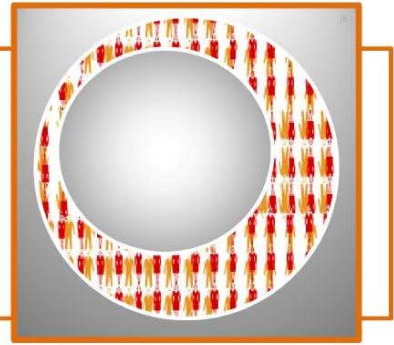


sektion wirtschaftssoziologie

in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie



Call for Papers

Wirtschaft und soziale Ungleichheit

Frühjahrs-Tagung der DGS-Sektion Wirtschaftssoziologie

Do/Fr 16./17.05.2019, TU Berlin

Organisation: Nina Baur und Jürgen Beyer

Wirtschaft und soziale Ungleichheit als Thema der (Wirtschafts-)Soziologie

Die Erforschung des Wechselverhältnisses von Wirtschaft und sozialer Ungleichheit gehört zu den ältesten Fragen, mit denen sich die Soziologie befasst hat. Angesichts einer wachsenden Ungleichheit in vielen Gesellschaften und der verstärkten Problematisierung dieser Tendenz im öffentlichen Raum rückt diese Frage nun wieder verstärkt in den Fokus. Das Verhältnis von Wirtschaft und sozialer Ungleichheit stand in der Soziologie in der jüngeren Vergangenheit allerdings nicht im Zentrum der *wirtschaftssoziologischen* Forschung, sondern wurde primär vor allem in anderen Forschungsfeldern der Disziplin geführt. Dies hat dazu beigetragen, dass der Fokus der Ungleichheitsanalysen auf bestimmte Aspekte gerichtet und Wirtschaft meist nur ausschnitthaft in den Blick genommen wurde:

1. So haben nicht nur die Sozialstrukturanalyse, sondern auch die Arbeits- und Industriesoziologie immer wieder belegt, dass im nationalstaatlichen Rahmen über die Strukturkategorien „soziale Klassen“ (bzw. „Schichten“ oder „Milieus“), eine Hierarchie zwischen ökonomisch Besser- und Schlechtergestellten hergestellt wird. Der Fokus wurde auf ökonomische Prozesse gelegt, die um die **Erwerbsarbeit** als zentralem Bereich für die ungleiche Verteilung von Lebenschancen kreisen.
2. Die Reproduktion sozialer Ungleichheiten wird daneben auf Herkunftseffekte zurückgeführt, die im Bereich der schulischen **Bildung** wirksam werden und die weiteren Lebenschancen nachhaltig beeinflussen. Neben der Bildungssoziologie hat sich bislang insbesondere auch die Arbeitsmarktsoziologie mit der Transmission von sozialer Ungleichheit durch Qualifikationsunterschiede befasst.

3. In westlichen Gesellschaft wurde seit dem 19. Jahrhundert versucht, sozial unerwünschte Folgen ökonomischen Handelns durch **sozialstaatliche Leistungen** auszugleichen, wobei es national sehr unterschiedliche Vorstellungen von „sozial unerwünschten Folgen“ und damit auch sehr unterschiedliche institutionelle Ausgestaltungen wohlfahrtsstaatlicher Leistungen gibt (Esping-Andersen 1990) – entsprechend haben sowohl die Soziologie der Sozialpolitik, als auch die soziologische Lebenslaufforschung in den letzten Jahrzehnten viele empirische Beiträge dazu geleistet, wie das Verhältnis von Wirtschaft und sozialer Ungleichheit durch andere soziale Institutionen abgedeckt und geprägt wird.
4. Weiterhin strukturieren nicht nur Klassen-, sondern Geschlechterverhältnisse das Verhältnis von Wirtschaft und sozialer Ungleichheit. Insbesondere legen – wie etwa die Geschlechtersoziologie eindrücklich gezeigt hat – Geschlechterkonstruktionen fest, was als ökonomisch verwertbare Arbeit zählt. Die „Nicht-Arbeit“ in Form von **Reproduktions- und Sorgearbeit** stellt dabei eine wichtige Ressource für ökonomisch verwertbare „Erwerbsarbeit“ dar.

Während selbstverständlich auch innovative Beiträge zu diesen klassischen Themen willkommen sind, so soll der Fokus der Tagung vor allem auf Themen liegen, die in der Debatte um Wirtschaft und soziale Ungleichheit bislang vernachlässigt wurden. Zu stellen wären u.a. die nachfolgenden Fragen, wobei theoretische und empirische Analysen gleichermaßen willkommen sind.

Transformation von ökonomischer in soziale Ungleichheit: Geld und Konsum

Während der Fokus der soziologischen Forschung der letzten Jahre vor allem auf dem Nexus von Kommodifizierung/Dekommodifizierung von Arbeit lag, sind aus wirtschaftssoziologischer Perspektive zwei weitere Transformationswege von besonderem Interesse, die auch schon von den Klassikern des Faches hervorgehoben wurden: Geld und Konsum.

So weisen bereits Marx und Simmel darauf hin, dass **Geld** und das Finanzsystem selbst soziale Ungleichheit produzieren – so nennt Marx (1890–1894/1962–1964) etwa die Kapitalakkumulation und Simmel (1901) verweist auf das Superadditum des Reichtums – Gedanken, die von der Soziologie des Reichtums aufgegriffen werden. Zu fragen wäre hier etwa, wie Geldströme, Reichtum, Vermögen, Erben usw. soziale Ungleichheit produzieren, aber auch, inwiefern diese Form der Reproduktion sozialer Ungleichheit gesellschaftliche Folgen zeitigt. Bis heute gilt die Vermögensungleichheit allerdings, trotz aller Debatten um die Finanzialisierung von Gesellschaft (Tomaskovic-Devey/Lin 2011) und mehr als beachtenswerter wirtschaftssoziologischer Stellungnahmen (Beckert 2004) als relativ vernachlässigte Dimension sozialer Ungleichheit (Keister/Moller 2000). So ist es in jüngster Zeit vor allem die ökonomische Forschung gewesen, die neue Diskussionsimpulse gesetzt (Piketty 2013) und Datengrundlagen geschaffen hat, die tiefer gehende historische Analysen möglich werden lässt. Der Impuls wurde zwar auch von der (Wirtschafts-)Soziologie aufgegriffen, lässt derzeit aber vor allem erkennen, dass in diesem Forschungsgebiet noch viele Fragen offen sind (Killewald et al. 2018, Korom 2017).

Neben dem Geld, das eine wichtige Rolle zur Aufrechterhaltung von Wirtschaftskreisläufen spielt, gilt der **Konsum** seit jeher als Mittel der Reproduktion und Sichtbarmachung sozialer Ungleichheit: Geld und Macht an sich sieht man nicht – wohl aber Alltagstätigkeiten und konsumierte Güter (Veblen 1899/1934). So weist Elias (1939/1997) bereits für das Mittelalter und die frühe Neuzeit nach, dass höhere Schichten versuchen, sich durch distinguierende soziale Praktiken abzugrenzen und so ihren sozialen Status zu zementieren. Konsum erfüllt damit die Doppelfunktion von Konformität und sozialer Distinktion (Bourdieu 1982). Um sozial aufzusteigen, genügen folglich nicht nur größeres Einkommen bzw. größeres ökonomisches Kapital, sondern es sind auch die entsprechenden kulturellen Praktiken und sozialen Kontakte, also ein hohes kulturelles und soziales Kapital erforderlich (Peterson/Kern 1996). Welche Art von sozialen Praktiken zur Distinktion geeignet sind und wie diese gedeutet werden, ist dabei hochgradig vom soziokulturellen und historischen Kontext abhängig und sozialem Wandel unterworfen (Schulze 1996: 109, 159-161). Im Rahmen des Strebens nach sozialem Aufstieg imitieren die unteren sozialen Schichten die kulturellen Praktiken der höheren, was Letztere dazu antreibt, sich über neue soziale Praktiken abzugrenzen (Elias 1939/1997). Bei dieser Verringerung der Kontraste vergrößern sich im Eliasschen Sinn gleichsam die Spielarten, und der daraus entstehende Luxuskonsum ist wesentlicher Motor sowohl des Marktprozesses, als auch der gesellschaftlichen Transformationen. Durch das Streben nach Distinktion entsteht damit eine Dynamik, in deren Rahmen sich die konkreten mit Hochkultur verbundenen Praktiken ständig verändern (Pareto 1976) und die den Zivilisationsprozess vorantreiben (Elias 1939/1997). Gleichzeitig kurbelt der Konsum die wirtschaftliche Nachfrage nach Gütern an und ist damit gewissermaßen die materielle Basis für die Wirtschaft. So sehr diese Mechanismen auch bekannt sind, so randständig ist die wirtschaftssoziologische Analyse des Konsums bis heute geblieben. Insofern wären neuere Erkenntnisse über den Zusammenhang von Konsum und Ungleichheit hoch willkommen.

Erzeugung von sozialer Ungleichheit durch Unternehmertum und Unternehmen

Noch seltener als die Frage, wie Konsum und Geld in die Gesellschaft hineinwirken und soziale Ungleichheit bewirken, wird die Frage gestellt, wie unternehmerisches Handeln und die Gestaltung von Unternehmen soziale Ungleichheit bewirken (Kraemer 2014). Zu denken wäre hierbei sowohl an Analysen zur internen Strukturierung von kleinen Selbständigen- und Familienbetrieben, wie etwa bäuerlichen Familienbetrieben, aber auch Forschungen zu neuen Formen der Selbständigkeit. Zu fragen wäre auch nach der Ungleichheitswirkung der sich über die Zeit wandelnden Unternehmensgestaltung, etwa durch Prozesse der Digitalisierung und Transnationalisierung. Zu fragen wäre schließlich, wie stark die räumliche Organisation der Warenkette durch globale Ungleichheitsmuster geprägt ist. So analysierten bereits die „Locality Studies“ der 1980er-Jahre (Cooke 1989, Massey/Meegan 1982, Massey 1983; 1995) die lokalen Folgen internationalen Wettbewerbs: Die Strategien vieler Unternehmen, Filialen in verschiedenen Regionen selbst in Konkurrenzverhältnisse zu bringen, ihre Produktionskosten durch Outsourcing zu senken, Produktionsstandorte zu verlagern und in der einen Regionen zu schließen, während eine andere Regionen bevorzugt wird, führen allesamt zu neuen Ungleichheiten zwischen Regionen (Massey/Meegan 1982). Es entwickle

sich eine räumliche Arbeitsteilung, die Städte und Regionen in unterschiedlichem Maße abhängig von einzelnen Firmen mache und gleichzeitig die Lebenschancen der Bewohner je nach Region unterschiedlich verteile. Befänden sich zum Beispiel Konzernzentralen multinationaler Unternehmen in einer Stadt, stünden dort auch zahlreiche Stellen für Hochqualifizierte zur Verfügung. Seien die Niederlassungen in einer Stadt dagegen nur Teile der Produktionskette, stelle der lokale Betrieb in der Regel vorwiegend weniger qualifizierte und deshalb auch schlechter bezahlte Arbeitskräfte ein. Cooke (1989) legt ergänzend dar, dass Standortwahl und -verbleib wesentlich von den Bedingungen, die die jeweilige Stadt zu bieten hat, abhängen. Unternehmen wählen, so sein Ergebnis, für Produktionsstandorte in der Regel Städte, bei denen sie erwarten, große Verhandlungsmacht gegenüber den lokalen Akteuren zu haben. Diese und andere Effekte des Unternehmertums und der Unternehmensgestaltung harren der weiteren wirtschaftssoziologischen Aufklärung.

Beobachtung und Analyse von Ungleichheit

Neben der Frage nach der Transformation von ökonomischer in soziale Ungleichheit (durch Geld und Konsum) und der Frage der Erzeugung von Ungleichheit durch Unternehmen wäre von Interesse zu fragen, wie wir Ungleichheit wirtschaftssoziologisch in die Perspektive nehmen können und sollen. Wie ließe sie sich methodologisch fassen, und was wären die Vorteile der jeweiligen Perspektive? Sind etwa wissenschaftliche gesetzte „objektive“ Indikatoren oder die subjektive Perspektive von Ungleichheit relevanter? Sind mit bestimmten wissenschaftlichen Zugangsweisen, etwa dem Rekurs auf Praktiken, Konventionen oder Kommunikationen besondere Erkenntnisgewinne zu erzielen? Sind Verfahren des Messens und Vergleichens, der Bewertung und Preisbildung selbst schon ungleichheitswirksam und in dieser Hinsicht untersuchungswert? Von wem wird das Verhältnis von Wirtschaft und Ungleichheit warum, wann, wo und wie **erfahren**? Wer macht Ungleichheit in der Wirtschaft bzw. das Verhältnis von Wirtschaft und Ungleichheit warum, wann, wo und wie **handlungsrelevant**? Wo ist das Verhältnis von Wirtschaft und Ungleichheit warum wie **institutionell** ausgestaltet, und welche Folgen hat dies für die Erfahrung und Handlungsrelevanz dieses Verhältnisses? Welche Rolle spielt hierbei **Macht** bzw. inwiefern wirkt das Geld bzw. die Wirtschaft zur Pazifizierung sozialer Konflikte (Simmel 1901) bzw. Ungleichheit zur Außerkräftsetzen des Marktmechanismus?

Wirtschaft, soziale Ungleichheit und sozialer Wandel

Alle frühen Wirtschaftssoziologen wiesen darauf hin, dass das Verhältnis Wirtschaft und soziale Ungleichheit ein sehr langfristiger, sich wechselseitiger verstärkender **sozialer Prozess** ist. Man denke etwa an Marx' (1890–1894/1962–1964) Analyse der langfristigen Verstärkung sozialer Ungleichheit durch ökonomische Prozesse, Simmels (1901) Analyse, dass sich politischer, ökonomischer und territorialer Raum im sozialen Prozess wechselseitig stabilisieren und in diesem Prozess das Geld als der große Gleichmacher fungiert oder Elias' (1939/1997) Beschreibung, wie infolge von Distinktionsmechanismen immer neue Konsumpraktiken hervorgebracht werden, die den Prozess der Zivilisation, aber implizit auch die Wirtschaftsentwicklung vorantreiben.

Auch wenn also die Prozesshaftigkeit des Verhältnisses von Wirtschaft und Ungleichheit lange bekannt ist, wird auch dies selten Thema theoretischer Reflexion oder empirischer Analysen. Zu fragen wäre etwa nach historischen Pfadabhängigkeiten, Dynamiken des Wandels und der wechselseitigen Stabilisierung und spezifischen Prozessdynamiken. Zu fragen wäre auch nach den Trägerschichten dieses Wandels, deren Wissensbeständen und Machtstrategien sowohl in der Gesellschaft, als auch in der Wirtschaft, um besser zu verstehen, warum sich wann wie die Strukturen der Prozessdynamiken wandeln bzw. stabil bleiben. In Anlehnung an ökonomische Debatten (z.B. Galor/Zeira 1993) könnte in diesem Zusammenhang auch gefragt werden, **wieviele Ungleichheit Wirtschaft braucht sowie wann und wo Ungleichheit förderlich oder nachteilig für wirtschaftliche Entwicklungen ist**. Werden etwa Investitionen nur von Personen gemacht, die ein hohes Geldvermögen haben? Wird Verantwortung nur getragen, wenn die Verantwortungsträger mit hohem Einkommen und Sozialprestige ausgestattet sind? Ist ein hohes Einkommen bzw. Einkommensdifferenzierung als Anreizstruktur erforderlich, um im Rahmen von Erwerbsarbeit engagiert zu sein bzw. Investitionstätigkeiten Risiken einzugehen? Wie groß darf und muss die Ungleichheit der Einkommen sein, um ausreichend Nachfrage auf der Konsumseite herzustellen? Wie viel Ungleichheit ist Voraussetzung für gesellschaftlichen Wandel?

Wirtschaft, soziale Ungleichheit und Raum

Aus wirtschaftssoziologischer Perspektive relevant ist darüber hinaus, dass das Verhältnis Wirtschaft und soziale Ungleichheit auch eine **räumliche Dimension** hat, etwa im Hinblick auf Stadt-Land-Unterschiede, regionale Disparitäten, verschiedene Spielarten des Kapitalismus oder auch globale Unterschiede im Weltsystem. Jüngere Ansätze gehen sogar so weit zu argumentieren, dass im Hinblick auf Wirtschaft und soziale Ungleichheit Staatsbürgerschaft eine weitere zentrale Ungleichheitskategorie ist (Boatcă 2015; Roth/Boatcă 2016). Mit Bezug auf die jüngere wirtschaftssoziologische Debatte kann etwa auf zwei distinkte Forschungsstränge verwiesen werden, die jeweils zu konträren Befunden kommen: Einerseits sind heute Warenketten global organisiert und müssen koordiniert werden. So betont etwa in der Soziologie die „Ökonomie der Konventionen“, dass sich auch hier Qualitätskonventionen herausbilden müssen, um die Produktionskette aufrechtzuerhalten (Diaz-Bone 2015). Sie verändern dadurch nicht nur die lokalen Lebensbedingungen, sondern lösen auch territoriale Grenzen systematisch auf. Andererseits lässt sich eine Persistenz des Lokalen und die Relevanz lokalspezifischer Besonderheiten für die Aufrechterhaltung ökonomischer Prozesse festhalten. So verweisen in der Soziologie u.a. die „Regional Innovation Systems“ (RIS) auf historisch gewachsene, lokalspezifische Kombinationen von Institutionen, Wirtschaftsstruktur und Infrastrukturen (Heidenreich/Mattes 2012), die maßgeblich die ökonomische Leistungsfähigkeit einer Region beeinflussen. Die „Ökonomie der Konventionen“ ergänzt, dass lokale Anbieter und Nachfrager gemeinsame Glaubenssätze entwickeln, sodass Wirtschaftspraktiken und deren Rationalität lokalspezifisch variieren (Baur et al. 2014). Diese Faktoren scheinen sich wiederum wechselseitig zu stabilisieren und die Grenzen von Wirtschaftsräumen zu verfestigen. Zu fragen wäre, wie diese Parallelität der empirischen Befunde theoretisch zu erklären wäre sowie welche räumlichen, ökonomischen und

Ungleichheitsdynamiken hieraus entstehen. Darüber hinaus scheint die Frage der räumlichen Dimension wirtschaftsbezogener sozialer Ungleichheit für neuartige Analysezugänge offen und viel versprechend zu sein.

Vortragsangebote, Vortragsauswahl und Zeitplan

Im Rahmen der Tagung sind Beiträge willkommen, die eine der oben genannten offenen Fragen adressieren oder weitere in diesem Rahmen relevante innovative Themen bearbeiten. Theoretische und empirische Beiträge sind dabei gleichermaßen willkommen.

Wenn Sie einen Beitrag leisten wollen, senden Sie bitte ein **1-2 seitiges Exposé bis zum 01.03.2019** an die Organisatoren – Nina Baur (nina.baur@tu-berlin.de) und Jürgen Beyer (juergen.beyer@uni-hamburg.de) – ein, das den Beitragstitel, ihren Namen, Ihre Institution und Ihrer Email-Adresse enthält sowie die Grundargumentation deutlich macht. Die Auswahl der Beiträge für die Tagung erfolgt auf der Basis der Exposés.

Sie erhalten bis zum 15.03.2019 Rückmeldung, ob Sie für einen Vortrag ausgewählt wurden.

Eine **Publikation** ausgewählter Beiträge bei Springer VS ist geplant. Die Deadline für die Erstfassung der Beiträge ist der 31.08.2019 – die ausgewählten Autoren werden im Mai 2019 über weitere Details zum Zeitplan informiert.

Literatur

Baur, Nina/Löw, Martina/Hering, Linda/Raschke, Anna Laura/Stoll Florian (2014): Die Rationalität lokaler Wirtschaftspraktiken im Friseurwesen. Der Beitrag der „Ökonomie der Konventionen“ zur Erklärung räumlicher Unterschiede wirtschaftlichen Handelns. In: Bögenhold, Dieter (Hg.) (2014): Soziologie des Wirtschaftlichen: Alte und neue Fragen. Wiesbaden: Springer Fachmedien. 299-327

Beckert, Jens (2004): Unverdientes Vermögen – Soziologie des Erbrechts, Frankfurt a.M./New York: Campus.

Boatcă (2015): Global Inequalities beyond Occidentalism. Global Connections. Farnham: Ashgate

Bourdieu, Pierre (1982). Die feinen Unterschiede. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Cooke, Philipp (1989) (Hg.): Localities. The Changing Face of Urban Britain. London: Unwin Hyman.

Diaz-Bone, Rainer (2015): Die „Economie des conventions“. Wiesbaden: Springer VS.

Elias, Norbert (1939/1997): Über den Prozeß der Zivilisation. Band 1. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Esping-Andersen, Gøsta (1990): The Three Worlds of Welfare Capitalism. Princeton: Princeton University Press

Galor, Oded/Zeira, Joseph (1993): Income Distribution and Macroeconomics. *Review of Economic Studies* 60/1, 35-52.

Martin Heidenreich/Jannika Mattes (2012): Regional embeddedness of multinational companies and their limits: A typology. In: *Innovation and institutional embeddedness of multinational companies* Cheltenham [u.a.] : Elgar (2012), S. 29-58

Keister, Lisa A./Moller, Stephanie (2000): Wealth Inequality in the United States. *Annual Review of Sociology* 26, 63-81.

Killewald, Alexandra/Pfeffer, Fabian T/Schachner, Jared N. (2018): Wealth Inequality and Accumulation *Annual Review of Sociology* 43, 379-404.

Korom, Philipp (2017): The Sociology and Economics of Wealth Inequality: Two Worlds Apart. *Economic Sociology - European Electronic Newsletter* 19/1, 22-28.

Kraemer, Klaus (2014): Who Gets What and Why? Märkte und Unternehmen als Arenen sozialer Ungleichheit. In: Bögenhold, Dieter (Hg.), *Soziologie des Wirtschaftlichen*. Wiesbaden: Springer. 199–237

Marx, Karl (1890–1894/1962–1964): *Das Kapital*. 3 Bände. MEW 23–25. Berlin: Dietz Verlag.

Massey, Doreen (1983): Industrial Restructuring and Class Restructuring. In: *Regional Studies* 17, S. 73-89.

Massey, Doreen (1995): *Spatial Divisions of Labour. Social Structures and the Geography of Production*. London u. a.: Macmillan.

Massey, Doreen/Meegan, Richard (1982): *The Anatomy of Job Loss. The How, Why and Where of Employment Decline*. London/New York: Methuen.

Pareto, Vilfredo (1976). Eine Anwendungsform soziologischer Theorien. In Pareto, V., & Mongardini, C. (Hrsg.) (1976). *Ausgewählte Schriften*. Frankfurt a. M. et al.: Ullstein.

Peterson, R. A., & Kern, R. M. (1996). Changing Highbrow Taste. *American Sociological Review*, 61 (5), (S. 900–907).

Piketty, Thomas (2014): *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press.

Roth, J. & M. Boatcă (2016): Staatsbürgerschaft, Gender und globale Ungleichheiten, *Feministische Studien* 34 (2): 189–206.

Schulze, Gerhard (1996). *Die Erlebnisgesellschaft*. Frankfurt a. M./New York: Campus.

Simmel, Georg (1901/1996): *Philosophie des Geldes*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.

Tomaskovic-Devey, Donald/Lin, Ken-Hou (2011): Income Dynamics, Economic Rents, and the Financialization of the U.S. Economy. *American Sociological Review* 76/4, 538-559.

Veblen, Thorstein (1899/1934). *The Theory of the Leisure Class*. New York: The Modern Library.