WEBER 1964:104; auch LAUMANN beruft sich in seinem neueren Beitrag ausdrücklich auf WEBER; vgl. LAUMANN 1973:1 ff.). /5/ Diese Orientierung darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, daß derartige Klassifikationen eines theoretisch stringenten Prinzips entbehren, was sich bei genauerer Betrachtung umso deutlicher nachweisen läßt, je weniger stark die Klassifikation differenziert. /6/ Es ist daher sicher kein Zufall, daß Klassifikationen dieser Art aus berufssoziologischer Sicht recht scharf kritisiert worden sind - und dies besonders dann, wenn man glaubt, mit ihrer Hilfe vor allem die hierarchische Dimension des Berufsprestiges zu erfassen. /7/

Notwendig ist also ein theoretischer Ansatz, der es gestattet, die horizontale und vertikale Diskontinuität ebenso wie die letztlich möglicherweise auf eine beschränkte Anzahl von Grundkategorien reduzierbare Gestaltung der beruflichen Differenzierung

in einer auch theoretisch stringenten Weise zu erfassen. Elemente eines solchen Ansatzes wurden in jüngster Zeit von mehreren Richtungen her entwickelt. Ausgehend von der unserem eigenen Ansatz entsprechenden These, daß Arbeitsteilung in modernen Gesellschaften zu verstehen ist als ein Zusammenspiel von Organisationsprinzipien und Arbeitsmärkten, unterscheidet Volker BORNSCHIER (1977) im Anschluß an P. BLAU (1974) zwei Formen der innerbetrieblichen Arbeitsteilung, nämlich Routinisierung und Spezialisierung. Erstere bedeutet eine Zerlegung bestehender Berufsrollen oder Tätigkeitskomplexe in eine Mehrzahl einfacherer Tätigkeiten, letztere eine Vertiefung in dem Sinne, daß durch die Spezialisierung ein Ausschnitt nun in anspruchsvollere Weise erledigt werden kann als früher. Durch die Routinisierung werden die Tätigkeitsanforderungen reduziert und personelle Ressourcen gespart, während die Spezialisierung zu einer erhöhten Anforderung an Fertigkeiten führt. Die Ersparnis durch Routinisierung (wodurch die gleichen Aufgaben nun durch weniger qualifizierte und niedriger entlohnte Arbeitskräfte ausgeführt werden können) wird zum Teil allerdings aufgewogen durch die erhöhten Kosten für die Ausbildung, Qualifizierung und Entlohnung der stärker spezialisierten, vor allem aber durch den steigenden Bedarf an Koordinations- und Überwachungsfunktionen. Die Folge davon ist eine Aufspaltung der innerbetrieblichen Arbeitsteilung in drei generelle Typen von Positionen bzw. Berufen, nämlich in Organisatoren, Spezialisten und jene, die die Routinearbeiten verrichten (vgl. auch SPAETH 1979). Hierbei kommt noch ein weiteres zentrales Element ins Spiel und zwar Macht. Macht ist nach BORNSCHIER das grundlegende gesellschaftliche Ordnungsprinzip schlechthin und sie ist auch notwendig mit der skizzierten innerorganisatorischen Arbeitsteilung verbunden. Denn diese stellt sich als eine Herrschaftsstruktur dar, in der die Spitzenmanager (sowie Aktionäre oder Planungsbehörden) über die originäre, die Spezialisten und die mittleren Manager über eine abgeleitete Form von Macht verfügen. Dieser hier nur ganz grob

skizzierte Ansatz weist also in der Tat darauf hin, daß die anscheinend unendliche Vielfalt von Arbeitsteilung und beruflicher Differenzierung sich auf eine beschränkte Anzahl grundlegender Typen zurückführen läßt (im einzelnen wäre genauer zu diskutieren, welchem dieser drei Grundtypen spezifische Positionen und Berufe in der innerbetrieblichen Arbeitsteilung jeweils zuzuordnen wären).

Wenn gegenüber dem von uns im vorhergehenden Abschnitt skizzierten Ansatz hier auch keine grundlegend neuen Differenzierungen eingeführt werden, so hat dieser Ansatz doch die Entstehung der dort umrissenen Klassenlagen von der Dynamik der innerbetrieblichen Arbeitsteilung her deutlicher gemacht. Genau hier liegt aber auch der Punkt, an dem er erweitert werden müßte, um den Anspruch einer Theorie der Arbeitsteilung und Berufsdifferenzierung in makrosoziologischer Perspektive erheben zu können, denn die Konzentration auf innerorganisatorische Strukturen scheint ihn in mehrfacher Weise zu beschränken. /8/ So wäre zunächst zu fragen, inwiefern das Prinzip der Wirtschaftlichkeit zureichend ist, um die aus der Ungleichheitsperspektive wesentlichen Prozesse innerhalb von Organisationen zu thematisieren. Zumindest die starke Tendenz zur Expansion von Arbeitsorganisationen scheint aufgrund dieses Prinzips allein nicht adäquat erfaßbar zu sein. Wichtiger ist jedoch der Einwand, daß das Konzept der Macht in diesem Ansatz letztlich ungenügend verankert erscheint als ein Aspekt der Ressourcen und der sozialen Beziehungen zwischen den Inhabern unterschiedlicher Positionen. Auch dieser Einwand betrifft nicht sosehr die inner-organisatorischen Relationen (in deren Zusammenhang leitet BORNSCHIER eine Reihe interessanter Thesen über die Zusammenhänge von Ungleichheit im Arbeitssystem, in Einkommen und Ausbildung ab), als vielmehr die über die Grenzen der einzelnen Organisation hinweg wirkenden Kräfte. So erscheint es auch nicht überraschend, daß

allein im technischen Fortschritt ein Element gesehen wird, welches das System der organisatorischen Arbeitsteilung dynamisch erhält (BORNSCHIER 1977:442-444).

Die Ursache für diese Beschränkungen ist wohl darin zu sehen, daß eine Theorie der sozialen Ungleichheit letztlich nicht auf eines der beiden gemeinhin als grundlegend angesehenen Elemente, nämlich Eigentum oder Arbeitsteilung, reduziert werden darf. /9/ Was die Rolle des Eigentums im Sinne des Besitzes von Produktionsmitteln in der Ausgestaltung der inner- und überbetrieblichen beruflichen Arbeitsteilung betrifft, können wir hier vor allem auf die Studie von Harry BRAVERMAN (1974) verweisen. Er geht aus von der These, daß sowohl die spezifischen Formen der innerbetrieblichen Arbeitsteilung und Organisation wie die Ausdifferenzierung neuer beruflicher und wirtschaftlicher Aktivitäten grundsätzlich zu verstehen sind als eine Folge des Prozesses der Kapitalakkumulation, dessen Zielsetzung es ist, alle Formen menschlicher Arbeit in Lohnarbeit zu transformieren, da sie nur auf diese Weise für die Zwecke der Kapitalakkumulation nutzbar gemacht werden können. Denn nur innerhalb des einzelnen kapitalistischen Unternehmens ist es möglich, durch die Kontrolle des Arbeitsprozesses auch eine weitestgehende Kontrolle über die menschliche Arbeitskraft zu erlangen. Dies geschieht mit Hilfe von zwei komplementären Strategien: zum einen durch eine fortlaufende Zerstückelung der Arbeit nach dem "BABBAGE-Prinzip" (Aufteilung einer Fähigkeit verbilligt ihre Einzelteile), zum anderen durch die Transferierung aller geistigen Elemente der Arbeit in eigene, direkt vom Management kontrollierte Abteilungen. Dies führt zur Entstehung umfangreicher neuer Abteilungen für Verwaltung, Vermarktung und für die wissenschaftliche Entwicklung neuer Produkte und Verfahren (und damit auch zur Inkorporierung der Wissenschaft in Prozesse der Kapitalverwertung). Diese innerbetrieblichen Tendenzen werden ergänzt auf gesamtgesellschaftlicher Ebene durch die Schaffung eines "universalen Markts":

durch einen fortlaufenden Prozeß der Transformation von Güterproduktion und Dienstleistungen in die Form der Warenproduktion und die sukzessive Erfindung neuer Güter und Dienste.

Die infolge von Rationalisierung und Mechanisierung stagnierende Nachfrage nach Arbeitskräften innerhalb der Güterproduktion wird damit aufgefangen durch eine starke Zunahme der Beschäftigten in anderen Sektoren. Daß es sich hierbei keineswegs, wie von den Theoretikern der "postindustriellen Gesellschaft" unterstellt (vgl. Einleitung), um eine kontinuierliche Höherqualifizierung der Beschäftigten handelt, zeigt sich am eklatantesten in der Struktur der Masse der neuen Dienstleistungsberufe:

"It is characteristic of most of the jobs created in this 'service sector' that, by the nature of the labor processes they incorporate, they are less susceptible to technological change than the processes of most goods-producing industries. Thus while labor tends to stagnate or shrink in the manufacturing sector, it piles up in these services and meets a renewal of the traditional forms of premonopoly competition among many firms that proliferate in fields with lower capital-entry requirements. Largely nonunion and drawing on the pool of pauperized labor at the bottom of the working-class population, these industries create new low-wage sectors of the working class, more intensely exploited and oppressed than those in the mechanized fields of production" (BRAVERMAN 1974:282).

Genau diesen Prozeß hatte schon MARX (1971:430) im Auge, als er schrieb, die kapitalistische Anwendung der Maschinerie schaffe "teils durch Einsetzung dem Kapital früher unzugänglicher Arbeitskräfte, teils durch Freisetzung der von der Maschinerie verdrängten Arbeiter, eine überflüssige Arbeiterpopulation, die sich das Gesetz vom Kapital diktieren lassen muß" (vgl. dazu insbesondere Kapitel 23 des "Kapital", Der Akkumulationsprozeß

des Kapitals). Analoge Tendenzen zeigen sich aber auch innerhalb des vom Management direkt kontrollierten Bereiches der Administration: im Zuge der enormen Expansion dieses Sektors wird auch hier die Tätigkeit der Masse der einfachen, wie im Dienstleistungssektor hauptsächlich weiblichen Angestellten fortlaufend des geistigen Gehalts beraubt, routinisiert und neuen Formen von Mechanisierung unterworfen. Wenn die weiblichen "clerical" und "service workers" heute nicht nur in den USA sondern auch in Österreich die am schlechtesten entlohnten Berufsgruppen überhaupt darstellen (sie liegen, wie wir im folgenden zeigen werden, in dieser Hinsicht niedriger als alle in der Produktion beschäftigten Männer, einschließlich der ungelernten Arbeiter), so kann man "hier mit BRAVERMAN (1974:291 ff.) wohl mit Recht von wachsenden "Arbeiterklassen-Berufen" sprechen.

Für ein adäquates Verständnis der Tendenzen beruflicher Differenzierung in ihrer gesamten Breite sind nach unserer Auffassung noch einige weitere Aspekte zu berücksichtigen. Diese werden es uns auch ermöglichen, auf einige Mängel in BRAVERMAN'S eindrucksvoller Analyse aufmerksam zu machen. BRAVERMAN selbst gelangt als Konklusion seiner Untersuchung zu einer sehr pessimistischen Einschätzung der Entwicklung der beruflichen Qualifikation der Arbeiterklasse als Ganze. Er kritisiert das Argument, die fortlaufende Aufteilung der Arbeit schaffe auch mehr qualifizierte, autonome Tätigkeiten mit der Begründung, dies treffe allenfalls in Perioden starken Wirtschaftswachstums zu, in denen sich fortlaufend neue Industriezweige und Berufe entfalten. Gleichzeitig mit dem Aufstieg der einen werden jedoch völlig neue Gruppen von Beschäftigten als Arbeitskräfte rekrutiert, die die bestehenden Formen der Arbeitsteilung mehr oder weniger kritiklos hinnehmen:

"In this manner, short-term trends opening the way for the advancement of some workers in rapidly growing industries, together with the ever lower skill requirements characteristic at the entry level where large masses of workers are

being put to work in industrial, office, and marketing processes for the first time, simply mask the secular trend toward the incessant lowering of the working class as a whole below its previous conditions of skill and labor" (BRAVERMAN 1974:129 f.).

Evidenz für diesen unaufhaltsamen Dequalifizierungsprozeß findet BRAVERMAN (1974:131) vor allem in der Tatsache, daß der Facharbeiter in der Frühphase der Industrialisierung nicht nur beruflich hoch qualifiziert war (viele Facharbeiter erfüllten de facto die heute von Ingenieuren ausgeübten Funktionen und waren maßgeblich an technischen Neuerungen beteiligt), sondern auch eine sozial und kulturell sehr hochstehende Figur darstellte (viele betätigten sich in der Freizeit als Musiker, Dichter, Naturwissenschaftler usw.). Wenn BRAVERMAN diese Gruppe von Arbeitern auch zweifellos richtig dargestellt hat, so scheint es andererseits aber kaum gerechtfertigt, die Masse der Industriearbeiter heute mit dieser historisch sehr bedeutsamen, frühen "Arbeiteraristokratie" zu vergleichen. Denn sie stellte wohl in jeder Phase der Industrialisierung eine Minderheit innerhalb der Arbeiterklasse dar - eine Minderheit, die nicht einmal die Gesamtheit der Facharbeiter, sondern nur die qualifiziertesten Arbeiter innerhalb der angesehensten Berufe und Wirtschaftszweige umfaßte (GRAY 1974; TOIVONEN 1978). Darüberhinaus wäre zu bedenken, daß nach diesem quantitativen Aspekt der Bezugspunkt für die Entwicklung der heutigen industriellen Arbeiterschaft die Masse der kleinen Bauern und besitzlosen Landarbeiter des 18. und 19. Jahrhunderts sein müßte, aus der jene sich zum größten Teil rekrutierten. Selbst wenn man einräumt, daß die Lage dieser bäuerlichen Unterschichten einerseits schon zum Teil Folge der frühen Industrialisierung ist (MARX 1970:701 ff.; POLANYI 1977) und andererseits auch bäuerliche Arbeit erhebliche Kenntnisse erfordert (BRAVERMAN 1974: 433), fällt dieser Vergleich doch kaum so eindeutig negativ aus. /10/

Es gibt jedoch noch einen weiteren, praktisch relevanteren Aspekt, der als Gegenkraft zu der von BRAVERMAN diagnostizierten Tendenz zur Dequalifizierung der Arbeit wirksam werden kann - ein Aspekt, der sich am deutlichsten am Beispiel der P r o f e s - s i o n e n darstellen läßt. Es ist zu Recht argumentiert worden, daß die Professionen als solche nicht bestimmte Berufe darstellen, sondern daß Professionalisierung eine Möglichkeit ist, Kontrolle über einen Beruf zu erlangen (JOHNSON 1972:45). Berufliche Spezialisierung erzeugt soziale und ökonomische Abhängigkeit, gleichzeitig aber auch die Möglichkeit für berufliche Autonomie. Berufliche Spezialisierung nach dem Muster der Professionalisierung kann als eine dritte Form der Arbeitsteilung neben innerbetrieblicher oder bürokratischer Spezialisierung und Routinisierung betrachtet werden (vgl. auch FREIDSON 1974). Wenn auch der Umfang der durch diese Form der Arbeitsteilung erfaßbaren Bereiche menschlicher Aktivität keineswegs beliebig ausdehnbar ist, so zeigt sich hier doch ein Beispiel dafür, daß in bestimmten Fällen die Beschäftigten tendenziell in der Lage sind, Inhalt und Form ihrer Arbeit selbst zu bestimmen (HESSE 1972).

/11/

Aber nicht nur in dieser durch ihre bildungsmäßigen Ressourcen zweifellos privilegierten Kategorie von Beschäftigten gibt es die Möglichkeit zur Entwicklung einer autonomen Kontrolle der Gestaltung von Arbeitsteilung und beruflicher Differenzierung. Vielmehr besteht die Möglichkeit, "Gegen-Machtpositionen" zu entwickeln und die Kontrolle des Arbeitsprozesses und seiner Bedingungen durch die Arbeitenden selbst zu verstärken, in jedem Sektor gesellschaftlich organisierter Arbeit - wenngleich jeweils in sehr unterschiedlichem Grade (VILMAR 1967:54 ff.). In diesem Sinne konnte schon von MARX und ENGELS der Kampf um den Zehnstundentag als ein Moment des Klassenkampfes zwischen Kapital und Arbeit und seine Durchsetzung als ein Beispiel für die Durchführung der sozialen Revolution mit friedlichen und gesetzlichen Mitteln angesehen werden (MARX 1971:40, 245 ff.) - ebenso wie von

Otto BAUER (1923:167) ein halbes Jahrhundert später die Verabschiedung des österreichischen Betriebsrätegesetzes 1919 als ein echter Eingriff in die kapitalistische Produktionsverfassung. /12/ In diesen Auseinandersetzungen spielt auch der Staat, nicht zuletzt als ein eigenständiger "Arbeitgeber", eine immer wichtigere Rolle (ein Aspekt, den BRAVERMAN kaum würdigt).

Mit diesen weithin noch stark kursorischen Bemerkungen wollen wir diese Einleitung schließen. Ihr Ziel war in erster Linie aufzuweisen, daß auch von einer Theorie der Arbeitsteilung her erwartet werden kann, daß die durch die berufliche Differenzierung induzierten Formen der sozialen Ungleichheit entlang einiger weniger Grundlinien strukturiert sein werden. Dessenungeachtet sollte uns die Berücksichtigung dieser zusätzlichen Formen der Differenzierung vor einer Überschätzung bzw. Verabsolutierung der Rolle des kapitalistischen Privateigentums bewahren, vor der nicht zufällig in jüngster Zeit gerade ein Theoretiker und Kritiker des "real existierenden Sozialismus" (BAHRO 1979:51) zu Recht gewarnt hat.

## 2.2 Empirische Ergebnisse aus der Clusteranalyse der Berufsobergruppen

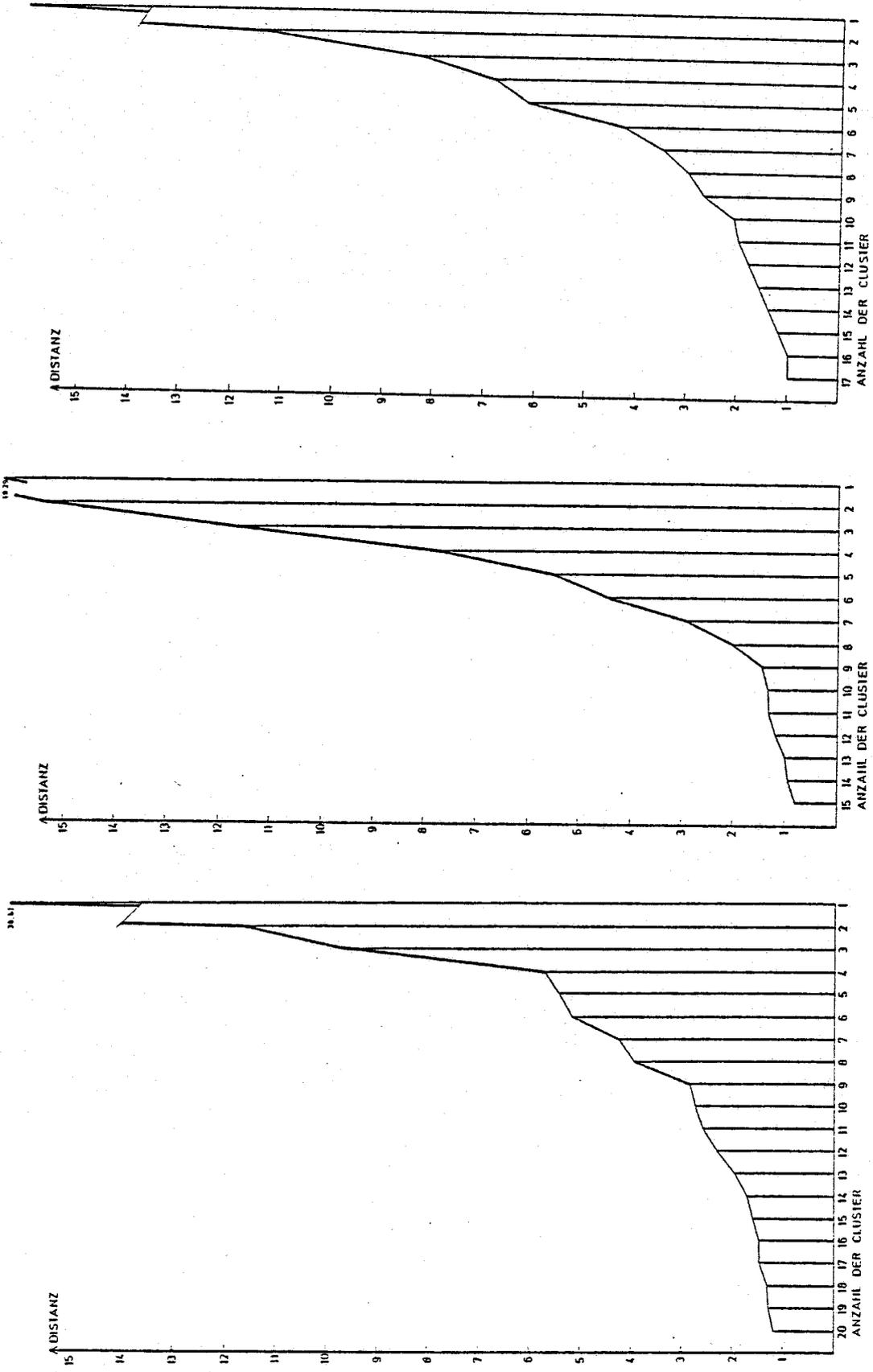
Als erste soll hier die Klassifikation nach Berufsobergruppen (BO) einer Clusteranalyse unterzogen werden, also jene Klassifikation, die im Mikrozensus und in den Volkszählungen seit 1951 in Österreich verwendet wird. Da einzelne der Kategorien in der Variable "Berufsobergruppe" im Mikrozensus sehr gering besetzt waren, mußten sie bereits vor Durchführung der Clusteranalyse zusammengefaßt werden (im Mikrozensus betraf dies solche Gruppen, in denen in der Regel weniger als 50 Personen enthalten waren; insgesamt variiert die Anzahl von Personen darin nach den Ergebnissen der Volkszählung 1971 zwischen 200 in der BO 70 (Politische Mandatäre) oder BO 53 (Hausgehilfen, Hauswarte) und knapp 4000 Personen). Diese Zusammenfassung erfolgte nach zwei

Kriterien: zum einen nach dem durchschnittlichen Bildungsniveau der Vertreter der jeweiligen Berufsgruppe, wie es sich aus den Volkszählungsdaten von 1971 ergibt zum anderen nach dem Kriterium einer möglichst großen Ähnlichkeit der beruflichen Tätigkeit und Positionen. Es wurden somit die folgenden Berufsobergruppen zusammengefaßt:

- 70,74,75: Politiker, Richter, Juristen
- 81,83,88: Fürsorger, Lehrer, Sportberufe
- 84,85: Wissenschaftler, Schriftsteller, Journalisten
- 86,87: Bildende und darstellende Künstler
- 5,44,60: Techniker für Forstwirtschaft, Luftverkehrsberufe, andere Techniker
- 25,26: Holzverarbeiter und verwandte Berufe
- 42,43: Land- und Wasserverkehrsberufe
- 58,59,89: Dienstleistungsberufe des Gesundheitswesens, übrige Dienstleistungs- und Unterhaltungsberufe
- 12,13: Steingewinner und -bearbeiter
- 1,2: Techniker für Landwirtschaft; Ackerbau-, Tierzucht- und Gartenbauberufe
- 73,99: Sicherheitsorgane; Berufsmilitärpersonen.

Einen ersten Einblick in die latente Struktur, die den verbleibenden 63 Berufsgruppen zugrundeliegt, gibt Abbildung 2.1a, in der der Verlauf des Zuwachses der Fehlerquadratsumme (vgl. SODEUR 1974:158) für hierarchische Clusterstrukturen von 20 bis zu einem Cluster wiedergegeben wird. Der Verlauf dieses Kriteriums zeigt mehrere deutliche Einschnitte: so liegt die Varianz innerhalb der Klassen bis zu 16 Clustern auf einem recht niedrigen Niveau, steigt dann kontinuierlich, aber nur schwach an zwischen 16 und 9 Clustern; ab einer Anzahl von 9 Clustern gibt es bei jedem nächsten Fusionsschritt sehr deutliche Sprünge, und - in verstärktem Ausmaße, ebenso beim Übergang von 4 bis zu einem Cluster. Von Interesse sind für uns also vor allem Klassifizierungen mit 9

Abbildung 2.1: Clusteranalyse der Berufe und Wirtschaftssektoren: Verlauf des Heterogenitätsmaßes für unterschiedliche Clusterstrukturen



(a) Berufsobergruppen

(b) Berufskreise

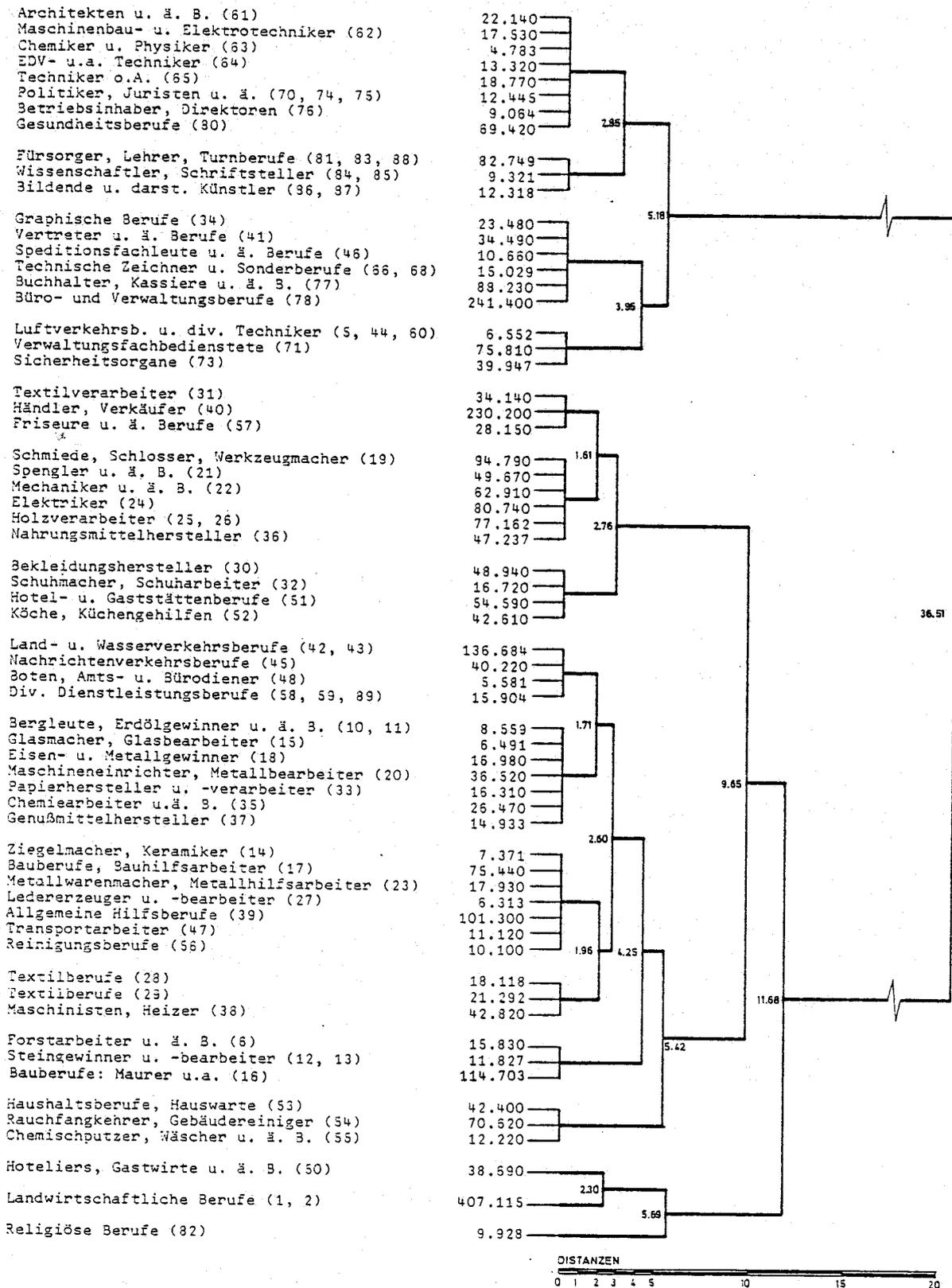
(c) Wirtschaftssektoren

Clustern oder weniger, wobei die Übergänge von 4 zu 3 Clustern und von 2 zu einem Cluster eine besonders starke Heterogenität der dabei fusionierten Gruppierungen anzeigen. Das in Abbildung 2.2 wiedergegebene Dendrogramm für die Clusteranalyse der Berufsobergruppen zeigt im Detail, welche Berufsobergruppen jeweils in eine Gruppe zusammengefaßt worden sind. Um eine Information über die zahlenmäßige Besetzung der verschiedenen Gruppierungen zu erhalten, enthält das Dendrogramm die Zahl der in den einzelnen Kategorien Erwerbstätigen nach den Ergebnissen der Volkszählung von 1971. Um die Interpretation anschaulicher werden zu lassen, beginnen wir mit der Darstellung im umgekehrten Sinne, aufsteigend von der minimalen zur maximalen Anzahl von Clustern.

Hier werden im ersten Schritt (im tatsächlichen Verlauf der Clusteranalyse war dies der letzte) zwei Gruppen von Berufen voneinander getrennt, von denen die erste und bedeutend kleinere Berufsgruppen umfaßt, die durchwegs mittlere und gehobene Positionen einnehmen. Diese Gruppe umfaßt alle "professionalisierten" Berufe im Bereich von Gesundheits- und Rechtswesen, Unterricht und Kultur, die Unternehmer und Techniker, ferner die Verwaltungs- und Büroberufe, die Sicherheitsorgane und einige wenige, eher gehobene Berufe aus dem Bereich des Handels (Vertreter, Speditionsfachleute). Nicht in diese Gruppe fallen somit alle Arbeiterberufe, die Bauern, aber auch der Großteil der Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsberufe.

Im zweiten Schritt erfolgt eine weitere Unterteilung dieser großen Gruppen und zwar werden drei Berufsgruppen abgespalten, von denen die landwirtschaftlichen Berufe bei weitem am stärksten ins Gewicht fallen; obwohl hier auch zwei nicht landwirtschaftliche Berufsgruppen (Gastwirte und religiöse Berufe) enthalten sind, können wir doch sagen, daß in diesem Schritt im wesentlichen eine Differenzierung zwischen den Bauern und den übrigen zahlreichen Berufen erfolgte, die nicht zu den oben angeführten

Abbildung 2.2: Clusteranalyse der Berufsobergruppen:  
Dendrogramm und Zusammensetzung der Cluster



mittleren und gehobenen Berufen gehören. Im dritten Schritt schließlich erfolgt eine weitere Differenzierung innerhalb der verbliebenen großen Gruppe von Berufen des sekundären und tertiären Sektors und zwar werden eine Reihe von qualifizierten Arbeiterberufen (Elektriker, Mechaniker usw.) sowie die Handels- und qualifizierten Dienstleistungsberufe vom Rest der Arbeiterberufe abgehoben. Berücksichtigt man die eingangs festgestellte Tatsache, daß die relative Verbesserung bei der nächsthöheren Zusammenfassung bei weitem nicht mehr so stark ist wie bei dieser Aufgliederung, so kann man als erstes wichtiges Ergebnis festhalten, daß dieses Modell von vier großen beruflichen Gruppierungen bereits als eine relativ gute Darstellung der latenten klassen- und schichtspezifischen Gliederung der österreichischen Bevölkerung angesehen werden kann. Schon aufgrund der beschriebenen beruflichen Zusammensetzung dieser Gruppierungen (inhaltlich relevante Kriterien dafür werden sich im folgenden ergeben, wenn wir die charakteristischen Werte dieser vier Gruppierungen in den verschiedenen Kriteriumsvariablen darstellen) kann man sie grob charakterisieren als mittlere und gehobene Schichten und Klassen, gehobene Arbeiterklasse, zentrale Arbeiterklasse und Bauernschaft.

Im Laufe der weiteren Differenzierungsschritte von diesen vier zu neun Gruppierungen erweisen sich vor allem die Übergänge zwischen einem Modell mit 7 oder 6 bzw. zwischen einem solchen mit 9 oder 8 Gruppierungen als relativ markante Übergänge. Wir beschränken uns in der Diskussion der Zusammensetzung dieser differenzierten Aufgliederungen daher auf die beiden Fälle von 7 bzw. 9 Clustern.

Bei einer Aufgliederung der Berufsgruppen in sieben Cluster werden mit Ausnahme der gehobenen Arbeiterklasse sämtliche der vorhin beschriebenen vier Gruppierungen jeweils in zwei Subgruppen unterteilt. Die mittleren und gehobenen Berufe zerfallen in zwei Gruppierungen, die man relativ eindeutig als gehobene und

untere Mittelschicht bzw. -klasse bezeichnen kann. Die erstere enthält die professionalisierten Berufe im Unterrichts-, Gesundheits- und Rechtswesen und die Techniker und Unternehmer, die letztere die Verwaltungs- und Büroberufe, die weniger qualifizierten Techniker und einige wenige Dienstleistungsberufe. Es könnte nun naheliegend sein, die erste dieser beiden Gruppen als Oberschicht, herrschende Klasse o. ä. zu bezeichnen, jedoch erscheint dies deshalb teilweise problematisch, weil einige der darin enthaltenen Berufsobergruppen trotz des Überwiegens hoch qualifizierter, einflußreicher Berufsgruppen auch einen beträchtlichen Anteil von wenig qualifizierten Berufen enthalten. /3/ Die Differenzierung innerhalb der Arbeiterberufe führt zur Abspaltung einer kleinen Gruppe von nur drei Berufsobergruppen, bei denen es sich durchwegs um Reinigungs- und Haushaltsberufe handelt. Von der Gruppe der Bauern und Gastwirte schließlich werden die religiösen Berufe als eine gesonderte Gruppe abgehoben.

Von der weitergehenden Aufgliederung in 9 Cluster ist zum ersten die vorhin als Berufe der unteren Mittelschicht gekennzeichnete Gruppierung betroffen: die dabei entstehenden Untergruppen lassen sich deutlich als privater bzw. öffentlicher Sub-Sektor identifizieren. Im ersteren stellen die - hauptsächlich als Angestellte tätigen - Verwaltungs- und Büroberufe sowie die Buchhalter die beiden größten Gruppen dar, im letzteren die praktisch nur im öffentlichen Dienst tätigen Verwaltungsfachbediensteten sowie die Sicherheitsbeamten und Berufsmilitärpersonen. Aus der großen Gruppe der Arbeiterberufe schließlich wird ein weiterer, ebenfalls nur aus drei Berufsobergruppen bestehender Cluster heraus gehoben, nämlich die Forstarbeiter, Steinarbeiter und Bauberufe. Hauptsächliches Differenzierungskriterium gegenüber der zuerst unterschiedenen Gruppe der Reinigungs- und Haushaltsberufe ist, wie sich im folgenden zeigen wird, das Geschlecht: diese besteht praktisch nur aus Frauen, jene jedoch

fast nur aus Männern. Beide zusammen sind jedoch, wie sich im folgenden zeigen wird, in einer Reihe von Kriterien in einer solchen Weise von den übrigen Arbeiterberufen abgehoben, daß es zutreffend erscheint, sie als männlichen bzw. weiblichen Sektor einer marginalen Arbeiterklasse zu bezeichnen.

Die bei einer relativ differenzierten klassen- bzw. schichtspezifischen Aufgliederung der Berufe hervortretenden Gruppierungen sind somit die folgenden neun: eine gehobene und untere Mittelschichtgruppe, wobei sich die letztere noch in einen privaten und öffentlichen Sektor teilt; eine gehobene, zentrale und marginale Arbeiterklasse, letztere ebenfalls mit zwei primär horizontal, geschlechtsspezifisch unterscheidbaren Sektoren; die Bauernschaft und schließlich die quantitativ sehr kleine Gruppe der religiösen Berufe.

Bevor wir zu einer Diskussion der Aufgliederungen übergehen, wie sie sich aus einer weiteren, noch feineren Differenzierung ergeben, sollen nun die spezifische Zusammensetzung und die charakteristischen Merkmale dieser neun klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierungen näher dargestellt werden. Die Daten für die charakteristischen Werte der einzelnen Cluster in den verschiedenen Variablen, die in die Clusteranalyse eingegangen sind, werden präsentiert in Tabelle 2.1. Sie wurden berechnet mit Hilfe des Programms RESULT im Programmpaket CLUSTAN (WISHART 1970). Diese Tabelle enthält für jede Variable die Mittelwerte der einzelnen Cluster sowie die Durchschnittswerte der Gesamtpopulation, woraus sich ersehen läßt, in welchen Merkmalen die verschiedenen Cluster voneinander bzw. vom Gesamtmittelwert abweichen. Zusätzlich dazu wurde angegeben, in welchen Variablen sich für die einzelnen Cluster niedrige Werte aus einem F-Test der Varianz der einzelnen Variablen innerhalb der Cluster ergeben. Solche Werte weisen darauf hin, daß diese Variablen innerhalb der Cluster wenig streuen und damit als den jeweiligen Cluster gut charakterisierende Merkmale angesehen werden können

(vgl. WISHART 1970:28). Da diese Merkmalsstreuung innerhalb der Cluster natürlich von der Anzahl der Einheiten pro Cluster abhängt, wurde für die vier Cluster mit nur drei Berufsobergruppen ein niedrigerer Wert im F-Test als relevant angesetzt als bei den übrigen (im Falle der religiösen Berufe mit nur einer Kategorie sagt der F-Test natürlich überhaupt nichts aus). Mittelwert und F-Test zusammen ermöglichen damit eine genaue Charakterisierung der einzelnen Cluster in den verschiedenen Variablen. Anzumerken ist schließlich, daß es uns aus inhaltlichen Gründen sinnvoller erschien, die Mittelwerte in den Originalvariablen zu präsentieren als die Ergebnisse zum T-Test der Mittelwertdifferenzen zwischen Cluster und Grundgesamtheit, da erstere ebenso informativ und darüberhinaus unmittelbar interpretierbar sind.

Als "oberste" Gruppierung aus der Clusterbildung nach 9 Gruppen ergab sich jene mit den Technikern, Unternehmern und professionalisierten Berufen (vgl. Abb. 2.2). Zahlenmäßig stellen dabei nur zwei Berufsobergruppen schon mehr als die Hälfte der darin Erwerbstätigen dar, nämlich die Gesundheits- und die Lehrberufe. Auf die bereits erwähnten Heterogenität vor allem der ersteren dieser beiden Gruppen (die vom Primararzt bis zum Krankenpfleger alle in Gesundheitsberufen Tätigen umschließt) ist wohl in erster Linie das Faktum zurückzuführen, daß diese Gruppe insgesamt sich eher in weniger Indikatoren als homogen erweist (vgl. Tab. 2.1). Es sind dies jedoch durchwegs solche, die sich auch im Hinblick auf den Gruppenmittelwert als stark von der Gesamtpopulation abweichend erweisen, was bedeutet, daß es sich hier um eine in diesen Indikatoren von der übrigen erwerbstätigen Bevölkerung sehr deutlich abgehobene, homogene Gruppierung handelt. Eine derartige Homogenität besteht vor allem in den folgenden Variablen: das kulturelle Verhalten in seinem als "Hochkultur" charakterisierbaren Aspekt (Lesen, Theaterbesuch), der Besitz von "Luxus-Konsumgütern" (Plattenspieler, Foto- oder Filmapparat; bei

Tabelle 2.1: Clusteranalyse der Berufsbergruppungen (9 Cluster): Charakteristische Kennziffern der Cluster

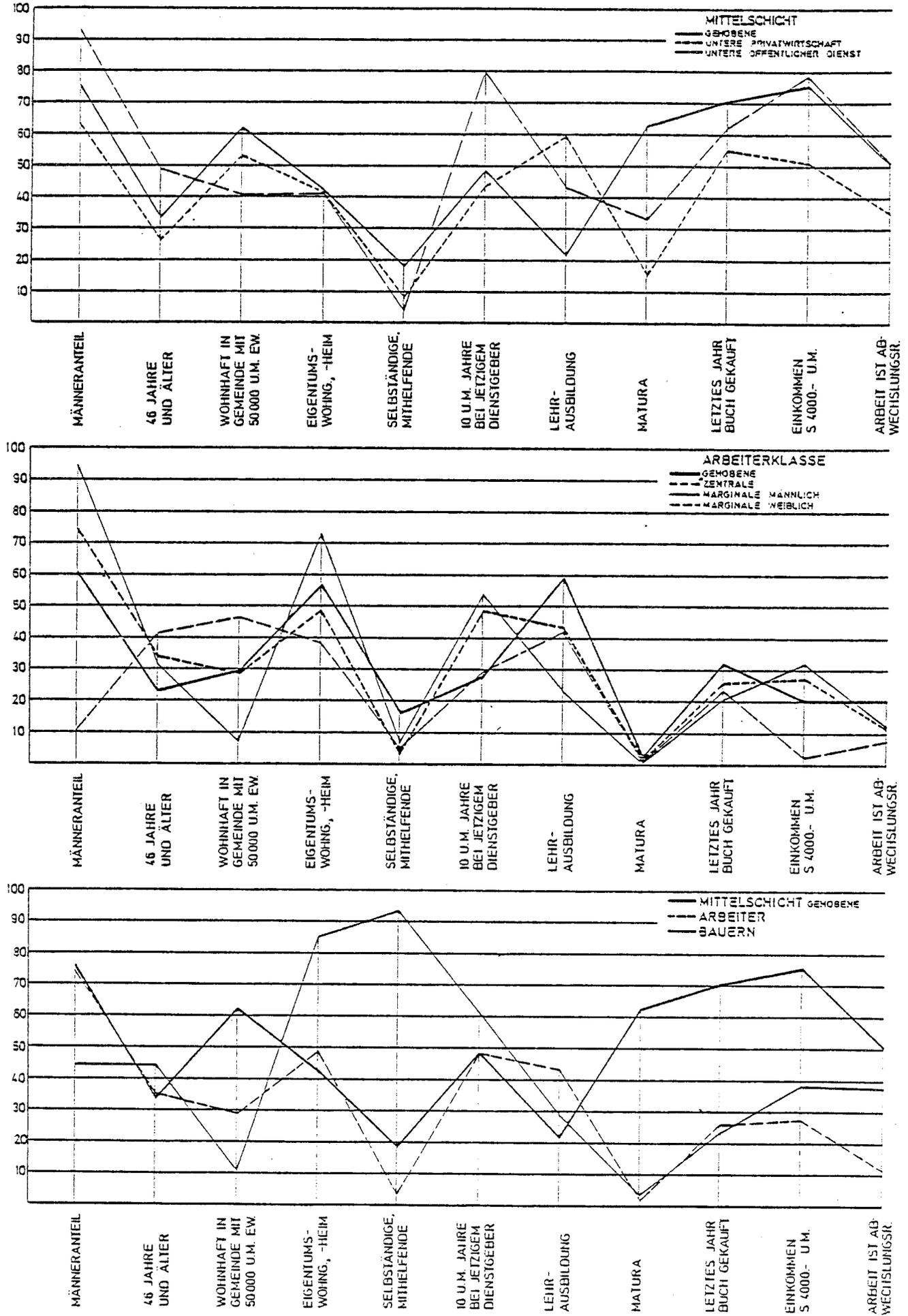
Variable	C l u s t e r									
	M i t t e l s c h i c h t			A r b e i t e r k l a s s e						
	Gehobene untere priv.Sekt. Öff.Sekt.	untere	Gehobene zentrale ländliche Herkunft (weiblich)	Gehobene marginale Herkunft (weiblich)	Bauern Religiöse Berufe	Alle				
Lesezeit -1 Stunde	22.6x	34.3x	31.6	56.5x	63. x	73. x	60.4	71.9	14.9	50.2
Lesezeit 4h und mehr	40.9	29.3x	28.1	14.8x	12.9x	8.4xx	12.5	7.8	57.4	20.7
Letztes Jahr Buch gekauft	70.5	55.1xx	61.6	32.1x	26. x	20.7x	23.3xx	23.1	84.8	39.9
Regelmäßige Zeitungslektüre	85.6	80.3x	84.3	61.6	63.2	46.4	55.2x	55.1	89.4	68.4
Mehrmals pro Woche Fernsehen	70.3	77.2xx	78.5	74.5	73.6	62.	51.6x	63.8	63.8	72.6
Selten oder nie Fernsehen	23.1	16.6xx	15.9	20.3	21.5	31.9	19.5xx	41.5	31.9	22.0
Ab und zu Theaterbesuch	57.9x	41.4	40.4	19.8x	13.7x	7.1xx	16. x	12.7x	34.8	26.7
Ab und zu Kinobesuch	47.6	33.6x	39.4x	52.2	36.2	28.6	34.8	22.6x	21.3	42.2
Besitz eines Fernsehers	81.6	89.8x	84.8	80.1	80.2	70.3	75.4	68.9	67.6	79.8
Besitz eines Plattenspielers	70.3x	56.9x	55.5	42.2	33.8x	28.3x	31.3x	31.7	66.7	45.2
Besitz Foto- od. Filmapparat	89.3x	86.4x	87.2x	70.8	64.1	55.8x	52.5	52.4	65.7	71.8
Besitz eines Klaviers	24.9	11.1	15.5	6.2x	3.1xx	1.7x	3.7	8.6	13.9	9.2
Wohnung mit od. -2 Räumen	20.7	24.9	16.1	20.9	26.8	11.	34.9	11.2	14.5	22.7
Wohnung mit 5 u.m. Räumen	27.1	22.5	28.1	30.3	22.7	35.3	21.2	41.4	67.7	27.1
Eigentumswohnung oder -heim	42.2	41.4x	41.3x	56.8	48.9	73. x	38.3	85.3	9.7	49.5
Männeranteil	75.6	63.0	92.9x	60.2	74.3	94.1x	10.3xx	44.2x	79.	68.5
Anteil der Altersgruppe 15-30	29.4	42.7	18.5	51.1	27.1	23.8	27.7	16.7	10.2	32.8
Anteil der Altersgruppe 46 und m.	33.6	26.0	48.8	22.7	34.2	31.6	41.4	44.0	44.9	32.3
Anteil der Ledigen	22.4	33.0	12.6	44.4	21.8	19.7	29.1	15.7	90.2	28.4
Verwitwete/Geschiedene	6.7	5.5	4.0	5.4	6.4	2.8	15.8	8.3	-	6.3
Anteil der Selbständigen	18.2	7.3x	.4xx	16.2	3.7xx	6.6x	4.7x	94.5xx	6.6	12.1
Anteil der Beamten	12.6	2.9xx	62.7	1.1xx	5.9	1.2xx	.4xx	.1xx	13.1	7.9
Arbeitszeit bis 30 h/Woche	6.7	4.2	19.9xx	3.0x	2.1x	.3xx	24.4	1.1xx	8.2	4.3
Arbeitszeit 45 u.m. h/Woche	19.9	10.5	16.3	18.4	7. x	9.9	12.6	90.5xx	67.2	16.4
Wohnhaft in Gemeinden -2000 Einw.	10.2x	12.6x	22.0	32.9	28.1	58.3	22.	56.0	40.4	26.4
Gemeinden 50.000 u.m. Einw.	62.0	53.0	40.4	29.7x	29.0	7.0	46.4xx	10.3	21.1	36.8
Anteil Vater landwirt	7.9x	12.0x	27.6	22.9	31.8	55.7	32.1	60.8	62.9	26.3
Anteil Vater in Produktionsberuf	26.2	40.7x	30.2	51.2	49.8	37.2	47.7x	14.8	17.1	41.8
Anteil Vater in anderen Berufen	44.8	22.9xx	24.5	7.3x	5.4xx	1.8xx	4.2xx	4.0x	11.4	15.1
Anteil Lehrabsolventen	21.4	59.7	43.1	58.9	43.3x	23.1	41.5x	28.7	9.1	42.2
Anteil Maturanten	62.4	15.0xx	32.9	2.3xx	1.9xx	1.2xx	1.6xx	3.2x	74.5	16.4
Anteil Hilfsarbeiter	.3xx	1.5xx	.1xx	7.0x	26.	20.5	48.5	3.1x	1.8	13.7
Anteil Facharbeiter	3.3xx	14.6	2.0x	46.8xx	14.4	41.2	3.6xx	1.4xx	3.6	18.7
Anteil qual.u.leit. Ang. u. Beamte	48.2	11.8xx	39.9	2.6	2. xx	1.6xx	.1xx	2.4x	60.	13.8
Einkommen -2000 Schilling	3.4xx	8.3x	.8xx	25.9	8.6	6.0xx	41.3	40.2	4.9	13.2
Einkommen 4000 u.m. Schilling	75.2	51.0	78.2x	20.0	27.2	32.	2.5xx	38.4	53.7	38.3
Betriebe bis 50 Beschäftigte	43.9	47.8x	52.0	65.9	36.8	57.3	69.	98. xx	87.	51.0
10 u.m. Jahre beim Dienstgeber	48.3	43.3	79.6	27.6	48.4	53.3	29.3x	61. x	70.0	45.1
Zufrieden mit Bezahlung	75.1	67.1	68.3	62.3	60.	64.3	56.	55.	44.	63.8
Zufrieden mit Aufstiegschancen	47.2	40.3x	53.3	28.0	19.9	16.	7.7x	21.	29.	29.3
Zufrieden mit Arbeitsbedingungen	67.2	66.6	51.0	48.0	30.5	16.7	58.	49.5	88.	47.1
Arbeit abwechslungsreich	50.2	35.0x	50.3x	20.0x	11.7x	12. xx	7.7x	37.5	58.0	25.6
Veränderung Beschäftigte 1969-1977	146.5	139.8	107.6x	105.0	88.2	79.7	105.	84.5	44.	107.3
Anteil der Ausländer	3.6	2.2xx	.6x	3.3x	7.5	3.9	6.4	1.3x	9.6	4.7

Cluster 3,6,7,8: x F<.01  
xx F<.05

Cluster 1,2,4,5: x F .05  
xx F .20

dieser Charakterisierung ist natürlich das Konsumniveau zu Beginn der 70er Jahre im Auge zu behalten), die Gemeindegröße und die soziale Herkunft sowie die berufliche Position und das Einkommen. Angehörige dieser Gruppierung zeigen die stärkste Teilnahme in den erwähnten Indikatoren der "Hochkultur", sie wohnen mit fast zwei Dritteln am häufigsten von allen neun unterschiedenen Gruppierungen in größeren Gemeinden bzw. Städten (im Durchschnitt trifft dies nur auf etwa ein Drittel der Erwerbstätigen zu), sie sind zu den geringsten Anteilen Arbeiter, zu den höchsten dagegen (fast zur Hälfte) in der Position eines qualifizierten oder leitenden Angestellten. Auch im Hinblick auf das Einkommen stellen sie sich als eine sehr homogene, weit überdurchschnittlich verdienende Gruppe dar (daß hier nur im niedrigen Anteil der gering Verdienenden eine hohe Homogenität besteht, mag mit der erwähnten, relativ starken beruflichen Streuung innerhalb dieser Gruppierung zusammenhängen). Der Vater der Angehörigen dieser Gruppe war am seltensten von allen Landwirt (nur knapp 8% der Väter waren Bauern). Einige weitere Variablen heben diese Gruppierung weniger stark, aber immer noch deutlich von den übrigen ab: so besteht sie zu überdurchschnittlichen Anteilen aus Selbständigen; sie hat den absolut höchsten Anteil von Maturanten, den stärksten Zuwachs an Beschäftigten zwischen 1969 und 1977 und ihre Angehörigen sind im Hinblick auf Einkommen, Aufstiegschancen und Arbeitsbedingungen überdurchschnittlich zufrieden. Zusammenfassend kann man für diese Gruppierung eine Feststellung treffen, die auch für die meisten der im folgenden zu besprechenden Gültigkeit hat und zwar jene, daß sie in einer Reihe sehr unterschiedlicher, verschiedene Lebensbereiche bzw. gesellschaftliche Sektoren betreffenden Merkmale eine spezifische Position innehat. Indikatoren der Klassenlage und beruflichen Position spielen dabei eine ebenso zentrale Rolle wie solche der schichtspezifischen Herkunft, der sozialen Lage und des schichtspezifischen Verhaltens. Darüberhinaus hat sich schon hier erwiesen, daß auch andere, davon nicht direkt tangierte Varia-

Abbildung 2.3: Clusteranalyse der Berufsobergruppen: Profile ausgewählter Merkmale für 9 Cluster



blen, wie die Gemeindegröße, einen wesentlichen Stellenwert in der gesellschaftlichen Verortung dieser Gruppe einnehmen. Die Entstehung und Reproduktion dieser Gruppierung ist daher adäquat nur aus einer klassen- und schichttheoretischen Perspektive zu begreifen, womit man sie ebensogut als "herrschende Klasse" wie als "Oberschicht" bezeichnen könnte. Gegen die Eindeutigkeit einer solchen Verortung spricht allerdings die Tatsache ihrer relativ starken inneren Heterogenität. So würde man etwa aus klassentheoretischer Perspektive wohl nur einen Teil der in ihr enthaltenen Selbständigen als echte Mitglieder des Besitzbürgertums ansehen. Ebenso werden im Falle der Unselbständigen die Angestellten und Beamten in qualifizierten und leitenden Positionen sehr häufig - sofern sie nicht überhaupt in kleineren Betrieben tätig sind - nur eine mittlere Position im Rahmen großbetrieblicher Entscheidungshierarchien einnehmen. Aus klassentheoretischer Perspektive müßten daher beträchtliche Teile dieser Gruppe wohl eher der "neuen Mittelklasse" in ihrer engeren Definition zugerechnet werden. Ähnliche Einschränkungen mögen auch in schichttheoretischer Hinsicht gelten. Aufgrund dieser Unschärfe in der Abgrenzung der obersten gesellschaftlichen Kategorien - die im übrigen wohl für jede Studie charakteristisch und kaum zu vermeiden ist, die nur einen Querschnitt aus der Gesamtbevölkerung erfaßt - scheint noch am ehesten ein umfassender Begriff wie *m i t t l e r e u n d g e h o b e n e S c h i c h t e n u n d K l a s s e n* ihre Position richtig zu bezeichnen. Wichtige Ergänzungen zur Charakterisierung dieser Gruppierung - insbesondere auch im Hinblick auf die quantitative Abschätzung ihres Umfangs - werden sich aus der Clusteranalyse der Berufskreise ergeben, in der eine strengere Abgrenzung nach der beruflichen Position durchgeführt werden kann.

In den nächsten beiden Gruppierungen stellen Angestellte und Beamte in Büro- und Verwaltungsberufen mit Abstand die stärkste Einzelgruppe dar. Hauptkriterium für ihre interne Unterscheidung

stellt offensichtlich die Tatsache dar, ob sie vorwiegend im privaten oder öffentlichen Wirtschaftssektoren beschäftigt sind. In der ersten Gruppe, dem `p r i v a t e n` `S e k t o r`, machen allein die allgemeinen Büro- und Verwaltungsberufe sowie die Buchhalter und Kassiere fast 80% der hier erfaßten Erwerbstätigen aus. Es handelt sich also auch in diesem Falle, ähnlich wie bei den Gesundheitsberufen, um sehr breite und höchstwahrscheinlich auch recht heterogene berufliche Kategorien, bei denen eine genauere Untergliederung wünschenswert gewesen wäre (auch dieser Mangel kann im folgenden mit Hilfe der Klassenfikation nach Berufskreisen teilweise ausgeglichen werden). Ein Blick auf die wichtigsten Charakteristika dieser Gruppe zeigt jedoch, daß auch sie nicht bloß aufgrund von berufsspezifischen Merkmalen abgehoben worden ist. Sie weist die stärkste interne Homogenität auf in den Variablen bzw. Indikatoren kulturelles Verhalten, Wohnverhältnisse, Ausbildung, berufliche Position und soziale Herkunft sowie im Ausländeranteil und in der Beurteilung der Arbeitssituation. Im Hinblick auf ihre relative Lage im Vergleich zu allen anderen Erwerbstätigen zeigt sich recht deutlich, daß sich diese Gruppe (in dieser Hinsicht ähnlich wie jene des öffentlichen Sektors) in zahlreichen Indikatoren des Lebensstils noch signifikant vom Durchschnitt der Gesamtpopulation abhebt, dabei aber doch klar unter dem Niveau der zuerst beschriebenen gehobenen Schichten und Klassen verbleibt. Erwerbstätige in dieser Gruppierung zeigen eine überdurchschnittliche Teilnahme an verschiedenen Aspekten des kulturellen Verhaltens (in den nicht unbedingt als "Hochkultur" zu bezeichnenden Verhaltensbereichen wie Zeitungslektüre, Kinobesuch, Besitz verschiedener Freizeitkonsumgüter liegen sie auf gleicher Ebene mit den gehobenen Schichten), sie wohnen häufiger in größeren Gemeinden, stammen seltener aus Bauernfamilien und sie liegen auch in den verschiedenen strukturellen und persönlich-bewertenden Aspekten der Arbeitsbedingungen deutlich über dem Durchschnitt der Erwerbstätigen. Am deutlichsten ist die Differenz zu den gehobenen Be-

rufsgruppen jedoch in Ausbildung und beruflicher Position: die Angehörigen dieser Gruppierung haben weit seltener eine Matura als jene in gehobenen Positionen, sie sind dagegen - noch knapp vor der Gruppierung "gehobene Arbeiterkategorie" - mit fast 60% am häufigsten überhaupt Lehrabsolventen. Der Anteil qualifizierter und leitender Angestellter ist mit knapp 12% jedoch relativ niedrig, was bedeutet, daß die meisten Angehörigen dieser Gruppe als einfache und mittlere Angestellte tätig sind. Trotz der im horizontal-beruflichen Sinne starken Homogenität, im vertikalen Differenzierungsaspekt nach Position, Einfluß und Privilegien jedoch erheblichen Heterogenität dieser Gruppierung scheint es berechtigt zu sein, sie - zusammen mit der im folgenden zu besprechenden Subgruppe "öffentlicher Sektor" - auch in schicht-theoretischer Perspektive als eine relativ deutlich abgegrenzte Gruppierung zu sehen. Aufgrund ihrer skizzierten relativen Lage in einer Reihe von Merkmalen wird man sie am ehesten als u n t e r e M i t t e l s c h i c h t bezeichnen können (damit soll sie abgehoben werden einerseits von den zuerst besprochenen gehobenen Schichten, die selbst schon Erwerbstätige in relativ untergeordneten Positionen umfaßten und andererseits von der im folgenden charakterisierten gehobenen Arbeiterschicht). Nicht so einfach zu beantworten ist die Frage, welcher Lage dieser Gruppierung aus einer klassentheoretischen Perspektive zuzusprechen ist. Wir werden auf diese Frage zurückkommen, nachdem wir die verschiedenen Gruppierungen der Arbeiterklasse im engeren Sinne besprochen haben.

Die bereits erwähnte weitere Gruppierung auf einer ähnlichen Ebene, die sich aus der Clusteranalyse ergibt, ist vor allem in einer Reihe von berufs- und arbeitsplatzbezogenen sowie demographischen Merkmalen von der soeben beschriebenen unterschieden. Da sie in den zentralen schicht- bzw. klassentheoretischen Variablen (kulturelles Verhalten, Ausbildung, berufliche Position) aber ebenso deutlich unter dem Niveau der gehobenen Schichten

verbleibt, erscheint es geboten, sie nur als einen besonderen Sektor der unteren Mittelschichten zu sehen. Schon die Zusammensetzung dieser Gruppierung legt nahe, sie als öffentlichem Sektor der unteren Mittelschichten zu bezeichnen, da sie zum größten Teil aus Beamten in der staatlichen Verwaltung sowie aus Sicherheitsorganen zusammengesetzt ist. Fast zwei Drittel der Angehörigen dieser Gruppe sind denn auch nach ihrer beruflichen Stellung Beamte. Daneben weist diese Gruppierung aber noch in einer Reihe von weiteren Merkmalen ein sehr ausgeprägtes eigenständiges Profil auf: sie besteht zu 92% aus Männern und ist die durchschnittlich älteste Gruppierung überhaupt, ihre Angehörigen sind am längsten beim derzeitigen Dienstgeber und sie weist den niedrigsten Anteil von Ausländern auf. Während alle diese Merkmale mehr oder weniger charakteristisch sind für bestimmte Gruppen im öffentlichen Dienst, unterscheiden sie einige weitere Merkmale noch zusätzlich von den beiden bereits besprochenen Mittel- bzw. Oberschichtgruppen. Neben der Geschlechts- bzw. Alterszusammensetzung ist dies vor allem die stärkere Präsenz auch in kleineren Gemeinden sowie die häufigere soziale Herkunft aus Bauernfamilien. Anders als die zuerst besprochene Gruppierung der "privaten" unteren Mittelschicht weist diese Gruppe allerdings auch einen beträchtlichen Anteil von Maturanten auf und ihre Angehörigen besetzen relativ häufig qualifizierte und leitende Positionen. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß die Definition einer "leitenden Position" im Bereiche des öffentlichen Sektors vielfach beträchtlich weniger Weisungsbefugnisse und Entscheidungskompetenzen beinhaltet als dies in privaten Großbetrieben der Fall sein wird (vgl. dazu die Studie der Organisationsstruktur eines Bundesministeriums von TITSCHER 1975). Eine deutlich bessere Lage als jene haben sie auch inne im Einkommen, in den Aufstiegschancen und in der Beurteilung des Abwechslungsreichtums der Arbeit, während die Arbeitsbedingungen eher als weniger günstig beurteilt werden (hier mag sich der oft vermutlich abwechslungsreiche, jedoch

zeitlich und psychisch belastende Kontakt mit den verschiedensten Bevölkerungsgruppen niederschlagen, der ein wichtiges Moment der beruflichen Tätigkeiten von vielen dieser Beamten darstellt). Ein weiteres Kennzeichen, das diese Gruppierung deutlich von den beiden bereits besprochenen abhebt, ist schließlich ihre nur durchschnittliche Expansion im Laufe der 70er Jahre; damit wird auch ihr relativ hohes Durchschnittsalter zusammenhängen. Zusammenfassend läßt sich sagen, daß diese Gruppierung die Züge einer relativ geschlossenen, im Hinblick auf Arbeitsplatzsicherheit und Einkommen deutlich privilegierten, im Hinblick auf berufliche Anforderungen, kulturelles Verhalten, soziale und regionale Herkunft jedoch dennoch nicht so exklusiven Gruppe bietet, wie es bei den gehobenen Schichten und Klassen der Fall war.

Die nächste Gruppierung, die sich aus der Clusteranalyse ergibt, ist nach der Anzahl der in ihr enthaltenen Berufsgruppen die zweitgrößte, nach der Anzahl der Erwerbstätigen die größte aller neun Gruppierungen. Auch hier ermöglichen die jeweils am stärksten diskriminierenden Variablen bzw. die Werte in diesen und anderen Variablen eine sehr eindeutige Zuordnung in klassen- bzw. schichtspezifischer Hinsicht. Diese Gruppierung erweist sich als homogen in den Variablen zum kulturellen Besitz und Verhalten, in Arbeitszeit und Beamtenanteil, in sozialer und regionaler Herkunft, in Ausbildung und beruflicher Position sowie im Ausländeranteil. Das auch im Hinblick auf den Mittelwertsunterschied signifikanteste dieser Merkmale ist mit ca. 47% der außerordentlich hohe Facharbeiteranteil, der an sich schon die Bezeichnung `g e h o b e n e A r b e i t e r k l a s s e` nahelegt (ähnliches gilt auch für den sehr hohen Lehrlingsanteil). Eine solche Einordnung wird auch durch die Werte dieser Gruppierung in vielen anderen Variablen nahegelegt. So nehmen ihre Angehörigen in einer Reihe von Indikatoren der klassen- bzw. schichtspezifischen Lage (etwa im kulturellen und Freizeitverhalten, in der sozialen Herkunft, in Einkommen, Arbeitsbedin-

gungen und Arbeitszufriedenheit) eine Position ein, die sie zwar relativ deutlich von den im folgenden zu besprechenden anderen Subgruppen der Arbeiterklasse abhebt, die sie aber ebenso, und dies noch deutlicher, von den bisher besprochenen mittleren und höheren Schichten und Klassen unterscheidet. Insgesamt betrachtet, nehmen die Angehörigen dieser Gruppierung in diesen Variablen eine Position leicht unterhalb des Durchschnittes aller Erwerbstätigen ein. Während beispielsweise 20% aller Befragten im Jahr vor der Erhebung ein Buch gekauft haben, sind es in dieser Gruppe 32% gegenüber 20 bis 25% in den übrigen Arbeitergruppen, jedoch 55 bis 70% in den gehobeneren Schichten. Ähnlich verhält es sich in Variablen wie der sozialen Herkunft (der Großteil dieser Gruppe stammt aus Arbeiterfamilien), der Arbeitssituation und der Beurteilung der Arbeitsbedingungen. Einige Aspekte in der zuletzt genannten Hinsicht verweisen allerdings darauf, daß neben der Qualifikation bzw. beruflichen Position dieser Arbeiter noch ein zweites Kontextmerkmal der Arbeitsverhältnisse charakteristisch ist, und zwar die stärkere Konzentration auf kleinere Betriebe in Orten kleinerer und mittlerer Größe (etwas häufiger ist auch der Besitz eines Eigenheimes). Damit hängt auch der überaus hohe Lehrlingsanteil sowie die charakteristische demographische Zusammensetzung dieser Gruppe zusammen: ihre Mitglieder sind durchschnittlich am jüngsten von allen und noch häufig ledig. Der überproportionale Anteil von Kleinbetrieben sowie die eher kurze durchschnittliche Dauer der Betriebszugehörigkeit (dies gilt allerdings nicht für alle in dieser Gruppe enthaltenen Berufe) lassen sie als die typisch kleinen und mittelgroßen Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe in Handel und Gastgewerbe, Holz-, Metall-, Bekleidungs- und Nahrungsmittelherstellung und -bearbeitung erkennen, in denen die Ausbildung bzw. Beschäftigung von Lehrlingen und jüngeren Facharbeitern einen wichtigen ökonomischen Stellenwert hat. Somit zeigt sich von neuem, daß die Abgrenzung von sozialstrukturell relevanten, homogenen Gruppierungen keineswegs nur eine Frage der Identifikation von einander

mehr oder weniger eindeutig hierarchisch übereinandergelagerten Schichten ist, sondern daß ein derartiger Ansatz eine Mehrzahl von sozioökonomischen Dimensionen berücksichtigen muß.

Die nächste Gruppierung umfaßt mit 21 die größte Anzahl von Berufsobergruppen und stellt im Hinblick auf den Anteil der darin enthaltenen Erwerbstätigen (ca. 21%) die zweitgrößte der hier unterschiedenen Gruppierungen dar. In der Mehrzahl handelt es sich dabei um manuelle Berufe, die sich in auf den ersten Blick so unterschiedliche Sektoren wie die Textil-, Papier-, Metall- und Chemieindustrie verteilen. Neben diesen Produktionsberufen stellen auch die Verkehrsberufe und die allgemeinen Hilfsberufe quantitativ bedeutsame Subgruppen dar. Trotz dieser scheinbaren Heterogenität erweist sich auch diese Gruppierung in einer Reihe von Variablen als homogen: so im kulturellen Verhalten und im Besitz bestimmter Freizeit- und Kulturgüter, in der sozialen Herkunft und Ausbildung, in der Arbeitszeit und Beurteilung der Tätigkeit sowie in der beruflichen Position. Dabei ergibt sich auch im Detail ein recht kohärentes Gesamtbild: die kulturelle Teilnahme liegt deutlich unter dem allgemeinen Durchschnitt (absolut ist sie in keiner anderen Arbeitergruppe merklich niedriger), soziale Herkunft aus Nichtarbeiterfamilien ist praktisch ebenso ausgeschlossen wie Ausbildung auf Maturaniveau, während die Absolvierung einer Lehre noch relativ häufig ist. Wichtiger noch - vor allem als Unterscheidungskriterien zu den anderen Arbeitergruppen - sind jedoch Merkmale wie der unterdurchschnittliche Anteil von Selbständigen, das seltene Vorkommen einer sehr kurzen oder sehr langen Arbeitszeit (d. h. die Mehrzahl arbeitet nach der gesetzlich vorgesehenen Stundenanzahl) und der mit nur knapp über einem Drittel von allen neun Gruppierungen niedrigste Anteil von Kleinbetrieben (in dieser Variablen besteht allerdings eine nicht unwesentliche Heterogenität innerhalb des Clusters). Vor allem die Ausprägungen in diesen Variablen lassen uns die Bezeichnung **z e n t r a l e   A r b e i t e r -**

k l a s s e als die für diese Gruppierung zutreffendste erscheinen. Wir bezeichnen diese Gruppierung deswegen als "zentrale" und nicht als mittlere oder untere Arbeiterklasse, weil der Hauptunterschied zwischen ihr und der zuerst beschriebenen sowie den im folgenden behandelten Subgruppen der Arbeiterklasse offensichtlich nicht nur oder vielleicht gar nicht primär in den Dimensionen der beruflichen Statushierarchie liegt, sondern viel eher im arbeitsorganisatorisch-betrieblichen und sozialstrukturellen Kontext. Wären nicht die hier in die Analyse eingegangenen beruflichen Kategorien teilweise selbst relativ inhomogen, könnte man daraus sogar folgern, daß der Aspekt der Qualifikation für die interne Abgrenzung der Arbeiter aus klassen- und schichtspezifischer Perspektive von geringerer Bedeutung ist als die soeben angesprochenen sozioökonomischen Kontextvariablen. Auch wenn sich in der Analyse nach Berufskreisen zeigen wird, daß eine solche Folgerung zu weitreichend wäre, steht die Bedeutung dieser Kontexte aufgrund der hier festgestellten Befunde zweifellos außer Debatte.

Einige auffallende Kennzeichen weist diese Gruppierung auch im Hinblick auf die Arbeitsbedingungen auf, wobei sie fast durchwegs sehr ungünstig abschneidet (allerdings bestehen auch in dieser Hinsicht teilweise merkliche Unterschiede zwischen den einzelnen Berufsgruppen innerhalb des Clusters): so liegt die Zufriedenheit mit Aufstiegschancen, Arbeitsbedingungen und der Interessantheit der Tätigkeit deutlich unter dem allgemeinen Durchschnitt, außerdem weist diese Gruppierung einen überdurchschnittlich hohen Ausländeranteil sowie einen absoluten Beschäftigungsrückgang (bei einem generellen Beschäftigungswachstum) auf. Diese Indikatoren vervollständigen also das Bild einer sozioökonomischen Gruppierung, die vor allem in großindustriellen, unmittelbar produktiven Wirtschaftssektoren beschäftigt, hier jedoch typischerweise in wenig qualifizierten und befriedigenden manuellen Berufen eingesetzt ist, wobei bemerkenswert ist, daß sie sowohl

in regionaler wie in geschlechtsspezifischer Hinsicht eine breit gestreute und von allen Erwerbstätigen nur wenig abweichende soziale Zusammensetzung aufweist.

Gerade in dieser Hinsicht unterscheidet sie sich deutlich von den beiden weiteren Gruppierungen der Arbeiterklasse, die sich auch in vielen anderen Aspekten in sehr markanter Weise von dieser und von allen übrigen Gruppierungen abheben. Die erste dieser beiden Subgruppen weist eine starke Homogenität auf in den Merkmalen kulturelles Verhalten, Männeranteil (dieser beträgt 94%), soziale Herkunft, Ausbildung, Berufsposition und Einkommen sowie in der Beurteilung der Tätigkeit. Dies wird plausibel, wenn man die Zusammensetzung dieser Gruppe betrachtet, die zum größten Teil (80%) aus Bauberufen besteht und außerdem noch die Steingewinner und Forstarbeiter enthält. Betrachtet man die Ausprägungen der verschiedenen Variablen, so ergibt sich, daß die Angehörigen dieser Gruppierung das geringste Ausmaß an kultureller Partizipation aufweisen, weit überdurchschnittlich häufig ein Eigenheim besitzen, genauso häufig wie Bauern in kleinen Gemeinden wohnen und sehr häufig selbst aus bäuerlichen Familien stammen. Eher als berufsbedingte Charakteristika dieser Gruppe können Merkmale gelten wie der relativ hohe Facharbeiteranteil trotz eines eher niedrigen Anteils von Lehrlingen (der Aufstieg zum Facharbeiter ist in der Bauwirtschaft häufig auch ohne formelle Lehrausbildung durch die berufliche Praxis selbst erreichbar) und die besonders ungünstige Arbeitssituation, die lediglich einkommensmäßig eine gewisse, allerdings auch eher schwache Kompensation erfährt. Mehrere der skizzierten Merkmale scheinen diese Gruppierung vor allem als eine regional und beruflich abgehobene Sondergruppe zu charakterisieren. Eine solche Einordnung würde aber einen Aspekt übersehen, der sowohl aus theoretischen wie aus empirischen Gründen erhebliche Bedeutung besitzt. Aus empirischer Sicht ist zu bemerken, daß die Berufskategorie der Arbeiter in der Bauindustrie gesellschaftlich

betrachtet seit jeher eine wichtige Funktion als Zwischenetappe im Übergang von einer landwirtschaftlichen zu einer nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung ausübt, wie Untersuchungen zur intergenerationalen Mobilität immer wieder zeigen (vgl. dazu auch Kapitel 4). Im Zusammenhang damit steht eine sozioökonomische Funktion dieser Kategorie - dies betrifft vor allem die Bauwirtschaft in ihrer kleingewerblichen Ausprägung - und zwar in der Hinsicht, daß sie im Hinblick auf die übrige Arbeiterklasse eine Position einnimmt, die am besten mit dem Konzept der "Marginalität" erfaßt werden kann. Mit diesem vor allem von der italienischen Soziologie eingeführten Konzept (BRAGHIN et al. 1978; vgl. auch HALLER 1978) sollen jene Arbeiter erfaßt werden, die in eher wenig gesicherten, oft recht deprivierenden, typischerweise eher klein- und mittelbetrieblichen Arbeitsverhältnissen beschäftigt sind und sich damit in einer anderen (allerdings nicht notwendig in einem linearen hierarchischen Sinne abgegrenzten) Lage befinden als die "zentralen" Gruppen einer Klasse. Es ist evident, daß die oben beschriebenen Bauarbeiter weder vollzählig einer so definierten "marginalen Arbeiterklasse" zuzurechnen sind, noch daß sie die einzigen Vertreter einer solchen klassenspezifischen Kategorie darstellen. So müßte man vielleicht sogar einen nicht unbeträchtlichen Anteil der durch die Clusteranalyse in die "gehobene Arbeiterklasse" eingeordneten Arbeiter zur "marginalen Arbeiterklasse" in diesem Sinne zählen. Trotz der Unschärfe in ihrer Abgrenzung (wir werden weiter unten bei einer differenzierteren Aufgliederung zumindest eine weitere Gruppe identifizieren, die der hier beschriebenen sehr nahe steht) scheint es unserer Meinung nach sinnvoll, sie (etwas umständlich) als "m a r g i n a l e l ä n d l i c h e m ä n n l i c h e A r b e i t e r k l a s s e" zu bezeichnen. /14/ Eine solche Zuordnung hat ihre Begründung nicht zuletzt darin, daß sich bei den Frauen eine analoge Gruppierung feststellen läßt.

Dies mag auf den ersten Blick nicht ganz einsichtig sein, stellt sich diese Gruppierung doch in einer Reihe von Merkmalen als völlig anders dar. Zunächst handelt es sich auch hier um nur sehr wenige Berufsobergruppen, nämlich die Reinigungs- und Haushaltsberufe. Als homogen erweist sich diese Gruppierung in den folgenden Merkmalen: kulturelles Verhalten, Frauenanteil (er beträgt 90%), soziale Herkunft und regionale Zugehörigkeit, Ausbildung und Berufsposition, Einkommen und Beurteilung der beruflichen Tätigkeit und Aufstiegschancen. Im einzelnen zeigen die Angehörigen dieser Gruppierung eine sehr geringe kulturelle Partizipation, sie stammen anders als die vorhin besprochene Gruppe häufiger aus Arbeiter-, jedoch seltener aus Bauernfamilien (fast ebenso selten jedoch aus Nichtarbeiterfamilien) und sie wohnen überdurchschnittlich häufig in größeren Städten. Eine ähnliche Lage wie die zuerst besprochene Gruppe weisen sie auf im Hinblick auf Ausbildung, Berufsposition und Arbeitsbedingungen, wobei sie sogar noch durchgehend schlechter abschneiden. Sie sind am häufigsten überhaupt als Hilfsarbeiterinnen tätig, beziehen das absolut niedrigste Einkommen und beurteilen auch die Tätigkeit selbst sowie die Aufstiegschancen am schlechtesten von allen erfaßten Erwerbstätigen. Während die anderen Arbeitergruppen beispielsweise etwa zu einem Fünftel, die gehobenen Schichten bis zu 50% mit den Aufstiegschancen zufrieden sind, sind es in dieser Gruppe kaum 8%. Berücksichtigt man noch, daß ein beachtlicher Anteil, nämlich nahezu die Hälfte dieser Frauen, einmal eine Lehrausbildung absolviert hat, so wird evident, daß es sich hier in der Tat um eine sehr stark benachteiligte gesellschaftliche Kategorie handelt, für welche die Bezeichnung marginale Arbeiterklasse in noch höherem Grade zutrifft, als dies bei der vorhin beschriebenen Gruppierung der Fall war. Einige demographischen Charakteristika dieser Gruppe (in denen allerdings keine vollkommene Homogenität innerhalb des Clusters besteht) ergänzen dieses nachteilige Bild indem sie zeigen, daß diese Gruppe den höchsten Anteil von Verwitweten und Geschiedenen aufweist, daß sie leicht

über dem Altersdurchschnitt liegt und am häufigsten eine Kleinwohnung bewohnt. Die typische Vertreterin dieser Gruppierung ist also eine Frau, die in einer unqualifizierten, belastenden und niedrig entlohnten Tätigkeit beschäftigt ist, die in mittel- oder großstädtischer Umgebung lebt und sich sehr häufig auch noch in beengten persönlichen und familiären Verhältnissen befindet. Am besten läßt sich diese Gruppierung daher als *m a r g i n a l e w e i b l i c h e s t ä d t i s c h e A r b e i t e r k l a s s e* charakterisieren. Aus dieser Konstellation von sozioökonomischen Merkmalen lassen sich zwei Folgerungen ableiten. Zum einen ist hier voll bestätigt worden, was sich aufgrund einer früheren Spezialerhebung über erwerbstätige, verheiratete Arbeiterinnen vermuten ließ, und zwar die Tatsache, "daß die berufstätige Ehefrau wegen einer Kumulation, d. h. Häufung und wechselseitiger Verstärkung von Benachteiligungen, besonders in den unteren Schichten unserer Gesellschaft, und besonders dann, wenn sie Kinder hat, zu den schwächsten Positionen unserer Sozialordnung gehört..." (ROSENMAYR und Mitarbeiter 1969; vgl. auch HALLER 1980). Die andere Implikation dieser Konstellation ist die Tatsache, daß man in diesem Falle wohl einer deutlichen Ausbeutung sprechen kann, was vor allem im Lichte jener Tatsache gravierend erscheint, daß es sich hier zu einem nicht unwesentlichen Anteil um verwitwete und geschiedene Frauen handelt, die in vielen Fällen zur Sicherung ihres Lebensunterhalts (und vielleicht auch eines oder mehrerer Kinder) die ungünstigsten Arbeitsbedingungen in Kauf zu nehmen gezwungen sein werden. Es ist dies wahrscheinlich die einzige Gruppierung, in der einheimische Arbeitskräfte mit unqualifizierten ausländischen Arbeitnehmern um *s c h l e c h t e* Arbeitsplätze in Konkurrenz treten müssen.

Es bleiben somit nur mehr zwei Gruppierungen zu diskutieren, von denen vor allem die erste, nämlich die *B a u e r n*, auch eine erhebliche quantitative Bedeutung besitzt (ohne die Gastwir-

te macht sie nach dieser Klassifikation 1971 etwa 13% der Erwerbstätigen aus). Da die mit den Bauern zusammengefaßte Berufsobergruppe 50 (Hoteliers, Gastwirte u. ä.) nur etwa ein Zehntel dieses Clusters insgesamt ausmacht, können wir davon ausgehen, daß die Ausprägungen in den einzelnen Variablen im wesentlichen durch die Charakteristika der landwirtschaftlichen Berufe geprägt werden (die Ursache dafür, daß die Gastwirte mit den Bauern in einen Cluster zusammengefaßt wurden, liegt im hohen Anteil von Selbständigen bei ihnen; näheres dazu weiter unten). Schon ein erster Blick auf die charakteristischen Werte dieser Gruppe erweist, daß es sich hier in der Tat um eine von allen anderen äußerst stark differenzierte gesellschaftliche Gruppierung handelt, wobei man aber auch hier keinesfalls eine eindeutige Einordnung im Sinne einer hierarchischen Status-Skala vornehmen kann. Dies zeigt sich in sehr charakteristischer Weise etwa in den verschiedenen Indikatoren des Freizeit- und kulturellen Verhaltens. Hier liegen die Bauern in den Aspekten der Teilnahme an der Hochkultur (Lesen, Bücherkauf, Theaterbesuch usw.) etwa auf der Ebene der unteren Arbeitergruppierungen, während sie im Hinblick auf die Häufigkeit des Fernsehens sich sehr deutlich von jenen unterscheiden, indem sie sehr viel seltener fernsehen. Der Grund dafür ist evident, wenn man die Stellung im Beruf sowie die Arbeitszeit betrachtet. Denn mit nahezu 95% besteht die landwirtschaftlich erwerbstätige Bevölkerung in Österreich heute praktisch nur mehr aus Selbständigen (und mithelfenden Familienangehörigen), wobei diese die mit Abstand längste Arbeitszeit aller hier unterschiedenen Gruppen von Erwerbstätigen aufweisen. Über 90% der Bauern geben eine 45-stündige oder noch längere wöchentliche Arbeitszeit an. Ähnlich markante Differenzen zu allen übrigen klassen- und schichtspezifischen Gruppierungen zeigen sich in einer Reihe von weiteren Variablen: so etwa im höchsten Anteil von großen Wohnungen bzw. Eigenheimen, in der Konzentration auf kleinere Gemeinden, in der auf die Bauernschaft konzentrierten sozialen Herkunft, in der

durchschnittlichen Größe der Betriebe (landwirtschaftliche Großbetriebe fallen praktisch überhaupt nicht ins Gewicht), in der außerordentlich langen durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit, im Beschäftigungsrückgang und im niedrigen Ausländeranteil. Einige spezifischen Charakteristika zeigen sich im Hinblick auf Einkommen und Arbeitsbedingungen. So besteht im Hinblick auf das Einkommen eine recht deutliche Polarisierung (dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß wir über Einkommensangaben nur für Unselbständige sowie eine kleine Minderheit von Selbständigen verfügen, welche diese Frage - eher irrtümlich - beantwortet haben). Zum einen gibt es einen praktisch ebenso hohen Anteil von Personen in der niedrigsten Einkommensklasse wie in der weiblichen marginalen Arbeiterschicht; auf der anderen Seite aber ist der Anteil der oberen Einkommensklassen unter den landwirtschaftlich Erwerbstätigen gleichzeitig höher als in allen Arbeiterkategorien. Dies ist wohl ein deutlicher Hinweis auf die auch in anderen Studien festgestellte Polarisierung des bäuerlichen Einkommens in Österreich (vgl. KRAMMER & SCHEER 1976; FISCHER-KOWALSKI & BUCEK 1978). Auch im Hinblick auf die Arbeitsbedingungen und ihre Beurteilung durch die Betroffenen zeigt sich ein charakteristisches Bild. So haben wir bereits auf die außerordentlich lange durchschnittliche Arbeitszeit hingewiesen, die an sich schon ein beträchtliches Moment der Belastung beinhalten wird (auch in der Hinsicht, daß bei den meisten der in Österreich bestehenden Formen landwirtschaftlicher Produktion eine kontinuierliche Präsenz an Wochenenden und Feiertagen notwendig ist). Ein eher ungünstiges Bild ergibt sich auch im Hinblick auf die Beurteilung der bäuerlichen Einkommenssituation und Aufstiegschancen, während der Abwechslungsreichtum der Tätigkeit wiederum positiver als vom Durchschnitt der Erwerbstätigen und vor allem weit positiver als von den Arbeitern eingestuft wird. Zusammengefaßt ergibt sich hier also, daß die Bauernschaft in ihren Arbeits- und Lebensbedingungen sich als eine von den übrigen Erwerbstätigen in sehr markanter Weise unterschiedene Gruppierung

präsentiert - eine Folgerung, zu der wir auch im vorhergehenden Abschnitt gekommen sind. Daß viele dieser Charakteristika nicht nur mit dem hohen Selbständigenanteil unter den Landwirten zusammenhängen (und damit als generelle Charakteristika des "Kleinbürgertums" anzusehen sind), werden wir in der folgenden Clusteranalyse der Berufskreise nachweisen können.

Als letzte durch die Clusteranalyse auf der Ebene von 9 Clustern als eigene Gruppierung unterschiedene Berufsgruppe sind noch die r e l i g i ö s e n B e r u f e zu diskutieren. Es handelt sich hier um eine quantitativ sehr kleine Gruppe (knapp 10.000 Personen im Jahre 1971), jedoch um eine Gruppierung, die sich in so vielen Hinsichten von allen anderen unterscheidet, daß sie erst auf einem relativ hohen Distanz- bzw. niedrigen Ähnlichkeitsniveau mit anderen Gruppierungen zusammengefaßt wird. Einige ihrer auffallendsten demographischen Merkmale hängen natürlich mit der spezifischen Berufsrolle der hier überwiegend enthaltenen katholischen Geistlichen zusammen wie etwa der höchste Anteil an Männern und Ledigen sowie das praktische Nichtexistieren großbetrieblicher Arbeitskontexte. Die Ausprägungen in zwei Gruppen von Variablen zeigen jedoch ein über diese demographischen Merkmale hinausgehende, außerordentlich spezifische und bei keiner anderen Gruppierung gegebene Konstellation von sozioökonomischen und kulturellen Merkmalen. So mag es etwa angesichts der Tatsache, daß die Angehörigen dieser Gruppe das höchste Bildungsniveau aufweisen und am häufigsten eine qualifizierte berufliche Angestellten- oder Beamten-tätigkeit ausüben, noch verständlich erscheinen, daß sie auch im Hinblick auf bestimmte Aspekte der "Hochkultur" (so vor allem im Lesen und Bücherbesitz) die mit Abstand höchste Partizipation aufweisen. Würde man nur die Werte in diesen Variablen betrachten, so müßte man die religiösen Berufe zweifellos zu den gehobenen Schichten und Klassen rechnen. Daß dies durch die Clusteranalyse dennoch nicht geschehen ist, hat seine Ursache in einer Reihe von fundamentalen Differenzen zu

dieser Gruppierung in anderen Aspekten. Die auffallendsten davon sind wohl regionale Verteilung und soziale Herkunft: während sich die gehobenen Schichten und Klassen sehr stark auf größere Städte konzentrieren und sehr selten aus Arbeiter oder Bauernfamilien stammen, wohnen die Mitglieder der religiösen Berufe überdurchschnittlich häufig in kleinen Gemeinden und stammen zu nahezu zwei Dritteln aus bäuerlichen Familien. Damit sind die Unterschiede aber keineswegs erschöpft. So zeigt sich in den Wohnverhältnissen eine sonst nirgends gegebene Konstellation (hoher Anteil großer Wohnungen, jedoch sehr selten Eigenheim) sowie, auf den ersten Blick vielleicht überraschend, eine sehr niedrige Zufriedenheit mit dem Einkommen. Dieses Ergebnis ist aber wohl im Hinblick auf die relativ umfangreichen finanziellen und sozialen Verpflichtungen der religiösen Berufe (man denke neben der geschilderten charakteristischen Wohnungssituation auch an die verschiedensten religiösen und sozialen Gemeindeaktivitäten eines Seelsorgers, die oft sicher erhebliche finanzielle Aufwendungen erfordern) zu verstehen. Weitere Ursachen dafür, daß die religiösen Berufe auf einem niedrigeren Ähnlichkeitsniveau gerade mit den landwirtschaftlichen Berufen in eine Gruppe zusammengefaßt werden, liegen auf der Hand: so etwa die außerordentlich lange Arbeitszeit, das höhere durchschnittliche Alter, die lange Verweildauer am jetzigen Arbeitsplatz und der von allen Berufsgruppen mit Abstand stärkste Beschäftigungsrückgang, der im Laufe von knapp zehn Jahren zu einer Halbierung der religiösen Berufe geführt hat. Als letztes Charakteristikum sei erwähnt, daß die Vertreter der religiösen Berufe sich im Hinblick auf Arbeitsbedingungen und Art der Tätigkeit als die von allen zufriedenste Gruppe darstellen: sie empfinden am seltensten die Arbeitsbedingungen als belastend und beurteilen ihre Tätigkeit am häufigsten als abwechslungsreich. Es würde über die Fragestellung dieses Kapitels hinausgehen, differenzierte berufssoziologische Aussagen zur Situation der religiösen Berufe ableiten zu wollen. Wir glauben jedoch, daß diese Analyse zumindest eine Tatsache

sehr deutlich aufgewiesen hat und zwar jene, daß die sich vor allem im radikalen Rückgang äußernde "Krise des Priesterberufes" (vgl. auch SAVRAMIS 1973) ein Problem darstellt, dessen Ursache nicht zuletzt in der rapiden gesellschaftlichen Umschichtung der letzten Jahrzehnte liegt, die zu einer Schrumpfung gerade jener Gruppen geführt hat, die für die Priesterschaft bisher die vorrangige Rekrutierungs- und wohl auch Bezugsgruppe dargestellt haben.

Bevor wir zu einer Diskussion der Ergebnisse aus der Clusteranalyse im Hinblick auf eine feinere Ausdifferenzierung der Berufsstruktur übergehen, mag es sinnvoll erscheinen, kurz auf die **Z u v e r l ä s s i g k e i t** der bisher dargestellten Ergebnisse einzugehen. Hier sind vor allem zwei Aspekte zu behandeln: zum einen die Frage, ob unter den in die Analyse eingeschlossenen Indikatoren auch alle Gruppen von Variablen dasselbe Gewicht erhalten haben und zum anderen die Frage, ob durch das verwendete agglomerative hierarchische Verfahren nicht künstliche Gruppierungen erzeugt worden sind.

Zur Beantwortung der ersten dieser beiden Fragen wurden zunächst alle 43 in die Clusteranalyse eingegangenen Variablen einer Faktorenanalyse unterzogen, um feststellen zu können, ob nicht mehrere davon auf ein und derselben Dimension liegen und diese Dimension in der Clusteranalyse damit ein überproportional starkes Gewicht erhalten hat. Die Faktorenanalyse zeigte, daß ersteres in der Tat der Fall war. Der erste Faktor, der allein 36% der Varianz der Variablen erklärte, setzte sich zusammen aus 10 Variablen, unter denen sich neben Ausbildung (Anteil der Maturanten), sozialer Herkunft (Anteil von Vätern in gehobenen Berufen) und Einkommen (Anteil der Einkommensklasse über 4000 Schilling) nicht weniger als 7 Variablen befanden, die sich auf das kulturelle Verhalten bezogen. Es war daher zu vermuten, daß diese Dimension einen überproportional starken Effekt auf die

Bildung der verschiedenen clusteranalytischen Gruppierungen ausgeübt hatte. Um dies zu überprüfen, wurden vier dieser Variablen aus dem Datensatz ausgeschlossen und die hierarchische Clusteranalyse wiederholt. Als Resultat ergab sich, daß auf der Ebene von 9 Clustern genau diesselbe Clusterstruktur reproduziert wurde wie die soeben präsentierte, mit einer einzigen Ausnahme: Berufsobergruppe 80 (Gesundheitsberufe) wurde jetzt nicht mehr dem Cluster "gehobene Schichten und Klassen" zugeordnet, sondern der "unteren privaten Mittelschicht". Wenngleich es sich hierbei um eine zahlenmäßig bedeutsame Berufsgruppe handelt, wird man doch feststellen können, daß durch dieses Ergebnis die Verlässlichkeit der Ergebnisse aus der Clusteranalyse weitgehend bestätigt worden ist, da nur eine einzige berufliche Kategorie (auf deren Heterogenität wir selbst mehrfach aufmerksam gemacht haben; vgl. besonders Anmerkung 13) in eine andere, noch dazu unmittelbar "benachbarte" Gruppierung eingeordnet worden ist.

Es mag vielleicht von Interesse sein, welches die weiteren unseren Variablen zugrundeliegenden latenten Faktoren waren. Hierzu ergab sich, daß insgesamt 8 Faktoren einen Eigenwert über 1.0 besaßen. Davon erklärten jedoch allein die ersten drei zusammen schon 63%, die ersten 4 72% der Varianz. Inhaltlich waren neben dem bereits besprochenen Faktor lediglich drei weitere mehr oder weniger eindeutig interpretierbar /15/. Da mit diesen 4 Faktoren aber noch bei weitem nicht alle der in die Clusteranalyse eingegangenen Variablen erfaßt werden konnten, glauben wir, daß es sich als sinnvoll erwiesen hat, die Clusteranalysen unter Zugrundelegung einer so großen Anzahl von Variablen durchzuführen.

Zur Beantwortung der zweiten oben angeschnittenen Frage, ob durch die agglomerative hierarchische Clusteranalyse nicht teilweise künstliche Einheiten erzeugt werden, da die in einer frühen Phase des Fusionsprozesses zusammengefaßten Berufsgruppen später nicht mehr getrennt werden können (SCHLOSSER 1976:181, sieht diese Gefahr allerdings nicht gegeben), wurde folgende Strategie

gewählt. Ausgehend von einer bestimmten Clusterstruktur, wie sie sich aufgrund des hierarchischen Verfahrens ergeben hatte, wurde mit Hilfe einer iterativen Umgruppierungsmethode zu bestimmen versucht, ob es sich dabei tatsächlich jeweils um ein (lokales) Optimum handelte. Bei diesem Verfahren wird im Laufe eines oder mehrerer Reallokationsschritte die Ähnlichkeit einer jeden Einheit mit allen Clustern neu berechnet. Sofern die Ähnlichkeit einer Einheit mit irgendeinem anderen größer ist als mit jenem Cluster, in dem sie sich ursprünglich befand, wird die Einheit nun diesem anderen Cluster zugeordnet (WISHART 1970:45 ff.). Die Berechnung erfolgte mit Hilfe des Programmes RELOC im Programmpaket CLUSTAN (Wishart 1970). Eine gewisse Problematik dieses Verfahrens liegt darin, daß sich durch die verbesserte Zuordnung eines Elementes die Klasseneinteilung als Ganzes verschiebt und daher auch die Zuordnung anderer Elemente sich verändert (SODEUR 1974:150). Im Extremfall könnte dies dazu führen, daß sich eine zyklische Bewegung ergibt, in der ein solches Optimum überhaupt nicht erreicht werden kann. Mit Hilfe dieses Verfahrens wurden nun die folgenden Ergebnisse erzielt. Auf der Ebene von 9 Clustern wurden drei Berufsobergruppen in eine andere Gruppierung versetzt und zwar wechselte die Berufsobergruppe 52 (Köche, Küchengehilfen) aus der gehobenen in die zentrale Arbeiterklasse; Berufsobergruppe 45 (Nachrichtenverkehrsberufe, d. h. im wesentlichen die Postbeamten) wechselte aus der zentralen Arbeiterklasse in den öffentlichen Sektor der unteren Mittelschicht und Berufsobergruppe 65 (Techniker ohne nähere Angabe des Fachgebiets) wechselte aus dem Cluster der gehobenen Berufe ebenfalls in den öffentlichen Sektor der unteren Mittelschichtberufe. Nach diesem ersten Iterationszyklus erwies sich die Clusterstruktur als stabil. Auf der Ebene von 4 Clustern ergaben sich im ersten Iterationszyklus drei Verschiebungen: Berufsobergruppe 34 (graphische Berufe) wechselte aus der Schicht der mittleren und gehobenen Berufe in jene der gehobenen Arbeiterklasse, Berufsgruppe 32 (Schuhmacher) wechselte aus der gehobenen in die

zentrale Arbeiterklasse und Berufsgruppe 6 (Forstarbeiter) kam von der Arbeiterklasse zu den Bauern. In einem zweiten Iterationszyklus wurde Berufsgruppe 66 (Technische Sonderberufe) aus den mittleren und gehobenen Berufen in die gehobene Arbeiterklasse versetzt, worauf sich auch diese Gruppierung als stabil oder optimal erwies.

Auch diese Befunde können unserer Meinung nach dahingehend interpretiert werden, daß sie die hohe Stabilität des verwendeten Clusterverfahrens und damit die Verläßlichkeit der berichteten Ergebnisse nachgewiesen haben. Denn in fast allen der genannten Fällen handelte es sich um Berufsgruppen, von denen bekannt ist, daß sie in ihrer klassen- bzw. schichtspezifischen Lage nicht völlig eindeutig zuordenbar sind. Mit wenigen Ausnahmen (Nachrichtenverkehrsberufe und Köche/Küchengehilfen) waren es auch quantitativ nicht sehr umfangreiche Berufsgruppen.

Aus dem Verlauf des Homogenitätsmaßes (vgl. Abbildung 2.1) hat sich ergeben, daß ein sehr starker Zuwachs der internen Clusterheterogenität beim Übergang von 4 auf 3 Cluster erfolgte. Da die bei 4 Clustern gebildeten Gruppierungen sich auch inhaltlich recht eindeutig zuordnen lassen (mittlere und gehobene Schichten und Klassen, gehobene und zentrale Arbeiterklasse, Bauern) mag es sinnvoll erscheinen, auch die detaillierten Charakteristika dieser vier Cluster kurz zu beschreiben, um damit nochmals einen zusammenfassenden Überblick über die wichtigsten Differenzen zwischen diesen vier großen und relativ stabilen klassen- bzw. schichtähnlichen Gruppierungen zu gewinnen. Wir gehen dabei nicht von der Clusterstruktur aus, die sich nach dem hierarchischen Verfahren von WARD ergeben hat, sondern berücksichtigen jene Modifikationen, die durch das RELOC-Verfahren durchgeführt worden sind. Aus inhaltlichen Gründen präsentieren wir in Tabelle 2.2 für die Bauern nicht die Kennziffern des gesamten Clusters (bei 4 Clustern enthält die Gruppe der Bauern auch die Gastwirte und religiösen Berufe), sondern jene Werte, die sich bei einer Anzahl

Tabelle 2.2: Clusteranalyse der Berufsbergruppenn (4 Cluster): Kennziffern der Cluster

Variable	C l u s t e r					Alle
	Mittel- und Oberschicht	Gehobene Arbeiterklasse	Zentrale Arbeiterklasse	Bauern 1)	Alle	
Lesezeit - 1 Stunde	26,3x	53,0x	63,8x	78,0	50,2	
Lesezeit 4h und mehr	36,1	17,5x	12,2xx	4,9	20,7	
Letztes Jahr Buch gekauft	65,8x	35,5x	25,2xx	12,8	39,9	
Regelmäßige Zeitungslektüre	84,4x	64,8x	61,0x	30,3	68,4	
Mehrmaals pro Woche Fernsehen	73,3	75,2	73,3	52,4	72,6	
Selten oder nie Fernsehen	20,5	19,5	22,0	43,7	22,0	
Ab und zu Theaterbesuch	51,6x	23,0x	13,5x	10,0	26,7	
Ab und zu Kinobesuch	47,4x	53,9x	35,7x	21,5	42,2	
Besitz eines Fernsehers	82,7	81,9	78,6	57,4	79,6	
Besitz eines Plattenspielers	65,0x	44,3x	33,3x	19,8	45,2	
Besitz Foto- oder Filmapparat	88,1xx	73,9	62,2x	39,1	71,8	
Besitz eines Klaviers	20,8	6,3x	3,2xx	2,3	9,2	
Wohnung mit od. - 2 Räumen	20,9	21,9x	26,2	4,3	22,7	
Wohnung mit 5 u.m. h/Räumen	26,1	29,5x	23,4x	52,2	27,1	
Eigentumswohnung oder -heim	42,2x	53,6	50,3	96,4	49,5	
Männeranteil	74,4	63,7	67,7	48,0	68,5	
Anteil der Altersgruppe 15-30	30,5	50,2x	27,9	22,1	32,8	
Anteil der Altersgruppe 46 und m.	34,7	22,2x	34,6	38,3	32,3	
Anteil der Ledigen	23,0	43,2x	23,3x	21,2	28,4	
Verwitwete/Geschiedene	6,3	5,2	7,1	3,7	6,3	
Anteil der Selbständigen	13,1	14,4x	4,6xx	92,9	12,1	
Anteil der Beamten	18,9	1,3xx	4,8	0,1	7,9	
Arbeitszeit bis 30 h/Woche	5,5	2,7x	4,5	1,6	4,3	
Arbeitszeit 45 u.m. h/Woche	17,8	16,8x	8,0x	88,9	16,4	
Wohnhaft in Gemeinden -2000 Einw.	12,5x	29,4x	30,0	74,3	26,4	
Gemeinden 50.000 u.m. Einw.	57,2	32,9x	29,1	1,7	36,8	
Anteil Vater Landwirt	11,9x	20,6x	32,9x	88,4	26,3	
Anteil Vater in Produktionsberuf	29,3x	50,5x	49,5x	8,9	41,8	
Anteil Vater in anderen Berufen	36,9	9,5x	5,0xx	0,7	15,1	
Anteil Lehrabsolventen	32,1	62,5x	41,6x	13,9	42,2	
Anteil Maturanten	47,7	3,3xx	1,8xx	0,5	16,4	
Anteil Hilfsarbeiter	4xx	5,6xx	27,4	2,1	13,7	
Anteil Facharbeiter	3,5xx	47,4	15,3	6,2	18,7	
Anteil qual.u.leit.Ang. u. Beamte	39,2	3,6xx	1,7xx	0,2	13,8	
Einkommen - 2000 Schilling	3,7	24,2	12,5	0	13,2	
Einkommen 4000 u.m. Schilling	70,5	25,1x	24,5x	6,9	38,3	
Betriebe bis 50 Beschäftigte	47,1	65,3	40,4	97,0	51,0	
10 u.m. Jahre beim Dienstgeber	51,6	31,5	45,0	64,0	45,1	
Zufrieden mit Bezahlung	72,8	63,1	59,5	43,0	63,8	
Zufrieden mit Aufstiegschancen	47,2	30,3x	18,0x	16,0	29,3	
Zufrieden mit Arbeitsbedingungen	65,0	50,8	32,4	36,0	47,1	
Arbeit abwechslungsreich	47,5x	22,2xx	11,2x	33,0	25,6	
Veränderung Beschäftigte 1969-1977	140,6	109,5x	89,6x	63,0	107,3	
Anteil der Ausländer	2,7x	3,1x	7,1	0,7	4,7	

x Fk.10  
xx Fk.40  
1) Die Werte für Bauern entstammen der Clusteranalyse der Berufsbergruppenn mit 16 Clustern

von 16 Clustern für den Cluster "Landwirtschaftliche Berufe" allein ergeben. Damit wird es möglich, die charakteristischen Ausprägungen der oben genannten vier zentralen gesellschaftlichen Gruppierungen systematisch einander gegenüberzustellen (die beiden kleinen Gruppen Gastwirte und religiöse Berufe werden hier also vernachlässigt).

Ohne nochmals allzusehr ins Detail zu gehen, können die wichtigsten Charakteristika dieser vier Gruppierungen folgendermaßen zusammengefaßt werden. Die m i t t l e r e n u n d h ö - h e r e n S c h i c h t e n u n d K l a s s e n (diese umfassen die weiter oben noch getrennten gehobenen Schichten sowie die private und öffentliche untere Mittelschicht) weichen in den meisten Indikatoren sehr stark von allen anderen Schichten und Klassen ab; dies trifft sowohl auf die Indikatoren des Bereiches der sozialen und kulturellen Reproduktion zu, wie auf jene der beruflichen und sozioökonomischen Position. So weisen sie im Vergleich zu allen anderen ein bedeutend höheres Niveau der kulturellen Partizipation auf (man kann sagen, daß mindestens zwei Drittel bis drei Viertel ihrer Angehörigen eine beträchtliche Aktivität in diesem Bereich zeigen), sie stammen kaum aus bäuerlichen und deutlich seltener aus Arbeiterfamilien und sie wohnen überdurchschnittlich häufig in größeren Gemeinden und Städten. Ebenso klar sind die Unterschiede zu den drei anderen Gruppierungen in der Arbeits- und Berufssituation ausgeprägt: sie sind praktisch nicht als Arbeiter, dagegen viel häufiger als Selbständige und Angestellte oder Beamte in qualifizierter oder leitender Position tätig, sie haben sehr selten ein niedriges Einkommen und nur in dieser Gruppe spielt weiterführende schulische Ausbildung überhaupt eine nennenswerte Rolle. Auch in den Arbeitsbedingungen unterscheiden sie sich von allen anderen Gruppen: sie haben bessere Aufstiegschancen, sind mit Bezahlung und Arbeitsbedingungen viel öfter zufrieden und empfinden die Arbeit häufiger als abwechslungsreich. Ein deutlich über-

durchschnittlicher Beschäftigungszuwachs sowie ein unter-  
durchschnittlicher Ausländeranteil vervollständigen das Bild  
gesellschaftlicher Schichten bzw. Klassen, die erheblich bessere  
Arbeits- und Lebensbedingungen vorfinden, als dies für alle  
anderen hier unterschiedenen Gruppierungen der Fall ist. Es ist  
daher auch nicht verwunderlich, daß der Zugang zu Berufen dieser  
Kategorie offensichtlich auch in starkem Maße angestrebt wird.

Die Gruppierung, für die es am meisten fraglich erscheint, ob sie  
den Status einer eigenen sozialen Klasse bzw. Schicht tatsächlich  
"verdient", ist jene der g e h o b e n e n A r b e i t e r -  
k l a s s e . Denn eine wesentliche Gruppe von Kennzeichen  
bezieht sich hier mehr auf demographische Variablen denn auf  
klassen- bzw. schichtspezifische Merkmale im engeren Sinne. So  
vor allem das relativ jugendliche Alter, der hohe Ledigenanteil  
sowie, auf der Ebene von Arbeitswelt und Beruf, der hohe Lehr-  
lingsanteil, die Konzentration auf kleine Betriebe und der ho-  
he Anteil von Personen in der untersten Einkommenskategorie (was  
natürlich mit dem hohen Lehrlingsanteil zusammenhängt). In den  
meisten übrigen Variablen zeigen sich viel weniger auffallende  
Differenzen und zwar vor allem zur Gruppierung der "zentralen  
Arbeiterklasse" (dieser Begriff schließt hier auch die weiter  
oben noch separat beschriebenen Gruppen der männlichen und  
weiblichen marginalen Arbeiterklasse ein). Zwei Aspekte scheinen  
in diesem Zusammenhang jedoch wichtig: zum einen die Tatsache,  
daß die Mitglieder der gehobenen Arbeiterklasse sich in ihrer  
Rekrutierung stärker auf die unteren und mittleren nichtlandwirt-  
schaftlichen Schichten und Klassen konzentrieren als dies bei den  
Mitgliedern der zentralen Arbeiterklasse der Fall ist. Zum  
anderen die Tatsache, daß sich in bezug auf Arbeitssituation und  
berufliche Zukunftsperspektiven ein charakteristischer Unter-  
schied zwischen diesen beiden Gruppierungen zeigt, welcher  
offensichtlich auch mit der unterschiedlichen demographischen  
Struktur dieser beiden Gruppierungen zu tun hat. Es zeigt sich

nämlich durchgehend, daß die Arbeitsbedingungen und die beruflichen Aufstiegschancen von den (im Durchschnitt auch noch jüngeren) Mitgliedern der gehobenen Arbeiterklasse bedeutend positiver eingeschätzt werden als dies für die Angehörigen der zentralen Arbeiterklasse der Fall ist. Wir werden im folgenden Kapitel ausführlich zeigen, daß Lehrabsolventen - die typischen Angehörigen der gehobenen Arbeiterklasse - in der Tat ein sehr breites Spektrum beruflicher Karrieren aufweisen - Karrieren, die im späteren Lebensverlauf zu einer deutlichen Polarisierung der Angehörigen dieser Gruppe führen werden (die positive Einschätzung der beruflichen Aufstiegschancen von einem Teil dieser Gruppe scheint daher nicht ganz unrealistisch zu sein). Selbst wenn man diese Gruppierung der gehobenen Arbeiterklasse in einem engen, statisch definierten klassen- bzw. schichtspezifischen Sinne nicht unbedingt streng von den übrigen Angehörigen der Arbeiterklasse trennen kann, legen die Ergebnisse der Clusteranalyse nahe, daß es sich hier um eine vor allem in ihren Zukunftsperspektiven deutlich abgehobene, spezifische Gruppierung handelt. Allein schon der damit implizierte Hinweis auf die Notwendigkeit einer dynamischen Ausrichtung von Klassen- und Schichtanalysen ist nach unserer Auffassung als ein sehr wichtiges Ergebnis zu betrachten.

Was die gesellschaftliche Verortung der zentralen Arbeiterklasse im vorhin definierten Sinne betrifft, sind die folgenden Kennzahlen am ehesten nochmals hervorzuheben. Im Hinblick auf die kulturelle Teilnahme nehmen die Angehörigen dieser Gruppierung das zweitniedrigste Niveau aller Schichten und Klassen ein; zwar zeigen sie eine stärkere Partizipation als die Bauern, jedoch noch einen merklichen Abstand zu den Mitgliedern der gehobenen Arbeiterklasse. Wie bereits erwähnt, ist aber der relative Abstand aller dieser drei Gruppierungen zu jener der mittleren und höheren Schichten und Klassen deutlich größer als jener zwischen ihnen selbst (am Beispiel des Bücherkaufs stellt

sich dieses Verhältnis etwa folgendermaßen dar: 66% der mittleren und höheren Klassen, 35% der gehobenen, 25% der zentralen Arbeiterklasse und 13% der Bauern haben im Jahr vor der Befragung ein Buch gekauft). Als wichtige Charakteristika der zentralen Arbeiterklasse sind auch solche ihrer Ausbildung und ihrer beruflichen und betrieblichen Situation anzusehen. Besondere Erwähnung mögen hier die letzteren finden, wobei besonders auffallend ist, daß Aufstiegschancen und Arbeitsbedingungen ebenso negativ beurteilt werden wie dies bei den Bauern der Fall ist, während die Beurteilung des Abwechslungsreichtums der Arbeit absolut am ungünstigsten von allen Gruppierungen ausfällt. Der höchste Ausländeranteil und ein absoluter Beschäftigungsrückgang vervollständigen das Bild einer gesellschaftlichen Gruppierung, die sich in mehrfacher Hinsicht als das gesellschaftlich benachteiligte Gegenbild zu den weiter oben beschriebenen mittleren und höheren Schichten und Klassen präsentiert.

Was schließlich die **B a u e r n** als schicht- bzw. klassenspezifische Gruppierung betrifft, wird aufgrund von Tabelle 2.2 auf den ersten Blick evident, daß ihre Unterschiede zu allen anderen beruflichen Einheiten bzw. schicht- und klassenspezifischen Gruppierungen noch deutlicher hervortreten, wenn man die Kategorie der Gastwirte ausschließt. Es zeigt sich nun etwa, daß die Bauern nicht nur ein deutlich geringeres Niveau der kulturellen Partizipation aufweisen als die Angehörigen der Arbeiterklasse, sondern daß hier auch noch weitergehende Unterschiede der Lebensweise bestehen, die etwa angedeutet werden durch die signifikant geringere Häufigkeit von Zeitungslektüre und Fernsehen. /16/ Auch die damit zusammenhängenden Kennzeichen der regionalen, sozialen, beruflichen und betrieblichen Herkunft und Konzentration, auf die wir bereits hingewiesen haben, treten nun weit deutlicher hervor. Besonders bemerkenswert sind hier die spezifischen Merkmale der beruflichen und betrieblichen Situation. Es zeigt sich nämlich in mehreren Aspekten, daß die Angehörigen

dieser Gruppierung zumindest ebenso stark, wenn nicht noch stärker benachteiligt sind als jene der Arbeiterklasse. Dies beginnt etwa mit der bereits erwähnten, außerordentlich langen Arbeitszeit, es äußert sich aber auch in Indikatoren wie dem niedrigsten Einkommen und der geringsten Zufriedenheit damit (ein Hinweis darauf, daß objektive Situation und ihre Bewertung sehr deutlich übereinstimmen, wie wir weiter unten zeigen werden, sowie in belastenden Arbeitsbedingungen und schlechten Chancen beruflichen Aufstiegs. Der einzige positive Aspekt in diesem Bereich scheint die die berufliche Arbeit an sich zu sein, die von den Bauern relativ oft (deutlich häufiger als von Arbeitern) als abwechslungsreich beurteilt wird. Aufgrund des absolut stärksten Beschäftigungsrückganges sowie des niedrigsten Ausländeranteils könnte man folgern, daß es sich hier um die am stärksten benachteiligte (und in bestimmter Hinsicht wohl auch Marktmechanismen) rein e i n h e i m i s c h e Bevölkerungsgruppe handelt.

An letzter Stelle ist in diesem Abschnitt noch auf die Frage einzugehen, welche Gruppierungen sich ergeben, wenn man das clusteranalytische Dendrogramm nach links in der Richtung einer stärkeren Differenzierung verfolgt. Aufgrund des Verlaufes des Homogenitätsmaßes (vgl. Abbildung 2.1) beschreiben wir daher abschließend die Zusammensetzung und die charakteristischen Ausprägungen einzelner Gruppierungen bei einer Aufgliederung in 16 Cluster, die den Ausgangspunkt für das in Abbildung 2.2 dargestellte Dendrogramm gebildet hat. Da es hier in erster Linie um eine Ergänzung der bisherigen Befunde bzw. um einen internen Vergleich zwischen den neu entstehenden Subgruppen geht, gehen wir in der Interpretation nicht mehr explizit auf die Frage ein, in welchen Variablen die einzelnen Cluster besonders homogen sind (die Ergebnisse zum F-Test finden sich jedoch in Tabelle 2.3). Es geht also um die Frage, wie die eingangs beschriebenen 9 klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierungen bei einer differenzierten Aufgliederung weiter unterteilt werden und welches die

Tabelle 2.3: Clusteranalyse der Berufsobergruppen (16 Cluster): Kennziffern ausgewählter Cluster

Variable	C l u s t e r									
	Höhere Schichten und Klassen		Gehobene Arbeiter-Klasse			Zentrale Arbeiter-Klasse				
	Herrschafts-Klasse	Ideologien	Unprod. Sektor	Arbeits-kreatie	Marg. Sektor	Unprod. Sektor	Industri. Fabrikarbeit	Ungeleit. Arbeit	Marg. Sektor	Alle
Lesezeit -1 Stunde	% 25,9	13,8x	47,5	60,8	57,6	57,7	62,6x	66,9x	61,8	50,2
Lesezeit 1h und mehr	% 36,1	53,9	19,8x	13,2x	13,4	16,0	13,1x	10,3	13,8	20,7
Letztes Jahr Buch gekauft	% 66,8	80,4x	38,7x	29,8x	30,5	23,0	29,2x	18,1x	27,1	39,9
Regelmäßige Zeitungslektüre	% 87,4	80,7	66,2	64,6	53,5	77,0	64,7	56,4	56,9	68,4
Mehrmals pro Woche Fernsehen	% 72,4	64,8	80,0x	76,0	68,2	76,5	76,0	69,5	73,8	72,6
Selten oder nie Fernsehen	% 21,4	27,9	15,8x	18,7	26,0	19,0	18,9	25,8	20,4	22,0
Ab und zu Theaterbesuch	% 54,4	67,3	28,0	16,3x	18,7	22,7	12,2	11,2x	10,8x	26,7
Ab und zu Kinobesuch	% 46,4	50,7	53,5	54,5	47,6	35,8	35,0	37,6	36,0	42,8
Besitz eines Fernsehers	% 84,6	73,5	84,1	84,3	70,9	83,4	82,8	76,5	78,2	79,8
Besitz eines Plattenspielers	% 70,3	70,4x	49,0x	42,5	36,7	40,1x	32,5	30,4	36,2	45,2
Besitz Foto- od. Filmapparat	% 90,6	85,5x	75,4	75,3	60,8	69,5	64,3	61,2	63,0x	71,8
Besitz eines Klaviers	% 22,6	31,1x	11,2x	5,5x	3,6x	2,9x	2,8	3,0x	3,9x	9,2
Wohnung mit od. -2 Räumen	% 19,3	24,5	22,8x	19,8	20,9	28,4	24,1	30,3	22,6x	22,7
Wohnung mit 5 u.m. Räumen	% 27,7	25,3	29,4	31,2	29,5x	19,1	23,4	22,7	25,6	27,1
Eigentumswohnung oder -heim	% 44,1	37,3	51,4x	57,6	59,5	42,0	49,5	50,9	51,8x	49,5
Männeranteil	% 83,2	55,3	44,8	90,8x	26,0	85,0	74,9	75,8	55,0	68,5
Anteil der Altersgruppe 15-30	% 28,6	31,5x	48,8	50,7	53,4	19,6	26,1	29,7	33,5	32,8
Anteil der Altersgruppe 46 und m.	% 33,6	33,4	25,2	24,5	42,0	34,5	31,5	31,5	30,6x	32,3
Anteil der Ledigen	% 19,0	31,6x	41,9	41,8	50,3	16,3	18,8	26,5	24,6	28,4
Verwitwete/Geschiedene	% 5,6	9,8	7,5x	2,6x	7,9	5,8	6,7	6,5	6,1	6,3
Anteil der Selbständigen	% 17,9	19,1	30,4x	7,6	4,8	3,6x	3,7	4,1x	3,1x	12,1
Anteil der Beamten	% 8,2	24,4	0,4x	1,9x	0,2x	25,4	2,6	2,6	0,8	7,9
Arbeitszeit bis 30 h/Woche	% 1,9	19,5	5,0x	0,9x	4,8	3,2	1,3x	1,2x	4,4x	4,3
Arbeitszeit 45 u.m. h/Woche	% 19,9	20,0	25,3	12,8	21,8	11,0	5,5x	6,9x	5,3x	16,4
Wohnhaft in Gemeinden -2000 Einw.	% 10,7x	9,0	23,6x	33,1	39,7	24,5x	23,8	32,0	33,2	26,4
Gemeinden 50.000 u.m. Einw.	% 60,4	66,2	37,9x	7,5	5,5	44,3	24,0	31,4	14,4	36,8
Anteil Vater Landwirt	% 8,4x	6,3	15,4x	21,7	30,4	27,1	30,4	37,5	28,1	26,3
Anteil Vater in Produktionsberuf	% 26,8	24,7	49,6	55,0	46,6	43,8	53,3	47,6	54,7	41,8
Anteil Vater in anderen Berufen	% 43,6	48,0	10,6x	7,0x	2,9x	8,6x	5,2x	4,2x	4,9x	15,1
Anteil Lehrabsolventen	% 23,7	15,3	67,5	61,9	48,0	49,7	44,4	40,3	39,1x	42,2
Anteil Maturanten	% 59,0	71,2	4,1x	2,0x	1,4x	4,5x	1,6x	1,3x	0,7x	16,4
Anteil Hilfsarbeiter	% 0,2x	0,4x	1,9x	5,8	12,7	13,3	18,7	45,5	14,0	13,7
Anteil Facharbeiter	% 3,8x	1,9x	43,6	60,4	28,8	4,2x	21,5	13,4	13,1x	18,7
Anteil qual.u.leit. Ang. u. Beamte	% 51,8	38,6	3,6x	3,0x	0,7x	4,2x	2,6x	0,5x	1,1x	13,8
Einkommen -2000 Schilling	% 2,5x	5,7x	35,5	19,6	28,1	6,6	7,0	8,4	15,4	13,2
Einkommen 4000 u.m. Schilling	% 79,3	64,3x	11,7x	30,9	5,4x	28,7	35,0	19,1	25,8	38,3
Betriebe bis 50 Beschäftigte	% 35,1	67,3	85,6	59,5	60,7	51,5	21,2	45,8	47,3	51,0
10 u.m. Jahre beim Dienstgeber	% 50,7	42,0	25,3	5,3	22,2x	55,5	55,5	37,5	37,3	45,1
Zufrieden mit Bezahlung	% 79,4	63,6	58,6	67,5	57,2	52,5	67,0	60,0	53,6	63,8
Zufrieden mit Aufstiegschancen	% 52,2	31,6	29,0	34,0	18,5	27,0	22,4	13,8	18,6x	29,3
Zufrieden mit Arbeitsbedingungen	% 64,8	73,3	63,6	33,1	58,5	47,0	22,8	28,7	30,6	47,1
Arbeits abwechslungsreich	% 50,7	48,6	22,6	22,8	14,0	20,2	11,7	8,1x	8,6x	25,6
Veränderung Beschäftigte 1969-1977	% 152,5	130,6	95,6	113,5	99,5	105,7x	85,2	82,7	84,3	107,3
Anteil der Ausländer	% 2,9	5,3	2,4	2,5	1,4	1,9	5,6	6,6	21,3	4,7

wichtigsten Kriterien für diese Untergliederung sind. Da wir in diesem Falle nur mehr die neu gebildeten Cluster untereinander vergleichen, geben wir in Tabelle 2.3 nur die Kennziffern für diese Cluster an. /17/

Die erste Differenzierung, die auch aus der Sicht der internen Heterogenität die bedeutsamste ist (diese Differenzierung erfolgt als erste beim Übergang von 9 zu 10 Clustern), betrifft jene innerhalb der Gruppe der mittleren und gehobenen Schichten und Klassen. In die umfangreichere der beiden neugebildeten Subgruppen fallen etwa zwei Drittel der ursprünglichen Gruppierung, und zwar sind dies die verschiedenen Techniker, die Unternehmer, Politiker und Juristen sowie die Gesundheitsberufe. In die andere Gruppierung kommen die Lehrer, Wissenschaftler und Künstler. Die Zusammensetzung dieser beiden Gruppen legt es nahe, die erste dieser beiden Gruppen als "herrschende Klasse" im engeren Sinne zu bezeichnen (dagegen spricht allerdings der Einschluß der großen heterogenen Gruppe der Gesundheitsberufe), während für die letztere der Terminus "I n t e l l e k t u e l l e" oder "I d e o l o g e n" zutreffend erscheint (zum Konzept der "herrschenden Klasse" vgl. HALLER 1979). Eine derartige Einordnung wird auch durch die charakteristischen Werte dieser beiden Gruppen in einer Reihe von Variablen nahegelegt. So sind die wichtigsten Kennzeichen der zuerst genannten Gruppe ein bedeutend höherer Männeranteil, ein höherer Anteil von Angestellten und Beamten in qualifizierten und leitenden Positionen, ein höheres Einkommensniveau (soweit dies durch die zur Verfügung stehende grobe Klassifikation erfaßt werden kann), höhere Zufriedenheit mit beruflichen Aufstiegschancen und Bezahlung sowie ein stärkerer Beschäftigungszuwachs. Die Gruppe der "Intellektuellen" ist dagegen durch ein höheres Bildungsniveau, eine stärkere Partizipation an kulturellen Aktivitäten und einen höheren Anteil von Beamten und kleinbetrieblichen Arbeitskontexten gekennzeichnet.

Die auf der Ebene von 9 Clustern als gehobene Arbeiterklasse bezeichnete Gruppierung zerfällt auf diesem Differenzierungsniveau in drei Subgruppen, von denen die zahlenmäßig stärkste fast die Hälfte umfaßt. In diese Gruppe fallen 6 Berufsgruppen, die durchwegs als charakteristische Facharbeiterberufe gelten können: die Schmiede und Schlosser, die Mechaniker und Elektriker sowie die Holzverarbeiter und Nahrungsmittelhersteller, unter denen sich ebenfalls so typische Facharbeiterberufe befinden wie die Tischler und Bäcker. Eine weitere Subgruppe umfaßt etwa ein Drittel der ursprünglichen Gruppierung, wobei die Handels- und Verkaufsberufe den größten Anteil stellen; außerdem sind hier noch die Textilverarbeiter und Friseure enthalten. Die dritte Subgruppe schließlich umfaßt knapp ein Fünftel der ursprünglichen Gruppierung und schließt die Bekleidungshersteller, Schuherzeuger, Hotel- und Gaststättenberufe ein. Die Ausprägungen in den einzelnen Variablen zeigen, daß auch mit diesen drei Subgruppen sehr charakteristische beruflich-soziale Kategorien abgegrenzt worden sind (was sich ja in ihrer Zusammensetzung schon angedeutet hat).

So hebt sich die erste und größte dieser drei Gruppen vor allem in den folgenden Indikatoren besonders deutlich von den beiden anderen ab: durch den höchsten Männeranteil (sie besteht zu 91% aus Männern), durch den höchsten Anteil von Facharbeitern, durch ein höheres Einkommen, eine größere Zufriedenheit mit Bezahlung und Arbeitsbedingungen sowie einen stärkeren Beschäftigungszuwachs. Charakteristisch ist für diese Gruppe allerdings auch eine relative kurze Verweildauer beim derzeitigen Dienstgeber sowie eine angesichts der Zufriedenheit in den anderen Aspekten überraschend geringe Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen. Die Ursache dafür mag wohl sein, daß auch jüngere Facharbeiter ebenso wie Lehrlinge in kleineren und mittleren Betrieben sehr häufig zu wenig qualifizierten Hilfstätigkeiten herangezogen werden (vgl. VALTER 1975). Die beiden zuletzt genannten Befunde verbieten es

auch, diese Subgruppe umstandslos als die "A r b e i t e r - a r i s t o k r a t i e" schlechthin zu sehen - eine Bezeichnung, die auf sie noch am ehesten von allen hier unterschiedenen Gruppen zutreffen würde.

Die zweitgrößte Subgruppe setzt sich vor allem aus den Handels- und Verkaufsberufen zusammen. Diese Gruppe ist gekennzeichnet durch einen gegenüber den beiden anderen deutlich höheren Anteil von Selbständigen (fast ein Drittel davon), durch eine stärkere Konzentration auf größere Gemeinden und durch einen, global betrachtet, überdurchschnittlichen Anteil von Frauen (55% gegenüber etwa einem Drittel unter allen Erwerbstätigen). Weniger ins Gewicht fällt gegenüber diesen Charakteristika die etwas stärkere kulturelle Partizipation dieser Gruppe. Eine treffende Bezeichnung für diese primär beruflich abgegrenzte Gruppe legt sich nicht ohne weiteres nahe, jedoch könnte die Charakterisierung als "u n p r o d u k t i v e r S e k t o r d e r g e h o b e n e n A r b e i t e r k l a s s e" wahrscheinlich noch am ehesten ihrer spezifische Position in klassen- und schichtspezifischer Hinsicht bezeichnen. /18/ Zu beachten ist dabei, daß auch hier offensichtlich eine enge Beziehung zum selbständigen Kleinbürgertum hin besteht.

Eine stärkere spezifische Prägung zeigt die dritte, kleinste dieser drei Gruppen, die zu drei Vierteln aus Frauen besteht und deren Angehörige relativ selten eine Lehre absolviert haben bzw. als Facharbeiter tätig sind. Auch die bereits erwähnte berufliche Zusammensetzung dieser Gruppe macht deutlich, daß es sich hier in gewisser Weise um ein Analog zu oben skizzierten "marginalen weiblichen Arbeiterklasse" innerhalb der gehobenen Arbeiterklasse selbst handelt. Auch dies ist ein aus klassen- und schichttheoretischer Perspektive nicht unwichtiger Befund, der darauf verweist, daß die oben erwähnten Prozesse der "Marginalisierung" (Mechanismen, die offenkundig stark mit geschlechtsspe-

zifischer beruflicher Diskriminierung verknüpft sind) auf verschiedenen Ebenen der beruflich-sozialen Hierarchie wahrscheinlich in ähnlicher Weise erfolgen. Als einigermaßen zutreffende Benennung für diese Gruppe läßt sich wohl kaum eine kürzere finden, als die eines marginalen weiblichen Sektors der gehobenen Arbeiterklasse.

Bei der feineren Untergliederung der zentralen Arbeiterklasse werden vier Gruppen gebildet, die sich folgendermaßen skizzieren lassen. Die erste Subgruppe umfaßt knapp ein Drittel der Erwerbstätigen der ursprünglichen Gruppierung und besteht vor allem aus den Verkehrs- und Postberufen, wozu noch einige kleinere Gruppen weniger qualifizierter Dienstleistungsberufe kommen. Die beiden wichtigsten Kennzeichen dieser Gruppe sind der höhere Anteil von Beamten sowie die stärkere Konzentration auf größere Gemeinden; daneben zeigen sie auch noch eine etwas höhere kulturelle Teilnahme und kommen häufiger aus Familien mit Vätern in mittleren und gehobenen Berufen. Besonders charakteristisch für diese Gruppe ist auch die berufliche Situation, die durch ein Vorwiegen kleinerer Betriebe, durch eine höhere Zufriedenheit mit Arbeitsbedingungen, beruflicher Tätigkeit und Aufstiegschancen, jedoch durch eine relativ geringe Zufriedenheit mit der Bezahlung gekennzeichnet ist. Das charakteristische Profil dieser Gruppe - in dem sie vor allem von der folgenden sehr deutlich abgehoben ist - läßt auch vermuten, daß diese Berufe häufig als Auffangbecken für intergenerational sozial Abgestiegene dienen, da sie es diesen ermöglicht, auch unter Ausübung einer eher anspruchslosen beruflichen Tätigkeit einen im Hinblick auf die soziale Herkunft einigermaßen "angemessenen" Lebensstil aufrechtzuerhalten. Insgesamt betrachtet, handelt es sich hier also um ein recht deutliches Analog zu der oben als "unproduktiver Sektor der gehobenen Arbeiterklasse" bezeichneten Gruppe von Verkäufern u. a. Berufen. Die wichtigsten Unterschiede der hier betrachteten

zu jener Gruppierung liegen in einem höheren Anteil von Männern und Beamten (auf Kosten der Selbständigen) sowie einem niedrigeren Anteil von Lehrabsolventen und Facharbeitern. Die Tatsache, daß trotz der geringeren Bildung das durchschnittliche Einkommen dieser Subgruppe der zentralen Arbeiterklasse dennoch deutlich höher ist (während die kulturelle Partizipation eher etwas niedriger erscheint), ist wieder ein Beispiel dafür, daß eine adäquate gesellschaftliche Verortung der verschiedenen Bevölkerungsgruppen nur möglich ist durch die gleichzeitige Berücksichtigung von klassen- und schichtspezifischen Differenzierungsprinzipien, da diese sich keineswegs immer decken. Es legt sich daher nahe, diese Gruppe als `u n p r o d u k t i v e n`  
`m ä n n l i c h e n S e k t o r d e r z e n t r a l e n`  
`A r b e i t e r k l a s s e` zu bezeichnen.

Die zweite Subgruppe umfaßt genau ein Fünftel der in der ursprünglichen Gruppierung enthaltenen Erwerbstätigen, wobei hier neben den Bergleuten durchwegs typisch industrielle Produktionsberufe enthalten sind (Glas-, Eisen- und Metallerzeuger und -bearbeiter, Papier- und Chemiarbeiter, Genußmittelhersteller). Dies wird auch durch die Kennzeichen dieser Gruppe bestätigt, von denen der mit Abstand höchste Anteil von Erwerbstätigen in Großbetrieben (79%) das wichtigste ist. Damit hängt sicher auch zusammen die lange Verweildauer am jetzigen Arbeitsplatz, die relativ gute Bezahlung (auch die Zufriedenheit damit ist überdurchschnittlich), das etwas höhere Alter sowie die schwächere Präsenz in kleineren Gemeinden. Bemerkenswert ist allerdings, daß das relativ gute Einkommen offensichtlich erkaufte werden muß durch besonders belastende Arbeitsbedingungen. Zusammenfassend kann man von dieser Subgruppe sagen, daß sie den Hauptteil der großindustriellen städtischen Industriearbeiterschaft und damit den Kern der Arbeiterklasse im Sinne der marxistischen Klassentheorie darstellt (vgl. etwa LENIN 1970:530; SEMJENOW 1973:91 f.). Sie wäre in diesem Sinne etwa zu bezeichnen als `g r o ß -`

i n d u s t r i e l l e s t ä d t i s c h e F a b r i k a r b e i -  
t e r s c h a f t (wobei sie allerdings auch die Arbeiter  
im Bergbau enthält). Während es auf der einen Seite nun  
sehr bemerkenswert erscheint, daß durch das Verfahren der Clu-  
steranalyse diese auch aus theoretischer Perspektive relevante  
Gruppe relativ eindeutig identifiziert werden konnte, ist es auf  
der anderen Seite trotz der Betonung des Minderheits- und Avant-  
gardecharakters dieser Subgruppe durch marxistische Klassen-  
theoretiker selbst (vgl. z. B. IMSF 1973:147) einigermaßen  
überraschend, wie wenig umfangreich sie in Österreich ist. Selbst  
wenn man die hier wahrscheinlich dazugehörigen Berufsgruppen aus  
der im folgenden besprochenen Subgruppe dazuzählt (nämlich die  
Berufsobergruppen 23, 27 und 39), beträgt sie nur 14% der  
erwerbstätigen Mitglieder der Arbeiterklasse oder Arbeiterschaf im  
oben definierten Sinne und rund 8% aller Erwerbstätigen. /19/

Die dritte Subgruppe aus der ursprünglichen Gruppierung der  
zentralen Arbeiterklasse ist mit etwas mehr als einem Drittel der  
zuerst enthaltenen Erwerbstätigen die größte der hier ver-  
glichenen vier Gruppen. Sie wird aus zwei recht  
heterogenen Gruppen gebildet: zum einen aus der sehr  
umfangreichen Kategorie der "allgemeinen Hilfsberufe" sowie  
einigen anderen weniger qualifizierten Produktions- und Dienst-  
leistungsberufen, zum anderen aus der großen Berufsobergruppe 17,  
in der sich die Mehrzahl der weniger qualifizierten Bauberufe  
befindet. Das wichtigste Kriterium, das diese Gruppe von den drei  
anderen Subgruppen unterscheidet, ist der hohe Anteil von Hilfs-  
arbeitern (45% gegenüber weniger als einem Fünftel in den anderen  
Gruppen). Damit hängen wohl auch die meisten anderen, nicht so  
markanten Unterschiede zusammen: so etwa das niedrige Niveau  
kultureller Partizipation, die stärkere Rekrutierung aus bäuer-  
lichen Familien, das niedrigere Einkommen und die schlechteren  
Aufstiegschancen. Aufgrund all dieser Kriterien müßte man diese  
Subgruppe sogar noch eher als die auf der Ebene von 9 Clustern

identifizierte marginale ländliche Arbeiterklasse als eine marginale Subkategorie der Arbeiterklasse ansehen. Ein Vergleich mit jener Subgruppe bzw. eine genauere interne Analyse dieser Gruppe zeigt jedoch deutlich, daß diese nochmals zwei beruflich-sektoral und regional verschiedene Subgruppen enthält und zwar zum einen die unqualifizierten ländlichen (Bau-) Arbeiter, zum anderen eine städtisch-industrielle Hilfsarbeiterschaft. So arbeiten beispielsweise nicht weniger als 55% der in "allgemeinen Hilfsberufen" (BO 39) Beschäftigten in großindustriellen Wirtschaftssektoren wie Bergbau, Energie, Papier-, Chemie-, Glas- und Metallindustrie und nicht weniger als 25% allein in Metallherzeugung und -bearbeitung (ÖSTZ 1974, Ergebnisse der Volkszählung 1971, Tab. 7, S. 188 f.). Daher ist diese Gruppe auch insgesamt in einem stärkeren Grade als die marginale ländliche Arbeiterklasse der Männer gekennzeichnet durch eine stärkere Konzentration auf soziale Herkunft aus dem Arbeitermilieu, kürzere Dauer der Betriebszugehörigkeit, niedrigeres Einkommen und weniger günstige Wohnverhältnisse. Da sich das Kriterium der regionalen Konzentration offensichtlich als weniger wichtig erwiesen hat denn jenes der Qualifikation, scheint uns nur die Bezeichnung `u n g e l e r n t e A r b e i t e r s c h a f t` auf sie zutreffend zu sein.

Die vierte der neu gebildeten Subgruppen der zentralen Arbeiterklasse umfaßt mit den Maschinisten und Textilberufen 13% der Erwerbstätigen jener Gruppierung. Diese Subgruppe hat mit 45% einen hohen Anteil von Frauen, ist eher auf kleinere und mittlere Gemeinden konzentriert und umfaßt eher Erwerbstätige jüngeren Alters, die ein recht niedriges Einkommen beziehen, und sie ist vor allem durch den mit Abstand höchsten Anteil ausländischer Arbeiter von allen 16 Gruppen charakterisiert (nicht weniger als 21% der in diesen Berufen Beschäftigten sind Ausländer). Auch hier legt sich ein Vergleich mit der bei einer Aufgliederung in 9 Cluster identifizierten marginalen weiblichen Arbeiterklasse

nahe. Es zeigt sich dabei, daß die hier unterschiedene Gruppe neben den bereits erwähnten Merkmalen (so vor allem die stärkere Konzentration auf kleinere und mittlere Gemeinden) sich von jener besonders dadurch unterscheidet, daß sie häufiger in Großbetrieben und Sektoren beschäftigt ist, in denen die Entlohnung zwar höher, jedoch auch die Belastungen größer sind. Es handelt sich hier also typischerweise um Erwerbstätige jüngeren Alters, die infolge ihrer starken beruflichen Belastung einem erheblichen Gesundheitsverschleiß ausgesetzt sind (für das Beispiel von jungen Arbeiterinnen in der Textilindustrie vgl. HALLER 1980), wobei die hohen Arbeitsanforderungen nicht zuletzt durch die großindustriell-kapitalistische Organisation der Arbeitsvollzüge (Akkordarbeit u. ä.) bedingt sein werden (hierin liegt auch der wesentliche Unterschied zur durchschnittlich älteren marginalen weiblichen Arbeiterklasse in den Reinigungs- und Haushaltsberufen). Die Bezeichnung *m a r g i n a l e I n d u s t r i e - a r b e i t e r s c h a f t* mag ihre Situation daher am bündigsten charakterisieren. Als ein wichtiges Ergebnis dieser Analyse hat sich hier wieder gezeigt, daß die bereits mehrfach festgestellten Tendenzen zur Marginalisierung nicht nur auf verschiedenen Ebenen der beruflichen Hierarchie, sondern auch in unterschiedlichen regionalen und sozioökonomischen Kontexten in einer ähnlichen Weise wirksam zu sein scheinen. Dabei ergaben sich hier neuerdings Hinweise auf die zentrale Bedeutung der damit verbundenen geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung und Segregation.

Mit dieser deskriptiven Darstellung der wichtigsten Ergebnisse aus der Clusteranalyse der Berufsobergruppen ist die Zielsetzung dieses Abschnitts erfüllt. Auf die Frage nach den Implikationen dieser Ergebnisse für die Theorie von Arbeitsteilung und beruflicher Differenzierung bzw. für jene von Klassenbildung und sozialer Schichtung werden wir im Anschluß an die Clusteranalyse der Berufskreise nochmals eingehen.

### 2.3 Empirische Ergebnisse aus der Clusteranalyse der Berufskreise

Die Aussagekraft der im vorhergehenden Abschnitt durchgeführten Clusteranalyse der Berufsobergruppen war vor allem dadurch eingeschränkt, daß einige der dort analysierten beruflichen Einheiten relativ breite, intern nicht sehr homogene Kategorien darstellen (dies betraf vor allem Berufsgruppen mittlerer und höherer Qualifikation wie die Gesundheits- oder die Büroberufe). Außerdem enthielten die einzelnen Berufsgruppen sowohl un- selbständige wie selbständige Erwerbstätige, was gerade aus einer klassentheoretischen Perspektive unbefriedigend ist. Die Klassifikation nach Berufskreisen, die wir hier vorstellen und einer Clusteranalyse unterziehen wollen, ermöglicht es, diese beiden Mängel weitestgehend auszugleichen. Sie wurde von uns entwickelt durch eine Kombination der drei folgenden Variablen: Stellung im Beruf, Art der Tätigkeit und Berufszugehörigkeit, wie sie in der zweistelligen Klassifikation nach Berufsobergruppen im Mikrozensus erfaßt wird. Die Variable "Stellung im Beruf" wurde berücksichtigt, um Selbständige und Unselbständige, die zentrale klassentheoretische Differenzierung, von vornherein unterscheiden zu können. Die Variable "Art der Tätigkeit" wurde eingeschlossen, um die berufliche Qualifikation bzw. - bei Angestellten und Beamten - die Position in der innerbetrieblichen Hierarchie zu erfassen. Bei Angestellten und Beamten wurden hierbei die ursprünglichen fünf zu drei Kategorien zusammengefaßt (Hilfstätigkeit und einfache Tätigkeit in Angestelltenberufen zur Kategorie "einfache Angestellte", mittlere und qualifizierte Tätigkeit zur Kategorie "qualifizierte Angestellte"; unverändert beibehalten wurde die Kategorie "leitende Angestellte").

Nur eine relativ grobe Annäherung an die Vielfalt der beruflichen Differenzierung stellt die Information dar, die aus der dritten Variable, der Berufszugehörigkeit, in die Klassifikation nach Berufskreisen eingegangen ist. Dennoch erschien uns auch ihre

Berücksichtigung notwendig und zwar vor allem aufgrund der weiter oben entwickelten Überlegungen zum Zusammenhang zwischen beruflicher Differenzierung und sozialer Ungleichheit (vgl. Abschnitt 2.1). Da wir bei Erstellung dieser Klassifikation noch nicht über die vorhin präsentierten Ergebnisse aus der systematischen Analyse der "latenten Berufsklassen" verfügten, gingen wir aus von einer Inspektion des Zusammenhanges zwischen Berufszugehörigkeit und beruflicher Position. Es zeigte sich schon aufgrund der Tatsache, daß die in bestimmten Berufen Erwerbstätigen sich großteils auf wenige innerbetriebliche Positionen konzentrieren und die berufliche Differenzierung sich letztlich auf eine relativ begrenzte Anzahl grundlegender Typen von Positionen bzw. Lagen reduzieren läßt /20/. So üben Männer als "Hilfsarbeiter mit vorwiegend körperlichem Einsatz" vor allem Bauberufe sowie Berufe von Steingewinnern, Bergleuten und Holzverarbeitern aus. Die berufliche Tätigkeit dieser Gruppen unterscheidet sich in einer Reihe von Tätigkeitsmerkmalen und Arbeitsanforderungen (starke physische Belastung, Arbeit im Freien usw.) zweifellos signifikant von der der meisten übrigen Hilfsarbeiter, sodaß wir sie als eigene Gruppe unterscheiden. Die übrigen, großteils in der Berufsobergruppe "allgemeine Hilfsberufe" tätigen Hilfsarbeiter fassen wir in die Restkategorie "andere Hilfsarbeiter" zusammen. In analoger Weise wurde die Gruppe der in Bau- und ähnlichen Berufen Beschäftigten auch bei angelernten Arbeitern und Facharbeitern herausgehoben. Wie in diesem Fall versuchten wir für die Abgrenzung nach der Berufszugehörigkeit generell nicht ein einzelnes spezifisches, sondern eine Reihe von Merkmalen zu berücksichtigen, von denen sich annehmen ließ, daß sie mit wichtigen, auch klassen- und schichttheoretisch relevanten Differenzierungen innerhalb der Erwerbstätigen zusammenhängen (etwa: Arbeitsbedingungen, Tätigkeit ausgeübt vorwiegend im industriell-gewerblichen oder tertiären Sektor usw.). /21/

Weniger eindeutig ließ sich die weitere Differenzierung innerhalb der Arbeiter durchführen, ohne allzu detaillierte Kategorien zu unterscheiden. In der großen Gruppe der übrigen **F a c h a r - b e i t e r** erschien es am sinnvollsten, die Facharbeiter in Elektro- und Metallberufen von allen anderen zu unterscheiden (diese sind vor allem als Holzarbeiter, Bekleidungs- und Nahrungsmittelhersteller usw. tätig). Die erste Gruppe, die auch langfristig einen konstanten oder sogar zunehmenden Anteil an den Erwerbstätigen behauptet, kann in gewisser Weise als typisch für die "stabile", städtisch-industrielle Facharbeiterschaft angesehen werden, während die übrigen eine zwar beruflich weniger homogene Gruppe von Arbeitern darstellen, die jedoch insofern eine nicht unwesentliche Gemeinsamkeit aufweisen, da sie größtenteils in kleingewerblich-handwerklichen Arbeitskontexten beschäftigt sind. In dieser Gruppe ordnen wir auch die Arbeiter außerhalb der Produktionsberufe im engeren Sinne (Verkehrs-, Dienstleistungsberufe usw.) ein. Eine analoge Dreigliederung führen wir bei den Lehrlingen durch.

Der stärkeren Konzentration der **a n g e l e r n t e n A r b e i t e r** auf Berufe außerhalb der materiellen Produktion wird Rechnung getragen, indem diese in eine Gruppe zusammengefaßt werden (die stärkste Einzelgruppe darin bilden die angelernten Arbeiter in Verkehrsberufen). Neben den in Bauberufen Tätigen ergibt sich als Restkategorie damit noch eine Gruppe von angelernten Arbeitern in anderen Produktionsberufen.

Bei **A n g e s t e l l t e n u n d B e a m t e n** werden die zusammengefaßten Kategorien der einfachen und qualifizierten Angestellten nach Verwaltungs- und Büroberufen, Handels- und Verkehrsberufen sowie Dienstleistungs- und Produktionsberufen unterschieden. Innerhalb der qualifizierten Angestellten werden jene in den "professionalisierten" Gesundheits-, Lehr- und Kulturberufen (einschließlich der Techniker) noch gesondert

ausgewiesen. Die Gruppe der leitenden Angestellten war zahlenmäßig zu gering besetzt, um auch sie beruflich weiter differenzieren zu können.

Innerhalb der nichtlandwirtschaftlichen **S e l b s t ä n d i - g e n** erschien eine Dreiteilung nach Unternehmern und akademischen Selbständigen, selbständigen Kaufleuten, Gastwirten und anderen Dienstleistungsberufen sowie Selbständigen in Produktionsberufen am sinnvollsten (eine Differenzierung nach der Betriebsgröße war aufgrund der zur Verfügung stehenden Daten nicht möglich).

Da die berufliche Zugehörigkeit sehr stark nach dem Geschlecht variiert, mußte für **F r a u e n** eine andere Klassifikation entwickelt werden. Sie erfolgte im wesentlichen nach denselben Prinzipien wie bei den Männern, jedoch legten sich aufgrund der geringeren Besetzungszahlen sowie der stärkeren bzw. andersartigen beruflichen Konzentration einige anderen Aufgliederungen nahe. So wurde bei Hilfsarbeiterinnen keine Differenzierung vorgenommen (außer den "allgemeinen Hilfsberufen" streuen diese bei Frauen gleichmäßig über die meisten Produktionsberufe), während bei angelernten Arbeiterinnen die starke Gruppe der Bekleidungs- und Textilarbeiterinnen von jenen in den restlichen Produktionsberufen sowie in Nicht-Produktionsberufen (Handel-, Dienstleistungs- u. a. Berufe) abgehoben wurde. Bei Facharbeiterinnen und Lehrlingen legte sich eine Differenzierung zwischen solchen in Produktionsberufen (hauptsächlich Bekleidung) und solchen in Nicht-Produktionsberufen nahe. Bei den einfachen Angestellten erschien eine Heraushebung der großen Gruppe der Handelsberufe als geboten, während bei den qualifizierten Angestellten neben den Angestellten in professionalisierten Berufen und Büroberufen aus Besetzungsgründen nur mehr eine Restgruppe unterschieden werden konnte. Die Positionen der leitenden Angestellten und Unternehmer und akademischen Selbständigen sind bei Frauen so gering besetzt, daß sie in eine Kategorie zusam-

mengefaßt werden mußten. Bei den übrigen nichtlandwirtschaftlichen weiblichen Selbständigen wiederum erschien eine Differenzierung nach Selbständigen versus mithelfenden Familienangehörigen aussagekräftiger als eine den Männern entsprechende berufliche Differenzierung, da Frauen als Selbständige in Produktionsberufen nur sehr schwach vertreten sind. Aus diesen Überlegungen ergab sich eine Klassifikation in 24 Berufskreise bei Männern und 19 Berufskreise bei Frauen.

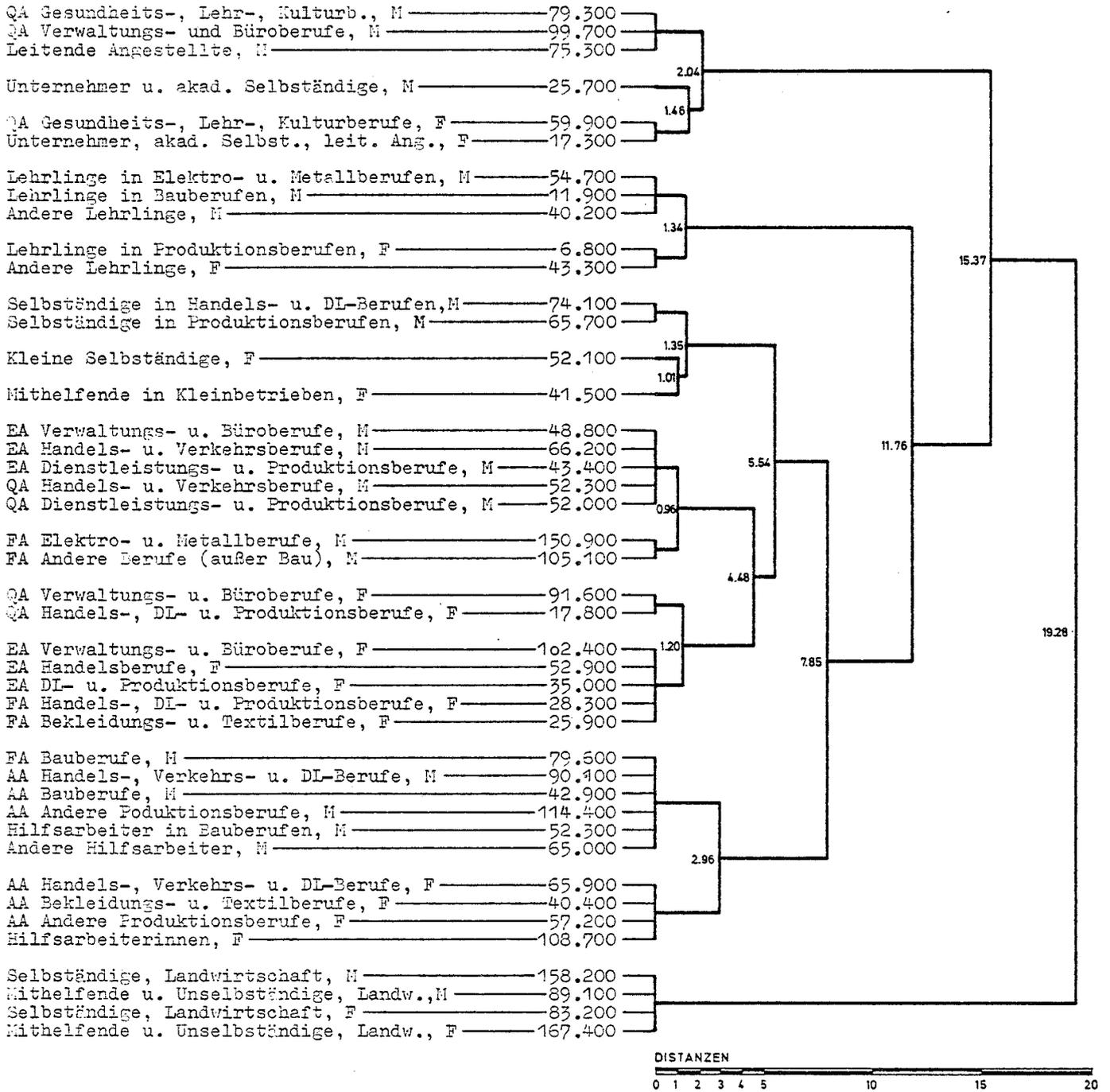
Die Vorzüge dieser Klassifikation liegen darin, daß sie systematisch die grundlegendste klassentheoretische Differenzierung nach Selbständigen und Unselbständigen berücksichtigt, daß sie weiters die wichtigsten qualifikations- bzw. positionsbezogenen Differenzierungslinien innerhalb der Unselbständigen einschließt und schließlich auch die Grobstruktur der beruflichen Tätigkeit und Arbeitsbedingungen zu erfassen versucht. Mängel stellen vor allem die fehlende Differenzierung der Selbständigen nach Betriebsgröße, die Nichtunterscheidung von Aufsichtsfunktionen im unmittelbar produktiven Bereich (Vorarbeiter, Meister) und generell das Fehlen einer systematischen Differenzierung zwischen beruflicher Qualifikation und Position in der innerbetrieblichen Entscheidungshierarchie dar. Die Nichtberücksichtigung der für Selbständige wie Unselbständige gleich wichtigen Differenzierung nach Wirtschaftsklassen sowie nach dem privaten und öffentlichen Sektor fällt deswegen nicht allzusehr ins Gewicht, weil wir der Analyse dieser Frage weiter unten einen eigenen Abschnitt widmen werden.

Als Einstieg in die Clusteranalyse der Berufskreise, die nach denselben Methoden und im wesentlichen auch den gleichen Kriteriumsvariablen /22/ durchgeführt wird wie jene der Berufsgruppen, betrachten wir wiederum den Verlauf des Zuwachses der Fehlerquadratsumme, der angibt, welche Clusterstrukturen den empirischen Ähnlichkeiten zwischen den Berufskreisen am besten

entsprechen. Wie Abbildung 2.1b zeigt, bestehen auch hier deutliche Einschnitte im Verlauf dieses Kriteriums, die mit einer Ausnahme die Unterscheidung derselben Anzahl von Clustern nahelegen wie im Falle der Berufsobergruppen. Es sind dies jeweils Clusterstrukturen von 9, 7 bzw. 5 Clustern (beim Übergang zu einer geringeren Anzahl von Clustern erhöht sich die interne Heterogenität der Cluster jeweils sprunghaft). Da sich ein ähnlicher, wenngleich schwächerer Einschnitt auch beim Übergang von 16 zu 15 Clustern zeigt (hier erhöht sich die Fehlerquadratsumme von .80 auf .96), wurde das Dendogramm der Clusteranalyse der Berufskreise beginnend mit einer Anzahl von 15 Clustern dargestellt (vgl. Abbildung 2.4). Zur Veranschaulichung der Interpretation diskutieren wir die Zusammensetzung der einzelnen Cluster auch hier in umgekehrtem Sinne als jenem, in welchem dieses Dendogramm tatsächlich erstellt worden ist, nämlich aufsteigend von der geringsten bis zur höchsten Anzahl von Clustern.

Wie Abbildung 2.4 zeigt, trennt die grundlegendste Unterscheidung zwischen den Berufskreisen die landwirtschaftlichen Berufe von allen übrigen Berufen. Bei den nächsten fünf Differenzierungsschritten, die ebenfalls noch auf einem hohen Heterogenitätsniveau erfolgen, geht es um zusätzliche Untergliederungen innerhalb der nichtlandwirtschaftlichen Berufe. Im ersten Schritt werden hier 6 der qualifiziertesten Berufskreise von allen übrigen getrennt, im zweiten bilden die Lehrlinge eine eigene Gruppe und im dritten Schritt wird eine große Gruppierung, bestehend aus kleinen Selbständigen, einfachen und mittleren Angestellten und Beamten sowie dem größten Teil der Facharbeiter, abgehoben von den Arbeitern in Bauberufen und allen angelernten und ungelernten Arbeitern. In den folgenden zwei Schritten, die bereits auf einem merklich niedrigeren Heterogenitätsniveau erfolgen, wird schließlich die vorhin beschriebene "Mittelgruppe" weiter untergliedert in kleine Selbständige einerseits

Abbildung 2.4: Clusteranalyse der Berufskreise: Dendrogramm  
und Zusammensetzung der Cluster



und den Rest der unselbständigen einfachen und mittleren Angestellten und Beamten und Facharbeiter andererseits, welche ihrerseits nach der Geschlechtszugehörigkeit nochmals in zwei Subgruppen aufgeteilt werden. Die hiemit entstandenen sieben Gruppierungen bilden offensichtlich schon eine relativ gute und homogene Aufgliederung der Erwerbstätigen Österreichs aus klassen- bzw. schichtspezifischer Hinsicht. Bevor wir zu einer Darstellung ihrer spezifischen Charakteristika übergehen, sollen noch die beiden folgenden Differenzierungen berücksichtigt werden, die zwar nicht mehr zu einer so markanten Verbesserung der internen Clusterhomogenität führen wie die bis jetzt beschriebenen, die sich aber trotzdem noch deutlich von den späteren, noch feineren Aufgliederungen abheben.

Hier ist betroffen erstens die breite Gruppe der Arbeiter im Bauwesen sowie der an- und ungelernten Arbeiter, die nun nach zwei geschlechtsspezifisch getrennten Untergruppen aufgegliedert wird. Zweitens wird die Gruppe der gehobenen Berufe getrennt in zwei Subgruppen, von denen die erste nur aus Männern in qualifizierten professionalisierten und Büroberufen sowie leitenden Angestellten besteht, während die zweite Subgruppe die männlichen und weiblichen Unternehmer und akademischen Selbständigen sowie die weiblichen qualifizierten Angestellten in den Professionen des Gesundheits- und Unterrichtswesens umfaßt. Die spezifischen Charakteristika dieser neun klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierungen werden nun im folgenden beschrieben (vgl. Tabelle 2.4). Dabei soll vor allem jenen Differenzierungen besondere Beachtung geschenkt werden, die mit Hilfe der Klassifikation nach Berufsgruppen nicht erfaßt werden konnten, nämlich nach der Dimension selbständig - unselbständig sowie nach der beruflichen Position innerhalb der Unselbständigen. Eine weitere, nicht direkt klassen- bzw. schichtbezogene Differenzierungslinie, nämlich jene nach dem Geschlecht, wird hier ebenfalls einige nicht unwesentlichen Ergebnisse erbringen.

Die erste Subgruppe, die hier zu charakterisieren ist, umfaßt die männlichen und weiblichen Unternehmer und akademischen Selbständigen sowie die weiblichen qualifizierten Angestellten und Beamten in den Gesundheits-, Lehr- und Kulturberufen. Hierbei handelt es sich, wie schon die geringe Anzahl wenig streuender Kriteriumsvariablen in Tabelle 2.4 anzeigt, um eine recht inhomogene Gruppierung. Ihr Zustandekommen ist damit zu erklären, daß bei Frauen aus Gründen der Besetzungszahlen Unternehmer, akademische Selbständige und leitende Angestellte in eine Gruppe zusammengefaßt werden mußten. Diese Gruppe weist in manchen Aspekten aber eine besondere Ähnlichkeit mit den Frauen in qualifizierten Gesundheits-, Lehr- und Kulturberufen, in anderen wiederum mit den männlichen Unternehmern und akademischen Selbständigen auf. Wir werden auf ihre Charakteristika hier deswegen nur kurz eingehen, da sich im folgenden bei einer differenzierteren Aufgliederung der Berufskreise in 15 Cluster sehr viel deutlicher zeigen wird, welches die spezifischen Kennzeichen etwa gerade der großen Selbständigen (Unternehmer) und akademischen Freiberufler im Gegensatz zu den (unselbständigen) gehobenen und leitenden Angestellten und Beamten sind. Die charakteristischen Kennzifferen dieses Clusters sind in erster Linie durch jene der Frauen in unselbständigen professionalisierten Berufen bestimmt, da diese hier quantitativ den größten Anteil ausmachen. Als homogen erweist sich diese Gruppierung in den Variablen soziale und regionale Herkunft bzw. Verteilung, Ausbildung, Einkommen und kulturelles Verhalten. Im einzelnen ist sie charakterisiert in demographischer Hinsicht durch ein höheres Alter, einen größeren Anteil verheirateter Personen, in sozialer Hinsicht durch eine besonders seltene Herkunft aus Bauern- oder Arbeiterfamilien und einen sehr hohen Anteil von Maturanten. Die kulturelle Teilnahme - vor allem im Aspekt der "Hochkultur" - liegt weit über dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung, während im Hinblick auf die Arbeitssituation der höhere Beamtenanteil, die lange Verweildauer

Tabelle 2.4: Clusteranalyse der Berufskreise (9 Cluster): Kennziffern der Cluster

Variable	C l u s t e r										Bauern	Alle
	Gehob. Schichten und Klassen		Lehr- linge	Selbst- klein- bürger- tum	Unselbständige Mittel- und - klassen		Untere Arbeiter- schicht		Bauern	Alle		
	Selbst- Uns. F.	Unselb- Männer			Männer	Frauen	Männer	Frauen				
Wohnung mit 0-2 Räumen	16,8	17,7	9,8x	13,6	22,5x	29,7	20,4	27,4	4,4x	19,5		
Wohnung mit 5 u.m. Räumen	33,5	28,5	41,0xx	39,8	24,2x	21,1	27,2	22,8	50,6	30,8		
Eigentumswohnung oder -heim	50,0x	43,8x	68,8x	70,7	47,0x	40,9	61,7	49,8	94,5x	57,5		
Anteil Männer	33,1	100,0xx	60,0	50,0	100,0xx	0,0xx	100,0xx	0,0xx	50,0	55,8		
Anteil Altersgruppe 15-30	18,6	22,7	99,6xx	13,0x	35,3	48,9	29,4x	38,9	23,6	39,3		
Anteil Altersgruppe 46 u.m.	50,3	38,0	0,2xx	49,4	28,7	23,8	30,3x	30,4	37,3	29,9		
Anteil Ledige	20,0	16,6x	99,0xx	9,2xx	24,2	40,5x	24,2x	35,5	23,5	34,3		
Anteil Verwitwete/Geschiedene	14,1	2,3xx	0,2xx	8,8	2,6x	10,3x	3,1x	11,6	4,2	6,1		
Anteil Selbständige/Mithelfende	48,7	0,8xx	0,2xx	98,4xx	0,7xx	1,7xx	0,2xx	0,7xx	87,4	21,3		
Anteil Beamte	16,8	30,3x	0,0xx	0,0xx	23,3	4,8	2,2x	0,0xx	0,3xx	8,2		
Arbeitszeit -30/Woche	15,2	4,2	0,1xx	5,6	0,5xx	10,1	0,3xx	13,7	1,5x	5,1		
Arbeitszeit 45h u.m./Woche	41,3	10,2x	1,5xx	75,5x	9,8x	6,2x	4,6x	7,1x	84,3	22,5		
Wohnhaft in Gemeinde -2000 Einw.	12,1xx	13,4xx	44,6	28,5x	22,1	16,9	43,9	32,9	73,1x	32,0		
Gemeinde mit 50.000 u.m. Einw.	57,0x	52,5xx	15,2x	31,4x	39,6	50,9	18,4	30,6	1,7xx	32,7		
Anteil Vater Landwirt	9,0x	12,3xx	22,3x	20,6x	18,0x	12,3x	43,6	30,9x	86,7x	28,0		
Anteil Vater Produktionsberuf	18,4	30,7x	52,9x	39,2	46,1	44,1	44,3	50,7x	10,1x	39,8		
Anteil Vater profession. Beruf	51,6	33,6	7,8x	11,4x	13,4	19,4	2,7xx	5,4x	0,8xx	14,2		
Anteil Lehrabsolventen	12,6x	30,3	66,5	54,0x	64,4x	59,4	29,9	42,3xx	14,6x	45,4		
Anteil Maturanten	72,0	54,9	0,9xx	9,9x	6,4x	9,3	0,4xx	0,7xx	0,6xx	12,6		
Anteil -2000 S Einkommen	4,5x	1,2xx	93,0x	30,5	6,0x	21,5	4,4xx	33,1x	52,3	27,1		
Leszeit/Woche -2h	22,6x	28,0x	48,2	55,3x	51,9	34,9	73,8x	55,9x	77,7	51,2		
Leszeit/Woche 4h u.m.	42,8x	36,7x	22,3	15,3x	17,1	27,9	8,1x	15,2x	4,5x	19,9		
Letztes Jahr Buch gekauft	77,8x	69,5x	22,8	39,7x	39,5	50,3	17,7x	27,8x	14,0x	37,6		
Regelmäßige Zeitungslektüre	81,4	89,2x	31,1	77,4	79,4x	62,3	52,8	50,4x	29,4	60,6		
Mehrmals pro Woche Fernsehen	63,1	77,0	78,2x	69,8x	81,3x	78,8x	69,4	76,6x	53,7x	73,2		
Selten oder nie Fernsehen	28,5	17,1	17,8	23,9x	14,0x	16,8x	25,4	18,5x	47,1x	21,7		
Bevorzugte Sendung: Nachrichten	84,6	93,5x	55,0	86,2	91,4x	73,7x	87,9x	72,4	78,9	80,1		
Bevorzugte Sendung: Diskussionen	65,8	71,0x	23,9x	54,9	61,8	46,8	44,1	33,8x	38,6	48,1		
Bevorzugte Sendung: Sport	40,6	71,1x	72,3	45,5	80,0x	39,5x	68,9x	32,2x	31,7	55,8		
Letztes Jahr Theater besucht	70,3x	51,0x	19,4	28,6x	23,3	41,0	6,9x	15,8xx	10,7x	27,3		
Ab und zu Kinobesuch	42,5x	42,9	76,2	28,3	47,3	52,6	36,3	38,7	22,1	44,5		
Besitz eines Fernsehers	76,6	85,5	84,3	80,0	88,6	81,5	75,6	70,3x	56,2x	78,6		
Besitz eines Plattenspielers	69,2	68,1x	42,1	42,9	47,7	56,4	26,8	30,7	15,4x	43,4		
Besitz eines Foto/Filmapparats	81,6	92,0xx	57,5	73,9	80,9x	72,9	56,3	46,9	37,5	66,5		
Besitz eines Klaviers	34,5	23,9	0,0xx	14,2	6,0x	7,6	0,9xx	2,0x	0,9xx	8,0		
-50 Beschäftigte am Arbeitsplatz	57,6	45,6xx	80,2	97,5xx	51,5x	69,7	47,8	27,2	97,0x	65,5		
10 u.m. Jahre beim Dienstgeber	60,6	60,3	0,0xx	45,7	52,2	31,8	40,8x	47,7xx	61,0	40,3		
Zufrieden mit Bezahlung	68,3	76,0x	54,4	90,2	67,2	67,4	67,0x	58,7	67,0x	64,8		
Zufrieden mit Aufstiegschancen	44,0	54,0	53,4	43,2	44,2	30,8	14,8x	10,2x	20,7	34,2		
Zufrieden mit Arbeitsbedingungen	85,3	70,0x	56,6	52,7	47,4	73,0x	19,6x	53,2	31,7x	52,6		
Tätigkeit sehr abwechslungsreich	62,0	54,0	23,0	26,5x	29,4	27,0	8,8x	8,5x	26,0	26,8		

xx FK.01  
x FK.05

beim jetzigen Dienstgeber sowie die weit überdurchschnittliche Zufriedenheit mit Arbeitsbedingungen und Abwechslungsreichtum der beruflichen Tätigkeit bemerkenswert sind.

Eine sehr viel höhere interne Homogenität zeigt dagegen der Cluster, in dem sich die männlichen qualifizierten Angestellten in Verwaltungs- und Büro-, Gesundheits-, Lehr- und Kulturberufen sowie die männlichen leitenden Angestellten befinden. Diese nicht nur infolge ihrer starken Expansion in den vergangenen Jahrzehnten, sondern auch aufgrund ihrer einflußreichen Positionen in den expandierenden, "modernen" Sektoren von Produktion, Distribution und Dienstleistungen gesellschaftlich sehr bedeutsame Gruppierung umfaßt sicher den größten Teil der in klassen-theoretischen Diskussionen auch als "neue Bourgeoisie" bezeichneten Gruppierung (vgl. HALLER 1979), zu einem beträchtlichen Teil wird sie allerdings auch aus Angehörigen der "neuen Mittelklasse" zusammengesetzt sein. So machen die leitenden Angestellten und Beamten weniger als ein Drittel aller hier zusammengefaßten Angestellten und Beamten aus, während Männer in qualifizierten Positionen in Verwaltung und Büro den größten Anteil bilden. Als echte Angehörige einer "neuen Bourgeoisie" kann aber sicherlich nur ein Teil selbst der leitenden Angestellten und Beamten angesehen werden (nämlich jene mit maßgeblichen Leitungsfunktionen in größeren Unternehmen bzw. Organisationen). Sie ist gekennzeichnet durch eine hohe interne Homogenität in praktisch allen wesentlichen Gruppen von Indikatoren, die in die Clusteranalyse eingegangen sind, nämlich in bezug auf die demographische Zusammensetzung, die soziale und regionale Herkunft und Verteilung, das kulturelle Verhalten und die Arbeitssituation. Relativ weniger ausgeprägt sind die Abweichungen vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen in demographischer Hinsicht (etwas höheres Durchschnittsalter, niedrigerer Anteil von Ledigen und Verwitweten/Geschiedenen), sehr viel deutlicher schon jene in der regionalen Verteilung (Konzentration auf größere Gemeinden und Städte)

und in der sozialen Herkunft (sehr niedrige Anteile von Arbeiter- und Bauernkindern). Stark abweichend vom Durchschnitt sind naturgemäß auch ihre charakteristischen Kennzifferen in bezug auf Ausbildung und kulturelles Verhalten (auf einige bezeichnenden Unterschiede in diesen und anderen Indikatoren zu den selbständigen Unternehmern bzw. weiblichen qualifizierten und leitenden Angestellten werden wir weiter unten eingehen). Der Arbeitskontext dieser Gruppierung ist gekennzeichnet durch ein Vorherrschen größerer Betriebe, einen sehr hohen Anteil von Beamten sowie eine lange Verweildauer im jetzigen Betrieb. Die Beurteilung verschiedener Aspekte der Arbeitssituation schließlich erweist diese Gruppierung in dieser Hinsicht als eine der privilegiertesten von allen: sie sind außerordentlich zufrieden mit Bezahlung und Aufstiegschancen, Arbeitsbedingungen und Abwechslungsreichtum der beruflichen Tätigkeit. Wenn diese Gruppe auch in keinem dieser Indikatoren einen absoluten Spitzenplatz einnimmt, zeigt doch die Tatsache der gleichmäßig guten Arbeitsverhältnisse in a l l e n diesen Dimensionen, daß es sich hier, im ganzen betrachtet, in gewisser Hinsicht tatsächlich um die in der heutigen Arbeits- und Berufswelt vorteilhaftesten Positionen handelt (andere Berufsgruppen und zwar insbesondere die verschiedenen Gruppen von Selbständigen, stehen zwar in einzelnen Aspekten günstiger, in anderen jedoch weniger günstig da). Um daher sowohl den Aspekt ihrer beträchtlichen inneren Differenzierung wie jenen ihrer großen Distanz zu allen übrigen Berufskreisen einigermaßen zutreffend zu charakterisieren, haben wir diese und die zuerst besprochene Gruppierung gemeinsam als "g e h o b e n e S c h i c h t e n u n d K l a s - s e n" bezeichnet, womit auch keine vorschnelle Zuordnung im Hinblick auf die Klassenlage vorgenommen wird.

Als eine vor allem demographisch abgegrenzte Gruppe erweisen sich die L e h r l i n g e, jedoch erschien es uns sinnvoll, sie in die Clusteranalyse einzubeziehen um auch einen Hinweis auf die

Klassen- und Schichtposition dieser Kategorie zu erhalten, die eine Ausgangsposition bzw. Rekrutierungsbasis für ein breites Spektrum von Berufen darstellt, wie sich im folgenden Kapitel zeigen wird. Alter und Familienstand (praktisch ausschließlich unter 30 Jahre alt und ledig), Ausbildung, berufliche Stellung und Dauer der Betriebszugehörigkeit (naturgemäß in keinem Fall 10 Jahre oder länger), niedriges Einkommen und eine fast ausschließlich "durchschnittliche", gesetzlich vorgesehene Normalarbeitszeit sind denn auch die wichtigsten spezifischen Kennzeichen der Gruppe der Lehrlinge. Von größerem Interesse ist hier jedoch ihre Position in den Indikatoren der Klassenlage bzw. Schichtzugehörigkeit. Dabei zeigt sich, daß die Lehrlinge in ihrer sozialen Herkunft stark auf Arbeiterfamilien konzentriert sind, daß sie eher in kleineren Gemeinden wohnen und in Kleinbetrieben beschäftigt sind, während sie in ihrem kulturellen Verhalten etwa dem Durchschnitt aller Erwerbstätigen entsprechen. Eher als altersbedingte Abweichung ist es wohl anzusehen, daß sie stärker an kulturellen Aktivitäten wie Kinobesuch oder Sportsendungen im Fernsehen partizipieren. Einen eher genuin schichtspezifischen Unterschied mag dagegen die etwas schwächere Teilnahme an anderen Aspekten der sozialen und kulturellen Partizipation bedeuten (Lektüre von Zeitungen oder Büchern, Nachrichten oder Diskussionen im Fernsehen, Theaterbesuch). In bezug auf die Arbeitssituation zeigen sich nur in zwei Aspekten Abweichungen vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen, nämlich in einer geringeren Zufriedenheit mit der Bezahlung, jedoch einer überdurchschnittlichen Zufriedenheit mit den Aufstiegsmöglichkeiten - eine Konstellation, die die charakteristische Zwischenposition des Lehrlings zwischen Ausbildung und Beruf sehr treffend zum Ausdruck bringt. Zusammenfassend kann man feststellen, daß die gesellschaftliche Position des Lehrlings in einer ähnlichen Weise einer "mittleren Lage" zuzuordnen ist wie jene der breiten Gruppen qualifizierter Arbeiter und einfacher Angestellter, die die wichtigsten Zielpositionen im Laufe ihrer beruflichen Karriere darstellen.

Von größerem Interesse ist hier die Gruppe der kleineren und mittleren Selbständigen außerhalb der Landwirtschaft, üblicherweise als traditionelles bzw. "selbständiges Kleinbürgertum" oder "alter Mittelstand" bezeichnet. Zunächst zeigt sich, daß diese Gruppe in einer Reihe von Indikatoren durch eine relativ hohe Homogenität gekennzeichnet ist (sehr hoch ist die interne Homogenität, abgesehen von der Stellung im Beruf, nur in zwei Variablen, dem Anteil der Ledigen und der Betriebsgröße), was angesichts der häufig und sicherlich mit Recht betonten beträchtlichen inneren Differenzierung dieser Gruppe (bezüglich des Einkommens kürzlich für Österreich, allerdings unter Einschluß aller Selbständigen, sehr anschaulich dokumentiert von KAUFMANN et al., 1979, Darstellung 1.5) bemerkenswert ist. Die meisten dieser Variablen beziehen sich allerdings eher auf Indikatoren der schichtspezifischen Lage, so die soziale Herkunft, die Ausildung oder das kulturelle Verhalten. Auch in der regionalen Verteilung erweist sich diese Gruppierung als relativ homogen, wenngleich sie hierin nicht wesentlich von allen Erwerbstätigen abweicht. Die globale interne Homogenität dieser Gruppe wird einerseits zwar deutlicher hervortreten, wenn man noch eine zusätzliche Differenzierung zwischen Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen durchführt (näheres dazu weiter unten), sie würde aber andererseits wahrscheinlich abgeschwächt, wenn man stärker diskriminierende Variablen der Klassenlage in die Analyse hätte einbeziehen können (so vor allem das tatsächliche Einkommen). In demographischer Hinsicht erweisen sich diese Selbständigen und ihre im Betrieb mithelfenden Familienangehörigen beträchtlich älter als die gesamten Erwerbstätigen, womit in erster Linie auch der niedrigere Anteil von Ledigen zusammenhängen mag. /23/ Das höhere Alter ist wohl hauptsächlich bedingt durch die Tatsache, daß die Position eines Selbständigen eine charakteristische berufliche "Endposition" darstellt (näheres dazu im folgenden Kapitel) und erst in zweiter Linie dadurch, daß sie eine insgesamt eher schrumpfende bzw.

stagnierende gesellschaftliche Gruppe darstellt. Bedingt durch das Alter und die familiäre Situation mag auch die vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen etwas abweichende Wohnsituation (größere Wohnungen, höherer Anteil von Eigenheimen) sein, wengleich man darin auch einen Hinweis auf eine relativ günstige ökonomische Situation dieser Kategorie sehen könnte (neuere Daten von KAUFMANN et al., 1979, weisen recht deutlich in diese Richtung). Wenig vom Durchschnitt abweichende Kennziffern ergeben sich auch im Hinblick auf soziale Herkunft, Ausbildung und kulturelles Verhalten. Zwar stammt die Mehrzahl der kleineren Selbständigen aus Arbeiterfamilien und ist Absolvent einer betrieblichen Lehre, jedoch stammen beträchtliche Anteile auch aus Familien von Bauern bzw. anderen Nichtarbeiterfamilien und nur wenig mehr als die Hälfte haben eine Lehrausbildung absolviert. Dies läßt auf eine beträchtliche Breite des Rekrutierungsfeldes für diese Positionen schließen. Im Hinblick auf die Arbeitsverhältnisse weist nur eine Kennziffer auf eine Sonderstellung der kleinen Selbständigen hin, die sie im übrigen mit allen anderen Gruppen von Selbständigen teilen, nämlich die außerordentlich lange Arbeitszeit. Demgegenüber nehmen sie in der Beurteilung von keinem der verschiedenen Aspekte der Arbeitsbedingungen eine von allen Erwerbstätigen deutlich abweichende Position ein, was aber immerhin impliziert, daß sie etwa gleich wie Facharbeiter und einfache und mittlere Angestellte und Beamte abschneiden, jedoch sehr viel schlechter als etwa die Unternehmer und akademischen Selbständigen. /24/ Zusammenfassend kann man daher wohl sagen, daß die kleinen und mittleren Selbständigen in der Tat in vieler Hinsicht eine gesellschaftliche "Mittellage" oder "-position" einnehmen, wengleich sich auch angedeutet hat, daß sie sich in einigen Aspekten signifikant von unselbständig Erwerbstätigen in vergleichbaren mittleren Lagen unterscheiden.

Der nächste Cluster ist mit nahezu einer halben Million Erwerbstätigen oder fast einem Fünftel aller Erwerbstätigen die größte aller neun hier unterschiedenen Gruppierungen. Aus klassen- und schichttheoretischer Perspektive ist zweifellos das wichtigste Ergebnis, daß er sich je etwa zur Hälfte aus männlichen Arbeitern und Angestellten bzw. Beamten zusammensetzt, wobei die Facharbeiter in Elektro- und Metallberufen die größte Einzelgruppe bilden, gefolgt von den übrigen Facharbeitern außerhalb des Bauwesens. Jeweils etwa zu gleichen Anteilen vertreten sind einfache Angestellte und Beamte in Handels- und Verkehrs-, Büro-, Dienstleistungs- und Produktionsberufen sowie qualifizierte Angestellten und Beamte in diesen Berufskreisen (mit Ausnahme der Büroangestellten). Auch diese Gruppierung erweist sich in einem breiten Spektrum von Variablen als homogen, die von demographischer Zusammensetzung, sozialer Herkunft und Situation bis zu Ausbildung und kulturellem Verhalten reichen. In demographischer Hinsicht stellt sich der typische Vertreter dieser Gruppierung als ein verheirateter Mann mittleren Alters dar, womit auch die relativ hohe Homogenität in der Wohnungssituation zusammenhängen mag (gekennzeichnet allerdings nur durch durchschnittlich etwas kleinere Wohnungen und selteneren Besitz eines Eigenheims). In ihrer sozialen Herkunft sind die Angehörigen dieser Gruppierung auf Arbeiterfamilien konzentriert, obwohl beträchtliche, wenngleich unter dem Durchschnitt liegende Anteile auch aus Bauern und Nichtarbeiterfamilien stammen. Eines ihrer wichtigsten Kennzeichen ist jedoch die starke Konzentration der Ausbildung auf eine Lehre: mit nahezu zwei Dritteln ist der Anteil von Lehrabsolventen in dieser Gruppierung am höchsten von allen. Bedenkt man, daß immerhin die Hälfte der Angehörigen dieser Gruppierung als Angestellte oder Beamte erwerbstätig sind, so wird schon an dieser Stelle offenkundig, welche große Bedeutung diese Ausbildungsform in Österreich heute besitzt. Auch im Hinblick auf das kulturelle Verhalten erweist sich diese Gruppierung, wie bereits erwähnt, als relativ homogen, jedoch beste-

hen kaum markante Abweichungen vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen. Bemerkenswert ist hier eine etwas überdurchschnittliche Partizipation an bestimmten Aspekten der Massenkultur (häufigeres Fernsehen, Bevorzugung von Sportsendungen) sowie an einigen kulturellen Aktivitäten, die vielleicht auf ein relativ großes soziales und politisches Interesse der Angehörigen dieser Gruppierung schließen lassen (überdurchschnittlich häufig ist Zeitungslektüre und Interesse an Nachrichten- und Diskussionssendungen im Fernsehen). Im Hinblick auf die Arbeitssituation ist diese Gruppierung gekennzeichnet durch einen überdurchschnittlichen Anteil von Beamten (hierin bestehen allerdings zwischen den in diesem Cluster vertretenen Berufskreisen relativ große Unterschiede), durch das Vorherrschen der gesetzlichen "Normalarbeitszeit" (selten sehr kurze oder sehr lange Arbeitszeit), vor allem aber durch einen deutlich unterdurchschnittlichen Anteil von kleineren Betrieben. Wenig Unterschiede zum Durchschnitt aller Erwerbstätigen ergeben sich im Hinblick auf die Beurteilung der verschiedenen Aspekte der Arbeitssituation, wobei die Einkommenssituation (soweit die nicht allzu aussagekräftigen Daten hierzu eine Aussage gestatten) und die beruflichen Aufstiegschancen etwas besser als im Durchschnitt zu sein scheinen. Bevor wir eine zusammenfassende Einordnung dieser Gruppierung aus klassen- und schichttheoretischer Perspektive zu geben versuchen, sollen noch die charakteristischen Kennzeichen einer weiteren, ausschließlich aus Frauen zusammengesetzten Gruppierung dargestellt werden.

Es handelt sich bei dieser Gruppierung offenkundig um ein genaues Gegenstück bei den weiblichen Erwerbstätigen. Mit den einfachen Büroberufen, den einfachen und qualifizierten Angestellten und Beamten in Handels-, Dienstleistungs- und Produktionsberufen sowie allen Facharbeiterinnen stellt diese Gruppierung auch bei den Frauen eine der umfangreichsten dar (absolut sind etwa 350.000 Frauen in diesen Berufen bzw. Positionen beschäftigt).

Charakteristisch ist zunächst, daß diese Gruppierung intern eher als weniger homogen erscheint, wobei sich auch einige markante Unterschiede zu der soeben besprochenen analogen Gruppierung bei den Männern zeigen. Dennoch beziehen sich auch die wenigen Variablen, in denen eine hohe interne Clusterhomogenität besteht, auf einen relativ breiten Bereich: abgesehen von Männeranteil und Stellung im Beruf sind dies die demographische Situation, die soziale Herkunft, das kulturelle Verhalten und einige Aspekte der Arbeitssituation. In demographischer Hinsicht besteht ein charakteristischer Unterschied zu der besprochenen männlichen Gruppierung darin, daß hier einerseits Jüngere und Ledige, andererseits aber auch Verwitwete und Geschiedene häufiger vertreten sind. Damit mag es unter anderem auch zusammenhängen, daß die Wohnverhältnisse noch stärker durch das Vorherrschen kleinerer und gemieteter Wohnungen gekennzeichnet sind. Auch zwei weitere untereinander verknüpfte Indikatoren weisen auf einen signifikanten Unterschied zum analogen männlichen Sektor hin, nämlich die stärkere Konzentration auf größere Gemeinden und auf soziale Herkunft aus Nichtarbeiterfamilien auf Kosten der Herkunft aus Bauernfamilien. In der Ausbildung ist auch hier die Lehre vorherrschend, wenngleich in einem etwas schwächeren Ausmaße als bei den Männern. Schließlich tritt auch im kulturellen Verhalten ein charakteristischer geschlechtsspezifischer Unterschied hervor, der sich noch mehrfach zeigen wird. Im Gegensatz zu den Männern partizipieren Frauen dieser Gruppierung vor allem an verschiedenen Aspekten der Hochkultur (Lektüre, Bücherkauf, Theaterbesuch) in besonderem Maße, während sie abgesehen von traditionell eher "männlichen" Freizeitinteressen (z. B. Sportsendungen) auch in solchen Aktivitäten beträchtlich weniger partizipieren, von denen wir vermuten, daß sie einen Hinweis auf die Partizipation an aktuellen gesellschaftlichen und politischen Ereignissen geben (Zeitungslektüre, Nachrichten und Diskussionssendungen im Fernsehen).

Im Hinblick auf die Arbeitssituation ergeben sich mit einer Ausnahme

keine markanten Abweichungen vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen. Frauen in diesen Berufskreisen sind eher seltener Beamte, sie haben eher eine kürzere Arbeitszeit und sind im Durchschnitt nicht sehr lange an ihrem jetzigen Arbeitsplatz. Auffallend ist jedoch die außerordentlich hohe Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen, worin diese Gruppierung nach den Unternehmern und akademischen Selbständigen die zweithöchste Position überhaupt einnimmt (man muß allerdings dazufügen, daß hierin offensichtlich eine beträchtliche Streuung innerhalb dieses Clusters besteht). Die im Vergleich zu den Männern derselben Lage hohe Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen scheint auch deshalb recht bemerkenswert, weil sie mit einer deutlich niedrigeren, unter dem generellen Durchschnitt liegenden Zufriedenheit mit den beruflichen Aufstiegschancen einhergeht. Neben der schon durch die grobe zur Verfügung stehende Information (Anteil der Einkommensklasse bis 2000 Schilling) zum Ausdruck kommenden einkommensmäßigen Schlechterstellung zeigt sich damit auch in den Arbeitsverhältnissen ein noch mehrfach zu konstatierender charakteristischer Unterschied zwischen Männern und Frauen (wir werden in einem späteren Abschnitt auf die Tatsache zurückkommen, daß und warum sich die objektiv niedrigere Bezahlung der Frauen in ihrer Zufriedenheit damit kaum niederschlägt).

Versuchen wir damit, zu einigen zusammenfassenden Folgerungen für die Interpretation der klassen- und schichtspezifischen Lage dieser beiden Gruppierungen zu kommen, die man in Analogie zu den beiden eingangs besprochenen Gruppierungen zunächst wohl am besten mit dem eher neutralen Begriff " u n s e l b s t ä n d i g e M i t t e l s c h i c h t e n u n d - k l a s s e n " bezeichnen kann. Das erste wichtige Ergebnis war, daß sich die globale Grenzlinie zwischen Arbeitern und Angestellten aus der Sicht der hier gebildeten umfassenden Gruppierung bei weitem nicht als so zentral erwiesen hat, wie es in soziologischen Arbeiten häufig angenommen wird. Im Rahmen der bisherigen soziologischen Schichtungsforschung wurde dieses Faktum der starken Überlappung zwischen qualifizierten Arbeitern und einfachen bis

mittleren Angestellten am deutlichsten in der Tradition der WARNERschen Gemeindeforschung gesehen /25/, während im Rahmen anderer Ansätze empirische Hinweise darauf sehr häufig in ähnlicher Weise wie die analoge Problematik bei den Angestellten als "falsches Bewußtsein" der Arbeiter interpretiert worden sind /26/. Die Tatsache, daß der größte Teil der Facharbeiter aufgrund unserer Analyse in ein- und dieselbe übergreifende Gruppierung mit nahezu zwei Dritteln der Angestellten und Beamten eingeordnet wurde, sollte nun zweifellos nicht dahingehend interpretiert werden, daß tatsächlich alle einzelnen Facharbeiter und deren Familien sich in derselben schichtspezifischen Lage befinden wie jene breite Gruppe von Angestellten und Beamten. Hier erfolgt bei Verwendung aggregierter Daten zweifellos eine Fehleinstufung einer beträchtlichen Anzahl individueller Personen. Das wesentliche Ergebnis ist vielmehr daß, im ganzen gesehen, die Ähnlichkeiten der Facharbeiter und ihrer größten einzelnen Gruppen mit jener der einfachen und mittleren (in manchen Sektoren sogar noch der qualifizierten) Angestellten und Beamten offensichtlich größer sein müssen als jene mit der unqualifizierten Arbeiterschaft. /27/ In dieser Hinsicht kommen wir also zu einem Ergebnis, das der Folgerung weitgehend entspricht, die GLENN und ALSTON (1968) aus der bisher umfassendsten Analyse berufs- bzw. schichtspezifischer Differenzen im kulturellen Verhalten gezogen haben: "... unsere Ergebnisse zeigen keine große "kulturelle Distanz" zwischen Arbeitern und Angestellten (manual and non-manual workers) und legen nahe, daß diese Unterscheidung nicht jene große Bedeutung hat, die ihr in der soziologischen Literatur oft zugeschrieben wird". Diese Folgerung ist umso bemerkenswerter, als sich in dieser Untersuchung gezeigt hatte, daß die Distanz zwischen nichtmanuellen und manuellen Berufen noch die relativ größte aller berufs- bzw. schichtspezifischen Differenzen war. Wir werden in unserer zusammenfassenden Analyse weiter unten jedoch sehr plausible Gründe dafür angeben können, warum diese Differenz gerade in den Vereinigten Staaten relativ größer sein

muß als etwa in Österreich (SCHREIBER, 1976, kommt in einer analogen Untersuchung für Kanada denn auch zu Ergebnissen, die jenen für Österreich weitgehend entsprechen. Ein zweiter allgemeiner Punkt betrifft die Frage, ob dieses Ergebnis nicht die These der Entstehung einer breiten gesellschaftlichen Mittelschicht oder "middle mass" stützt, in welcher die traditionell scharf unterschiedenen schichtspezifischen Lebensstile von Arbeiterklasse und mittleren Schichten sich auflösen in einen für fortgeschrittene, konsumorientierte Industriegesellschaften charakteristischen, schichtunspezifischen Lebensstil der "Massen". Eine derartige Folgerung ist nach unserer Auffassung aus den angeführten Ergebnissen jedoch keineswegs zu ziehen. Denn ein wesentliches Element der middle-mass These ist, daß sie nicht nur die Entstehung einer breiten Mittelschicht behauptet, sondern im Zusammenhang damit eine generelle gesellschaftliche "Entschichtung", das heißt, einen Abbau der klassen- und schichtspezifischen sozialen Differenzierung überhaupt (vgl. SCHELSKY 1965:332 f.). Eine solche These wird durch unsere Ergebnisse aber keinesfalls gestützt, denn sehr markant abgehoben von dieser breiten Mittelschicht bestehen weiterhin privilegierte bzw. benachteiligte Klassen und Schichten, wie wir bereits zeigen konnten bzw. im folgenden noch zeigen werden. Von der These einer sozialen Nivellierung bliebe somit vor allem die Aussage übrig, daß sich die mittleren Klassen und Schichten im Laufe der historischen Entwicklung beträchtlich ausgeweitet haben - eine These, die selbst nicht mehr als den Charakter einer spekulativen Tendenzaussage hat, solange sie nicht durch entsprechendes sozialhistorisches Material nachgewiesen wird (vgl. für Hinweise, die eher dagegensprechen, vgl. Anm. 25).

Eine dritte wichtige Implikation der bisher besprochenen Befunde, auf die wir hier nochmals kurz hinweisen wollen, betrifft die g e s c h l e c h t s s p e z i f i s c h e Ausprägung klassen- und schichtspezifischer sozialer Lagen bzw. Gruppierungen. Auch

die damit zusammenhängenden Ergebnisse sind unserer Meinung nach relevant für eine strukturelle Analyse sozialer Ungleichheit, zeigen sie doch auf, daß es sich hier nicht nur um berufsspezifische Besonderheiten handelt, sondern um Unterschiede, die sowohl aus der Sicht der Arbeits- und Klassenverhältnisse wie aus jener der schichtspezifischen Differenzierung erhebliche Bedeutung besitzen (zum ersten Punkt vergleiche man die Befunde über die geschlechtsspezifischen Unterschiede in Arbeitsbedingungen, Einkommen und Aufstiegschancen, zum letzteren jene in der sozialen Situation und im kulturellen Verhalten). Sowohl im Bereich von Arbeitswelt und Politik wie in jenem von Familie und "privater Reproduktion", so lautet unsere These, spielen geschlechtsspezifisch unterschiedlich ausgeprägte Prozesse eine erhebliche Rolle.

Ein letzter Punkt, der an dieser Stelle allerdings nicht mehr als angerissen werden kann, betrifft die spezifische Klassenlage dieser beiden Gruppierungen. Auch hier wird zunächst wie in schichtspezifischer Hinsicht gelten, daß die Ähnlichkeiten zwischen allen hier enthaltenen beruflichen Gruppen größer sind als die Differenzen. Dies trifft auf das grundlegende Kriterium der Lohnabhängigkeit ebenso zu wie auf jenes des weitgehenden Ausschlusses von den betrieblichen und gesellschaftlichen Zentren von Macht und Entscheidung (wenngleich damit nicht übersehen werden soll, daß gerade die Angehörigen dieser Berufe in sehr vielen Bereichen erhebliche Autonomie und auch partielle Entscheidungsbefugnisse innehaben werden). Auf der anderen Seite aber sind auch mögliche Grundlagen für relevante klassenspezifische innere Differenzierungen in dieser Gruppe nicht zu übersehen, wie sie etwa durch die Kategorien der produktiven und unproduktiven Arbeit bzw. durch jene von privat-kapitalistischem, halbstaatlichem und staatlichem Sektor angedeutet werden. Je nach dem Stellenwert, welchen man diesen Kategorien in klassenspezifischer Hinsicht zuschreibt, wird sich auch entscheiden, welcher Klasse bzw. Klassenfraktion die Mehrzahl der hier beschriebenen unselbständigen Mittelschichten zuzuordnen sein wird. Mit unserer vor-

läufigen Charakterisierung als "Mittelschichten bzw. -klassen" sollte dabei nicht präjudiziert werden, daß wir alle Angehörigen dieser Gruppierung umstandslos als einer "neuen Mittelklasse" zugehörig ansehen wollen, denn es ist evident, daß große Teile davon, vor allem die Facharbeiter in produktiven großbetrieblich organisierten industriellen Sektoren, zweifellos sogar zu jener Kategorie gehören, die wir weiter oben als "Kern" der Arbeiterklasse bezeichnet haben.

Die nächsten beiden und letzten zwei Gruppen von nichtlandwirtschaftlichen Berufskreisen, die hier zu beschreiben sind, können relativ eindeutig als unqualifizierte bzw. "untere Arbeiterschicht" identifiziert werden. Sie sind getrennt nach der geschlechtsspezifischen Zusammensetzung, wobei die erste, nur aus Männern bestehende Gruppierung neben allen angelernten und ungelernten Arbeitern auch die Facharbeiter in den Bauberufen umfaßt. Es handelt sich auch hier wie bei den soeben besprochenen mittleren Schichten und Klassen um eine quantitativ sehr umfangreiche Gruppierung, die absolut etwa 450.000 erwerbstätige Männer oder 15% aller Erwerbstätigen umfaßt. Davon stellen knapp 40% die Arbeiter in den Bauberufen (davon etwa 45% Facharbeiter), etwa ein Viertel die Hilfsarbeiter. Auffallend ist, daß diese und die folgende Gruppierung wieder in einer großen Anzahl von Variablen eine hohe interne Homogenität aufweisen. Diese Variablen reichen von der demographischen und sozialen Situation bis hin zu Ausbildung, kulturellem Verhalten und Arbeitsbedingungen. In demographischer Hinsicht ist der männliche Sektor dieser unteren Arbeiterschicht gekennzeichnet durch einen niedrigeren Anteil von jüngeren und ledigen, aber auch von verwitweten und geschiedenen Personen. Ein weiteres Charakteristikum ist die überproportional starke Konzentration auf kleinere Gemeinden und bäuerliche Herkunft, dagegen weit unterdurchschnittlich häufiger Herkunft aus Familien gehobener Schichten. In der Ausbildung ist diese Gruppierung durch das niedrigste Niveau aller nichtlandwirtschaftlichen Berufsgruppen gekennzeichnet: weniger als ein Drittel haben eine Lehre absolviert und praktisch niemand eine weiterführende schulische Bildung. Regionale Konzentration sowie mangelnde Ausbildung sind sicherlich Faktoren, die mit

dazu beitragen, daß diese Gruppierung auch im Hinblick auf das kulturelle Verhalten das (mit Ausnahme der Bauern) niedrigste Aktivitätsniveau aufweist; dies betrifft die Aspekte der Massen- und Hochkultur ebenso wie den Besitz verschiedener Kultur- und Konsumgüter. So haben im vergangenen Jahr von den Männern dieser Gruppierung nur 18% ein Buch gekauft, während dies in den mittleren Schichten und Klassen und auch im Durchschnitt aller Erwerbstätigen fast 40% waren. Markante Abweichungen sowohl vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen wie insbesondere auch von Männern in den benachbarten höheren Schichten und Klassen zeigen sich schließlich auch in den Arbeitsverhältnissen. Die unqualifizierten männlichen Arbeiter und Bauarbeiter befinden sich sehr selten in Beamtenverhältnissen, ihre Arbeitszeit entspricht am häufigsten der gesetzlich vorgesehenen "Normalzeit" und sie sind - angesichts der regionalen Verteilung vielleicht überraschend - eher auf größere Betriebe konzentriert. Die typischen Kennwerte im Hinblick auf die Beurteilung der Arbeitsbedingungen zeigen jedoch, daß sie, sofern es sich nicht direkt um Arbeiter im Bauwesen handelt, deren außerordentliche körperliche Belastung evident ist, auch in anderen Betrieben die am stärksten routinisierten, belastenden Tätigkeiten ausführen müssen. So erreicht die Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen in dieser Gruppierung mit nur 19% den mit Abstand niedrigsten Wert von sämtlichen Gruppierungen (im Durchschnitt sind immerhin knapp mehr als die Hälfte aller Erwerbstätigen mit den Arbeitsbedingungen zufrieden), aber auch die Zufriedenheit mit Aufstiegsmöglichkeiten und Abwechslungsreichtum der Tätigkeit ist außerordentlich niedrig. Im Hinblick auf die Arbeitsbedingungen scheint in dieser Gruppierung einzig die Bezahlung noch einigermaßen den Erwartungen zu entsprechen, jedoch muß diese, wie bereits in der Analyse der Berufsobergruppen festgestellt, offensichtlich durch außerordentlich hohe berufliche Belastungen erkauft werden. In der gesamten sozialen Situation dieser Gruppierung sind es einzig noch die Wohnverhältnisse, welche als ein gewisser Ausgleich interpretiert werden könnten, denn mit knapp zwei Dritteln besitzt ein leicht überdurchschnittlicher Anteil von Angehörigen dieser Gruppierung ein eigenes Haus.

Bevor wir zu einigen allgemeineren Schlußfolgerungen zur Situation dieser ungelernten Arbeiterschaft übergehen, seien auch hier zuerst die Charakteristika der entsprechenden Gruppierung bei den F r a u e n skizziert. Hier zeigen sich einige charakteristische Unterschiede zu den Männern, die den in der Analyse der Berufsobergruppen festgestellten weitgehend entsprechen, was man als eine Bestätigung der dort festgestellten Ergebnisse ansehen kann. Wie die korrespondierende Schicht bei den Männern, so ist auch die hier betrachtete durch eine hohe interne Homogenität in einer Reihe von Kennzeichen charakterisiert. Diese schließen Variablen der demographischen Zusammensetzung, der sozialen Herkunft, Ausbildung und des kulturellen Verhaltens ebenso ein wie solche des Arbeitskontextes und der Arbeitsbedingungen. Während die altersmäßige Zusammensetzung nur wenig vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen abweicht, enthält diese Gruppierung einen recht hohen Anteil von verwitweten bzw. geschiedenen Frauen. Die Wohnungssituation ist durch ein Vorherrschen kleinerer Wohnung charakterisiert, während die regionale Verteilung etwa dem Durchschnitt entspricht. Stark konzentriert auf Arbeiterfamilien und erst in zweiter Linie auf Bauernfamilien ist die soziale Herkunft, während mit 42% ein relativ hoher Anteil von Frauen eine Lehrausbildung besitzt. Deutlich unter dem allgemeinen Durchschnitt liegende Werte ergeben sich für diese Gruppe in der kulturellen Teilnahme, wobei sie die mit Ausnahme der Lehrlinge von allen Gruppierungen absolut niedrigsten Werte in jenen Indikatoren zeigen, die wir als Hinweise auf soziales und politisches Interesse interpretiert haben (deutlich etwa im geringen Interesse an Diskussionssendungen im Fernsehen). Die wohl markantesten Abweichungen von den meisten anderen Berufskreisen zeigen sich jedoch in den Arbeitsbedingungen. Die Kontextindikatoren zeigen zunächst, daß diese Frauen mit nur knapp über einem Viertel am seltensten überhaupt in kleinen Betrieben erwerbstätig sind (im Durchschnitt sind dies nahezu zwei Drittel), daß eine beträchtliche Minderheit von ihnen eine kürzere Arbeitszeit (vielleicht auch eine Teilzeitarbeit) hat, während die Verweildauer am jetzigen Arbeitsplatz über dem Durchschnitt liegt. Die Beurteilung der Arbeitsbedingungen an sich weicht nicht wesentlich vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen ab und auch die Zufriedenheit mit der Bezahlung erscheint angesichts des sehr hohen Anteils von außerordent-

lich niedrig bezahlten Frauen noch als relativ hoch (hier mag allerdings auch die kürzere Dauer der Arbeitszeit eine Rolle spielen). Dagegen ergeben sich im Hinblick auf die Beurteilung des Abwechslungsreichtums der Arbeit sowie der beruflichen Aufstiegschancen in dieser Gruppierung die absolut niedrigsten Werte von allen. Nur ein Zehntel der hier zusammengefaßten Frauen bzw. noch weniger sind mit diesen Aspekten der Arbeitsverhältnisse zufrieden. Von besonderem Interesse mag ein kurzer Vergleich dieser Gruppe mit den entsprechenden Werten der unqualifizierten männlichen Arbeiterschaft sein. Dieser Vergleich bestätigt sehr weitgehend die bereits in der Analyse der Berufsobergruppen festgestellten Differenzen zwischen männlicher und weiblicher "marginaler Arbeiterklasse". Im Falle der ersteren handelt es sich um eine stärker ländlich geprägte Subgruppe der Arbeiter, die in ihrer betrieblichen und beruflichen Situation durch eher kleinbetriebliche Arbeitskontexte sowie durch größere psychophysische Arbeitsbelastungen gekennzeichnet ist. Hierin wird auch einer der Hauptgründe für die unterschiedliche einkommensmäßige Situation dieser beiden Subgruppen liegen. Während sich bei den unqualifizierten männlichen Arbeitern gezeigt hat, daß in bestimmten Fällen ein gewisses Mindesteinkommen durch erhöhte Belastungen erkaufte werden kann (bzw. muß), wird ein solcher Ausweg im Falle der Frauen nicht nur durch Unterschiede in der physischen Konstitution, sondern auch durch die familiäre Situation von vornherein erschwert werden, die eine beliebige zeitliche Ausdehnung der Arbeitszeit nicht erlauben (es ist zu vermuten, daß ein nicht unbeträchtlicher Teil der verwitweten und geschiedenen Frauen auch noch für Kinder sorgen muß). Aber selbst wenn die Frauen dieser untersten sozialen Schichten im Vergleich zu den Männern in den Arbeitsbedingungen noch relativ günstig abschneiden, ist evident, daß diese im großen gesehen auch bei ihnen alles andere als befriedigend einzustufen sind, da sie etwa weit schlechter beurteilt werden als von weiblichen Erwerbstätigen in mittleren Schichten und Klassen (vgl. zum Unterschied zwischen Arbeiterinnen und Angestellten generell auch HALLER 1980/a). Aus dieser Perspektive muß man daher folgern, daß die Frauen in diesen Berufen de facto zumindest ebenso stark, wenn nicht noch stärker, benachteiligt sind wie die männlichen Arbeiter. Denn während bei diesen im Hinblick auf die außerberufliche,

familiäre Situation zumindest Anzeichen von kompensatorischen Effekten bestanden (etwa überdurchschnittlich häufiger Besitz eines Eigenheimes), scheint bei den Frauen hier viel eher ein kumulativer Belastungseffekt zu wirken. Damit wird neuerlich die bereits oben getroffene Aussage bestätigt, daß die Stellung der Frauen in den unteren Schichten und Klassen zu den am stärksten benachteiligten sozialen Lagen in der gegenwärtigen österreichischen Gesellschaft (und ohne Zweifel nicht nur in dieser) gehört.

Betrachten wir die beiden hier beschriebenen Gruppierungen im Kontext der gesamten Analyse, so scheint uns das Konzept einer "unteren Arbeiterschicht" hier zutreffender zu sein als der in der Analyse der Berufsobergruppen verwendete Begriff der "marginalen Arbeiterklasse". Denn während in jenem Falle beruflich relativ homogene, auf bestimmte Arbeitsmärkte konzentrierte Kategorien zusammengefaßt wurden, lag das hauptsächliche Kriterium für die Herausbildung der beiden hier besprochenen Gruppierungen im Aspekt der gering qualifizierten beruflichen Tätigkeiten bzw. der untersten innerbetrieblichen Position - ein Aspekt, der sein Pendant in einer auch sozial und kulturell durchgehend benachteiligten Lage findet. Selbst die spezifische Rolle, die das Bauwesen in diesem Zusammenhang einnimmt und die dazu führt, daß auch die Facharbeiter in den Bauberufen in diese unterste Gruppierung eingeordnet werden, ist aufgrund der außerordentlich hohen beruflichen Belastung dieser Gruppe ohne weiteres zu verstehen.

Nicht mehr gesondert eingehen müssen wir in diesem Zusammenhang auf die spezifischen Kennzeichen des letzten Clusters, der landwirtschaftlichen Berufe, da diese bereits in der Analyse der Berufsobergruppen als eine eigene Gruppierung dargestellt worden ist.

Die hier dargestellten neun klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierungen stellen eine aus empirischer Sicht bereits weitgehend zureichend ausdifferenzierte Zusammenfassung der Berufskreise dar, wie sich aufgrund der relativ niedrigen inneren Heterogenität in den einzelnen Clustern gezeigt hat. Dennoch erscheint es uns sinnvoll, einige dieser Cluster

noch weiter auszudifferenzieren, da es vor allem aus inhaltlichen Gründen von Interesse ist, welche bzw. wie starke Unterschiede zwischen den nun entstehenden differenzierten Gruppierungen sich zeigen. Es sind dies vor allem zwei bzw. drei: erstens jene zwischen den männlichen Unternehmern und akademischen Selbständigen und den beiden restlichen weiblichen Berufskreisen, in denen Selbständige und hochqualifizierte bzw. leitende Angestellte nicht voneinander unterschieden werden können. Zweitens die bei männlichen und weiblichen "mittleren" Berufskreisen ähnliche Differenzierung zwischen Angestellten und Beamten auf der einen und Facharbeitern auf der anderen Seite. Wenngleich sich auch in den anderen zusätzlichen Differenzierungen, wie sie sich auf einer Ebene von 14 Clustern ergeben - zwischen männlichen und weiblichen Lehrlingen und zwischen Männern, Frauen und mithelfenden Familienangehörigen bei den kleinen und mittleren Selbständigen (vgl. Abbildung 2.4) einige bemerkenswerten Ergebnisse zeigen, verzichten wir aus Raumgründen hier auf eine extensive Präsentation der entsprechenden Daten. /28/

Die erste feinere Differenzierung betrifft die Unterscheidung zwischen zwei Clustern, von denen der eine nur mehr aus den männlichen Unternehmern und akademischen Freiberufern und der andere aus einer Restgruppe besteht, in der sich die weiblichen Unternehmerinnen, akademischen Selbständigen und leitenden Angestellten befinden. Da hier vor allem die Gegenüberstellung der "großen Selbständigen", wie man die erstere Gruppe zusammenfassend nennen kann, zu den Männern in unselbständigen leitenden und gehobenen Positionen von Interesse ist, haben wir auch die Kennziffern dieser Gruppe in Tabelle 2.5 nochmals angeführt. Die Gruppe der "großen Selbständigen" ist vor allem deshalb von Interesse, weil sie sicherlich die Mehrheit des echten "Besitzbürgertums" bzw. der "Großbourgeoisie" in Österreich umfaßt, wenngleich man diese Aussage sicher nicht umgekehrt gilt in der Weise, daß a l l e hier vertretenen Berufspositionen bzw. Erwerbstätigen wirkliche Mitglieder dieser Gruppierung sein werden, deren genaue Abgrenzung vor allem aus einer klassentheoretischer Perspektive wichtig wäre. Nicht unbedingt als echte

Tabelle 2.5: Clusteranalyse der Berufskreise (15 Cluster): Kennziffern ausgewählter Cluster

Variable	C l u s t e r						
	Gehobene Schichten u. Klassen			Mittlere Schichten u. Klassen			
	Unternehm. Leit. u. ak.Selbst. (Männer)	Leit. u. (Männer)	Selbst. u. Uns. (Frauen)	Männ er Beamte arbeit.	F r a u e n Qualif. Ang.u.B. Facharb.	Alle	
Wohnung mit 0-2 Räumen	10,7	17,7	19,9	21,8x	24,2x	33,0	19,5
Wohnung mit 5 u.m. Räumen	42,8	28,5	28,9	23,8x	25,1	16,8x	30,8
Eigentumswohnung oder -heim	56,4	43,8	46,8	45,9x	49,7x	36,3x	57,5
Anteil Männer	99,3	100,0x	0,0x	100,0x	100,0x	0,0x	55,8
Anteil Altersgruppe 15-30	6,4	22,7	24,8	29,9	48,8	34,0	39,3
Anteil Altersgruppe 46 u.m.	64,9	38,0	43,0	32,3	19,5x	32,7	29,9
Anteil Ledige	5,6	16,6	27,3	19,7	35,4x	34,3x	34,3
Anteil Verwitwete/Geschiedene	5,6	2,3x	18,4	2,7x	2,4x	11,7	6,1
Anteil Selbständige/Mithelfende	93,4	0,8x	26,3	0,7x	0,8x	21,4x	21,3
Anteil Beamte	3,5	30,3	23,5	31,2	3,7	10,7x	8,2
Arbeitszeit -30h/Woche	5,9	4,2	19,8	0,6x	0,2x	9,3	5,1
Arbeitszeit 45h u.m./Woche	76,2	10,2	23,8	11,4x	5,9	6,9	22,5
Wohnhaft in Gemeinde -2000 Einw.	12,9	13,4x	11,7x	19,5x	28,6	7,9x	32,0
Gemeinde mit 50.000 u.m. Einw.	58,3	52,5x	56,4	43,0x	31,3x	63,9	32,7
Anteil Vater Landwirt	10,9	12,3x	8,0	18,2x	17,7	6,1x	28,0
Anteil Vater Produktionsberuf	10,9	30,7	22,2	42,2	55,7x	34,9x	39,8
Anteil Vater Profession.Beruf	58,3	33,6	48,3	15,6	8,1x	31,5	14,2
Anteil Lehrabsolventen	4,8	30,3	16,6	62,4x	69,4	47,1	64,4
Anteil Maturanten	89,7	54,9	63,2x	8,5x	0,9x	20,0	12,6
Anteil -2000 S Einkommen	11,1	1,2x	1,2x	3,1x	13,1x	8,2x	27,1
Lesezeit/Woche -2h	23,5	28,0	22,2	49,4	58,2x	28,5	51,2
Lesezeit/Woche 4h u.m.	40,7	36,7	43,9	18,3	14,1	34,2	19,9
Letztes Jahr Buch gekauft.	81,5	69,5	76,0x	41,9	33,5	60,3	37,6
Regelmäßige Zeitungslektüre	92,6	89,2	75,8	81,8x	73,3	72,5	60,6
Mehrmals pro Woche Fernsehen	59,3	77,0	65,1	82,0	79,6x	79,4x	73,2
Selten oder nie Fernsehen	0,6	17,1	29,1	13,7	14,9x	16,9	21,7
Bevorzugte Sendung: Nachrichten	90,3	93,5	81,7	92,9x	87,7x	76,0x	80,1
Bevorzugte Sendung: Diskussionen	72,2	71,0	62,6	65,4x	52,7x	51,7	48,1
Bevorzugte Sendung: Sport	54,2	71,1	33,9x	78,9x	82,6x	36,8	55,8
Letztes Jahr Theater besucht	73,7	51,0	68,6x	26,3	15,7x	56,6x	27,3
Ab und zu Kinobesuch	40,7	42,9	43,5	44,5	54,4	45,5x	44,5
Besitz eines Fernsehers	83,1	85,5	73,4	89,2	87,0x	81,6	78,6
Besitz eines Plattenspielers	80,5	68,1	63,6	49,5	43,2x	61,1	43,4
Besitz eines Foto/Filmapparats	92,2	92,0x	76,7	81,7x	78,9x	84,3	66,5
Besitz eines Klaviers	50,6	23,9	26,5	7,4x	2,5	4,8	8,0
-50 Beschäftigte am Arbeitsplatz	46,0	45,6x	63,5	50,0x	55,5	63,0	65,5
10 u.m. Jahre beim Dienstgeber	64,0	60,3	59,0	56,6	41,5	46,5	40,3
Zufrieden mit Bezahlung	50,0	76,0	77,5	68,8	68,5	74,0	64,8
Zufrieden mit Aufstiegschancen	42,0	54,0	45,0	49,0	32,5x	40,5	34,2
Zufrieden mit Arbeitsbedingungen	100,0	70,0	78,0x	52,8	34,0	74,5	52,5
Tätigkeit sehr abwechslungsreich	67,0	54,0	59,5	31,8	23,5x	40,0	26,8

x F<.ol (F<.10 Männer Ang. u. B., Frauen einf. Ang. u. B.)

Mitglieder des "Besitzbürgertums" werden vor allem einige der unter den akademischen Freiberufen vertretenen erwerbstätigen Männer sein, jedoch zeigt ein Vergleich mit der Anzahl der größeren Betriebe bzw. der Betriebe, deren Inhaber nicht natürliche Personen sind, daß eine Zahl von etwa 25.000 Personen bzw. knapp 1% aller Erwerbstätigen der Anzahl derartiger, wahrscheinlich schon als "kapitalistisch" zu bezeichnender Betriebe in Österreich ziemlich genau entspricht. /29/ Wenngleich dies nicht unbedingt eine personelle Identität der kapitalistischen Unternehmen und der in den oben genannten Berufskreisen erwerbstätigen Personen bedeutet (vgl. Anmerkung 29), kann man die Kennzeichen dieses Clusters doch als einen Hinweis auf Umfang und soziale Struktur jener Gruppe ansehen. Die charakteristischen Kennwerte in den verschiedenen Variablen zeigen in der Tat, daß es sich hier um eine von allen anderen sehr deutlich abgehobene gesellschaftliche Gruppierung handelt. Während sie in einigen Merkmalen (etwa der Arbeitszeit) ähnliche Werte erreichen wie die übrigen Selbständigen in und außerhalb der Landwirtschaft (und sich darin deutlich von den Männern in unselbständigen leitenden und qualifizierten Positionen abheben), unterscheiden sie sich in einer Reihe von anderen Merkmalen sehr deutlich von diesen, aber auch noch von den Männern und Frauen in unselbständigen höheren Positionen (bei Frauen kann dabei allerdings, wie erwähnt, keine Trennung zwischen Selbständigen und Unselbständigen durchgeführt werden). Dies beginnt mit der demographischen und sozialen Zusammensetzung und Herkunft (absolut höchster Anteil der Altersgruppe über 45 Jahren, mit Abstand stärkste Rekrutierung aus gehobenen Familien) und setzt sich fort über das höchste Ausbildungsniveau aller untersuchten Gruppierungen. Indikatoren der sozioökonomischen und -kulturellen Lage zeigen, daß hier sowohl die materiellen wie die bildungsmäßigen Voraussetzungen gegeben sind, um einen Lebensstil zu entfalten, der auch den Besitz relativ kostspieliger Konsumgüter einschließt (hoher Anteil von größeren Wohnungen bzw. Eigenheimen, besonders charakteristisch

etwa absolut häufigster Besitz eines Klaviers). Sehr markante Werte ergeben schließlich auch die Indikatoren der Arbeitsbedingungen bzw. der beruflichen Situation. Hier erweisen sich die Angehörigen dieser Gruppierung mit 100% am häufigsten von allen als zufrieden mit den Arbeitsbedingungen und (mit zwei Dritteln) auch mit dem Abwechslungsreichtum der beruflichen Tätigkeit (im Durchschnitt aller Gruppierungen sind dies nur die Hälfte bzw. ein Viertel). Diese Ergebnisse machen also deutlich, daß es sich bei diesem "Besitzbürgertum" in der Tat um eine sowohl in ihrer schichtspezifischen Reproduktion wie in ihren Arbeitsverhältnissen und ihrer Klassenlage sehr stark vom Rest aller anderen Erwerbstätigen abgehobene Gruppierung handelt, die in dieser Hinsicht eigentlich nur mit den selbständigen Landwirten verglichen werden kann (ähnliche Befunde werden sich im folgenden Kapitel auch im Hinblick auf die berufliche Mobilität ergeben).

Die beiden weiteren, hier speziell interessierenden Untergliederungen betreffen die mittleren Schichten und Klassen, wo sich bei einer Aufgliederung in 15 Cluster sowohl bei den Männern und wie bei den Frauen eine Zweiteilung der ursprünglich sehr breiten Gruppierung ergibt. Bei Männern werden durch diese Untergliederung zwei Subgruppen erzeugt, die sich nun ausschließlich aus Angestellten und Beamten bzw. aus Facharbeitern zusammensetzen. Bei den Angestellten und Beamten sind in dieser neu gebildeten Subgruppe alle einfachen sowie die qualifizierten Angestellten und Beamten in Handels-, Verkehrs- und Produktionsberufen enthalten, während die Facharbeitergruppe alle Sektoren mit Ausnahme des Bauwesens umfaßt. Ein Vergleich dieser beiden Subgruppen ergibt nun, daß zwar sowohl in demographischer und sozialer als auch arbeitskontextueller Hinsicht einige nicht unwesentlichen Unterschiede auftreten. Deren Ausmaß läßt es aber schwerlich als gerechtfertigt erscheinen, hier von zwei aus klassen- bzw. schichtspezifischer Hinsicht deutlich unterschiedenen sozialen Gruppierungen zu sprechen. So zeigt sich als ein erster Unterschied eine bedeutend jüngere Altersstruktur der Facharbeiter sowie ein höherer Anteil von Ledigen, was neuerlich auf den bereits konstatierten und vor allem in der

Analyse der Berufskarrieren zu dokumentierenden Übergangscharakter vieler Facharbeiterpositionen hinweist. Nur kleinere Differenzen zeigen sich in regionaler und sozialer Herkunft (Facharbeiter sind etwas stärker auf kleinere Gemeinden konzentriert und stammen häufiger aus Arbeiterfamilien, wenngleich diese auch für die einfachen und mittleren Angestellten und Beamten die wichtigste Rekrutierungsbasis darstellen), praktisch überhaupt keine nennenswerten in der Ausbildung und im kulturellen Verhalten. Die aus schicht- und klassenspezifischer Perspektive wahrscheinlich relevantesten Differenzen zeigen sich in den Arbeitsverhältnissen: hier sind die Angestellten und Beamten deutlich zufriedener mit Aufstiegsmöglichkeiten und Arbeitsbedingungen.

Bei den **F r a u e n** besteht eine erste Differenz zu den Männern schon darin, daß hier nicht alle Angestellten und Beamten pauschal den Facharbeiterinnen gegenübergestellt werden, sondern daß die Frauen in den einfachen Angestellten- und Beamtenpositionen gemeinsam mit den Facharbeiterinnen in einen einzigen Cluster fallen, von dem ein anderer mit den Frauen in qualifizierten Angestelltenpositionen abgehoben wird. Hierin äußert sich deutlich die noch geringere soziale Distanz zwischen den untersten Angestellten- und den gehobenen Arbeiterkategorien bei den Frauen im Vergleich zu den Männern. Was die Unterschiede zwischen den beiden neu gebildeten Subgruppen im einzelnen betrifft, zeigt sich, daß sie mit einigen kleineren Abweichungen jenen bei den Männern weitgehend entsprechen. So sind auch Facharbeiterinnen bzw. einfache Angestellte jünger als Frauen in qualifizierten Angestelltenpositionen, stärker auf kleinere Gemeinden und Herkunft aus Arbeiterfamilien konzentriert. Etwas deutlicher sind die Unterschiede im Hinblick auf die Ausbildung ausgeprägt, womit auch die höhere kulturelle Partizipation der gehobenen Angestellten hauptsächlich zusammenhängen mag. Ein analoger Unterschied zu den Männern zeigt sich schließlich im Hinblick auf die Beurteilung der beruflichen Aufstiegschancen: hier schneiden die einfachen weiblichen Angestellten bzw. die Facharbeiterinnen weniger im Hinblick auf die Beurteilung der Arbeitsbedingungen als vielmehr in der Beurteilung des Abwechslungsreichtums der beruflichen Tätigkeit weniger gut ab als die gehobenen Angestellten und Beamten.

Mit diesen ergänzenden Analysen zu Unterschieden innerhalb der oben beschriebenen neun klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierungen schließen die Clusteranalysen der Berufskreise hier vorläufig ab. Wir werden weiter unten nochmals darauf zurückkommen, wie die Klassen- und Schichtstruktur der österreichischen Gesellschaft insgesamt aussieht, wenn man die Ergebnisse aus der Clusteranalyse von Berufsobergruppen und Berufskreisen im zusammenfassenden Überblick sieht sowie auf die Frage, welche Implikationen diese Befunde für die in der Einleitung diskutierten Fragen nach dem Zusammenhang von Arbeitsteilung und Klassenstruktur haben.

#### 2.4 Resümee: Zur Reichweite einer Theorie der Arbeitsteilung als Theorie der sozialen Ungleichheit

Wir haben in den empirischen Analysen dieses Abschnittes zwei unterschiedliche berufliche Klassifikationen verwendet um festzustellen, inwieweit die Arbeitsteilung in Form der Berufsstruktur als ein zentraler Aspekt der gesellschaftlichen Ungleichheit überhaupt (sei dies im Sinne einer "Manifestation" anderer Ungleichheiten, sei es im Sinne einer eigenständigen Determinante von Lebenschancen und sozialem Status) anzusehen ist. Die Analyse beider Klassifikationen erbrachte wichtige Einsichten, die im Zusammenhang interpretiert werden müssen, um eine zureichende Beantwortung der gestellten Frage zu ermöglichen.

Im Lichte der eingangs angesprochenen theoretischen Ansätze (vgl. Abschnitt 2.1) hat vor allem die Analyse der Berufskreise deutlich belegt, daß die berufliche Differenzierung weit davon entfernt ist, eine vielfältig abgestufte, bei detaillierter Aufgliederung in unendlich viele Ebenen unterteilbare Hierarchie darzustellen. Vielmehr hat sich erwiesen, daß sich die Vielfalt der Berufe (soweit wir diese mit unseren Klassifikationen zu erfassen in der Lage waren) in höchstens drei oder vier große klassen- bzw. schichtähnliche Gruppierungen einordnen läßt, die im Hinblick auf Ausbildung und

berufliche Qualifikation schon durch zwei Grenzlinien sehr deutlich abgetrennt werden können. Während das völlige Fehlen einer solchen Qualifikation (bzw. die Entwertung einer einmal erworbenen manuellen Fachqualifikation) zur Abgrenzung einer relativ klar umrissenen unteren Arbeiterschicht oder Unterschicht führt (in denen als einziger Ausnahmefall die gelernten Arbeiter im Bauwesen enthalten sind), bildet eine Ausbildung bzw. Qualifikation auf höherem schulischem (typischerweise: akademischem) Niveau offenkundig ein entscheidendes Kriterium für die Abgrenzung einer deutlich abgehobenen "höheren" klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierung. Ein sehr breiter Bereich mittlerer beruflicher Positionen zwischen diesen beiden Gruppierungen, in dem sich die Mehrheit aller Erwerbstätigen befindet, umfaßt schließlich eine Vielzahl von Berufen, die von Tätigkeiten im Verwaltungs-, Handels- und Dienstleistungsbereich bis zu einer großen Zahl von qualifizierten manuellen Arbeiterberufen reichen. Aus dieser Sicht scheinen unsere Ergebnisse in der Tat zu bestätigen, daß die Berufsstruktur das "Rückgrat" nicht nur der Klassenstruktur, sondern des gesamten Belohnungssystems fortgeschrittener Industriegesellschaften darstellt (PARKIN 1971:18), oder, wie BECK et al. (1976a:27) es ausgedrückt haben, daß in erster Linie die Struktur der Berufe "die übergreifende, sozialstrukturell verankerte Differenzierung der Reproduktionsverhältnisse nach sozialen Schichten und Klassen manifestiert und konkretisiert". Wenn man damit zu Recht von einer eindeutigen "Schichtzugehörigkeit der Berufe" (BECK et al. 1976a:27) sprechen kann, so folgt daraus aber noch nicht, daß es in der Tat die Prinzipien der beruflichen Differenzierung sind, welche als die allein entscheidenden Mechanismen für die Reproduktion sozialer Ungleichheit anzusehen sind. /45/ Zwei Reihen von Ergebnissen scheinen jedenfalls gegen eine solche Auffassung zu sprechen.

Das erste dieser Ergebnisse zeigte sich schon in der Analyse der Berufskreise selber, in der auch eine systematische Trennung zwischen Selbständigen und Unselbständigen durchgeführt wurde. Nicht weniger deutlich als die beschriebene hierarchische Anordnung der Berufe in einige wenige große Gruppierungen trat hier die Tatsache hervor, daß auch die Dimension der Verfügung über Produktionsmittel als eine eigenständige Determinante der

gesellschaftlichen Ungleichheit angesehen werden muß. Zwar befindet sich die große Mehrheit aller Erwerbstätigen, die als Lohnabhängige auf den Verkauf ihrer Arbeitskraft angewiesen sind, in dieser Hinsicht heute in einer ähnlichen Lage. Dennoch ist die fortbestehende Bedeutung dieser Dimension auch nach unseren Ergebnissen evident und zwar nicht zuletzt in der Weise, daß sie zu einer offensichtlich noch weit stärkeren Streuung der Lebenschancen innerhalb der Selbständigen führt als dies unter den Unselbständigen der Fall ist. Nicht nur die selbständigen Landwirte, sondern auch das selbständige Kleinbürgertum und noch viel deutlicher die "große Bourgeoisie" (soweit diese durch Massenerhebungen überhaupt als gesonderte Gruppe erfaßbar ist) erwiesen sich als von den ihnen jeweils entsprechenden unselbständigen Klassen und Schichten klar abgehobene gesellschaftliche Gruppierungen. Diese Differenzen würden vermutlich noch weit schärfer in einer Klassenanalyse hervortreten, welche die ökonomische und politische Lage und Entwicklungsperspektiven und die Interessen und Strategien dieser Klassen selbst erfassen würde und welche die Bedeutung der privaten Verfügungsmacht über Produktionsmittel für die langfristige Reproduktion der sozialen Ungleichheit aufzuzeigen in der Lage wäre. Wenngleich wir hier sicherlich noch weit von einer solchen Analyse entfernt sind, glauben wir dennoch, daß sie die fortbestehende Bedeutung des Privateigentums als einer zentralen klassentheoretischen Dimension neben Arbeitsteilung und beruflicher Differenzierung hinreichend belegt haben.

Während die Analyse der Berufskreise vor allem die Aspekte der latenten Schichtung und der unterschiedlichen Lage von selbständigen und unselbständigen Erwerbstätigen zum Ausdruck gebracht hat, trat in der Analyse der Berufsobergruppen ein zusätzlicher, nicht minder wichtiger Aspekt in das Blickfeld. Es war dies die Tatsache, daß zum Teil unabhängig von bzw. quer zu den beiden vorher genannten Dimensionen Mechanismen der gesellschaftlichen Differenzierung wirksam zu sein scheinen, welche zu einer deutlichen Privilegierung bzw. Marginalisierung bestimmter Gruppierungen von Erwerbstätigen führen. Hier ist zunächst zu erwähnen die immer wieder hervortretende Relevanz der geschlechtsspezifischen und der regionalen Konzentration bestimmter beruflicher Gruppierungen, für deren Position in

den gesamtgesellschaftlichen Strukturen der sozialen Ungleichheit. Diese soziodemographischen beruflichen Differenzierungsprinzipien stellen aber offensichtlich bis zu einem hohen Grade nichts als die Anknüpfungspunkte dar, anhand derer sich spezifische soziale Gruppen und Klassenfraktionen besonders günstige Ausgangspositionen für den Kampf um die Gestaltung der gesellschaftlichen Produktion und Verteilung zu sichern versuchen. Dabei sind Strategien der Besitzer von Produktionsmitteln ebenso involviert wie die strukturellen Möglichkeiten zu Reaktionen und Gegenaktionen der Beschäftigten, wobei der Staat als eigenständiger Arbeitgeber und als Vermittler in industriellen Konflikten eine kaum zu unterschätzende Bedeutung besitzt. Unterschiede, wie wir sie bereits hier zwischen den öffentlichen und den privaten Sektoren der Ökonomie, zwischen den zentralen großindustriellen und den marginalen Produktions- und Dienstleistungsbe-  
reichen angedeutet fanden, lassen sich durch Theorien der gesellschaftlichen Arbeitsteilung wohl kaum angemessen erfassen. Ergebnisse dieser Art (die in den folgenden Abschnitten systematisch zu vertiefen sein werden) zeigen vor allem die Grenzen von Theorien der Arbeitsteilung auf, die in erster Linie auf innerbetriebliche Spezialisierungs- und Routinisierungsprozesse abstellen. Sie verweisen aber auch auf die spezifische Einseitigkeit gesamtgesellschaftlich orientierter Theorien der Arbeitsteilung, die entweder (wie die "klassische" soziologische Tradition) nur deren positive oder nur deren negative Begleiterscheinungen und Wirkungen sehen. Der tatsächlichen Struktur und Entwicklung wird aber offensichtlich nur eine Auffassung gerecht, die die kontinuierlichen Prozesse von Dequalifizierung und Proletarisierung ebenso sieht wie die real vorhandenen und wirksamen Tendenzen zur Bildung von Gegenmacht und -strategien, wobei auch diese - entsprechend der Mehrdimensionalität der Strukturierungsprinzipien sozialer Ungleichheit - unterschiedlichen Prinzipien folgen müssen (in diesem Sinne kann man BECK und BRATER darin zustimmen, daß die Verbeamtung eine wichtige und in wesentlichen Aspekten positiv zu bewertende Strategie zur Organisation von Arbeitsverhältnissen darstellt, nicht jedoch darin, daß sie die Alternative zur beruflichen Organisationsform von Arbeitskraft bildet vgl. BECK et al. 1976b:204). Im folgenden Abschnitt sollen einige dieser Mechanismen und ihre Konsequenzen genauer herausgearbeitet werden.



### 3. WIRTSCHAFTSSEKTOREN UND SOZIALE UNGLEICHHEIT

#### EINE ÖKONOMISCHE DIMENSION IN SOZIOLOGISCHER PERSPEKTIVE

Die Frage nach der Relevanz ökonomischer Differenzierungen wie jener nach Industriesektoren und Wirtschaftsbranchen findet in der vorherrschenden soziologischen Schichtungs- und Mobilitätsforschung in ähnlicher Weise wie der Aspekt der regionalen Ungleichheit meist nur sehr geringe Beachtung (eine frühe Ausnahme bildete auch hier GEIGER 1932 und in Österreich FIRNBERG 1961). Robert W. HODGE und Garry S. MEYER (1979:128) stellten in diesem Zusammenhang zu Recht fest:

"Wohl aufgrund der merkwürdigen Arbeitsteilung zwischen verschiedenen Sozialwissenschaften, nach der 'Industrie' hauptsächlich als der Ökonomie, 'Beruf' als der Soziologie und die räumliche Verteilung beider als der Geografie zugehörig betrachtet wird, gibt es erstaunlich wenig Untersuchungen, die sich darauf konzentrieren, in welcher Weise Beruf und Industrie untereinander und mit dem Stadt-Land-System sowie mit dem Prozeß der Statuszuweisung verwoben sind."

Die Vernachlässigung dieser nach unserer Auffassung zentralen Dimensionen sozialer Ungleichheit ist allerdings verständlich, bedenkt man die doppelte Konzentration des "mainstreams" soziologischer Schichtungsforschung auf die hierarchische Dimension von Status- und Prestigedifferenzierungen einerseits, auf die Analyse von Prozessen sozialer Mobilität und Statuszuweisung andererseits (vgl. dazu auch BIBB & FORM 1977). Betrachtet man jedoch Klassenkonflikte und -strukturen als einen zumindest ebenso zentralen Mechanismus in der Entstehung und Reproduktion sozialer Ungleichheit wie Status- und Prestigedifferenzierungen, so wird die Berücksichtigung ökonomischer Dimensionen abdingbar. Abgesehen von diesem theoretischen Argument muß eine stärkere Einbeziehung von Wirtschaftssektoren,

Unternehmenstypen und anderen strukturellen sozioökonomischen Variablen in die Analyse der sozialen Ungleichheit schon dann gefordert werden, wenn man rein empirisch die Relevanz beruflicher (als statusbezogener Differenzierungen par excellence) und wirtschaftlicher Differenzierungen für die historische Entwicklung der Strukturen sozialer Ungleichheit miteinander vergleicht. So läßt sich auf einfache Weise empirisch bestimmen, welchen Effekt Veränderungen in der Beschäftigung nach Wirtschaftssektoren auf die Veränderungen der Berufsstruktur haben bzw. welche Folgen Veränderungen der beruflichen Gliederung für die Verschiebungen der Beschäftigtenstruktur nach Wirtschaftssektoren haben. Ältere ausländische und österreichische Untersuchungen (WALTERSKIRCHEN 1972) kommen ebenso wie neueste amerikanische Studien (SINGELMAN 1978) zum Ergebnis, daß außerhalb der Landwirtschaft der "Brancheneffekt", also der sektoreneninduzierte Wandel, beträchtlich größer ist als der durch Berufe induzierte und etwa zwei Drittel des Wandels der Berufsstruktur auf Wandlungen der Industrie- und Branchenstruktur zurückzuführen sind. Die Kritik von HODGE und MEYER (1979:140) erscheint also als höchst berechtigt, daß die funktionalistische Schichtungstheorie in keiner Weise erkläre, warum Schichtungsmuster so persistent sind, wo sich doch die berufliche Gliederung so kontinuierlich und stark (und offensichtlich nicht einmal in autonomer Weise) verändert.

Angesichts der weitgehenden Vernachlässigung dieser ökonomischen Dimension in der soziologischen Schichtungsforschung erscheint es notwendig, daß wir vor dem konkreten Einstieg in die empirische Analyse einige hierzu vorliegenden Ansätze und Fragestellungen erörtern, die für die diese Analyse fruchtbar gemacht werden können. Eine inhaltliche bzw. begriffliche Vorbemerkung betrifft die Frage, was wir unter "Wirtschaftsklassen" im folgenden verstehen und warum gerade die damit gegebene Ebene der Analyse hier einbezogen werden soll. In dieser Hinsicht folgen wir dem üblichen ökonomischen Sprachgebrauch. Danach besteht eine Wirtschaftsklasse aus einer Reihe von Firmen, die ein bestimmtes Produkt oder eine eng zusammenhängende Gruppe von Produkten erzeugen, wobei dadurch üblicherweise ein bestimmter Kreis von Käufern oder Konsumenten versorgt wird

(letzteres scheint allerdings eine zu starke Einschränkung zu sein, da auch in zentral gesteuerten Wirtschaften ohne Markt Wirtschaftssektoren existieren). Entscheidend dabei ist, daß die konstituierenden Elemente der Wirtschaftsklassen nach ihren Produkten bzw. Diensten und ihrer Funktionsweise miteinander verglichen werden können (ZALD 1978). In diesem Sinne beschränkt sich der Begriff der Wirtschaftsklasse keineswegs auf Industriesektoren oder profitorientierte Unternehmen, sondern kann genauso gut auf öffentliche und nicht profitorientierte Betriebe und Branchen (wie Institutionen der Ausbildung oder Gesundheitspflege) angewandt werden. Ausschlaggebend für die Wahl der Wirtschaftsklasse als Analyseebene ist, wie bereits angedeutet, daß die ihr zugrundeliegenden Einheiten Unternehmen oder Betriebe, d. h. jenen strukturellen Einheiten im Rahmen von Produktion und Distribution darstellen, in welchen die entscheidenden ökonomischen Entscheidungen getroffen werden.

### 3.1 Drei-Sektoren-Theorie oder Theorie der produktiven Arbeit? Ausgangspunkte für eine Klassenanalyse ökonomischer Differenzierungen

Zwei theoretische Ansätze bieten sich an, wenn man nach theoretischen Ansatzpunkten für eine Analyse der Wirtschaftsklassen unter dem Aspekt der sozialen Ungleichheit sucht, die von den Ökonomen Colin CLARK und Jean FOURASTIE entwickelte Drei-Sektoren-Theorie der wirtschaftlichen Differenzierung und Entwicklung und die im Rahmen der marxistischen Klassenanalyse herausgearbeitete Theorie der produktiven und unproduktiven Arbeit. Ohne hier eine systematische Darstellung und Kritik dieser beiden Ansätze geben zu wollen, was den Anspruch dieser Arbeit überschreiten würde, sollen diese beiden Ansätze im folgenden soweit skizziert werden, daß daraus einige Folgerungen für die eigenen empirischen Analysen abgeleitet werden können.

Die Drei-Sektoren-Theorie der Wirtschaft, nach W.ZAPF (1977:126) ein in seiner Einfachheit und Erklärungskraft "geniales Verfahren zur Analyse

von Sozialstrukturen", wurde von Jean FOURASTIE (1954) zu einer umfassenden Theorie der ökonomischen und sozialen Entwicklung ausgebaut. Diese läßt sich relativ einfach skizzieren (wir folgen hier ZAPF 1977:124-126). Gesellschaftliche Entwicklung wird verstanden als Zusammenspiel von technischem, ökonomischem und sozialem Fortschritt. Der technische Fortschritt - die Steigerung der Arbeitsproduktivität als Folge wissenschaftlich-technischer Neuerungen - spielt hierin die Schlüsselrolle. Dabei wird postuliert, daß sich die Gesamtheit der gesellschaftlichen Produktion in drei Sektoren gliedern läßt, deren entscheidendes Differenzierungskriterium der Grad ist, in dem sie technischem Fortschritt zugänglich sind. Der primäre Sektor der landwirtschaftlichen Produktion ist dies in einem mittleren, der sekundäre industrielle (güterproduzierende) Sektor in einem hohen, der tertiäre Sektor jedoch nur in einem sehr geringen Ausmaß. Der letztere umfaßt im wesentlichen die Bereiche des Handels, die Verwaltung im weitesten Sinne (öffentlich und privat), das Unterrichtswesen und die Freien Berufe sowie einen großen Teil der handwerklichen Berufe (FOURASTIE 1969:75,96). Für FOURASTIE stellt diese Dreigliederung allerdings keine ein- für allemal festgelegte Ordnung dar, vielmehr ist allein die fehlende Möglichkeit technischen Fortschritts entscheidendes Kriterium für die Zuordnung zum tertiären Sektor (so können bestimmte Branchen, wie das Transportwesen, in manchen Phasen der ökonomischen und technischen Entwicklung zum sekundären Sektor gehören, nach Ausschöpfung aller Neuerungsmöglichkeiten jedoch zum tertiären übergehen). Ökonomischer und auch sozialer Fortschritt besteht nun darin, daß sich Produktion und Beschäftigung langfristig radikal umschichten, wobei die Dominanz des primären Sektors in der agrarischen oder primären Zivilisation in einer Übergangsperiode abgelöst wird von einer Dominanz des sekundären Sektors, um schließlich in der postindustriellen Zivilisation überzugehen in eine solche des tertiären Sektors. Die Erklärung dafür ist sehr einfach und setzt nur drei Annahmen voraus: (1) der technische Fortschritt ist die wesentliche schöpferische Kraft der Entwicklung und er verläuft (2) am schnellsten im sekundären Sektor, etwas weniger schnell im primären, jedoch nur sehr langsam oder ist überhaupt unmöglich im tertiären Sektor. Als eine gesellschaftliche Komponente

kommt (3) hinzu, daß die Struktur des wachsenden Verbrauchs nicht mit jener der wachsenden Produktion übereinstimmt; während die Nachfrage nach primären und sekundären Gütern tendenziell gesättigt werden kann, bleibt jene nach tertiären Gütern und Diensten praktisch unbegrenzt (genauer: ab einem bestimmten Moment verzichtet man lieber auf materielle Güter zugunsten tertiärer Dienste, da erstere Zeit kosten, letztere sie jedoch einsparen helfen; vgl. FOURASTIE 1969:81). Als Folge dieser drei Annahmen ergibt sich ein langfristiger Prozeß der sozioökonomischen Entwicklung, an dessen Beginn die Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft zu einer Freisetzung von Arbeitskräften führt, die zunächst vor allem vom sekundären Sektor aufgenommen werden. Die Wirkung desselben Mechanismus führt jedoch auch hier im Zuge einer Steigerung der Produktivität zu einer enormen Steigerung des Produktionsausstoßes bei gleichzeitigem Rückgang der Beschäftigung, worauf in der dritten Phase eine Ausweitung von Beschäftigung und "Produktion" im tertiären Sektor erzwungen wird. Erst nachdem sich die Gesamtbeschäftigung in einer gegenüber dem Verhältnis in Phase 1 entgegengesetzten Verteilung eingependelt hat (Verschiebung des Verhältnisses von primärem, sekundärem und tertiärem Sektor von 80:10:10 zu einem solchen von 10:10:80), können die Friktionen und Spannungen der Übergangsperiode von einer wissenschaftlichen Gesellschaftsplanung in der tertiären Zivilisation abgelöst werden.

Man kann wohl konzедieren, daß diese Theorie einige bemerkenswerten Eigenschaften hat (ZAPF 1977:126), wozu neben der systematischen Verbindung von Struktur- und Prozeßanalyse klar explizierte kausale Hypothesen sowie ein umfangreiches Datenmaterial gehören. Evident sind allerdings auch einige Schwächen bzw. ungelöste Fragen, von denen zu erwähnen wäre die Tatsache, daß sich die postulierte Sequenz der wirtschaftlichen Entwicklung nachweisen läßt nur für die industrialisierten westeuropäischen Länder (bislang allerdings auch hier nur in den ersten Phasen), kaum jedoch für die "Spätentwickler" (seien dies unterentwickelte Länder der Dritten Welt oder Nachzügler wie die nordamerikanischen Staaten und Japan), in denen die Expansion des tertiären Sektors häufig unvermittelt auf das Schrumpfen des primären folgt (AMIN 1975; SINGELMAN 1978). Auch die weitgehende

Ausblendung politischer Faktoren und klassenspezifischer Ressourcen und Interessen im Prozeß dieser sektoralen Umschichtungen muß als ein gerade im vorliegenden Zusammenhang sehr wesentliches Defizit betrachtet werden. Hier interessiert uns jedoch vor allem die Frage nach der Abgrenzung des tertiären Sektors und seiner inneren Strukturierung. Als erster Punkt ist dabei anzumerken, daß die Definition des tertiären Sektors durch FOURASTIE recht stark an eine "Immunisierungsstrategie" erinnert, da dieser alle jene Bereiche enthalten soll, welche technischem Fortschritt mehr oder weniger unzugänglich sind. /30/ In diesem Sinne ist er nur negativ als eine - historisch noch variable - Restgröße abgegrenzt.

Welche Folgerungen lassen sich jedoch im Hinblick auf die innere Differenzierung der gesamten Wirtschafts- und Berufsstruktur aus diesem Ansatz deduzieren? FOURASTIE hat selbst hierzu in dem besprochenen Werk keine ausdrücklichen Folgerungen dieser Art gezogen, jedoch liegen diese auf der Hand und kommen schon zum Ausdruck in seinem eigenen Satz, der tertiäre Sektor schaffe wesentlich soziale Gleichheit (FOURASTIE 1969:125). Andere Autoren haben sich hier viel expliziter geäußert, wobei die Richtung dieser Folgerungen deutlich angegeben wird durch die Schlagworte vom "Verschwinden des Proletariats" (DRUCKER 1949/50:301 ff.) oder von der "Auflösung der Arbeiterklasse" (AHLBERG 1974:89 ff.). Die umfassendste Explikation von Folgerungen in dieser Richtung stammt von Daniel BELL (1976:132), für den die oben beschriebene Verschiebung der Berufsstruktur vom primären und sekundären zum tertiären Sektor nicht nur eine Umschichtung der Beschäftigungsstruktur, sondern der gesamten Klassenstruktur der postindustriellen Gesellschaft impliziert. Wir wollen an dieser Stelle nicht näher auf die Entwicklungsthesen und -prognosen von BELL eingehen, auf deren immanente Problematik wir bereits in der Einleitung hingewiesen haben. Hier steht auch weniger die Frage der Entwicklungstendenzen in wirtschaftlichen und beruflichen Strukturen zur Debatte als vielmehr jene, welcher Art die entscheidenden klassen- und schichtspezifischen Differenzierungslinien in den mehr "traditionellen" primären und sekundären ökonomischen Sektoren sein werden, verglichen mit jenen in dem so zukunftssträchtigen tertiären Sektor. Wenngleich die gegenwärtige österreichische Gesell-

schaft sich aus der oben dargestellten Perspektive zweifellos noch in der Übergangsperiode befindet, müßte man doch erwarten, daß die Unterscheidung zwischen primärem/sekundärem und tertiärem Sektor sich auch schon jetzt aus der Perspektive der sozialen Ungleichheit als wesentlich erweisen läßt. Es ist allerdings schon an dieser Stelle zu vermuten - ohne allzusehr ins Detail zu gehen und die Ergebnisse der empirischen Analyse vorwegzunehmen - daß dies gerade im Hinblick auf den tertiären Sektor nur in einem eingeschränkten Maße möglich sein wird, da dieser so heterogene Aktivitäten und Branchen einschließt wie Transport und Handel oder Dienstleistungen der einfachsten Art, gleichzeitig aber auch hochprofessionalisierte oder durchorganisierte Bereiche ökonomischer und beruflicher Tätigkeiten wie das Finanz- und Versicherungswesen, das Gesundheits- und Bildungswesen oder den Bereich von Wissenschaft und Forschung. Der Hauptgrund für die zu vermutende geringe mangelnde Differenzierungsfähigkeit dieser Theorie im Hinblick auf solch disparate Bereiche menschlicher Arbeit liegt letztlich wohl darin, daß sie die Frage spezifischer Interessen in der Entwicklung von wirtschaftlichen Aktivitäten fast völlig ausgeblendet hat. Dies ist zweifellos auch der Grund dafür, daß die Rolle von technischem Fortschritt und Steigerung der Arbeitsproduktivität nicht richtig eingeordnet werden können - wenn gleich wir damit übereinstimmen, daß hierin ein sehr zentraler Faktor der sozioökonomischen Entwicklung zu sehen ist.

Einen Ausweg in Richtung einer systematischen Berücksichtigung spezifischer Interessen und Ressourcen einzelner Gruppen in der wirtschaftlichen Entwicklung könnte nun ein anderer Ansatz bieten und zwar die Theorie der *p r o d u k t i v e n A r b e i t*. Als produktive Arbeit werden im Rahmen der marxistischen Klassentheorie diejenigen Produktionsprozesse bezeichnet, in denen unmittelbar Mehrwert geschaffen und vom Kapital angeeignet wird, als unproduktiv diejenigen, in denen lediglich ein Teil des in der produktiven Sphäre geschaffenen Mehrwerts angeeignet wird, dieser also nur von einer in eine andere Sphäre transferiert wird (ALTVA-TER 1971; CROMPTON & GUBBAY 1977). Die Unterscheidung produktive-unproduktive Arbeit ist also weder auf die konkrete Art der Arbeit (etwa: manuel-

le versus nichtmanuelle) noch das dabei geschaffene Produkt (etwa: materielle Objekte) bezogen, sondern ausschließlich auf die Frage, ob es sich hierbei um direkte oder indirekte, unmittelbare oder vermittelte Formen der Ausbeutung von Arbeitern handelt. In diesem Sinn schrieb MARX im 3. Band des "Kapital" (1971:311) vom Arbeiter im Handel:

"Der kommerzielle Arbeiter produziert nicht direkt Mehrwert. Aber der Preis seiner Arbeit ist durch den Wert seiner Arbeitskraft, also deren Produktionskosten, bestimmt, während die Ausübung dieser Arbeitskraft, als eine Anspannung, Kraftäußerung und Abnutzung, wie bei jedem anderen Lohnarbeiter, keineswegs durch den Wert seiner Arbeitskraft begrenzt ist. Sein Lohn steht daher in keinem notwendigen Verhältnis zu der Masse des Profits, die er dem Kapitalisten realisieren hilft. Was er dem Kapitalisten kostet und was er ihm einbringt, sind zwei verschiedene Größen. Er bringt ihm ein, nicht indem er direkt Mehrwert schafft, aber indem er die Kosten der Realisierung des Mehrwerts verhindern hilft, soweit er, zum Teil unbezahlte, Arbeit verrichtet."

Zwei Fragen erheben sich in diesem Zusammenhang: (1) welche Formen von Arbeit sind als produktiv bzw. unproduktiv anzusehen und (2) welche Folgerungen ergeben sich aus der Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit für die Bestimmung der Klassenlage der damit befaßten Lohnarbeiter?

Auf den ersten Blick scheint die Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit weitgehend mit der soeben diskutierten Unterscheidung zwischen sekundärem und tertiärem Sektor zusammenzufallen. Produktive Arbeit könnte man in diesem Falle mit POULANTZAS (1975:185) abgrenzen als jene Arbeit, "die Mehrwert produziert und dabei unmittelbar die stofflichen Elemente reproduziert, die dem Ausbeutungsverhältnis als Substrat dienen: also diejenige, die unmittelbar in die materielle Reproduktion eingreift und dabei Gebrauchswerte produziert, die die materiellen Reich-

tümer erhöhen". Eine solche Auffassung entspricht jedoch nicht dem ursprünglichen Konzept der produktiven Arbeit. Während demnach etwa alle Arbeit im Bereich des Dienstleistungssektors als unproduktiv anzusehen wäre, hat WRIGHT (1978:46) zu Recht gegen POULANTZAS eingewandt, daß in jenen Fällen, wo Gebrauchswerte als Dienstleistungen für einen Markt produziert werden, durch sie unmittelbar Mehrwert geschaffen wird und sie daher als produktiv anzusehen sind. In diesem Sinne muß ein beträchtlicher Teil des sogenannten Dienstleistungssektors schon von vornherein als produktive Arbeit gelten (für den Transport schon festgestellt von MARX 1971b:150-53; ähnliches gilt auch für die Tätigkeiten von Verpackung und Verteilung im Handel und von einer Reihe persönlicher Dienstleistungen; vgl. dazu ALTVATER 1971:52). Eine analoge Differenzierung ist auch durchzuführen im Hinblick auf die vielfach global als eine Kategorie unproduktiver Arbeiter behandelten Angestellten und Beamten in staatlichen Aktivitäten bzw. im öffentlichen Dienst. Wenn man mit CARCHEDI (1977:127 ff.) zwischen kapitalistischen und nichtkapitalistischen staatlichen Aktivitäten unterscheidet, sind hier ökonomisch zumindest drei verschiedene Formen von Arbeit zu trennen. Erstens kapitalistische Staatstätigkeiten, in denen unmittelbar produktive Arbeit geleistet wird (Straßenbau, Stahlproduktion u. a. verstaatlichte Sektoren, die gerade in Österreich erhebliche Bedeutung besitzen), zweitens Aktivitäten, die eine Mischung von produktiven und unproduktiven Arbeiten darstellen (öffentlicher Transport und Verkehr, Nachrichtenwesen und Verwaltung) und schließlich drittens nichtkapitalistische staatliche Aktivitäten zur Befriedigung wichtiger gesellschaftlicher Bedürfnisse, die vom Staat übernommen werden müssen (Bildungs- und Gesundheitswesen). Eine Reihe weiterer zunehmend wichtiger Sektoren gesellschaftlicher Arbeit wird von MARX im 2. Band des "Kapital" (1971b: 135-37) angesprochen unter dem Titel der "Buchführung", von der er schreibt, daß sie umso notwendiger werde, je stärker die Arbeit insgesamt vergesellschaftet wird. Theoretisch besonders kontrovers scheint schließlich jene Form der Arbeit zu sein, die als "Forschungs- und Entwicklungsarbeit" umschrieben wird. Eine adäquate Erfassung aller dieser Formen von Arbeit unter dem Aspekt der Produktivität ist unserer Ansicht allerdings nur möglich, wenn man die MARXsche Werttheorie in einer Richtung erweitert bzw. ergänzt, wie sie etwa Helmar N. NAHR (1977) vorgeschlagen hat.

Nach NAHR (1977:138 ff.) sind nicht nur zwei, sondern drei grundlegende Formen von Arbeit (Arbeitsfaktoren) zu unterscheiden: erstens *P r o - d u k t i o n s a r b e i t* im engeren Sinne als jene Arbeit, die die alltägliche Produktion in Gang hält ohne ihren Ablauf selbst zu verändern. Solche Produktionsprozesse können jedoch nur reibungslos funktionieren, wenn ihre Voraussetzungen - maschinelle Ausrüstung, Qualifikation der Produzenten, Koordination der inner- und überbetrieblichen Arbeitsabläufe und Zusammenarbeit - kontinuierlich sichergestellt werden. Dies geschieht durch einen zweiten Typ von Arbeit, nämlich *s t r u k t u r e r h a l - t e n d e A r b e i t*, welche die "Tätigkeiten der Angestellten in der Arbeitsvorbereitung, in der betrieblichen Verwaltung, im Ein- und Verkauf, der Werbeleute, Handelsvertreter und Einzelhändler" umfaßt (NAHR 1977:168). Die mit all diesen Tätigkeiten Beschäftigten stehen zwar nicht direkt in der Warenproduktion, sie sind aber dennoch unentbehrlich als Produzenten jener "Informationen, welche die einzelnen Arbeitsprozesse verschmelzen und den Warenfluß vom Rohstoff bis zum Konsumgut lenken". Der Produktionsarbeit gleichen diese Arbeiten darin, daß sie im Ablauf des Produktionsprozesses ständig verbraucht werden. Dennoch sind sie im Sinne der MARXschen Wertlehre nicht ohne weiteres als "gesellschaftlich notwendige Arbeit" einzustufen, denn ihre Leistung ist nicht unmittelbar dem aufgewendeten Arbeitsquantum zurechenbar. Daraus ergibt sich die wichtige Folgerung, daß es in Arbeitskontexten dieser Art viel eher möglich ist, Arbeit und Leistung vorzutauschen und dies nicht nur oder gar nicht einmal in erster Linie aus der Perspektive des einzelnen Beschäftigten, sondern aus jener ganzer Berufsgruppen bzw. Abteilungen innerhalb von Organisationen. /31/ Denn Leistung, die durch Organisationsarbeit erbracht wird, kann nur indirekt gemessen werden und zwar über die pauschale Bewertung der Unternehmensleistung im Marktwettbewerb, welche ihrerseits wiederum nur vermittelt auf spezifische Produzentengruppen übertragen werden kann. Ähnliches gilt für den Bereich des Warenvertriebes: hier besteht zwar eine unmittelbare Erfolgskontrolle durch den Markterfolg, jedoch wird dieser nicht zuletzt aufgrund struktureller Vorteile der Verkäuferseite und damit durch Meinungsbildung erreicht (NAHR 1977:170-78). Ein dritter eigenständiger Typ von Arbeit schließlich ist die *s t r u k t u r g e -*

s t a l t e n d e A r b e i t : sie steht völlig außerhalb des Produktionsprozesses und besteht in der Entwicklung und Bereitstellung von Informationen, durch welche die Struktur und Produktivität der Arbeit selbst verändert und gesteigert werden kann (Entwicklung von neuen Formen der Arbeitsgestaltung, der maschinellen Ausrüstung und der inner- und überbetrieblichen Kooperation). Sie ist durch die MARXsche Wertlehre überhaupt nicht mehr erfaßbar, da sie nicht im Arbeitsquantum zum Ausdruck kommt, sondern nur in der Arbeitsproduktivität (NAHR 1977:141-58). Das Zusammenwirken dieser drei Teil-Aspekte des Produktionsfaktors Arbeit erklärt nun ein aufgrund der klassischen Wertlehre nicht verständliches Paradox: "Wäre die Arbeit wirklich die einzige, unabhängige Quelle des Mehrwertes, dann sollte man erwarten, daß Arbeitsquantum und Mehrwertquantum sich im Zusammenhang miteinander entwickeln, nicht aber unabhängig voneinander oder gar gegenläufig, wie es der Fall ist, wenn das Arbeitsquantum stark zurückgeht, während die Produktivität unverhältnismäßig viel stärker zunimmt" (NAHR 1977:81). Die Ursache dafür ist, daß die Arbeitsfaktoren untereinander nicht additiv, sondern multiplikativ verbunden sind: die strukturelle Verbesserung eines Arbeitsprozesses durch Einführung einer neuen Technik oder Arbeitsweise erhöht den Arbeitsausstoß bei gleichem Arbeitsquantum um einen bestimmten Anteil, der sich solange auswirkt, wie der betreffende Arbeitsprozeß in Gang gehalten wird (daher gibt es kein bestimmtes Warenquantum, das einer Stunde Konstruktionsarbeit entspricht). Auch die strukturerhaltende Arbeit steht in einem multiplikativen Verhältnis zur Produktionsarbeit, jedoch multipliziert diese die Wirkung der Produktionsarbeit mit einem Faktor, der größer, gleich oder kleiner als 1 sein kann (er ist größer als 1, wenn sie die laufende Produktionsarbeit über den allgemeinen Durchschnittsstand hinaus verbessert, kleiner als 1, wenn sie Reibungsverluste in der Produktion erzeugt bzw. nicht verhindert).

Aus diesen Überlegungen ergeben sich zwei Folgerungen für die Relevanz der Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit. Die erste ist die, daß die Arbeitsproduktivität und nicht das Arbeitsquantum jener Faktor ist, der in der langfristigen gesellschaftlichen Entwicklung, ebenso wie im Vergleich von Regionen und Ländern unterschiedlichen Entwicklungs-

standes, als hauptsächliche Ursache für die enorme Steigerung des produzierten Warenquantums anzusehen ist (NAHR 1977:77). Diese bereits von MARX erkannte und auch der FOURASTIESchen Theorie zugrundeliegende Tatsache ist voll vereinbar mit der zweiten Folgerung, daß das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate im Monopolkapitalismus abgelöst (vielleicht sogar auch nur: ergänzt) worden ist durch die Tendenz zum kontinuierlichen Steigen des ökonomischen Surplus oder Überschusses (BARAN & SWEEZY 1973:58-82). "Surplus" wird dabei definiert als Unterschied zwischen dem, was eine Gesellschaft produziert und ihren Produktionskosten, d. h. er stellt einen Maßstab für Reichtum und Produktivität einer Gesellschaft dar. Eine solche Definition ist vereinbar mit dem Begriff von Mehrwert bei MARX, sie berücksichtigt jedoch, daß Mehrwert in einer monopolkapitalistischen Gesellschaft weit mehr umschließt als nur Profit im engen Sinne und sich in viel subtileren Formen von Produktivitätseinschränkungen bzw. von Verschwendung äußern kann als dies in früheren Perioden möglich war (BARAN 1966; BARAN & SWEEZY 1973:375-76). Auf dem Hintergrund der hier skizzierten Überlegungen - weiterhin gewichtige Präsenz von produktiver Arbeit, ökonomisch und gesellschaftlich wesentliche Funktionen auch der unproduktiven Arbeit, Verfügbarkeit eines enormen ökonomischen Surplus - gewinnt die Frage nach Klassenlage und spezifischen Interessen von produktiven und unproduktiven Lohnarbeitern eine besonders hohe Aktualität. Was läßt sich hierzu sagen?

Wenn der Umfang der gesellschaftlich notwendigen oder nützlichen - wenn gleich oft auch nicht ohne weiteres als "produktiv" erkennbaren - Arbeit beträchtlich größer ist als vielfach angenommen, so ergeben sich daraus auch wichtige Konsequenzen für die Klassentheorie. Diese werden etwa angedeutet bei CARCHEDI (1977:164), der das entscheidende Moment der zweiten Phase der kapitalistischen Entwicklung, der Phase der "reellen Subsumtion der Arbeit unter das Kapital" (also jener Phase, in welcher die einzelnen Arbeiter in umfangreichen, komplexen Produktionsabläufen zusammenzuarbeiten beginnen), im Faktum sieht, daß die Kontrolle des Arbeitsprozesses vom individuellen auf den "kollektiven" Arbeiter übergeht (und nicht auf den Kapitalisten, wie POULANTZAS meint). Der Begriff des "kollektiven Arbeiters" in diesem Sinne umfaßt nicht nur die unmittelbaren Produzenten, son-

dern auch Techniker und Kopfarbeiter, ja sogar diejenigen Aspekte von Aufsicht und Kontrolle, die notwendig sind, um den komplexen Arbeitsablauf zu koordinieren (CARCHEDI 1977:56,62). Damit kann ohne weiteres zugestanden werden, daß auch große Teile der unproduktiven Arbeiter gesellschaftlich nützliche Arbeit leisten (NAHR 1977:207). Die Tatsache, daß diese Arbeiter nicht unmittelbar Mehrwert schaffen (und damit eigentlich gar nicht ausgebeutet werden können), impliziert aber keineswegs, daß sie für ihre Arbeit notwendig auch so etwas wie einen "gerechten Lohn" erhalten. Denn der Wert ihrer Arbeitskraft wird ebenso wie jener der produktiven Arbeiter bestimmt durch den Wert jener Güter und Dienste, welche notwendig sind, um das kulturell jeweils gegebene Existenzminimum des Lohnarbeiters zu garantieren. Der Lohn des unproduktiven Arbeiters wird daher tendenziell genauso wie jener des produktiven ständig auf dieses Minimum heruntergedrückt, sodaß man in seinem Fall wenn schon nicht von Ausbeutung, so doch - im Hinblick auf die Konsequenzen - in gleichem Sinne von "ökonomischer Unterdrückung" sprechen kann (CARCHEDI 1977:57 f.). Damit liegt aber unmittelbar auf der Hand, daß es zwischen produktiven und unproduktiven Arbeitern keinen Klassengegensatz geben kann, wie vor allem von POULANTZAS (1975:180 ff.) behauptet worden ist. Aber auch die etwas abweichende Begründung einer solchen Differenzierung durch M.NICOLAUS (1970) hält diesem Argument nicht stand, wenngleich sie wichtige Tendenzen thematisiert, auf die wir selbst schon hingewiesen haben. Nach NICOLAUS erfordert die steigende Produktivität der Arbeit eine immer größere Zahl von Arbeitern, die die technischen Voraussetzungen für weitere Produktivitätsfortschritte schaffen. Gleichzeitig damit wächst die organische Zusammensetzung des Kapitals, was wiederum ein tendenzielles Sinken der Profitrate impliziert. Dieses geht jedoch einher mit einer steigenden Profitmasse, zu deren Absorption eine "Surplusklasse" unproduktiver Lohnarbeiter notwendig wird, welche der Kapitalistenklasse insgesamt solche Dienste wie Verwaltung, Verteilung, Werbung usw. erfüllen. An dieser Auffassung, die in einigen Grundannahmen mit der von BARAN und SWEEZY weitgehend übereinstimmt, hat E. ALTVATER (1971:56 f.) zu Recht kritisiert:

"Die unproduktiven Arbeiter werden also nicht erst zum Problem der Kapitalismusanalyse, wenn wir uns der Verwendung des bereits produzierten Surplus zuwenden, sondern auf der Ebene der Produktion dieses Surplus. Sie sind also bedeutsam für die die kapitalistische Produktion regulierenden Gesetze. Unproduktive Arbeiter ... sind als 'Kostenfaktoren' für das Kapital Größen, die für die Verwertung des Kapitals von größter Wichtigkeit sind. Denn für sie muß entweder Kapital vorgeschossen werden, das sich nicht verwertet, also nicht dekapitalisiert wird, oder Mehrwertbestandteile, die für unproduktive Arbeiter aufgewendet werden, stehen nicht mehr zur Akkumulation des Kapitals zur Verfügung ... Die unproduktiven Arbeiter stellen eine Schicht dar, die genauso wie die produktiven Arbeiter vom Gang der kapitalistischen Entwicklung abhängig sind ...".

Die Folgerung aus diesem Einwand scheint klar zu sein: die Kategorien der produktiven und unproduktiven Arbeit leisten als "soziologische Kategorien zur Analyse der Klassenverhältnisse im Kapitalismus nicht sehr viel", ihre Bedeutung dürfte "mehr als beschränkt sein, wenn es darauf ankommt, innerhalb der Arbeiterklasse Fraktionen auszumachen, die aufgrund ihrer objektiven Situation am ehesten zu Klassenbewußtsein gelangen können" (ALTVATER 1971, ebenda). Zu einer ähnlichen Folgerung kommt E.O. WRIGHT in seiner Kritik an POULANTZAS' Konzept der unproduktiven Arbeiter als wesentlichem Teil der "neuen Mittelklasse". WRIGHT (1978:46-50) argumentiert zunächst, viele konkrete Arbeitsformen enthielten eine Mischung zwischen produktiven und unproduktiven Tätigkeiten, sodaß diese Trennung praktisch nicht so wichtig sei wie häufig angenommen. Einen grundsätzlicheren Einwand sieht er jedoch darin, daß produktive und unproduktive Arbeiter kein fundamental anderes Interesse in bezug auf die Durchsetzung einer sozialistischen Gesellschaft hätten; unproduktive Arbeiter seien insbesondere nicht an einer erhöhten Ausbeutung der produktiven Arbeiter interessiert (wenngleich sie kurzfristig daraus Vorteil ziehen könnten). Er folgert schließlich:

"Die Frage ist jedoch nicht, ob zwischen produktiven und unproduktiven Arbeitern vordergründige (immediate) Interes-

sendivergenzen bestehen, sondern ob solche Divergenzen (divisions) unterschiedliche objektive Interessen am Sozialismus hervorrufen. Innerhalb der Arbeiterklasse bestehen viele vordergründigen Interessenkonflikte - zwischen Arbeitern im Monopol- und Wettbewerbssektor, zwischen schwarzen und weißen Arbeitern, zwischen Arbeitern in imperialistischen Ländern und Ländern der Dritten Welt usw. Aber keine dieser Differenzen impliziert, daß die 'privilegierte' Arbeitergruppe ein Interesse an der Perpetuierung des Systems der kapitalistischen Ausbeutung hat" (WRIGHT 1978:49).

Auch WRIGHT kommt damit zum Schluß, daß die Unterscheidung produktive-unproduktive Arbeit für die konkrete Klassenanalyse der Lohnabhängigen nur geringe Bedeutung besitzt.

Aus dem Hinweis auf das Fehlen unterschiedlicher grundsätzlicher Interessen folgt nach unserer Auffassung jedoch keinesfalls, daß diese Kategorien tatsächlich keine Relevanz besitzen. Der entscheidende Punkt dabei ist jedoch, daß die ausschlaggebenden Divergenzen zwischen diesen verschiedenen Arbeitsformen gar nicht im Bereich der Interessen der dabei Betroffenen liegen, sondern im Bereich ihrer *R e s s o u r c e n*, also dessen, was WRIGHT (1978:98-102) die "strukturellen und organisatorischen Kapazitäten" einer Klasse genannt hat, nämlich die Voraussetzungen dafür, daß die Mitglieder einer Klasse untereinander intensiv interagieren und kommunizieren, sich organisieren und ihre Interessen *d u r c h s e t z e n* können. Während Aussagen in bezug auf Interessen von sozialen Klassen selbst dann noch als problematisch erscheinen müssen, wenn sie sich auf "vordergründige" Interessen beschränken (welche unterschiedlichen Interessen sollen etwa, wie von WRIGHT unterstellt, Schwarze und Weiße haben, wenn man von den strukturellen Aspekten ihrer unterschiedlichen beruflichen Konzentration usw. absieht?), eröffnet eine Analyse der strukturellen Position von Klassen und Fraktionen oder Untergruppen sozialer Klassen im System der gesellschaftlichen Arbeitsteilung eine sehr viel fruchtbarere Perspektive. E. ALTVATER (1971:57) deutet dies an, wenngleich er daraus eine andere Folgerung zieht als wir: "Solange Subjekt dieser Gesellschaft

das Kapital ist, dürften die unterschiedlichen Bewegungen der großen Einzelkapitale oder Kapitalfraktionen (nach Branchen, Regionen, Konzernverflechtung) für die objektive Situation der Arbeiterklasse relevanter sein, als ihre Gliederung nach Kategorien wie produktive und unproduktive Arbeit". Die These, warum diese Gliederung gleichwohl von einer beträchtlichen Bedeutung in der inneren Fraktionierung der Arbeiterklasse werden kann, läßt sich aus der oben geführten Diskussion der Konzepte von produktiver und unproduktiver Arbeit jedoch sehr einfach deduzieren. Wenn man von einer Gliederung der Arbeit in drei unterschiedliche "Faktoren" und einer multiplikativen Beziehung zwischen diesen ausgeht, so tritt eine sehr wichtige neue Dimension ins Blickfeld und zwar die "Verhinderungskapazität" bestimmter gesellschaftlicher Gruppen. Je komplexer eine Arbeitsteilung ist, desto eher wird es einzelnen Arbeitsgruppen oder Kategorien von Beschäftigten möglich sein, nicht nur die eigene Arbeit, sondern auch jene ihnen nahestehender Arbeitsgruppen, ja die von gesamten Produktionsabläufen zu unterbrechen:

"Die multiplikative Arbeitsteilung zwischen den Produktionsfaktoren verleiht diesen Zusammenhängen eine neue Dimension. Aufgrund der multiplikativen Arbeitsteilung können kleine Gruppen unmittelbarer oder mittelbarer Produzenten, obwohl außerhalb des eigentlichen Produktionsablaufes stehend, eine ähnliche oder sogar noch größere Verhinderungskapazität erlangen wie die Schlüsselgruppen der unmittelbaren Produzenten (NAHR 1977:215).

"Verhinderungskapazität" in diesem Sinne ist als ein sehr breiter Begriff zu fassen und zwar sowohl in einem negativen wie in einem positiven Sinne. Im negativen Sinn umschließt sie nicht nur die Möglichkeit zur Unterbrechung betrieblicher Arbeits- und Produktionsabläufe, sondern auch das Ausmaß, in dem durch die Unterbrechung die Befriedigung wichtiger, auf andere Weise nicht zu ersetzender Bedürfnisse breiter oder einflußreicher Gruppen der Bevölkerung in Frage gestellt werden kann. In positiver Hinsicht ist darunter zu verstehen der Grad, in dem die Stellung einer Gruppe in der ge-

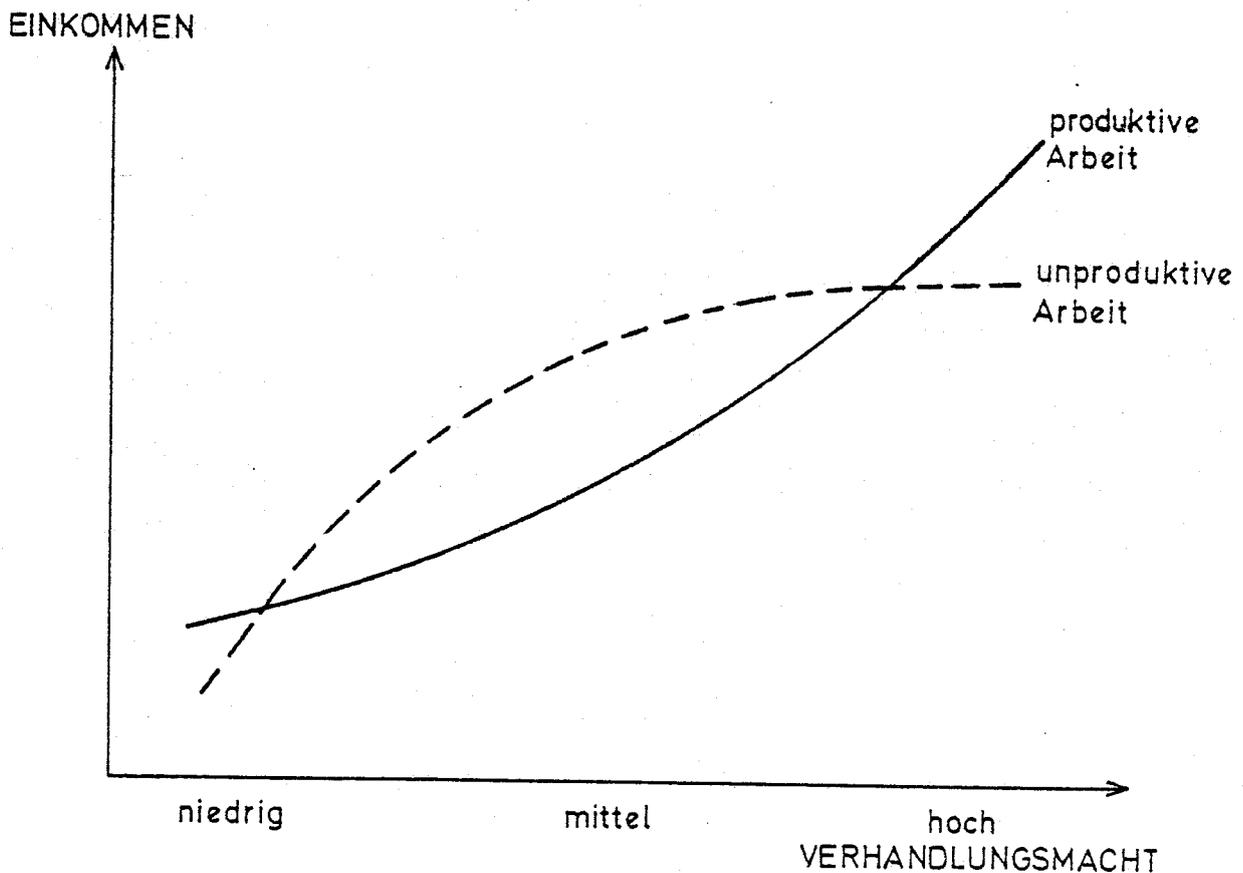
sellschaftlichen Arbeitsteilung es ihr ermöglicht, sich Vorrechte und Privilegien anzueignen. Der Begriff der "Verhandlungsmacht" scheint dieser doppelten Bedeutung am ehesten gerecht zu werden (er entspricht dem Begriff des "potere contrattuale", den E. GORRIERI in seiner beispielhaften Analyse der politökonomischen Determinanten der Lohnbildung in Italien verwendet; vgl. GORRIERI 1972:225 ff.). Unsere zentrale Hypothese lautet nun, daß die reale Verhandlungsmacht der verschiedenen Teilgruppen des gesellschaftlichen Gesamtarbeiters als eine Kombination der beiden hier skizzierten Prinzipien wirtschaftlicher Differenzierung zu verstehen ist. Nur wenn man systematisch zwischen diesen beiden Dimensionen unterscheidet, so lautet die These, kann deren analytische Aussagekraft jeweils voll zur Geltung kommen. So muß es bei einer bloßen Gegenüberstellung von produktiver-unproduktiver Arbeit unverständlich bleiben, warum diese Unterscheidung in der ökonomischen Realität nicht deutlicher zum Tragen kommt, während eine ausschließliche Konzentration auf die "Verhandlungsmacht" bestimmter Gruppen letztendlich zu einer undifferenzierten Verurteilung aller Arten organisierter Machtbildung als "Korporativismus" führen muß, da nicht mehr entscheidbar ist, ob es sich dabei nur um ein brutales Ausspielen von Macht oder aber um die Ausschöpfung eines legitimen Verhandlungsspielraums handelt.

Aufgrund dieser Unterscheidung wird es schließlich möglich, eine empirische Generalisierung theoretisch zu fundieren, die in einer Analyse ökonomischer Differenzierung in fortgeschrittenen Gesellschaften von erheblicher Bedeutung ist. Es handelt sich hierbei um eine von kritisch-liberalen und von neomarxistischen Ökonomen parallel eingeführte Unterscheidung, die davon ausgeht, daß sich hochentwickelte Ökonomien im Zuge der Konzentration von Unternehmen und von Märkten immer deutlicher in zwei bzw. drei unterschiedlich funktionierende (wenngleich nicht unabhängig voneinander wirkende) Subsysteme ausdifferenzieren und zwar in einen Konkurrenz- oder Wettbewerbssektor auf der einen und in einen Planungs- oder Monopolsektor auf der anderen Seite (GALBRAITH 1973). O'CONNOR (1974) unterscheidet innerhalb des letzteren noch weiter zwischen dem privaten und dem staatlichen Bereich. Die spezifischen Charakteristika dieser zwei bzw. drei Sektoren können fol-

gendermaßen zusammengefaßt werden. Der Wettbewerbsektor oder das "Marktsystem" nach GALBRAITH ist charakterisiert durch niedrige Produktivität, Beschränkung auf lokale Märkte, Zersplitterung der Betriebe auf viele kleine, untereinander in einem hohen Konkurrenzdruck stehende Einheiten, durch einen niedrigen Grad gewerkschaftlicher Organisation sowie - im Zusammenhang damit - schlechte Arbeitsbedingungen, niedrige Löhne und geringe Stabilität der Beschäftigungsverhältnisse. Das Planungssystem oder der Monopolektor auf der anderen Seite ist gekennzeichnet durch großbetriebliche Strukturen, durch Produktionsprozesse fundiert auf hohem Kapitaleinsatz, durch nationale oder internationale Absatzmärkte, durch eine hohe Stabilität der Beschäftigung und starke gewerkschaftliche Organisation, sowie vertraglich abgesicherte, vorteilhafte Arbeitsbedingungen und Einkommenschancen der Beschäftigten. Der staatliche Sektor als ein besonderer Teil des Monopolektors weicht von diesem insofern ab, als er zum einen durch einen niedrigeren Anteil konstanten Kapitals pro Arbeitskraft gekennzeichnet ist, zum anderen jedoch durch eine ebenso hohe wenn nicht noch höhere Stabilität und Sicherheit der Beschäftigung, die sowohl auf die Größe der Produktionseinheiten (etwa im Nachrichten- und Verkehrswesen, im militärischen Bereich) wie auf den kontinuierlichen, praktisch unbegrenzten Einkommensfluß des staatlichen Sektors zurückzuführen ist. Die diesen drei Sektoren typischerweise zugeordneten Wirtschaftsklassen stehen offensichtlich in sehr engem Zusammenhang mit der Unterscheidung produktive-unproduktive Arbeit. Typische Branchen des Konkurrenzsektors sind etwa das Hotel- und Gastgewerbe, der größte Teil des Kleinhandels, Reparatur- und Dienstleistungsbetriebe und ähnliche Branchen, in denen hauptsächlich kleine Familienbetriebe mit nur wenigen Lohnabhängigen untereinander konkurrieren. Der Monopolektor dagegen umfaßt so kapitalintensive und expansive Branchen wie die Fahrzeug-, Elektro- und Chemieindustrie, aber auch traditionell stark konzentrierte Branchen wie den Bergbau oder die Eisen- und Stahlindustrie. Betrachtet man diese Klassifizierung, die inzwischen auch in einer Reihe von empirischen Studien angewendet wird (vgl. BECK et al. 1978; TOLBERT et al. 1980) jedoch näher, so wird evident, daß sie sehr eng sowohl mit der Differenzierung nach produktiver-unproduktiver Arbeit zusammenhängt als auch

mit jener Dimension, die wir als Verhinderungskapazität bzw. Verhandlungsmacht bezeichnet haben. Anhand von Übersicht 2.1 sei dieser Zusammenhang vereinfacht dargestellt.

Diese Übersicht stützt sich in der konkreten Zuordnung einzelner Wirtschaftssektoren auf eine kürzlich erschienene amerikanische Untersuchung (TOLBERT et al. 1980), reproduziert deren Ergebnisse nach unserer Auffassung jedoch besser als die von den Autoren selbst vorgeschlagene Interpretation bzw. Zuordnung, welche die einzelnen Sektoren pauschal entweder dem Wettbewerbs- oder dem Monopolsektor zurechnet. /32/ Zu ergänzen ist diese Übersicht durch das folgende Schema, in welchem der oben angedeutete Interaktionseffekt zwischen der Dimension produktiv-unproduktive Arbeit und jener der Verhandlungsmacht der Arbeiter und Angestellten zum Ausdruck kommt.



Übersicht 2.1: Hypothetische Einordnung der wichtigsten Typen von Wirtschaftssektoren nach den Dimensionen produktiv-unproduktive Arbeit und Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer

---

Verhandlungsmacht	Produktive Arbeit	Unproduktive Arbeit
Niedrig	Produktion leicht substituierbarer Güter für primär lokale Märkte in technologisch "ausgeschöpften" Branchen	Dienstleistungen anspruchsloser Art und niedrigen Organisationsgrades vorwiegend für lokale Märkte
Mittel	Großteil der mittleren und großen Industrie; handwerklich organisiertes produzierendes Gewerbe	Bürokratisierte Dienstleistungen im öffentlichen Sektor und private Dienstleistungen von lokalem Monopolcharakter
Hoch	Kapitalintensive, expansive Industrien monopolistischen Charakters mit Produktion für nationale oder internationale Märkte	Professionalisierte Dienstleistungen öffentlicher Art; "strategische" Dienstleistungen für die Kapitalwertung im privaten Sektor

---

Wir nehmen also an, daß für produktive und unproduktive Arbeit eine inverse Beziehung zwischen Verhandlungsmacht auf der einen und dem Einkommen und anderen Gratifikationen und Privilegien auf der anderen Seite besteht, welche sich eine Gruppe von Arbeitern oder Angestellten erkämpfen kann. Dabei postulieren wir, daß auf einem niedrigen Niveau von Verhandlungsmacht unproduktive Arbeiter im Nachteil gegenüber den produktiven sind, da bei diesen der direkte Zusammenhang zwischen Arbeitsleistung und Ausstoß bzw. Profit des Unternehmens einen gewissen Schutz darstellt. Sobald eine Gruppe jedoch infolge ihrer strukturellen Position in der Lage ist, einen nennenswerten Grad von Verhandlungsmacht zu erringen, fällt diese sehr rasch stärker ins Gewicht als die aufgrund der produktiven Arbeit allein gegebene Macht. Für Gruppen mit hoher Verhandlungsmacht kehrt sich dieses Verhältnis allerdings wieder um zugunsten der produktiven Arbeit. Denn während Verhandlungsmacht allein sich bald gewissermaßen "erschöpft", führt die Interaktion von produktiver Arbeit und hoher Verhandlungsmacht zu einer überdurchschnittlichen Steigerung der Durchschlagskraft einer Gruppe bei der Verfolgung ihrer Interessen.

Zum Abschluß dieser einführenden Überlegungen ist noch näher auf eine Problematik einzugehen, deren Vernachlässigung wir vor allem der Drei-Sektoren-Theorie der wirtschaftlichen Gliederung vorgeworfen haben und zwar die Frage nach der Rolle klassenspezifischer Ressourcen und Interessen in den hier skizzierten Prozessen ökonomischer Differenzierung. Das entscheidende Argument hierzu ist bereits herausgearbeitet worden. Demnach erzeugt die Unterscheidung produktive - unproduktive Arbeit als solche nicht sosehr Interessenkonflikte zwischen verschiedenen Gruppen von Lohnabhängigen, sie impliziert vielmehr unterschiedliche organisatorische Ressourcen in der Formulierung und Durchsetzung der Interessen dieser Gruppen, was wir mit dem Begriff der "Verhandlungsmacht" zu erfassen versuchten. Produktive Arbeiter, so wurde argumentiert, verfügen über unmittelbarer wirksame Ressourcen dieser Art insoferne, als bei ihnen eine direkte Beziehung zwi-

schen Arbeitsleistung und Produktionsausstoß des Unternehmens besteht. Hierin liegt aber auch eine entscheidene Grenze für die Einsetzbarkeit dieser Ressourcen, die die produktiven Arbeiter (und die Arbeiter des Privatsektors gegenüber jenen des öffentlichen Sektors überhaupt, wie GORRIERI meint) in einen eklatanten Nachteil gegenüber den unproduktiven Arbeitern bringt:

"Die grundlegende Schranke für die gewerkschaftliche Aktivität in der Fabrik (und im privatwirtschaftlichen Sektor generell) liegt jedoch im Bewußtsein, daß es nicht möglich sein wird gewisse Grenzen zu überschreiten, weil die Arbeiter selbst die ersten sein würden, welche durch Verminderung des Einkommens und Reduktion der Beschäftigung für die Krise des Produktionsprozesses zahlen müßten" (GORRIERI 1972:229 f.).

In dem Grade, in dem sie über kritische organisatorische Ressourcen verfügen, sind also auch unproduktive Arbeiter in der Lage, Verhinderungs- und Verhandlungsmacht zu entwickeln und dies zunächst sogar bis zu einem nach oben hin viel weniger deutlich begrenzten Ausmaß als bei den produktiven Arbeitern. Gegenüber dem Modell der Drei Sektoren läßt unser Ansatz also eine hohe Heterogenität innerhalb des tertiären Sektors erwarten, während er in Erweiterung der Dichotomie von produktiver-unproduktiver Arbeit aufzeigt, daß die gesamtgesellschaftliche Position von Kapital und Arbeit innerhalb dieser beiden Formen von Arbeit noch in hohem Grade nach Wirtschaftsklassen differiert (ein nicht unwesentlicher Aspekt dabei ist, daß die Relevanz dieser sozioökonomischen Differenzierungen für Kapital u n d Arbeit klar aufgezeigt wird). An zwei zentralen Fragestellungen soll nun gezeigt werden, in welcher Weise sich der hier skizzierte Ansatz für eine Analyse der strategischen Ressourcen bestimmter Teilfraktionen innerhalb der Arbeiterklasse eignet.

Die erste dieser Fragestellungen bezieht sich darauf, inwieweit die oben angeführten Mechanismen der ökonomischen Differenzierung zu strukturellen

Machtvorteilen der Arbeiterschaft im großindustriellen, produktiven Sektor führen werden. Da es uns hier nicht um eine abstrakte Kritik an gewerkschaftlicher Zentralisierung und Machtbildung geht, beziehen wir uns vor allem auf einen so engagierten Kritiker des Kapitalismus wie James O'CONNOR (1974:30 ff.). Sehr ähnliche Ausführungen finden sich jedoch auch bei liberalen Kritikern der "industriellen Ordnung" wie DRUCKER (1949/50: 137 ff.) oder GALBRAITH (1973:189, 217). Ausgangspunkt ist die Tatsache, daß die Organisation und Struktur von Produktion und Arbeitskraft im Bereich des oben skizzierten Monopulsektors - unelastische Nachfrage, physische und geographische Konzentration der Produktionseinheiten usw. - die Entstehung von starken Arbeitergewerkschaften förderten, während die Stabilität der industriellen Strukturen und die Monopolisierung der Absatzmärkte es den Unternehmen ihrerseits erleichterten, Existenz und Einfluß dieser Gewerkschaften anzuerkennen. Da diese Gesellschaften bestimmende Macht auf ihren Absatzmärkten haben, spielen hier nicht mehr Marktmechanismen die alleinige Rolle in der Gestaltung von Löhnen, Preisen und Profiten, sondern gewissermaßen die interne Betriebskalkulation selbst, die nach dem Grundsatz vorgeht, daß nach Abzug der Steuern noch ein bestimmter Minimalgewinn gesichert werden soll. Im Rahmen eines solchen Mechanismus werden nun die Löhne und damit die kollektive Stärke der organisierten Arbeiterschaft zu einem ausschlaggebenden Element (O'CONNOR 1974:33). Vereinfacht dargestellt, geht die Lohnbildung in den monopolisierten Industrien so vor sich, daß die Gewerkschaften in den Branchen mit hohen Produktivitätssteigerungen eine diesen angemessene Lohnerhöhung fordern, worauf die Gewerkschaften in den restlichen Monopulsektoren ähnliche Lohnsteigerungen durchzusetzen suchen. Dies hat zur Folge, daß die Erträge der Produktivität vor allem Industriezweigen mit stark entwickelten Gewerkschaften zugute kommen und damit tendenziell sämtliche Branchen des Monopulsektors daran teilhaben, wogegen sich solche Lohnerhöhungen nie voll bis in den Wettbewerbssektor durchschlagen. Eine ähnliche Beziehung wie innerhalb der verschiedenen Branchen des Monopulsektors besteht zwischen dem privaten Sektor insgesamt und dem staatlichen Sektor, da auch dieser tendenziell an die Löhne und Lohnsteigerungen im Monopulsektor geknüpft ist. Dafür lassen sich zumindest drei Gründe anführen:

(1) ein wesentlicher Teil der staatlichen Aktivitäten bezieht sich auf Bereiche, die sich mit denen monopolistischer Unternehmen direkt überschneiden (Schwerindustrie, Straßenbau usw.); (2) auch im staatlichen Bereich gibt es sehr starke, schlagkräftige gewerkschaftliche Organisationen und (3) die Löhne werden im staatlichen Sektor viel stärker durch politische Konstellationen als durch den Markt bestimmt (vgl. dazu auch GORRIERI 1972). Die Folge dieser Zusammenhänge ist ein ständiges Steigen der Lohnkosten im öffentlichen Bereich, bedingt auch durch die überdurchschnittlich hohe Qualifikation der dort Beschäftigten, sowie generell ein kontinuierlicher gesamtwirtschaftlicher Inflationsdruck. Die Entstehung einer derartigen "Quasi-Koalition" zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern im monopolistischen Sektor zu Lasten der Konsumenten und Arbeitenden in anderen Sektoren ist allerdings ein Mechanismus, der im Rahmen eines marktwirtschaftlichen Systems prinzipiell kaum lösbar ist, auf keinen Fall etwa einfach dadurch, daß die Gewerkschaften allein eine "solidarische Lohnpolitik" betreiben, wie PFROMM (1975) in einer ausgezeichneten Studie nachgewiesen hat (vgl. auch FÜRSTENBERG 1958 sowie die Fallbeispiele einiger jüngerer großer Streiks in den USA in WALTER 1963:186 ff.). Die Folge ist, daß "die meisten Gewinne, die den vom technischen Fortschritt ... abgeleiteten Produktivitätssteigerungen entspringen, nicht gleichmäßig auf die Bevölkerung verteilt, sondern vielmehr von den Unternehmen und von der organisierten Arbeiterschaft im Monopolsektor aufgesogen werden" (O'CONNOR 1974:34 f.). Die in diesem Sinne entstehende "Spaltung" innerhalb der Arbeiterklasse /33/ bezieht sich also nicht sosehr auf berufliche bzw. qualifikationsbezogene Unterschiede wie etwa jene zwischen ungelernten Arbeitern und Facharbeitern (vgl. dazu KÜCHLER & OTTO 1976), sondern auf sektorale ökonomische Fraktionierungen.

Die Überwindung der darauf basierenden internen Konflikte kann nur durch eine übergreifende politische Kraft erfolgen und hierin wird weiterhin eine der Hauptzielsetzungen liegen, die von einer politisch starken und an der Durchsetzung sozialer Gleichheit interessierten Arbeiterbewegung zu verfolgen sein wird. /34/ Denn nach unserer Auffassung muß in derartigen internen Differenzierungen der Arbeiterklasse sehr wohl ein zentrales Moment für die Einheit und Stärke der Arbeiterbe-

wegung insgesamt gesehen werden und zwar ein Moment, das keineswegs nur als das Resultat von Strategien des Kapitals zur Spaltung der Arbeiterklasse anzusehen ist, sondern an dem auch die Lohnabhängigen und ihre politischen Repräsentanten selbst maßgeblich mitgewirkt haben. /35/ Denn die Kehrseite der skizzierten tendenziellen Privilegierung der Lohnabhängigen im produktiven, monopolistischen sowie im staatlichen Sektor ist eine außerordentlich hohe Ausbeutung der Arbeiter im privaten, vor allem unproduktiven Wettbewerbssektor. Der Mechanismus, durch welchen diese Entwicklung ausgelöst und gesteuert wird, ist von Harry BRAVERMANN (1974:271-283) eindrucksvoll dargelegt worden. Demnach stellt die Schaffung eines Markts auch für eine Reihe traditionell im Einzelhaushalt bzw. von der Familie erledigter Aufgaben eine notwendige Begleiterscheinung der kapitalistischen Tendenz zur Schaffung eines "universalen Marktes" dar. Auf der einen Seite setzt die Steigerung der Produktivität in den produktiven Sektoren der Ökonomie eine immer größere Masse von Arbeitskräften frei, auf der anderen Seite führen die mit der industriellen Konzentration und Expansion einhergehenden Prozesse der Verstädterung, der geographischen Mobilität von Millionen von Arbeitnehmern und der Verbilligung vieler ehemals selbst hergestellter Haushaltsprodukte zu einer zunehmenden Abhängigkeit breiter Bevölkerungskreise von der Herstellung und Vermittlung derartiger Güter und Dienste durch den Markt. Auch die Bereitstellung von anspruchsvollen und qualifizierten Diensten durch die Systeme der Ausbildung und Gesundheitssicherung muß unter diesem Aspekt gesehen werden. Aus dieser Perspektive stellt sich die Expansion des tertiären Sektors ganz anders dar als aus jener der Drei-Sektoren-Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, die in dieser Expansion das wesentliche Kennzeichen eines Übergangs zu einer höheren Stufe der gesellschaftlichen Entwicklung sah:

"So verstanden repräsentiert das massive Wachstum von Institutionen, die sich von Schulen und Spitälern auf der einen bis zu Gefängnissen und Krankenhäusern auf der anderen Seite erstrecken, nicht nur den Fortschritt von Medizin, Bildung oder Verbrechensverhütung, sondern das Räumen des

Marktes von allen bis auf die "ökonomisch aktiven" und "leistungsfähigen" Mitglieder der Gesellschaft und dies gewöhnlich auf Kosten der Allgemeinheit sowie zugunsten eines stattlichen Profits der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, die diese Institutionen beliefern und sie oft auch selbst besitzen" (BRAVERMAN 1974:280).

Aus der Perspektive der Beschäftigten entwickeln sich hier neben einigen Sektoren hochqualifizierter beruflicher Tätigkeit auch breite Bereiche unqualifizierter Arbeit, für die in erster Linie Frauen und andere Gruppen der latenten "Überbevölkerung" (O'CONNOR 1974:41; vgl. auch GALBRAITH 1974:47 ff.) rekrutiert werden: "Gewerkschaftlich großteils unorganisiert und gestützt auf verarmte Arbeitskräfte in den untersten Schichten der Arbeiterschaft, erzeugen diese (tertiären) Industrien neue niedrig bezahlte Sektoren der Arbeiterklasse, die noch intensiver ausgebeutet und unterdrückt werden als jene in den hochmechanisierten Bereichen der Produktion" (BRAVERMAN 1974:282). Wie im Bereiche der gewerkschaftlich gut organisierten, "zentralen" Sektoren von Produktion und Beschäftigung ist also auch in diesen peripheren Beschäftigungsbereichen eine durchaus andere Lage von produktiver und unproduktiver Arbeit zu erwarten - in diesem Falle allerdings eher eine tendenziell ungünstigere Position der letzteren.

Eine weitere Frage, auf die in diesem Zusammenhang kurz eingegangen werden soll, betrifft die Relevanz der sozialrechtlichen Unterscheidung zwischen Arbeitern und Angestellten. Auch diese kontroverse Problematik läßt sich aufgrund des oben dargestellten Ansatzes in einer nach unserer Auffassung adäquateren Weise behandeln als es bisher meist geschehen ist. Sowohl im privaten wie im öffentlichen Bereich scheint es relativ klar zu sein, daß eine arbeits- und sozialrechtlich abgehobene Kategorie des "Angestellten" (der "Beamte" stellt aus dieser Sicht nur einen noch stärker abgesicherten Angestellten dar) vor allem dort geschaffen wurde, wo sich (1) ein unmittelbarer Zusammenhang von Produktivität und Leistung nicht herstellen ließ und wo (2) ein kontinuierliches Angebot an bestimmten Dienstleistungen auch unabhängig von Ta-

gesschwankungen der Nachfrage bzw. Produktion sichergestellt werden mußte (etwa in der innerbetrieblichen Buchhaltung, im öffentlichen Nachrichten- und Verkehrswesen usw.). Es handelt sich hierbei also charakteristischerweise um Formen unproduktiver Arbeit, die als solche jedoch, wie oben ausgeführt, noch keineswegs einen Interessengegensatz zu anderen Kategorien von Lohnabhängigen erzeugen müssen (vgl. auch MÄRZ 1967; BRAVERMAN 1974; WRIGHT 1978). Daß aber auch eine anscheinend nur arbeits- und sozialrechtliche Differenzierung /36/ langfristig tiefgehende gesellschaftliche Folgewirkungen haben kann, ist von L. HENZE (1961:65) in einer wichtigen Arbeit dargelegt worden:

"Nachdem nun einmal die aufgrund von Zufälligkeiten und Unkenntnis veranlaßten Kodifikationen (im Arbeits- und Sozialrecht, M.H.) entstanden waren, galt es, die Unterschiede zu konservieren. Dies drückte sich zunächst darin aus, daß gar nichts geschah. Denn man hatte kein Organ dafür, daß sich Auswirkungen auf den demokratischen Gedanken ergeben, wenn zwei schwer voneinander abgrenzbare Berufsblöcke mit unterschiedlichen Rechten ausgestattet waren ...".

Damit ergibt sich also auch dieser Perspektive der mit den Ergebnissen des vorhergehenden Abschnittes übereinstimmende Befund, daß der Begriff des Angestellten in gewisser Weise geradezu als "irreführend" zu bezeichnen ist, da die Unterschiede innerhalb dieser Globalkategorie weit größer sind als jene zwischen ihr und benachbarten Gruppierungen der sozialrechtlichen Kategorie der Arbeiter (HENZE 1961:73). Diese Überlegungen sollten genügen, um einige Vorstellungen davon zu vermitteln, welche sozioökonomisch (und politisch) relevanten Differenzierungslinien sich aus einer Analyse wirtschaftlicher Gruppierungen ergeben können. Sie mit konkreten Daten zu belegen und zu vertiefen, wird die Aufgabe der empirischen Analysen im folgenden Abschnitt sein.

### 3.2 Empirische Ergebnisse aus der Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren

Ausgangseinheit für die Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren bildet, wie im Falle der Berufsobergruppen, die im Mikrozensus enthaltene zweistellige Klassifikation nach Wirtschaftsklassen. Aus Gründen zu geringer Besetzungszahlen einzelner Kategorien mußten auch hier einige davon bereits vor Durchführung der Analyse zusammengefaßt werden und zwar die folgenden:

- 11-14: Energie- und Wasserversorgung
- 21-27: Bergbau, Steine- und Erdengewinnung
- 54,55: Erzeugung von Maschinen, ausgenommen Elektromaschinen
- 56,57: Erzeugung von elektrotechnischen Einrichtungen
- 71-73: Handel
- 82,83: Eisenbahnverkehr, Schifffahrt

Damit bildeten insgesamt 48 (zum Teil bereits zusammengefaßte) Wirtschaftsklassen die Grundlage für die Clusteranalyse. Als schwieriger erwies sich in der Analyse der Wirtschaftsklassen die Auswahl geeigneter abhängiger Variablen bzw. Kennziffern. Bedingt durch die vor allem auf Aspekte der Berufs- und Sozialstruktur hin orientierte Ausrichtung des Mikrozensus werden Fragen der Wirtschafts- und Klassenstruktur in amtlichen Erhebungen dieser Art naturgemäß weniger vollständig erfaßt (die Art der Daten eignet sich vielfach auch weniger für die Erfassung im Rahmen einer Masenerhebung). Unter Heranziehung der uns zur Verfügung stehenden Mikrozensusen sowie einiger zusätzlicher Daten aus anderen amtlichen Erhebungen /37/ wurden schließlich Indikatoren zu den folgenden vier Themenbereichen in die Clusteranalyse einbezogen:

- (1) Demographische Daten (Frauenanteil, Alterszusammensetzung, Verteilung nach Gemeindegrößenklassen);
- (2) Arbeitsmarktdaten (Ausländeranteil, Anteil der Arbeitslosen, Anteil der Angestellten und Beamten/Facharbeiter/anderen Arbeiter/Lehrlinge, Ausbildung: Lehrabsolventen/Sekundarschulabsolventen/Hochschulabsolventen, Anzahl der Jahre beim bisherigen Dienstgeber);
- (3) Daten zur Unternehmensstruktur (Anteil der Selbständigen und Mit-

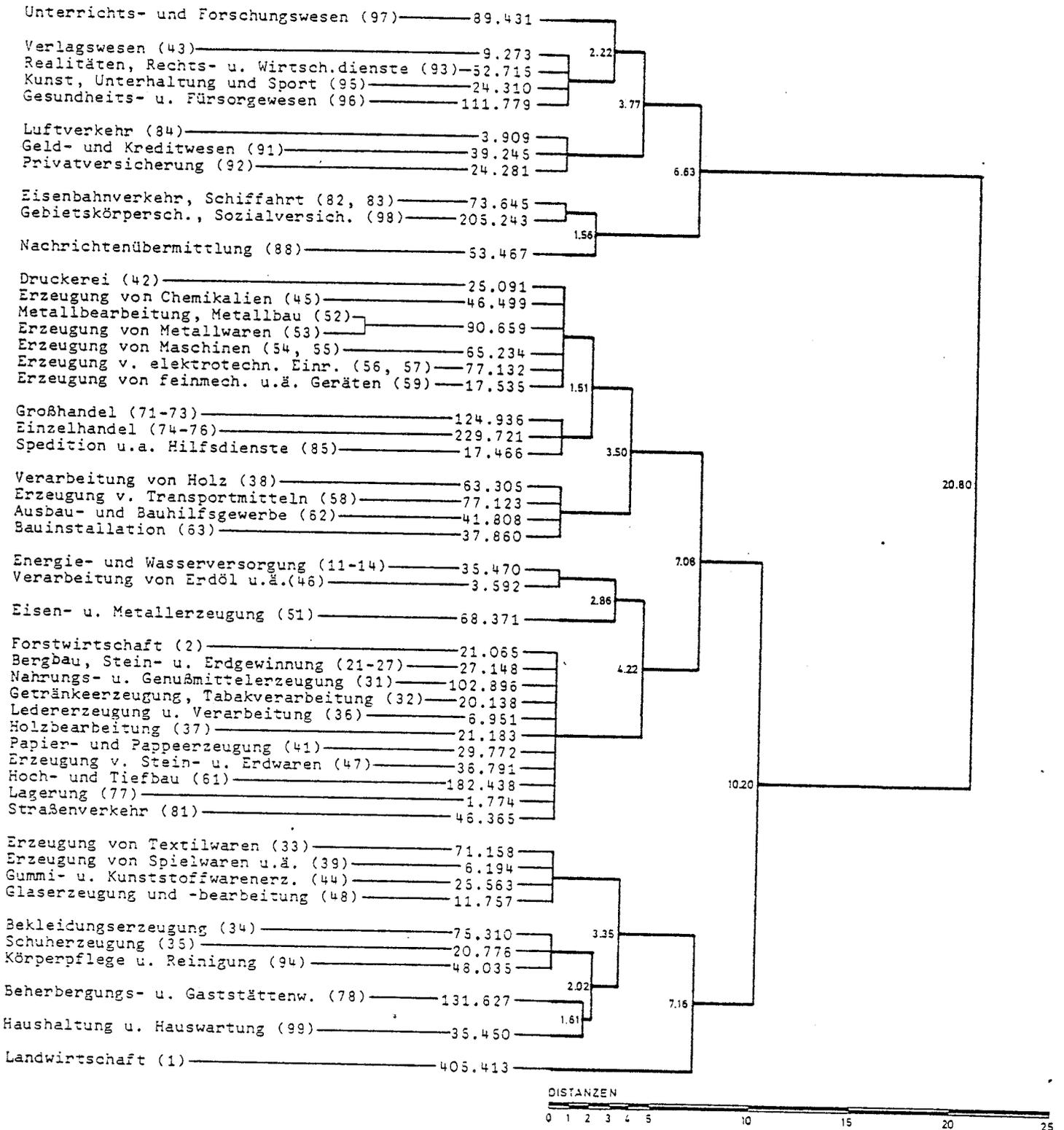
helfenden/Beschäftigte pro Arbeitsstätte/Anteil der Unternehmen in der Rechtsform "nicht natürliche Person"/Beschäftigte pro Unternehmen);

- (4) Sektorenkennziffern (Einkommen, Arbeitszeit, Zufriedenheit mit Bezahlung/Aufstiegschancen/Arbeitsbedingungen, Beurteilung des Abwechslungsreichtums der Tätigkeit).

In dieser Reihe von Indikatoren fehlen vor allem Daten zu so wichtigen ökonomischen Kennziffern wie technologische und Kapitalausstattung, Marktkonzentration, Profite usw. - Kennziffern, welche in Österreich auf einer so detaillierten Ebene bisher überhaupt noch kaum vorliegen. Auf der anderen Seite steht uns dennoch ein relativ breites Spektrum von Information zur Verfügung, sodaß auch eine Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren genügend aussichtsreich erscheint, obwohl sie in noch höherem Grade als jene der Berufe nur als erster und vorläufiger Schritt anzusehen ist. Der Schwerpunkt der Charakterisierung der einzelnen Cluster muß sich daher auch stärker auf verschiedene Aspekte der in ihnen beschäftigten Erwerbstätigen konzentrieren als auf deren ökonomische Struktur.

Der Verlauf des Maßes für die Homogenität der Clusterstruktur (vgl. Abbildung 2.1c) zeigt, daß ein relativ kontinuierlicher, schwacher Anstieg der internen Heterogenität bei allen Übergängen von 15 bis zu 6 Clustern erfolgt; ein erster deutlicherer Sprung ergibt sich beim Übergang von 6 auf 5 Cluster, sehr starke Sprünge sodann beim Übergang von 3 auf 2 und von 2 auf einen Cluster. Das Überblicksdendrogramm zur Zusammensetzung der einzelnen Cluster beginnt daher mit einer Anzahl von 16 Clustern (vgl. Abbildung 2.5), während die Tabellen mit den Kennziffern jene mit 13 bzw. 6 Clustern präsentieren. Beginnen wir mit der Interpretation der Clusterstruktur wieder in umgekehrtem Sinne, d. h. aufsteigend von der geringsten zu einer immer höheren Differenzierung. Es zeigt sich dabei, daß im ersten und stärksten Differenzierungsschritt zwei Gruppen von Wirtschaftssektoren voneinander getrennt werden, von denen die erste die professiona-

Abbildung 2.5: Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren:  
Dendrogramm und Zusammensetzung der Cluster



lisierten, hauptsächlich öffentlichen Dienstleistungen (Unterricht, Gesundheit usw.), das Geld- und Versicherungswesen sowie einfache öffentliche Verwaltung und Dienstleistungen (Gebietskörperschaften, Eisenbahn, Post) umfaßt. In der restlichen breiten Gruppe sind alle übrigen Wirtschaftsklassen des primären, sekundären und tertiären Sektors enthalten. Im nächsten, bereits auf einen viel niedrigeren Heterogenitätsniveau erfolgenden Differenzierungsschritt werden innerhalb dieser letzteren breiten Gruppe zwei Untergruppen geschaffen. Die erste davon enthält die Mehrzahl der produzierenden Wirtschaftssektoren, außerdem noch den Handel und Straßenverkehr, das Bauwesen und den Bergbau. In der zweiten Untergruppe befinden sich neben der Landwirtschaft einige Wirtschaftsklassen des sekundären Sektors (Textil, Bekleidung, Kunststoffwarenerzeugung) sowie das Gaststätten-, das Reinigungs- und Haushaltswesen. Auf einer dritten Stufe der Differenzierung wird jede dieser drei beschriebenen Gruppierungen nochmals unterteilt in jeweils zwei weitere Subgruppen, aus der sich dann eine bereits als relativ gute Darstellung der wirtschaftlichen Differenzierung anzusehende Gliederung in sechs Cluster ergibt. Diese sechs Cluster setzen sich folgendermaßen zusammen.

Der erste Cluster besteht aus 8 Wirtschaftsklassen, die durchwegs als eher gehobene, qualifizierte Sektoren anzusehen sind: das Unterrichts- und Forschungswesen, das Verlags- und Realitätenwesen, die Rechts- und Wirtschaftsdienste, das Gesundheitswesen, Geld, Kredit und Privatversicherung und der Luftverkehr. Schon die Zusammensetzung dieser Sektoren zeigt, daß es sich hier um eine Gruppierung handelt, die den in der Clusteranalyse der Berufe identifizierten gehobenen Berufen weitgehend entspricht. Zusammen befinden sich in dieser Gruppierung knapp 12% aller Erwerbstätigen, wobei das Gesundheits- und das Unterrichtswesen die quantitativ am stärksten besetzten Sektoren darstellen. Der zweite Cluster umfaßt nur drei Wirtschaftsbranchen und zwar den Eisenbahn- und Schiffverkehr, die Gebietskörperschaften und Sozialversicherung und

das Nachrichtenwesen. Es handelt sich hierbei also um einen schon aufgrund seiner Zusammensetzung als recht homogen zu bezeichnenden Cluster, den man als Cluster der "einfachen öffentlichen Dienstleistungen" bezeichnen könnte. Quantitativ ist allerdings auch diese Gruppierung recht bedeutsam, da sich auch in ihr über ein Zehntel aller Erwerbstätigen (absolut 332.000) befinden, wobei die öffentliche Verwaltung (Gebietskörperschaften) und die Sozialversicherung die beiden stärksten Einzelsektoren darstellen. Auch die dritte Gruppierung innerhalb der breiten Masse aller übrigen Wirtschaftssektoren stellt eine deutliche Entsprechung zu einer klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierung aus der Analyse der Berufe dar, die wir als "gehobene Arbeiterklasse" bezeichnet haben. Sie umfaßt drei große Teilgruppen, von denen die erste fast ausschließlich aus den Wirtschaftssektoren Bearbeitung und Erzeugung von Metallwaren und Maschinen besteht (also genau jenen Sektoren, in denen auch die qualifizierten Metallberufe enthalten sind, die in vieler Hinsicht den Kern der "Arbeiteraristokratie" darstellen). Die zweite Subgruppe dieses Clusters stellt der Handel dar, die dritte eine kleinere Gruppe von Wirtschaftsklassen des sekundären Sektors, die ebenfalls durch hohe Anteile von Facharbeitern charakterisiert sind wie das Bauhilfsgewerbe, die Holzverarbeitung oder die Fahrzeugproduktion. Zahlenmäßig ist dieser Cluster der stärkste überhaupt, da er nicht weniger als 30% aller Erwerbstätigen (absolut über 900.000) umfaßt, wobei alle drei der beschriebenen Subgruppen sehr stark vertreten sind. Sehr groß ist auch die vierte Gruppierung, die in sich nochmals in zwei bzw. drei Subgruppen zerfällt und zwar die Energie- und Wasserversorgung sowie die Eisen- und Metallerzeugung auf der einen und eine große Anzahl von Wirtschaftsklassen der produzierenden Industrie auf der anderen Seite, wobei hier auch Hoch- und Tiefbau sowie Lagerung und Straßenverkehr enthalten sind. Zahlenmäßig umfaßt diese Gruppierung knapp 20% aller Erwerbstätigen, wobei die stärksten Einzelsektoren die Eisen- und Metallerzeugung, die Nahrungs- und Genußmittelindustrie sowie der Hoch- und Tiefbau sind. Im fünften Cluster sind wiederum Wirtschaftsklassen sowohl des sekundären wie des tertiären Sektors enthalten, wobei auch hier die Entsprechung zu einer klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierung, nämlich der "marginalen

Arbeiterklasse", offenkundig ist. Von den produzierenden Wirtschaftsklassen enthält dieser Sektor die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Erzeugung von Kunststoffwaren, Spielzeug und Glaswaren, aus dem tertiären Sektor das Beherbergungs- und Gaststättenwesen, die Reinigung und das Haushaltswesen. Insgesamt umfaßt dieser Cluster 10% aller Erwerbstätigen, wobei Bekleidungs- und Textilindustrie und Gaststättenwesen die drei größten Einzelsektoren darstellen. Der letzte der sechs Cluster schließlich enthält nur eine Wirtschaftsklasse und zwar die Landwirtschaft, womit die Sonderstellung der Landwirtschaft also auch aus ökonomischer Perspektive sehr deutlich zum Ausdruck kommt. Vor der Darstellung der weiteren Ausdifferenzierung dieser Clusterstruktur scheint es sinnvoll, die wichtigsten Charakteristika dieser sechs Cluster zu beschreiben, um auf diesem Hintergrund dann zu fragen, in welcher Hinsicht sie in sich noch heterogen sind.

Der erste Cluster mit den drei Subgruppen Unterrichtswesen, Gesundheits-, Rechts- und Verlagswesen sowie Geld, Kredit und Privatversicherung kann in einer Reihe von Merkmalen dahingehend charakterisiert werden, daß die in ihm enthaltenen Wirtschaftssektoren ökonomisch und sozial deutlich bevorzugte Gruppen darstellen (vgl. Tabelle 2.6). Dies läßt sich bereits aufgrund eines demographischen Kennzeichens vermuten - die Hälfte aller Erwerbstätigen in dieser Gruppierung wohnen in größeren Städten, was der mit Abstand größte Anteil überhaupt ist. Evident ist dies auch im Hinblick auf die Indikatoren Arbeitsmarkt und Sektorenstruktur: dieser Cluster weist einen unterdurchschnittlichen Anteil von Ausländern, jedoch einen überdurchschnittlich hohen Anteil von Angestellten und Beamten auf und seine Beschäftigten haben das absolut höchste schulische Ausbildungsniveau. Mit dem höchsten Einkommen aller Gruppen (aufgrund der geringen Diskriminierungskraft der verwendeten Variable bestehen hier allerdings nicht sehr große Unterschiede zu den meisten anderen Gruppen), guten Aufstiegschancen und der höchsten Zufriedenheit mit Arbeitsbedingungen und Abwechslungsreichtum der Tätigkeit kann man sagen, daß diese Wirtschaftsklassen vor allem im Hinblick auf die Aspekte der Arbeitsbedingungen und der beruflichen Anforderungen und Erfüllungschancen ihren

Tabelle 2.6: Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren (6 Cluster): Kennziffern der Cluster

Variable	C l u s t e r						Landwirt- schaft	Alle
	Gehobene Verwaltung u. profess. Dienstleist.	Einfache öffentl. Dienst- leistungen	Gewerbl. Fachpro- duktion, Handel	Groß- industrie, Verkehr	Marginale Industrie, einf. priv. Dienstleist.			
Frauenanteil	%	47.9	20.3	27.1	19.4	61.4	48.2	34.8
Anteil Altersgruppe -29	%	37.3	24.4x	45.0	28.6	42.5	21.9	36.7
Anteil Altersgruppe 50 u.m.	%	19.6	22.5	14.9	19.8	17.0	30.0	18.3
Anteil Arbeitslose	%	0.9	0.3xx	0.9x	0.9	1.9	0.2	1.1
Anteil Ausländer	%	2.6	0.7x	3.7	3.1	6.7	0.6	3.6
Wohnh. in Gemeinden 20000 u.m. Einw.	%	50.7	32.9x	33.4	22.7	25.6	2.5	31.0
Beschäftigte pro Arbeitsstätte	%	12.1x	19.8x	19.4	35.3	19.0	2.3	22.4
Beschäftigte pro Unternehmen	%	28.9xx	416.7	26.9xx	72.1x	24.3xx	2.3	126.3
Unternehmen nicht natürl. Personen	%	40.4	78.7	22.6	30.1	13.3	1.7	29.1
Selbständige und Mithelfende	%	8.4	0.6xx	10.2	5.9	11.0	90.0	9.9
Anteil Angestellte und Beamte	%	75.1	83.8x	30.7	24.8	17.2x	0.8	36.6
Anteil Facharbeiter	%	1.1x	4.4x	23.5	19.6	14.3	1.2	15.6
Anteil Sonstige Arbeiter	%	12.9	11.5x	35.3	49.5	57.3	7.8	37.8
Anteil Lehrlinge	%	0.9x	0.6xx	8.8	2.2	4.0	1.4	4.0
Anteil Beamte	%	9.8	51.5	0.3xx	1.9x	0.3xx	0.0	5.5
Anteil Lehrabsolventen	%	22.3	36.8	45.4	36.1	29.0	5.5	34.4
Anteil Hochschulabsolventen	%	10.2	3.7	1.7x	1.3x	0.4xx	0.1	2.8
Anteil Sekundarschulabsolventen	%	47.4	20.2	12.3	10.3x	7.6x	4.7	17.1
Lehr- und Sekundarschulabsolventen	%	69.8	57.0x	57.7x	45.8	36.6	10.2	51.3
Anteil Einkommen -2000 S	%	9.6	4.0xx	15.3	6.5	27.4	68.6	14.4
Anteil Einkommen 4000 u.m. S	%	48.2	42.3	35.7	37.6	16.5	6.9	34.6
Arbeitszeit 43 u.m. h/Woche	%	41.0	39.6x	37.5	50.8	35.3	90.4	42.8
10 u.m. Jahre beim Dienstgeber	%	41.2	63.2x	32.1	55.1	31.1	64.5	42.7
Zufrieden mit Bezahlung	%	65.1	58.3	69.6	68.8	57.1	42.9	65.0
Zufrieden mit Aufstiegschancen	%	41.3	50.7x	33.0	23.6	19.1	16.1	29.0
Zufrieden mit Arbeitsbedingungen	%	65.3	51.9	45.9	32.6	51.3	36.4	46.4
Tätigkeit sehr abwechslungsreich	%	40.1	25.3	24.7	20.7	16.6	33.0	24.8

xx F < .01  
x F < .10

Angehörigen die besten Entfaltungsmöglichkeiten bieten. Nicht ganz so eindeutig läßt sich dies im Hinblick auf die im engeren Sinne ökonomischen Aspekte behaupten, was auch damit zusammenhängen mag, daß die durchschnittliche Größe der Betriebe in diesem Cluster unter dem allgemeinen Mittelwert liegt, daß der Anteil der Arbeitslosen in etwa dem Durchschnitt entspricht (wobei angesichts der Anfang der 70er Jahre äußerst niedrigen Arbeitslosenquote hier allerdings kaum generell verlässliche Aussagen möglich sind) oder daß hier auch ein überdurchschnittlich hoher Anteil von Frauen Beschäftigung findet. Gerade der letztere Aspekt ist jedoch ohne weiteres verständlich, hält man sich die zahlenmäßig große Bedeutung von hier enthaltenen Sektoren wie dem Gesundheits- und Unterrichtswesen oder Geld, Kredit und Privatversicherung vor Augen. Gerade aufgrund dieser Tatsache wird es auch plausibel, daß diese Gruppierung intern eine beträchtliche Heterogenität aufweist, da in einzelnen davon Arbeitstätigkeiten einfachster Art sich ebenso finden wie hochqualifizierte berufliche Tätigkeiten.

Der zweite Cluster enthält nur drei, allerdings recht große Wirtschaftsklassen, nämlich Eisenbahnverkehr und Nachrichtenübermittlung sowie Gebietskörperschaften und Sozialversicherung. Wie bereits vermutet, ist dies ein auch im Hinblick auf seine spezifischen Kennzeichen sehr homogener Cluster (man könnte sagen, den homogenste von allen, wenn eine solche Aussage aufgrund der unterschiedlichen Anzahl von Sektoren in den einzelnen Clustern nicht fragwürdig wäre). In demographischer Hinsicht ist er vor allem durch einen sehr niedrigen Anteil von Frauen charakterisiert, während sich im übrigen nur im Hinblick auf das Alter eine leichte Abweichung zu den höheren Altersgruppen zeigt (die regionale Verteilung scheint dagegen relativ ausgewogen zu sein). Sehr charakteristische Werte ergeben sich im Hinblick auf die Arbeitsmarktsituation, in denen sich zeigt, daß diese Gruppierung in zwei Kennziffern praktisch dieselben Werte erreicht wie die Landwirtschaft, nämlich einen äußerst niedrigen Anteil von Ausländern und eine überdurchschnittlich hohe Dauer der Betriebszugehörigkeit. Die Erklärung dafür liegt auf der Hand, da es sich hier in der Mehrzahl um Beamte im öffentlichen Dienst handelt (daher auch

die absolut höchste Anzahl von Beschäftigten pro Unternehmen sowie der höchste Anteil von Unternehmen in der Rechtsform einer nicht natürlichen Person). Etwa dem allgemeinen Durchschnitt entsprechen Ausbildung bzw. berufliche Qualifikation der Erwerbstätigen in dieser Gruppierung, während die Bezahlung und insbesondere die Aufstiegschancen deutlich besser zu sein scheinen als bei den im folgenden zu besprechenden Sektoren. Zusammenfassend kann man sagen, daß es in dieser Gruppierung, die wir oben als "einfache öffentliche Dienstleistungen" bezeichnet haben, vor allem Sektoren enthalten sind, die an ihre Erwerbstätigen zwar geringere qualifikatorische Anforderungen stellen, die sich aber andererseits in einem höheren Grade als relativ geschlossene, von Männern dominierte Bereiche wirtschaftlicher und beruflicher Aktivität konstituieren konnten.

Der dritte, nach der Anzahl der Erwerbstätigen umfangreichste Cluster mit einer Reihe qualifizierter Wirtschaftsklassen des sekundären Sektors und mit dem Handel weicht nur in recht wenigen Kennziffern vom Durchschnitt aller Wirtschaftsklassen ab. Es sind dies vor allem ein hoher Anteil von Facharbeitern, die höchsten Anteile von Lehrlingen und Lehrabsolventen sowie ein relativ hoher Anteil von Selbständigen, während die Betriebsgröße eher nach unten hin abweicht. Nur leichte Differenzen zum Gesamtdurchschnitt zeigen sich in den demographischen Merkmalen (etwas jüngerer Altersdurchschnitt und mehr Männer), praktisch keine in der Beurteilung der Arbeitsbedingungen. Trotz der geringen Anzahl von spezifischen Merkmalen ist damit auch dieser Cluster als eine recht charakteristische Gruppierung zu erkennen. Dies zeigt sich vor allem bei einem direkten Vergleich mit dem ihm am nächsten stehenden großen Cluster der übrigen Wirtschaftsklassen von Industrie und Gewerbe, wobei vor allem die stärker kleinbetriebliche Struktur dieses Clusters deutlich hervortritt. Er weist gegenüber jenen neben einer stärkeren Konzentration auf kleinere Gemeinden und einem höheren Anteil von Frauen aber auch einige deutliche Unterschiede im Hinblick auf die Arbeitsbedingungen

auf. Die Beschäftigten in diesen Sektoren, die man zusammenfassend als "gewerbliche Fachproduktion und Handel" bezeichnen könnte (um den kleinbetrieblichen Charakter hervorzuheben) weisen eine kürzere Arbeitszeit auf, sind im Durchschnitt weniger lang bei ihrem jetzigen Dienstgeber und mit ihren Arbeitsbedingungen und beruflichen Aufstiegschancen eher zufrieden, während sich im Hinblick auf das Einkommen jedoch praktisch kein Unterschied zeigt (der höhere Anteil von Personen in der sehr niedrigen Einkommensklasse bis zu 2000 Schilling wird auch auf den höheren Lehrlingsanteil zurückzuführen sein). Dieses Ergebnis entspricht sehr deutlich jenem beim Vergleich zwischen der ersten und zweiten Gruppierung und ist ein erster Hinweis darauf, daß die ökonomische Differenzierung trotz grundsätzlich weitgehender Übereinstimmung in einigen Aspekten doch merklich von der Schichtung der Erwerbstätigen nach beruflicher Qualifikation bzw. Ausbildung abweicht.

Wir haben damit bereits einige Hinweise auf die charakteristischen Merkmale der vierten Gruppierung gegeben, die 12 Wirtschaftsklassen des sekundären Sektors einschließlich der Lagerung und des Straßenverkehrs umfaßt, wobei sich Energie- und Wasserversorgung und Erdölförderung sowie die Eisen- und Metallherzeugung innerhalb dieses Clusters auf einer höheren Stufe der Differenzierung nochmals als eigene Subgruppen absondern. Die interne Homogenität dieses Clusters ist, bedingt sicher auch durch die große Anzahl der darin enthaltenen Wirtschaftssektoren, nur in einigen wenigen Variablen hoch, jedoch erweisen die Kennziffern in diesen und einigen anderen Dimensionen auch diesen Cluster als eine relativ eigenständige Gruppierung. Dies beginnt in demographischer Hinsicht, wo er durch den absolut niedrigsten Frauenanteil sowie, mit Ausnahme der Landwirtschaft, den geringsten Anteil von Beschäftigten in kleineren Gemeinden gekennzeichnet ist. Sehr markant und für die meisten Einzelsektoren in diesem Cluster in ähnlicher Weise zutreffend sind jedoch

die Kennziffern zur Betriebs- und Unternehmensstruktur: es befinden sich hier die durchschnittlich größten Betriebe und Unternehmen (letzteres mit Ausnahme des Clusters "einfache öffentliche Dienstleistungen") und der zweitniedrigste Anteil von Selbständigen. Ein auf den ersten Blick widersprüchliches Bild ergibt sich im Hinblick auf Arbeitsmarktsituation sowie jene Kennziffern, die sich auf die Arbeitsverhältnisse allgemein beziehen. Während etwa die durchschnittliche Dauer der Beschäftigung beim jetzigen Dienstgeber die zweitlängste von allen unter den nichtlandwirtschaftlichen Gruppierungen ist (was man als Indikator für eher günstige Arbeitsbedingungen ansehen könnte), ergeben die Daten zur Struktur der Beschäftigten den zweithöchsten Anteil von ungelernten Arbeitern, sehr niedrige Anteile von Angestellten und Beamten und von Personen mit weiterführender schulischer Ausbildung. Weniger günstige Arbeitsbedingungen indizieren auch Kennziffern wie die absolut geringste Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen sowie die geringe Zufriedenheit mit Aufstiegschancen und dem Abwechslungsreichtum der beruflichen Tätigkeit. Wie bereits angedeutet, zeigt sich beim Vergleich zwischen der vorhin besprochenen und dieser Gruppierung, die man etwa als "städtische Großindustrie" bezeichnen könnte, daß ökonomische und beruflich-soziale Differenzierung sich durchaus nicht immer eindeutig decken müssen (man vergleiche vor allem die hohe betriebliche Stabilität und auch die einkommensmäßig relativ günstige Situation der Beschäftigten dieser Gruppe mit ihrer geringen beruflichen Qualifikation oder ihren schlechten Arbeitsbedingungen). Die Interpretation dieses Sachverhaltes, auf den weiter unten noch zurückzukommen sein wird, liegt auf der Hand. Da es sich hier um die produktiven Arbeiter im Monoporsektor handelt (soweit man von einem solchen in einem Kleinstaat wie Österreich überhaupt sprechen kann), müßten die positiven Aspekte ihrer betrieblichen und ökonomischen Situation vor allem auf die oben skizzierte "Verhandlungsmacht" der Arbeiter und ihrer Gewerkschaften zurückzuführen sein.

Daß eine solche Interpretation in der Tat nur schwer von der Hand zu weisen ist, wird deutlich, wenn man die charakteristischen Kennziffern der fünften Gruppierung betrachtet, in der sich Wirtschaftsklassen des sekundären und tertiären Sektors wie die Textil- und Bekleidungsindustrie, das Beherbergungswesen und die Haushaltung befinden, wobei sich die beiden letzteren nochmals als jeweils gesonderte Subgruppen innerhalb dieses Clusters darstellen. Die Sektoren dieses Clusters sind in einer großen Anzahl von Kennziffern von allen übrigen abgehoben - Kennziffern, die ebenso wie die Zusammensetzung dieser Gruppierung nach Wirtschaftsklassen schon auf den ersten Blick nahelegen, daß es sich hier um die entsprechenden ökonomischen Sektoren zu jener klassen- bzw. schichtspezifischen Gruppierung handelt, die wir im vorhergehenden Abschnitt als "marginale Arbeiterklasse" bezeichnet haben. Dies beginnt in demographischer Hinsicht, wo dieser Cluster den mit Abstand höchsten Anteil von Frauen aufweist (nahezu zwei Drittel der Erwerbstätigen darin sind Frauen, während es im Gesamtdurchschnitt nur wenig über ein Drittel sind). Noch krasser tritt dies jedoch hervor in den Kennziffern zur Arbeitsmarktsituation: hier ist dieser Cluster durch die absolut höchsten Anteile von Ausländern und von Arbeitslosen gekennzeichnet. Sehr markant sind die Kennziffern dieser Gruppierung auch im Hinblick auf die Betriebs- und Unternehmensstruktur: es findet sich hier auf der einen Seite der niedrigste Anteil von Unternehmen, deren Rechtsform jene einer Kapitalgesellschaft oder einer anderen nicht natürlichen Person ist, während sie auf der anderen Seite einen relativ hohen Anteil von Selbständigen aufweist. Dieser kleinbetrieblichen Struktur entspricht auch die (gemeinsam mit dem oben als "gewerbliche Fachproduktion" bezeichneten Sektor) kürzeste durchschnittliche Dauer der Beschäftigung beim jetzigen Dienstgeber. Die Indikatoren zur Qualifikationsstruktur der Beschäftigten in diesem Cluster weisen diese als die am geringsten qualifizierte nichtlandwirtschaftliche Gruppierung aus, die auch den höchsten Anteil von Arbeitern in Hilfs- und angelernten Tätigkeiten aufweist, wobei allerdings bemerkenswert erscheint, daß das Bildungs- bzw. Qualifikationsdefizit als solches weniger deutlich ausgeprägt zu sein scheint als die Konzentration auf wenig anspruchsvolle manuelle Tätigkeiten. Ein ähnliches Mißverhältnis zeigt sich im Hinblick auf die Arbeitsbelastung

und die Einkommenssituation. Während die in diesen Sektoren Beschäftigten zum einen eine relativ lange durchschnittliche Arbeitszeit aufzuweisen haben, stehen sie im Hinblick auf das Einkommen mit Abstand am schlechtesten von allen da. Über zwei Drittel der hier Beschäftigten verdienten im Jahre 1971 nur bis zu 2000 Schilling im Monat, während dies unter allen Erwerbstätigen selbst damals bereits nur mehr 14% waren. Die Daten zur Beurteilung der Arbeitsbedingungen vervollständigen das Bild einer wirtschaftlichen Gruppierung, in der die Beschäftigten vielfach in einer sehr deutlichen Weise benachteiligt sind (es scheint in der Tat naheliegend, hier von "Ausbeutung" zu sprechen). Wenngleich die absolute Differenz zu den übrigen Clustern nicht allzu groß ist (was jedoch in sehr vielen einschlägigen arbeits- und berufssoziologischen Erhebungen festgestellt wurde und auch nicht überraschend sein sollte, wenn man bedenkt, daß die Beurteilung der eigenen Situation vor allem im Hinblick auf die Lage von nahestehenden Personen in ähnlicher Lage erfolgt), zeigt sich doch deutlich, daß die Beschäftigten in diesen Sektoren relativ und häufig auch absolut in allen der hier erfaßten Indikatoren der beruflichen Tätigkeit, der Arbeitsbedingungen und beruflichen Zukunftsperspektiven am wenigsten zufrieden von allen sind. Auch aufgrund dieser Merkmale könnte man diese Gruppierung als "marginale Industrie und einfache private Dienstleistungen" kennzeichnen.

Die sechste und letzte der hier zu beschreibenden Gruppierungen besteht nur aus einer einzigen Wirtschaftsklasse, nämlich der Landwirtschaft. Hierin zeigt sich die Sonderstellung der Landwirtschaft und der Bauern neuerlich bereits auf den ersten Blick. Die charakteristischen Kennziffern dieses Wirtschaftssektors bestätigen dies auch bei einer genaueren Betrachtung. Da diese Kennziffern den Ergebnissen in der Analyse der Berufe weitgehend entsprechen, können wir uns hier auf die markantesten Charakteristika beschränken. Es sind dies in demographischer Hinsicht das höchste Durchschnittsalter und die stärkste Konzentration auf kleine Gemeinden, in bezug auf die Arbeitsmarktsituation und die betriebliche Struktur der weitaus höchste Anteil von Selbst-

ständigen in kleinen Betrieben sowie eine sehr niedrige Ausbildung bzw. berufliche Qualifikation. Berufliche Aufstiegschancen und Einkommen sind die eher negativen Aspekte der Arbeitssituation, während die Tätigkeit selbst sich immerhin als relativ abwechslungsreich darstellt.

Bevor wir zu einer Diskussion dieser Ergebnisse im Hinblick auf die im vorhergehenden Abschnitt präsentierten theoretischen Überlegungen übergehen, ergänzen wir sie durch eine Beschreibung jener Subgruppen, die sich auf einem höheren Niveau der Differenzierung ergeben. Um nicht allzusehr ins Detail zu kommen, beschränken wir uns dabei vor allem auf einen internen Vergleich der wichtigsten Unterschiede zwischen jenen Clustern, die sich aufgrund der weiteren Ausdifferenzierung innerhalb der vorhin beschriebenen sechs Gruppierungen ergeben. Aufmerksamkeit sollte dabei vor allem jenen Clustern geschenkt werden, die sich bei einer Clusterstruktur von insgesamt 10 Clustern ergeben, jedoch sind auch einige der Differenzierungen auf einem noch höheren Homogenitätsniveau von besonderem Interesse, sodaß wir in Tabelle 2.7 die Kennziffern für eine Struktur von 13 Clustern wiedergeben. Beginnen wir wieder mit dem Cluster der "gehobenen" Wirtschaftssektoren, so ergibt die weitere Ausdifferenzierung dieses Clusters in die drei Subgruppen Unterricht und Forschung, Gesundheits- und andere professionalisierte Dienste sowie Geld, Kredit und Privatversicherung die folgenden Unterschiede zwischen diesen Clustern. Das Unterrichts- und Forschungswesen ist im Vergleich zu den beiden anderen gekennzeichnet durch einen sehr viel höheren Anteil von Beamten (nahezu die Hälfte der Beschäftigten in diesem Sektor sind Beamte gegenüber weniger als einem Zehntel in den beiden anderen), durch eine längere Dienstzeit beim derzeitigen Arbeitgeber und durch die höchste schulische Ausbildung aller drei Subgruppen. Auch im Hinblick auf die Arbeitssituation und ihre Beurteilung nehmen die Beschäftigten des Unterrichts- und Forschungswesens eine sehr charakteristische

Tabelle 2.7: Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren (13 Cluster): Kennziffern der Cluster

Variable	C l u s t e r														
	Unterschiedl. Forschung	Gesundheitsd. Wirtschaftsd.	Geld- und Kreditwesen	Gebr. Post, Bahn	Metallbearb., Handel	Holzverarb., Baubewerbgew.	Hof- und Industrie	Fischerie, Zucht	Hochbau, Verkehr u. a.	Textil, Spielwaren	Reklame, Werbung	Wohnbau, Energie	Lebensmittel	Alle	
Frauenanteil	%	54.0	52.2	40.2x	20.2	34.3	10.9x	12.1xx	13.2	21.3	45.7	68.6	81.9	48.2	34.8
Anteil Altersgruppe -29	%	31.2	32.9	45.3	24.4x	41.8	52.2	26.4xx	30.3	28.9	38.7	47.3x	42.8x	21.9	36.7
Anteil Altersgruppe 50 u.m.	%	24.0	24.0	12.3	22.5	16.1	12.3	20.7xx	17.0	19.9	15.4x	16.6x	21.0	30.0	18.3
Anteil Arbeitslose	%	0.3	1.2	0.7x	0.3xx	1.0x	0.9	0.4xx	0.5	1.1	1.4x	1.9x	3.0	0.2	1.1
Anteil Ausländer	%	1.5	3.8	1.4	0.7x	3.9	3.0xx	1.7	3.7	3.3	9.2	4.5x	5.2x	0.6	3.6
Wohnhaft in Gem. 20.000 u.m.Einw.	%	40.0	58.1	44.4	32.9x	38.0	23.1	34.6x	31.2	19.8	21.8x	28.0	29.8	2.5	31.0
Beschäftigte pro Arbeitsstätte	%	14.2	8.8x	15.8x	19.8x	22.8	11.7x	29.0xx	20.3	19.7	33.3x	8.3xx	6.5x	2.3	22.4
Beschäftigte pro Unternehmen	%	12.3	13.3xx	55.2xx	416.7	33.2xx	12.9xx	10.5x	11.5xx	25.7xx	42.1xx	9.1xx	11.5xx	2.3	126.3
Unternehmen nicht natürl. Personen	%	15.3	20.7	75.1	78.7	28.2	10.3x	74.6xx	59.4	19.4	23.1x	6.6xx	4.1xx	1.7	29.1
Selbständige und Mithefende	%	1.5	16.1	0.5xx	0.1xx	8.9	13.3	0.2xx	0.5	7.5	3.8xx	16.9x	16.6	90.0	9.9
Anteil Angestellte und Beamte	%	88.4	61.5xx	88.8x	83.8x	38.2	14.0x	40.5	23.0	22.1x	19.6xx	13.7xx	17.7x	0.8	36.6
Anteil Facharbeiter	%	1.3	4.6x	0.2x	4.4x	17.6	36.8x	24.4x	20.7	18.6	13.7x	20.4	6.3	1.2	15.6
Anteil Sonstige Arbeiter	%	8.8	17.6x	0.8x	11.5x	35.1	35.7xx	34.7	56.0	51.6	62.7x	48.8	59.3	7.8	37.8
Anteil Lehrlinge	%	0.5	1.2x	0.7xx	0.6xx	6.1	14.8	2.1x	2.6	2.2	1.7xx	7.5	3.4	1.4	4.0
Anteil Beamte	%	47.0	3.2x	6.4	51.5	0.1xx	0.8xx	3.0x	0.0	1.8x	0.0xx	0.3xx	0.8xx	0.0	5.5
Anteil Lehrabsolventen	%	7.4	21.9	27.9	36.8	41.1	55.1x	47.2x	41.3	33.6	25.5	42.2	16.2	5.5	34.4
Anteil Hochschulabsolventen	%	22.7	12.7	2.8	3.7	1.8x	0.3xx	2.4xx	1.8	1.0x	0.8xx	0.2xx	0.1xx	0.1	2.8
Anteil Sekundarschulabsolventen	%	77.1	41.4	45.5	20.2	15.0	6.5xx	16.2x	9.6	9.3x	9.1xx	5.2xx	8.2x	4.7	17.1
Lehr- und Sekundarschulabsolventen	%	84.5	63.4	73.4x	57.0x	55.9x	61.6xx	63.4	50.9	42.2	34.6x	47.5	24.4	10.2	51.3
Anteil Einkommen -2000 S	%	5.7	13.4x	5.8x	4.0xx	12.5	21.6x	3.0x	3.9	7.4	14.0	33.2	45.4	68.6	14.4
Anteil Einkommen 4000 S u.m.	%	59.8	43.2	51.0	42.3	38.7	29.0	64.4x	51.8	31.4	26.2x	7.4xx	10.8	6.9	34.6
Arbeitszeit 43 u.m. h/Woche	%	26.8	45.0	40.4	39.6x	37.9	36.4	56.7	23.3	52.2	23.5	31.3	65.3	90.4	42.8
10 u.m. Jahre beim Dienstgeber	%	50.2	35.3	46.2	63.2x	34.3	27.0x	65.5x	55.8	53.1	38.9	23.1x	27.5xx	64.5	42.7
Zufrieden mit Bezahlung	%	51.6	64.3	70.6	58.3	70.8	66.9x	85.9	66.2	65.9	59.9	52.6x	58.3	42.9	65.0
Zufrieden mit Aufstiegschancen	%	35.1	35.8	50.7	50.7x	34.2	30.3	35.7	29.0	21.0x	24.9x	17.9	9.5x	16.1	29.0
Zufrieden mit Arbeitsbedingungen	%	74.6	68.2	58.3	51.9	51.7	32.8x	42.5	30.6	30.9	44.1	47.0	72.3x	36.4	46.4
Tätigkeit sehr abwechslungsreich	%	49.7	36.8x	41.3x	55.3	26.2	21.3	40.0	17.9	17.4	18.7x	12.4x	18.6	33.0	24.8

xx F < .01  
x F < .10

Position ein. Sie haben die von allen 13 Wirtschaftssektoren kürzeste Arbeitszeit überhaupt, was nicht zuletzt dazu beitragen mag, daß sie mit den Arbeitsbedingungen am zufriedensten sind. Deutlich weniger zufrieden als die beiden Vergleichsgruppen sind sie allerdings mit der Bezahlung, was sich jedoch in den objektiven Daten zum Einkommen nicht zeigt.

Die charakteristischen Kennzeichen des zweiten Sub-Clusters, in dem neben professionalisierten Dienstleistungen wie dem Rechts- und Verlagswesen und der Kunst das Gesundheitswesen den größten Anteil stellt, liegen in einer stärkeren Konzentration auf größere Gemeinden, in einem höheren Anteil von Ausländern und Arbeitslosen unter den Beschäftigten sowie von Selbständigen und Arbeitern auf Kosten von Angestellten und Beamten. Auch die kürzere Verweildauer am derzeitigen Arbeitsplatz sowie das deutlich niedrigere Einkommen wird mit diesen Indikatoren zusammenhängen. In diesen Kennzeichen zeigt sich zunächst vor allem die relativ hohe interne Heterogenität der Wirtschaftsklasse Gesundheitswesen. Daneben sind in dieser Gruppierung aber auch Sektoren enthalten, welche für die in ihnen Beschäftigten generell wohl nicht allzu lukrative Einkommensmöglichkeiten eröffnen (so ist etwa trotz der Spitzeneinkommen einzelner besonders erfolgreicher Künstler mit hoher Wahrscheinlichkeit zu vermuten, daß die Mehrheit der freischaffenden Künstler nur ein eher bescheidenes und vor allem ungesichertes Einkommen bezieht). /38/

Der dritte Sub-Cluster mit den drei Wirtschaftsklassen Geld- und Kreditwesen, Privatversicherung und Luftverkehr ist gekennzeichnet durch einen relativ geringen Anteil von Frauen und eine jugendliche Altersstruktur in demographischer Hinsicht, während in bezug auf die Arbeitsmarktlage nur der vergleichsweise deutlich niedrigere Anteil von Hochschulabsolventen auffällt. Sehr charakteristisch sind jedoch die Kennziffern dieses Clusters im Hinblick auf die Betriebs- und Unternehmensstruktur. Zwei Drittel der Unternehmen dieses Clusters sind nicht natürliche Personen

und auch die Größe der einzelnen Betriebe liegt weit über jener in den beiden anderen Sektoren. In diesem Faktum wird auch die hauptsächliche Erklärung dafür zu finden sein, daß sich die Einkommenssituation der Beschäftigten im Cluster Geld, Kredit und Privatversicherung am günstigsten darstellt (die Tatsache, daß dies auch hier weniger in absoluten Einkommensdifferenzen als in der Einkommenszufriedenheit zum Ausdruck kommt, mag wieder ein Hinweis darauf sein, daß die Einkommenssituation relativ zu Arbeitszeit und -leistung beurteilt wird, wobei Bank- oder Versicherungsangestellte wahrscheinlich bedeutend günstiger abschneiden als beispielsweise Krankenschwestern oder vielleicht sogar Ärzte). Auch in zwei weiteren Aspekten der Arbeitsverhältnisse, nämlich in den Aufstiegschancen und Arbeitsbedingungen, ergibt sich für die Arbeitenden in diesen Sektoren eine andere Situation als in den beiden vorher besprochenen Gruppierungen. Während sie mit den Aufstiegschancen zufriedener sind, ist bei den Arbeitsbedingungen eher das Gegenteil der Fall. Ersteres ist ohne weiteres verständlich, bedenkt man, daß diese Sektoren praktisch ausschließlich Büro- und Verwaltungstätigkeiten umfassen, die intern nicht durch so scharf definierte Kompetenzbarrieren abgetrennt sind wie es etwa im Unterrichts- oder Gesundheitswesen der Fall ist und daß sie außerdem zu den in den vergangenen Jahrzehnten am stärksten expandierten Wirtschaftsklassen gehörten. Dieses Faktum ist seinerseits zweifellos mit einer enormen Steigerung der inner- und zwischenbetrieblichen Aufstiegschancen verbunden. Zusammenfassend läßt sich zu dieser Untergliederung folgendes sagen. Der erste dieser drei Sub-Cluster, dessen typischer Vertreter etwa ein(e) Lehrer(in) im öffentlichen Dienst ist, ist gekennzeichnet vor allem durch das hohe Bildungsniveau und die relativ günstigen Arbeitsbedingungen seiner Beschäftigten (wozu auch die Sicherheit des Arbeitsplatzes zählt). Der zweite Sub-Cluster ist intern am heterogensten, da er einfachere wie hochqualifizierte berufliche Tätigkeiten des Sektors Gesundheitswesen ebenso umfaßt wie relativ unterschiedliche professionalisierte Dienste, jedoch kommt eine freiberufliche Tätigkeit in diesem Cluster am häufigsten vor. Der dritte Sub-Cluster wiederum gleicht dem ersten insoferne, als die in ihm Beschäftigten fast ausschließlich als Angestellte tätig sind. Sie beziehen aber im Vergleich zu jenen weniger

Befriedigung aus der beruflichen Tätigkeit als solcher als vielmehr aus den mit ihr verbundenen Einkommens- und Aufstiegschancen. Aus der Sicht der ökonomischen Ressourcen und Macht haben sicherlich die Unternehmen und Beschäftigten dieser letzten Gruppierung die stärkste Position.

Der Cluster, den wir als "gewerbliche Fachproduktion und Handel" bezeichnet haben, zerfällt bei einer stärkeren Differenzierung in zwei Subgruppen, von denen die erste mit dem Handel und verschiedenen Sektoren der Erzeugung von Metallwaren und Maschinen immer noch eine quantitativ sehr große Gruppierung umfaßt, während der Rest aus der Holzverarbeitung, der Erzeugung von Transportmitteln und dem Bauinstallations- und Baunebengewerbe zusammengesetzt ist. Wir haben in der allgemeinen Charakterisierung dieser Gruppierung festgestellt, daß vor allem die kleinbetriebliche Struktur und Arbeitskräfte von qualifizierten Arbeitern bis zu einfachen Angestellten für sie typisch sind. Die Unterteilung dieser Gruppierung zeigt nun, daß diese kleinbetriebliche, auch regional auf kleinere Gemeinden konzentrierte Struktur vor allem für den zweiten Sub-Cluster mit der Holzverarbeitung und dem Baunebengewerbe charakteristisch ist. Diese Sektoren sind denn auch durch bedeutend höhere Anteile von Männern und Facharbeitern unter den Beschäftigten charakterisiert. Die Erzeugung von Metallwaren und Maschinen sowie der Handel zeigen demgegenüber eine deutlicher ausgeprägte großbetriebliche Struktur, in der Handelsgesellschaften und größere Industriebetriebe auch eine quantitativ erhebliche Bedeutung besitzen. Nicht unmittelbar zu entscheiden ist hier, ob die größere Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen, welche die Erwerbstätigen dieser letzteren Gruppierung äußern, auf Unterschiede in der betrieblichen Struktur /39/ oder aber auf solche in der Arbeitsumwelt und -belastung zurückzuführen ist. Zusammenfassend kann man auch von dieser Unterteilung sagen, daß sie einige nicht unwichtigen ökonomischen und sozialen Differenzierungslinien aufgezeigt hat, wobei sich neuerlich die enge Interdependenz zwischen Aspekten der regionalen Differenzierung und der Sozialstruktur erwiesen hat. Denn gerade Sektoren wie das Baunebengewerbe oder die Holzverarbeitung können als prototypisch für Bereiche wirtschaftlicher Aktivität angesehen werden, in welchen örtliche Familien- oder Mittelbetrie-

be auch in kleineren Städten und Gemeinden immer noch günstige Erwerbschancen vorfinden. Auf der anderen Seite zeigt sich, daß in Österreich selbst in einem Sektor wie dem Handel, der vielfach als prototypisch für eine solche kleinbetriebliche Unternehmensstruktur gilt, größere Unternehmen und Kapitalien (vielfach auch ausländische) bereits Anfang der 70er Jahre auch aus der Arbeitskraftperspektive eine erhebliche Bedeutung besaßen.

Wir gehen damit über zur Beschreibung der internen Differenzierung der vierten sektoralen Gruppierung, die wir oben zusammenfassend als "städtische Großindustrie und Verkehr" bezeichnet haben. Diese breite Gruppierung zerfällt zunächst in zwei Subgruppen sehr unterschiedlicher Größe, von denen die erste und kleinere auf einem noch höheren Grad der Differenzierung nochmals weiter untergliedert wird in die Sektoren Energie- und Wasserversorgung sowie Erdölverarbeitung auf der einen und Eisen- und Metallerzeugung auf der anderen Seite. Die zweite große Subgruppe umfaßt neben einer Reihe von Industrien auch den Bergbau, den Hoch- und Tiefbau und den Straßenverkehr. In diesen letzteren Sektoren sind nicht weniger als 16% aller Erwerbstätigen beschäftigt, während es in den beiden vorher genannten Subgruppen zusammen nur ca. 3% sind. Es ist daher von besonderem Interesse zu fragen, welches die spezifischen Merkmale jener beiden Gruppierungen sind. Dabei sollte man sich die oben skizzierten generellen Merkmale dieser Sektoren nochmals vergegenwärtigen, die vor allem in einer eher großbetrieblichen Struktur, einem hohen Anteil von (auch ungelernten) Arbeitern und Männern und recht hohen beruflichen Belastungen bei einer allerdings noch relativ günstigen Einkommenssituation bestanden. Der Vergleich zwischen diesen drei Subgruppen zeigt nun, daß sie sich sowohl in horizontaler wie in vertikaler Weise voneinander unterscheiden. So zeigt sich zunächst, daß die dritte und breiteste dieser Subgruppen (in der sich auch der Hoch- und Tiefbau und der Landverkehr befinden) jener breiten Gruppierung am ähnlichsten ist, die wir oben als "gewerbliche Fachproduktion" bezeichnet haben. Sie weist einen etwas höheren Anteil von Frauen auf, sie ist stärker auch in kleineren Gemeinden vertreten und hat einen deutlich höheren Anteil von Selbständigen so-

wie die durchschnittlich kleinsten Betriebe und Unternehmen. Zweifellos im Zusammenhang damit steht auch das niedrigste Einkommen der Beschäftigten in dieser Subgruppe, höchstwahrscheinlich auch die geringere Zufriedenheit mit den beruflichen Aufstiegschancen. Das entscheidende Merkmal, das zu einer Trennung der Wirtschaftsklasse "Eisen- und Metallerzeugung" von den übrigen Sektoren geführt hat, ist dagegen die Tatsache, daß sich in diesem Sektor von allen Wirtschaftsklassen die mit Abstand größten Betriebe bzw. Unternehmen befinden, wobei hier die verstaatlichte Eisen- und Stahlindustrie Österreichs zweifellos den größten Anteil stellt. Das einzige weitere spezifische Kennzeichen dieses Sektors ist der relativ niedrige Anteil von Beschäftigten, die eine wöchentliche Arbeitszeit von 43 Stunden oder mehr haben, worin sich vermutlich der geringe Anteil von Kleinbetrieben bzw. Sektoren mit Arbeitszeiten außerhalb der gesetzlich vorgesehenen Normaldauer spiegelt. In einer Reihe von Merkmalen ist wiederum der dritte Sub-Cluster von den beiden soeben beschriebenen Clustern abgehoben. In ihm befinden sich mit der Energie- und Wasserversorgung und der Erdölförderung und -verarbeitung ebenfalls Branchen, die in Österreich hauptsächlich in der Form von halb- oder parastaatlichen Unternehmen organisiert sind. Dies äußert sich auch in unseren Daten darin, daß sich in dieser Gruppierung der höchste Anteil von Unternehmen überhaupt befindet, die die Rechtsform einer nicht natürlichen Person innehaben. Dementsprechend ist auch der Anteil der Angestellten merklich höher, während sich das Bildungsniveau der Erwerbstätigen diesen beiden Sektoren nicht wesentlich von jenem in den beiden anderen unterscheidet. Äußerst charakteristische Merkmale weist diese Gruppierung auf im Hinblick auf die Arbeitsverhältnisse: ihre Beschäftigten haben das absolut höchste Einkommen von allen Sektoren überhaupt /40/ und sie sind sich dessen offensichtlich bewußt, da auch die Zufriedenheit mit dem Einkommen das höchste Niveau überhaupt erreicht. Eine im Vergleich mit den beiden vorher beschriebenen Subgruppen immer noch überdurchschnittliche Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen und der beruflichen Tätigkeit selbst vervollständigt das Bild einer wirtschaftlichen Gruppierung, die für jene Erwerbstätigen, denen es gelingt, hier eine Beschäftigung zu finden, offensichtlich ein sehr sicheres und hohes Einkommen gewährleistet. /41/

Es bleibt somit nur noch die interne Differenzierung der fünften größeren Gruppierung zu beschreiben, welche wir oben als "marginale Industrie und einfache private Dienstleistungen" bezeichnet haben. Diese Gruppierung zerfällt bei der Aufgliederung der Wirtschaftssektoren in 13 Cluster nun in drei Sub-Cluster, die alle noch eine recht große Anzahl von Erwerbstätigen beschäftigen. Die erste Gruppierung enthält vier industrielle Sektoren, worunter die Textilindustrie den weitaus größten Anteil stellt, die zweite umfaßt die Bekleidungs- und Schuherzeugung und das Reinigungswesen und die dritte Gruppierung das Beherbergungswesen und die Haushaltung. Die oben dargestellten Kennzeichen für die "Marginalität", welche allen diesen Sektoren gemeinsam ist, scheinen noch am wenigsten ausgeprägt zu sein bei dem ersten dieser drei Sub-Cluster. Dieser ist im Vergleich zu den beiden anderen gekennzeichnet durch eine stärker großbetriebliche Struktur, durch einen geringeren Anteil von Frauen (jedoch einen höheren Ausländeranteil), die in ihm Beschäftigten arbeiten am längsten bei ihrem jetzigen Dienstgeber und sie haben noch das relativ beste Einkommen aller drei Gruppen. Das einzige Kennzeichen der zweiten Gruppe sind die höheren Anteile von Lehrlingen, Lehrabsolventen und Facharbeitern, was zweifellos durch das starke Gewicht des traditionell stark auf Facharbeiterinnen gestützten Sektors "Bekleidungserzeugung" bedingt ist. Besonders ausgeprägt sind jedoch eine Reihe von spezifischen Kennzeichen der letzten dieser drei Gruppierungen, welche mit dem Beherbergungs- und Gaststättenwesen sowie der Haushaltung nur zwei Wirtschaftsklassen des tertiären Sektors umfaßt. Diese Gruppierung ist in mehreren Indikatoren durch Extremwerte im Vergleich zu allen übrigen Wirtschaftsklassen charakterisiert. So weist sie den höchsten Anteil von Frauen und von Arbeitslosen auf und die in ihr Beschäftigten haben das niedrigste Ausbildungs- bzw. Qualifikationsniveau aller nichtlandwirtschaftlichen Sektoren. Besonders markant ist jedoch ihre Situation im Hinblick auf zwei wichtige Kennziffern der Arbeits- und Beschäftigungssituation. Während sie

auf der einen Seite die längste Arbeitszeit von allen Erwerbstätigen aufzuweisen haben, beziehen sie auf der anderen Seite offenkundig das geringste Einkommen überhaupt (beides mit Ausnahme der Landwirtschaft, wobei sich die Einkommensdaten für diese jedoch größtenteils auf Landarbeiter und -arbeiterinnen beziehen, welche in mancher Hinsicht in einer sehr ähnlichen Lage sein mögen wie die Beschäftigten in der Haushaltung).

Angesichts dieses Mißverhältnisses muß es wohl einigermaßen überraschend erscheinen, daß die Zufriedenheit mit der Bezahlung zwar unterdurchschnittlich ist, jedoch praktisch nicht von jener in den beiden vorher genannten Subgruppen abweicht (zu erklären ist dies wohl nur durch die Theorie der relativen Benachteiligung). Auch im Hinblick auf die beruflichen Aufstiegschancen zeigt sich, daß die Erwerbstätigen in diesen Sektoren die absolut ungünstigste Position überhaupt einnehmen (warum eine relativ höhere Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen besteht, ist allerdings nicht ohne weiteres zu erklären). Alle aufgrund unserer sozialstatistischen Analyse festgestellten Aspekte - geringe Qualifikation der Beschäftigten, hoher Ausländeranteil, niedriges Einkommen bei langer Arbeitszeit, niedriges, jedoch vor allem von der jeweiligen Bezugsgruppe abhängiges Niveau der Arbeitszufriedenheit - konnten auch in einer jüngst durchgeführten Spezialerhebung über das Gast- und Fremdenverkehrsgewerbe nachgewiesen werden. Bemerkenswert ist dabei, daß sich diese Untersuchung auf das Bundesland Tirol bezog, in welchem dieser Sektor zweifellos einen sehr hohen Entwicklungsstand erreicht hat (KAMMER FÜR ARBEITER UND ANGESTELLTE FÜR TIROL 1979). Auch in dieser Untersuchung trat die ungünstige Relation zwischen Arbeitseinsatz und Einkommen als eines der markantesten Ergebnisse hervor, wie einer der Autoren in einer Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse feststellt:

"In einer Zeit, in der der arbeitsfreie Samstag und die 40-Stunden-Woche in Österreich für die meisten Arbeitnehmer schon längst zu einer Selbstverständlichkeit geworden ist, und in der die Arbeitnehmerorganisationen in der Bundesrepublik Deutschland bereits den Kampf um die 35-Stunden-Woche antreten, ist im Tiroler Hotel-, Gast- und

Beherbergungsgewerbe bei nur einem freien Tag in der Woche und 10 Stunden Arbeitszeit pro Tag noch die 60-Stunden-Woche die Regel ... Diese außerordentlich hohe Arbeitsleistung findet jedoch keinen entsprechenden Niederschlag in der Bezahlung. Der durchschnittliche Gesamtnettoverdienst inklusive Trinkgelder, Umsatzbeteiligung, Familienbeihilfen usw. beträgt 6824 Schilling im Monat" (PREGLAU 1979: 22-23).

Mit dieser Beschreibung der Kennziffern der detaillierten Gruppierungen aus der Clusteranalyse der Wirtschaftssektoren schließen wir diesen Abschnitt und gehen über zu einer kurzen Diskussion der Relevanz dieser Ergebnisse für die eingangs skizzierten theoretischen Ansätze.

#### 2.2.4 Resümee: Ausgebeutete und privilegierte Gruppen

Wir sind von zwei theoretischen Ansätzen zur Erklärung der Differenzierung nach Wirtschaftssektoren ausgegangen, nämlich der Drei-Sektoren-Theorie einerseits, die den unterschiedlichen Grad der "Technisierbarkeit" von Produktions- und Arbeitsprozessen in den Vordergrund stellt, und der Theorie der produktiven Arbeit andererseits, welche in erster Linie auf die Beziehung zwischen Arbeit und Kapital, auf den Grad der Unmittelbarkeit der Ausbeutung von Arbeitskräften abstellt (vgl. Abschnitt 3). Nun zeigt schon der erste Blick auf die grundlegenden Differenzierungen, die sich aus unserer empirischen Analyse ergeben haben, daß diesen weder der eine noch der andere dieser beiden Ansätze in der soeben skizzierten Form gerecht wird. Was die Drei-Sektoren-Theorie betrifft, scheint sich für sie eine gewisse Bestätigung darin zu finden, daß auf einer Ebene von nur drei Clustern die durchgehend privilegierteste Gruppierung ausschließlich Wirtschaftsklassen des tertiären Sektors einschließt. Dem steht jedoch nicht nur gegenüber, daß auch der zweite dieser drei großen Cluster quantitativ nicht minder bedeutsame Branchen des tertiären Sektors enthält, wie den Handel oder das Verkehrswesen, sondern auch die Tatsache, daß selbst im dritten großen, in vielfacher Hin-

sicht als "marginal" und unterprivilegiert gekennzeichneten Cluster die Hälfte der Beschäftigten (abgesehen von der Landwirtschaft) noch dem tertiären Sektor angehören. Auch auf einer detaillierten Ebene der Differenzierung erweisen sich nach den uns zur Verfügung stehenden Daten Branchen des sekundären und tertiären Sektors vielfach als kaum voneinander unterscheidbar (vgl. etwa die Ähnlichkeit zwischen dem Handel und der Gruppierung "gewerbliche Fachproduktion" oder zwischen dem Straßenverkehr und einer Reihe von Industriesektoren). In scharfem Gegensatz zur Drei-Sektoren-Theorie stehen auch die Ergebnisse zur sozioökonomischen Position der verschiedenen Wirtschaftsklassen des primären Sektors: während die Landwirtschaft einen gemeinsamen Cluster mit den marginalsten Industrie- und Dienstleistungsbranchen bildet, fällt der Bergbau zusammen mit dem Großteil der produzierenden Industrie und stellt die Erdölförderung eine der am besten remunerierten Formen ökonomischer Tätigkeit überhaupt dar. Alle drei Sektoren, vor allem aber der tertiäre Sektor, erweisen sich also im Gegensatz zu den Erwartungen der Drei-Sektoren-Theorie als überaus inhomogen. Selbst wenn die These akzeptabel wäre, daß im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung vor allem der tertiäre Sektor expandieren wird, können die hochgespannten Hoffnungen der Drei-Sektoren-Theoretiker im Hinblick auf die Entstehung einer hochqualifizierten, postindustriellen "Dienstleistungsgesellschaft" noch lange nicht als wohlbegründet angesehen werden.

In ähnlicher Weise zeigen unsere Ergebnisse allerdings, daß auch eine pauschale Gliederung von Arbeits- und Produktionsprozessen in produktiv und unproduktiv nur wenig Aussagekraft besitzt. Während manche Bereiche produktiver Arbeit (vgl. hier vor allem die Eisen- und Metallerzeugung und die Energie- und Erdölversorgung) eher zu den wohlgestellten Sektoren ökonomischer Aktivität zu zählen sind, gehören andere (wie die Textil- und Bekleidungsindustrie) zu den am stärksten benachteiligten. Ähnliches wie für den "tertiären Sektor" oben ließe sich auch für die hohe Heterogenität innerhalb des breiten Bereiches der unproduktiven Arbeit anführen. Die Notwendigkeit einer Differenzierung dieser beiden theoretischen Ansätze liegt also auf der Hand. Hier hat sich nun die von uns eingeführte

zusätzliche Dimension der Verhandlungsmacht als deutliche Verbesserung herausgestellt und zwar in einer Weise, welche eine Beibehaltung der Vorzüge des Konzeptes der "produktiven Arbeit" (und auch eines der zentralen Elemente der Drei-Sektoren-Theorie) gestattet. Aufgrund der Berücksichtigung dieser zusätzlichen Dimension war von vornherein zu erwarten, daß sowohl produktive wie unproduktive Arbeit jeweils Wirtschaftsklassen umfassen werden, die sehr unterschiedliche Positionen in den Strukturen der sozialen Ungleichheit innehaben. Darüberhinaus konnte durch die empirischen Ergebnisse auch der postulierte Interaktionseffekt zwischen den Dimensionen Verhandlungsmacht und produktive-unproduktive Arbeit nachgewiesen werden. Während die Wirtschaftssektoren mit der deutlichsten Benachteiligung der Beschäftigten (Beherbergung, Haushaltung) eher als Sektoren unproduktiver Arbeit anzusehen sind, umfassen einige der ökonomisch am besten dastehenden Sektoren solche produktiver Arbeit.

Eine adäquate Beantwortung der Frage, ob man bei diesen deutlichen Differenzen in der relativen ökonomischen Lage der verschiedenen Sektoren tatsächlich von Benachteiligung oder Privilegierung sprechen kann, ist jedoch erst möglich, wenn man Arbeitsaufwand und berufliche Belastungen systematisch mit den beruflichen Gratifikationen konfrontiert. In dieser Weise wird es möglich, Benachteiligung oder Ausbeutung ebenso wie Privilegierung als objektive, im Prinzip auch meßbare Dimensionen anzusehen. Ein objektiver Begriff der Ausbeutung in diesem Sinne hat sich für die bedeutsame historisch-soziologische Untersuchung von B. MOORE (1969:539 ff.) als ebenso brauchbar erwiesen wie für die beispielhafte Analyse der sozialen Ungleichheit in einer fortgeschrittenen Industriegesellschaft, die der italienische Politiker und Sozialwissenschaftler Ermanno GORRIERI (1972:147 ff.) geliefert hat. Da die Position dieses Autors mit der von uns vertretenen sehr weitgehend übereinstimmt, scheint es uns angebracht, sie ausführlich zu zitieren:

"Wir definieren als Objekt oder Opfer der Ausbeutung in einem breiten Sinn jene gesellschaftlichen Bereiche, die aufgrund der Wirkungsweise bestimmter gesellschaftlicher

Mechanismen in eine Position starker Inferiorität verwiesen werden (unabhängig von ihrer Position im Hinblick auf den Produktionsprozeß). In gleicher Weise bezeichnen wir als aktive Subjekte des Ausbeutungsprozesses nicht nur die Inhaber der Produktionsmittel, sondern auch jene gesellschaftlichen Gruppen, welche sich insoferne in einer Situation der effektiven Privilegierung befinden, als sie (ebenfalls unabhängig von ihrer Teilnahme am Produktionsprozeß) teilhaben an den Werten, welche man sich mit Hilfe der Ausbeutung aneignen kann. Es scheint uns in der Tat nicht unbegründet den Begriff der "Ausbeutung" zu verwenden, wenn man vor dem Faktum steht, daß sich bestimmte Klassen oder Gruppen ökonomisch und statusmäßig privilegierte Situationen schaffen können und dies nur aufgrund ihrer mit besonderer Macht ausgestatteten gesellschaftlichen Positionen: und dies zum Schaden von anderen Klassen und sozialen Gruppen" (GORRIERI 1972:148).

Als Indikatoren für Arbeitsaufwand und Arbeitsbelastungen verwenden wir die Arbeitszeit und die Zufriedenheit mit den äußeren Arbeitsbedingungen (Störeinflüsse durch Staub, Lärm, Wetter usw.), als Indikator für die ökonomische Gratifikation das Einkommen. Daß gerade die Relation zwischen dem Arbeitsaufwand gemessen an Arbeitszeit und dem Einkommen das zentrale Element für die Beurteilung der Angemessenheit oder Gerechtigkeit der Bezahlung darstellt, ist durch die Arbeiten des englischen Industriesoziologen Elliott JAQUES empirisch nachgewiesen worden. /42/ Wir haben die Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen zusätzlich zur Arbeitszeit herangezogen, um eine zusätzliche Absicherung für die Dimension von Aufwand und Belastung zu gewinnen. Für eine jede dieser drei Variablen wurden vier Stufen der relativen Position im Hinblick auf die Richtung und das Ausmaß der Abweichung vom jeweiligen Variablenmittelwert unterschieden, aus denen dann fünf Typen der relativen Benachteiligung bzw. Privilegierung gebildet wurden. /43/ Dabei liegt auf der Hand, daß es sich bei diesen Indikatoren und ihrer

Untergliederung jeweils nur um sehr grobe Instrumente zur Erfassung von Benachteiligung oder Privilegierung handelt. Auch ist zu berücksichtigen, daß dabei nur die durchschnittliche Lage aller Beschäftigten einer wirtschaftlichen Gruppierung betrachtet wird; eine tiefergehende Analyse müßte hier zweifellos viel genauer differenzieren.

Die Ergebnisse in Übersicht 2.2 zeigen, daß wir die bisherigen Aussagen in nicht unwesentlichen Aspekten modifizieren bzw. ergänzen müssen. Die wichtigste Modifikation betrifft die Tatsache, daß sich nun unter den benachteiligten Gruppierungen fast nur mehr Industriesektoren befinden, während unter den mehr oder weniger deutlich privilegierten Gruppierungen die Bereiche unproduktiver Arbeit ein deutliches Übergewicht gewonnen haben. Besonders auffallend ist jedoch, daß die nach ökonomischen Gratifikationen allein am besten dastehenden Sektoren produktiver Arbeit aus dieser Perspektive sich nicht mehr als die tatsächlich privilegiertesten erweisen. Drei wirtschaftliche Sektoren bzw. Gruppierungen können relativ eindeutig als stark benachteiligt, ja als ausgebeutet angesehen werden. Die erste davon ist die Landwirtschaft: die hier Beschäftigten (und dies trifft wohl nicht nur für die Unselbständigen, sondern auch für die Mehrzahl der selbständigen Bauern zu) haben einerseits eine außerordentlich lange Arbeitszeit, beziehen andererseits jedoch nur ein sehr geringes Einkommen. Hinzu kommt, daß sie auch noch mit überdurchschnittlich schlechten Arbeitsbedingungen fertig werden müssen. Die zweite Gruppierung umfaßt die Wirtschaftsbranchen Beherbergung, Gastgewerbe und Haushaltung: hier besteht dasselbe krasse Mißverhältnis zwischen dem nach Zeit gemessenen Arbeitsaufwand und dem finanziellen Ertrag der Arbeit wie bei den Bauern. Als deutlich überdurchschnittlich werden von den Beschäftigten dieser Gruppierung allerdings die äußeren Arbeitsverhältnisse beurteilt. Angesichts der oben festgestellten ausschlaggebenden Bedeutung des Verhältnisses Arbeitszeit/Einkommen scheint uns diese Gruppierung nach den Bauern dennoch die am stärksten benachteiligte oder ausgebeutete zu sein. Die dritte stark benachteiligte Gruppierung umfaßt vier Sektoren (Holzverarbeitung, Erzeugung von Transportmitteln, Bauinstallation und -hilfsgewerbe), die

Übersicht 2.2: Zuordnung der 13 wirtschaftlichen Gruppierungen nach Form und Grad der Benachteiligung bzw. Privilegierung der Beschäftigten

Benachteiligung/ Privilegierung	Wirtschaftliche Gruppierung	Relative Position bezüglich		
		Arbeits- zeit	Arbeits- beding.	Einkommen
Stark benachteiligt	Landwirtschaft	-- <sup>1)</sup>	-	--
	Beherbergung und Haushaltung	--	++	--
	Holzverarbeitung			
	Baunebengewerbe	-	--	-
Deutlich benachteiligt	Bergbau			
	Industrien, Hoch- bau, Straßenverkehr	-	--	0
	Textil-, Gummi-, Glaserzeugung	+	-	-
Kompensatorische Konstellationen	Bekleidungsindustrie			
	Reinigung	+	+	--
	Energieversorgung, Erdölindustrie	-	-	++
	Eisen- u. Metall- erzeugung	++	--	+
	Gesundheitswesen, Kunst, Rechtsdienste	-	++	+
Deutlich privilegiert	Metallbearbeitung, Handel	+	+	+
	Eisenbahn, Post, Gebietskörperschaften	+	+	+
	Geld u. Kredit, Privat- versicherung, Luftverk.	+	+	+
Stark Privilegiert	Unterrichts- und Forschungswesen	++	++	++

1) -- stark negativ vom Durchschnitt abweichend  
 - negativ vom Durchschnitt abweichend  
 + positiv vom Durchschnitt abweichend  
 ++ stark positiv vom Durchschnitt abweichend

gekennzeichnet sind durch eine überdurchschnittlich lange Arbeitszeit, eine außerordentlich hohe Belastung durch die Arbeitsbedingungen und ein unterdurchschnittliches Einkommen.

Als weniger stark, aber immer noch deutlich benachteiligt können zwei Gruppierungen angesehen werden. Die erste umfaßt eine Reihe von Sektoren, in der sich neben Hoch- und Tiefbau und dem Straßenverkehr die Nahrungsmittel- und mehrere andere Industrien befinden; Beschäftigte in diesen Sektoren beziehen zwar ein durchschnittliches Einkommen (verglichen mit allen Erwerbstätigen), sie haben jedoch eine überdurchschnittlich lange Arbeitszeit und besonders schlechte Arbeitsbedingungen. Die zweite dieser Gruppierungen umfaßt einen Teil der oben als "marginale Industrie" bezeichneten produzierenden Sektoren (Textil- u. a. Industrien); diese Sektoren sind zwar gekennzeichnet durch eine eher unterdurchschnittlich lange Arbeitszeit, zum anderen jedoch durch überdurchschnittlich schlechte Arbeitsbedingungen und ein recht niedriges Einkommen. Als benachteiligt oder ausgebeutet erweisen sich demnach aus dieser strengeren Perspektive neben den Bauern die Mehrheit aller manuellen Arbeiter im Bereich der Privatwirtschaft (für die wenigen Arbeitergruppen, die hier nicht enthalten sind, können dafür jeweils ganz spezifische Gründe angeführt werden, wie im folgenden zu zeigen sein wird). Dieses Ergebnis entspricht den Befunden der zitierten Studie von GORRIERI (1972:147 ff.), der von drei großen Bereichen der gesellschaftlichen Benachteiligung oder Ausbeutung spricht, nämlich den Bauern, den manuellen Arbeitern und den "Schwachen", d. h. Familienerhaltern mit mehreren Kindern und Pensionisten (Gruppen, die wir in diesem Zusammenhang nicht gesondert ausgewiesen haben).

Zwei Aspekte verdienen im Hinblick auf die Zusammensetzung dieser benachteiligten Gruppen besonders hervorgehoben zu werden. Der erste betrifft die Tatsache, daß nun neben der Landwirtschaft und dem Beherbergungs- und Haushaltswesen eine weitere Gruppierung sich als stark benachteiligt

erwiesen hat und zwar die vorwiegend kleingewerblich-handwerklich organisierten, auf kleinere Gemeinden konzentrierte Wirtschaftsklassen der Holzverarbeitung und des Baunebengewerbes. Dieses Faktum hängt zum einen zweifellos damit zusammen, daß kleine Firmen im Markt- oder Konkurrenzsystem der Wirtschaft in einem hohen Grade zur "Selbstaussbeutung" (GALBRAITH 1973:91) und zu erhöhter Ausbeutung ihrer Untergebenen gezwungen sind, um die höhere Produktivität des Monopulsektors wettzumachen (wobei der höchste Grad an Selbstaussbeutung ohne Zweifel bei den Bauern gegeben ist), also mit der vorgängig bestehenden Ungleichheit zwischen diesen beiden großen Bereichen der Ökonomie. Zum anderen hängt dieses Faktum sicher auch mit dem Grad der gewerkschaftlichen Organisierung zusammen, der in all jenen Sektoren, die sich als stark benachteiligt erwiesen haben, außerordentlich niedrig ist.

Daß dieses Faktum hier in der Tat eine wesentliche Rolle spielt, zeigt sich nicht zuletzt daran, daß praktisch alle wirtschaftlichen Gruppierungen, die vorwiegend manuelle Arbeit umfassen, jedoch relativ weniger ("nur" deutlich) benachteiligt sind, gewerkschaftlich sehr gut organisierte Gruppen darstellen. /44/ Aus dieser Sicht läßt sich nun auch für die Einschätzung gewerkschaftlicher Organisierung und Aktion bei manuellen (oder produktiven) Arbeitern im privaten Sektor ein ganz anderes Bild gewinnen. Bei ihnen geht es offensichtlich nicht darum, sich Privilegien zu schaffen, sondern lediglich darum, sich einen gerechten Ausgleich für hohe Arbeits- und Berufsbelastungen zu erkämpfen. Umso bemerkenswerter ist dabei, daß der Mehrzahl der Gewerkschaften im privaten Sektor nicht einmal dies zu gelingen scheint. Denn es sind praktisch nur die beiden in Österreich halbstaatlich organisierten und stark konzentrierten Sektoren Eisen- und Metallerzeugung sowie Energie- und Wasserversorgung, die dies zum Teil tatsächlich erreichen. Während etwa in der Energieversorgung eine außerordentlich günstige Einkommenssituation überdurchschnittlichen Belastungen durch die Dauer der Arbeitszeit und die äußeren Arbeitsbedingungen gegenübersteht,

müssen im Falle der Eisen- und Metallerzeugung vor allem die besonders ungünstigen Arbeitsbedingungen einkommensmäßig ausgeglichen werden (wozu wahrscheinlich auch noch ein hohes Ausmaß von Schicht- und Nachtarbeit gehört). Noch in einer weiteren Gruppierung kann man von einer Konstellation sprechen, in welcher ein überdurchschnittliches Einkommen offenkundig in erster Linie als Ersatz für besondere berufliche Belastung im Hinblick auf die Arbeitszeit zu interpretieren ist und zwar in der Gruppierung mit Gesundheitsberufen, Kunst und verschiedenen freiberuflichen sozialen Diensten. Dies mag auf den ersten Augenblick überraschend erscheinen, wird jedoch plausibel, wenn man sich die bereits oben erwähnte Tatsache vergegenwärtigt, daß etwa die Gesundheitsberufe alle Beschäftigten einschließlich der Krankenpfleger und der Krankenschwestern umfassen. In einer weiteren Gruppierung besteht ebenfalls ein gewisser Ausgleich zwischen Belastungen und Gratifikationen, jedoch in einer umgekehrten Hinsicht, nämlich in den Sektoren Bekleidungserzeugung, Körperpflege und Reinigungswesen. Hier steht ein außerordentlich niedriges Einkommen einer eher unterdurchschnittlichen Arbeitszeit und (aus der persönlichen Sicht der Beschäftigten) eher günstigen Arbeitsbedingungen gegenüber; eine genauere Messung von Arbeitsaufwand und Entlohnung würde wahrscheinlich das schon durch die qualitativ ausgerichtete Klassifizierung in Übersicht 2.2 nahegelegte Mißverhältnis von Aufwand und Einkommen bestätigen, sodaß man die Beschäftigten in diesen Sektoren im Grunde eher zu den Benachteiligten rechnen müßte.

Drei Gruppierungen haben sich nach unseren Daten als deutlich privilegiert, eine als stark privilegiert erwiesen. Die drei deutlich privilegierten Gruppierungen weisen durchgehend dasselbe Muster auf: sie befinden sich in allen drei erfaßten Indikatoren in einer überdurchschnittlich günstigen, allerdings auch nicht außerordentlich vorteilhaften Lage. Angesichts der bisher besprochenen Konstellationen, nach denen sich die Mehrheit der Beschäftigten in einer deutlichen Benachteiligung in zumindest

einigen wichtigen Aspekten befindet, muß jedoch eine derartige Situation als die einer klaren Privilegierung angesehen werden. Die Sektoren, welche sich in einer derartigen Situation befinden, sind im einzelnen die folgenden: die Eisenbahn, Post und Gebietskörperschaften, die große Gruppe der Büroangestellten in Geld- und Kreditwesen und Privatversicherung sowie die Arbeiter und Angestellten in der Metallbearbeitung und im Handel. Während bei den ersten beiden Gruppen sowohl der Effekt der außerordentlich hohen gewerkschaftlichen Organisation, die bei den Eisenbahnern und Postbediensteten praktisch eine totale ist (vgl. Anmerkung 44 oben), ebenso wie jener der Beschäftigung durch die öffentliche Hand bzw. die besondere Bedeutung dieser Form der unproduktiven Arbeit für die Kapitalverwertung im privaten Sektor die ausschlaggebende Rolle spielen, führt bei der zuletzt genannten dieser drei Gruppierungen zweifellos eine andere Konstellation zur Zurechnung in eine Situation der "Netto-Privilegierung" (GORRIERI). Wir vermuten, daß dies vor allem zwei Aspekte sind: zum einen die hochentwickelte handwerklich-berufliche Qualifikation bzw. Organisation der Beschäftigten in den verschiedenen Sektoren der Erzeugung und Bearbeitung von Metallwaren und Maschinen, zum anderen die Situation eines Quasi-Monopols, welche sich auch manche Handelsbetriebe, vor allem in kleineren Orten bzw. bei Spezialisierung auf bestimmte, anspruchsvolle Waren zu schaffen vermögen (daneben mag im großbetrieblich organisierten Handel allerdings auch die gewerkschaftliche Organisation eine Rolle spielen). Wir vermuten allerdings, daß eine genauere Bestimmung von Arbeitsaufwand und Entlohnung der Beschäftigten in diesen Sektoren doch eine deutlich ungünstigere Situation ergeben würde als dies bei den zuerst genannten Gruppierungen der Fall ist (zu vermuten ist in diesem Zusammenhang, daß gerade Beschäftigte in kleineren Betrieben zu einer gewissen positiven Überschätzung ihrer Arbeitssituation neigen, was vermutlich auch bei den Beschäftigten in Bekleidungs- und Reinigungswesen der Fall ist; auch die Tatsache, daß viele dieser Branchen einen hohen Frauenanteil aufweisen, würde dafür sprechen, da diese sich wahrscheinlich eher mit anderen erwerbstätigen Frauen benachbarter Sektoren vergleichen). Eine ökonomische Gruppierung, die nur einen einzigen Sektor umfaßt, nämlich das Unterrichts- und Forschungswesen, stellt sich aufgrund der hier durchge-

führten Analyse nun überraschenderweise als die mit Abstand am deutlichsten privilegierte überhaupt heraus; die Beschäftigten in diesem Sektor gehören bei weit unterdurchschnittlich langer Arbeitszeit und geringsten äußeren beruflichen Belastungen gleichzeitig zu den am besten bezahlten (auch bei diesem Sektor würde eine interne Differenzierung zweifellos erhebliche Unterschiede zutage fördern, jedoch geht es hier, wie bereits betont, vor allem um Aussagen über die durchschnittliche Lage aller Beschäftigten eines Sektors). Auch dieser Befund stimmt mit der mehrfach erwähnten Studie von GORRIERI (1972:252 f.) vollkommen überein. GORRIERI (1972:252 f.) sieht in der Privilegierung der am besten ausgebildeten und an der Kultur am stärksten partizipierenden sozialen Gruppen ein so markantes Faktum, daß er diese als die "Wissenskapitalisten" bezeichnet. Er schreibt in diesem Zusammenhang:

"Insgesamt betrachtet, scheint es uns eine der größten spezifischen Mystifikationen der "Ideologie des Mittelstandes" zu sein, daß das Bestehen eines Privilegs (der Zugang zur Kultur) als Legitimation für ein zweites Privileg (eine ökonomisch bevorzugte Position) ausgegeben wird ... In der Tat, so wie die Gesellschaft heute organisiert ist, gibt es zwei Hauptquellen, aus denen Macht und soziales Ansehen erwachsen: das Geld und die Kultur. Neben den Kapitalisten des Geldes gibt es die 'Kapitalisten des Wissens', wie Ivan ILLICH sie definiert: die einen wie die anderen profitieren von einer beherrschenden gesellschaftlichen Position" (GORRIERI 1972: 252 f.).

Auch die zusammenfassende Beurteilung von GORRIERI, daß es zwei große Bereiche der gesellschaftlichen Privilegierung gibt, nämlich die Angestellten-Intellektuellenarbeit auf der einen Seite und die Beschäftigten des öffentlichen Sektors auf der anderen, stimmt mit unseren Befunden weitgehend überein. Die Verhandlungsmacht der produktiven Arbeiter, so können wir unseren Ansatz nun dahingehend ergänzen, daß sie zwar ausreicht für die

Erkämpfung einer mehr oder weniger angemessenen finanziellen Entschädigung, daß sie jedoch nicht in der Lage ist, die psychophysischen und sozialen Nachteile (etwa auch im Hinblick auf das gesellschaftliche Ansehen) der körperlichen Arbeit aufzuheben (ohne doch körperliche Arbeit durchgehend mit produktiver Arbeit gleichsetzen zu wollen). In dieser Hinsicht haben Beschäftigte in Verwaltung und Büro und geistigen Tätigkeiten überhaupt einen nicht einholbaren Vorsprung.

Abschließend ist nochmals auf die Grenzen der clusteranalytischen Methode für einen systematischen Test von theoretischen Fragestellungen hinzuweisen. Die Ergebnisse von Clusteranalysen erbringen zweifellos sehr anschauliche und facettenreiche Bilder der "latenten" Strukturierung beruflicher und ökonomischer Differenzierungen. Sie sind jedoch nur beschränkt dazu geeignet, klar explizierte Hypothesen über bestimmte Formen von Zusammenhängen zwischen einzelnen Dimensionen zu überprüfen. Einige Versuche in dieser Richtung wollen wir nun im folgenden und letzten Abschnitt dieses Kapitels präsentieren.

#### 4. DIE STATUSKONSISTENZ DER BERUFE UND WIRTSCHAFTSSEKTOREN. EINE ERGÄNZENDE ANALYSE DER RELATIVEN BEDEUTUNG VON BERUFLICHER UND WIRTSCHAFTLICHER ZUGEHÖRIGKEIT

Wir haben uns in diesem Kapitel durchgehend von einer Perspektive leiten lassen, deren Analyseeinheiten nicht einzelne Individuen, sondern kollektive sozioökonomische Gruppierungen waren. In einer solchen Betrachtungsweise liegt es nahe, auch die häufig untersuchte Problematik der Statuskonsistenz neu zu formulieren als eine auf gesellschaftliche Gruppen oder Aggregate bezogene Fragestellung. In einer früheren und in ihrer Anlage bisher einmalig gebliebenen Arbeit von R.W. HODGE (1962) wurde eine derartige Perspektive erst-

mals empirisch angewandt. Wie der Autor dieser Studie argumentierte, lassen sich auch theoretische Argumente dafür anführen, daß die Konzentration auf gesellschaftliche Gruppen einen für die Problematik der Statuskonsistenz und -inkonsistenz geeigneteren Ansatz darstellt als die Analyse der Konsistenz individueller Eigenschaften.

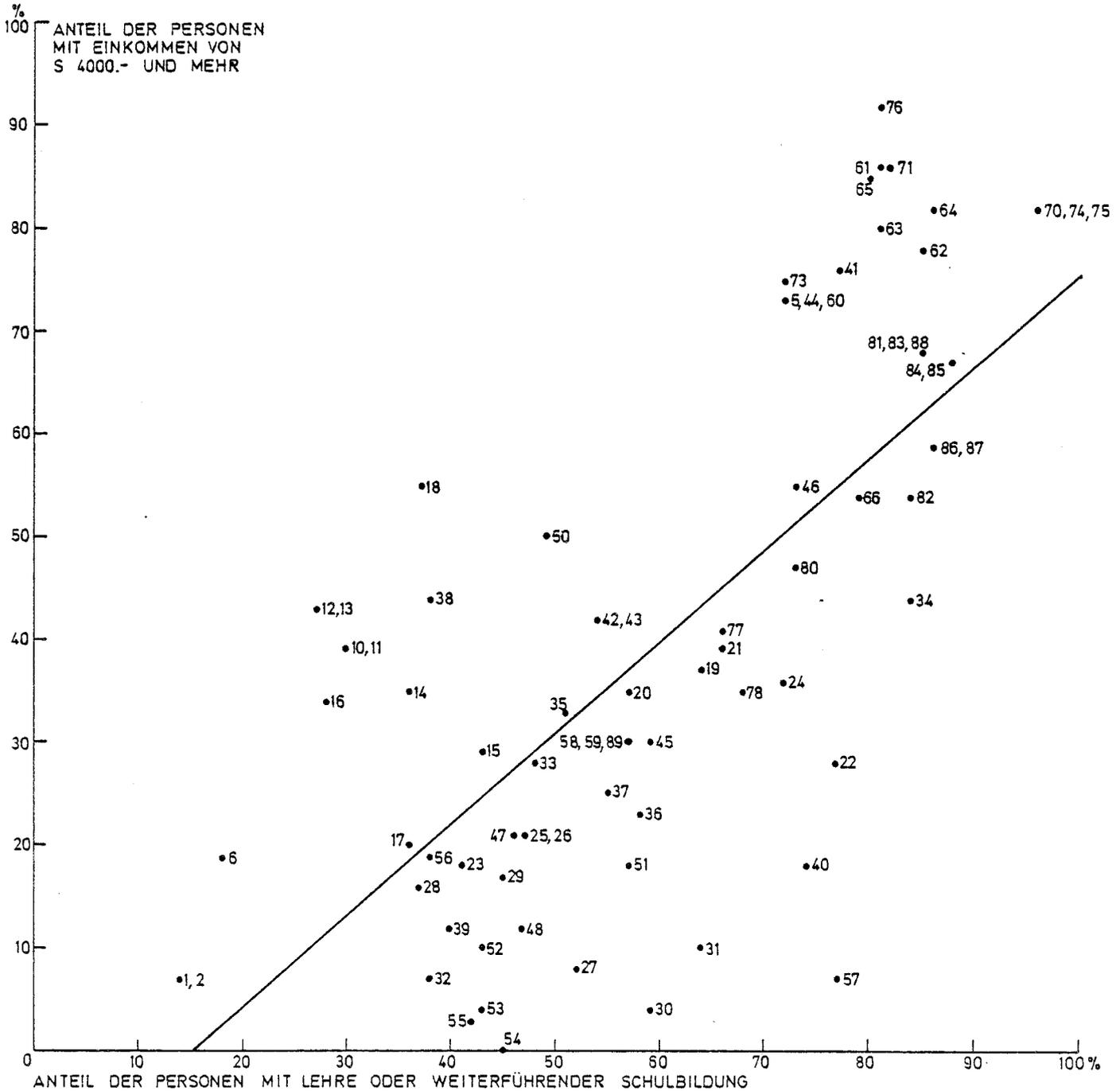
Die Theorie der Statuskonsistenz auf der Ebene von Individuen postuliert, daß eine vom Durchschnitt oder der Norm abweichende Konstellation von gesellschaftlichen Merkmalen eines Individuums (etwa: hohe Bildung und niedriges Einkommen) bei diesem zu charakteristischen Einstellungen, Reaktionen und Verhaltensweisen führt. Welcher Art diese Reaktionen sein werden, läßt sich jedoch nur schwer vorhersagen, nicht zuletzt deswegen, weil hier unvermittelt von sozialen Konstellationen auf psychologische Reaktionen (und umgekehrt) geschlossen werden muß. Das Vorhandensein derartiger "Konsistenzen" stellt jedoch immer auch eine soziale Tatsache dar, ein enger positiver Zusammenhang zwischen verschiedenen Dimensionen der sozialen Ungleichheit (was nichts anderes bedeutet als das Vorhandensein gesellschaftlicher Privilegierung in mehreren Dimensionen zugleich) ist auch als Resultat sozialer Definitionen und der von bestimmten Gruppen (etwa: Absolventen bestimmter Bildungswege, Inhaber bestimmter Berufspositionen) durchgesetzten Interessen zu sehen. Genauso kann eine von der gesellschaftlichen Norm in negativem Sinne abweichende Statuskonstellation einer gesellschaftlichen Gruppe als Indikator dafür angesehen werden, daß dieser in irgendeiner Hinsicht strategische Machtmittel fehlen, um ihre Ansprüche in einer den anderen Gruppen vergleichbaren Weise durchsetzen zu können. Es ist also offenkundig, daß eine auf gesellschaftliche Aggregate bezogene Analyse der Statuskonsistenz einen theoretisch zumindest ebenso angemessenen Ansatz darstellt wie die Analyse der Statuskonsistenz auf der Ebene von Einzelpersonen.

Als Dimensionen für eine derartige Analyse wählen wir zwei Variablen, die in der Analyse der Statuskonsistenz generell einen zentralen Stellenwert einnehmen, nämlich den Zusammenhang zwischen der schulischen bzw.

beruflichen Ausbildung und dem Einkommen. Man muß die Implikationen jener theoretischen Ansätze, welche einen engen Zusammenhang zwischen diesen beiden Dimensionen postulieren (in der Soziologie die funktionalistische Schichtungstheorie, in der Ökonomie die Theorie von Ausbildung als "Humankapital"), keineswegs vollinhaltlich teilen, um das Bestehen und die Bedeutung dieses Zusammenhanges konzedieren zu können (näheres dazu in Kapitel 5). Wir gehen im ersten Teil dieses Abschnittes also von einer Analyse des Zusammenhanges zwischen Ausbildung und Einkommen aus, wobei die in diesem Kapitel bereits mehrfach analysierten Berufsgruppen und Wirtschaftssektoren die Einheiten bilden. Dabei präsentieren wir auch Streudiagramme, welche sich im vorliegenden Fall (mit einer begrenzten Anzahl jeweils identifizierbarer Einheiten) gut für eine deskriptive Darstellung des in Frage stehenden Zusammenhanges eignen, da sie die Identifikation abweichender oder "inkonsistenter" Einheiten ermöglichen. Diese Form der Analyse ergänzen wir durch eine analoge Darstellung des Zusammenhanges zwischen tatsächlichem Einkommen und Einkommenszufriedenheit, wodurch sich die Möglichkeit zu einer Vertiefung der im vorhergehenden Abschnitt behandelten Problematik von Benachteiligung und Privilegierung ergibt. Im zweiten Teil dieses Abschnittes gehen wir von dieser eher deskriptiv ausgerichteten Analyse kollektiver Einheiten wieder zurück auf die individuelle Analyseebene und untersuchen mit Hilfe von log-linearer und Tabellenanalyse systematisch die Frage, welche Effekte berufliche und sektorale Zugehörigkeit auf die Höhe des Einkommens bei unselbständig Erwerbstätigen haben. Damit wird es möglich, eine direkte Verbindung zwischen diesen beiden bisher getrennt behandelten Differenzierungsprinzipien gesellschaftlicher Arbeitsteilung herzustellen.

Abbildung 2.6 zeigt den Zusammenhang zwischen Ausbildung bzw. beruflicher Qualifikation (Anteile von Personen pro Berufsgruppe, die eine Lehrausbildung oder eine schulische Ausbildung über dem Pflichtschulniveau absolviert haben) und dem Einkommen (Anteil von Personen mit einem Einkommen von 4.000 Schilling oder mehr bezogen auf das Jahr 1971). Schon der erste Blick auf dieses Streudiagramms ergibt, daß

Abbildung 2.6: Der Zusammenhang zwischen Ausbildung und Einkommen bei den Berufsobergruppen (Streudiagramm<sup>1)</sup>)



1) Zur Bezeichnung der amtlichen Kennziffern der Berufsobergruppen vgl. Abbildung 2.2

diese beiden Variablen sehr stark und positiv miteinander zusammenhängen. Die Korrelation über die 63 Berufsobergruppen beträgt denn auch nicht weniger als .67, die Regressionslinie wird ausgedrückt durch die Formel  $Y = .87 X - 12.93$  (mit einem Standardfehler von 19.25), wobei Y den Anteil von Personen mit einem Einkommen von 4.000 Schilling und mehr, X den Anteil von Personen mit einer Ausbildung über dem Pflichtschulniveau bedeutet. Aus Gründen der Einfachheit verzichten wir auf eine Standardisierung von Bildung und Einkommen nach dem Alter. Von Interesse ist nun die Frage, welche Berufsobergruppen deutlich von dem für alle Erwerbstätigen starken und weitgehend linearen Zusammenhang zwischen Ausbildung und Einkommen positiv oder negativ abweichen. Ersteres würde bedeuten, daß diese Gruppen über Ressourcen verfügen, welche ihnen die Erlangung eines hohen Einkommens unabhängig von ihrer Ausbildung bzw. beruflichen Qualifikation ermöglichen, letzteres, daß sie nicht in der Lage sind, eine dem gesellschaftlichen Durchschnitt entsprechende "Auszahlung" ihrer "Bildungsinvestitionen" durchzusetzen. Eine Reihe von Berufsgruppen läßt sich relativ eindeutig dem ersten, eine andere wiederum dem zweiten Typus zuordnen.

Ein - bezogen auf die Ausbildung - überdurchschnittlich hohes Einkommen haben die folgenden vier Gruppen von Berufen:

- Die Unternehmer und Direktoren. Hier spielt zweifellos die von diesen Gruppen ausgeübte "managerial power", d.h. die Teilhabe an den zentralen innerbetrieblichen Entscheidungsmechanismen, die ausschlaggebende Rolle für das überdurchschnittlich hohe Einkommen (vgl. HODGE, 1962, für ein analoges Ergebnis). Damit wird die Argumentation im vorübergehenden Kapitel über die spezifische, mit besonderer Macht verbundene Klassenlage dieser beruflichen Positionen neuerlich bestätigt. Aus ähnlichen Gründen wird es zu erklären sein, daß auch die Mitglieder der Berufsobergruppe 50 (Hoteliers und Gastwirte) verglichen mit ihrer Ausbildung ein überdurchschnittlich hohes Einkommen beziehen, da hierin auch leitende Angestellte des Gaststätten- und Beherbergungswesens erfaßt wurden.
- Eine ebenfalls deutlich positive Abweichung von der aufgrund ihrer

Ausbildung zu erwartenden Einkommensposition weisen auch die meisten Technikergruppen auf. Der Grund mag hier darin liegen, daß es sich bei ihnen großteils um unmittelbar produktive Arbeiter handelt (im Gegensatz zu den anderen professionalisierten Berufen).

- Weniger stark, aber immer noch deutlich positiv weichen die Berufsobergruppen Verwaltungsfachbedienstete und Sicherheitsorgane von dem zu erwartenden Einkommen ab. Auch hier liegt die Erklärung nach den bereits durchgeführten Analysen auf der Hand, nämlich die Beschäftigung durch die öffentliche Hand, welche diesen Gruppen eine günstigere Verhandlungsposition als vergleichbaren Gruppen der Privatwirtschaft verschafft.
- Durch eine recht deutliche positive Abweichung ist schließlich eine Reihe manueller Berufe gekennzeichnet, deren gemeinsames Merkmal schwere und vielfach unter widrigen Arbeitsbedingungen zu leistende körperliche Arbeit ist, nämlich die Bergleute, Bauberufe, Steingewinner, Ziegelmacher und Forstarbeiter. Diesen Gruppen von Arbeitern muß die hohe Arbeitsbelastung also offensichtlich durch ein relativ überdurchschnittliches Einkommen abgegolten werden (absolut gesehen liegt dieses immer noch etwas unterhalb des mittleren Einkommens aller Erwerbstätigen).
- Eine Kombination der in den beiden vorhergehenden Gruppen wirksamen Effekte - Beschäftigung durch öffentliche bzw. halböffentliche Unternehmen und schwere körperliche Belastung - wird schließlich dafür verantwortlich sein, daß die Mitglieder der Berufsobergruppe 18 (Eisengewinner) eine sehr starke positive Abweichung von dem aufgrund ihrer Ausbildung zu erwartenden Einkommen zeigen. Nach unserer Argumentation im vorhergehenden Abschnitt würde es sich hier dennoch verbieten, ohne weiteres von Privilegierung zu sprechen.

Negative Abweichungen - also ein bezogen auf ihre Ausbildung unterdurchschnittliches Einkommen - sind für die folgenden vier Gruppen von Berufen charakteristisch:

- für die Büroberufe
- für praktisch alle qualifizierten Dienstleistungs- und Produktionsberufe (Mechaniker, Schlosser, Elektriker, Holzverarbeiter, Fri-

seure, Handelsberufe usw.);

- für die meisten industriellen Produktionsberufe und schließlich
- für die Reinigungs- und Haushaltsberufe.

Was die beiden letzten Gruppen betrifft, scheint keine andere spezifische Erklärung nahezuliegen als jene, daß sich hier neuerlich die Benachteiligung der Mitglieder der zentralen und noch mehr der marginalen Arbeiterklasse im Sinne der vorhergehenden Analysen dieses Kapitels ausdrückt. Daß die Angehörigen dieser Berufsgruppen nicht einmal ein ihrer Ausbildung entsprechendes Einkommen erhalten, mag insoferne als besonders überraschend und signifikant erscheinen, als das geringe Einkommen dieser Gruppen sehr häufig pauschal mit ihrer vermeintlich fehlenden beruflichen Qualifikation abgetan wird.

Als ein signifikantes Ergebnis muß die unterdurchschnittliche Auszahlung von Bildungsinvestitionen im Falle der Berufsobergruppe 78 (Büroberufe) angesehen werden, die in deutlichem Gegensatz etwa zur privilegierten Position der Büroangestellten im öffentlichen Sektor (Berufsobergruppe 71, Verwaltungsfachbedienstete) steht. Hier zeigt sich nicht nur die schlechtere Position von Angestellten im privaten Sektor der Wirtschaft, sondern auch die Tatsache der geschlechtsspezifischen beruflichen und innerbetrieblichen Segregation (die Büroberufe bestehen mehrheitlich aus Frauen, während der Männeranteil bei den Verwaltungsfachbediensteten bedeutend höher ist).

Noch deutlicher ausgeprägt und von gesellschaftlich nicht geringerer Bedeutung ist die ungünstige Einkommensposition der qualifizierten Dienstleistungs- und Produktionsberufe. Hierzu ist zunächst zu bemerken, daß HODGE (1962) in seiner Analyse für die Vereinigten Staaten zu einem genau umgekehrten Befund gelangt ist, da er nämlich eine besonders günstige einkommensposition der Facharbeitergruppen feststellte. Dies läßt sich mit dem im Vergleich zu Österreich völlig anders strukturierten Bildungssystem sowie dem abweichenden System der gewerkschaftlichen Organisation in den USA (viel geringeres Gewicht der Lehrausbildung im europäischen Sinne, stärkere gewerkschaftliche Organisation auf der Ebene einzelner qualifizierter Produktionsberufe mit einem niedrigeren

Grad der gewerkschaftlichen Zentralisierung) denn auch ohne weiteres erklären.

Für Österreich (und vermutlich auch für viele anderen europäischen Länder mit einer vergleichbaren Organisation der betrieblichen Lehrausbildung) läßt sich jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit vermuten, daß die durch eine derartige Ausbildung vermittelten Kenntnisse und Ressourcen eine geringere Qualität besitzen bzw. stärkerer Entwertung ausgesetzt sind als dies bei anderen Ausbildungsformen der Fall ist (weitere Evidenz dafür wird sich aus der Analyse der beruflichen Karrieren im folgenden Abschnitt ergeben).

Auf eine graphische Darstellung der entsprechenden Zusammenhänge bei den Wirtschaftsklassen können wir verzichten, da im wesentlichen die den soeben angeführten beruflichen Gruppierungen entsprechenden Wirtschaftssektoren ein relativ über- oder unterdurchschnittliches Einkommen aufweisen. Generell besteht auch nach Wirtschaftsklassen ein sehr starker Zusammenhang zwischen Ausbildung und Einkommen von .65 (er wurde mit denselben Variablen wie bei den Berufsgruppen berechnet); die Gleichung für die Regressionskurve lautet in diesem Falle  $Y = .67 X - .009$  (mit einem Standardfehler von 12.09).

Ein gegenüber diesem globalen Zusammenhang unterdurchschnittliches Einkommen weisen auf die Sektoren mit professionalisierten Berufen (besonders deutlich: Unterricht und Forschung) und mit hohen Anteilen von Büro- und Verwaltungsangestellten (Geld und Kredit, Privatversicherung), die Sektoren mit hohen Lehrlings- und Facharbeiteranteilen (Baunebengewerbe, Holzverarbeitung, Bekleidungsherstellung usw.) sowie Reinigung und Körperpflege.

Deutlich überdurchschnittliche Einkommen haben, bezogen auf ihre Ausbildung die Beschäftigten in den Sektoren Erdölerzeugung und -verarbeitung, Eisenerzeugung, Bergbau, Hoch- und Tiefbau und ähnlichen Branchen, wobei es sich durchwegs um Sektoren handelt, die mit hohen körperlichen Anforderungen verbunden sind. Ähnlich ist auch das aus dieser Perspektive relativ hohe Einkommen der Beschäftigten in den Sektoren Straßenverkehr und Beherbergungswesen

zu erklären: sie gehören zu jenen 5 Wirtschaftsklassen, in denen mindestens 60% der Beschäftigten eine Arbeitszeit von 43 Stunden oder mehr pro Woche zu leisten haben (die drei anderen Branchen mit einer so langen Arbeitszeit sind Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Erdölförderung und -verarbeitung).

Versucht man diese Ergebnisse über die Zusammenhänge zwischen Ausbildung und Einkommen zusammenzufassen, so kann man in deutlicher Übereinstimmung mit den Annahmen und Ergebnissen des vorhergehenden Kapitels feststellen, daß es im wesentlichen drei spezifische Formen von Ressourcen gibt, welche jeweils für unterschiedliche Gruppen von Berufen und Sektoren charakteristisch sind: (1) bildungsmäßige und berufliche Qualifikationen, typisch für professionalisierte und - in abgeschwächtem Maße - qualifizierte Arbeiter- und Dienstleistungsberufe; (2) "Organisationsmacht", charakteristisch für Beschäftigte im öffentlichen Dienst und (3) hohe Arbeitsleistung entweder im Sinne von schwerer körperlicher Beanspruchung (typisch für Bauberufe, Bergleute usw.) oder im Sinne einer überdurchschnittlich langen Arbeitszeit (typisch für Beschäftigte in der Land- und Forstwirtschaft, im Beherbergungs- und im Verkehrswesen).

Nach diesem deskriptiven Überblick über die Form des Zusammenhanges zwischen bildungsmäßigen und beruflichen "Investitionen" und dem Einkommen der Beschäftigten in verschiedenen Berufen und Branchen gehen wir über zur zweiten Fragestellung, in der es um eine systematische Bestimmung der relativen Effekte von beruflicher und sektoraler Zugehörigkeit auf das Einkommen geht. Um nicht allzusehr ins Detail zu kommen und die Interpretation der Ergebnisse noch einigermaßen anschaulich zu halten, beschränken wir uns dabei auf eine Aufgliederung der Sektoren in jene sechs Gruppierungen, nach denen sich der deutlichste Struktureinbruch ergeben hat. Es sind dies jene Gruppierungen, die wir mit folgenden Kurzbezeichnungen umschrieben haben (ihre genaue Zusammensetzung nach Sektoren ist ersichtlich aus Abbildung 2.5): die professionalisierten Dienste und die private

Verwaltung (Unterrichts-, Forschungs-, Gesundheits-, und Rechtswesen, Geld und Kredit, Privatversicherung); die einfachen öffentlichen Dienstleistungen (Gebietskörperschaften, Eisenbahn, Post); die eher kleingewerbliche, qualifizierte Produktion (Maschinenerzeugung, Holzbearbeitung, Bekleidungsherstellung usw.) einschließlich des Handels; die Industrieproduktion, das Bauwesen und der Straßenverkehr; die marginalen Industrie- und Dienstleistungssektoren und schließlich die Landwirtschaft. Es ist evident, daß die damit gegebene relativ grobe Operationalisierung der sektoralen Zugehörigkeit den gesamten Effekt dieser Variablen unterschätzt, da sich ja herausgestellt hat, daß bestimmte Sektoren innerhalb dieser Gruppierungen sich noch wesentlich vom Durchschnittswert ihres Clusters unterscheiden. Auch im Hinblick auf die Erfassung der beruflichen Position müssen wir uns aus Gründen der Übersichtlichkeit auf eine Zusammenfassung in die folgenden vier Gruppen beschränken: Hilfs- und angelernte Arbeiter, Facharbeiter, einfache und mittlere Angestellte und Beamte, qualifizierte und leitenden Angestellte und Beamte. Bei dieser Zusammenfassung ist nicht auszuschließen, daß eine gewisse Verzerrung der Ergebnisse dadurch erfolgt, daß in verschiedenen Wirtschaftssektoren unterschiedliche Anteile von einfachen und mittleren bzw. qualifizierten und leitenden Angestellten vorhanden sind. Als dritte Variable beziehen wir die Variable Geschlecht in diese Analyse ein, von der wir bereits im vorhergehenden Kapitel festgestellt haben, daß sie als eine äußerst wichtige Determinante der Einkommensungleichheit anzusehen ist.

Wir beginnen die Analyse zunächst mit der Darstellung einer Reihe log-linearer Modelle zur Erfassung der Effekte der drei unabhängigen Variablen Berufsposition, Wirtschaftsklasse und Geschlecht auf die abhängige Variable Einkommen (aufgegliedert in die 5 im Mikrozensus vorgegebenen Einkommensklassen). Die Methode der log-linearen Analyse, die wir in Kapitel 5 näher beschreiben, läßt sich kurz so charakterisieren, daß sie es ansatzweise gestattet (in diesem Sinne vergleichbar der Regressionsanalyse), die relativen Effekte einer oder mehrerer unabhängiger Variablen auf eine abhängige Variable zu bestimmen.

Entscheidend für die außerordentlich gute Brauchbarkeit dieses Verfahrens für soziologische Fragestellungen ist dabei der Umstand, daß hierbei qualitative Variablen in die Analyse eingehen (im vorliegenden Falle stellen alle drei unabhängigen Variablen solche Variablen dar; die Einkommensvariable könnte man unter Umständen zwar als kontinuierliche Variable behandeln, wir betrachten sie in der folgenden Analyse methodisch jedoch ebenfalls als qualitative Variable). Ein weiterer Vorzug dieses Verfahrens liegt darin, daß man nicht nur direkte Effekte einzelner Variablen, sondern auch Interaktionseffekte zweier oder mehrerer unabhängiger Variablen auf die abhängige Variable erfassen kann. Dies ermöglicht in unserem Falle die Beantwortung von Fragen der folgenden Art: variiert das Einkommen über die Wirtschaftssektoren in allen beruflichen Positionen in gleicher Weise? Oder: Bestehen bei Männern und Frauen ähnliche Effekte der sektoralen Zugehörigkeit auf das Einkommen?

Die Ergebnisse aus der Anwendung dieser Methode auf die vorhin genannten Variablen präsentiert Tabelle 2.8. In dieser Tabelle sind 5 Gruppen von Modellen enthalten: Modell 1 enthält neben dem Interaktionseffekt Berufsposition - Wirtschaftsklasse - Geschlecht, den wir durchgehend als gegeben voraussetzen, keinen Effekt einer der drei unabhängigen Variablen. Dieses Modell soll dazu dienen um abzuschätzen, wie starke Effekte die verschiedenen unabhängigen Variablen und ihre Interaktionen auf die abhängige Variable Einkommen ausüben. Dies wird dadurch erreicht, indem der in diesem Modell gegebene Chi-Quadrat Wert als 100 % unerklärter Variation in den Daten angesetzt wird, durch welchen der in den folgenden Modellen jeweils gegebene Chi-Quadrat Wert dividiert wird, woraus sich dann der durch diese Modelle (bzw. die in ihnen enthaltenen Variablen) jeweils erklärte Anteil der Variation der Daten ergibt. Die Ergebnisse zeigen nun eine relativ eindeutige Reihenfolge in der relativen Erklärungskraft der drei in die Analyse eingegangenen unabhängigen Variablen. Mit Abstand den stärksten Effekt übt die Berufsposition aus; sie allein erklärt gut die Hälfte der Variation des Einkommens. Der zweitstärkste Effekt geht aus von der Variable Geschlecht, die über ein Viertel der Einkommensvariation erklärt. Die sektorale Zugehörigkeit erklärt mit

Tabelle 2.8: Log-lineare Modelle der Zusammenhänge zwischen Einkommen (1), Berufsposition (2), Zusammengefaßten Wirtschaftsklassen (3) und Geschlecht (4)

Modell				Likelihood-Ratio $\chi^2$	df	% nicht er- klärte Varianz	
(1)	234	1		2914,73	188	100	
(2)	234	12		1348,16	176	46,2	
(3)	234	13		2708,03	168	92,9	
(4)	234	14		2142,89	184	73,5	
(5)	234	12	13	894,42	156	30,6	
(6)	234	12	14	566,20	172	19,6	
(7)	234	13	14	1595,29	164	54,7	
(8)	234	12	13	14	261,72	152	8,9
(9)	234	123		754,10	96	25,8	
(10)	234	134		1529,56	144	52,5	
(11)	234	124		485,94	160	16,6	
(12)	234	123	124	73,39	80	2,5	
(13)	234	123	134	88,61	72	3,0	
(14)	234	124	134	129,44	120	4,4	
(15)	234	123	124	134	27,43	60	,9

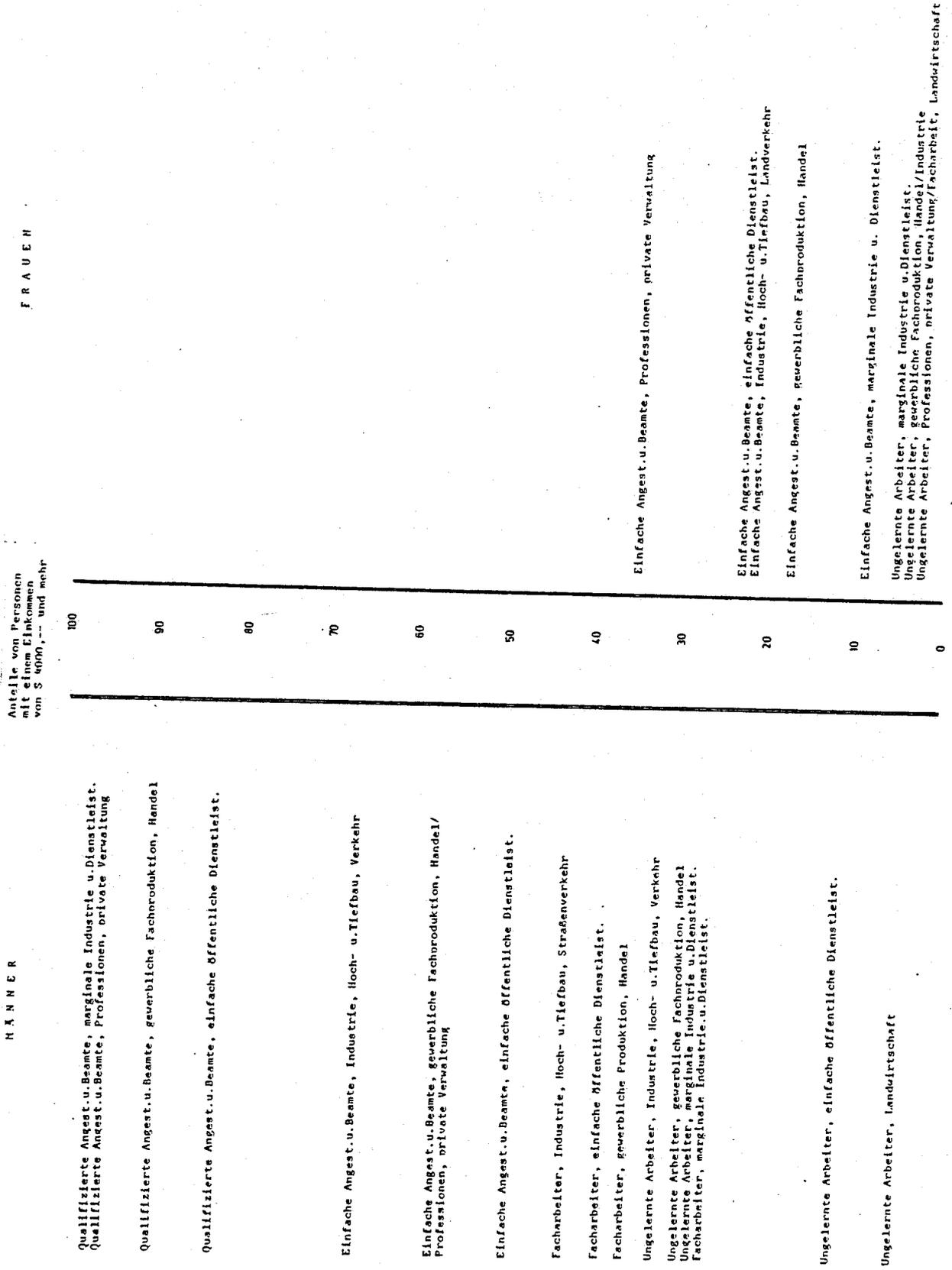
etwa 7 % zwar deutlich weniger als diese beiden Variablen, auch dieser Effekt ist aber noch hochsignifikant. Dies zeigt sich zum einen darin, daß keines der Modelle, in denen dieser Effekt fehlt, statistisch akzeptabel ist. Zum anderen und exakter läßt es sich durch Subtraktion der Chi-Quadrat Werte und Freiheitsgrade der entsprechenden Modell mit und ohne diesen Effekt nachweisen (z.B. durch Subtraktion des Modells 5 von Modell 2 oder des Modells 7 von Modell 4). Aus Tabelle 2.8 ergibt sich des weiteren, daß auch alle drei möglichen Interaktionseffekte zwischen den unabhängigen Variablen in den Modellen 9 bis 15 statistisch signifikant sind (dies kann wiederum durch Differenzenbildung zwischen den Werten der entsprechenden Modelle bestimmt werden so ergibt sich beispielsweise für den Interaktionseffekt 123 durch Subtraktion von Modell 5 und 9 ein Chi-Quadrat Wert von 140 mit 60 Freiheitsgraden, was eine statistisch signifikante Widerlegung der Nullhypothese impliziert, daß kein derartiger Interaktionseffekt besteht). Der relativ stärkste dieser Interaktionseffekte wiederum ist jener zwischen Berufsposition, Wirtschaftssektor und Einkommen. Eine Aussage darüber, in welche Richtung diese Effekte laufen, ermöglicht Tabelle 2.9, welche einen Ausschnitt aus der Kreuztabelle darstellt, welche dieser log-linearen Analyse zugrundelag. Um die relative Einkommensposition der verschiedenen Gruppen anschaulicher miteinander vergleichen zu können, wurden in Abbildung 2.7 alle jene auf einem gemeinsamen Maßstab (nämlich dem Anteil von Beschäftigten mit einem Einkommen von 4.000,- Schilling und mehr) eingetragen, für welche die zugrundeliegende Besetzungszahl mindestens 50 Personen umfaßte. Aus diesen Daten geht zunächst vor allem die starke Variation des Einkommens nach der beruflichen Position und nach dem Geschlecht hervor. Bemerkenswert und eine klare Bestätigung unserer Ergebnisse im vorhergehenden Kapitel sind dabei die relativ geringen Einkommensdifferenzen innerhalb der Arbeiter sowie zwischen diesen und den einfachen Angestellten. Äußerst markant treten jedoch, wie erwähnt, die geschlechtsspezifischen Einkommensunterschiede hervor. Diese wirken sich etwa dahingehend aus, daß die Einkommen von Frauen in einfachen und mittleren Angestellten- und Beamtenpositionen durchgehend unterhalb jenes Bereiches liegen, in dem sich die Einkommen der männlichen Facharbeiter bewegen. In

Tabelle 2.9: Einkommen nach beruflicher Position, zusammengefaßten Wirtschaftssektoren und Geschlecht

Zusammengefaßte Berufspositionen		Männer		Frauen					
		Wirtschaftsklassen <sup>1)</sup>	Einkommen (in %) -4000 (N)	6000 S+	Einkommen (in %) -2000 (N)	4000 S+			
Hilfs- und angelernte Arbeiter	I	(26)	(73,1)	(23,1)	(3,8)	(77)	40,2	58,5	1,3
	II	(91)	89,0	11,0	-	(45)	(46,7)	(51,1)	(2,2)
	III	(299)	71,3	26,7	2,0	(144)	27,1	70,8	2,1
	IV	(557)	68,2	29,2	2,6	(102)	15,7	79,4	1,9
	V	(74)	71,6	23,0	5,4	(283)	37,4	59,8	2,8
	VI	(91)	94,6	5,3	-	(47)	78,7	21,3	-
Facharbeiter	I	(18)	x	x	x	(6)	x	x	x
	II	(71)	60,6	36,6	2,8	(1)	x	x	x
	III	(398)	63,8	33,1	3,1	(48)	(12,5)	(85,4)	(2,1)
	IV	(381)	57,0	39,6	3,4	(1)	x	x	x
	V	(60)	73,4	21,6	5,0	(86)	38,4	60,5	1,1
Einfache und mittlere Angestellte und Beamte	I	(153)	41,7	39,3	19,0	(255)	8,6	56,1	35,3
	II	(436)	50,4	44,8	4,8	(143)	9,8	68,5	21,7
	III	(230)	42,1	39,5	18,2	(298)	20,8	62,1	17,1
	IV	(147)	32,6	54,5	12,9	(63)	12,6	65,2	22,2
	V	(38)	(39,5)	(42,1)	(18,4)	(63)	19,0	71,5	9,5
Qualifizierte und leitende Angestellte und Beamte	I	(128)	3,9	37,5	58,5	(39)	(5,1)	(25,7)	(69,2)
	II	(206)	17,5	39,8	42,7	(23)	(4,3)	(21,8)	(73,9)
	III	(154)	10,3	43,5	46,2	(31)	(6,4)	(35,5)	(58,1)
	IV	(97)	3,1	38,1	58,8	(11)	x	x	x
	V	(29)	(13,8)	(37,9)	(48,3)	(5)	x	x	x

- 1) I Professionalisierte Dienste und private Verwaltung  
 II Einfache öffentliche Dienstleistungen  
 III Gewerbliche Produktion und Handel  
 IV Industrie/Produktion, Bauwesen, Straßenverkehr  
 V Marginale Industrie und Dienstleistungen  
 VI Landwirtschaft

Abbildung 2.7: Die relative Einkommensposition ausgewählter beruflich-sektoraler Gruppierungen bei Männern und Frauen



den meisten Sektoren verdienen einfache und mittlere weibliche Angestellte und Beamte sogar weniger als der Großteil der männlichen Hilfs- und angelernte Arbeiter.

Entsprechend der log-linearen Analyse zeigt sich weiters, daß die Einkommensdifferenzen nach Wirtschaftsklassen weit weniger ausgeprägt sind als jene nach der beruflichen Position und nach dem Geschlecht. Mit Abstand niedriger ist hier vor allem das Einkommen von unselbständig Erwerbstätigen in der Landwirtschaft, was jedoch aufgrund häufig gegebener zusätzlicher "naturalwirtschaftlicher" Vergünstigungen, die diese Beschäftigten genießen (Unterkunft, Verpflegung usw.), nicht direkt mit dem Einkommen von Personen außerhalb der Landwirtschaft vergleichbar ist. Es zeigen sich jedoch weitere merkliche Einkommensdifferenzierungen nach Sektoren außerhalb der Landwirtschaft. Wenngleich diese nicht immer ganz konsistent sind, entsprechen sie doch ziemlich eindeutig unseren bisherigen Ergebnissen. So sind unter den Arbeitern bei vergleichbarer beruflicher Qualifikation bzw. Position vor allem die Arbeiter im marginalen Industrie- und Dienstleistungsbereich einkommensmäßig deutlich schlechter gestellt. Ein männlicher Facharbeiter in diesen Sektoren verdient beispielsweise praktisch nur soviel, wie ein Hilfs- oder angelernter Arbeiter in den übrigen produzierenden Sektoren. Bei Frauen sind auch einfache Angestellte in diesen Sektoren sehr deutlich gegenüber den Beschäftigten in gleichen Positionen anderer Sektoren benachteiligt. Eher überraschend erscheint das Ergebnis, daß bei den Männern auch die Arbeiter und Angestellten bzw. Beamten in den einfachen öffentlichen Dienstleistungen als recht deutlich schlechter gestellt erscheinen, da auch sie - mit Ausnahme der Facharbeiter - durchwegs weniger verdienen als Männer in vergleichbaren Positionen anderer Sektoren. Als positiv privilegiert erscheinen demgegenüber bei Männern und Frauen die Angestellten in Professionen und privater Verwaltung, während die einkommensmäßige Situation der Beschäftigten in Industrie, Bauwesen und Straßenverkehr (also den der "zentralen Arbeiterklasse" entsprechenden Sektoren) keineswegs als eine privilegierte anzusehen ist. Hier würde eine differenziertere Aufgliederung allerdings einige nicht unerhebliche

Modifikationen erbringen. So zeigt sich bei einer getrennten Analyse der Sektoren Energie- und Wasserversorgung, Erdölverarbeitung, Eisen- und Metallerzeugung, daß in diesen großindustriellen und großteils verstaatlichten Branchen 42 % der ungelernten und 62 % der Facharbeiter im Jahre 1971 ein Einkommen von mindestens 4.000 Schilling bezogen, womit sie weit über allen anderen Arbeitergruppen liegen. Eine letzte Bemerkung betrifft schließlich die Tatsache, daß sich auch der Interaktionseffekt zwischen Berufsposition und Wirtschaftsklasse aus der tabellarischen Aufgliederung erkennen läßt. So sind etwa bei den Männern die qualifizierten und leitenden Angestellten in der marginalen Industrie keineswegs benachteiligt, wie die Arbeiter dieser Sektoren, sondern gehören zu den am besten bezahlten überhaupt. Dies weist nach unserer Auffassung wieder darauf hin, daß die Mechanismen der Einkommensbildung in diesen gehobenen Positionen anderen Gesetzmäßigkeiten folgen als jene bei der Masse der Beschäftigten in weisungsgebundenen Positionen. Eine erhöhte Ausbeutung der letzteren wäre nach dieser Auffassung ohne weiteres vereinbar mit einer stärkeren Privilegierung derjenigen, welche die Funktionen der Aufsicht und Kontrolle in diesen Sektoren ausüben (vgl. dazu auch Anmerkung 40).

Wollte man versuchen, zu einer zusammenfassenden Beurteilung der relativen Erklärungskraft von beruflicher und sektoraler Zugehörigkeit zu gelangen, so sind zwei wichtige Einschränkungen zu beachten. Die erste betrifft die Tatsache, daß die hier verwendete Variable der beruflichen Position keineswegs nur den Effekt der beruflichen Zugehörigkeit als solcher, sondern zumindest ebenso jenen der innerbetrieblichen Position in dem im vorhergehenden Kapitel verwendeten Sinne erfaßt. Zum anderen darf nicht übersehen werden, daß berufliche bzw. betriebliche Position sich in hohem Grade mit der sektoralen Zugehörigkeit überlappen - ein Interaktionseffekt, den wir hier bewußt konstant gehalten haben. Es ist aber evident, daß die Mehrzahl der Wirtschaftsklassen auch durch ein starkes Überwiegen entweder von Arbeitern oder von Angestellten gekennzeichnet ist. Eine säuberliche Trennung der beruflichen und sektoralen Einkommenseffekte ist in diesem Sinne überhaupt nicht möglich. Dennoch wird

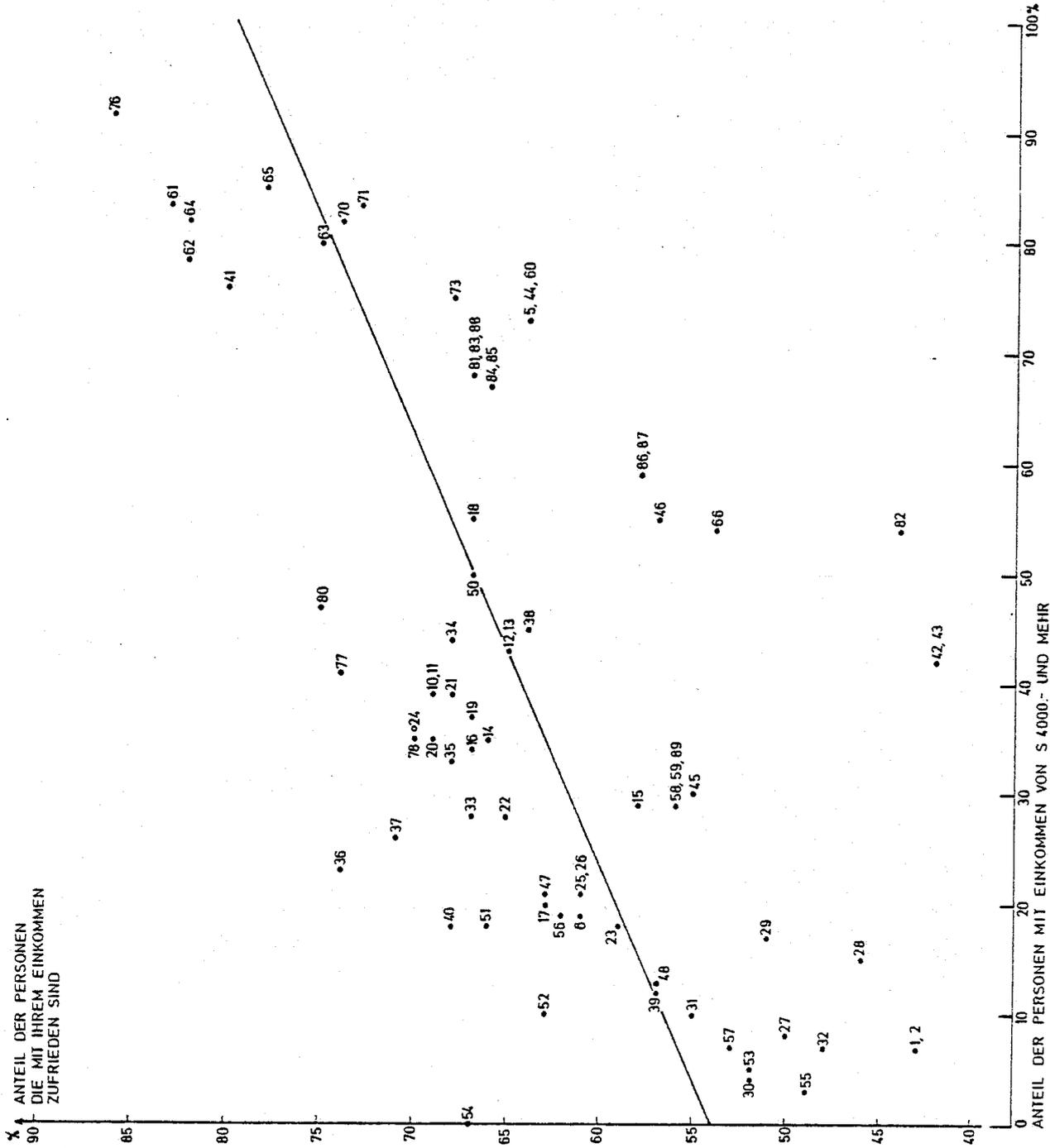
man folgern können, daß die berufliche Zugehörigkeit bzw. die innerbetriebliche Position einen merklich stärkeren Effekt auf die Höhe des Einkommens ausübt, wengleich wir nicht weniger deutlich nachweisen konnten, daß die sektorale Zugehörigkeit einen davon unabhängigen selbständigen Effekt hat.

Nach diesen Analysen sind wir in der Lage, abschließend kurz auf die Frage nach dem Zusammenhang zwischen dem tatsächlichen Einkommen und der Zufriedenheit mit dem Einkommen einzugehen.

Die Ergebnisse dazu geben nochmals einen Hinweis auf die Beantwortung der komplexen Frage nach der Existenz von benachteiligten oder privilegierten klassen- und schichtspezifischen Gruppierungen. Wir präsentieren hier analog zur Analyse des Zusammenhanges zwischen Ausbildung und Einkommen ein Streudiagramm des Zusammenhanges zwischen tatsächlichem Einkommen (gemessen am Anteil der Personen, die monatlich 4.000 Schilling oder mehr verdient haben) und der Zufriedenheit mit dem Einkommen nach den Berufsobergruppen (die Einkommenszufriedenheit wurde gemessen als Anteil von Personen, die angaben, mit ihrem Einkommen zufrieden oder sehr zufrieden zu sein; eine gewisse Unschärfe ist hier dadurch gegeben, daß die Einkommensdaten dem Mikrozensus 1975 über Arbeitsplatzwechsel entnommen wurden; wir glauben, daß dies aufgrund der Annahme gerechtfertigt ist, daß sich die Einkommensrelationen zwischen den einzelnen Gruppierungen in diesen 4 Jahren nicht wesentlich geändert haben). Die Korrelation zwischen diesen beiden Variablen beträgt nicht weniger als .64, was an sich schon als ein wichtiges Ergebnis angesehen werden kann, weist es doch eindeutig darauf hin, daß das subjektive Urteil der Befragten von der Angemessenheit des eigenen Einkommens sich sehr stark am tatsächlichen Einkommen orientiert. Auch hier betrachten wir nun im einzelnen, welche Gruppen deutlich von der Regressionslinie ( $Y = .25 X + 54.04$ , Standardfehler 7.82) abweichen (vgl. Abbildung 2.8).

Als besonders zufrieden mit ihrem Einkommen, gemessen am gesellschaftlichen "Durchschnitt" des Zusammenhanges zwischen Einkommen und Einkom-

Abbildung 2.8: Der Zusammenhang zwischen Einkommen und Einkommenszufriedenheit bei den Berufsberufsgruppen (Streudiagramm<sup>1</sup>)



1) Zur Bezeichnung der amtlichen Kennziffern der Berufsberufsgruppen vgl. Abbildung 2.2

menszufriedenheit, erweisen sich die folgenden Gruppen von Berufen:

- die Unternehmer und Direktoren, die sowohl im Hinblick auf das Einkommen wie auf seine Beurteilung absolut an der Spitze aller Berufsgruppen stehen, womit die bereits mehrfach belegte These von der klassenspezifischen Sonderstellung auch der Unselbständigen in dieser Gruppe neuerlich bestätigt wird;
- die Techniker die Erklärung für die Sonderstellung dieser Gruppe entspricht dem Ergebnis in Abbildung 2.6, wonach Techniker eine überdurchschnittlich hohe "Auszahlungsrate" von Bildungsinvestitionen genießen;
- eine Reihe von qualifizierten Dienstleistungs- und Produktionsberufen (Nahrungsmittelhersteller, qualifizierte Metalberufe, Verkäufer, Köche usw.); die Erklärung für die relativ hohe Zufriedenheit dieser Gruppen ist wohl in zwei Faktoren zu suchen: zum einen in der starken Konzentration dieser Berufe auf kleinere Betriebe und kleinere und mittlere Städte und Gemeinden, womit eine geringere Bandbreite von Vergleichen und alternativen beruflichen Möglichkeiten gegeben sein mag; zum anderen in der demographischen Zusammensetzung dieser Berufe (überdurchschnittlich viele Jugendliche und Ledige), was einen geringeren Einkommensbedarf zur Folge haben wird (zusätzliche Evidenz für diesen Effekt wird sich im folgenden Abschnitt ergeben)
- die Reinigungsberufe; auch bei den Angehörigen dieser Berufsgruppe, überwiegend Frauen mit einem hohen Anteil Alleinstehender, mag dieser Effekt wirksam sein;
- schließlich die Gesundheitsberufe und die Buchhalter; die Erklärung für die relative Lage dieser beiden Gruppen wird auf eine Kombination mehrerer der bereits angeführten Effekte zurückgehen (demographische Faktoren, aber auch ein hoher Selbständigenanteil im Fall der Gesundheitsberufe, ein Effekt ähnlich den Managern bzw. Technikern bei den Buchhaltern).

Als relativ unzufrieden mit ihrem Einkommen erwiesen sich dagegen die Angehörigen der folgenden Berufsobergruppen:

- die Verkehrsberufe und die religiösen Berufe, welche hier eine Extremposition einnehmen; mögliche Erklärungen für die Lage der letzteren haben wir bereits in der Clusteranalyse der Berufsobergruppen ge-

- geben, während die Position der Verkehrsberufe auf eine Kombination von besonderen beruflichen Belastungen (vor allem hinsichtlich der Arbeitszeit) und familiären Verpflichtungen zurückzuführen sein mag;
- die Lehrer und Wissenschaftler mit einer allerdings nur schwach ausgeprägten Abweichung; eine mögliche Erklärung in diesem Falle ist die oben festgestellte unterdurchschnittliche Auszahlungsrate der Bildung in diesen Berufen;
  - die Sicherheitsorgane und Nachrichtenverkehrsberufe; hier mag das bei den einfachen öffentlichen Beamten festgestellte objektiv tatsächlich relativ niedrigere Einkommen zusammenkommen mit überdurchschnittlichen familiären Verpflichtungen der vorwiegend männlichen Mitglieder dieser Berufe (was wir im folgenden Abschnitt aufzeigen werden);
  - die Textilberufe, Bekleidungshersteller und Schuhmacher, sowie - allerdings deutlich weniger - die Haushalts- und Reinigungsberufe die Erklärung für das niedrige Niveau der Einkommenszufriedenheit in diesen Gruppen ist wohl nirgends anders zu suchen als in ihren objektiven Daten zu den beruflichen Belastungen und Gratifikationen, anhand derer sie sich als deutlich benachteiligt erwiesen haben.

Zusammenfassend lassen sich diese Ergebnisse, die sich im übrigen auch in einer analogen Analyse der Wirtschaftssektoren zeigen, nach unserer Auffassung eindeutig dahingehend interpretieren, daß die Problematik einer "gerechten" Entlohnung und die Problematik der sozialen Benachteiligung oder Privilegierung von den Mitgliedern der Gesellschaft sehr wohl als relevant angesehen wird. Die hohe Übereinstimmung der allein auf sozialstrukturelle Variablen bezogenen Analyse mit jener, in welcher das persönliche Urteil der Betroffenen einbezogen worden ist, weist sehr deutlich darauf hin, daß es gerechtfertigt ist, derartige Begriffe auch in einer wissenschaftlichen Analyse zu verwenden. Zugleich hat sich aber auch gezeigt, daß der dabei umrissene Sachverhalt von sehr komplexer Natur ist, bei dem das Zusammenspiel einer Vielzahl von beruflichen und außerberuflichen Faktoren berücksichtigt werden muß. Einige zusätzliche Hinweise auf die Bedeutung der letzteren werden sich aus der Analyse des folgenden Abschnittes ergeben.



## 5. DIE ENTWICKLUNG DER KLASSEN- UND SCHICHTSTRUKTUR DER ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT VON 1951 BIS 1978

Ein Vorteil der Analyse jener Berufsklassifikation, die auch in den amtlichen Erhebungen verwendet wird, ist die Tatsache, daß sie uns in die Lage versetzt, die Entwicklung der beruflichen Gliederung der österreichischen Bevölkerung und damit ansatzweise auch ihrer Klassen- und Schichtstruktur über einen längeren Zeitraum hin zu verfolgen. Das Jahr 1951 bietet sich als Ausgangspunkt zum einen deswegen an, weil in der damaligen Volkszählung zum ersten Mal eine mit der noch heute verwendeten Klassifikation weitgehend übereinstimmende Berufsgliederung verwendet worden ist. Eine Beschränkung auf die letzten drei Jahrzehnte legt sich zum anderen auch deswegen nahe, weil nur in dieser Phase eine von unwälzenden äußeren Einflüssen relativ ungestörte wirtschaftliche und soziale Entwicklung stattgefunden hat. In einer solchen Periode müßten sich am ehesten die Effekte längerfristig wirksamer politischer Zielsetzungen und Maßnahmen feststellen lassen, wenngleich wir uns klar sind, daß eine adäquate Beantwortung der Fragen nach solchen Effekten weit über die Möglichkeiten des vorliegenden Forschungsberichtes hinausgeht. Von besonderem Interesse ist aus dieser Perspektive auch die Einbeziehung der jüngsten Entwicklung in den siebziger Jahren, wofür wir die Ergebnisse der neuesten verfügbaren Mikrozensususerhebung herangezogen haben. Auch in dieser Hinsicht ist eine Einschränkung in zweifacher Hinsicht zu machen. Zum einen sind die Ergebnisse der Mikrozensususerhebungen infolge der Tatsache, daß diese geschichtete Stichprobenerhebungen darstellen sowie aufgrund manchmal nicht immer ganz übereinstimmender beruflicher Zuordnungen in manchen Fällen nicht exakt mit den Ergebnissen der Volkszählung vergleichbar. Zum anderen ist vor einer voreiligen Interpretation eventueller Befunde über so-

zialstrukturelle Umschichtungen als Folge der Politik der sozialistischen Alleinregierung seit Anfang der Siebziger Jahre deswegen zu warnen, weil diese auch in vielen anderen westlichen Ländern eine Phase wichtiger qualitativer Strukturveränderungen dargestellt haben, die man etwa mit den Stichworten vom Ende des extensiven Wirtschaftswachstums der 50er und 60er Jahre oder mit jenem vom Einsetzen einer bis zu diesem Zeitpunkt noch nie dagewesenen Bildungsexpansion andeuten kann (die Effekte der letzteren werden, soweit sie heute schon sichtbar sind, im letzten Kapitel dieses Berichtes gesondert behandelt). Als Quellen für die folgenden Übersichten dienen die amtlichen Publikationen des österreichischen Statistischen Zentralamtes über die Ergebnisse der Volkszählungen 1951, 1961 und 1971 sowie die Jahresergebnisse der Mikrozensusserhebungen 1978, die uns freundlicherweise in der Form von unpublizierten Tabellen überlassen wurden, da sie zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Berichtes noch nicht veröffentlicht vorlagen. Als Grundlage für den Vergleich der Volkszählungsergebnisse von 1951 und 1961 diente der vom ÖStZ erarbeitete Vergleichsschlüssel. /46/ Problematischer als die Unschärfen, die zwischen 1951 und 1961 als Folge leichter Änderungen der Berufsklassifikation auftreten, ist im Hinblick auf die Verlässlichkeit von Trendaussagen die Tatsache, daß die Daten von 1978 auf einer Mikrozensusserhebung basieren, die eine wohnungsbasierte, geschichtete Stichprobenerhebung darstellt, die auf der Grundlage von Interviews zustande kommt, während die Volkszählungen Totalerhebungen sind, in denen die Befragten bzw. die Haushaltsvorstände selbst den Zählungsbogen ausfüllen. Dies führt zu einer relativ starken Überschätzung der landwirtschaftlich Erwerbstätigen im Mikrozensus, was neben einem Stichprobeneffekt vielleicht auch auf unterschiedliche Einordnung von Nebenerwerbslandwirten in den beiden Erhebungen zurückzuführen ist. /47/

An den Beginn der Analyse der Veränderungen stellen wir eine Übersicht über die Grundstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs in klassen- und schichtspezifischer Hinsicht, wie sie sich aus den beiden unterschiedlichen Berufsklassifikationen ergab, die uns zur Verfügung standen (vgl. Tabelle 2. ). Da wir für die Klassifikation nach Berufskreisen auf Mikrozensusdaten zurückgreifen müssen, sind hier auch die oben erwähnten Vergleichsprobleme zu beachten (eine zusätzliche Ungenauigkeit entsteht dadurch, daß wir Daten des Mikrozensus von 1972 heranziehen mußten, weil im Mikrozensus 1971 noch nicht alle für die Erstellung der Variable "Berufskreise" notwendigen Variablen enthalten waren). Absicht dieser zusammenfassenden Übersicht ist nicht sosehr, eine möglichst exakte quantitative Abschätzung der Klassen- und Schichtstruktur der österreichischen Gesellschaft zu bieten (was aufgrund der Tatsache, daß es sich um eine Sekundäranalyse amtlicher sozialstatistischer Daten handelt, auch prinzipiell nicht ganz befriedigend geleistet werden könnte), sondern vielmehr zu zeigen, inwieweit die Ergebnisse aus den Analysen zweier unterschiedlicher Berufsklassifikationen zu ähnlichen Resultaten geführt haben. Wir verzichten aus diesem Grunde auch auf eine systematische Gegenüberstellung dieser Ergebnisse mit Spezialuntersuchungen über die Klassen- und Schichtstruktur in anderen Ländern (für Österreich liegen umfassende Studien dieser Art noch nicht vor) und behalten die im Zuge der Clusteranalyse eingeführten Begriffe zur Kennzeichnung der verschiedenen Schichten und Klassen bei, obwohl diese - entsprechend der jeweiligen Klassifikation - den Klassen- bzw. Schichtaspekt in unterschiedlicher Weise hervorheben (entsprechend unserem theoretischen Ansatz wäre natürlich für eine jede bedeutsame gesellschaftliche Gruppierung eine Einordnung in klassen- und schichtspezifischer Hinsicht notwendig. Auch verzichten wir auf eine interne klassen- und schichtspezifische Aufgliederung der Landwirte bzw. darauf, sie auf die übrigen Klassen und Schichten aufzuteilen, was nach unserer Auffassung prinzipiell problematisch ist (für einen Versuch in der zuerst genannten Hinsicht vgl. jedoch das vorhergehende Kapitel).

Auf den ersten Blick scheinen die beiden Klassifikationen zu relativ unterschiedlichen Ergebnissen zu führen, und zwar vor allem im Hinblick auf die

Tabelle 2.10: Die Klassen- und Schichtstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs zu Beginn der Siebziger Jahre nach unterschiedlichen Berufsklassifikationen (Ergebnisse der Clusteranalyse)

Klassifikation und Berufsgruppen (VZ 1971)		Klassifikation nach Berufskreisen (MZ 1972)	
	%		%
Unternehmer, Selbständige in professionali- sierten Berufen	1.6	Selbständige Oberschicht/ herrschende Klasse	1.5
Unselbständige Oberschicht/gehobene Mittel- schicht (incl. religiöse Berufe)	8.3	Unselbständige Oberschicht/ herrschende Klasse	11.1
Zusammen	9.9	Zusammen	12.6
Andere Selbständige und Mithelfende	7.4	Andere Selbständige u. Mithelfende	8.2
Untere Mittelschicht, privater Sektor	12.6	Unselbständige Mittelschicht/ge- hobene Arbeiterschaft	30.8
Untere Mittelschicht, öffentlicher Sektor	4.0	Lehrlinge	5.5
Zusammen	24.0	Zusammen	44.5
Gehobene Arbeiterklasse	23.9	Untere/ländliche Arbeiterschaft	25.3
Zentrale Arbeiterklasse	20.0	Selbständige u. mithelfende Landwirte	17.6
Marginale Arbeiterklasse (incl. Landarbeiter)	10.1		17.6
Zusammen	54.0		
Selbständige u. mithelfende Landwirte	12.1	Insgesamt	100.0
	12.1	(N)	(2.834.500)
Insgesamt	100		
(N)	(3034182)		

Abgrenzung der mittleren und unteren nichtlandwirtschaftlichen Klassen und Schichten. Recht gut entsprechen sich die Ergebnisse im Hinblick auf die Abgrenzung jener Gruppierung, die wir in schichttheoretischen Begriffen als Oberschicht und gehobene Mittelschichten bezeichnet haben: sie umfassen entsprechend der Klassifikation nach Berufsobergruppen knapp ein Zehntel, entsprechend jener nach Berufskreisen etwa 12% der Erwerbstätigen; die Selbständigen stellen dabei in beiden Fällen ca. eineinhalb Prozent. Diese Gruppierung setzt sich, wie bereits dargestellt, zusammen aus Inhabern professionalisierter Berufe mit vorwiegend akademischer Ausbildung, aus höheren Angestellten und Beamten in Management und Verwaltung sowie aus Selbständigen in akademischen Freiberufen bzw. Inhabern größerer Unternehmen. Wenngleich ein beachtlicher Anteil der Angehörigen dieser Gruppierung sowohl im Vergleich zu den Eltern (hier vor allem über eine höhere Ausbildung) als auch im Laufe der eigenen beruflichen Karriere (dies besonders im Falle der gehobenen administrativen Positionen) einen sozialen Aufstieg hinter sich hat (vgl. dazu die beiden folgenden Kapitel), ist doch evident, daß es sich hier um eine relativ kleine und schon von daher recht exklusive gesellschaftliche Gruppierung handelt. Eine ähnlich gute Entsprechung zwischen beiden Klassifikationen zeigt naturgemäß auch der Anteil der relativ leicht abgrenzbaren selbständigen Mittelklassen außerhalb der Landwirtschaft mit 7 bis 8%. Schwieriger ist jedoch ein direkter Vergleich der unselbständigen Mittelschichten in den beiden Klassifikationen und zwar vor allem deshalb, weil sich aus der Analyse der Berufskreise keine signifikante Trennlinie zwischen den gehobenen manuellen Arbeitern und den einfachen bis mittleren Angestellten und Beamten ergab. Eine genauere Betrachtung zeigt jedoch, daß auch hier eine relativ gute Übereinstimmung besteht. Rechnet man aus schichttheoretischer Perspektive in der Klassifikation nach Berufsobergruppen die beiden Gruppierungen der unselbständigen unteren Mittelschicht, die kleinen Selbständigen und die gehobene Arbeiterklasse zu einer breit definierten Mittelschicht, so umfaßt diese knapp 48% aller Erwerbstätigen. Eine analoge Berechnung für die Verteilung der Erwerbstätigen nach Berufskreisen (kleine Selbständige, Mittelschicht bzw. gehobene Arbeiterklasse und Lehrlinge) ergibt einen Anteil von knapp 45%. Als Arbeiterschicht im engeren Sinne bzw. als Unterschicht

verbleiben nach der Klassifikation nach Berufsobergruppen (einschließlich der Landarbeiten) demnach etwa 30% der Erwerbstätigen, nach der Klassifikation nach Berufskreisen ca 25%. Würde man die Gliederung aus einer klas-sentheoretischen Perspektive vornehmen und in die Arbeiterklasse in einem breit definierten Sinne neben allen manuellen Arbeitern auch die unteren Angestellten- und Beamtengruppen einschließen (nicht jedoch die kleinen Selbständigen), so umfaßt die österreichische Arbeiterklasse nach der ersten Klassifikation knapp 70% aller Erwerbstätigen, nach der zweiten Klas-sifikation knapp 62%. Die "neue Mittelklasse" in einem engeren Sinne, wie sie etwa CARCHEDI definiert, ist demgegenüber wohl zum größten Teil unter den Mitgliedern der zuerst beschriebenen Gruppierung der gehobenen Mittel-schichten zu finden, während die Mitglieder der echten "Großbourgeoisie" bzw. "herrschenden Klasse" nur einen relativ geringen Anteil jener Gruppierung und einen winzigen Bruchteil der Erwerbstätigen überhaupt darstellen. Der Anteil der Selbständigen und Mithelfenden in der Landwirtschaft ist aufgrund der oben erwähnten Ursachen mit 17% deutlich höher nach der Klas-sifikation nach Berufskreisen (hier sind allerdings auch die 1,5% Landar-beiter eingeschlossen), während er nach der Klassifikation nach Berufsüber-gruppen im Jahre 1971 nur mehr 12% betrug. Abgesehen von dieser relativ deutlichen Diskrepanz scheinen sich die Ergebnisse aus den zwei unterschied-lichen Berufsklassifikationen im Hinblick auf die Interpretation der Berufs-struktur als Schicht- bzw. Klassenstruktur doch soweit zu entsprechen, daß die Annahme als berechtigt erscheint, einigermaßen stichhältige Aussagen über den Wandel dieser Struktur aufgrund der Klassifikation nach Berufs-obergruppen allein zu treffen zu können.

Bevor wir zur Darstellung dieser Veränderungstendenzen übergehen, soll noch eine zusätzliche Information zur österreichischen Sozialstruktur präsen-tiert werden, die ebenfalls aus den Ergebnissen der Volkszählung von 1971 berechnet werden kann und zwar die Anzahl der erhaltenen Personen nach der beruflichen Zugehörigkeit des Familienerhalters bzw. Haushaltsvorstan-des. /48/ Angesichts der Tatsache, daß sich fast alle Analysen zur Sozial-struktur auf Erwerbstätige beschränken, ist ein Versuch zur Einbeziehung auch der nichterwerbstätigen Bevölkerung zweifellos notwendig. Die Ergeb-

Tabelle 2.11: Die Veränderung der Berufs- bzw. Klassen- und Schichtstruktur der berufstätigen Bevölkerung Österreichs 1951 - 1978 und die Klassen- und Schichtzugehörigkeit der Erhaltenen 1971

I. UNSELBSTÄNDIGE	V o l k s z ä h l u n g				Mikrozensus Erhaltene Personen 1971			
	1951	1961	1971	1978	Zusammen	Hausfrauen	Kinder	Schüler
Architekten u.a.B. (61)	8.673	15.145	17.960	22.270	27.770	9.171	15.664	2.685
Maschinenbau-u. Elektrotechn. (62)	1.556	14.917	16.490	21.643	20.928	7.153	11.985	1.768
Chemiker u. Physiker (63)	2.144	3.298	4.461	4.850	5.329	1.751	3.045	525
EDV- u.a. Techniker (64)	973	4.100	12.970	12.890	14.467	4.696	8.736	1.023
Techniker u.A. (65)	6.175	6.931	18.400	9.496	22.521	7.559	12.980	1.952
Politiker, Juristen u.a. (70 <sup>x</sup> , 74, 75)	7.478	5.829	7.331	8.676	7.550 <sup>x</sup>	2.513 <sup>x</sup>	4.195 <sup>x</sup>	829 <sup>x</sup>
Betriebsinhaber, Direktoren (76)	11.930 <sup>x</sup>	22.904	2.698	53.278	4.291	1.579	2.076	631
Gesundheitsberufe (80)	26.305	40.910	55.960	88.562	22.058	5.315	13.782	2.855
Fürsorge, Lehrer, Turnberufe (81,83,88)	52.846	71.833	88.618	107.676	53.325	14.049	29.945	9.137
Wissenschaftler, Schriftsteller (84,85)	5.237	5.060	8.022	6.964	6.495	2.029	3.629	812
Bildende u. darst. Künstler (86, 87)	8.549	7.744	8.785	8.135	6.389	2.248	3.539	575
Graphische Berufe (34)	16.955 <sup>x</sup>	19.725	21.630	20.868	14.733	4.535	9.385	787
Vertreter u.a. B. (41 <sup>x</sup> )	20.681	11.915	28.170	28.867	22.636 <sup>x</sup>	7.468 <sup>x</sup>	13.596 <sup>x</sup>	1.532 <sup>x</sup>
Speditionsfachleute u.a. B. (46)	1.629	3.486	8.419	6.603	5.326	1.730	3.182	403
Technische Sonderberufe (66)	2.495 <sup>x</sup>	5.104	5.960	8.022	4.587	1.379	2.897	301
Büchhalter, Kassiere u.a.B. (77 <sup>x</sup> )	45.949	60.537	84.040	85.903	30.107 <sup>x</sup>	9.165 <sup>x</sup>	17.743 <sup>x</sup>	3.085 <sup>x</sup>
Büro- u. Verwaltungsberufe (78 <sup>x</sup> )	90.239 <sup>x</sup>	199.443	235.000	336.304	148.131 <sup>x</sup>	45.751 <sup>x</sup>	87.592 <sup>x</sup>	14.363 <sup>x</sup>
Luftverkehrsberufe u. div. Techn. (05,44 <sup>x</sup> ,60)	6.092	6.063	6.362	4.582	10.227 <sup>x</sup>	3.490 <sup>x</sup>	5.594 <sup>x</sup>	1.124 <sup>x</sup>
Verwaltungsfachbedienstete (71)	77.578	45.739	75.810	49.188	84.495	28.750	44.298	11.259
Sicherheitsorgane, Berufsmilitär (73,99)	34.294	42.506	39.947	41.851	59.011	18.668	33.872	5.380
Textilverarbeiter (31)	7.552	7.796	6.044	6.850	(1)	(1)	(1)	(1)
Händler, Verkäufer (40)	62.818	120.656	152.300	173.879	43.416	11.412	28.777	3.099
Friseur u.a.B. (57)	14.372	20.221	20.270	24.264	2.156 <sup>x</sup>	415 <sup>x</sup>	1.629 <sup>x</sup>	99 <sup>x</sup>
Schmiede, Schlosser, Werkzeugm. (19)	93.357	101.457	89.280	99.955	102.734	29.155	63.807	4.829
Spengler u.a.B. (21)	16.366	37.802	46.360	52.457	31.905	8.869	22.044	957
Mechaniker u.a.B. (22)	34.688 <sup>x</sup>	44.996	56.640	76.762	38.529	11.386	25.500	1.599
Elektriker (24)	49.961 <sup>x</sup>	69.215	77.930	94.212	70.107	20.619	45.829	3.571
Holzverarbeiter (25, 26)	83.182	85.222	55.167	67.122	75.413	20.933	50.658	3.698
Nahrungsmittelhersteller (36)	46.448	46.622	41.562	42.218	26.173 <sup>x</sup>	7.265 <sup>x</sup>	17.868 <sup>x</sup>	1.008 <sup>x</sup>
Bekleidungshersteller (30)	65.508	72.229	64.840	48.566	14.862	3.046	10.942	926
Schuhmacher, Schuharbeiter (32)	20.793	17.596	13.760	11.183	6.797	1.594	4.840	345
Hotel- u. Gaststättenberufe (51)	27.235 <sup>x</sup>	41.648	50.450	39.045	10.451 <sup>x</sup>	2.244 <sup>x</sup>	7.563 <sup>x</sup>	604 <sup>x</sup>
Köche, Küchengehilfen (52)	27.329	35.890	40.610	39.239	10.010	3.031	7.315	671
Land- und Wasserverkehrsberufe (42, 43)	118.278	123.060	128.618	136.870	208.372	60.033	138.276	9.856
Nachrichtenverkehrsberufe (45)	34.624	33.475	40.170	38.183	45.539	12.867	29.419	3.171
Boten, Amts- u. Bürodienere (48)	11.225	9.801	5.581	6.424	4.773	1.466	2.971	328
Div. Dienstleistungsberufe (58, 59, 89)	25.196	13.784	14.834	13.316	16.130	5.319	9.482	1.295
Bergleute, Erdölgewinner u.a. B. (10,11)	20.355 <sup>x</sup>	22.279	8.559	6.578	17.456	5.625	10.697	1.115
Glasmacher, Glasbearbeiter (15)	8.032	9.140	6.265	6.008	5.638	1.533	3.833	264
Eisen- u. Metallgewinner (18)	21.867	26.513	16.890	16.882	26.917	8.151	17.412	1.321
Maschineneinrichter, Metallbearb. (20)	31.253	35.680	36.240	29.301	70.072	19.279	47.219	3.466
Papierverarbeiter (33)	21.392	22.067	15.850	12.213	14.280	4.065	9.454	730
Chemiarbeiter u.a.B. (35)	19.262	28.639	25.810	26.732	27.061	6.694	18.095	1.230
Genusmittelhersteller (37)	10.874	10.740	6.981	2.656	6.920	1.819	4.672	416
Ziegelmacher, Keramiker (14)	15.782	12.886	6.843	6.368	8.036	2.120	5.541	364
Bauberufe, Bauhilfsarbeiter (17)	87.669	94.689	69.850	75.403	139.635	38.359	94.931	6.053
Metallwarenmacher, Metallhilfsarb. (23)	20.407	28.520	17.550	14.101	(2)	(2)	(2)	(2)
Lederzeuger u. -bearbeiter (27)	11.596	8.248	5.605	3.218	3.187	776	2.213	188
Allgemeine Hilfsberufe (39)	22.636	62.757	101.000	56.719	83.586 <sup>x</sup>	22.046 <sup>x</sup>	56.771 <sup>x</sup>	4.510 <sup>x</sup>
Transportarbeiter (47)	9.163	10.303	11.010	7.979	12.456	3.217	8.682	537
Reinigungsberufe (56)	2.668	5.134	9.948	4.640	(3)	(3)	(3)	(3)
Textilberufe (28, 29)	73.136	62.519	37.630	22.518	17.372	3.347	13.104	807
Maschinisten, Heizer (38)	19.335 <sup>x</sup>	30.266	42.810	45.916	62.392	16.866	42.896	2.559
Haushaltsberufe, Hauswarte (53)	91.389	70.494	42.400	39.221	11.794	2.271	8.479	994
Rauchfangkehrer, Gebäudereiniger (54) <sup>x</sup>	34.005 <sup>x</sup>	50.926	68.880	71.003	20.407	3.765	14.984	1.550
Chemischputzer, Wäscher u.a.B. (55)	7.358 <sup>x</sup>	11.263	11.030	6.498	2.451	351	1.931	157
Forstarbeiter u.a.B. (06)	31.028	25.402	15.290	9.784	28.965	7.755	19.580	1.569
Steingewinner u. Steinbearbeiter (12, 13)	21.857	19.166	10.678	10.006	19.091	5.236	10.970	753
Bauberufe, Maurer u.a. (16)	126.112	124.155	112.600	101.703	129.271	36.532	86.730	6.293
Hotelliers, Gastwirte u.a.B. (50)	1.591 <sup>x</sup>	984	1.666	2.379	1.101	308	685	103
Landwirtschaftliche Berufe (01,02)	200.059	95.150	42.025	27.775	24.995	6.185	17.173	1.565
Religiöse Berufe (82)	12.957	14.086	9.928	4.026	1.664	492	927	230
II. SELBSTÄNDIGE + Mithelfende								
Unternehmer (76)	3.040 <sup>x</sup>	13.760	6.366	20.622	6.627	1.936	3.434	1.236
Techn., Rechts-Gesundheits-, Lehr-u. Kulturberufe (05,60-68,7075,77,78,80-88)	19.569	43.972	42.828	48.327	38.263	11.431	19.247	7.448
Handels- und Verkehrsberufe (40-48)	106.505	108.316	94.671	74.598	69.440	18.367	42.161	8.629
Dienstleistungsberufe (50-59,89)	49.378	53.870	55.212	54.052	30.586	5.923	22.265	3.242
Produktionsberufe (10-39)	150.935	103.181	74.759	55.665	101.958	29.505	62.765	9.456
Landwirtschaft (01,02,06)	851.047	646.798	365.509	292.009	306.948	38.825	242.256	23.991
Unselbständige ohne Angabe	749	21.975	46.150	10.393	19.143	5.173	12.587	1.214
Selbständige u. Mithelfende ohne Angabe	543	12.981	16.670	374	8.048	2.349	4.861	738
III. Insgesamt: Unselbständige	2.166.098	2.386.937	2.440.987	2.509.163				
Selbständige u. Mithelfende	1.181.017	982.878	656.015	545.647				
Zusammen	3.347.115	3.369.815	3.097.002	3.054.810				

<sup>x</sup> Nicht vollständig exakte Zuordnung der Berufstätigen bzw. Erhaltenen zu der jeweiligen Berufsobergruppe (einzelne Berufsarten wurden in den publizierten Daten anderen Berufsgruppen zugeordnet)

1 Zugeordnet zu den Berufstätigen in BO 30 (Bekleidungshersteller)

2 Zugeordnet zu den Berufstätigen in BO 22 (Mechaniker)

3 Zugeordnet zu den Berufstätigen in BO 54 (Gebäudereiniger)

nisse dazu sind enthalten in den Tabellen 2.11 und 2.12, wobei wir zunächst an der Frage interessiert sind, wie sich das Bild von der Klassen- und Schichtstruktur verändert, wenn man die Erwerbstätigen und die von ihnen erhaltenen Personen zusammenhält. Da große Gruppen von Personen, wie vor allem die Pensionisten und Rentner weder zur einen noch zur anderen Kategorie gehören, erfassen wir damit allerdings noch immer nicht die Gesamtbevölkerung Österreichs, wenngleich doch aber dennoch nicht weniger als 76 % davon. Tabelle 2.12 zeigt in der Tat, daß sich das Bild von der Klassen- und Schichtstruktur in einigen Punkten nicht unerheblich verändert, wenn man auch die erhaltenen Personen erfaßt und nach der sozialen Lage des Erhaltenden zuordnet (wir werden allerdings in Kapitel 4 argumentieren, daß dies angesichts innerfamiliärer Statusdiskrepanzen nicht voll befriedigend ist). Zählt man Erwerbstätige und Erhaltene zusammen, so erhalten der öffentliche Sektor der unteren Mittelschicht, die kleinen Selbständigen, die zentrale und die marginale männliche Arbeiterklasse ein stärkeres Gewicht, während die Anteile des privaten Sektors der unteren Mittelschicht, der gehobenen Arbeiterklasse und der marginalen weiblichen Arbeiterklasse kleiner werden. Dies ist aufgrund der bereits beschriebenen demographisch recht unterschiedlichen Zusammensetzung dieser Gruppierungen (hoher Anteil Älterer und Verheirateter in der unteren "öffentlichen" Mittelschicht und in der zentralen und marginalen Arbeiterklasse, hoher Anteil jüngerer Personen in der gehobenen Arbeiterklasse und hoher Frauenanteil in der unteren "privaten" Mittelschicht und der marginalen weiblichen Arbeiterklasse) denn auch ohne weiteres verständlich. Dieses Ergebnis wirft darüberhinaus zusätzliches Licht auf einige Befunde im vorhergehenden Abschnitt, nach denen sich gerade bei Mitgliedern solcher Gruppierungen eine - gesamtgesellschaftlich gesehen - inkonsistente Beziehung zwischen tatsächlichen Einkommen und Einkommenszufriedenheit zeigte, die nach den hier besprochenen Ergebnissen durch unter- oder überdurchschnittliche familiäre Verpflichtungen gekennzeichnet sind. So zeigt sich etwa auch in den von uns berechneten Kennziffern "erhaltene Personen pro Erhalter", daß die Ehegattin relativ häufig nicht berufstätig ist und ein relativ hoher Anteil von Kindern zu erhalten ist von den einfachen Beamten sowie von den Mitgliedern der zentralen und marginalen männlichen Arbeiterklasse. Ein-

Tabelle 2.12: Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der Erwerbstätigen Österreichs 1951 - 1978 und die Klassen- und Schichtstruktur der Erhaltenen, 1971

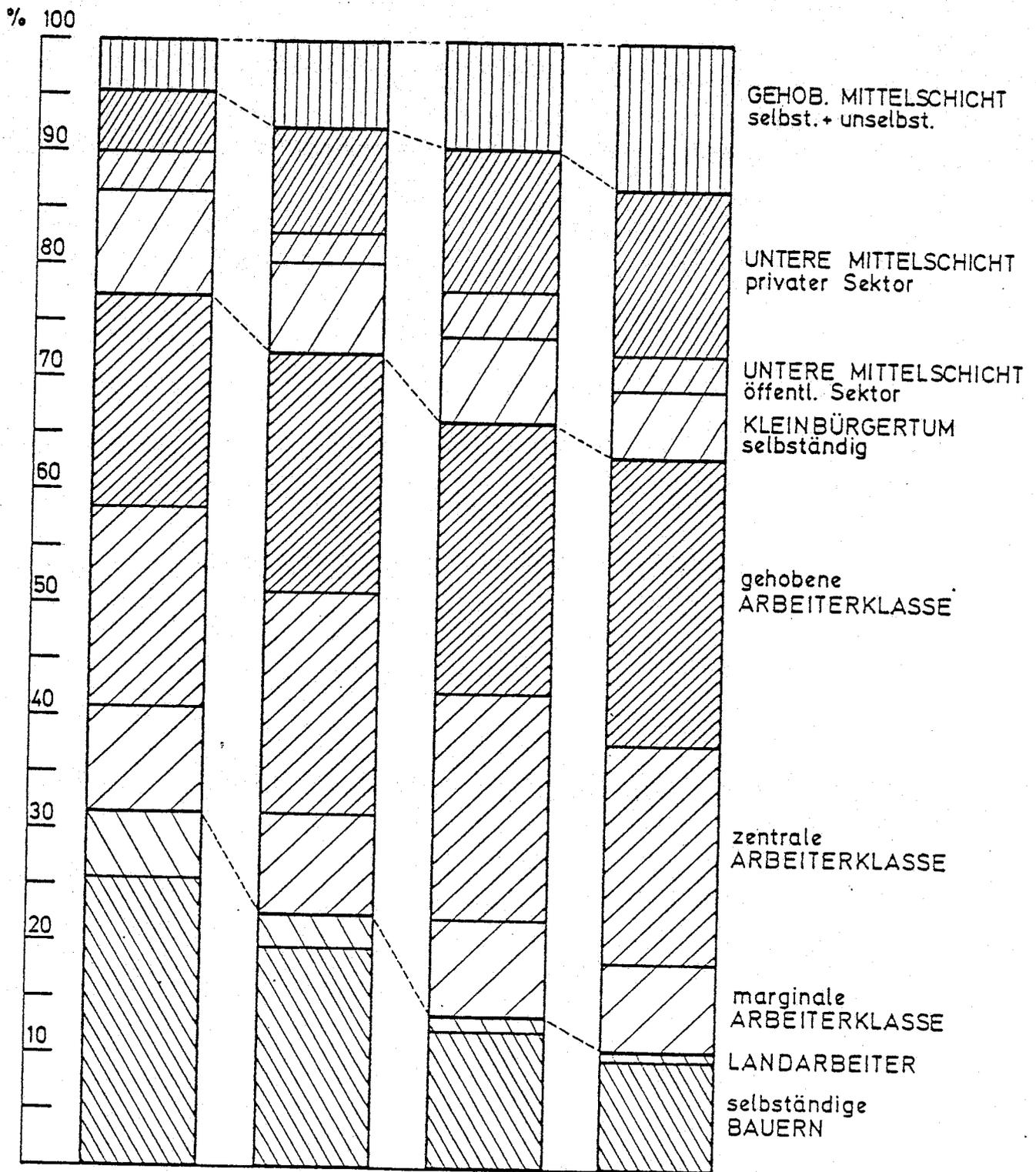
	Erwerbstätige				Erwerbs- tätige u. Erhaltenen		Erhaltene pro Erwerbstätigen			Verhältnis Schüler: Kinder
	Volkszählung		Mikro- zensus		1971	1971	Haus- frauen	Kinder bis 14	Schüler über 14	
	1951	1961	1971	1978						
Unternehmer, Selbständige in profess.u.techn.Berufen	.8	1.7	1.6	2.3	1.0	.04	.07	.02	.36	
Gehobene Mittelschichten Religiöse Berufe	3.9 .4	5.9 .4	7.8 .3	10.6 .1	7.6 .2	.24 .05	.45 .09	.09 .02	.21 .25	
Untere Mittelschicht, privater Sektor	5.3	9.2	12.4	16.0	10.7	.18	.35	.05	.15	
Untere Mittelschicht, öffentlicher Sektor	3.5	2.8	3.9	3.4	4.8	.42	.68	.14	.21	
Anderer Selbständige und Mithelfende	9.1	7.9	7.3	6.05	8.2	.29	.65	.13	.20	
Gehobene Arbeiterklasse	18.7	20.9	23.5	25.6	20.4	.16	.39	.83	.07	
Zentrale Arbeiterklasse	17.5	19.3	19.6	17.5	24.2	.35	.76	.06	.08	
Marginale Arbeiterklasse, männlicher Sektor	4.0	3.9	4.0	3.8	2.7	.05	.21	.02	.10	
Marginale Arbeiterklasse, weiblicher Sektor	5.3	5.0	4.5	4.0	5.6	.36	.84	.06	.07	
Unselbständige in der Landwirtschaft	6.0	2.8	1.3	.9	1.2	.15	.41	.04	.09	
Selbständige und mit- helfende Landwirte	25.4	19.2	11.8	9.6	11.8	.11	.66	.06	.10	
Ohne Berufsangabe	.04	1.0	2.0	.4	1.6	.12	.28	.03	.11	
Zusammen	99.94	100	100	100	100					
(N)	(3347115)	(3369815)	(3097002)	(3054810)	(5689509)					

fache Angestellte in der Privatwirtschaft können demgegenüber ebenso wie die gehobenen Arbeiter und die Frauen in marginalen manuellen Berufen das Einkommen viel häufiger nur für sich selbst verwenden - ein Faktum, das in der Beurteilung der Einkommensgerechtigkeit offensichtlich eine bedeutsame Rolle spielt.

Eine weitere wichtige Information aus der Anzahl der erhaltenen Personen nach Berufszugehörigkeit der Erhaltenden betrifft den Anteil der Jugendlichen, die eine weiterführende schulische Ausbildung (definiert als bei den Eltern lebende Schüler über 14 Jahre) besuchen. Eine einfache Kontrolle des demographischen Effektes der unterschiedlichen Anteile von Familien mit Kindern in den verschiedenen Gruppierungen läßt sich erreichen, indem man die Anzahl der Schüler über 14 durch jene der Kinder bis zu 14 Jahren dividiert. Der daraus resultierende Quotient, den man annäherungsweise als den Anteil der Jugendlichen interpretieren kann, die von der Pflichtschule auf eine weiterführende schulische Ausbildung übergehen, ist in der Tat ein sehr deutlicher Indikator für die schichtspezifische Position der verschiedenen Gruppierungen. Deutlich an der Spitze stehen hierin die "großen" Selbständigen mit über einem Drittel, gefolgt von den übrigen Selbständigen außerhalb der Landwirtschaft und den unselbständigen gehobenen und mittleren Schichten, während in Arbeiter- und Bauernfamilien nur jedes zehnte oder ein noch geringerer Anteil von Kindern von der Pflichtschule auf eine weiterführende Schule wechselt.

Wir können damit übergehen zur Beschreibung der wichtigsten Umschichtungen in der Klassen- und Sozialstruktur Österreichs seit 1951, wobei wir die Ergebnisse auch in zwei Abbildungen präsentieren, wovon die erste (Abbildung 2.9) die Veränderung der Zusammensetzung der erwerbstätigen Bevölkerung über die vier Zeitpunkte hinweg zeigt, während die zweite (Abbildung 2.10) die Veränderungsraten der einzelnen Gruppierungen wiedergibt. Wenn wir zunächst von dieser letzteren ausgehen, so zeigen sich einige sehr markante Tendenzen. Drei Gruppierungen - die Unternehmer und akademischen Selbständigen, die gehobene und die untere private Mittelschicht - weisen in diesen 27 Jahren einen kontinuierlichen Zuwachs auf, der so stark ist, daß diese Gruppen Ende der 70er Jahre absolut zweieinhalb bis dreimal so

Abbildung 2.9: Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der berufstätigen Bevölkerung Österreichs 1951 - 1978 (Verteilung nach Klassenlagen und sozialen Lagen<sup>1</sup>)



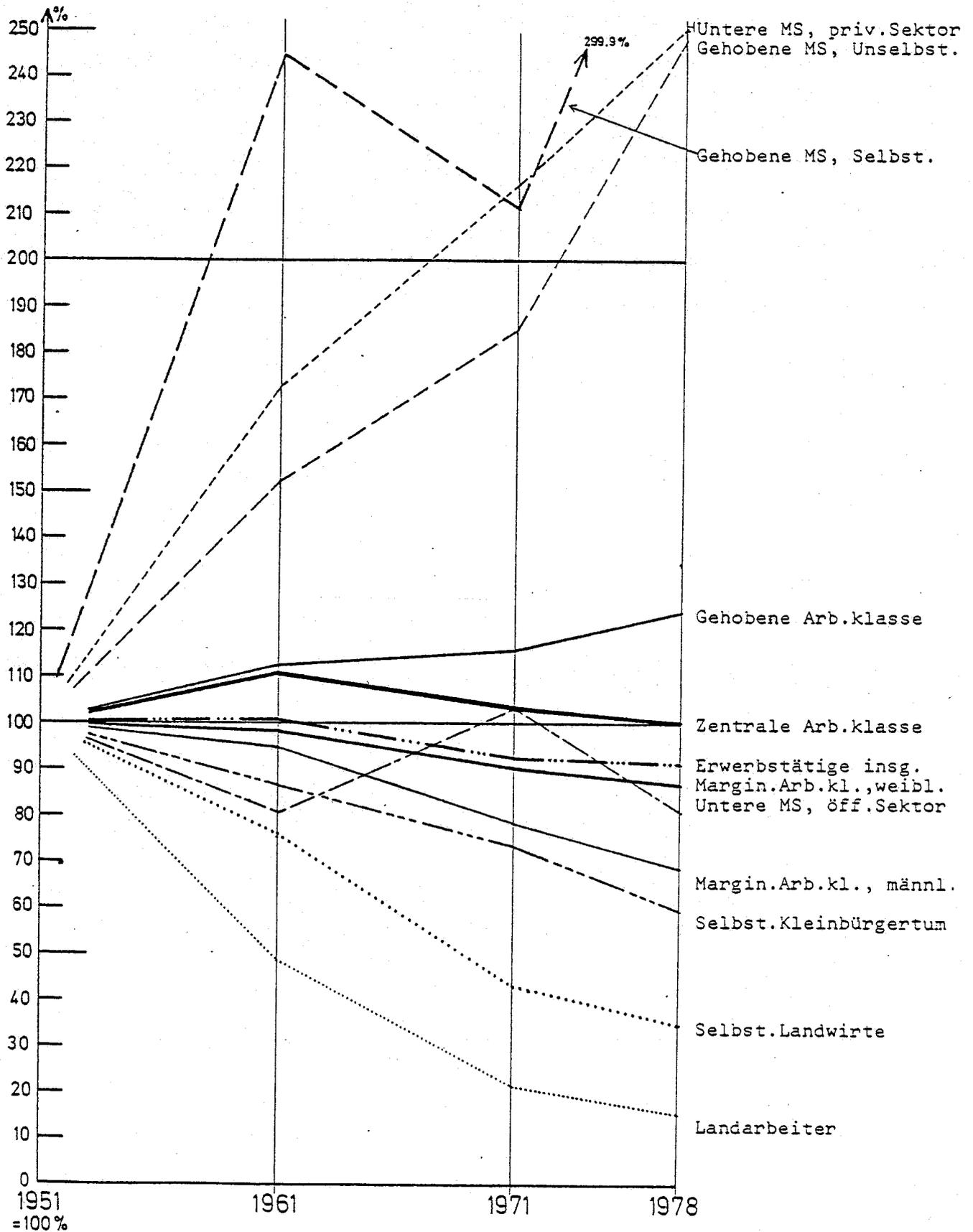
<sup>1</sup>) Für die genauen Zahlen vgl. Tabelle 2.11

umfangreich geworden sind wie Anfang der 50er Jahre. Wahrscheinlich rein erhebungs- bzw. definitionsbedingt wird dabei die starke Schwankung der Zunahme der Gruppe der "großen Selbständigen" (mit einem scheinbar starken Rückgang von 1961 auf 1971) sein, da sie wie Tabelle 2.11 zeigt, fast ausschließlich auf die Variation der Besetzungszahlen in der Berufsobergruppe 76 ("Tätige Betriebsinhaber, Direktoren, Geschäftsleiter") zurückzuführen ist. Wenngleich eine detaillierte Auswertung ergab, daß die Mehrheit der Selbständigen in dieser Berufsobergruppe tatsächlich Inhaber größerer Betriebe sind, so ist doch evident, daß die Einstufung in diese Kategorie sehr stark von persönlichen Einschätzungen der Befragten oder der Interviewer abhängig ist. Einen Nettozuwachs kann neben diesen drei Gruppierungen über die gesamte Periode hinweg nur eine einzige weitere Gruppierung verzeichnen, nämlich die gehobene Arbeiterschicht; die Zunahme dieser Gruppe bleibt mit ca. 25% jedoch weit unter jener der drei zuerst genannten Gruppierungen.

Drei Gruppierungen sind durch eine ein- oder mehrmalige Trendumkehr gekennzeichnet. Die zentrale Arbeiterklasse konnte sich bis zum Jahre 1961 ebenso wie die religiösen Berufe noch absolut vergrößern, während sie seither kontinuierlich abnimmt und bis 1978 etwa auf die Stärke von 1951 gesunken ist. Die stärkste Abnahme überhaupt verzeichnen seit den 60er Jahren die Mitglieder religiöser Berufe, deren Zahl sich allein in den 70er Jahren mehr als halbierte und die heute nur mehr ein Viertel jener des Jahres 1951 umfassen (auch hier erfolgt möglicherweise eine Unterschätzung durch den Mikrozensus, da dieser Anstaltshaushalte nur einmal pro Jahr erfaßt). Eine zweimalige Trendumkehr hat stattgefunden bei den Berufen des öffentlichen Sektor der unteren Mittelschicht: sie nahmen im Laufe der 50er Jahre ab, in den 60er Jahren wieder zu, seither jedoch wieder ab. Eine kontinuierliche Abnahme über alle drei Jahrzehnte oder zumindest seit den frühen 60er Jahren haben 5 Gruppierungen zu verzeichnen: die beiden Gruppen der marginalen Arbeiterklasse, die anderen Selbständigen außerhalb der Landwirtschaft und - mit Abstand am stärksten von allen - die Landarbeiter und die selbständigen und mithelfenden Landwirte.

Entsprechend ihrer unterschiedlichen absoluten Größe haben diese Veränderungen jedoch sehr verschieden starke Effekte auf die Zusammensetzung

Abbildung 2.10: Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs 1951 - 1978 (Veränderungsraten)



der österreichischen Sozialstruktur heute gegenüber der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg (vgl. dazu auch Abbildung 2.9). Die absolut stärkste Veränderung betraf die selbständigen und mithelfenden Landwirte, deren Anteil an den Erwerbstätigen von einem Viertel auf weniger als ein Zehntel zurückging. Die stärkste absolute Zunahme dagegen hatte die Gruppierung untere Mittelschicht, privater Sektor zu verzeichnen, worin die Büro- und Verwaltungsberufe den größten Anteil stellen. Der Anteil der in diesen Berufen Beschäftigten an allen Erwerbstätigen nahm von 5% auf 16% zu und diese Gruppierung gehörte damit im Jahre 1978 neben der gehobenen und zentralen Arbeiterklasse zu den drei mit Abstand stärksten Gruppierungen überhaupt (in den 50er Jahren hatte noch die Landwirtschaft diese Stelle eingenommen). Absolut stark ins Gewicht fiel auch noch die Zunahme der unselbständigen gehobenen Mittelschichten, deren Anteil von etwa 4% auf 10% der Erwerbstätigen stieg, sowie jene der gehobenen Arbeiterklasse, die ihren Anteil um einen ähnlichen Betrag steigern konnte und 1978 über ein Viertel aller Erwerbstätigen umfaßte. Betrachtlich geringere, wenngleich immer noch relativ deutliche Effekte auf die Gesamtstruktur der Erwerbstätigen hatte schließlich die Abnahme der nichtlandwirtschaftlichen kleineren Selbständigen und der Landarbeiter, während die rapide Zunahme der großen Selbständigen insgesamt nur wenig ins Gewicht fällt. Auch der leichte Rückgang der beiden Gruppen der marginalen Arbeiterklasse veränderte die globale Berufs- und Sozialstruktur nur wenig. Zusammenfassend kann man sagen, daß die vergangenen drei Jahrzehnte in der Tat eine fundamentale Umstrukturierung der österreichischen Gesellschaft mit sich gebracht haben, deren wesentlichste Aspekte der Rückgang der Landwirtschaft und der Zuwachs der Angestelltenberufe in Büro und Verwaltung, Gesundheits- und Unterrichtswesen waren. Die manuell tätige Arbeiterschaft und ihr nahestehenden Berufstätigen in Verkehrs- und Dienstleistungswesen konnten, wenn man die Landarbeiter einrechnet, ihren Anteil von etwas mehr als der Hälfte aller Erwerbstätigen praktisch konstanthalten, während die selbständigen Mittelklassen einen spürbaren und kontinuierlichen Rückgang durchmachen, der allerdings keineswegs so stark ausgeprägt ist, daß er dieser Gruppe nicht noch weiterhin ein bedeutsames Gewicht in der österreichischen Gesellschaft zukommen lassen würde (was im übrigen auch für die Bauern gilt). /49/

Wollte man diese Tendenzen aus der Sicht der Qualifikationsentwicklung der Erwerbstätigen überhaupt charakterisieren, so scheinen sie auf den ersten Blick die in der Einleitung diskutierten Thesen von der Entwicklung zu einer postindustriellen, hochqualifizierten Gesellschaft zu bestätigen. Eine nähere Betrachtung relativiert diesen Eindruck allerdings. So ist zunächst die Verschiebung der Erwerbsstruktur von der Landwirtschaft zu nichtlandwirtschaftlichen Berufen ein so komplexes Phänomen, daß sich jede vereinfachte Interpretation dieser Umstrukturierung als Höherqualifizierung verbietet (man kann hier in der Tat davon sprechen, daß sie nicht nur die Umschichtung einer bestimmten Klassen- und Schichtstruktur involviert, sondern den Übergang von einer bestimmten Klassenstruktur zu einer ganz anderen, wie es etwa der Begriff der Produktionsweise impliziert). Zum anderen haben wir in den vorhergehenden Analysen mehrfach aufzeigen können, daß ein beträchtlicher Teil der so stark expandierten nichtmanuellen Berufe im Hinblick auf Qualifikationsanforderungen und berufliche Autonomie und Zukunftsperspektiven nicht allzugut abschneidet (vgl. auch die im letzten Abschnitt dargestellten Einkommensdifferenzen zwischen männlichen Arbeitern und weiblichen einfachen und mittleren Angestellten). Zusammen mit der relativen Kontinuität des Anteils der manuellen Berufe kann man für Österreich für die vergangenen drei Jahrzehnte nur sehr bedingt von einem Übergang zu einer postindustriellen Gesellschaft sprechen. Auch im Hinblick auf die Frage nach signifikanten Entwicklungsschüben oder -einbrüchen ist der vorherrschende Eindruck aus den besprochenen Ergebnissen der einer relativ kontinuierlich vor sich gehenden Umschichtung, wobei sich auch im jüngsten Jahrzehnt bislang keine wesentlichen Trendwandlungen abzeichnen. Bemerkenswert scheint dabei allerdings die gegenläufige Entwicklung zweier Gruppierungen, in welchen sich fast ausschließlich oder zumindest zu bedeutenden Anteilen Angestellte bzw. Beamte im öffentlichen Dienst befinden. Während sich die starke Expansion der qualifizierten professionalisierten Berufe im Gesundheits- und Unterrichtswesen in den 70er Jahren ungebrochen fortgesetzt, ja sogar noch etwas verstärkt hat, ist die Anzahl der Beschäftigten in den einfacheren öffentlichen Dienstleistungen in Verwaltung und Verkehrswesen (vgl. etwa auch die Entwicklung des Jahrzehnt absolut sogar zurückgegangen. Es wäre allerdings auch hier

verfrüht, diese gegenläufigen Tendenzen unmittelbar oder ausschließlich als Folge von politischen Steuerungsmaßnahmen zu interpretieren, denn auch sie müssen zum Teil als die Folge eines Prozesses der "pluralistischen Anpassung" gesehen werden, als eine Reaktion auf die Nachfrage bzw. den Druck von Tausenden einzelner Individuen und Familien, wie in Kapitel 5 näher auszuführen sein wird. Erst eine Berücksichtigung derartiger Prozesse der gesellschaftlichen "Nachfrage", die weitgehend entsprechend vorgängig bestehenden Klassen- und Schichtstrukturen erfolgt, läßt es verständlich werden, warum die beschriebenen fundamentalen gesellschaftlichen Umschichtungen die Strukturen sozialer Ungleichheit im umfassenden Sinne (für die hohe Konstanz der Einkommensverteilung in Österreich seit den frühen 60er Jahren vergleiche etwa BAYER, 1979, und CHAOUPEK, 1979) weitgehend unangetastet lassen. Dies ist nicht etwa deswegen der Fall, weil diese von kollektiven gewerkschaftlichen und politischen Aktionen prinzipiell nicht beeinflußt werden könnten, sondern vielmehr deswegen, weil sich die Zielsetzungen und Maßnahmen dieser Akteure im Rahmen eines marktwirtschaftlichen, privatkapitalistischen Systems, wie es auch die österreichische Variante der "Sozialpartnerschaft" darstellt, weitgehend an den vorgegebenen Strukturen orientieren müssen. Selbst wenn, was deswegen keineswegs auszuschließen ist, geänderte politische Rahmenbedingungen spürbare Effekte haben sollten, ist doch kaum zu erwarten, daß sich diese schon nach einer relativ noch immer recht kurzen Periode nachweisen lassen, wie sie weniger als zehn Jahre darstellen.

ANMERKUNGEN

/x/ Der vorliegende Bericht stellt einen Teil (Kapitel 2) des Endberichtes zum Projekt "Analysen zur Sozialstruktur, sozialen Ungleichheit und Mobilität in Österreich" dar, das unterstützt wird vom Fond zur Förderung der Wissenschaftlichen Forschung, Wien. Die Verweise auf die übrigen Kapitel dieses Endberichtes beziehen sich auf die folgenden, an anderer Stelle vorliegenden Arbeiten:

Kapitel 1: "Klassenlagen und Aspekte der ökonomischen Ungleichheit", in: M.Haller, H.Strasser, P.Mitter, M.Preglau, Strukturen der sozialen Ungleichheit in Österreich, Teil I, Analysen zur Klassenstruktur und sozialen Schichtung, Forschungsbericht des Instituts für Höhere Studien (gefördert vom Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung), Wien 1978, S.717-810

Kapitel 3: "Berufliche Mobilität im Rahmen der Klassenstruktur", in: M. Haller u.a., Strukturen der sozialen Ungleichheit in Österreich, S.627-716

Kapitel 4: "Heiratsmuster, Familie und soziale Schichtung", in M. Haller u.a., Strukturen der sozialen Ungleichheit in Österreich, S.811-902

E.Dimitz, Modelle sozialer Distanz. Eine Methodenstudie zur Analyse subjektiver Schichtung, Forschungsbericht Nr. 133 des Instituts für Höhere Studien, Wien 1978

Kapitel 5: M.Haller, Egalisierung der Chancen oder Statusreproduktion? Bildungsexpansion und die Entwicklung der Strukturen sozialer Ungleichheit in Österreich 1933-1972, Forschungsbericht Nr.144 des Instituts für Höhere Studien, Wien 1979

- /1/ Die Konfrontation von Cluster- und Korrelationsanalyse hat allerdings darin ihre Grenzen, daß die Korrelationsanalyse teilweise andere Zielsetzungen verfolgt als die Clusteranalyse. Aus dieser Perspektive scheinen die in Kapitel 4 präsentierten probabilistischen Messmodelle eher direkte Alternativen zur Korrelations- und Faktorenanalyse darzustellen.
- /2/ Die Daten über den Ausländeranteil nach Berufsgruppen und Wirtschaftsklassen wurden berechnet aus den Ergebnissen der Volkszählung 1971, Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 309/15, Wien 1974, Tabelle 7 und 8; jene über die Veränderung der Beschäftigtenanteile 1969-1977 aus den jeweiligen Jahresergebnissen des Mikrozensus (Jahresergebnisse 1969, Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 239, Wien 1970; Jahresergebnisse 1977, Heft 522, Wien 1979).
- /3/ Die Daten über die Unternehmensgröße und -form entstammen der Publikation des ÖStZ Arbeitsstättenzählung 1973, Hauptergebnisse für Österreich, Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 433/01, Wien 1976.
- /4/ Eine unter Einschluß dieser Variablen durchgeführte Clusteranalyse ergab, daß die wesentlichen Differenzierungslinien, die im Falle der Wirtschaftssektoren viel stärker als klassenspezifisch zu interpretieren sind, durch die angeführten soziokulturellen Variablen eher verwischt werden.
- /5/ Sie scheinen insoferne auch einem funktionalistischen Ansatz deutlich überlegen zu sein, der die Elemente der Kontinuität der Tätigkeit und die Zuweisung eines bestimmten Ranges explizit aus der Definition eines Berufs ausschließen will. Denn letztlich bleibt dann nichts mehr übrig als die Dimension der unter-

schiedlichen Anforderung an Wissen, womit wohl nur eine Dimension von Arbeitsteilung erfaßt wird (vgl. DAHEIM 1967:27,42). Daß letztlich auch PARKIN (1971:21) die Berufs- und Klassenstruktur auf "marketable skills" zurückführen will, ist eine andere Frage.

/6/ Am leichtesten läßt sich dies natürlich für die sozialrechtliche Gliederung zeigen. Hier ist allerdings weniger auf die Mängel einer derartigen Klassifikation hinzuweisen (eine jede Klassifikation kann nur nach bestimmten Prinzipien erfolgen und muß daher andere Prinzipien vernachlässigen) als vielmehr darauf, daß sich ihre Benutzer dieser Beschränkungen zuwenig bewußt sind und ihr Differenzierungsfähigkeiten unterstellen, die sie nicht einlösen kann (bzw. die sie nur deshalb scheinbar bestätigt, weil feinere oder alternative Differenzierungen nicht gesondert ausgewiesen werden). So scheinen bei BOLTE gerade einige der grundsätzlichen Thesen - daß die aus verschiedensten Bevölkerungsgruppen stammenden Lohnarbeiter zu einer "Gesellschaftsschicht" zusammenwachsen oder daß die Angestellten als solche eine "eigenständige Sozialkategorie von Berufstätigen" darstellen (vgl. u.a. BOLTE 1970:37,73) - eher a-priori gesetzte Annahmen denn empirisch abgeleitete Aussagen zu sein. Aber auch viele Folgerungen über generelle Differenzen zwischen Arbeitern und Angestellten aus empirischen Untersuchungen, die nur mit dieser einen Klassifikation arbeiten, wären aus dieser Sicht oft kritisch zu hinterfragen (vgl. auch die Ergebnisse aus Teil II dieses Forschungsprojektes in FISCHER & BUCEK, 1979).

/7/ So schreiben ROTH et al. (1973:326) über BLAU und DUNCAN's Klassifikation nach 17 Berufskreisen und deren postulierte hierarchische Rangordnung:

"The authors are so wedded to this scheme that they speak of the 'basic tendency' of manpower to 'flow' between occupations which are ranked close to one another within the same general grouping. But then they find 'numerous exceptions' to this

basic tendency. Perhaps these exceptions are an artifact of a distorted conception of an occupational hierarchy and occupational mobility. for the authors neglect the significant question: What is perceived as up (success) or down (failure) by the individuals involved?"

- /8/ Diese Beschränkungen sind wohl charakteristisch für eine jede derartige "primitive Theorie der Sozialstruktur", die nach einem programmatischen Aufsatz von BLAU (1977) die beiden folgenden Grundprinzipien hat: sie ist eine deduktive Theorie insoferne, als sie ihre Theoreme aus einfachen Grundaxiomen ableitet und sie beruht auf einer "primitiven" Konzeption von Sozialstruktur, welche sich konzentriert auf die Analyse der Verteilung von Menschen auf soziale Positionen.
- /9/ Häufig werden auch drei derartige Grundelemente genannt (bei PARSONS der Eigentums-, Tausch- und Berufskomplex, bei BORNSCHIER Eigentum, Macht und Arbeitsteilung). Diese liegen nach unserer Auffassung jedoch auf ein- und derselben Ebene (Tausch- und Berufskomplex) oder umfassen Dimensionen von einem völlig anderen Stellenwert (Macht). Näheres dazu wurde bereits in der Einleitung ausgeführt.
- /10/ In einem unveröffentlichten Diskussionspapier am Institut für Höhere Studien (M.Haller, Zur Entwicklung, von Arbeitsteilung, Berufs- und Klassenstruktur, Sommersemester 1977) wurde unter Heranziehung der bei MÖLLER (1974) publizierte Daten zur Entwicklung der österreichischen Berufsstruktur seit Ende des 19. Jahrhunderts eine grobe Abschätzung der Qualifikationsstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs um 1900 versucht. Bei einer Einteilung in drei Kategorien (Routineberufe mit geringer Qualifikation, Un- und Angelernte; qualifizierte Berufe mit Lehre oder mittlerer Schulbildung; hochqualifizierte Berufe) ergab sich, daß um 1900 von den knapp über 3 Millionen

Erwerbstätigen ca 37% (ohne Landwirtschaft 49%) als gering qualifiziert, 61% als qualifiziert (ohne Landwirtschaft 48%) und 1,5% als hochqualifiziert (ohne Landwirtschaft 2,6%) einzustufen waren. Dabei wurde angenommen, daß die in der Landwirtschaft Beschäftigten zu 20% unqualifiziert, zu 80% qualifiziert waren, in Industrie und Gewerbe sowie Handel und Verkehr 50% un-, 50% qualifiziert waren, "Diener" zu 75% unqualifiziert, zu 25% qualifiziert waren, öffentlich Bedienstete zu 40% unqualifiziert, 40% qualifiziert und 20% hochqualifiziert waren, Militär zu 100% qualifiziert und Freiberufe zu 100% hochqualifiziert waren. Eine ähnliche (z.T. exaktere) Schätzung für die Qualifikationsstruktur 1971 erbrachte 44% Unqualifizierte (ohne Landwirtschaft 50%), 50% Qualifizierte (43%) und 6% (7%) Hochqualifizierte (Daten für 1971 u.a. in WALTERSKIRCHEN 1976). Insgesamt würde dies also eine Polarisierung der Qualifikationen bedeuten, ohne die Landwirtschaft eine gewisse Höherqualifizierung (die Schätzung für die Qualifikationsstruktur der Landwirtschaft war naturgemäß besonders grob).

/11/ In den Kontext dieser Problematik ist auch der Ansatz von U.BECK und M.BRATER (1978) zum Verhältnis von Arbeitsteilung und sozialer Ungleichheit einzuordnen. Dieser Ansatz bezieht seine Stärke daraus, daß er Tendenzen zur Monopolisierung von Lebens- und Erwerbschancen thematisiert, wie sie sich vor allem bei professionalisierten, vorwiegend akademischen Berufen nachweisen lassen. Er erscheint uns jedoch in mancher Hinsicht zu spezifisch, um den Anspruch einer generellen Theorie von Arbeitsteilung und Ungleichheit erheben zu können. Denn ein auf die gesamte Arbeitsteilung und Berufsstruktur ausgedehntes Konzept der "Verberuflichung" im Sinne der Autoren verliert seinen spezifischen Erklärungswert, den es im oben genannten Bereich durchaus hat. Wenn schon die Aussage nicht haltbar ist, daß das Berufssystem "den Keim zu seiner permanenten Aus-

weitung und Ausdifferenzierung in sich trägt", so muß auch nicht gefolgert werden, daß "die Bestrebungen zum Abbau der Differenzierung des Berufssystems weitergehen sollten zur Auflösung des Berufssystems überhaupt ..." (zit. nach U.BECK, K.M.BOLTE & M.BRATER, Bildungsreform und Berufsreform, Manuskript, München 1978). Aus der berechtigten Kritik an der Hierarchisierung innerhalb einzelner Berufe bzw. Sektoren eine derartige Folgerung zu ziehen, hieße unserer Meinung nach das Kind mit dem Bade ausgießen, denn horizontale und vertikale berufliche Arbeitsteilung und Differenzierung sind sehr wohl voneinander zu trennen (ihre Vermengung liegt denn auch den meisten apologetischen Verfechtern der These von der grundsätzlichen Unaufhebbarkeit der Ungleichheit unter den Menschen zugrunde, wie sie etwa auch hinter dem einleitend angeführten Zitat zu stehen scheint).

/12/ Damit soll nicht die "Janusköpfigkeit" von gesetzlichen Maßnahmen übersehen werden, die schon MARX (1971:320) von der "bescheidenen Magna Charta eines gesetzlich beschränkten Arbeitstags" sprechen ließ. Es sollte unserer Meinung nach jedoch auch nicht der umgekehrte Fehler gemacht werden, die Bedeutung solcher Reformen von vornherein herabzuspielen. An Inhalt und Auswirkungen des neuen österreichischen Arbeitsverfassungsgesetzes aus dem Jahre 1974 läßt sich zeigen, daß darin selbst die rein gesetzlich durchaus vorstellbaren Reformen im Interesse der breiten Masse der Lohnabhängigen nur zu einem geringen Teil realisiert worden sind (vgl. GREY & POHORZLES 1975).

/13/ Dies betrifft in erster Linie die Berufsgruppe 80 (Gesundheitsberufe), von der nach den Ergebnissen der Volkszählung 1971 nicht weniger als ca. 25.000 (45%) nicht diplomierte Krankenpfleger (Berufsart 808) waren. Dieses

Faktum ist insbesondere in der weiter unten durchgeführten Analyse der Veränderung der Berufs- und Sozialstruktur ein bedauerliches Manko.

- /14/ Einer der wenigen marxistischen Klassentheoretiker, der auf die Relevanz des Stadt-Land-Unterschiedes für die interne Gliederung der Arbeiterschaft hinweist, ist SEMJENOW (1973:92). Seine einfache Aufteilung in "Stadt- und Landproletariat" wird jedoch der Interdependenz zwischen regionaler Zugehörigkeit und beruflicher und betrieblicher Konzentration nicht gerecht.
- /15/ Faktor 2 konnte als ein "Zeitfaktor" interpretiert werden (er enthielt die Variablen Fernsehen, Arbeitszeit von 45 Stunden oder mehr), Faktor 3 und 4 als Faktoren der "demographischen Zusammensetzung" (sie enthielten die Variablen Männeranteil, Ledigenquote, Anteil der 15-30jährigen bzw. Anteil der Verwitweten/Geschiedenen, Arbeitszeit bis 30 Stunden pro Woche, Wohnungsgröße bis zu 2 Zimmern).
- /16/ Eine wichtige Frage in diesem Zusammenhang ist allerdings, ob dieses Ergebnis nicht auch durch die geschlechtsspezifische Zusammensetzung der Bauernschaft (überproportionaler Anteil von Frauen) mitbedingt ist. Wenn wir diese Frage hier auch nicht genauer untersuchen können, schien es uns doch notwendig, auf diese Möglichkeit hinzuweisen.
- /17/ Wir verzichten auch auf die Wiedergabe der Kennziffern für die Berufsgruppe 50 (Hoteliers, Gastwirte u.a.), die auf der Ebene von 16 Clustern von den landwirtschaftlichen Berufen abgehoben wird, weil es sich dabei um nur spezifische berufsbezogene, hier nicht zentral interessierende Informationen handelt (entsprechende

Ergebnisse für alle kleinen Selbständigen außerhalb der Landwirtschaft werden wir in der Analyse der Berufskreise präsentieren). Hier genügt die Feststellung, daß sich die Gastwirte von den Bauern (deren Werte bereits in Tabelle 2.2 präsentiert wurden) in sehr zahlreichen Dimensionen unterscheiden, wobei die wichtigsten sind höhere kulturelle Teilnahme, größere Häufigkeit eines Lehrabschlusses, stärkere Konzentration auf größere Gemeinden, seltener Besitz einer Eigentumswohnung (insgesamt gesehen ist dies mit 74% jedoch immer noch sehr häufig), sowie höheres Einkommen, höhere Zufriedenheit mit den meisten Aspekten der Arbeitssituation und relativer Beschäftigungszuwachs. Der Hauptgrund dafür, daß Gastwirte und Bauern in einen Cluster kamen, lag offensichtlich im hohen Selbständigenanteil und den damit zusammenhängenden Variablen (so vor allem die lange Arbeitszeit).

/18/ Ein wichtiges Ergebnis unserer Clusteranalysen betrifft die Tatsache, daß sich die breite Gruppe der üblicherweise dem Dienstleistungssektor zugeordneten Berufe sich aus klassen- und schichtspezifischer Perspektive offensichtlich auf sehr unterschiedliche Lagen verteilt (Subgruppen von ihnen sind praktisch enthalten von der 'obersten' bis zur 'untersten' Kategorie). Dieser internen Differenzierung scheint auch BRAVERMAN (1974:359) nicht ganz gerecht zu werden, wenn er etwa Kleinhandel und Dienstleistungsberufe charakterisiert als Teil der "gigantischen Masse von Arbeitern, die relativ homogen sind im Hinblick auf das Fehlen von Qualifikationen, niedrige Bezahlung und die Austauschbarkeit von Funktion und Person". Dies soll nicht implizieren, daß wir seiner Grundthese widersprechen, es handle sich bei diesen und ähnlichen Berufen um "wachsende Arbeiterklassen-Berufe"; eine derartige

Interpretation wird durch die Ergebnisse der Clusteranalyse ja unmittelbar nahegelegt und in unserer Bezeichnung für diese Gruppe auch berücksichtigt.

/19/ Zu dieser Schätzung ist neben der für alle ähnlichen Versuche aufgrund der Klassifikation nach Berufsgruppen geltenden Problematik der Unschärfe in der Abgrenzung allerdings auch noch der Vorbehalt zu machen, daß eine Schätzung des Umfangs der verschiedenen Klassen auch die noch nicht bzw. nicht mehr erwerbstätige Bevölkerung einzubeziehen hätte. Denn ein zentrales Moment in der Entwicklung kapitalistischer Klassengesellschaften ist unter anderem auch die Tatsache, daß durch die ständig steigende Produktivität der Arbeit ein immer größerer Anteil an "Surplusbevölkerung" entsteht, der durch Verlängerung der Ausbildung, Herabsetzung des Pensionsalters und ähnliche Maßnahmen (die deswegen nicht abgewertet werden sollten) absorbiert werden muß. Diesen Aspekt arbeitet vor allem PRZEWORSKI (1979) in einem noch laufenden Forschungsprojekt über die Entwicklung der Klassenstrukturen in einer Reihe europäischer Länder überzeugend heraus (vgl. auch BRAVERMAN 1974).

/20/ Bei der Entwicklung der Klassifikation nach Berufskreisen ließen wir uns daher unter anderem auch von diesen empirisch auftretenden Zusammenhängen zwischen "Art der Tätigkeit" bzw. "Berufsposition" und "Berufsobergruppe" leiten. Aus Raumgründen ist eine extensive Wiedergabe dieser Zusammenhänge hier nicht möglich. Einer der Forschungsberichte die dieser Publikation zugrundeliegen, enthält jedoch eine detaillierte, auch graphisch illustrierte Darstellung dieser Ergebnisse (vgl. HALLER u.a. 1978, 2. Band, S.487-495). Anzumerken ist in diesem Zusammenhang, daß sich aus klassentheoretischen Überlegungen unter Umständen eine andere Zusammenfassung der Variable

"Art der Tätigkeit" bei Angestellten nahegelegt hätte (nämlich eine Zusammenfassung der drei untersten Kategorien Hilfstätigkeit, einfache und mittlere Tätigkeit, da diese durchwegs als "weisungsgebunden" definiert worden waren). Dies ist nicht geschehen, weil wir die Variable "Berufskreise" schon in einem sehr frühen Stadium unseres Forschungsprojektes entwickelt und den Originaldatensätzen beigelegt hatten. Aufgrund der erwähnten Erhebungs- und Definitionsunschärfen sowie der Tatsache, daß die von uns vorgenommene Einteilung eine günstigere Verteilung der Befragten liefert, glauben wir jedoch, daß dies nicht sehr gravierend ist.

/21/ Auch in dieser Hinsicht entspricht die Klassifikation nach Berufskreisen nicht mehr ganz den im Laufe des Forschungsprojektes gesammelten Erfahrungen. So hat sich erwiesen, daß ein neuer Ansatz für eine solche Klassifikation unbedingt auch die Zugehörigkeit zu Wirtschaftssektoren berücksichtigen sollte.

/22/ Nicht enthalten sind in der Clusteranalyse der Berufskreise die Variablen Ausländeranteil und Veränderung der Beschäftigten 1969-1977, weil dafür die Stichprobe des Mikrozensus nicht genügend verlässliche Angaben enthielt bzw. weil keine veröffentlichten Daten dazu vorlagen (die amtliche Statistik hatte die hier entwickelte Variable "Berufskreise" naturgemäß noch nie verwendet). Da die Variable "Art der Tätigkeit" bereits als Information in der Variable Berufskreise enthalten ist, wurden die Indikatoren Anteil Hilfsarbeiter, Facharbeiter und qualifizierte und leitende Angestellte weggelassen. Aus Versehen geschah dasselbe nicht auch für den Anteil der Selbständigen und der Frauen. Da eine unter Ausschluß dieser zwei Variablen nochmals durchgeführte Clusteranalyse zeigte, daß bis zu einer Anzahl von 9 Clustern genau

diesselbe Clusterstruktur reproduziert wurde (eine geringfügige Änderung ergab sich lediglich in der Reihenfolge der Differenzierungsschritte zwischen dem 4. und 8. Fusionierungsschritt), verzichteten wir aus zeitlichen und arbeitstechnischen Gründen auf eine Wiedergabe dieser bereinigten Analyse. Zusätzlich zu den in die Analyse der Berufsobergruppen eingeschlossenen Variablen wurden hier drei Informationen aus dem Mikrozensus 72-2 (Kulturelles Verhalten) berücksichtigt, die angaben, welche Fernsehsendungen die Befragten bevorzugten (Nachrichtensendungen, Diskussionen oder Sportsendungen).

/23/ Es muß aber keineswegs so sein, daß dies die einzige oder eine zureichende Erklärung dafür ist. In einer Analyse von Heiratsinseraten und -inserten in einer österreichischen Tageszeitung konnte aufgezeigt werden, daß sich darunter Angehörige mittlerer Schichten und insbesondere Selbständige überdurchschnittlich häufig befanden. Zusammen mit den in den Heiratsinseraten in den Vordergrund gestellten persönlichen Eigenschaften, Werthaltungen und Lebenszielen ließ sich vermuten, daß gerade in dieser Gruppe Ehe und Kinder in einem beträchtlichen Ausmaß als "Statussymbole" angesehen sowie von ihrer Funktion der Vererbung von Besitz und Vermögen her beurteilt werden (vgl. HALLER 1980b).

/24/ Als ein nicht unbedingt verlässliches Ergebnis ist die außerordentlich hohe Zufriedenheit der kleinen Selbständigen mit dem Einkommen anzusehen (wenngleich die genauere Differenzierung nach Subgruppen innerhalb der kleineren Selbständigen in Tabelle 2.5. ergibt, daß dies nur für die Selbständigen nicht jedoch die Mithelfenden zutrifft, was für seine Verlässlichkeit spricht), da es sich hier, wie bereits erwähnt, nur um die Auskünfte von sehr wenigen Personen handelt. Aufgrund der bislang nicht

befriedigend gelösten Problematik, wie man im Rahmen einer Clusteranalyse Nichtbeantwortungen einzelner Einheiten berücksichtigen kann ohne eine Variable völlig aus der Analyse auszuschließen (vgl. dazu SODEUR 1974:48f., 112-114), haben wir diese Werte dennoch verwendet.

/25/ So kritisieren COLEMAN und NEUGARTEN (1971:158) in ihrer Anwendung des WARNERschen Forschungsansatzes auf eine amerikanische Großstadt unter Heranziehung aller einschlägigen anderen Studien ausdrücklich die These, daß in der Gesellschaft der Vereinigten Staaten jemals eine scharfe Interaktionsbarriere zwischen Arbeitern und Angestellten bestanden habe: "...trusted formen, building trades craftsmen of long standing, and the pick of (its) experienced and highly-skilled machinists' were socially closer, as a group, to the 'clerks', clerical workers, and civil servants' than to the mass of wage earners ... the numerically dominant working class". In ähnlichem Sinne schon in den 40er Jahren WARNER und LUNT (1941:91): "The separation of the upper middle from the lower middle is clear and distinct, but that between the lower-middle and upper-lower (also jene, die traditionell als Trennung zwischen Arbeitern und Angestellten angesehen wird; M.H.) is less clear and, in certain respects, the least distinct of all". Daß die eher geringe Bedeutung dieser generellen Distanz zwischen Arbeitern und Angestellten nicht nur ein spezifisch amerikanisches Phänomen darstellt, geht neben unseren eigenen Befunden auch aus den in der folgenden Anmerkung zitierten Ergebnissen deutscher Erhebungen hervor.

/26/ So interpretiert R.MAYNTZ (1958:102,117), die in ihrer Gemeinde-studie festgestellte Tatsache, daß sich nur 36% der Facharbeiter selbst in die Arbeiterklasse einordneten, mit einer Neigung zur "Selbstüberschätzung" der Arbeiter. F.U. PAPPI (1973:69) wiederum glaubt dieses Ergebnis, das er auch in seiner etwa eine

Dekade später durchgeführten Studie feststellte, damit erklären zu müssen, daß es sich in Jülich, der untersuchten Gemeinde, sozusagen nicht um "Klassen im ethnisch homogenen Milieu" handle (die Sozialstruktur dieser Gemeinde war wegen der starken Präsenz von Naturwissenschaftlern nicht repräsentativ für die Bundesrepublik).

/27/ In Österreich hat vor allem Albert KAUFMANN im Zusammenhang mehrerer sorgfältig durchgeführter sozialstatistischer Analysen zur Schichtstruktur der österreichischen Bevölkerung die Auffassung vertreten, daß sich die Kategorien beruflicher Stellung bzw. "beruflicher Schichten" vom ungelerten Arbeiter bis zum leitenden Angestellten einem hierarchischen Schichtmodell zuordnen lassen (KAUFMANN 1969:324; KAUFMANN et al. 1979:18). Eine genaue Inspektion der diesbezüglichen Ergebnisse in der neuen Studie über "Wohnungskosten und ökonomische Situation der Haushalte" zeigt jedoch, daß im Hinblick auf so zentrale sozioökonomische Indikatoren wie das Familieneinkommen, den Besitz von wichtigen Haushaltsgütern, Konsumgegenständen (Geschirrspülmaschine, PKW), die Wohnungsversorgung oder das Verbringen eines Urlaubs sehr häufig Facharbeiter und einfache Angestellte und Beamte sich in einer ähnlichen Lage befinden und erst mittlere (nach unserer Klassifikation: qualifizierte), vor allem aber leitende Angestellte sich deutlich davon abheben. Die quantitativ allerdings weniger stark besetzte Kategorie "einfache Angestellte und Beamte in manueller Tätigkeit" zeigt sich in manchen Indikatoren sogar den Facharbeitern als deutlich unterlegen.

/28/ Diese Unterschiede können kurz folgendermaßen zusammengefaßt werden. Bei den L e h r l i n g e n bestehen zwischen männlichen und weiblichen Lehrlingen Unterschiede im kulturellen Verhalten, die unsere bereits oben festgestellten charakteristischen

geschlechtsspezifischen Unterschiede nochmals bestätigen. Männliche Lehrlinge sind beispielsweise stärker an Fernsehsendungen wie Nachrichten oder Sport interessiert, weibliche Lehrlinge dagegen zeigen ein größeres Interesse an Aktivitäten, die sich auf Aspekte der "Hochkultur" beziehen (Buchlektüre, Theaterbesuch usw.). Weibliche Lehrlinge sind weiters häufiger in kleineren Betrieben beschäftigt (dies hängt sicher mit ihrer Konzentration auf den tertiären Sektor, insbesondere den Handel, zusammen) und mit ihren Arbeitsbedingungen zufriedener als männliche.

Bei den kleinen Selbständigen bestehen praktisch keine Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Selbständigen, wohl unterscheiden sich jedoch die *m i t h e l f e n d e n* Familienangehörigen signifikant von diesen beiden Gruppen und zwar in einer Weise, die nicht unbedingt der Vorstellung eines in allen Aspekten harmonisch kooperierenden kleinen Familienbetriebes entspricht. Abgesehen von einigen demographischen (etwas jüngeres Alter) und soziokulturellen Faktoren (seltener Besitz von kulturellen Konsumgütern wie Plattenspieler, Fernseher, Klavier) bestehen die markantesten Unterschiede nämlich in den Arbeitsverhältnissen und ihrer Beurteilung. Im Betrieb mithelfende Familienangehörige haben nach den Lehrlingen das niedrigste Einkommen überhaupt (60% verdienen nicht mehr als 2.000 Schilling) und sie waren sehr viel seltener als die Betriebsinhaber selbst mit ihrem Einkommen zufrieden. Recht niedrig ist mit 23% auch die Zufriedenheit der Mithelfenden mit den Aufstiegschancen (im Gesamtdurchschnitt sind dies immerhin ein Drittel), was zusammen mit der überdurchschnittlich langen Dauer der Betriebszugehörigkeit darauf hinweist, daß für eine Person (und in den meisten Fällen sind dies Frauen), die sehr lange im Betrieb eines Verwandten mithilft, inner- wie außerbetrieblich nur mehr sehr geringe Verbesserungsmöglichkeiten gegeben sind. Während

es aufgrund der kaum unterschiedlichen Situation von männlichen und weiblichen Selbständigen also mehr als berechtigt erscheint, daß auch die Unternehmerinnen "in die Offensive gehen und eine Partizipation an wirtschafts-politischen Entscheidungen fordern" (so die Losung auf einer Unternehmerinnenkonferenz in Wien nach einem Bericht der "Kronenzeitung" vom 30.5.1971; vgl. dazu auch Hartmann 1968) scheint es um die gesellschaftliche Anerkennung der Leistung der im Familienbetrieb mitarbeitenden Angehörigen (in den meisten Fällen werden dies wohl die Ehegattinnen sein) noch weit schlechter bestellt zu sein. Der rapide Rückgang gerade dieser Kategorie in den 70er Jahren (vgl. dazu Anmerkung 49 unten) sollte vielleicht auch auf diesem Hintergrund gesehen werden.

/29/ Wir behaupten damit also lediglich, daß diese Zahl in etwa jener entspricht, die sich aus Daten über die Unternehmensstruktur in Österreich ergibt, nicht jedoch, daß der oben abgegrenzte Berufskreis "Unternehmer, akademische Selbständige" personell genau dem Sektor "kapitalistische Unternehmen" entspricht. Es ist vielmehr evident, daß ein großer Teil der Spitzenpositionen in den größten kapitalistischen und halbstaatlichen Unternehmen von unselbständigen Managern eingenommen wird. Was unsere Feststellung im Hinblick auf den personellen Umfang dieses Personenkreises betrifft, kann etwa angeführt werden, daß Anfang der 70er Jahre in Österreich 24.000 Unternehmen (13% aller Unternehmen) bestanden, die 10 und mehr Beschäftigte hatten und daß die Anzahl der Unternehmen mit nicht natürlichen Personen als Inhabern (OHG, AG, GmbH etc.) ca. 22.000 betrug (SPREITZHOFER 1980:329, 331). Bei einer strikteren Definition verengt sich dieser Kreis allerdings beträchtlich: die Anzahl der echt vergesellschafteten Unternehmen allein (Kommanditgesellschaften, Gesellschaften

mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften) betrug 9.911, die Anzahl der Betriebe mit 100 und mehr Beschäftigten nur 2.400.

- /30/ Der entscheidende Einwand aus dieser Sicht müßte daher eher lauten, daß die Annahme einer Stagnation des sekundären Sektors problematisch ist, und nicht sosehr, daß auch der tertiäre Sektor technischem Fortschritt nicht unzugänglich ist (ZAPF 1977:126), da dies von FOURASTIE wohl konzidiert wird. Gegen die Annahme einer so radikalten Schrumpfung des sekundären Sektors, wie bei FOURASTIE prognostiziert, spricht vor allem die Tatsache, daß diese Dynamik vor allem darauf zurückzuführen ist, daß ständig neue Produkte und Märkte entwickelt und erschlossen werden (DRUCKER 1969:24-61;1970) und nicht nur bestehende Kapazitäten ausgeweitet (bzw. durch technologische Neuerungen von Maschinen übernommen) werden.
- /31/ Während derartige Tendenzen in bezug auf die öffentliche Verwaltung seit jeher beliebtes Objekt von Kritikern sind, sind sie im Hinblick auf private Unternehmen wohl nicht weniger relevant wie der durchschlagende Erfolg der Thesen belegt, die dem PARKINSONSchen Gesetz bzw. dem PETER-Prinzip zugrundeliegen (vgl. PETER & HALL 1972).
- /32/ TOLBERT et al. (1980) führen eine Faktorenanalyse von 9 Indikatoren der ökonomischen Segregation bzw. Monopolisierung durch und geben dann die Position von 50 Wirtschaftssektoren auf der ersten Dimension an, die sich aufgrund der Faktorenanalyse ergab. Während sie zunächst postulieren, daß die Dimension des Monopolisierungsgrades ein Kontinuum darstelle, ordnen sie im Widerspruch dazu im folgenden alle Wirtschaftsklassen nur zwei Sektoren zu, nämlich einem Monopol- (core-) bzw. Peripheriesektor. Abgesehen von dieser Inkonsistenz zeigen

die Ergebnisse jedoch einen Befund, der aus der von uns entwickelten Perspektive sehr interessant ist: die in unserer Übersicht in der Kategorie "produktiv und hohe Verhinderungs-kapazität" angeführten Branchen weisen den mit Abstand höchsten Monopolisierungsgrad auf, die unproduktiven Branchen mit niedriger Verhinderungskapazität den mit Abstand niedrigsten. Dies ist eine deutliche Bestätigung für die These einer interaktiven Beziehung zwischen diesen beiden Dimensionen.

/33/ J.K. GALBRAITH (1973:315f.) schreibt in diesem Zusammenhang: "Aber diese Ausbeutung (der Arbeiter) findet im Marktsystem statt. Im Planungssystem werden die Arbeiter durch Gewerkschaften und Staat geschützt und durch die Handelsmacht des Arbeitgebers begünstigt, die es gestattet, steigende Lohnkosten auf die Öffentlichkeit abzuwälzen. In diesem Teil der Wirtschaft stellen die Arbeiter, verglichen mit denen im Marktsystem, eine privilegierte Klasse dar. Der Sozialist macht auf die Arbeiter in wirtschaftlich mächtigen Industrien aufmerksam. Aber gerade in diesen Industrien - Stahl, Automobile, Chemikalien, Erdöl - wird die Macht praktisch zugunsten der Hauptforderungen der Arbeiter eingesetzt". Daß derartige Interessenskonstellationen selbst in einem kleinen Staat wie Österreich nicht völlig fehlen, zeigt sich an Beispielen wie der Rüstungsproduktion (vgl. dazu z.B. jüngst Paul BLAU, "Der Krieg, der nicht kommen darf", Extrablatt, 4.Jahrgang, Nr. 6, 1980).

/34/ Zur Frage nach der Alternative zwischen berufs- bzw. sektoren-bezogener gewerkschaftlicher Orientierung vgl. allgemein WEISSEL (1974). Sehr bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die von STREECK (1979) aufgezeigte Tatsache, daß Gewerkschaften, die nach dem Industrieprinzip organisiert sind (wie es in Österreich mit einer sehr gewichtigen Ausnahme, nämlich der

Gewerkschaft der Privatangestellten, der Fall ist) sich recht stark in eine systemstabilisierende Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik integrieren lassen, andererseits aber Tendenzen zur Verfolgung korporativer Interessen einzelner beruflicher bzw. betrieblicher Subgruppen innerhalb des gesamten Sektors weitgehend auszugleichen (oder zumindest außer Konflikt zu stellen) vermögen.

Auf eine wichtige Implikation der sektoralen Umschichtung für die gewerkschaftliche und politische Organisation der Arbeiterschaft weisen die Verfasser der Klassenanalyse des IMSF hin, wenn sie feststellen, daß sich gerade unter den schrumpfenden Industriebranchen häufig solche befinden, die Hochburgen gewerkschaftlicher Organisation waren. Sie folgern daraus, "daß die Organisationen der Arbeiterbewegung gezielte Anstrengungen unternehmen müssen, um zu verhindern, daß die Veränderung der Industriezweigstruktur mittelbar zu einer Schwächung der Arbeiterbewegung führt" (IMSF 1974:135).

/35/ Wir stellen uns damit explizit gegen eine Auffassung, wie sie beispielsweise von ALTVATER (1971:57f.) vertreten worden ist: "Zwar ist ... für alle Kapitale die hierarchische Gliederung des Produktionsprozesses eine Selbstverständlichkeit. Aber die Anzahl der hierarchischen Ebenen, die Unterschiede an Statussymbolen, die Lohn Differenzen zwischen den Stufen sind äußerst vielfältig. Dieser Vielfalt nachzugehen würde allerdings den Rahmen dieser Klassenanalyse sprengen, nicht allein, weil es hier kaum möglich ist, in das Dickicht empirischer Details vorzudringen, sondern vor allem, weil die Relevanz dieser empirischen Details gegenüber der allgemeinen Lage der Arbeiterklasse und ihrem Verhältnis zum Kapital füglich bestritten werden darf ...".

In der Vernachlässigung qualifikatorischer und sektoraler Differenzierungen innerhalb der Arbeiterklasse liegt wohl auch die Ursache dafür, daß ALTVATER (1971:51f.) eine aufgrund der oben dargelegten Zusammenhänge einigermaßen absurd anmutende Folgerung im Hinblick auf die am stärksten ausgebeuteten Arbeiter zieht: "Wenn also die produktiven Bereiche und die nichtmaterielle Produktion immer mehr anwachsen ... dann besagt dies vor allem, daß die Produktivität der Arbeit in der materiellen produktiven Produktion ungeheuer groß sein muß und gleichzeitig damit die Ausbeutungsrate der produktiven Arbeiter, d.h. das Verhältnis von notwendiger zu Mehrarbeit, gigantische Dimensionen angenommen haben muß".

/36/ Wir sind im übrigen der Meinung, daß der vielfach als nicht sehr wesentlich angesehene Unterschied in der Entlohnung von Arbeitern und Angestellten (basierend bei den einen auf Stundenbasis, bei den anderen auf einem fixen Monatslohn) praktisch eine sehr bedeutsame Differenzierung darstellt, da eine Entlohnung auf Stundenbasis nicht nur mit einem viel konkreteren Leistungsdruck verbunden ist, sondern auch konjunkturellen und saisonalen Schwankungen der Produktivität viel stärker unterliegt (vgl. dazu auch HALLER & MITTER 1979). Die Möglichkeit zu erhöhtem Verdienst bei hoher Betriebsauslastung, die einzelnen Gruppen von Arbeitern (insbesondere jüngeren und besonders leistungsfähigen) offensteht, läßt freilich auch die eher ambivalente gewerkschaftliche Einstellung zu dieser Problematik verständlich erscheinen.

/37/ Die Information über den Ausländeranteil nach Wirtschaftssektoren wurden entnommen der Publikation des ÖStZ, Ausländer. Ergebnisse der Volkszählung 1971, Beiträge zur Österr. Statistik, 309(15), Wien 1974 (Tabelle 7); jene nach

Betriebsgrößen und -formen der Publikation des ÖStZ, Arbeitsstättenzählung 1973. Hauptergebnisse für Österreich, Beitrag zur Österr. Statistik, 433(11), Wien 1976.

/38/ F.GRÄTZ (1972:130) schreibt in seinem Buch "Berufe und Gehälter - heute und morgen" über die künstlerischen Berufe: "Vom finanziellen Standpunkt her sind fast alle künstlerischen Berufe ungünstig. Obwohl sicherlich in Zukunft durch die Forcierung der 'Freizeitindustrie' der Bedarf an Künstlern steigen wird, ist auch für die weitere Zukunft zu erwarten, daß der Bedarf immer geringer als das Angebot sein wird und dadurch die Dotierungen und Gagen gedrückt werden". Der Hauptgrund für diese ungünstigen Entwicklungstendenzen sieht GRÄTZ (1972:128-130) wohl zu Recht in der Zentralisation des Kunstbetriebs in Großstädten und bei Rundfunk und Fernsehen. Neben dem häufig geringen, zum Lebensunterhalt nicht ausreichenden Einkommen weist dieser Autor auch auf die unsichere Beschäftigungslage und die häufige Arbeitslosigkeit von Künstlern (z.B. der Absolventen von Theaterfachschulen) hin. Der Beruf des Künstlers ist damit wohl ein Beispiel par excellence dafür, daß die Verschiebung des Beschäftigungsschwerpunktes vom primären und sekundären Sektor zu hochqualifizierten und schöpferischen Berufen des tertiären Sektors keineswegs ein automatisch sich einstellender Trend ist, ja er zeigt, daß ohne gesellschaftlich-politische Intervention geradezu das Gegenteil, eine Verschlechterung der Position vieler hochqualifizierter Berufe des tertiären Sektors, eintreten kann. Deutlich erkannt wurde dieses Problem von GALBRAITH (1973), der ihm in seinem Buch "Wirtschaft für Staat und Gesellschaft" ein eigenes Kapitel widmet.

/39/ Mit der Frage, ob die Arbeitsverhältnisse aus der Sicht der Arbeiter im Groß- oder Kleinbetrieb besser seien, haben sich H. POPITZ und seine Mitarbeiter in der beispielhaften Studie "Das Gesellschaftsbild des Arbeiters" ausführlich beschäftigt. Sie kommen zu dem angesichts der weitverbreiteten Auffassung "Kleinbetrieb macht frei - Großbetrieb macht unfrei" wohl einigermaßen überraschenden Ergebnis, daß sich eine eindeutige Mehrheit (75%) der befragten Arbeiter in der deutschen Hüttenindustrie für den Großbetrieb aussprachen.

Von denen, die früher selbst einmal in einem Kleinbetrieb gearbeitet hatten, waren es sogar 81%. Knapp die Hälfte davon erwähnten als besondere Vorteile des Großbetriebs seine besseren Sozialleistungen, die größere Sicherheit des Arbeitsplatzes und ähnliches, ebensoviele jedoch auch Aspekte der größeren Freiheit und Berechenbarkeit der Arbeit im Großbetrieb (Fehlen von persönlichen Abhängigkeitsverhältnissen, großzügigere Arbeitsplanung usw.; vgl. POPITZ et al. 1961:90ff.).

/40/ Dabei muß man sich jedoch vor Augen halten, daß es hier nicht um die Frage der Spitzgehälter geht, sondern um das durchschnittliche Einkommen aller Beschäftigten eines Wirtschaftssektors, das wir selbst wiederum nur durch relativ grobe Einkommensklassen erfaßt haben. Die Spitzgehälter können davon durchaus abweichen, wobei etwa laut GRÄTZ (1972:92-97) in der Bundesrepublik unter den leitenden Angestellten jene im Handel eines der höchsten Einkommen beziehen, was angesichts des relativ niedrigen Einkommens der Masse der Handelsangestellten einigermaßen überraschend erscheint (neben der starken Konzentration des Handels, auf die GRÄTZ hinweist, könnte man hierin auch eine spezifische Kontrollfunktion der leitenden Angestellten im Handel vermuten).

/41/ In diesem Zusammenhang ist es nicht ohne Interesse, daß in einer sehr sorgfältigen italienischen Untersuchung über Einkommensdifferenzen nach beruflicher Qualifikation und Wirtschaftssectoren genau derselbe Befund festgestellt wurde. Es zeigte sich dort, daß die in "parastaatlichen" Unternehmen wie der Elektrizitätsgesellschaft ENEL oder der halbstaatlichen Telefongesellschaft bei gleicher Qualifikation bedeutend höhere Einkommen gezahlt wurden als im breiten Bereich der übrigen Staatsangestellten (mit Ausnahme einzelner professionalisierter Berufsgruppen) oder im Post- und Eisenbahnwesen (GORRIERI 1972:131-136). Der Verfasser der Studie folgert daraus: "Wie man sieht, gibt es zwischen diesen großen Gruppierungen merkliche Ungleichheiten, welche das Verteilungschaos aufzeigen, das den Bereich des öffentlichen Dienstes charakterisiert, da die Einkommensdifferenzen keiner objektiven Differenzierung nach unterschiedlichen Funktionen entsprechen" (GORRIERI 1972:136). Auch GRÄTZ (1972:23ff.) zeigt für die BRD deutliche Einkommensdifferenzen nach Wirtschaftssectoren bei gleicher Position auf, wobei die Mineralölindustrie an der Spitze steht.

Als einen weiteren Indikator für die äußere Einflußnahme auf Beschäftigungs- und Einkommenschancen in diesen Bereichen könnte man anführen, daß die Besetzung von leitenden Positionen in der Elektrizitätswirtschaft häufig weniger nach fachlichen als nach politischen Kriterien zu erfolgen scheint. Ungeachtet dieser bevorzugten Stellung mancher parastaatlichen Unternehmungen ist festzuhalten, daß diese vermutlich nicht eingeschränkt, sondern eher noch ausgeweitet würde, wenn die oben erwähnten Betriebe und Branchen voll privatisiert würden. Dafür folgendes Zitat aus einem Bericht der "Süddeutschen Zeitung" (Nr. 139, 19.6.1980) unter dem Titel "In Österreich keine Gewinnzunahme im Ölgeschäft": "Die Österreichische Mineralölverwaltungs AG (ÖMV), Wien, erzielte im Gegensatz zu den multinationalen Konzernen

1979 keine spektakulären Gewinnzunahmen. Mit 240 (i.Vorj.: 240,1) Mill. öS blieb der Reingewinn vielmehr konstant ... Da in Österreich ein großer Teil der Preise für Mineral-ölerzeugnisse amtlich geregelt ist, beantragte Preiskorrekturen aber meist nur verspätet und in ungenügendem Ausmaß bewilligt wurden, mußten 208,1 Mill.öS der versteuerten Rücklagen für Investitionen aufgelöst werden. Es erschien daher verständlich, daß ÖMV-Generaldirektor Ludwig Bauer anlässlich der Bilanzpressekonferenz die Forderung nach einer Freigabe der Mineralölpreise mit der Begründung erhob, der beste Verbrauchsregulator auf dem Mineralölpreis sei der Markt ...".

/42/ In seinem zusammenfassenden Werk "Equitable Payment" schreibt der englische Industriesoziologe Elliott JAQUES, ein sehr wichtiges und völlig unerwartetes Ergebnis seiner Untersuchungen sei gewesen, daß sich ein klarer Zusammenhang zwischen der Arbeitszeit und den Vorstellungen von der Höhe eines gerechten Lohnes zeigte. Dadurch erwies sich, daß das, was ein Mensch als Arbeitsaufwand empfindet, allein durch seinen Zeitaufwand gemessen werden konnte: "Unabhängig von seinem tatsächlichen Einkommen oder Gehalt, unabhängig von der Art der beruflichen Tätigkeit (Buchhaltung, technische Arbeit, Management, manuelle oder Büroarbeit, Verkauf, Forschung usw.), unabhängig von der Position (von der ausführenden manuellen Arbeit bis zum Spitzenmanagement) und unabhängig von der bezahlten Einkommenssteuer bezeichneten Menschen in Tätigkeiten, deren nach Zeitdauer gemessener Arbeitsaufwand derselbe war, individuell einen sehr ähnlichen Einkommens- oder Gehaltsbereich als gerecht im Hinblick auf die Arbeit, die sie leisteten" (JAQUES 1967:154).

/43/ Die Unterteilung der Wertebereiche der drei Variablen wurde nach den folgenden Kriterien durchgeführt:

	deutlich unterdurchschnittlich	eher	eher	deutlich überdurchschnittlich	
Arbeitszeit (% 43 h u.m./Woche)	-30%	31-42%	43%	44-59%	60% u.m.
Arbeitsbedingungen (% zufrieden)	-33%	34-45%	46%	47-60%	61% u.m.
Einkommen (% 4000 S u.m.)	-20%	21-33%	34%	35-59%	60% u.m.

/44/ Exakte Daten über den Grad der gewerkschaftlichen Organisierung nach Wirtschaftsklassen in Österreich existieren nicht, weil die gewerkschaftliche Gliederung sich nicht genau in Deckung mit den Wirtschaftsklassen bringen läßt. Aufgrund der veröffentlichten Daten über die Zahl der Gewerkschaftsmitglieder nach ihren großen Teilorganisationen haben wir jedoch versucht, ein grobes Maß für den Grad der gewerkschaftlichen Organisierung nach Sektoren zu errechnen, das allerdings nur jene Wirtschaftssektoren einschließt, für die sich eine einigermaßen klare Entsprechung zu einer bestimmten gewerkschaftlichen Teilorganisation herstellen läßt. Der Organisierungsgrad wurde dabei einfach als Anteil der Gewerkschaftsmitglieder (bzw. einer Gruppe von Sektoren) an allen Beschäftigten dieses Sektors bestimmt (die Zahlen für alle Beschäftigten siehe in Abbildung 2.5; jene für die Gewerkschaftsmitglieder wurden entnommen dem Wirtschafts- und Sozialstatistischen Taschenbuch 1977, Hg. vom Österreichischen Arbeiterkammertag, Wien 1977, Tabelle S.350). Demnach ergab sich folgende Reihung:

Gewerkschafts- organisation	Zahl der Mitglieder (1973)	Verglichen mit Sektoren	Zahl der Beschäf- tigten (1971)	Gewerksch. Organis. grad
Eisenbahner	115.037	81,83	73.645	156%
Post u. Telegr. bed.	63.280	88	53.460	118%
Chemiearbeiter	71.340	44,45	72.060	99%
Metall- u. Bergarb.	285.400	21-27,51-59	423.100	67%
Bau- u. Holzarbeiter	201.480	37,38,61-63	346.480	58%
Druck und Papier	25.100	41,42	52.870	47%
Textil, Bekleid., Leder	70.770	33-36	174.100	40%
Lebens- u. Genußmittel	48.500	31,32	122.990	39%
Persönlicher Dienst	19.750	94,99	83.400	23%
Gastgewerbl. Arb. nehm.	17.400	78	131.600	13%
Handel, Transport, Verkehr	28.670	71-77,81,85	420.000	7%

Die Verlässlichkeit der einzelnen Schätzungen variiert zweifellos erheblich zwischen den verschiedenen Sektoren. Das auf den ersten Blick absurde Ergebnis, daß in zwei Sektoren die Zahl der Gewerkschaftsmitglieder jene der Beschäftigten deutlich übersteigt, kann jedoch wahrscheinlich dadurch erklärt werden, daß hier eine große Anzahl von Pensionisten noch als aktive Gewerkschaftsmitglieder geführt wird. Die Zahl der Gewerkschaftsmitglieder im Jahre 1973 betrug insgesamt 1.559,513, was bei einer Zahl von 3.037,704 Beschäftigten einen durchschnittlichen Organisationsgrad von 51% ergibt (im internationalen Vergleich zweifellos ein außerordentlich hoher Grad).

- /45/ Zu einer ähnlichen Einschätzung gelangt - wenngleich aus einer anderen Perspektive - F. FÜRSTENBERG in seiner Besprechung des theoretischen Ansatzes von BECK und BRATER (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Bd.32, 1980, S. 409), wenn er schreibt: "Kritisch ist hiergegen jedoch einzuwenden (gegen die Auffassung, daß sich im Beruf die gesellschaftlich vermittelte Existenz des Menschen konkretisiere und kristallisiere, M.H.), daß die soziale Prägekraft der Konstitution von Berufen und ihrer Realisierung aus der Sicht empirischer Befunde relativiert werden muß. Die moderne Gesellschaft kann kaum vorrangig als 'Berufsgesellschaft' verstanden werden, wenn man die mittel- und langfristig zu beobachtende geringe Konstanz von Erwerbchancen und entsprechenden Qualifikationsmustern in Betracht zieht". Nach unserer Auffassung zeigen die oben im folgenden sowie im nächsten Kapitel präsentierten Ergebnisse, daß diese geringe Konstanz ebenso wie die Stabilität von Qualifikationsmustern ein schichtspezifisch sehr ungleichmäßig ausgeprägter Sachverhalt ist.
- /46/ Dieser Schlüssel ist enthalten im systematischen Verzeichnis der Berufe, Hg. vom ÖStZ, Ausgabe 1971, Wien 1972, S.XXV-XXVII. Die Volkszählungsergebnisse wurden den folgenden, vom ÖStZ herausgegebenen Publikationen entnommen: Ergebnisse der Volkszählung vom 1.Juni 1951, Tabellenband II, Volkszählungsergebnisse Heft 13, Wien 1953, Tabelle 2; Ergebnisse der Volkszählung vom 21.März 1961, Volkszählungsergebnisse Heft 11, Wien 1964, Tabelle 13; Ergebnisse der Volkszählung vom 12.Mai 1971, Hauptergebnisse für Österreich, Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 309/11, Wien 1974, Tabelle 15.
- /47/ Nach Ergebnissen der Volkszählung von 1971 betrug der Anteil der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen in der Landwirtschaft ca. 366.000 Personen, nach den Jahresergebnissen

des Mikrozensus von 1971 (herausgegeben vom ÖStZ) jedoch fast 100.000 Personen mehr, nämlich ca. 465.000.

Diese Mängel der Repräsentativität der Mikrozensus-Stichprobe wurden durch die Umstellung des Stichprobenverfahrens ab dem Jahre 1974 weitgehend bereinigt. Vgl. dazu die Gegenüberstellung der Mikrozensus-Ergebnisse vor und nach der Umstellung in den Jahresergebnissen des Mikrozensus 1974, Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 402, Hg. vom ÖStZ, Wien 1976, S.42 ff.

/48/ Als "Erhalter" wurde für Mitglieder einer Familie der Familienvorstand definiert; falls dieser selbst erhalten wurde, seine Ehefrau usw.; für Personen, die zu keiner Familie gehörten, wurde der Haushaltsvorstand als Erhalter betrachtet; vgl. ÖStZ, Hg. Ergebnisse der Volkszählung vom 12.Mai 1971, Hauptergebnisse für Österreich, Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 309/11, S. 6; Tabelle 15 dieser Publikation präsentiert auch die Zahlen der erhaltenen Personen nach Beruf, Stellung im Beruf, Geschlecht und Alter des Erhalters.

/49/ Nicht unwichtig wäre in diesem Zusammenhang die Unterscheidung zwischen Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen, die wir in unseren Übersichten nicht getrennt ausgewiesen haben. Es ist jedoch bekannt, daß der Rückgang dieser Gruppierung insgesamt zu einem beträchtlichen Anteil auf den Rückgang der Mithelfenden zurückzuführen ist. Vergleicht man etwa die Jahresergebnisse des Mikrozensus 1974 und 1978 (um den Effekt der unterschiedlichen Stichprobe vor und nach der Umstellung im Jahre 1974 auszuschließen), so ergeben sie die folgenden Veränderungen (entnommen den Mikrozensus Jahresergebnissen 1974, hg.vom ÖStZ, Beiträge zur österreichischen Statistik, H.402, Wien 1976, Tabelle 1 sowie Mikrozensus Jahresergebnisse 1978, hg. vom ÖStZ, Beitr. zur öst. Statistik, H.557, Wien 1979, Tabelle 8):

	1974	1978	Veränderung	
			absolut	in %
Selbständige Landwirtschaft	198700	178200	-20500	-10,3
Mithelfende Landwirtschaft	139100	113900	-25200	-18,1
Andere Selbständige	219100	211400	-7700	-3,5
Andere Mithelfende	45000	42100	-2900	-6,4
Selbständige zusammen	417800	389600	-28200	-6,7
Mithelfende zusammen	184100	15600	-28100	-15,3

Der Rückgang der mithelfenden Familienangehörigen war also deutlich stärker als jener der Selbständigen und ein beträchtlicher Anteil des Zuwachses der unselbständig Beschäftigten in den 70er Jahren (wie er aufgrund der Daten der Sozialversicherung laufend festgestellt wurde) muß einfach auf sozialrechtliche Umstufungen von Mithelfenden auf Arbeiter oder Angestellte zurückgeführt werden (dies äußert sich auch in der nur geringfügigen Zunahme der Beschäftigten insgesamt von 3050300 im Jahre 1974 auf 3078900 im Jahre 1978 nach den Mikrzensusergebnissen).

LITERATUR

- AHLBERG, Rene (1974), Das Proletariat. Die Perspektiven der Arbeiterklasse in der Industriegesellschaft, Stuttgart usw.: Kohlhammer
- ALTVATER, Elmar (1971), "Klassenverhältnisse im Spätkapitalismus", in: Kapitalismus in den Siebziger Jahren, Frankfurt-Wien: Europäische Verlagsanstalt, S. 33-58
- BAHRO, Rudolf (1979), Die Alternative. Zur Kritik des real existierenden Sozialismus, Frankfurt: Europäische Verlagsanstalt
- BARAN, Paul A. (1966), Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums, Neuwied-Berlin: Luchterhand
- BARAN, Paul A. & Paul M. SWEEZY (1973), Monopolkapital. Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, Frankfurt: Suhrkamp
- BAUER, Otto (1923), Die österreichische Revolution, Wien: Wiener Volksbuchhandlung
- BAYER, Kurt (1979), "Funktionelle Einkommensverteilung in Österreich 1953 bis 1975", in: H. SUPPANZ & M. WAGNER, Die Einkommensverteilung in Österreich, Forschungsbericht Nr.143, Institut für Höhere Studien, Wien
- BECK, E.M., Patrick, M.HORAN & Charles M. TOLBERT II (1978), "Stratification in a Dual Economy: A Sectorial Model of Earnings Determination", American Sociological Review 43:704-20
- BECK, Ulrich, Michael BRATER & Eckhart TRAMSEN (1976a), "Beruf, Herrschaft und Identität. Ein subjektbezogener Ansatz zum Verhältnis von Bildung und Produktion. Teil I: Die soziale Konstitution der Berufe", Soziale Welt 27:8-44

- BECK, Ulrich, Michael BRATER & Eckhart TRAMSEN (1976b), "Beruf, Herrschaft und Identität. Teil II: Kritik des Berufs", Soziale Welt 27:180-205
- BECK Ulrich & Michael BRATERZ (1978), Berufliche Arbeitsteilung und soziale Ungleichheit. Eine historisch-soziologische Theorie der Berufe, Frankfurt/New York:Campus
- BERTRAM, Hans (1976), "Probleme einer sozialstrukturell orientierten Sozialisationsforschung", Zeitschrift für Soziologie 5:103-117
- BERUFSBILDER HEUTE (1973), München: C.H.Beck
- BIBB, Robert & William F.FORM (1977), "The Effects of Industrial, Occupational and Sex Stratification on Wages in Blue-Collar Markets", Social Forces 55:974-96
- BLAU, Peter M. (1974), "Presidential Address: Parameters of Social Structure", American Sociological Review 39:615-35
- BLAU, Peter M. & Otis D.DUNCAN (1967), The American Occupational Structure, New York:J.Wiley
- BOLTE, Karl M. u.a.(1970), Beruf und Gesellschaft in Deutschland. Berufsstruktur und Berufsprobleme, Opladen:Leske
- BORNSCHIER, Volker (1977), "Arbeitsteilung und soziale Ungleichheit", Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 29:438-60
- BRAGHIN, P., E.MINGIONE & P. TRIVELLATO (1978), "Per un'analisi della struttura di classe dell'Italia contemporanea", in: M.PACI (Hg.), Capitalismo e classi sociali in Italia, Bologna: Il Mulino, S. 257-304

- BRAVERMAN, Harry (1974), Labor and Monopoly Capital, New York-London: Monthly Review Press (deutsche Übersetzung: Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß, Frankfurt-New York, Campus 1977)
- CARCHEDI, Guglielmo (1977), On the Economic Identification of Classes, London: Routledge and Kegan Paul
- CHALOUPEK, Günther (1979), "Die Verteilung der Einkommen aus unselbständiger Arbeit in Österreich 1953 bis 1975", in: H.SUPPANZ & M.WAGNER, Die Einkommensverteilung in Österreich, Forschungsbericht Nr.143, Institut für Höhere Studien, Wien
- COLEMAN, Richard P. & Bernice L.NEUGARTEN (1971), Social Status in the City, San Francisco: Jossey Bass
- CROMPTON, Rosemary & Jon GUBBAY (1977), Economy and Class Structure, London-Basingstoke: MacMillan
- DAHEIM, Hansjürgen (1967), Der Beruf in der modernen Gesellschaft. Köln-Berlin: Kiepenheuer & Witsch
- DRUCKER, Peter (1949/50), Gesellschaft am Fließband. Eine Anatomie der industriellen Ordnung, Frankfurt: Verlag der Frankfurter Hefte
- DRUCKER, Peter (1970), "The new markets and the new capitalism", in: D.BELL & I.KRISTOL (eds.), Capitalism Today, New York-London: Basic Books, S.44-79
- FIRNBERG, Hertha (1961), "Wesen und Wandel der Sozialschichtung Österreichs", in: W.WEBER (Hg.), Österreichs Wirtschaftsstruktur. Gestern-Heute-Morgen, Berlin:Duncker & Humblot, S.839-976

- FISCHER-KOWALSKI, Marina & Josef BUCEK (1978), Strukturen der sozialen Ungleichheit in Österreich II. Sozialbericht, Wien: Forschungsbericht des Instituts für Höhere Studien (erschienen als Buchpublikation: Lebensverhältnisse in Österreich. Klassen und Schichten im Sozialstaat, Wien/New York:Campus 1980)
- FISCHER, Manfred M. (1978), "Zur Lösung funktionaler regional-taxonomischer Probleme auf der Basis von Interaktionsmatrizen: ein neuer graphentheoretischer Ansatz", AMR-INFO (Mitteilungen des Arbeitskreises für Neue Methoden in der Regionalforschung) 8:24-65
- FOURASTIE, Jean (1969), Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts, Köln: Bund Verlag (frz. 1949)
- FÜRSTENBERG, Friedrich (1958), Probleme der Lohnstruktur. Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Lohnunterschiede, Tübingen:Mohr
- GALBRAITH, John K. (1974), Wirtschaft für Staat und Gesellschaft, München-Zürich: Droemer Knaur (engl. 1973)
- GEIGER, Theodor (1932), Die soziale Schichtung des deutschen volkes, Soziographischer Versuch auf statistischer Grundlage, Stuttgart: F.Enke
- GLENN, Norval, D. & Jon P.ALSTON (1968), "Cultural Distance Among Occupational Categories", American Sociological Review 33: 365-381
- GORRIERI, Ermanno (1972), La giungla retributiva, Bologna: Il Mulino
- GRÄTZ, Frank (1972), Berufe und Gehälter - heute und morgen, München: Heyne

- GRAY, Robert Q. (1974), "The Labour Aristocracy in the Victorian Class Structure", in: F.PARKIN (ed.), The Social Analysis of Class Structure, London: Tavistock Publications, S.19-38
- GREY, Jacquetta & Ronny POHORYLES (1975), "Bürgerliche Ideologie und Kapitalinteressen im herrschenden österreichischen Recht", Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft 4:479-510
- GROSS, Edward (1959), "The Educational Variable as a Research Category", American Sociological Review 24: 640-49
- HALLER, Max (1978), "Klassenstrukturen und soziale Ungleichheit in Italien. Ein Literaturbericht", Österreichische Zeitschrift für Soziologie 3:4-18
- HALLER, Max (1979), "Die 'neue' Bourgeoisie' - Oberschicht oder herrschende Klasse?", unveröffentlichter Beitrag zum Österreichischen Soziologentag 1979 "Staatlich verwaltete Ungleichheit", Wien
- HALLER, Max (1980a), Gesundheitsstörungen als persönliche und soziale Erfahrung. Dargestellt am Beispiel von jungen Arbeiterinnen und Angestellten in Österreich, Wien-München: Verlag für Geschichte und Politik
- HALLER, Max (1980b), "Das Heiratsinserat. Ein Beispiel für die Interdependenz von Statushierarchie und Heiratsmarkt", Österreichische Zeitschrift für Soziologie (im Erscheinen)
- HALLER, Max & Peter MITTER (1979), "Die Stellung des Arbeiters im Betrieb und in der Gesellschaft", Gesellschaftspolitische Informationen 19:11-24

- HARTMANN, Heinz und Mitarbeiter (1968). Die Unternehmerin. Selbstverständnis und soziale Rolle, Köln-Opladen: Westdeutscher Verlag
- HENZE, Ludwig (1961), Die Gleichstellung von Arbeitern und Angestellten. Versäumte Gelegenheiten, Opladen: Leske
- HESSE, H.A. (1972), Berufe im Wandel. Ein Beitrag zur Soziologie des Berufs, der Berufspolitik und des Berufsrechts, Stuttgart: Enke
- HODGE, Robert W. (1962), "The Status Consistency of Occupational Groups", American Sociological Review 27:336-43
- HODGE, Robert W. & Garry S. MEYER (1979), "Social Stratification, the Division of Labor and the Urban System", in: A.H. HAWLEY (ed.), Societal Growth, New York: Free Press, S. 114-140
- INSTITUT FÜR MARXISTISCHE STUDIEN UND FORSCHUNGEN (IMSF), Hg. (1973), Klassen- und Sozialstruktur der BRD 1950-1970, Frankfurt: Verlag Marxistische Blätter (2 Bände)
- JAQUES, Elliott (1967), Equitable Payment. A General Theory of Work, Differential Payment, and Individual Progress, Harmondsworth: Penguin
- KAMMER FÜR ARBEITER UND ANGESTELLTE FÜR TIROL, Arbeitnehmer im Tiroler Gastgewerbe, Untersuchung durchgeführt von T. MELEGHY, J. MOREL, M. PREGLAU & A. TAFERTSHOFER, Innsbruck 1979
- KAUFMANN, Albert (1969), "Soziale Schichtung und Berufsstatistik. Soziologische Auswertung amtlicher Zählungen", in: L.ROSENMAYR & S. HÖLLINGER (Hrsg.), Soziologie - Forschung in Österreich, Wien-Köln-Graz: H.Böhlau, S.319-347

- KAUFMANN, Albert, Ernst KNOTH, Bernd HARTMANN (1979), Wohnungskosten und ökonomische Situation der Haushalte, Wien: Institut für Stadtforschung
- KEMPER, Theodore D. (1972), "The Division of Labor: A Post-Durkheimian Analytical View", American Sociological Review 37:739-53
- KRAMMER, Josef & Günter SCHEER (1976), "Die Arbeits- und Lebenssituation der Bauern in Österreich", Österreichische Zeitschrift für Soziologie 1: 70-82
- KÜCHLER, Manfred & Hans-Uwe OTTO (1976), "Facharbeiter und Arbeiter. Ein Beitrag zur empirischen Untersuchung von Fraktionierungstendenzen", in: Gesellschaft. Beiträge zur Marxschen Theorie 7, Frankfurt: Suhrkamp, S. 45-67
- LAUMANN, Edward O. (1966), "Prestige and Association in an Urban Community. An Analysis of an Urban Stratification System, Indianapolis-New York: Bobbs-Merrill
- LAUMANN, Edward O. (1973), Bonds of Pluralism. The Form and Substance of Urban Social Networks, New York:Wiley
- LENIN, W.I. (1970), Ausgewählte Werke, Moskau:Progress
- LUTZ, Hansheinz (1969), Theoretische Grundlagen des österreichischen Mikrozensus, Wien-Würzburg: Physica Verlag
- MARX, Karl (1971), Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, 1. Band, Berlin:Dietz (Erstauflage 1867)
- MARZ, Eduard (1967), "Die Klassenstruktur der Zweiten Österreichischen Republik", in: Probleme der österreichischen Politik, Band 1, Wien, S. 67-112

- MAYNTZ, Renate (1958), Soziale Schichtung und sozialer Wandel in einer Industriegemeinde, Stuttgart:Enke
- MÖLLER, Jörn P.H. (1974), Wandel der Berufsstruktur in Österreich zwischen 1869 und 1961, Wien: Verband der wissenschaftlichen Gesellschaften Österreichs
- NAHR, Helmar (1977), Mehrwert heute. Leistung und Verteilung in der Industriegesellschaft, Frankfurt-New York:Campus
- NICOLAUS, Martin (1970), Konkurrenz und Mehrwert, Berlin:Merve Verlag
- O'CONNOR, James (1974), Die Finanzkrise des Staates, Frankfurt: Suhrkamp (engl. 1973)
- PAPPI, Franz U. (1973), "Sozialstruktur und soziale Schichtung in einer Kleinstadt mit homogener Bevölkerung", Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 25:23-74
- PARKIN, Frank (1971), Class Inequality and Political Order. Social Stratification in Capitalist and Communist Societies, London: McGibbon & Kee
- PARSONS, Talcott (1964), Beiträge zur soziologischen Theorie, Darmstadt-Neuwied:Luchterhand
- PARSONS, Talcott (1970), "Equality and Inequality in Modern Society, or Social Stratification Revisited", in: E.O.LAUMANN (ed.), Social Stratification. Research and Theory for the 1970s, Indianapolis-New York:Bobbs-Merrill
- PELINKA, Anton (1972), Stand oder Klasse? Die Christliche Arbeiterbewegung Österreichs 1933-38, Wien-München-Zürich: Europaverlag

- PETER, Laurence J. & Raymond HULL (1972), Das Peter-Prinzip oder Die Hierarchie der Unfähigen, Reinbek bei Hamburg:Rowohlt
- PFROMM, Hans-Adam (1975), Konflikte solidarischer Lohnpolitik. Zur ökonomischen und sozialen Problematik tarifpolitischer Lohnstrukturnivellierung, Göttingen:O.Schwartz
- POLANYI, Karl (1977), The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen, Wien:Europa Verlag
- POPITZ, Heinrich, H.P. BAHRDT, E.A. JÜRES & H. KESTING (1961), Das Gesellschaftsbild des Arbeiters, Tübingen: Mohr
- POULANTZAS, Nicos (1975), Klassen im Kapitalismus - heute, West-Berlin: Verlag für das Studium der Arbeiterbewegung
- PREGLAU, Max (1979), "Der Devisenbringer Nr. 1 ist Zweiter. Arbeitnehmer im Tiroler Gast- und Schankgewerbe", Arbeit und Wirtschaft 34:20-25
- PRZEWORSKI, Adam, B.R. RUBIN & Ernest UNDERHILL (1979), The Evolution of the Class Structure of France, 1901-1968, Manuskript, University of Chicago (im Erscheinen in: Economic Development and Cultural Change)
- ROBINSON, Robert V. & Jonathan KELLEY (1979), "Class As Conceived by Marx and Dahrendorf: Effects on Income Inequality, Class Consciousness, and Class Conflict in the United States and Great Britain", American Sociological Review 44:38-58
- ROSENMAYR, L. und Mitarbeiter (1969), Die junge Frau und ihre berufliche Zukunft, Wien (Forschungsbericht der Sozialwissenschaftlichen Studiengesellschaft)

- ROTH, Julius A., Sheryl K. RUZEK & Arlene K. DANIELS (1973),  
"Current State of the Sociology of Occupations", The  
Sociological Quarterly 14:309-33
- SAVRAMIS, Demosthenes (1973), "Der Priester", in: BERUFSBILDER  
HEUTE, München:Beck, S. 118-135
- SCHELSKY, Helmut (1965), "Die Bedeutung des Schichtungs begriffes  
für die Analyse der gegenwärtigen deutschen Gesellschaft",  
in: ders., Auf der Suche nach Wirklichkeit, Düsseldorf-Köln:  
E.Diederichs, S. 331-336
- SCHLOSSER, Otto (1976), Einführung in die sozialwissenschaftliche  
Zusammenhangsanalyse, Reinbek bei Hamburg:Rowohlt
- SCHREIBER, E.M. (1976), "Cultural Cleavages Between Occupational  
Categories: The Case of Canada", Social Forces 55:16-29
- SEMJENOW, W.S. (1973), Kapitalismus und Klassen, Köln:Pahl-Rugenstein
- SINGELMAN, Joachim (1978), "The Sectoral Transformation of the Labor  
Force in Seven Industrialized Countries, 1920-1970", American  
Journal of Sociology 83:1224-34
- SODEUR, Wolfgang (1974), Empirische Verfahren zur Klassifikation,  
Stuttgart: Teubner
- SPAETH, Joe L. (1979), "Vertical Differentiation Among Occupations",  
American Sociological Review 44:746-62
- SPREITZHOFER, Felix (1980), "Wer dominiert die österreichische  
Wirtschaft?", in: M. FISCHER-KOWALSKI & J.BUCEK (Hg.),  
Lebensverhältnisse in Österreich, Frankfurt-New York:Campus,  
S.321-351

- STREECK, Wolfgang (1979), "Gewerkschaftsorganisation und industrielle Beziehungen. Einige Stabilitätsprobleme industriegewerkschaftlicher Interessensvertretung und ihre Lösung im westdeutschen System der industriellen Beziehungen", in: J. MATTHES (Hg.), Sozialer Wandel in Westeuropa, Verhandlungen des 19. Deutschen Soziologentages, Frankfurt-New York: Campus, S. 206-226
- TOIVONEN, Timo (1978), "Aristocracy of Labour: Some Old and New Problems", Acta Sociologica 21:217-26
- TOLBERT, Charles, Patrick M. HORAN, & E.M. BECK (1980), "The Structure of Economic Segmentation: A Dual Economy Approach", American Journal of Sociology 85:1095-1117
- VALTER, Susanne (1975), "Diskriminierung im Lehrlingswesen", Wirtschaft und Gesellschaft 1:59-84
- VANNEMAN, Reeve (1977), "The Occupational Composition of American Classes: Results from Cluster Analysis", American Journal of Sociology 82:783-807
- WALTER, Elmar (1963), Kapitalismus im Übergang. Die freie Wirtschaft auf dem Weg zum Volkskapitalismus, München: Rütten & Loening
- WALTERSKIRCHEN, Ewald (1972), "Langfristige Änderungen in der Berufsstruktur", Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung 45:41-50
- WALTERSKIRCHEN, Ewald (1976), "Berufsstruktur 1951 bis 1981", Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung 49:64-76
- WARD, J.H. (1963), "Hierarchical Grouping to Optimize an Objective Function", Journal of the American Statistical Association 58:236-44

WARNER, William L. & Paul S. LUNT (1941), The Social Life of a  
Modern Community, New Haven, Yale University Press

WEBER, Max (1964), Wirtschaft und Gesellschaft, Köln-Berlin:  
Kiepenheuer & Witsch

WEISSEL, Erwin (1974), "Berufsprinzip und Industrieprinzip",  
Arbeit und Wirtschaft 28:40-45

WISHART, David (1970), CLUSTAN IA. User Manual, Computing  
Laboratory, St. Andrews, Fife, Scotland

WRIGHT, Erik O. (1978), Class, Crisis and the State, London:NLB

ZALD, Mayer N. (1978), "On the Social Control of Industries",  
Social Forces 57:79-102

ZAPF, Wolfgang (1977), "Modernisierungstheorien", in: H. J. KRUPP &  
W. ZAPF, Sozialpolitik und Sozialberichterstattung,  
Frankfurt-New York: Campus, S. 123-38