

**Soziale Beziehungen unter Exklusionsbedingungen –  
Zum Zusammenhang von Überschuldung,  
Verbraucherinsolvenz und Sozialkapital**

Der Fakultät I  
Bildungs-, Kultur- und Sozialwissenschaften  
der Universität Lüneburg zur  
Erlangung des Grades  
Doktorin der Philosophie (Dr. phil.)  
vorgelegte Dissertation  
von  
**Katja Maischatz**



# Inhalt

<b>Tabellenverzeichnis.....</b>	<b>4</b>
<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>5</b>
<b>Vorwort.....</b>	<b>7</b>
<b>1. Einleitung.....</b>	<b>9</b>
<b>2. Private Überschuldung im Kontext einer Theorie sozialer Probleme.....</b>	<b>18</b>
2.1 Gegenstandsbereich von Überschuldung als soziales Problem.....	22
2.1.1 Ein Analyseraster zur Bestimmung sozialer Probleme.....	23
2.1.2 Überschuldung als soziales Problem.....	28
2.2 Phänomenologie der Überschuldung.....	38
2.2.1 Kreditvergabe als konstitutiver Faktor von Schuldverhältnissen.....	39
2.2.2 Die rechtsgeschäftliche Natur des Schuldverhältnisses.....	44
2.2.2.1 Der ökonomische Tausch und das Schuldverhältnis aus juristischer Perspektive.....	44
2.2.2.2 Zur Funktion des Geldes in ökonomischen Tauschbeziehungen.....	48
2.2.3 Soziale und individuelle Faktoren der Überschuldung.....	57
2.2.4 Die soziale Konstruktion der Überschuldung: Das „Schulden-Machen“ vs. das „Schulden-Haben“.....	65
2.3 Überschuldung aus empirischer Perspektive.....	74
2.3.1 Entwicklungstrends privater Überschuldung in Deutschland.....	74
2.3.2 Entwicklung der Verbraucherinsolvenzen in Deutschland.....	79
2.3.3 Ursachen privater Überschuldung.....	83
2.3.4 Folgen von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz.....	85
2.3.5 Soziodemographische Risikofaktoren der Überschuldung.....	90
2.3.6 Desiderata der Überschuldungsforschung.....	92
2.4 Interventionspraxis: Schuldnerberatung und Verbraucherinsolvenzverfahren.....	93
2.4.1 Schuldnerberatung.....	95
2.4.2 Das Verbraucherinsolvenzverfahren.....	99
2.5 Mehrfache Exklusion durch Überschuldung.....	104
2.5.1 Ökonomische Exklusion.....	104
2.5.2 Rechtliche Exklusion.....	106
2.5.3 Soziale Exklusion(en).....	107
<b>3. Theorien über Sozialkapital.....</b>	<b>110</b>
3.1 Sozialkapital nach Pierre Bourdieu – Sozialkapital als abhängige Kapitalart.....	113
3.1.1 Der differenzierte Kapitalbegriff in der Ungleichheitstheorie Bourdieus.....	114
3.1.1.1 Das ökonomische Kapital.....	117
3.1.1.2 Das kulturelle Kapital.....	118

3.1.1.3	Das soziale Kapital als Kapitalart auf der Mikro- und Meso-Ebene .....	119
3.1.2	Bourdieu's empirische Befunde zum Sozialkapital-Ansatz .....	130
3.1.3	Fazit zu Bourdieus Sozialkapital-Ansatz .....	134
3.2	Sozialkapital nach James S. Coleman – Der Doppelcharakter des Sozialkapitals .....	140
3.2.1	Der differenzierte Kapitalbegriff in der Sozialtheorie Colemans .....	141
3.2.2	Der funktionale Sozialkapitalbegriff.....	142
3.2.3	Formen des Sozialkapitals auf der Mikro- und der Makro-Ebene.....	145
3.2.4	Colemans empirische Befunde zum Zusammenhang von Sozialkapital und Bildungserwerb.....	150
3.2.5	Fazit zu Colemans Sozialkapital-Ansatz .....	152
3.3	Sozialkapital nach Robert D. Putnam – Sozialkapital als Kollektivgut.....	155
3.3.1	Sozialkapital und die These vom Verlust des Gemeinsinns .....	156
3.3.2	Modellierung des Sozialkapitals auf der Meso- und der Makro-Ebene.....	157
3.3.3	Formen des Sozialkapitals .....	159
3.3.4	Die empirische Überprüfung des Putnam'schen Sozialkapital-Ansatzes .....	163
3.3.5	Fazit zu Putnams Sozialkapital-Ansatz.....	170
3.4	Soziale Unterstützung.....	172
3.4.1	Wirkungsweise sozialer Unterstützung.....	173
3.4.1.1	Das Direkteffekt-Modell .....	176
3.4.1.2	Das Puffereffekt-Modell.....	179
3.4.2	Beziehungsinhalte und die Qualität sozialer Beziehungen .....	181
3.4.3	Negative Auswirkungen von sozialer Unterstützung.....	186
3.4.3.1	Belastungen durch soziale Unterstützung.....	186
3.4.3.2	Negative Unterstützungsbeziehungen markieren negatives Sozialkapital ..	192
3.4.4	Sozialkapital als Beziehungsoutput .....	193
3.5	Reziprozität als Handlungsprinzip.....	194
3.6	Die Netzwerkperspektive im Verhältnis von Unterstützungs- und Sozialkapitalansatz ....	198
<b>4.</b>	<b>Sozialkapital von Schuldern in der Verbraucherinsolvenz – Fragestellungen der empirischen Untersuchung.....</b>	<b>204</b>
<b>5.</b>	<b>Die Verbraucherinsolvenzbefragung 2007.....</b>	<b>210</b>
5.1	Datenbasis und Untersuchungsdesign .....	210
5.2	Rücklauf .....	213
5.3	Stichprobenbeschreibung im Vergleich zum ALLBUS 2006 .....	215
<b>6.</b>	<b>Ergebnisse: Sozialkapital unter Exklusionsbedingungen von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz.....</b>	<b>220</b>
6.1	Deskriptive Auswertungen .....	220
6.1.1	Klassifikation der Schuldner nach Schuldengründen .....	220
6.1.2	Weitere Merkmale der Schuldner .....	228
6.2	Hypothesenprüfung zum Schwerpunkt I: Überschuldung und Verbraucherinsolvenz.....	239
6.3	Hypothesenprüfung zum Schwerpunkt II: Sozialkapital, Überschuldung und Verbraucherinsolvenz.....	249
6.3.1	Verbraucherinsolvenz und soziale Beziehungen: subjektive Einschätzungen.....	249
6.3.2	Erfassung des Sozialkapitals: Mikro-Ebene .....	255
6.3.2.1	Unterstützungs- und Isolationswahrnehmungen.....	255
6.3.2.2	Netzwerkbeziehungen .....	259
6.3.3	Erfassung von Sozialkapital: Meso-Ebene .....	273

6.3.4	Erfassung von Sozialkapital: Makro-Ebene .....	275
6.3.5	Erfassung der Folgen von Sozialkapital .....	278
6.3.5.1	Erfolgserwartung Verbraucherinsolvenz.....	279
6.3.5.2	Gesundheit und Lebenszufriedenheit .....	280
6.3.6	Zusammenhangsanalysen: Sozialkapital und Folgen .....	283
6.3.7	Zusammenfassung mit Blick auf die Hypothesen .....	289
<b>7.</b>	<b>Schlussbetrachtung und Diskussion .....</b>	<b>292</b>
<b>8.</b>	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>301</b>

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Definitionen privater Überschuldung.....	28
Tabelle 2:	Rücklauf der Verbraucherinsolvenzbefragung 2007 nach Gebiet .....	214
Tabelle 3:	Stichprobenbeschreibung.....	217
Tabelle 4:	Die drei wichtigsten Gründe für die Verschuldung nach verschiedenen Gruppen (Angaben in %).....	223
Tabelle 5:	Verschiedene Klassenmodelle im Vergleich.....	226
Tabelle 6:	Klassenzugehörigkeit nach Gebiet und Geschlecht (Angaben in %).....	227
Tabelle 7:	Bereiche, in denen Schulden bestehen, nach Schuldnerklasse (Angaben in %).....	231
Tabelle 8:	Die Skala „Schamempfinden“ .....	245
Tabelle 9:	Die Skala „Moralität“ nach Stichprobe und Erhebungsgebiet (Mittelwerte).....	247
Tabelle 10:	Korrelationen zwischen Schamempfinden, Schuldensumme und Selbstwert (Spearman's rho).....	249
Tabelle 11:	Einschätzung sozialer Beziehungen nach Geschlecht und Schuldnerklasse (Mittelwerte).....	251
Tabelle 12:	Unterstützung verschiedener Personen beim Weg ins Insolvenz- verfahren nach Geschlecht und Schuldnerklasse (Mittelwerte).....	254
Tabelle 13:	Skala „Unterstützungswahrnehmung“ und Skala „Isolationswahrnehmung“ nach Stichprobe.....	256
Tabelle 14:	Netzwerkhomogenität nach Stichprobe (Mittelwerte).....	268
Tabelle 15:	Korrelationen der Netzwerkvariablen (Pearson's r).....	272
Tabelle 16:	Skala „Erfolgserwartung“ .....	279
Tabelle 17:	Skala „psychosomatische Beschwerden“ .....	280
Tabelle 18:	Zufriedenheit in verschiedenen Lebensbereichen (Mittelwerte).....	281
Tabelle 19:	Ergebnisse der Zusammenhangsanalysen – Gesamtstichprobe.....	285
Tabelle 20:	Ergebnisse der Zusammenhangsanalysen – Substichprobe an Befragten, die Fragen zum Beziehungsnetzwerk beantwortet haben.....	288

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kreditverschuldung und Anzahl überschuldeter Haushalte .....	42
Abbildung 2: Variablenmodell zur Erklärung der Entstehung von Überschuldungssituationen .....	58
Abbildung 3: Anzahl überschuldeter Privathaushalte.....	76
Abbildung 4: Anzahl relativ überschuldeter Privathaushalte mit Konsumentenkrediten in Deutschland .....	78
Abbildung 5: Verbraucherinsolvenzen.....	81
Abbildung 6: Verteilung der Forderungen nach Größenklassen .....	83
Abbildung 7: Problemdimensionen der Schuldnerberatung.....	98
Abbildung 8: Überblick über den Verlauf des Verbraucherinsolvenzverfahrens .....	101
Abbildung 9: Putnams Sozialkapital-Modell.....	158
Abbildung 10: Inhaltliche Typologie sozialer Unterstützung .....	182
Abbildung 11: Modell zur Wirkungsweise von Sozialkapital in der Verbraucherinsolvenz.....	208
Abbildung 12: Rücklauf nach Woche.....	215
Abbildung 13: Gründe für die Verschuldung (Angaben in %) .....	222
Abbildung 14: Zustimmung zu Grund-Kategorien (Angaben in %) .....	224
Abbildung 15: Klassenzugehörigkeit und Zustimmung zu Grund-Kategorien (Mittelwerte).....	227
Abbildung 16: Höhe der Schulden bei Eintritt in die Verbraucherinsolvenz (Angaben in %).....	228
Abbildung 17: Höhe der Schulden bei Eintritt in die Verbraucherinsolvenz nach Schuldnerklasse und Erhebungsgebiet (Angaben in %) .....	229
Abbildung 18: Gläubiger, bei denen Schulden bestehen (Angaben in %) .....	230
Abbildung 19: Drohungen der Gläubiger nach Schuldnerklassen (Angaben in %).....	233
Abbildung 20: Folgen der Verschuldung (Angaben in %) .....	234
Abbildung 21: Folgen der Verschuldung nach Schuldnerklasse (Angaben in %).....	235
Abbildung 22: Unterstützungsgeber, die über Verbraucherinsolvenz beraten haben – nach Erhebungsgebiet (Angaben in %) .....	236
Abbildung 23: Mittelwerte zur Aussage „Eine Verbraucherinsolvenz anzumelden ...“ nach Schuldnergruppe und Erhebungsgebiet .....	239
Abbildung 24: Zustimmung zu Aufstiegskriterien (Mittelwerte).....	241
Abbildung 25: Verantwortungszuschreibung nach Schuldnerklasse (Mittelwerte) .....	244
Abbildung 26: Tätigkeiten, um Geld zu sparen bzw. um Geld zu bekommen (Angaben in %).....	253
Abbildung 27: Unterstützung anderer Personen in den letzten 12 Monaten nach Stichprobe (Angaben in %).....	259

Abbildung 28: Zusammensetzung der Unterstützungsnetzwerke (Angaben in %) .....	266
Abbildung 29: Verbraucherinsolvenzbezogene Merkmale des Unterstützungsnetzwerks nach Personengruppe (Angaben in %) .....	269
Abbildung 30: Anteil starker und schwacher Beziehungen nach Personengruppe (Angaben in %) .....	270
Abbildung 31: Multiplexität der Unterstützung nach Personengruppe (Mittelwerte).....	271
Abbildung 32: Mitgliedschaft in verschiedenen Gruppen nach Stichprobe (Angaben in %) .....	274
Abbildung 33: Mitgliedschaft in verschiedenen Gruppen nach Schuldnerklasse (Angaben in %) .....	275
Abbildung 34: Vertrauen in Institutionen nach Stichprobe (Mittelwerte).....	276
Abbildung 35: Anomische Einstellungen nach Stichprobe (Mittelwerte).....	277
Abbildung 36: Lebenszufriedenheit nach Stichprobe, Geschlecht und Schuldnerklasse (Mittelwerte).....	282

## Vorwort

Die vorliegende Schrift ist eine gekürzte und leicht überarbeitete Version meiner Dissertationsschrift. Die zugrunde liegende empirische Arbeit wuchs im Verlauf meiner Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin in den von der DFG geförderten Forschungsprojekten „Das Verbraucherinsolvenzverfahren – ein funktionierendes Hilfesystem gegen Exklusion aus dem Wirtschaftssystem?“ und „Das Verbraucherinsolvenzverfahren in Ost- und Westdeutschland“, die von der Arbeitsgruppe „Soziale Ungleichheit und Überschuldung“ am Institut für Soziologie der Technischen Universität Chemnitz durchgeführt wurden. Zu Dank verpflichtet bin ich daher dem Projektleiter Prof. Dr. em. Ditmar Brock für die Möglichkeit, in seinem Team zu einem in der Soziologie bislang wenig beachteten Thema forschen zu dürfen. Ich danke ferner den Hilfskräften Claudia Haustein, Max Wolf, Sören Görner und Olaf Wulff für ihre fleißige Mithilfe und überaus aufwendigen Recherchearbeiten.

Mein herzlicher Dank gilt weiterhin meinen Betreuern, zuallererst Prof. Dr. Günter Burkart. Ihm danke ich für seine langjährige Unterstützung und die zahlreichen Anregungen, das Thema über die Hypothesenprüfung hinausgehend in einen breiteren soziologischen Theoriekontext einzubetten. In besonderem Maße danke ich Prof. Dr. Karin Bock und Prof. Dr. Andreas Hadjar für Ihre Denkanstöße und wertvollen Hinweise, die so zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben.

Mein außerordentlicher Dank gehört den engagierten Schuldnerberatern, Richtern und Anwälten, aber ganz besonders „unseren Befragten“, die allesamt durch Ihre Offenheit und Ihre Einsatzbereitschaft den genannten Forschungsprojekten mindestens ebenso zum Erfolg verholfen haben wie dieser Dissertation. Ihnen ist diese Arbeit gewidmet – verbunden mit der Hoffnung, das Leben in der Überschuldung ein wenig greifbarer zu machen.



## 1. Einleitung

Mit der Novellierung der Insolvenzordnung (InsO) im Jahr 1999 hat es der Gesetzgeber erstmals den überschuldeten Privathaushalten in Deutschland ermöglicht, das bisher allein den Unternehmen vorbehaltenes Insolvenzverfahren in Anspruch zu nehmen. Seit einer erneuten Änderung der InsO im Jahr 2001 wird zudem denjenigen Schuldern eine Stundung der Verfahrenskosten eingeräumt, die die Verfahrenskosten nicht aus eigenen finanziellen Mitteln aufbringen können. Dadurch wurde der Zugang zum Verbraucherinsolvenzverfahren für private Schuldner aus allen Bevölkerungsgruppen geöffnet. Für bundesdeutsche Verhältnisse stellt das Verbraucherinsolvenzverfahren ein vergleichsweise junges Rechtsinstitut dar, das geschaffen wurde, um den durch Überschuldung ökonomisch exkludierten Gesellschaftsmitgliedern einen Neustart in der Gesellschaft zu ermöglichen.

Die Fragestellung der vorliegenden Arbeit knüpft an jenen Verweisungszusammenhang von *Überschuldung, Verbraucherinsolvenz und Exklusion* an. Ausgehend von den Überlegungen zum sozialen Problem der Überschuldung und der zugrunde gelegten Annahme vom Ressourcenmangel von Schuldern mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren soll empirisch untersucht werden: (a) wie sich deren Sozialkapital angesichts der sozialen Extremlage bzw. den Exklusionsbedingungen darstellt und (b) welches Inklusionspotenzial aus dem Sozialkapital resultiert.

Mit der Fokussierung auf das Sozialkapital als aktivierbare oder nicht-aktivierbare Ressource sollen den unterschiedlichen Handlungsstrategien und dem Bemühen um ein erfolgreiches Passieren der Verbraucherinsolvenz im biographischen Verlauf besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Durch die weitere Verknüpfung des ressourcenbasierten Sozialkapitalansatzes mit Konzepten sozialer Unterstützung lassen sich zudem die unterschiedlichen Formen von Beziehungsleistungen konzeptuell einfangen und deren Relevanz für einzelne Lebensbereiche aufarbeiten.

Inbesondere ist zu erwarten, dass sich unter Exklusionsbedingungen in dieser extremen Mangellage informelle Unterstützungsleistungen als Sozialkapital neu konstituieren. Das Sozialkapital-Konzept erscheint damit auf der Individualebene weniger eindimensional positiv konnotiert, d.h. allein auf den objektivierbaren, nutzenbringenden Ressourcenaspekt reduziert. Vielmehr kann es auch aus einer subjektiven Perspektive hinsichtlich seiner möglichen kognitiven und emotionalen Wirkungsweisen betrachtet werden (z.B. ‚Unterstützungswahrnehmung‘, Gruppenzugehörigkeit und Einbindung). Neben den positiven Unterstützungs- und Inklusionseffekten können aber auch negative exklusionsverstärkende Effekte

aufgrund der bisherigen Exklusionserfahrungen für einzelne Schuldner resultieren, die sich u.a. in einer Tendenz zur sozialen Schließung äußern.

Mit ihren Fragestellungen verortet sich die vorliegende Arbeit zugleich zwischen zwei verschiedenen Themengebieten, denen ein gleichermaßen zentraler Stellenwert in dieser Arbeit zukommt: Mit dem *ersten Schwerpunkt der Überschuldung und Verbraucherinsolvenz* (Kapitel 2) wird ein in der Soziologie eher randständiges Thema behandelt, das mit seinem Fokus auf Problemkonstitution und Problemlösung wesentlich in den aktuellen Diskurs zu sozialpädagogischen Hilfen eingebettet ist. Der *zweite Schwerpunkt zum ‚Sozialkapital‘* (Kapitel 3) widmet sich hingegen originär soziologischen Fragestellungen, wie der nach dem sozialen Zusammenhalt oder der nach dem individuellen Nutzen aus sozialen Beziehungen und dem Ressourcentausch.

Nachfolgend werden die Inhalte der einzelnen Kapitel und anschließende Fragestellungen vorgestellt.

Um die re-integrierende Wirkungsweise des Insolvenzverfahrens für die oft langjährig sozioökonomisch und psychosozial belasteten Schuldner nachzuzeichnen, wird in *Kapitel 2* der Themenschwerpunkt der ‚Überschuldung als soziales Problem‘ ausgearbeitet. Dabei zeigt sich, dass die Problemkonstitution ein komplexes Ursachenbündel umfasst, das die ökonomisch-strukturellen Bedingungen des Geldverkehrs und der Kreditvergabepraxis ebenso einschließt wie die sozialen Faktoren (u.a. soziale Beziehungen, Stigmatisierungserleben) und individuellen, psychischen Auseinandersetzungsprozesse (u.a. Scham- und Schuldempfinden, Unterstützungswahrnehmung). Es handelt sich hierbei um Faktoren, die im Ergebnis nicht allein auf individuelles Fehlverhalten im Geldumgang zurückgeführt werden können. Vielmehr ist der ‚Problembereich Überschuldung‘ in einem gesellschaftlichen Gesamtzusammenhang zu betrachten, für den die Gesellschaft mit der Verbraucherinsolvenz auch eine Problemlösung vorgesehen hat. Die vorliegende Arbeit reflektiert also weniger den ‚Weg in die Schulden‘ als vielmehr den ‚Weg aus den Schulden‘.

Wenn in den weiteren Ausführungen zuerst die Konstituierung des Problembereichs Überschuldung dargestellt wird, während die so verständniswichtige Erklärung des Verbraucherinsolvenzverfahrens zunächst ausgespart wird, dann geschieht dies aus zwei Gründen:

- Der erste Grund rekurriert auf die hier vertretene Theorieperspektive und den eigenen methodologischen Anspruch, „Überschuldung als soziales Problem“ zu definieren, um gleichsam die Eckpfeiler des Phänomens zu bestimmen. Insofern erfolgt die Untergliederung des zweiten Kapitels entlang der Reihenfolge: Gegenstandsbereich der Überschuldung (Kapitel 2.1), Phänomenologie der Überschuldung (Kapitel 2.2),

Überschuldung aus empirischer Perspektive (einschließlich Epidemiologie; Kapitel 2.3) und Interventionspraxis (Kapitel 2.4). Mit dieser Argumentationslinie positioniert sich das zweite Kapitel originär an der Schnittstelle von Soziologie und Sozialpädagogik, womit eine Grundeigenschaft aller Ansätze zu sozialen Problemen reproduziert wird: Sie sind eigentlich keiner Disziplin allein zuzurechnen (vgl. Albrecht/Groenemeyer/Stallberg 1999).

- Der zweite Grund folgt aus dem ersten Grund: Die Verbraucherinsolvenz ist kein eigenständiger Phänomenbereich, sondern Teil der Interventionspraxis, d.h. sie ist eine gesellschaftliche ‚Antwort‘ auf das Überschuldungsproblem und wird daher erst in Kapitel 2.4 ausführlich vorgestellt, einschließlich der Verfahrensabschnitte und der verfahrensrechtlichen Restriktionen. Eine weitere gesellschaftliche Antwort und Problemlösungsangebote stellt die Schuldnerberatung einschließlich der damit zusammenhängenden präventiven Ansätze dar. Insofern ist der Verweisungszusammenhang von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz ein Ursache-Wirkungs- und Problemlösezusammenhang zugleich, der allerdings hätte ebenso gut lauten können: ‚Überschuldung – Schuldnerberatung – Verbraucherinsolvenz‘ oder auch nur ‚Überschuldung – Schuldnerberatung‘. Damit soll deutlich gemacht werden, dass die nachfolgend vorgestellte empirische Untersuchung von Überschuldeten mit anhänglichem Verbraucherinsolvenzverfahren (vgl. Kapitel 4 bis 6) sicherlich nicht die Problemlage aller Überschuldeten widerspiegelt, wohl aber stellvertretend für einen Großteil der Überschuldeten stehen kann.

Um den „Gegenstandsbereich von Überschuldung als soziales Problem“ umreißen zu können, beschäftigt sich das Kapitel 2.1 mit der „Privaten Überschuldung im Kontext einer Theorie sozialer Probleme“. Da bislang keine ausgearbeitete Theorie sozialer Probleme existiert, auf die hier hätte Bezug genommen werden können, müssen diesen Ausführungen zunächst einige eigene Überlegungen zum ‚Problem‘-Begriff als solchen vorangestellt werden, aus denen wiederum ein allgemeines Analyseraster abgeleitet und auf das spezifische soziale Problem der Überschuldung angewendet wird.

In Kapitel 2.2 „Phänomenologie der Überschuldung“ werden verschiedene Faktoren der Überschuldung diskutiert. Neben den sozialen und individuellen Faktoren, begünstigen weiterhin die Kreditwirtschaft (als grundsätzliche Möglichkeit, sich überhaupt verschulden zu können) und die Kreditvergabepraxis das Überschuldungsproblem in der Gesellschaft. Das individuelle Liquiditätsproblem entfaltet sich daher beginnend mit einer Verschuldung, die sich infolge der Akkumulation von Schulden erst zu einer Überschuldung entwickelt. Während für die Verschuldung inzwischen von einer „Alltäglichkeit“ bzw. „Normalität“ gespro-

chen werden kann, wird eine Überschuldung als weitaus weniger normal von der Gesellschaft interpretiert. Mit dem Überschuldungsbegriff wird also nicht nur auf die Bezeichnung sozialstruktureller Unterschiede und Teilhabechancen abgestellt, sondern er beinhaltet ebenso einen gesellschaftlichen Bewertungsprozess, der die festgestellten sozialstrukturellen Unterschiede entlang der Leitdifferenz von ‚Abweichung und Norm‘ auslegt (das ‚Schulden-Machen‘ vs. das ‚Schulden-Haben‘). In diesem Zusammenhang werden auch die durch den Schuldner wahrgenommene gesellschaftliche Bewertung und die Bewältigung der zugeschriebenen Schuldner-Rolle als moralischer Auseinandersetzungsprozess rekonstruiert.

Das Kapitel 2.3 „Überschuldung aus empirischer Perspektive“ belegt mittels der Statistiken zur Entwicklung der Zahl der überschuldeten Privathaushalte in Deutschland und der Zahl der Verbraucherinsolvenzverfahren die Überschuldung als gesellschaftlich relevantes Problem. Obwohl Überschuldung alle Kriterien erfüllt, um als eigenständiges soziales Problem behandelt zu werden, wird sie zwar meist als solches deklariert, aber eher im weiteren Kontext der Ungleichheitsforschung behandelt. Überschuldung geht dabei mit anderen Problemlagen, wie z.B. Arbeitslosigkeit, Armut, Krankheit oder Scheidung, einher oder wird erst durch diese Problemlagen bedingt.

In Kapitel 2.4 „Interventionspraxis: Schuldnerberatung und Verbraucherinsolvenzverfahren“ werden die gesellschaftlichen Möglichkeiten der Lösung des Überschuldungsproblems wieder aufgegriffen und vertieft. Hier wird auch die allgemeine Verfahrenspraxis der Insolvenzzordnung und deren Anwendung auf den Verbraucher, d.h. privaten Schuldner, besprochen.

Das Kapitel 2.5: „Mehrfache Exklusion durch Überschuldung“ resümiert – gleich einem Zwischenfazit – die Ergebnisse aus der theoretischen Diskussion und den empirischen Untersuchungen zum Problembereich und schlussfolgert eine mehrfache Exklusion für Schuldner mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren. Während die Verbraucherinsolvenz für die betroffenen Schuldner einen biographischen Wendepunkt markiert, ist ihr nur allzu oft ein über Jahre andauernder Überschuldungsprozess vorausgegangen, an dessen Endpunkt mit der eigenen Ressourcenarmut auch die Exklusion aus dem Wirtschaftssystem (hier: ‚ökonomische Exklusion‘) steht. Überschuldung zeigt sich dabei als komplexer Ursachenzusammenhang aus individuell pekuniären und psychischen aber auch sozialen und strukturellen bzw. finanzwirtschaftlichen Faktoren. Aus sozialwissenschaftlicher Perspektive ist damit der Problembereich der Überschuldung umrissen, der nicht allein einem wirtschaftlichen Fehlverhalten des Schuldners zugeschrieben werden kann. Die Folgen von Überschuldung sind nicht weniger vielfältig als die Ursachen: Überschuldung geht zwar zuallererst mit einer ökonomischen Exklusion einher, wirkt aber weiterhin auch psychisch und vor allem sozial destabilisierend bzw. desintegrierend. Weiterhin ergibt sich infolge der verfahrensrechtli-

chen Restriktionen der InsO für den bereits ökonomisch exkludierten Schuldner (Kapitel 2.5.1) auch eine partielle „rechtliche Exklusion“ (Kapitel 2.5.2), die sich in verschiedenen Beschränkungen seiner Handlungs- und Teilhabemöglichkeiten widerspiegelt, wie z.B. die Entmündigung aus Schuld- und Kreditverträgen (gem. BGB) oder den Verlust von Eigentums- und Besitzrechten. Diese Beschränkungen lassen sich allgemein als Freisetzung aus universell gültigen und eigentlich selbstverständlichen Rechtsverbindlichkeiten verstehen. Ferner hat eine Überschuldung auch Auswirkungen auf die sozialen Beziehungen, indem sich mit ihr nicht nur Spannungen innerhalb der Beziehung verbinden können, sondern die Überschuldung auch zum Beziehungsabbruch führen kann, z.B. in Form von Trennung oder Scheidung, wovon insbesondere die Kinder aber auch der weitere Verwandten- und Freundeskreis betroffen sind. Überschuldung geht folglich auch mit einer „sozialen Exklusion“ aus primär engen Beziehungen einher (Kapitel 2.5.3). Der Problembereich kann folgerichtig durch eine ‚mehrfache Exklusion‘ beschrieben werden.

Ausgehend von den Ausführungen zum Problembereich der Überschuldung und der daraus folgenden mehrfachen Exklusion beschäftigt sich das *Kapitel 3* „Theorien über Sozialkapital“ mit den Inklusionswirkungen des Sozialkapitals. Inklusion und Sozialkapital werden in dieser Arbeit grundsätzlich und wie in der Sozialkapitalforschung üblich inhaltslogisch synonym gedacht, da mit dem Sozialkapital-Begriff allgemein positive bzw. nutzenstiftende Effekte aus sozialen Beziehungen bezeichnet werden. Wenn jedoch auf negative Sozialkapital- bzw. Unterstützungseffekte abgestellt wird, wird an den entsprechenden Stellen darauf hingewiesen.

Das Kapitel 3 diskutiert die drei originären Vertreter der Sozialkapitaldebatte (Bourdieu, Coleman, Putnam), die das Sozialkapital sowohl auf der Mikro-Ebene als auch auf der Meso-Ebene sowie der Makro-Ebene verorten. Die Sozialkapital-Begriffe werden jeweils im Kontext der Theoriegebäude und der thematischen Forschungsergebnisse reflektiert. Alle übrigen, konzeptionell darauf aufbauenden Sozialkapitalansätze, wie z.B. von Lin (2001) oder auch von Esser (2000b), oder auch Netzwerkansätze, wie z.B. von Granovetter (1973, 1974, 1985), werden jeweils ergänzend in den Ausführungen berücksichtigt – sofern sie einer inhaltlichen Ergänzung im Hinblick auf die Fragestellungen der vorliegenden Arbeit dienen. Vor diesem Hintergrund erfolgen auch nach jedem Vertreter kurze Zwischenzusammenfassungen. Die dort angestellten Überlegungen lassen sich letztlich in einem theoretischen Modell des Sozialkapitals überblicksartig zusammenfassen (in Kapitel 4).

Das Kapitel 3.1 beschreibt das „Sozialkapital nach Pierre Bourdieu – Sozialkapital als abhängige Kapitalart“. Hier werden vornehmlich auf Bourdieus Ungleichheits- und die daraus

resultierende Kapitaltheorie (z.B. 1983, 2005a) eingegangen und die drei Hauptkapitalarten (ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital) vorgestellt. Bourdieus Sozialkapital erweist sich dabei als eine von den anderen Kapitalarten abhängige, d.h. relationale Kapitalart. Das Sozialkapital ist weiterhin ein Ergebnis des sozialen Tauschs, in dem soziale Beziehungen vermittelt einer eigenen ‚Tauschökonomie‘ des ‚gegenseitigen Kennens und Anerkennens‘ gruppenspezifische Schließungsprozesse erzeugen. Die Ergebnisse der Schließungsprozesse lassen sich entweder entlang der Kapitalausstattung als sozialstrukturelles Klassifikationssystem begreifen und/oder als eine durch Distinktion geprägte, homogene Solidargemeinschaft, die im Ergebnis als Mechanismen der Aufrechterhaltung sozialer Ungleichheit wirken.

Kapitel 3.2 „Sozialkapital nach James S. Coleman – der Doppelcharakter des Sozialkapitals“ beschreibt das Sozialkapital im Rahmen der Coleman’schen ‚Sozialtheorie‘ sowohl als ‚Handlungsbegünstigung‘ in den unmittelbaren Interaktionsbeziehungen als auch als ‚Element der Sozialstruktur‘. Auf diese Weise unterscheidet Coleman (1988, 1995a, 1995b) sechs verschiedene Sozialkapitalformen, die im Einzelnen vorgestellt werden. Ähnlich wie Bourdieu finden sich auch bei Coleman Anklänge einer gruppenspezifischen Schließung, wenn er ‚familien-internes‘ von ‚familien-externem‘ Sozialkapital im Hinblick auf die Genese von Humankapital unterscheidet und empirisch hinterfragt. Sozialkapital ist bei Coleman daher in der Lage, Defizite im Humankapital zu kompensieren.

Das Kapitel 3.3 behandelt mit dem Sozialkapitalansatz von Putnam (1995, 2000, 2001) schließlich das Sozialkapital auf der Makro-Ebene von Gesellschaften. Putnam diskutiert in seiner historisierenden Analyse den ‚Verfall des Gemeinwesens‘ vor dem Hintergrund eines sich seit den 1950er Jahre vollziehenden sozialen Wandels (zunehmende Individualisierung, demographische Veränderungen usw.). In diesem Zusammenhang beschreibt er vier dichotom konstruierte Sozialkapitalformen, die in ihrer Wirkungsweise unterschiedlich sozial integrierend wirken. Insbesondere dem Vereinsleben kommt bei Putnam eine zentrale Rolle für die Sozialkapitalgenese zu, da dort soziale Kompetenzen wie Kooperationsbereitschaft und soziales Vertrauen vermittelt werden. Die von Putnam gewählte Metapher des „Bowling alone“ (ders. 1995) steht symbolisch für das rückgängige Vereinsleben. Und mit dem Wegfall des Vereinslebens und seines sozialisierenden Einflusses erodiert auch das Sozialkapital. Das Sozialkapitalmodell von Putnam hat seitdem immer wieder zu Diskussionen über die Erklärungskraft des Konzeptes angeregt (vgl. Putnam 2001) und auch in dieser Arbeit soll sich diesem Modell nicht unhinterfragt angeschlossen werden.

Die Argumentationslinie des Kapitels 3.4 „Soziale Unterstützung“ folgt weiterhin methodologischen Gesichtspunkten der Erfassung von sozialen Beziehungen im Hinblick auf ein

Sozialkapitalmodell. Daher werden zunächst mit dem Direkteffekt- und dem Puffereffekt sozialer Unterstützung zwei unterschiedliche Wirkungsweisen von sozialer Unterstützung vorgestellt. Danach wird soziale Unterstützung differenzierter nach einzelnen Beziehungsinhalten bzw. Beziehungsleistungen (interaktionsbezogen, kognitiv, emotional) betrachtet. Dabei wird herausgearbeitet, dass (a) soziale Unterstützung nicht nur auf den – bereits den Sozialkapitalansätzen eigenen – objektivierbaren Ressourcenaspekt fokussiert, sondern (b) auch auf die subjektive Bewertung und Wahrnehmung von sozialer Unterstützung durch den Unterstützten. Gerade hinsichtlich der negativen Auswirkungen von sozialer Unterstützung kommt der Wahrnehmung von erhaltener Unterstützung eine entscheidende Rolle zu, so dass empirisch von einem Auseinanderklaffen unter anderem von objektiver und subjektiver Passung von Hilfegeber und Hilfennehmer, oder von einem Auseinanderklaffen von erhaltener Hilfe und tatsächlich benötigter Hilfe ausgegangen werden kann. Negative Effekte erzeugt soziale Unterstützung, wenn ein relativ geschlossenes (meist familiäres) Unterstützungsnetzwerk den Unterstützten einem hohen normativen Druck aussetzt, was insbesondere für die exkludierten Schuldner weitere Verhaltensrestriktionen bedeuten kann.

Im Kapitel 3.5 „Reziprozität als Handlungsprinzip“ werden die verschiedenen Reziprozitätsformen vertieft, die den Sozialkapitalansätzen wie auch den Unterstützungskonzepten zugrunde liegen.

Das methodische Kapitel 3.6 „Die Netzwerkperspektive im Verhältnis von Unterstützungs- und Sozialkapitalperspektive in dieser Arbeit“ beschäftigt sich mit den vorangestellten Ausführungen zum Sozialkapital und den Unterstützungskonzepten, indem auf deren immanente Netzwerkperspektive Bezug genommen wird. Soziale Netzwerke werden dabei als Geflechte sozialer Beziehungen verstanden, die verschiedene Zwecke erfüllen, darüber hinaus aber auch einen unterschiedlich hohen Institutionalisierungsgrad und Verbindlichkeitscharakter haben. Weiterhin lassen sich soziale Netzwerke entsprechend des Analysefokus als Gesamtnetzwerke oder als um ein Ego zentrierte Netzwerke betrachten. Insbesondere die ‚egozentrierte Netzwerkperspektive‘ vereint allgemein sowohl die Sozialkapitalansätze als auch die Konzepte sozialer Unterstützung. Somit ist ihre Methode der ‚egozentrierten Netzwerkanalyse‘ geeignet zur Erfassung des Sozialkapitals der problembetroffenen Überschuldeten. Die im Weiteren vorgestellte ‚Netzwerkbatte‘ wurde eigens für die empirische Erhebung des Ego-Netzwerks von Schuldnern konzipiert. Sie beinhaltet vier operationale Konstrukte, die auf einzelne Unterstützungsleistungen zurückgeführt werden können und die zum Teil bereits in Massenumfragen getestet wurden.

Das *Kapitel 4* „Sozialkapital von Schuldnern in der Verbraucherinsolvenz“ dient der Vorbereitung auf den empirischen Teil der vorliegenden Arbeit. Dementsprechend werden in diesem Kapitel die „Fragestellungen der empirischen Untersuchung“ formuliert. Zudem werden die in Kapitel 2 aufgestellten Hypothesen um weitere Hypothesen zum Sozialkapital der Schuldner ergänzt. Dies erfolgt vor dem Hintergrund der Zusammenführung der methodologischen Erkenntnisse aus den Sozialkapitalansätzen und den Konzepten sozialer Unterstützung.

Beginnend mit dem *Kapitel 5* „Die Verbraucherinsolvenzbefragung 2007“ werden zentrale empirische Ergebnisse aus der ersten bundesländerübergreifenden Befragung von Schuldnern mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren vorgestellt. Zunächst wird allerdings ausführlich auf das Untersuchungsdesign, einschließlich Datengrundlage, Rücklauf und Stichprobenbeschreibung eingegangen. Dazu ist anzumerken, dass die Überschuldeten im Verbraucherinsolvenzverfahren eine schwer erreichbare Klientel darstellen, zu der bislang wenig Erkenntnisse vorliegen, so dass an verschiedenen Stellen in den Ergebnisdarstellungen etwas ausführlicher auf deskriptive Auswertungen eingegangen werden muss, wobei meist auch Vergleiche zu anderen, repräsentativen Befragungen gezogen werden.

In *Kapitel 6* „Ergebnisse: Sozialkapital unter Exklusionsbedingungen von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz“ werden die empirischen Ergebnisse im Hinblick auf die zentrale Fragestellung der Arbeit vorgestellt.

In Kapitel 6.1 werden zunächst zentrale deskriptive Ergebnisse berichtet, die einen Überblick über die Verteilung geben. Aus den dort vorgestellten Überschuldungsgründen wird in einem nächsten Schritt eine Klassifikation von Schuldnerarten ermittelt. Die weiteren Merkmale zur Beschreibung der Schuldner beziehen sich dann auch auf die Schuldnerklassen, die unter anderem differenziert nach Geschlecht, Erhebungsgebiet, Schulden- bzw. Forderungshöhe bei Verfahrenseröffnung, Schuldenart und Gläubigeranzahl betrachtet werden. Neben den Schuldenfolgen werden hier auch die informellen und professionellen Unterstützungsressourcen hinsichtlich ihrer informational Beziehungenleistung als Beratung zur Verbraucherinsolvenz aufgeschlüsselt.

Die analytische Überprüfung der in den vorangegangenen Kapiteln formulierten Hypothesen erfolgt entlang der zwei großen Themenschwerpunkte dieser Arbeit. Das Kapitel 6.2 stellt die multivariate „Hypothesenprüfung zum Schwerpunkt I: Überschuldung und Verbraucherinsolvenz“ vor. Hier wird neben den strukturellen Einflussgrößen von Geld und Kreditvergabe auch die soziale Konstruktion der Scham infolge der Überschuldung und Verbrau-

cherinsolvenz berücksichtigt. Die Hypothesenprüfung erfolgt weiterhin zum Desintegrationsempfinden, zum Kontrollverlust und zur Ursachenzuschreibung der Überschuldung.

Das Kapitel 6.3 behandelt die „Hypothesenprüfung zum Schwerpunkt II: Sozialkapital“. In einem ersten Schritt wird der Ressourcenaspekt des Sozialkapitals aufgegriffen, indem die Beziehungsleistungen der ‚konkreten Interaktionen‘ in ihrer subjektiv wahrgenommenen Unterstützung nach Geschlecht und Schuldnerklasse betrachtet werden. Das Sozialkapital auf der Mikro-Ebene wird hier über die qualitativ-subjektive Unterstützungs- und Isolationswahrnehmung und über quantitativ-objektivierbare Beziehungsrelationen bzw. Netzwerkparameter ermittelt, um das Unterstützungsnetzwerk zu beschreiben. Das Sozialkapital auf der Meso-Ebene wird über die Vereinsmitgliedschaft, die Zugehörigkeit zu einer Religionsgemeinschaft und die Zugehörigkeit zu einer politischen Partei abgebildet (vgl. Coleman 1995a; Putnam 1995). Das Sozialkapital auf der Makro-Ebene bezieht sich auf die Dimensionen von institutionellem Vertrauen und Anomie. Als Sozialkapitalfolgen werden die Erfolgserwartungen, die Gesundheit und die Lebenszufriedenheit analysiert. Abschließend werden die Ergebnisse zusammenfassend diskutiert.

In der „Schlussbetrachtung und Diskussion“ des *Kapitels 7* werden die wesentlichen Ergebnisse rekapituliert sowie Vorteile und Nachteile der empirischen Vorgehensweise bei der Erfassung des Sozialkapitals der Schuldner diskutiert. Ferner wird der konzeptionelle Beitrag dieser Arbeit zur Überschuldungs- und Sozialkapitalforschung reflektiert. Das Kapitel schließt mit einem Ausblick zum weiteren Forschungsbedarf.

## **2. Private Überschuldung im Kontext einer Theorie sozialer Probleme**

Seit einigen Jahren lässt sich eine verstärkte öffentliche Diskussion des Themas der privaten Überschuldung beobachten. Einerseits ist dieses Thema eingebettet in eine politische Debatte, da mit der Einführung und der Novellierung der Insolvenzordnung ein für Deutschland historisch neuer Weg der privaten Schuldenbereinigung beschritten wurde. Andererseits findet sich aber auch eine zunehmende öffentliche Sensibilisierung und intensive Auseinandersetzung mit dem Thema, was sich nicht zuletzt in einer verstärkten medialen Präsenz widerspiegelt. Man erfährt auf diesem Weg mehr über das Schattendasein der ‚Menschen hinter den roten Zahlen‘ und man scheint sich stillschweigend darüber einig zu sein, dass es sich bei der Überschuldung um ein ‚soziales Problem‘ handelt.

In diesem Punkt der Annahme einer unhinterfragten Bezeichnung von sozialen Phänomenen als soziale Probleme überschneiden sich Alltagsheuristiken und wissenschaftliche Beobachtungen: Weder aus soziologischer noch aus sozialpädagogischer Perspektive existiert bislang eine allgemein akzeptierte Definition oder eine umfassend ausgearbeitete ‚Theorie sozialer Probleme‘, die die verschiedenen Schwerpunktthemen oder Forschungsfelder in einem gemeinsamen konzeptionellen Rahmen einzubetten vermag (vgl. Albrecht/Groenemeyer/Stallberg 1999; Groenemeyer 2010; Peters 1998). Demnach ist es für diese Arbeit zuerst notwendig, einen allgemeingültigen ‚Problem‘-Begriff auszuformulieren, um Überschuldung als soziales Problem definieren zu können.

Obwohl sich erste begriffliche Annäherungen an ‚soziale Probleme‘ bereits bis in die 1960er Jahre zurückverfolgen lassen, brauchte es noch bis weit in die 1970er Jahre, bis sich ein eigenständiger Analyseansatz in der deutschen Soziologie etablieren konnte (vgl. Albrecht/Groenemeyer/Stallberg 1999; Groenemeyer/Wieseler 2008). Die Mehrheit der Autoren, die sich bislang dem Thema ‚soziale Probleme‘ gewidmet hat, beschäftigt sich je nach Wissenschaftsdisziplin und eigener Schwerpunktsetzung mit spezifischen Teilausschnitten der sozialen Wirklichkeit (z.B. in der Kriminologie, Medizinsoziologie, Rechtssoziologie, Sozialen Arbeit, Psychiatrie). Sucht man nach Gemeinsamkeiten der jeweils untersuchten gesellschaftlichen Teilausschnitte, dann lässt sich eigentlich nur herausfiltern, dass die untersuchten sozialen Probleme in irgendeiner Form von der Mehrheit der Gesellschaft als ungleich oder auch als ungerecht hinsichtlich der Lebensbedingungen wahrgenommen werden und dass für sie zugleich verschiedene Möglichkeiten der Problemlösung diskutiert werden. Alle so charakterisierten Phänomene lassen sich – ohne dass es einer näheren Erläuterung des Problem-Begriffes bedürfte – unter das gemeinsame Paradigma ‚soziale Probleme‘

me“ subsumieren. Nicht minder vielfältig sind die daran anknüpfenden Forschungsfelder und Fragestellungen zu sozialen Problemen, so dass leicht der Eindruck gewonnen werden kann, jeder gesellschaftliche Zustand, jedes Merkmal oder jedes Verhalten ließe sich als „soziales Problem definieren“. Theoretische Vielfalt und forschungspragmatische Beliebigkeit sind die neuralgischen Punkte, die einer allgemeinen Begründung eines soziologischen Programms sozialer Probleme weniger zuträglich sind.<sup>1</sup>

Damit ist aber zumindest der thematische Überschneidungsbereich für das Grundgerüst eines Theorie- und Forschungsansatzes sozialer Probleme skizziert: Mit dem Verweisungszusammenhang auf die Ungleichartigkeit von Gesellschaftsmitgliedern wird das jeweilige soziale Problem auf die ihm zugrunde liegenden Aspekte sozialer Ungleichheit zurückgeführt. Soziale Ungleichheit meint dabei nicht viel weniger als eine soziale Konstruktion über die ungleiche Verteilung der Lebenschancen aller Gesellschaftsmitglieder, die jedoch in zeitlich-historischer wie auch in kultureller Hinsicht variieren kann (vgl. Burzan 2005: 7 ff.; Hradil 2001: 15 ff.). Das wird beispielweise besonders deutlich, wenn man den Wandel der Armutsdefinition betrachtet, wonach für funktional ausdifferenzierte Gesellschaften der absolute Armutsbegriff (physisches Existenzminimum: Lebenserhaltung) um den der relativen Armut (soziokulturelles Existenzminimum: menschenwürdiges Dasein) ergänzt werden musste (vgl. Zimmermann 1998: 36).

Die von Hradil als Determinanten bezeichneten Aspekte sozialer Ungleichheit (ders. 2001: 34 f.) fokussieren auf soziale Positionen von Menschen in Beziehungsgeflechten, die an sich selbst zwar noch keine Besser- oder Schlechterstellung im Hinblick auf die verfügbaren Ressourcen und wertvollen Güter bedeuten, diese aber mit hoher Wahrscheinlichkeit nach sich ziehen. Über sie lassen sich Individuen mit einem gemeinsamen sozialen Merkmal gruppieren, so z.B. nach Geschlecht, Alter, Beruf, Wohnregion, Ethnie oder Kohortenzugehörigkeit, und weiterhin nach den Dimensionen sozialer Ungleichheit unterscheiden (z.B. materieller Wohlstand, Bildung). Ungleichheit wird also sozial erzeugt und mit ihr verbindet sich eine unterschiedliche Verteilung von Handlungsressourcen und Handlungsrestriktionen<sup>2</sup> der Individuen einer Gesellschaft (vgl. Rössel 2009: 37 f.).

Der Ungleichheitsbegriff setzt also implizit eine Vorstellung von einem gesellschaftlich wünschenswerten Leben und dementsprechenden Lebensbedingungen voraus, um von die-

---

<sup>1</sup> Allein in der aktuellen Auflage des „Handbuch soziale Probleme“ (Albrecht/Groenemeyer 2012) werden über 20 unterschiedliche Phänomene sozialer Probleme beschrieben (z.B. Alter, Armut, Arbeitslosigkeit, Jugend, (Körper-)Behinderung, Kriminalität, Gesundheit und Krankheit), aber nur 2 Beiträge zu einer Theorie sozialer Probleme geleistet.

<sup>2</sup> Auf den Ressourcenbegriff wird in den weiteren Ausführungen zur Kapitaltheorie Bourdieus noch näher eingegangen, da er nicht allein unter das eher materielle Begriffsverständnis nach Hradil gefasst werden kann (Ressourcen als Güter), sondern mit Bourdieu vielmehr auch auf immaterielle Aspekte von Handlungsmöglichkeiten und Handlungskontrolle abstellt (Ressourcen als Kapital).

sem Norm(al)zustand ausgehend soziale Unterschiede als Besser- oder Schlechterstellungen der Gesellschaftsmitglieder zu identifizieren (vgl. Hradil 2001).

Hingegen wird mit der Bezeichnung von ungleichartigen Lebenschancen als soziale Ungerechtigkeit ein Punkt sozialer Differenzierung angesprochen, der auf eine subjektiv oder auch kollektiv als nachteilig vorgenommene Bewertung aufgrund der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Merkmalsgruppe fokussiert.<sup>3</sup> Entscheidend für die Beurteilung von sozialer Ungleichheit als soziale Ungerechtigkeit ist, dass die Zugehörigkeit zu der als benachteiligt wahrgenommenen Gruppe vom einzelnen Merkmalsträger selbst nicht beeinflusst werden kann, wie z.B. die ethnische Zugehörigkeit oder die Geschlechtszugehörigkeit (vgl. Hradil 2001: 31). Ihm fehlt folglich auch die Chance, die freie Wahl gehabt zu haben, ob er Merkmalsträger sein will oder nicht. Weil dadurch aber meist das askriptive und unveränderbare Ungleichheitsmoment wiederbelebt wird, birgt die Diskussion über soziale Ungerechtigkeit ein hohes Konfliktpotenzial für funktional ausdifferenzierte und demokratische Gesellschaften, da diese für sich eher die veränderbaren, erworbenen Ungleichheitsmerkmale (gemäß dem Leistungsprinzip, z.B. Bildung) als Strukturierungsprinzipien sozialer Ungleichheit reklamieren und dabei zugeschriebene Merkmale in den Hintergrund gedrängt werden. Soziale Ungerechtigkeit verweist immer auf eine strukturimmanente soziale Ungleichheit, jedoch geht es im gesellschaftlichen Diskurs vor allem um das Maß, wie die Ungleichheit sozialverträglich auszugestalten sei, m.a.W. es stellt sich jeweils die Frage nach Art und Weise der Regulation von sozialer Ungleichheit.

Weiterhin ist anzumerken, dass die re-integrative Anwendung des Gerechtigkeitsprinzips grundsätzlich in zwei Richtungen gedacht werden muss. Einerseits für die bereits vorgestellte Dimension im Bemühen um die Erzeugung von sozialer Gleichheit durch die Gesellschaft, andererseits im Hinblick auf Wiedergutmachung an der Gesellschaft (im Sinne einer restitutiven Rechtsauffassung). Wiedergutmachung an der Gesellschaft gilt insbesondere für spezifische soziale Probleme (wie z.B. Kriminalität, Drogenmissbrauch), bei denen die Normenverletzung eine unmittelbare Folge von intendiertem bzw. selbst-verschuldetem, abweichenden Verhalten einzelner Personen oder Personengruppen ist. Das bedeutet, dass mit dem Gerechtigkeitsprinzip die Unterscheidung und Bewertung als soziale Ungleichheit noch weiter enggeführt wird, und zwar bezüglich der Attribution, wer für die entstandene Ungerechtigkeit als hauptverantwortlich identifiziert werden kann.

---

<sup>3</sup> Für eine Sozialstrukturanalyse sozialer Ungerechtigkeit kann der von Rawls (1975) definierte Ungerechtigkeitsbegriff als ein willkürliches Instrument zur Erlangung außerordentlicher Macht durch schlechte bzw. böse Menschen nur ein Teilaspekt des Ungerechtigkeitskonstrukts sein (vgl. auch Harbach 2008: 49), da er die strukturierende Wirkung der so erzeugten Ungerechtigkeit als ein explizites Ergebnis von „Handlungen böser Menschen“ und eben nicht als Zwang der Verhältnisse beschreibt.

Zur Problemlösung, d.h. zur Beseitigung oder Bekämpfung der festgestellten sozialen Diskrepanz wird deshalb ein kultureller Konsens über wünschenswerte Lebensbedingungen bzw. deren Realisierung angestrebt und als gesellschaftspolitische Aufgabe ausformuliert, für die wiederum eigens verschiedene Programme oder Hilfesysteme als Reaktionsmechanismen implementiert worden sind (z.B. unterschiedliche Formen der Prävention, Beratung, aber auch der Kontrolle und Sanktionierung). Dem vorausgegangen sind meist die Deutungsmuster und daraus resultierenden Aktivitäten von wichtigen gesellschaftlichen Akteuren oder Gruppen, die eine Verbesserung der jeweiligen sozialen Zustände eingefordert haben. Das heißt auch, dass es eine gesellschaftliche Vorstellung von der Veränderbarkeit sozialer Probleme gibt (vgl. Groenemeyer 1999: 17). In diesem Kontext hat sich auch der Begriff der „sozialen Kontrolle“ als handlungstheoretischer Gegenpol zum Begriff „soziales Problem“ herausgestellt, insbesondere wenn es um die Betrachtung von abweichendem Verhalten geht (konstruktivistischer Ansatz). Es ist naheliegend, dahinter das dualistische und unaufhebbare Prinzip von Abweichung und Norm zu vermuten. Darauf wird in den weiteren Ausführungen zu Schuldnerberatung und Insolvenzordnung für private Haushalte noch ausführlicher zurückzukommen sein (vgl. Kapitel 2.4).

Groenemeyer, der sich seit Jahrzehnten um die Erarbeitung eines eigenständigen Theorie- und Forschungsprogramms sozialer Probleme bemüht, versucht den Gegenstandsbereich wie folgt zu umreißen: Die soziologische Erforschung sozialer Probleme lässt sich in zwei unterschiedliche Herangehensweisen aufteilen, die „Fragestellungen bearbeitet, die [einerseits, d. A.] die Problematisierung von Handlungsweisen oder Verhältnissen als soziales Problem unhinterfragt voraussetzen, und die sich [andererseits, d. A.] mit Problemen der Verbreitung und Entwicklung sowie der Analyse von Ursachen sozialer Probleme widmen“ (Groenemeyer/Wieseler 2008: 8). Insbesondere dem letztgenannten Anspruch möchte sich die vorliegende Arbeit anschließen, verbunden mit dem Anspruch, die Handlungsebene des sozialen Problems der Überschuldung theoretisch und empirisch zu bearbeiten.

Soziale Probleme sind also – ebenso wie deren inhärente Diskussion um soziale Ungleichheit oder auch Ungerechtigkeit – soziale Konstruktionen, die je nach Verfasstheit und Entwicklungsstandards einer Gesellschaft variieren können. Eine soziologische Reflexion von Überschuldung als soziales Problem muss jedoch weit über die Aufklärung und Information über die zugrunde liegenden sozialen Ungleichheit(en) hinausgehen, da von ihr auch die diagnostische und die oft vernachlässigte pädagogische Funktion angesprochen werden (zum Anspruch soziologischer Erkenntnis vgl. z.B. Giddens 1995, Joas 2003).

Insofern gilt es zunächst, einen eigenständigen „Gegenstandsbereich von Überschuldung als soziales Problem“ zu charakterisieren (Kapitel 2.1), um daran anschließend das gesellschaft-

liche und marktwirtschaftliche Bedingungsgefüge herauszuarbeiten (Kapitel 2.2 „Phänomenologie der Überschuldung“) – was auch den entsprechenden sozialen Konstruktionsprozess mit einschließt – sowie die Ursachen, Folgen und Verbreitung im Sinne von sozialstrukturellen Faktoren von Überschuldung (Kapitel 2.3 „Überschuldung aus empirischer Perspektive“) zu skizzieren. Dabei kann eine Theorie, nach der sich Überschuldung als soziales Problem konstituiert, nicht als die von Robert K. Merton beschriebene „Theorie mittlerer Reichweite“ begriffen werden (vgl. Merton 1976). Theorien mittlerer Reichweite beschäftigen sich mit einem raum-zeitlich abgegrenzten, spezifischen sozialem Phänomen, ohne jedoch das Abstraktionsniveau der grand theories (Talcott Parsons‘ Gültigkeitsanspruch; vgl. Parsons [1972] 1996, 1975, 1980). anstreben zu wollen oder sich in (empirischen) Mikroanalysen sozialer Phänomene zu verlieren. Überschuldung stellt zwar ein abgrenzbares soziales Problem dar, doch kann ihm nach seinen strukturbildenden Eigenschaften und deren Funktion ein quasi-universalistischer Anspruch unterstellt werden, insofern Zahlungsunfähigkeit jederzeit und in jeder Gesellschaftsformation allgemein mit sozialer Exklusion der Betroffenen einherging.

Schließlich ist auch nach der Problemlösung, den adressierten Institutionen und damit nach dem gesellschaftlich erstrebenswerten Ziel der Herstellung einer verhältnismäßigen Gleichheit aller Gesellschaftsmitglieder zu fragen (Kapitel 4. „Interventionspraxis: Schuldnerberatung und Verbraucherinsolvenzverfahren“).

## **2.1 Gegenstandsbereich von Überschuldung als soziales Problem**

Es wurde bereits angesprochen, dass sich eine Soziologie sozialer Probleme mit den Ergebnissen sozialer Ungleichheit, deren Deutung als soziale Ungerechtigkeit und der gesellschaftspolitischen Bewältigung auseinandersetzt. Diese Begriffe werden im Folgenden als Parameter für unterschiedliche Trägergruppen sozialer Probleme vorausgesetzt, da sie konstitutiv für eine sozialstrukturelle Verortung und damit einer empirischen Analyse zugänglich sind, die über eine akteurszentrierte Betrachtungsweise hinausgeht. Eine erste allgemeingültige Definition sozialer Probleme, die mit dieser strukturellen Betrachtungsweise sozialer Probleme vereinbar ist, findet sich bei Merton in der Gegenüberstellung von gesellschaftlichem IST- und SOLL-Zustand: „A social problem exists when there is a sizeable discrepancy between what is and what people think ought to be“ (Merton 1976: 7).

Das soll im Folgenden in Form eines Analyserasters für soziale Probleme im Hinblick auf Überschuldung weiter expliziert werden, nicht ohne die von Merton bezeichnete „beträchtli-

che soziale Diskrepanz“ und den damit verbundenen sozialen Konstruktionsprozess näher zu erläutern.

### **2.1.1 Ein Analyseraster zur Bestimmung sozialer Probleme**

#### ***Abweichung und Norm:***

Die Nähe zum ursprünglichen Gegenstandsbereich, nämlich der Soziologie abweichenden Verhaltens und ihrer Nachbardisziplinen, lässt sich auch weiterhin für einen eigenständigen Gegenstandsbereich sozialer Probleme festhalten, da sich soziale Probleme grundsätzlich auf den gesellschaftlichen Konstruktionsprozess von Norm – Abweichung – Wiederherstellung bzw. Einhaltung der Norm oder Reformulierung der Norm beziehen lassen.

Wenn es in einer Gesellschaft Vorstellungen über wünschenswertes Verhalten gibt, dann orientieren diese sich in aller Regel an gemeinsam geteilten Norm- und Wertvorstellungen. Werte, die ethischen Imperative der Handlungsorientierung, bilden dabei die Grundlage für die in sozialen Normen eingeschriebenen, expliziten Verhaltensvorschriften an die Akteure und für die Verhaltenserwartungen der Gesellschaft. Normen sorgen mit einer unterschiedlichen Verbindlichkeit (Soll-, Muss- und Kann-Normen) für eine Regelmäßigkeit von Handlungen, sie etablieren Regeln und soziale Standards zur wechselseitigen Orientierung in sozialen Beziehungen und strukturieren auf diese Weise die soziale Ordnung, da sie die Willkür der Akteure begrenzen. Sie wirken weiterhin handlungserleichternd, als dass sie das Typische von Handlungen repräsentieren und darüber die vorwegnehmende Konstruktion von Handlungsabläufen ermöglichen. Unmittelbar verbunden sind Normen daher mit dem Begriff der sozialen Rolle, in der sich die expliziten Normenbündel als Rollenerwartungen widerspiegeln (vgl. Schäfers 2003). Aber soziale Normen sind nicht als statisch anzusehen, denn die gesellschaftliche Auffassung über soziale Normen variiert je nach: Zeit (historischer Wandel), Ort (z.B. Stadt-Land, intrakulturelle Variabilität), Gruppe (z.B. Herkunft, interkulturelle Variabilität), Situation (z.B. Krieg: Realisierbarkeit von Normen) (vgl. Lamnek 1996: 42).

In Relation zum Normenbegriff ist dann auch der der Abweichung als grundsätzlich dynamisches Konzept zu bestimmen. Abweichung existiert in den Augen der jeweiligen Betrachter, d.h. etwas (situativer Kontext) oder jemand (als Rollenträger in bestimmten Situationen) entspricht nicht unseren Erwartungen (vgl. Goffman 1967: 13). Abweichung ist folglich eine Frage der sozialen Definition bezüglich der allgemeinen Erwartungen in einem situativen Kontext (z.B. interkulturelle Variabilität bei gleichen Sachverhalten) und ist folglich nicht a priori gegeben. Will man also Abweichung oder abweichendes Verhalten näher untersuchen,

gilt es jeweils, die konkrete Verhaltensweise mit der Norm der (verletzten) Verhaltensanforderung zu vergleichen (Lamnek 1996: 54). Im Ergebnis kann Abweichung sowohl funktionale als auch dysfunktionale Auswirkungen auf eine Gesellschaft haben. Für eine Gesellschaft ist Abweichung dann als funktional zu bezeichnen, wenn sie z.B. zu einer Neuverhandlung sozialer Normen (sozialer Wandel) führt oder zu einer Stärkung des Zusammenhalts in einer Gesellschaft oder Gruppe beiträgt (Normenverstärkung und Solidarität). Dysfunktional ist Abweichung vor allem dann, wenn davon die gesellschaftliche Integrität betroffen ist, so z.B. im klassischen Fall einer Minderung der Lebensqualität aller Gesellschaftsmitglieder infolge einer hohen Kriminalität.

Gerade im Kontext des Selbstverständnisses der Soziologie als Krisenwissenschaft tritt dieser basale Verweisungszusammenhang von Norm und Abweichung in verschiedensten Zusammenhängen immer wieder deutlich hervor. Jedoch ist dessen begriffliche Engführung und Definition als „soziales Problem“ für die meisten soziologischen Themen eher obsolet geworden ist. Bereits Durkheim (1895) spricht von „Normalität des Anormalen“ und betrachtet Abweichung als integralen Bestandteil aller Gesellschaften. Abweichung ist für Durkheim weiterhin eine funktionale Notwendigkeit, da durch sie erst ein Prozess der gesellschaftlichen Auseinandersetzung mit und eine Definition von Abweichung zu einer Definition erwünschter Verhaltensweisen (quasi als Normentstehungs- oder Vergewisserungsprozess) führt. Abweichung stört also in irgendeiner Form die bestehende soziale Ordnung. Der Schwerpunkt daran anknüpfender soziologischer Fragestellungen bezieht sich dann auch auf die Verknüpfung sozialer Probleme mit den jeweiligen Institutionen und Mechanismen sozialer Kontrolle (z.B. gesellschaftliche Ideale und Wertvorstellungen der Aufklärungsbewegung und die „soziale Frage“ der realen Lebensverhältnisse des Proletariats zu Beginn der Industrialisierung). Die Kategorisierung eines sozialen Phänomens als soziales Problem ist typischerweise dazu angelegt, als Indikator für gesellschaftliche Fehlentwicklungen und Krisen zu dienen, um darauf aufbauend zentrale gesellschaftliche Funktionsprinzipien identifizieren zu können. Betrachtet man allerdings die aktuellen Forschungsfelder zu sozialen Probleme genauer, dann wird deutlich, dass dort primär die dysfunktionalen Aspekte sozialer Probleme eruiert und diskutiert werden.

Für eine Problemdefinition nach diesem Begriffsverständnis bleibt zunächst festzuhalten, dass als Trägergruppen eines sozialen Problems ausschließlich diejenigen Personenkreise infrage kommen, die vor dem Hintergrund allgemeiner Norm- und Wertvorstellungen die Erwartungen gesellschaftlich einflussreicher Gruppen enttäuscht haben. Im nächsten Schritt gilt es zu hinterfragen, auf welche Weise aus den kollektiv enttäuschten Erwartungen konkrete Problemthematisierungen bzw. –definitionen hervorgehen können.

### ***Problemdefinition und Deutungsmacht:***

Für den weiteren Konstruktionsprozess über das, was ein soziales Problem darstellt, kommt nun hinzu, dass es sich um einen oftmals unreflektiert in der Alltagssprache verwendeten Begriff handelt, über den bereits gesagt werden konnte, dass er sich einer zweifelhaften Popularität in der öffentlichen Diskussion erfreut. Das führt zwangsläufig zu Ping-Pong-Effekten zwischen Alltagsheuristiken und hauptsächlich akteurszentrierten Analysen sowie zu einer gewissen Beliebigkeit der Begriffsverwendung und in der Folge entweder zu einer Überbetonung oder aber zu einer Vernachlässigung von Problemfeldern – historisch, situativ, gesellschaftlich und zunehmend auch durch mediale Deutungen. Folglich hat das, was alles ein soziales Problem darstellen kann, verschiedene Grade von Bedeutung und Verbindlichkeit für die Gesellschaftsmitglieder (z.B. Homosexualität). Für eine einheitliche Terminologie einer Theorie sozialer Probleme reklamiert Groenemeyer, dass es sich „in den meisten Fällen der Thematisierung sozialer Probleme [...] tatsächlich bei diesen Differenzen aber nicht um Konflikte um grundlegende Wertideen (handelt, d. A.), sondern um Konflikte um Prioritäten und, davon abgeleitet, um Konflikte um Ressourcen, in der Regel durchaus auf Basis allgemeiner geteilter Wertideen“ (Groenemeyer 1999: 44). So ist es auch denkbar und möglich, dass eine Problemlösung für einen Akteur wiederum ein neues Problem für einen anderen Akteur hervorbringt oder dass ein Verzicht auf eine Thematisierung eines eigentlichen Problemfalls (z.B. Fernsehsucht) nur zur weiteren Verdichtung eines bereits als soziales Problem etablierten Begriffes beiträgt (z.B. Internetkriminalität). Das zentrale Problem einer soziologischen Analyse sozialer Probleme liegt darin zu bestimmen, „was an sozialen Problemen problematisch ist“ (ebd.: 61).

Insofern ist es also durchaus angebracht, zunächst danach zu fragen, welche soziale Norm verletzt wurde, die es rechtfertigt, dass ein sozialer Tatbestand (Durkheim) als soziales Problem kategorisiert wird. Einer Deutungsinflation muss dabei mit der Frage nach der „Störung der Sozialordnung“ (vgl. Giesen 1983) begegnet werden, die dann vorliegt, wenn: 1. eine gesellschaftlich wichtige oder bedeutsame Gruppe ein Interesse an der Thematisierung des Problems hat; 2. der als problematisch gedeutete Sachverhalt die Gesellschaft unmittelbar betrifft; 3. es eine normative Definition bzw. einen Konsens über die Verteilung von Lebenschancen und eine Vorstellung von der Veränderbarkeit des Problems gibt (vgl. Giesen 1983, Groenemeyer 1999, Peters 1998, Schetsche 1996). Als gesellschaftlich bedeutsame Problemidentifizierer bzw. Problemthematisierer (1.) kommen die verschiedensten kollektiven Akteure mit ihren je eigenen kognitiven und moralischen Wertvorstellungen in Frage, die mit der Problembezeichnung ein unterschiedliches Eigeninteresse verfolgen und sich gegeneinander abgrenzen (vgl. Groenemeyer 1999: 24 f.), wie z.B. Problembetroffene oder

Problemnutzer, Juristen, Experten, soziale Bewegungen, Massenmedien oder der Wohlfahrtsstaat (Schetsche 1996: 39 ff.). Für die Deutungshoheit ist es dabei vollkommen irrelevant, ob die Bezeichnung des Tatbestandes als soziales Problem überhaupt tragfähig ist. Es genügt die Problembenennung, die mit Hilfe unterschiedlicher Definitionspotenziale und Ressourcen als Deutungsmuster platziert und damit zur sozialen Realität werden kann (ebd.). Schetsche (1996, 2008) spricht vor allem den Massenmedien aufgrund ihrer Stellung im Vermittlungsprozess einen entscheidenden Einfluss auf den Erfolg oder den Misserfolg einer Problemwahrnehmung in der Öffentlichkeit und den staatlichen Instanzen zu. Ausschlaggebend für die Konstitution sozialer Probleme ist weiterhin die Art der Thematisierung und Verortung des Problemthemas innerhalb der Gesellschaft (2.). Dazu muss das Problem inhaltlich von anderen virulenten Themen in der ‚gesellschaftspolitischen Arena‘ abgegrenzt und definiert werden, um es unter einem gemeinsamen Nenner verhandeln zu können (3.). Die so erzeugten thematischen Grenzen verweisen wiederum auf Zuständigkeiten und notwendige Aktivitäten zur Problemlösung. Im Laufe der Zeit haben bestimmte Verfahren oder Ansätze für Problemlösungen einen gewissen Institutionalisierungsgrad erfahren, so dass es längst nicht mehr notwendig ist, auf einzelne Problemidentifizierer angewiesen zu sein, um eine soziale Tatsache als Problem beschreiben zu können. Es kann ein gewisser gesellschaftlicher Konsens über einen Großteil sozialer Probleme angenommen werden, der nicht erst sozial verhandelt werden muss, sondern als definitiver Normenverstoß gleich an die Instanzen sozialer Kontrolle delegiert werden kann (z.B. Kriminalität, Drogenkonsum).

### ***Problemzuständigkeiten und Problemlösung:***

Für die Problemzuständigkeit wird das Gerechtigkeitsprinzip angelegt und die beiden bereits vorgestellten Attributionsstile von Ungleichheit vs. Ungerechtigkeit bemüht. Je nachdem, ob das Problem hauptsächlich von den Problembetroffenen selbst-verantwortet bzw. selbst-verschuldet sei oder eher nicht von ihnen zu verantworten ist (vgl. auch Peters 1998: 605), bestimmt sich – dem Anspruch nach – die rechtsstaatliche Zuständigkeit und die notwendigen Interventionsmaßnahmen zur Problemlösung als gesellschaftlicher Aufgabe (Gerichte und Polizei: verschiedene Sanktionierungsgrade bzw. Strafen und Kontrollmöglichkeiten). Bei Selbstverantwortung (z.B. Gewalttat) wird in einem mehr oder weniger engeren Sinn eine unmittelbare Personenhaftung geltend gemacht, die die Persönlichkeits- und ggf. auch Freiheitsrechte des Betroffenen in Abhängigkeit von der Normenverletzung und damit dem Schweregrad der Tat einschränkt. Die Problemlösung erfolgt also als eine unmittelbare Reaktion auf das Problem, und das Gerechtigkeitsprinzip findet als Wiedergutmachung an der

Gesellschaft Anwendung. Durch entsprechende Sanktionen werden jedoch nicht nur allgemeine Teilnahmekancen gemindert, sondern der Problembetroffene wird in der Gesamtheit seiner Person diskreditiert, stigmatisiert und je nach Problem auch sozial ausgegrenzt.

Ist das Problem hingegen als nicht selbstverantwortet anzusehen und damit eher ein Ergebnis strukturierter Ungleichheit (z.B. Behinderung, Armut), fällt es in die Hände wohlfahrtsstaatlicher Zuständigkeit und Leistungsbereitstellung. Auch hier greifen zwar die Instanzen sozialer Kontrolle – darunter sind die verschiedenen Sozialbehörden (Sozialpolitik: z.B. Sozialversicherung, Arbeitslosengeld) und Hilfeinrichtungen der Sozialen Arbeit zu verstehen –, allerdings mit dem Ziel, das Problem direkt zu lösen oder wenigstens den Problemmgang für die Betroffenen zu erleichtern (vgl. Peters 1998: 599). Der Instanzenbegriff kann auch für die diversen Hilfeformen angelegt werden, da sich mit den Hilfemaßnahmen in der Regel auch finanzielle, rechtliche und hauswirtschaftliche Themenfelder verbinden und nicht allein nur traditionelle sozialpädagogisch re-integrierende Instrumente (vgl. Mündler 1994: 16). Die Anwendung des Gerechtigkeitsprinzips kann dabei als ein Reintegrationsmechanismus verstanden werden, durch den von der Gesellschaft ausgehend eine Art Wiedergutmachung betrieben werden kann, weil diese die Trägergruppe des sozialen Problems als „Opfer“ der unauflösbaren gesellschaftsimmanenten Strukturierung sozialer Ungleichheit ansieht.

Für beide Formen der Problemlösung bzw. –intervention mit ihren je unterschiedlichen Anwendungsfeldern sozialer Probleme werden seit jeher nicht nur verschiedene Interventionsansätze diskutiert, sondern auch gezielte Maßnahmen zur Prävention entwickelt. Diese sind originär keine Reaktionsmuster auf spezifische Probleme, sondern setzen zeitunabhängig auf die Antizipation und quasi Vorwegnahme sozialer Probleme.

Aus einer funktionalen Perspektive betrachtet rekuriert die Problemlösung also auf einen kontinuierlichen Prozess der Problemidentifikation, deren Rückbindung an geltende, kollektive bzw. normative Wertmuster und der öffentlichen, soziopolitischen Verhandlung des Problems bei der Suche nach dem adäquaten Lösungsweg. Die Definition sozialer Probleme ist damit mindestens ebenso sehr einem Wandlungsprozess unterworfen wie die Konstitution der Gesellschaft insgesamt, die sie als solche für sich erkannt und definiert hat. Und die Orientierung an der öffentlichen Meinung hilft der soziologischen Betrachtung sozialer Probleme, die unterschiedlichen Diskurse und Thematisierungs-, Konstruktions- sowie Durchsetzungsprozesse zu rekonstruieren (vgl. Groenemeyer 1999: 63).

## 2.1.2 Überschuldung als soziales Problem

Die drei vorgestellten Kernmerkmale des Analyserasters für soziale Probleme werden im Folgenden auf das Phänomen der Überschuldung von Privatpersonen bzw. Verbrauchern übertragen. Dafür ist es zuerst notwendig, eine Begriffsdefinition der Überschuldung vorzunehmen, um anschließend den Prozess der Konstruktion des sozialen Problems nachzuzeichnen.

Die nachfolgende Tabelle 1 gibt einen Einblick in die Vielfalt der Definitionsversuche zum Überschuldungsbegriff. Je nach fachlichem Zugang und Problemzuständigkeit sind drei verschiedene Schwerpunktsetzungen zu erkennen: 1. Überschuldung als ein eher ökonomisches Problem, 2. Überschuldung als ein eher sozioökonomisches Problem und 3. Überschuldung als eindeutig deklariertes, juristisches und regelungsbedürftiges Problem.

**Tabelle 1: Definitionen privater Überschuldung**

<b>1. Ökonomischer Schwerpunkt:</b>
„Überschuldung liegt dann vor, wenn nach Abzug der fixen Lebenshaltungskosten (Miete, Energie, Versicherung etc. zzgl. Ernährung) der verbleibende Rest des monatlichen Einkommens für zu zahlende Raten nicht ausreicht.“ (Groth 1984: 16)
„Überschuldung liegt vor, wenn der nach Abzug der notwendigen Lebenshaltungskosten verbleibende Einkommensrest nicht mehr ausreicht, die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.“ (Korczak 2001: 40)
<b>2. Sozioökonomischer Schwerpunkt:</b>
„Überschuldung liegt dann vor, wenn der monatlich verbleibende freie Einkommensrest geringer ist, als die zur Begleichung der monatlichen Verbindlichkeiten notwendige Summe.“ (Backert 2003: 17)
„Überschuldung ist ähnlich wie Armut kein statischer, sondern ein dynamischer Prozess, der an bestimmten Punkten der Biografie ansetzt und eine fallspezifische Dauer aufweist.“ (ebd.: 51)
„Überschuldung ist die Nichterfüllung von Zahlungsverpflichtungen, die zu einer ökonomischen und psychosozialen Destabilisierung von Schuldern führt. Überschuldung bedeutet daher nicht allein, daß nach Abzug der fixen Lebenshaltungskosten der verbleibende Rest des monatlichen Einkommens für zu zahlende Raten nicht mehr ausreicht, sondern birgt massive soziale und psychische Konsequenzen in sich.“ (Korczak/Pfefferkorn 1992)
<b>Juristischer Schwerpunkt:</b>
§ 19 InsO: Überschuldung „(2) Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt.“ (Bundesministerium der Justiz – BMJ 2010)

Unabhängig davon, aus welcher Perspektive die unterschiedlichen Überschuldungsdefinitionen verfasst wurden (ökonomisch, sozioökonomisch, juristisch), haben sie doch eine wesentliche Gemeinsamkeit: die Zahlungsunfähigkeit der problembetroffenen verschuldeten Personen bzw. Privathaushalte als konstitutives Merkmal von Überschuldung. Alle darüber hinausgehenden Überlegungen wie auch Vermischungen des Phänomens mit seinen Folgen, die vor allen Dingen in den sozioökonomischen Definitionen mit reflektiert werden, verweisen außerdem auf den prozessualen Charakter von Überschuldung und auf einen kumulativen Ereignishorizont. Sie erweitern den Definitionsspielraum um die sozialen Folgen einer Überschuldung. Diese Folgen und Konsequenzen von Überschuldung auf sozialer Ebene werden in der Diskussion um Überschuldung als soziales Problem wieder aufzugreifen und näher zu erläutern sein.

Wie aus den verschiedenen Überschuldungsdefinitionen hervorgeht, ist die Zahlungsunfähigkeit der Schuldner problemkonstitutiv, d.h. Zahlungsfähigkeit ist eine notwendige Grundvoraussetzung, um von Überschuldung als sozialem Problem sprechen zu können. Die Zahlungsunfähigkeit wird dabei in unterschiedlichen Relationen gedacht: entweder bezogen auf das finanzielle Vermögen des Schuldners insgesamt oder bezogen auf die Lebenshaltungskosten und dem verbleibenden Einkommensrest relativ zu einem definierten Zeithorizont (z.B. „monatlich“). Dabei wird sich in der einschlägigen Literatur nicht einheitlich auf die überschuldete Person oder den Schuldner konzentriert, sondern der gesamte private Haushalt als von einer Überschuldung bedrohtes soziales Beziehungsgefüge berücksichtigt wird (vgl. Zimmermann 2008: 164 f.). Das, was dann im Allgemeinen unter dem „verbleibenden Einkommensrest“ zu verstehen ist und woran sich dieser zu orientieren hat, muss für den Überschuldungsbegriff weiter konkretisiert werden. So ist es beispielsweise möglich, für den verbleibenden Einkommensrest entweder die Pfändungsfreigrenzen nach ZPO (als Obergrenze relativer Überschuldung) oder die Sozialhilfegrenze nach Sozialgesetzbuch (SGB; ebenfalls als Obergrenze relativer Überschuldung) anzulegen, um das Existenzminimum für den betroffenen Haushalt beziffern zu können (vgl. Zimmermann 2008: 8 ff.). In der Konsequenz ergibt sich ein analytischer Überschneidungsbereich zwischen dem Überschuldungsbegriff und dem Begriff der relativen Armut. Im Gegensatz zum Begriff der absoluten Armut, der das physische Existenzminimum des zum dauerhaften Überleben Benötigten (Nahrung, Kleidung) bezeichnet, wird mit relativer Armut das Unterschreiten des sozio-kulturellen Existenzminimums einer Gesellschaft und damit das Minimum an Mitteln zur Bedürfnisbefriedigung bezeichnet (vgl. Ludwig-Mayerhofer/Barlösius 2001: 26 ff.; Zimmermann 1998: 35 ff.). Dass eine Überschuldung zwangsläufig mit einer faktischen Armutslage einhergeht (vgl. Backert 2003: 5, 62), ist naheliegend. Im Hinblick auf das

Haushaltseinkommen der Schuldner ist das nach den bisherigen Ausführungen mit dem Verweis auf die fallspezifische Dauer einer Überschuldungssituation (ders.: 51) zu bejahen, allerdings wären im Hinblick auf weitere armutsrelevante bzw. insgesamt sozial strukturierende Faktoren, wie z.B. Arbeit, Bildung, Wohnen, Gesundheit, Ernährung, Freizeit usw., weiterführende Analysen oder auch Längsschnittdaten erforderlich. Für das Leben unter dem Schutz der Verbraucherinsolvenz ist die Armutslage allerdings erneut zu hinterfragen, zielen doch der Gläubigerschutz und der Schuldner selbstbehalt eigentlich auf die Sicherung der ökonomischen Basis des Privathaushalts während Verbraucherinsolvenz.

Ungeachtet dessen, aufgrund welcher Parameter eine Zahlungsunfähigkeit letztlich bestimmt wird, geht mit ihr doch immer die ökonomische Exklusion der Schuldner einher. In einer individualisierten Leistungsgesellschaft, in der sich Lebensqualität vor allem am Wohlstand und an den Konsummöglichkeiten für den Einzelnen bemisst und darüber Teilhabechancen gewährleistet, stellt sich mit einer ökonomischen Exklusion zugleich auch die Frage nach der gesellschaftlichen Integration. Das ist erklärungsbedürftig, weil im Fall von Überschuldung als soziales Problem eine zunächst primär ökonomische Exklusion weiterhin eine rechtliche Exklusion und eine soziale Exklusion unterschiedlicher Ausprägung nach sich zieht. Für Überschuldung müssen also normativ-strukturierende Aspekte und funktionale Exklusions- bzw. Inklusionstendenzen miteinander in Beziehung gesetzt werden. Dazu soll zunächst das eingangs entwickelte allgemeine Analyseraster sozialer Probleme auf das spezifische soziale Problem der Überschuldung übertragen werden.

### ***Überschuldung und Exklusion:***

Im Folgenden soll der bereits mehrfach verwendete Exklusionsbegriff als ökonomischer und rechtlicher Ausschluss aus der Gesellschaft mit insgesamt weitreichenden Konsequenzen des sozialen Ausschlusses für den Schuldner mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren ausformuliert werden.

Für Luhmann (ders. 1995: 237ff.) beschreibt das dichotome Begriffspaar ‚Inklusion‘ und ‚Exklusion‘ jeweils die „Art und Weise, in der eine Gesellschaft es den Individuen erlaubt, Personen zu sein und daher an der Kommunikation teilzunehmen“ (Baraldi/Corsi/Esposito 1999: 78). In modernen, sich immer weiter ausdifferenzierenden Gesellschaften ist es nach Luhmann prinzipiell allen Gesellschaftsmitgliedern möglich, an der Kommunikation der verschiedenen Funktionssysteme (Wirtschaft, Recht, Bildung, Intimbeziehungen usw.) teilzunehmen. Es herrscht ein ständiges Oszillieren zwischen Inklusion in und Exklusion aus teilsystemischen Kommunikationsprozessen (vgl. Luhmann 1995: 266), womit zugleich eine „Mehrdimensionalität der Exklusion“ erzeugt (vgl. Stichweh 1997) und jeweils nur eine

„partielle“ Einbindung der Individuen erreicht wird (vgl. Kronauer 1998). Der Exklusionsbegriff wird aber nicht nur als Gegenentwurf zum Inklusionsbegriff von Luhmann diskutiert, sondern er erfährt noch eine inhaltliche Steigerung, als dass er darunter einen ‚blockierten Zugang‘ zu Funktionssystemen versteht (vgl. Kronauer 1998: 119 f.) Luhmann führt dazu aus: „Funktionssysteme schließen, wenn sie rational operieren, Personen aus oder marginalisieren sie so stark, dass dies Konsequenzen hat für den Zugang zu anderen Funktionssystemen. Keine Ausbildung, keine Arbeit, kein Einkommen, keine regulären Ehen, Kinder ohne registrierte Geburt, ohne Ausweis, ohne Zugang zu an sich vorgesehenen Anspruchsberechtigungen, keine Beteiligung an Politik, kein Zugang zur Rechtsberatung, zur Polizei oder zu Gerichten“ (ders. 1996: Kapitel V, 20).

Mit zunehmender Freiheit und Gleichheit der Individuen in der differenzierten Gesellschaft verlieren vormoderne, stratifizierende Rangunterschiede an Gültigkeit. Sie werden stattdessen in die Kommunikationsprozesse verschiedener Funktionssysteme eingebunden. An die Stelle stratifikatorischer Differenzierung tritt als funktionales Äquivalent die Beobachtung der Person, deren Biographie gleichermaßen als deren Karriere konstruiert wird, und zwar vermittelt der temporalen Unterscheidung von Vergangenheit und Zukunft. Dieses Unterscheidungsprinzip liegt somit auch dem Exklusionsbegriff zugrunde, womit Exklusion ebenfalls nur ‚temporär‘ sein kann und die mangelnde Ressourcenausstattung in einem Funktionssystem nicht für alle übrigen gleichermaßen gelten müsse. (Würde man diese Annahme teilen, müsste eine gesamtgesellschaftlichen Exklusion postuliert werden, die Luhmann jedoch rigoros ausschließt; vgl. ders. 1996, 1998).

Daran anknüpfend lässt sich die biographische Statuspassage der Problembetroffenen als eine spezifische „Überschuldungskarriere“ zeichnen, die sich als ein Wirkungszusammenhang des primären Überschuldungsmerkmals ‚Zahlungsunfähigkeit‘ (negative Haushaltsbilanz) mit unterschiedlichen sekundären Merkmalen bzw. Ursachenkomplexen, wie z.B. biographischen Risiken (kritische Lebensereignisse, wie z.B. Trennung/Scheidung, Arbeitslosigkeit), selbst-zugeschriebenen individuellen Stilisierungsneigungen (z.B. Konsumverhalten, Selbstdarstellung) aber auch weniger selbst-zuzuschreibenden, gesellschaftlichen Ursachen (z.B. mangelnde ‚finanzielle Allgemeinbildung‘) begreifen lässt. Spezifisch sind Überschuldungskarrieren insofern, als dass je nach Kombination und Gewichtung der einzelnen Schuldenmerkmale sich auch ein Zeitfaktor erkennen lässt: zum einen als relativ abrupt eingetretene biographische Zäsur, zum anderen als im längeren zeitlichen Verlauf sprichwörtlich „angehäufter Schuldenberg“.

Beide Karriereformen münden letztlich entsprechend ihrer primärer Verursachung (Zahlungsunfähigkeit/ negative Haushaltsbilanz) zuallererst in einer Exklusion aus dem Wirt-

schaftssystem und – sofern nicht schon allein durch die ‚ökonomische Exklusion‘ weitere juristisch relevante Schuldenfolgen eingetreten sind, wie z.B. Kreditkartenverlust oder Lohn- oder Kontopfändungen,– spätestens mit der Konstitution des Schutz- und Schonraums im Zuge des Verbraucherinsolvenzverfahrens auch in einer (partiellen) ‚Exklusion aus dem Rechtssystem‘.

### ***Abweichung und Norm:***

Im Hinblick auf die normativ-strukturierenden Faktoren des sozialen Problems Überschuldung ist zunächst danach zu fragen, welche Norm verletzt wurde. Die Abweichung von der gesellschaftlichen Mitte (vgl. Merton 1995) ergibt sich aus der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners.<sup>4</sup> Eine Zahlungsunfähigkeit verletzt verschiedene normative Grundsätze, die mit unterschiedlichen Subjektbildern in der Moderne korrespondieren und deren Nicht-Einhaltung moralisch verhandelt wird. Was schließlich zur normenverletzenden Handlung geführt hat – ob Unkenntnis oder Absicht –, ist für die Feststellung der Abweichung zunächst nicht von Bedeutung. Durch Überschuldung verletzte Normen und dahinterstehende Wertauffassungen sind:

- *Finanzielles Verantwortungsbewusstsein und Finanzkontrolle statt Verantwortungslosigkeit und mangelnde „Zahlungsmoral“:* Über die finanziellen Verhältnisse zu leben, bedeutet normativ ein mangelndes finanzielles Verantwortungsbewusstsein, kalkulatorisches Unvermögen bzw. eine irrationale Geldverwendung zu zeigen (d.h. nicht Rechnen und mit dem eigenen Geld haushalten zu können oder es nicht zu wollen).
- *Fürsorgepflichten statt Rücksichtslosigkeit:* Verletzte Fürsorgepflichten betreffen in erster Linie und unmittelbar die Familie bzw. den schuldnerischen Haushalt und beziehen sich auf die Normenverletzung, es in Kauf genommen zu haben, nicht mehr nur sich selbst, sondern ggf. auch die eigene Familie versorgen zu können und diese zu Mitbetroffenen zu machen (Familie als Schicksals- und Leidensgemeinschaft).
- *Selbstständigkeit und Selbstbestimmung statt Abhängigkeit der Lebensführung:* Die Verletzung von finanziellem Verantwortungsbewusstsein und Finanzkontrolle führt in eine Abhängigkeit des Schuldners (und des betroffenen Haushalts), nicht mehr ohne die Hilfe der Anderen leben zu können und deswegen ein weniger selbstbestimmtes Leben führen zu können. In differenzierten Gesellschaften äußert sich diese Hilfe durch Andere in der Abhängigkeit von wohlfahrtsstaatlicher Unterstützung.

---

<sup>4</sup> Wie sich später noch zeigen wird, ist die Annahme einer solventen gesellschaftlichen Mitte eher eine tradierte, kollektive Illusion, denn Überschuldung findet sich verteilt über alle sozialen Schichten (vgl. Kapitel 2.3).

- *Wahrheit statt Täuschung zielt zuallererst darauf, mit der Überschuldung langfristig Betrug an Kreditoren begangen zu haben.* Dieses Motiv unterstellt bewusst vorsätzliches Handeln, das letztlich zu einer Überschuldungssituation geführt hat. Insofern ist die bewusste Täuschung über die eigene finanzielle Misere einschließlich deren Aufrechterhaltung über oft lange Zeiträume die ‚wohl moralisch verwerflichste Handlung‘, weil sie die individuelle Unfähigkeit des Schuldners ausschließt, aber den Vorsatz als deliktisches Motiv durchaus einschließt.
- Weiterhin ist auch die – fallweise und/ oder zeitweise –*Täuschung des Partners oder von Familienmitgliedern und engen Freunden* anzuführen, die zu einer Störung des Vertrauensverhältnisses und der Kommunikation im Unterstützungsnetzwerk führt. Ungeachtet dessen, inwiefern hinter den Verschleierungsstrategien und Täuschungen nicht hehre Motive des Schuldners stehen, beispielsweise so lang wie möglich ein ‚normales Familienleben‘ aufrecht zu erhalten, werden dadurch die Beziehungen auf eine Belastungsprobe gestellt. Mit Burkart lassen sich die normativen Prämissen in einer Partnerschaft wie folgt beschreiben: Die Partnerschaft muss „sich an rationalen Standards messen lassen, an Vernunft und Moral, am Gleichheitsanspruch [...], an rationalen Formen der Kooperation und des Aushandelns, an Reziprozität und Berechenbarkeit“ (ders. 2000: 186). All diese normativen Setzungen werden durch die Täuschung des Partners unterminiert, und dem Partner werden die Kenntnis und die Unterstützungsoption verstellt, die Last der Überschuldung bzw. Schuldensituation mitzutragen.

Insgesamt deuten die Werthaltungen und Normen, die mit einer Überschuldung verletzt wurden, auf wichtige Ansprüche der Leistungsgesellschaft bzw. auf vorausgesetzte und deshalb nötige individuelle Fähigkeiten hin, in denen der Problemträger sozial versagt hat – aber eben auch auf Motive von bewusstem Fehlverhalten gegenüber dem Kreditor, den von der Risikolage mit betroffenen Beziehungspartnern usw. Die Bezeichnung selbst ‚Schuld an der Schuld zu haben‘ verweist also sowohl auf individuelle Schwächen und Unvermögen als auch auf eine bewusste Normenverletzung.

***Problemdefinition und Deutungsmacht:***

Überschuldung kommt also einem sozialen ‚Scheitern‘ bzw. einem ‚sozialen Tod‘ (zur Begrifflichkeit vgl. Backert 2004) gleich, also ein Status- und Ansehensverlust, der – je nach Deutungsrichtung und Problemthematisierer – entweder über die Persönlichkeitsstruktur des Schuldners erklärt oder auf externe Bedingungsfaktoren oder auf beides zusammen zurückgeführt wird (Selbst- vs. Fremdverschuldung). Wie auch bei anderen sozialen Problemen

bestimmen die verschiedenen Attributionsstile die Richtung der Problemlösungsansätze. Als Problemthematisierer können für die Bundesrepublik Deutschland seit Mitte der 1980er Jahre die sozialpädagogischen und karitativen Beratungsstellen ausgemacht werden, als diejenigen Anlaufstellen, die sich unmittelbar mit den finanziellen Problemen der hilfeschenden Schuldner auseinandersetzen hatten. Die Zweckbindung an eine rein finanzielle Beratung wich bald einem ganzheitlichen, klientenzentrierten Lösungskonzept, und Schuldnerberatung versteht sich selbst als professioneller Hilfeansatz basierend auf dem Sozialstaatsprinzip (vgl. BAG-SB – Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung 2005). Dementsprechend umfasst der Aufgabenkatalog heutiger spezialisierter Schuldnerberatungsstellen<sup>5</sup> mehr als nur finanzielle und juristische Beratung der Klientel, sondern auch gezielte soziale Unterstützung der Betroffenen und Begleitung bei der psychosozialen Problembewältigung (vgl. z.B. Groth et al. 1994; Münder et al. 1994). Allerdings gibt es keine eigenständige Berufsbezeichnung des ‚Schuldnerberater‘. Schuldnerberater rekrutieren sich aus den verschiedensten Professionen, wie z.B. Sozialpädagogen/ -arbeiter, Juristen, Betriebswirte, Psychologen und Soziologen. Ein wesentliches Ziel seriöser<sup>6</sup> Schuldnerberatungsstellen ist es, bei den „Verantwortlichen in Politik und Wirtschaft“ Änderungsvorschläge zur Thematik einzubringen (vgl. BAG-SB 2005). Sie sorgen damit für eine permanente Aktualisierung des Überschuldungsthemas als soziales Problem im politischen und öffentlichen Diskurs.

Im Kontext der wachsenden Zahl verschuldeter Privathaushalte sah sich der Gesetzgeber gezwungen, auf das Problem privater Überschuldung zu reagieren (vgl. weiterführend Kapitel 2.4): Mit der Novellierung der Insolvenzordnung (InsO) im Jahr 1999 wurde erstmals für Deutschland ein Rechtsinstitut geschaffen, das den (nach Schätzungen) über 3 Millionen überschuldeten Haushalten ermöglicht, das bisher allein den Unternehmen vorbehaltenes Insolvenzverfahren in Anspruch zu nehmen. Seit der erneuten Änderung der InsO im Dezember 2001 ist eine Stundung der Verfahrenskosten für all diejenigen Fälle von Verbraucherinsolvenzen vorgesehen, die die Verfahrenskosten nicht aus eigenen finanziellen Mitteln aufbringen können. Die Rechtsmittel können dabei auf jeden Problemfall privater Überschuldung und nach juristischer Feststellung einer Zahlungsunfähigkeit angewandt werden,

---

<sup>5</sup> Der Begriff ‚Schuldnerberatung‘ ist in Deutschland rechtlich nicht geschützt. Neben den professionellen sozialpädagogischen Beratungsstellen mit qualifizierten Fachkräften existieren daher eine Reihe weiterer Schuldnerberatungseinrichtungen, deren fachliche Eignung wie auch deren Beratungsansätze durchaus fragwürdig sind, und die meist gegen Bezahlung ihre Beratungsdienstleistung den bereits überschuldeten Ratsuchenden anbieten (vgl. BAG-SB 2005).

<sup>6</sup> Daneben existiert eine Vielzahl an vergleichsweise unseriösen Beratungsangeboten, u.a. durch Kanzleien, Internetberatung. Für deren Beratungsleistungen werden oft horrenden Summen vom Schuldner verlangt (bis zu 1500 Euro, lt. Kurzbuch, Geschäftsführerin der BAG-SB), was die Schuldner nur noch weiter in die Verschuldung treibt. Da die Nachfrage nach Beratung sehr groß ist – so standen im Jahr 2007 den ca. 3,3 Millionen Schuldnern nur ca. 1050 Insolvenz- und Schuldnerberatungsstellen gegenüber –, ist ein regelrechter privater Beratungsmarkt entstanden (vgl. Jommersbach 2007: 1).

ohne zwischen Selbst- oder Fremdverschuldung zu differenzieren. Die negativ bewertenden Attributionsstile hinsichtlich der Verantwortungszuschreibung finden sich hingegen in der Bewertung durch die Öffentlichkeit einschließlich der damit einhergehenden Diskreditierung des sozialen Status<sup>7</sup> wie auch in der übernommenen Selbsteinschätzung der Überschuldeten wieder. Insofern erfolgt die Problemdefinition entlang einer Abweichungs- bzw. Labelingperspektive und beinhaltet folglich mit der Schuldzuweisung auch die Stigmatisierung der Überschuldeten. Das Besondere am Labelingprozess einer Überschuldung ist, dass der „Abweichler“ (vgl. Becker [1963] 1973) von der Allgemeinheit – und nicht nur aus einer bestimmten gruppenspezifischen Perspektive – als Abweichler etikettiert wird, weil vom Abweichler allgemein gültige Normen und Werte der Gesellschaft verletzt worden sind. Der von Schetsche (1996, 2008) konstatierte entscheidende Einfluss der Massenmedien auf die Verbreitung und Aktualisierung von Problemthemen lässt sich für die Überschuldung privater Haushalte nicht nachzeichnen. Erst seit wenigen Jahren beschäftigt sich einer der größten privaten TV-Sender Deutschlands im Rahmen eines wöchentlichen Real-Doku-Formats im Abendprogramm mit den privaten Schuldnern. Hingegen sind Berichterstattungen in den Printmedien eher die Ausnahme, und Überschuldung und/oder Privatinsolvenz ist auch nur dann ein berichtenswertes Thema, wenn die aktuelle Insolvenzstatistik oder von ihrem Anspruch her vergleichbare wissenschaftliche Studien veröffentlicht werden bzw. worden sind (z.B. Schufa-Schuldenkompass<sup>7</sup> bzw. Schufa-Kreditkompass, Schuldenreport). So ist für die ‚Problemdefinition und Deutungsmacht‘ folgende Schlussfolgerung festzuhalten: Mit der Etablierung der fachlich qualifizierten und spezialisierten Schuldnerberatungsstellen und der Durchsetzung des Überschuldungsthemas in der Sozialpolitik sowie dessen rechtsstaatlicher Verankerung in der Insolvenzordnung kann Überschuldung als institutionalisiertes soziales Problem betrachtet werden.

### ***Problemzuständigkeiten und Problemlösung:***

Als zuständig für die Lösung des Überschuldungsproblems privater Haushalte können einerseits die Problemthematisierer der Schuldnerberatungen und andererseits die Anwendung der Insolvenzordnung durch die Insolvenzgerichte und Insolvenzverwalter als rechtsstaatliche Instanzen angesehen werden. Beide repräsentieren auf je unterschiedlichem Niveau die

---

<sup>7</sup> SCHUFA ist die Abkürzung für die Auskunft der „Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“, die sich u.a. mit der Bonität privater Haushalte befasst. Mittels einer Positivliste regelmäßig zahlender Kunden hat sie im Laufe der letzten Jahrzehnte ein etabliertes Rückfragesystem entwickelt, nach dem Kunden anhand von Konsummerkmalen, Kreditkartenverträgen, Immobilienkrediten, Mobilfunkverträgen usw. beurteilt und nach einem statistisch-prognostischen Scoringverfahren hinsichtlich ihrer (zukünftigen) Finanzkraft klassifiziert werden. Laut einer Befragung der GP-Forschungsgruppe weisen 35 % der von der SCHUFA gespeicherten Daten fehlerhafte, unvollständige oder falsche Eintragungen auf (vgl. Korczak/Wilken 2009: 15).

Interventionsmechanismen zur Problemlösung (a), die entweder auf eine Schuldentilgung und/oder eine Privatinsolvenz (ohne oder mit partieller Schuldentilgung) hinauslaufen. Die Interventionsmechanismen werden ergänzt durch verschiedene präventive Ansätze der Schuldenvermeidung (b) (vgl. Kapitel 2.4).

Trotz unterschiedlicher Expertise und fachlichem Ansatz bleibt das Ziel beider Interventionsformen jedoch das gleiche, nämlich eine je nach Lage des Falles entsprechend kurz- oder langfristig herzustellende ökonomische Inklusion und damit gleichermaßen die „Re-Integration“. Insbesondere mit der Restschuldbefreiung durch eine Verbraucherinsolvenz verbindet sich für viele Schuldner gleichermaßen die Hoffnung mit der Chance auf einen vollkommenen Neustart in der Gesellschaft (vgl. Kapitel 2.4).

Wichtig für das Verständnis der Problemkonstellation von Überschuldung ist neben dem Sanktionierungspotenzial, das die Insolvenzordnung für den Schuldner beinhaltet (z.B. durch die Dauer des Verfahrens, Zwangsvollstreckung über Eigentum, Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten; vgl. Kapitel 2.4.2), auch die grundsätzliche Bezugnahme auf das Gerechtigkeitsprinzip (zum Verhältnis von ‚sozialer Ungleichheit‘ und ‚Ungerechtigkeit‘ vgl. Kapitel 2.1), so dass sich auch hier die beiden bereits vorgestellten Attributionsstile zugrunde legen lassen. Je nachdem, ob das Problem hauptsächlich von den Überschuldeten als selbst-verantwortet bzw. selbst-verschuldet angesehen wird oder eher nicht von ihnen zu verantworten ist, wird – wie bereits angesprochen – die gesellschaftliche Bewertung der Problemträger und damit die normative Regulation ausfallen. Der Gesetzgeber jedoch geht grundsätzlich von der Redlichkeit des Schuldners aus, wenn er ihm mit der Verbraucherinsolvenz die Möglichkeit zur Befreiung von seinen Schulden gibt:

#### **§ 1 InsO: Ziele des Insolvenzverfahrens**

Das Insolvenzverfahren dient dazu, die Gläubiger eines Schuldners gemeinschaftlich zu befriedigen, indem das Vermögen des Schuldners verwertet und der Erlös verteilt oder in einem Insolvenzplan eine abweichende Regelung insbesondere zum Erhalt des Unternehmens getroffen wird. Dem redlichen Schuldner wird Gelegenheit gegeben, sich von seinen restlichen Verbindlichkeiten zu befreien. (vgl. BMJ 2010)

Bei der Anwendung des Gerechtigkeitsprinzips ist für Justitia die Frage von Selbst- oder Fremdverschuldung der Überschuldung weniger eine prinzipielle Frage, denn mit der Angabe von Schuldtitel und Gläubigern durch die sich als überschuldet zu erkennen gebende Person ist eine konkrete Zuordnung der Zahlungsunfähigkeit zu eben dieser Person gegeben. Damit ist die jeweilige Überschuldungssituation objektiv eindeutig adressier- und quantifizierbar. Hingegen sieht Schulz-Nieswandt (2005) hierin vielmehr die Frage des Mitleids von

Öffentlichkeit und Instanzen sogar für den Fall von Selbstverschuldung beantwortet, was jedoch aus einer Labelingperspektive als qualitativer Aspekt von Überschuldungssituationen mindestens diskussionsbedürftig ist (vgl. Kapitel 2.2.3).

Allerdings ist die Redlichkeitsannahme bezüglich des Überschuldeten nicht von vornherein gegeben. Vielmehr hat der Schuldner mit Verfahrensbeginn und im 6-jährigen Verlauf seiner Verbraucherinsolvenz sein redliches Verhalten durch entsprechende Mitwirkungspflichten usw. immer wieder aufs Neue unter Beweis zu stellen. Der zunächst unbestimmte Rechtsbegriff des redlichen Schuldners wird also gewissermaßen durch seine Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten im Verfahren kanalisiert. Für Backert & Lechner (2000: 17 f.) konstituiert sich das „Konstrukt des redlichen Schuldners“ aber noch viel früher, d.h. im Vorfeld des Insolvenzverfahrens, und zwar in den Versagungsgründen für die Restschuldbefreiung (z.B. bei falschen Angaben des Schuldners über wirtschaftliche Verhältnisse).

Präventive Ansätze (b) hinsichtlich des sozialen Problems Überschuldung sollen hier nur der Vollständigkeit halber erwähnt werden, sie sind jedoch nicht Gegenstand dieser Arbeit. Präventive Ansätze beziehen sich vor allen Dingen auf Forderungen nach einer „finanziellen Allgemeinbildung“ (vgl. Reiter 1992; Reifner 2003; Schuldenreport 2006 und 2009), einer „speziellen Kreditpädagogik“ (vgl. Hamm-Beckmann 2000) und allgemeinen Aufklärung und der Vermittlung von „individueller Finanzkompetenz“ und Schuldenprävention (z.B. „Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz“) sowie dem Verbraucherschutz (vgl. Reiter 1992). Seitdem die Jugendlichen und insbesondere die Gruppe der jungen Erwachsenen als Träger des Hauptrisikos einer möglichen Überschuldung identifiziert wurden,<sup>8</sup> wird immer wieder auf die Notwendigkeit einer bereits frühzeitigen Sensibilisierung bzw. der Entwicklung eines bestimmten Geldverständnisses und ökonomischen Bildung von Kindern und Jugendlichen entsprechend ihrem Entwicklungsstand aufmerksam gemacht (vgl. Korczak 2001, 2005; Lange 2004; Lange/Fries 2006; Zimmermann 2000).

Insgesamt konstituiert sich mit dem sozialen Problem der Überschuldung ein Bereich unterschiedlich gravierender Normenverletzungen mit entsprechenden Interventions- und Sanktionierungsbedürfnissen seitens der Gesellschaft, die sich allesamt auf den rekursiven Zusammenhang von Normenabweichung und Attributen der für sich selbst verantwortlichen Leistungsgesellschaft begründen. Wie sehr das soziale Problem der Überschuldung die Sozialordnung stört (vgl. Giesen 1983), wird nicht nur durch die diversen Beratungsangebote

---

<sup>8</sup> Der Anmeldungsbeginn in Schuldnerberatungsstellen betrug in der Gruppe der 20- bis 29-Jährigen bei Zimmermann (2000) rund 39 %. Korczak (2001) gibt für dieselbe Altersgruppe für das Jahr 1999 39 % in den neuen Bundesländern und 32 % in den alten Bundesländern an Erstanmeldungen an.

unterstrichen, sondern durch die normative Ausweitung der Insolvenzordnung auch für Verbraucher reglementiert.

Die biographische Statuspassage, die mit dem primären Überschuldungsgrund einer ‚Zahlungsunfähigkeit‘ (negative Haushaltsbilanz) einsetzt, ist ein Ergebnis der gesellschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Typus des Schuldners wie auch der individuellen Auseinandersetzung des Schuldners mit seinem Überschuldungsproblem. Für den Problembetroffenen ist dieser Auseinandersetzungsprozess insofern folgenschwer, als von ihm weitere Lebensbereiche erfasst und gleichsam restringiert werden. Die sich daraus entwickelnde ‚Überschuldungskarriere‘ lässt sich daher als ein Verweisungszusammenhang von weiteren sekundären Ursachen bzw. Ursachenkomplexen verstehen, wie z.B. von biographischen Risiken (kritische Lebensereignisse: Trennung/ Scheidung, Arbeitslosigkeit usw.), selbst-zugeschriebenen individuellen Stilisierungsneigungen (z.B. Konsumverhalten, Selbstdarstellung), aber auch weniger selbst-zuzuschreibenden, gesellschaftlichen Ursachen (z.B. mangelnde ‚finanzielle Allgemeinbildung‘). Im Ergebnis ist ein Leben mit Überschuldung gekennzeichnet durch eine individuell ausweglos erscheinende finanzielle Deprivation (finanzieller Kontrollverlust, neue Abhängigkeiten usw.), von der nicht nur der Überschuldete allein ergriffen wird, sondern ebenso dessen Haushaltsmitglieder bzw. seine Familie im wortwörtlichen Sinne in Mitleidenschaft gezogen wird. Eine Überschuldung ist also nicht nur ein finanzielles Problem, sondern auch komplexes ein soziales Problem, das sich auf weitere Phänotypen sozialer Probleme beziehen lässt (wie z.B. Arbeitslosigkeit, Armut, Alter oder Gesundheit – Krankheit; vgl. ausführlich Kapitel 2.2.3, 2.3.3, 2.3.4).

## **2.2 Phänomenologie der Überschuldung**

Eine Phänomenologie des sozialen Problems der privaten Überschuldung knüpft an den bereits benannten ‚Problem‘-Kriterien an (Abweichung vs. Norm, Problemdefinition und Deutungsmacht, Problemzuständigkeiten und Problemlösung) und bettet diese in einen gesamtgesellschaftlichen Entwicklungszusammenhang. Überschuldung ist – wie noch weiter auszuführen ist – keine historisch neue Erfahrung (vgl. Kapitel 2.2.1), wohingegen sich der gesellschaftliche Umgang mit Überschuldung in einer hoch differenzierten, durch Individualisierung und Leistungsorientierung gekennzeichneten Gesellschaft deutlich von dem vergangener Epochen unterscheidet.

Als konstitutives Merkmal von Überschuldung konnte die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners festgestellt werden (vgl. Kapitel 2.1.2). Während sich die Verschuldung basierend aus

ökonomischen Tauschbeziehungen als Normalfall und Grundlage des gesellschaftlichen Zusammenhalts begreifen lässt, wird die Überschuldung gemeinhin als Problemfall und Bedrohung für die soziale Integration angesehen (vgl. auch Reis 1988: 56).

Es ist in diesem Kontext also zuerst danach zu fragen, wie es überhaupt von einer Verschuldung zu einer Überschuldung kommen kann, m.a.W. welche individuellen Faktoren und strukturellen Bedingungen dafür ausschlaggebend sind. Überschuldung als soziales Problem zu betrachten, bedeutet demnach, einen Ansatz zu verfolgen, der die Verursachung privater Überschuldung nicht allein im Problemträger Individuum, sondern auch im kulturhistorischen Entwicklungskontext und den bedingenden Rahmenbedingungen der Gegenwarts-gesellschaft sucht. An erster Stelle stehen mit dem Geldverkehr und der Kreditvergabe je eigene Dynamiken für die marktwirtschaftlich ursächlichen Entstehungsbedingungen und grundlegenden Infrastrukturen der Ver- und Überschuldung im Mittelpunkt der Betrachtungen. Die sozialen und psychologischen Faktoren von Überschuldung sollen daran anschließend diskutiert werden.

### **2.2.1 Kreditvergabe als konstitutiver Faktor von Schuldverhältnissen**

Die im Italien des 15. Jahrhunderts beginnende Durchsetzung der Kreditwirtschaft hat Möglichkeitsräume der globalen Entfaltung des ökonomischen Kapitals geschaffen, wie sie die Menschheit bis dahin nicht kannte. So basierte beispielsweise das römische Kreditwesen um 140 v.u.Z. vor allem auf den persönlichen Beziehungen der Oberschicht, die sich auf ein dicht gewebtes Freundschafts- und Bekanntschaftsnetzwerk zurückführen ließen (vgl. Rollinger 2010). Dementsprechend gründeten sich auch die Kreditbeziehungen auf zwei bedingende Faktoren: der sozial verpflichtenden persönlichen Bekanntheit und dem grundsätzlichen Vertrauen bei der Kreditvergabe. Mit der neuzeitlichen Entkopplung dieser beiden Faktoren wurde zugleich die unpersönliche Kreditvergabe gefördert. Daneben bestanden und bestehen aber auch weiterhin die althergebrachten Kreditpraktiken in persönlichen Beziehungen.

Seitdem unverändert ist das heutige Kreditwesen durchdrungen von jenen Grundbegriffen (z.B. Konto, Giro, Kredit), die ihren Ursprung im Lateinischen bzw. Spätlateinischen haben und die gleichermaßen die Kreditvergabe als Normenbündel eines Rechtsgeschäftes umreißen. So ist das Wort „Kredit“ entlehnt vom italienischen „credito“, der Leihwürdigkeit. Credito leitet sich wiederum vom lateinischen Verb „credere“ ab, was so viel heißt wie „Vertrauen schenken, Glauben schenken“ bzw. der Substantivierung „creditum“, dem „auf Treu und Glauben Anvertrautem“ bzw. „das auf Vertrauen Geliehene“ (vgl. Kluge 1999: 485).

Jedoch haben sich die Bedingungen der Kreditvergabe gravierend verändert, die unmittelbar an einen Ehrenkodex (dem sog. *affaire célèbre*; vgl. Rollinger 2010: 32) geknüpft waren. Der vormals nur innerhalb von Beziehungsnetzwerken gültige Ehrenkodex wurde ersetzt durch einen universellen Rechtsanspruch auf Leistungsschuld vs. berechtigtem Leistungsanspruch. Dadurch kann die schuldhafte Beziehung als entpersonalisiert begriffen werden und lässt sich allein auf die Grund- bzw. Verpflichtungsprinzipien des ökonomischen Tauschs reduzieren, die wiederum juristisch definiert, legitimiert und damit grundsätzlich einklagbar sind. Der Kredit ist also „nur“ eine weitere Form des ökonomischen Tauschs, für den das Geld die rationalste aller Handlungsorientierungen ist (vgl. Weber [1921] 1972: 41 ff.).

Allen Epochen gemein ist ein übergeordnetes Verständnis von der Natur des Schuldverhältnisses, das – ob es nun aus Freundschaft oder aus einem Geschäftsanliegen begründet wurde – den ökonomischen Tausch zweier als ökonomisch ungleich angenommener Parteien als ein Rechtsverhältnis beschreibt. Dessen genereller Verpflichtungscharakter ist deshalb nicht nur hochgradig sozial verbindlich, sondern qua Gesetz normiert und kann sich folglich auch über Sanktionsmechanismen definieren.

Unter dem Begriff des Kredits wird allgemein „die zeitweilige Bereitstellung von Zahlungsmitteln bzw. der Aufschub von Zahlungen für erhaltene Waren und Dienstleistungen“ verstanden (Reis 1992a: 63), die noch ergänzt werden muss um den Zinsgewinn aus dem Kreditgeschäft für den Kreditgeber. Kreditvergabe wird somit zum Geldgeschäft des Geschäftes wegen. Reis knüpft für seine Definition des Konsumentenkredits an die oben vorgestellte Auffassung der vertrauensvollen Kreditvergabepraxis an, wenn er den Konsumentenkredit als „unwahrscheinliche, das heißt voraussetzungsvolle Konstruktion“ bezeichnet (ders. 1992a: 63). Voraussetzungs-voll ist der Konsumentenkredit deswegen, weil er selbst bei Asymmetrie des ökonomischen Kräfteverhältnisses von Kreditor (Kreditgeber) und Debitor (Kreditnehmer) davon ausgeht, dass diese nur von vorübergehender Natur sei und die Schulden grundsätzlich zurückgezahlt werden können. Dies könne jedoch nur in einer Gesellschaft möglich sein, in der der Glaube vorherrscht, dass einer regulären Kredittilgung nichts entgegen stünde, und in der dieser Glaube von der ratenmäßigen Rückzahlbarkeit der Schulden unmittelbar an die Grundannahme eines regelmäßigen Einkommens geknüpft wird (vgl. Reis 1992b: 51). Daran anknüpfend lässt sich dann auch eine Kurzformel für den Kredit beschreiben: Kredit = Investition in die Reproduktion der Ware Arbeitskraft.

Es ist naheliegend, dass der Kredit nicht nur in Zeiten wirtschaftlicher Rezession eine höchst fragile Konstruktion ist, die, da sie außerdem an das individuelle Arbeitsvermögen gekoppelt wird, quasi doppelt risikobeladen ist. Es ist in der einschlägigen Forschung und Literatur unumstritten, dass der Kredit in Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfä-

higkeit (infolge Krankheit, Behinderung usw.) seit Jahren unverändert als eine der Hauptursachen für eine private Überschuldung angesehen werden kann (vgl. z.B. Backert et al. 2009, Hirseland 1999, Korczak 2004, Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005, 2007; s. auch Kapitel 2.3). Das ist dadurch zu erklären, dass der Kreditnehmer dem Kreditgeber in der Regel nur das (zukünftige) ökonomische Kapital aus seiner Ware Arbeitskraft als Gegenleistung für den gewährten Kredit bzw. zur Schuldentilgung anbieten kann (vgl. Hirseland 1999; Reis 1988, 1992b) – sofern er nicht anderweitig Eigentum als Sicherheit aufbringen oder über persönliche Beziehungen andere Personen zur Bürgschaft verpflichten kann.

Der Konsumentenkredit als soziale Praxis und Teil des individuellen Konsumverhaltens ist allgegenwärtig und stellt „einen zentralen Stützpfeiler des privaten Verbrauchs dar“ (Reis 1988: 58). Das soll anhand der folgenden Kennzahlen zu den Kreditschulden verdeutlicht werden. Bereits für das Jahr 1980 konnten Holzcheck et al. ermitteln (1982; zit. n. Reis 1988), dass rund 48 % aller Haushalte in der Bundesrepublik einen Konsumentenkredit aufgenommen hatten – für Reis (1988: 56) ein Beweis dafür, dass heute mehr denn je „Verschuldung als gesellschaftlicher Normalzustand“ angenommen werden kann.

Auch neuere Zahlen stützen die Annahme von der Verschuldung als Normalzustand. Es soll hier zunächst als Referenzjahr das Jahr 2008 herausgegriffen werden. In jenem Jahr belief sich die Zahl der Gesamtverschuldung<sup>9</sup> auf 16,2 Millionen Haushalte,<sup>10</sup> wovon für ca. 7,7 Mio. Haushalte reine Konsumentenschulden ausgewiesen wurden (vgl. Statistisches Bundesamt 2010: 12). Das bedeutet, dass 2008 knapp über 41 % der bundesdeutschen Haushalte mit Kreditschulden belastet waren, die laufende Kreditverpflichtungen in Höhe von 8508 Euro aufzuweisen hatten. Laut aktuellem „Schufa-Kreditkompass 2011“ lag die Zahl aller laufenden Ratenkredite bei 15,7 Millionen im Jahr 2008. Sie ist bereits ein Jahr später um knapp eine Million, auf 16,8 Millionen, angestiegen, um bis zum Jahresende 2010 mit 17,3 Millionen den vorläufigen Höchststand zu erreichen (vgl. Schufa 2011: 8). Die durchschnittliche Kreditbelastung z.B. an neu aufgenommenen Ratenkrediten im Jahr 2010 betrug 7099 Euro, wovon lt. Schufa von den Verbrauchern eher Kleinkredite bis 1000 Euro in Anspruch genommen werden (ebd.). Die nachfolgende Abbildung 1 zeigt einen Vergleich aller im ‚Schulden-Kompass‘ und im ‚Kredit-Kompass‘ (der Erscheinungsjahre 2004 bis 2010) veröffentlichten Daten aus den Jahren 2003 bis 2009 zur allgemeinen Kreditverpflichtung bzw. Restverschuldung der privaten Haushalte und der Anzahl der überschuldeten Haushalte. Die allgemeine Kreditverpflichtung bzw. Restverschuldung der privaten Haushalte zeigt hier

---

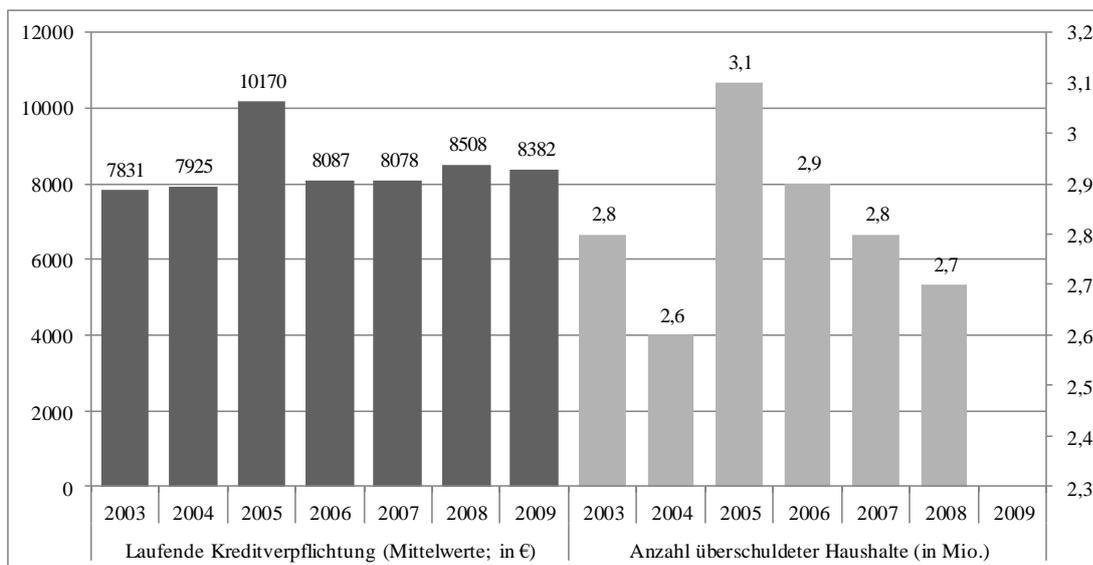
<sup>9</sup> Summe aus Hypothekenrestschulden, Konsumentenkredit- und Ausbildungskreditrestschulden.

<sup>10</sup> Die berichteten Ergebnisse beziehen sich auf Angaben von mehr als 56.000 Haushalten, die auf eine Gesamtheit von 39,1 Mio. Privathaushalten hochgerechnet wurden (vgl. Statistisches Bundesamt 2010: 4).

eine eher konstante durchschnittliche Kreditverpflichtung der Haushalte, die sich um die 8.000-Euro-Marke eingependelt hat (bis auf eine statistische Abweichung von über 10.000 Euro im Jahr 2005, die aber nicht erklärt werden kann). Während die Zahl der überschuldeten Haushalte im Jahr 2004 zunächst auf 2,6 Millionen abgesunken ist, ist sie im Folgejahr sprunghaft auf 3,1 Millionen angestiegen, um seitdem jährlich gleichbleibend abzusinken und lag im Jahr 2008 bei rund 2,7 Millionen überschuldeten Privathaushalten.<sup>11</sup>

### Abbildung 1: Kreditverschuldung und Anzahl überschuldeter Haushalte

(eigene Abbildung nach Schufa-Schuldenkompass 2004-2008 und Schufa-Kreditkompass 2010-2011)



Das Gesamtvolumen der Konsumentenkredite betrug im Jahr 1999 ca. 215,7 Mrd. Euro und ist im Jahr 2004 auf ca. 230,9 Mrd. Euro (vgl. Schufa 2004: 10) sowie im Jahr 2005 auf 233,9 Mrd. Euro (vgl. Schufa 2005: 10) angestiegen. Im Jahr 2009 fiel schließlich das Gesamtkreditvolumen erstmals auf 228 Mrd. Euro (vgl. Schufa 2010: 12). Als Entwicklungstrend für das Gesamtvolumen der Konsumentenkredite verzeichnet die Schufa einen beträchtlichen Anstieg im Zeitraum von 1950 bis 2009 in Höhe von insgesamt 1,8 Mrd. Euro (ebd.).

Durch die Kreditwirtschaft wurde bereits im 19. Jahrhundert das Feld der privaten Verbraucher als Kunden und gleichermaßen Einnahmequelle erschlossen. Ausschlaggebend für die von nun an einsetzende gesellschaftlich hohe Akzeptanz des Konsumentenkredits waren zunächst unmittelbare Kreditangebote von Produzenten an ihre Kunden in Form von Teilzahlungs- und Ratenkäufen (vgl. Schubert 1988: 8 ff.). In den folgenden Jahrzehnten kam

<sup>11</sup> Für das Berichtsjahr 2009 lagen Seitens der Schufa noch keine Angaben zur Zahl der überschuldeten Privathaushalte vor.

es zu einer Ausdifferenzierung und Deregulierung des Kreditgeschäftes. Dabei wurde die Fremdfinanzierung des Konsums durch unabhängige Gesellschaften und immer mehr Banken gewährleistet, die als Financiers und Vermittler zwischen die Konsumenten und die Produzenten traten. Das seit Ende der 1960er Jahre exponentielle Wachstum der Kredite fällt schließlich zusammen mit der Freigabe von Werbung und Zinsen, d.h. mit dem Beschreiten von neuen Wegen der Vermarktung des Konsumentenkredits (vgl. Reis 1992a: 65 f.; Hirsland 1999: 56 ff.). Mit wachsender Zahl der Konsumschuldner und deren Abhängigkeit vom Arbeitsmarkt steigt auch das Überschuldungsrisiko. Daraus lässt sich als erste Hypothese ableiten, die konkret aus der Wahrnehmungsperspektive der Überschuldeten abgeleitet werden kann:

*Hypothese 1: Die Mehrheit der Schuldner ist der Ansicht, dass es einfach ist, Kredite zu erhalten.*

Das folgende Kapitel behandelt nun das Thema Überschuldung als einen komplexen und mehrdimensionalen Verursachungszusammenhang von individuellen, sozialen und marktwirtschaftlichen Einflussgrößen, die prinzipiell auf den bereits beschriebenen, gesetzlich definierten Verpflichtungscharakter zurückgeführt werden können. Für die Entstehung einer Überschuldungssituation ist in diesem Zusammenhang entscheidend, dass der Verpflichtungscharakter aufgebrochen wird, in der Regel geschieht dies zwangsläufig bei eingetretener Zahlungsunfähigkeit des Schuldners bzw. der Schuldnerpartei. Im Ergebnis konsolidiert sich eine Überschuldung aus einem nicht mehr revidierbaren Schuldverhältnis. Wie bereits dargestellt wurde, wird das zunächst eher individuelle Problem einer (privaten bzw. haushaltsmäßigen) Überschuldung auf Gesellschaftsebene als soziales Problem expliziert:

- wenn von ihm eine bestimmte Problemträgergruppe mehr betroffen ist als alle übrigen Gesellschaftsmitglieder,
- wenn diese Tatsache als soziales Problem identifiziert und öffentlich thematisiert wurde,
- wenn die Problemlösung in die Hände von professionellen Problemlösern, den Schuldnerberatern, gegeben und
- außerdem unter die Obhut des Gesetztes (Insolvenzordnung) gestellt wird.

Es soll zunächst erläutert werden, wie sich die über Rechtsgeschäfte begründeten Schuldverhältnisse (Verschuldung) gleichermaßen als soziale Schuldverhältnisse darstellen lassen, die sich auf den ökonomischen Tausch (vgl. u.a. Bourdieu 1983, Marx [1867] 1957) und das

ihm zugrunde liegende universale Tausch- bzw. Kommunikationsmittel Geld stützen. Dabei wird außerdem zu hinterfragen sein, inwiefern für hoch differenzierte Gesellschaften das Geld ein funktionaler Bestandteil der gesamten Systemintegration darstellt und wie die Systemintegration über dieses Kommunikationsmittel systematisch auch teilsystemische Exklusion erzeugt. Die hier vorgestellten theoretischen Überlegungen zum Schuldverhältnis erfolgen also entlang rechtlicher, ökonomischer, kultureller und sozialer Parameter. Schuldverhältnisse konstituieren sich hier als Normalfall und Bedingung des ökonomischen Tauschs, und sie bilden damit die strukturelle Voraussetzung für das soziale Problem Überschuldung.

## **2.2.2 Die rechtsgeschäftliche Natur des Schuldverhältnisses**

### **2.2.2.1 Der ökonomische Tausch und das Schuldverhältnis aus juristischer Perspektive**

Das heutige Verständnis eines Schuldverhältnisses, wie es auch gesetzmäßig definiert wird, entsteht aufgrund einer aus einem Rechtsgeschäft hervorgegangen und durchsetzbaren Leistungsverpflichtung (Haftung) einer Partei, dem Schuldner. Diesem gegenüber steht mit der Rechts- oder natürlichen Person die forderungsberechtigte Gegenpartei, der Gläubiger. Zwischen den so bezeichneten Parteien lassen sich alle uns bekannten (bankmäßigen) Zahlungsverpflichtungen als Rechtsgeschäfte darstellen, wie z.B. Kauf(vertrag), Dispositionskredit (kurz Dispokredit oder auch nur Dispo), Kreditaufnahme oder Ratenzahlungskredit. Wirtschaftliche Transaktionen von Privatpersonen wie auch von öffentlichen Einrichtungen werden somit qua Vertrag dem institutionalisierten Regelkatalog des Gesetzgebers untergeordnet und reguliert.

Das soll im Folgenden für den ökonomischen Tausch am Beispiel des Warenerwerbs mittels des weit verbreiteten Zahlungsmittels EC-Karte aufgezeigt werden. Der Warenerwerb stützt sich dabei auf die Einhaltung einer sozialen Norm kraft Gesetzes, wie sie durch das Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) institutionalisiert wurde. Insofern steht der ökonomische Tausch von Ware gegen Geld durch die Definition von Tauschregeln und Tauschverpflichtungen von Anfang an in einem juristischen Begründungszusammenhang. Beim Rechtsgeschäft des bargeldlosen Warenerwerbs mit EC-Karte wird sowohl vonseiten des Verkäufers als auch vonseiten des Käufers gemeinhin von einer Rückzahlbarkeit bzw. Tilgung der eingegangenen Schulden aus dem Warenerwerb von „vertretbaren Sachen“ (Waren-, Lieferantenkredit) ausgegangen. Zumindest ist das der Regelfall, wenn man dem Käufer keine deliktischen Motive unterstellt. Insofern wiederholt sich hierin das bereits aus der Antike bekannte Motiv des Vertrauens bei der Kreditvergabe, allerdings als allgemeiner Vertrauensmodus in das

Funktionieren des Prinzips Warenkauf und Geldverkehr, worauf später noch zurückzukommen sein wird (vgl. Kapitel 2.2.2.2). Die aus einer persönlichen Bekanntheit resultierende Verpflichtung fehlt dieser Beziehungsform in aller Regel. In diesem Kontext konstituiert sich also der Normalfall des „Schulden Machens“ als soziale Praxis des materiellen und virtuellen Geldverkehrs sowie der Kreditvergabe.

Auf diese oder ähnliche Weise einmal eingegangene Schuldverpflichtungen können sich nun beim Käufer aufsummieren, enorm große oder auch kleinere Beträge beinhalten, de jure personell übertragen oder vererbt werden (z.B. Mithaftung, Vererbung). Es wird jedoch immer damit kalkuliert, dass die Schulden mit variablem Zeithorizont (§ 194 BGB: Gegenstand der Verjährung) vom Hauptschuldner oder dessen Nebenschuldnern (qua Bürgschaft, §§ 765 ff. BGB) oder Mithaftenden zurückgezahlt werden (z.B. von beiden Ehepartnern für aufgrund gemeinsam unterschriebener Kauf-, Kredit-, Ratenzahlungsverträge oder sonstiger Verträge, §§ 1363 BGB; bei Pfändungen von Wohneinrichtungsgegenständen, für die grundsätzlich die Eigentumsvermutung auf beide Ehepartner gilt, § 1362 BGB). Das ist die Grundannahme, auf der zunächst freiwillige und rechtsverbindliche Willenserklärungen abgegeben, d.h. Geschäfte getätigt werden.

In dem so verstandenen Sinne beschreibt das Schulden-Machen aus juristischer Sicht mindestens zwei Seiten eines aus zwei oder mehreren Personen bestehenden Rechtsverhältnisses (i.S.d. BGB vertraglich oder vertragsähnlich).<sup>12</sup> Die vertraglichen Handlungsgrundlagen bilden auf der einen Seite die Leistungsforderung mit den sog. Leistungspflichten<sup>13</sup> (§§ 241 ff. BGB, §§ 311 ff. BGB) und auf der anderen Seite die sich ergebende Leistungsforderung als formulierter Anspruch (§ 194 BGB):

---

<sup>12</sup> Neben den beschriebenen rechtsgeschäftlichen bzw. vertraglichen Begründungszusammenhängen, die ein Einverständnis des Schuldners voraussetzen, können Schuldverhältnisse auch (zwangsweise) als gesetzliche Schuldverhältnisse begründet werden, wie z.B. dinglich (im Hinblick auf die Geschäftsfähigkeit der Person), deliktisch, bereicherungsrechtlich usw. (vgl. Medicus 1995: 5 ff., Rn. 9 ff.).

<sup>13</sup> Zu den Leistungspflichten i.S.d. BGB, §§ 241-304 zählen: Primärleistungspflichten (Pflichten, die nach dem Schuldverhältnis normalerweise geschuldet werden), wie Hauptleistungspflichten (Pflichten, wegen derer der Vertrag abgeschlossen wurde, z.B. Kauf § 433 BGB: Grundpflichten des Verkäufers und des Käufers) und Nebenleistungspflichten (die die Abwicklung des Schuldverhältnisses bestimmen) wie auch Sekundärleistungspflichten (z.B. Unmöglichkeit, Verzug). Neben den Leistungspflichten vervollständigen die Nebenpflichten (z.B. orientieren sich ‚Sorgfalt‘ und ‚Obhut‘ nicht am Leistungserfolg, sondern zielen auf den Schutz der Rechtsgüter der Gegenpartei bei der Abwicklung ab) und die Obliegenheiten (eigene Vorbeuge- und Schutzmaßnahmen, die nur bei Verletzungen zu Rechtseinbußen führen) den Pflichtenkanon im Rahmen von Schuldverhältnissen. Der Kauf wird neben Schenkung, Miete, Leihe, Darlehen, Dienstvertrag, Werkvertrag als Regelung im besonderen Teil des Schuldrechts abgehandelt (§§ 433-661 BGB).

### **§ 241 BGB: Pflichten aus dem Schuldverhältnis**

(1) Kraft des Schuldverhältnisses ist der Gläubiger berechtigt, von dem Schuldner eine Leistung zu fordern. Die Leistung kann auch in einem Unterlassen bestehen.

(2) Das Schuldverhältnis kann nach seinem Inhalt jeden Teil zur Rücksicht auf die Rechte, Rechtsgüter und Interessen des anderen Teils verpflichten.

### **§ 311 BGB: Rechtsgeschäftliche und rechtsgeschäftsähnliche Schuldverhältnisse**

(1) Zur Begründung eines Schuldverhältnisses durch Rechtsgeschäft sowie zur Änderung des Inhalts eines Schuldverhältnisses ist ein Vertrag zwischen den Beteiligten erforderlich, soweit nicht das Gesetz ein anderes vorschreibt.

Diese Rechtsverhältnisse bzw. Schuldverhältnisse begründen damit diejenigen Rechtsbeziehungen, die sich einzelnen Akteuren oder korporativen Akteuren als konkrete Handlungsergebnisse zurechnen lassen. Und das ist prinzipiell vollkommen unabhängig davon, ob diese sich auf den bargeldlosen oder bargeldgebundenen Warenerwerb beziehen. Sie sind immer Gegenstand ganz alltäglicher Handlungsmotive, die vor allem auf unmittelbare und mittelbare Bedürfnisbefriedigung seitens des Käufers zielen und für ihn in unterschiedlicher Form Teilhabechancen an der Gesellschaft repräsentieren, wie z.B. der Kauf von Lebensmitteln, Kleidung oder der Eintrittskarte für das Museum.

Die vorgestellte rechtliche Definition des Schuldverhältnisses nach dem BGB macht also deutlich: Im Schuldverhältnis *de jure* ist der Mechanismus einer Verschuldung kraft wirtschaftlichen bzw. ökonomischen Handelns von Privatpersonen und juristischen Personen bereits angelegt (ökonomischer Tausch), der ein Leistungsversprechen auf der einen Seite einem Leistungsanspruch auf der anderen Seite gegenüberstellt – und der voraussetzt, dass das Vermögen des Schuldners die aus dem Rechtsgeschäft hervorgegangenen Verbindlichkeiten deckt.

Aus soziologischer Sicht<sup>14</sup> beschreiben das Beispiel des Warenerwerbs wie auch die anderen im BGB definierten Vertrags- und vertragsähnlichen Verhältnisse eine spezifische Form des ‚Sozialtauschs‘:<sup>15</sup> Der ‚ökonomische Tausch‘ orientiert sich hier an einem äquivalenten Ausgleich von Leistung und Gegenleistung, der mit Hilfe des universalen Tauschmittels Geld vollzogen wird (d.h. direkte bzw. ‚echte‘ Reziprozität, vgl. Hillebrandt 2009: 33). Für den diskutierten Idealfall des objektivierbaren, wertäquivalenten Tausches von Ware gegen Geld bedeutet das, dass eine absolute Gleichwertigkeit der Tauschmedien vorausgesetzt

---

<sup>14</sup> Vgl. zur Begründungslogik die in dieser Arbeit ausformulierten Kriterien des Sozialtauschs nach Bourdieu (1983, 2005).

<sup>15</sup> Zum Reziprozitätsprinzip als Normierungsmechanismus des Sozialtauschs vgl. Kapitel 3.5.

wird – unabhängig davon, welche Dinge getauscht werden oder welche Tauschumstände gegeben sind (vgl. Gouldner 1960: 172).

Daneben sind noch jene nicht-pekuniären, symbolischen Schulden aus dem sozialen Tausch<sup>16</sup> zu erwähnen, die sich in einem weiteren Verständnis von sozialen Beziehungen auf soziale Normen der Reziprozität begründen. In diesem Sinne lassen sich auch die von Coleman (ders. 1995a) aus einer funktionalen Perspektive definierten Sozialkapital-Formen von „Verpflichtungen und Erwartungen“ gleichwohl als ‚schuldnerische‘ bzw. reziproke Beziehungen beschreiben (vgl. Kapitel 3.2.3), wie sie sich beispielsweise in Freundschaftsbeziehungen oder auch in Verwandtschaftsbeziehungen konstituieren. Beziehungsweise fallen hierunter alle die von Bourdieu beschriebenen, sozialstrukturell konstitutiven, symbolischen Tauschbeziehungen tribaler Gesellschaften (vgl. Bourdieu 1979), wie er sie auch in seinem Sozialkapital-Begriff als konsolidierende Gruppenressource wieder aufgreift (vgl. insbesondere Bourdieu 1983; weiterführend Hillebrandt 2008). Auch diese Formen von immateriellen „Schuldverhältnissen“ sind Gegenstand der sozialen Praxis und strukturieren das alltägliche Miteinander, sie sind jedoch mehr oder weniger verbindlich im Sinne des Verpflichtungscharakters persönlicher Bekanntheit und allgemein beitragsäquivalenter als der ökonomische Tausch.

Neben dem Kredit können auch die in sozialen Beziehungen und Unterstützungsnetzwerken ausgetauschten bzw. zur Verfügung gestellten Ressourcen und Leistungen zum Gegenstand von Überschuldung werden, und zwar in Form der materiellen Unterstützung (d.h. Geldschenkungen, Privatkredite/Geldleihe, Sachleistungen), die damit eine zum bankmäßigen Kredit komplementäre auf den sozialen Beziehungen aufbauende Infrastruktur (mit ganz eigenen Gesetzmäßigkeiten) darstellen (vgl. Kapitel 3.4). Das geliehene Geld und die Sachleistungen repräsentieren aber auch adressierbare und quantifizierbare Schuldverpflichtungen zwischen den jeweiligen Beziehungspartnern von Unterstützungsgeber und Unterstützungsnehmer. Sie sind also ökonomisch fungibel, ohne dass sie dabei auch zwingend juristisch zwischen den Parteien geregelt werden müssten. Allerdings können diese finanziellen Verbindlichkeiten, die den auf diese Weise unterstützten Privatpersonen oder Privathaushalten entstehen, als Schuldgegenstand in die Insolvenzmasse einer Verbraucherinsolvenz einfließen (vgl. Schufa 2008: 31).

---

<sup>16</sup> Die wichtigsten Komponenten des Sozialtausch sind nach Hillebrandt (2009: 95): gebende Akteure, die Gabe erwidern, Gegengabe nehmende Akteure, zu gebender Tauschgegenstand (u.a. materielle Güter, symbolische Güter), Situation und Zeit.

### 2.2.2.2 Zur Funktion des Geldes in ökonomischen Tauschbeziehungen

Das im Weiteren zugrunde gelegte Verständnis vom „Schulden machen“ als strukturierende soziale Praxis nimmt eine Begrenzung von Schuldbeziehungen auf den ökonomischen Tausch vor, weil nur dieser aufgrund seiner Rechtsverbindlichkeit und Rechtsgültigkeit zum Gegenstand von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz werden kann. Seine spezifische Ausdrucksform ist das Geld als die universale Währungseinheit und der Wertmaßstab in der Moderne.

Nur in Form des Geldes sind Schulden eindeutig bestimmbar, d.h. objektivierbar: Es existiert sowohl ein Schuldverhältnis, das sich über die Parteien von Schuldner und Gläubiger definieren lässt, als auch eine Schuld-Summe, die sich wert-äquivalent über Anspruch vs. Verpflichtung bemessen und sich relativ (inflations- sowie zeitabhängig) in einem Geldwert ausdrücken lässt. Damit wird es möglich, dass nicht nur die das Schuldverhältnis begründenden Parteien, sondern grundsätzlich auch unbeteiligte Dritte bzw. externe Beobachter das Schuldverhältnis nachvollziehen können. Auf diese Weise können selbst über längere Zeiträume die einmal eingegangenen Schulden genauestens ermittelt, adressiert, zugewiesen und eingefordert werden.

Insofern ermöglicht die Geldwirtschaft indirekte Tauschbeziehungen zwischen individualisierten Akteuren, wie sie bereits Simmel ([1896] 1995, [1900] 2000) als Hauptmerkmal der Moderne herausgearbeitet hat. Der subjektiv verpflichtende Charakter des Tauschs von Ware gegen Ware oder von Ware gegen Dienstleistung wurde „in der modernen Kultur“ aufgebrochen: „Denn der Mensch jener früheren Wirtschaftsepochen stand zwar zu weit weniger Menschen in gegenseitiger Abhängigkeit, aber diese wenigen waren individuell bestimmt und beharren, während wir heute zwar von dem Lieferanten überhaupt viel weniger abhängig sind, mit dem einzelnen aber oft und beliebig wechseln: wir sind von jedem bestimmten sehr viel unabhängiger“ (ebd.: 82 f.).<sup>17</sup> Simmel beschreibt die Modernisierungsprozesse im 19. Jahrhundert als integrierenden Mechanismus der Vergesellschaftung, der auf den unterschiedlichen Wechselwirkungen von Individuen in einer arbeitsteilig organisierten Gesellschaft beruht.

---

<sup>17</sup> Eng verbunden mit dem Aufkommen und der Entwicklung der Geldwirtschaft in der Moderne ist für Simmel einerseits die Arbeitsteilung. Allerdings ist es erst das Geld, das die Teilung der Produktion ermöglicht und auf diese Weise die Menschen aneinander bindet (vgl. Simmel 1995: 81 f.). Andererseits ist eine zunehmende Individualisierung im Kontext großstädtischer Lebensweise zu beobachten, die insgesamt mehr Freiheitsgrade und nur noch eine zeitweise Rückbindung an (sich selbst immer weniger abgrenzende) soziale Gruppen bedeutet.

Mit Simmel lässt sich die Funktion des Geldes innerhalb der Geldwirtschaft vor allen Dingen als „Verlockung“ der durch die Moderne gewonnenen Freiheitsgrade der Menschen (vgl. ders. 2000: 390) und als Erklärung des „Lebensgefühl(s) der Individuen, auf die Verkettung ihrer Schicksale“ (ders. 2000: 10; m.a.W. ‚Wechselwirkungen‘) interpretieren. Die infolge der Modernisierung zunehmenden Wahlmöglichkeiten sieht er dabei nicht immer als positive Errungenschaften, sondern als lebensweltliche Herausforderungen für das nach Halt und Orientierung strebende Subjekt. Die Objektivität des Geldes ermöglicht einerseits, umfangreiche aber unpersönliche Beziehungen im Form von Geschäftsverbindungen oder Arbeitsbeziehungen zu unterhalten (ebd.: 650 ff.); es objektiviert jegliche Tauschbeziehungen und relativiert dadurch die zwischenmenschlichen Beziehungen. „Das Geld schafft Distanz“ und muss durch neue soziale Werte reguliert werden, die den distanzierten, aber voneinander abhängigen Verhältnissen angepasst sind (vgl. Rammstedt 1993: 31). Andererseits ist es gerade seine unspezifische bzw. abstrakte Natur, die es prinzipiell in jede Ware oder Dienstleistung investierbar macht. Dabei scheint das Geld für Simmel zu einer Art Ersatzreligion aufzusteigen: Indem die Käufer, Verkäufer und gesellschaftliche Gesamtheit erst den geldvermittelten Tausch legitimieren. Insbesondere die Gesellschaft ist es, die das Vertrauen in die Wiederverwendbarkeit des Geldes für die Parteien der Käufer und Verkäufer garantieren (vgl. Paul 2002: 121). Das Vertrauen in die Funktionsweise von geldwerten Tauschbeziehungen scheint hier synonym zu stehen für den Glauben in die aus ihnen resultierenden Handlungsvollzüge der Individuen.

Das Geld als eine Form der „Vergesellschaftung“<sup>18</sup> kann von den Individuen nicht allein zur Befriedigung ihrer Grundbedürfnisse eingesetzt werden, sondern kann weiterhin die Erfüllung von zuvor weniger realistischen Wünschen ermöglichen, weil es unspezifisch und abstrakt ist sowie die frühere (körperliche) Begrenzung der tauschbaren Güter oder Dienstleistungen im direkten Warentausch aufheben kann (vgl. Simmel 2000: 122 f.). Das Geld, so schreibt Simmel (ders. 1995: 89) weiter, „schiebt zwischen den Menschen und seine Wünsche eine vermittelnde Stufe, einen erleichternden Mechanismus, und weil mit der Erreichtheit dieses Einen unzähliges Andere erreichbar wird, erregt es die Illusion, als sei alles dieses Andere leichter als sonst zu erreichen. [...] Das ungeheure Glücksverlangen des modernen Menschen [...] ist offenbar an dieser Macht und diesem Erfolge des Geldes genährt“. Es geht also längst nicht mehr um die Grundbedürfnisse als solche, sondern um weiterführende Bedürfnisse, die subjektive Sehnsüchte ansprechen und über die objektive Realität des tatsächlich vorhandenen Geldes stellen und eine regelrechte Bedürfnisspirale in Gang setzen.

---

<sup>18</sup> Weitere, von Simmel untersuchte Vergesellschaftungsformen sind unter anderem: Arbeitsteilung, Konkurrenz, Streit/Konflikt, Über- und Unterordnung sowie Herrschaft.

Die Verlockungen des Geldes erklären sich also für Simmel mit der Eröffnung von Möglichkeitsräumen für den käuflichen Erwerb von begehrten Gütern oder Dienstleistungen. Während dem Geld – ganz im Sinne des Verständnisses von Geld als abstraktes regulatives Wertprinzip der universalen Wechselwirkungen – eine gesellschaftlich integrierende und damit positiv konnotierte Funktion zuerkannt wird, zeigt sich die Ambivalenz des Geldes auf der Individualebene darin, dass der Freiheitsgewinn zugleich mit einem Freiheitsverlust einhergeht. Dem modernen Subjekt ist es nach Simmel unmöglich, den geldmäßigen Warentausch noch als eine wie auch immer geartete persönliche Beziehung zu konkreten Anderen inklusive des innewohnenden Verpflichtungscharakters zu erfassen. Vielmehr wird das Subjekt durch die moderne Geldwirtschaft vom Grundverständnis des ökonomischen Tauschs als Sozialbeziehung entfremdet. Das Geld ist objektiv, die in der Moderne so vielfältigen Tauschpartner sind beliebig und grundsätzlich ersetzbar: Das Brot von Bäcker A ist bei Bäcker B ebenso nahrhaft und wohlschmeckend. M.a.W. der Freiheitsgewinn durch das Geld äußert sich in einem Zugewinn an persönlicher Unabhängigkeit und Selbstbestimmung – zumindest was die Wahl der Kontakte beim Warenerwerb betrifft. Das Geld ist dabei mindestens ebenso abstrakt, wie die Beziehungen der durch diese ökonomischen Tauschverhältnisse miteinander verknüpften Gesellschaftsmitglieder. Ferner widerspiegelt der Geldpreis einer Ware das (qualitative) Maß der Wertverhältnisse der austauschbaren Waren, womit sich das Geld über seine Funktion als eine messbare bzw. sich selbst normierende Größe begreifen lässt („Doppelnatur des Geldes“ als Wertmaßstab und Medium zugleich, ders. 2000: 123 ff., 141 f.). Dieses immanente Wirkprinzip kehrt sich auch dann nicht um, wenn man die Relation des jeweiligen finanziellen Einsatzes berücksichtigt. Das bedeutet, egal ob wenig oder viel Geld investiert wird, es verleitet „leicht zu einer gewissen Laxheit und Unbedenklichkeit des Handelns“ bzw. des Geldausgebens (ders. 1995: 91). Mit dem Geld, das keinen Eigenwert hat und nur in den unpersönlichen Tausch- und Kaufgeschäften einen Wert erlangen kann, verbindet sich für Simmel die Sinnentleerung der menschlichen Existenz.

Das „Geld als Zweck“ und „als Mittel“ (ebd.: 593 f.) steht symbolhaft für unerfüllte Wünsche, in die unabhängig von dem ihnen tatsächlich beizumessenden Wert – individuell unhinterfragt – ganz einfach investiert wird, weil die ‚Fixierung auf das Mittel Geld‘ das Geld zum Selbstzweck werden lässt (vgl. Rammstedt 1993: 33). Dies entspringt einem innersten, nach Erfüllung strebenden Bedürfnis bzw. Begehren, das sich in den sogenannten Verhaltensantrieben widerspiegelt und die Menschen ‚zum Stil‘ treibt (vgl. ders. [1908] 1993: 382). Diese primär psychologische Erklärung einer Antriebslogik bindet Simmel wieder zurück an alltägliche Verhaltensweisen, die sich im Stil eines Menschen äußern. Die ver-

schiedenen Ausprägungen der hervorgegangenen „stilisierten Formgebungen“ sind schließlich als kumuliertes Ergebnis verschiedenster individueller Bestrebungen und Identitätsfindungen aus dem Um-Orientierungsprozess in der Modernisierung zu verstehen (ebd.).

Simmel steckt also mit seiner Betrachtungsweise des Geldes als Vergesellschaftungsform die Rahmenbedingungen des Modernisierungsprozesses ab: Das Geld ermöglicht einen sozialen Wandel hin zur kapitalistischen Produktionsweise und leistet aufgrund seiner Objektivierbarkeit und Kalkulierbarkeit dem modernen Rechnungswesen Vorschub. Als (Kommunikations-)Medium ermöglicht es der arbeitsteilig organisierten Gesellschaft sich weiter auszudifferenzieren und erlaubt ihren Mitgliedern, sich voneinander unabhängiger zu machen, zugleich aber durch Arbeitsorganisation usw. aufeinander verwiesen zu sein (vgl. Rammstedt 1993). Nicht zuletzt findet es sich auch in der Ermöglichung bzw. Durchsetzung der differenzierten Formen der (Lebens-)Stile wieder (vgl. Junge 2009: 24) – als Anpassungsleistungen der Subjekte an eine veränderte gesellschaftliche Ordnung.

Dass die individuelle Anpassung auch heute nicht immer gelingt, zeigt sich unter anderem an einem mangelnden Finanzmanagement mancher Schuldner, das oft mit einem gesteigerten Konsumbedürfnis und einer gewissen Stilisierungsneigung bzw. einem bestimmten Distinktionsverhalten einhergeht (vgl. Hirsland 1999; Piorkowsky 2000; Piorkowsky et al. 2008; Reisch 2002). Das Geld scheint dabei vor allem für die Gruppe der jüngeren Schuldner eine derart abstrakte Größe zu sein, die deren Vorstellungsvermögen vom realen Gegenwert einer Ware und dem Zeitfaktor bezüglich der Schuldentilgung überschreitet (vgl. Lange 2004; Korczak 2005). Dieser Gedanke wird im Weiteren wieder aufzugreifen sein, um den Lebensstil und das individuelle Konsumverhalten als mögliche Gründe für eine Überschuldungskarriere näher zu betrachten (vgl. Kapitel 2.2.3).

Wie in Simmels Ansatz wird auch in der neueren makrosoziologischen Betrachtungsweise der ubiquitäre Charakter des Geldes betont, und zwar als institutionalisierte „Chancen der Wiederholung bestimmter Selektionen“ (Parsons 1980: 33), die funktional differenzierte Gesellschaften integrieren. Geld wird in der Medientheorie von Parsons ([1972] 1996, 1980) als eine Möglichkeit des systemischen Austauschs zwischen den einzelnen Funktionssystemen des sozialen Systems begriffen und dort als generalisiertes Kommunikationsmedium definiert. Insbesondere die Betrachtungsweise des Geldes als Medium erfährt bei Parsons eine besondere Abstraktion, die in den bereits vorgestellten Theorien jeweils nur ansatzweise verfolgt wurde. Das Geld erfüllt von nun an primär die Funktion, als ein Medium des Tausches die systemische Integration sicherzustellen, d.h. als „Bewahrer des institutionellen

Kerns eines Subsystems“ zu fungieren (Münch 1988: 135) und wird dabei vollkommen von seinem sakralen oder mystischen Charakter entkleidet, wie ihn Simmel noch unterstellte.

Parsons unterscheidet generell vier symbolisch generalisierte Medien, die jeweils nach einem spezifischen Code in ihrer eigenen Systemlogik operieren und dadurch gleichermaßen die Bedingungen des Erwerb und des Gebrauchs des Mediums festlegen: Geld (als Medium des ökonomischen Systems), Macht (als Medium des politischen Systems), Einfluss (als Medium der gesellschaftlichen Gemeinschaft bzw. des Gemeinschaftssystems) und Wertbindung (als Medium des kulturellen Treuhandsystems). Allerdings vermischen sich die als Idealtypen konzipierten Medien bei Parsons, wodurch eine strikte Zuordnung der funktionalen Leistung eines Mediums erschwert wird. So betont Parsons, dass das Geld in einer kybernetischen Betrachtungsweise im Gegensatz zu den Wertbindungen eigentlich an der untersten Stelle einer derartigen Hierarchie stehen müsste, jedoch sei es offenkundig, dass in bestimmten Konstellationen sowohl Einfluss als auch Macht durch Geld gewonnen bzw. käuflich erworben werden kann (Jensen 1980: 47 ff.). Insofern trägt das Geld nicht nur zur Stabilisierung des Wirtschaftssystems selbst bei, es unterminiert gewissermaßen die typischen Funktionsweisen der anderen Medien und durchdringt die übrigen Teilsysteme: „Die Akkumulation von Geld führt regelmäßig auch zu einer Kumulierung der Macht, garantiert Einfluss und verschafft schließlich auch moralische Autorität“ (Jensen 1980: 50). Und Macht und moralische Autorität sind wiederum auf die Erlangung von Verfügungsgewalt über Ressourcen gerichtet, was an die Marx'sche Terminologie der ‚Macht des Kapitals‘ erinnert.

Unter Berufung auf die ökonomischen Klassiker des 19. Jahrhunderts identifiziert Parsons (1980: 230) schließlich drei Funktionen, die das Geld in der Moderne erfüllt: (1) Das Geld ist ein Tauschmittel ohne jeglichen Gebrauchswert; (2) es dient zugleich als Wertmaßstab, weil Güter, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren in ihrem Nutzen äquivalent unterschieden und verglichen werden können (Äquivalenzprinzip); (3) und es ist ein Wertaufbewahrungsmittel, das – von Inflation einmal abgesehen – immer den Gegenwert einer getauschten Ware o.ä. entspricht. Ein derart symbolisch generalisiertes Medium wie das Geld bestimmt sich also einerseits anhand verallgemeinerbarer bzw. objektivierbarer Kriterien und andererseits in der konkreten sozialen Realität der Erzeugung sowie der Stabilisierung des ökonomischen Systems.

In der Systemtheorie von Luhmann ([1980] 1994) wird die von Parsons eingeführte Definition des Geldes als symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium wieder aufgegriffen. Auch hier ist es die grundsätzliche Aufgabe der Kommunikationsmedien, eine allge-

meine Systemintegration der autopoietischen Funktionssysteme herzustellen, jedoch verschiebt Luhmann mit dem Problem der doppelten Kontingenz die Funktion der Kommunikationsmedien dahingehend, dass sie Systemkomplexität reduzieren und Anschlussselektionen gewährleisten sollen (vgl. z.B. Willke 1996: 221). Die Hauptaufgabe der Kommunikationsmedien besteht also in der Reduktion der Unwahrscheinlichkeit von Kommunikation, wozu sie als notwendige Bedingung die ‚Ja/Nein‘-Codierung der Kommunikation voraussetzen müssen und in einem – wie Luhmann betont – sehr abstrakten Sinne als das funktionale Äquivalent zur Moral verstanden werden dürfen (vgl. Luhmann 1998a: 316 f.). Analog zu Parsons Ansatz kann für Luhmanns Theorieentwurf zunächst festgehalten werden, dass die ‚programmatische Bestimmung‘ der Kommunikationsmedien darin besteht, zur allgemeinen Systemerhaltung beizutragen.

Das Geld als das spezifische Kommunikationsmedium des Funktionssystems Wirtschaft wird über die bekannten Eigenschaften der Generalisierbarkeit, Zirkulierbarkeit und Äquivalenz definiert. Wie schon bei Simmel und Parsons ist damit das Geld als eines der grundlegenden Integrationsmechanismen der ausdifferenzierten Gesellschaft aufzufassen, das genealogisch zunächst an Eigentumsübertragungen innerhalb von ökonomischen Tauschwirtschaften gekoppelt war und daraus eine systemspezifische Eigendynamik entwickelt hat (vgl. auch Luhmann 1998a: 327f.; Wilke 2001: 199). Entgegen Parsons‘ Grundannahme sieht Luhmann jedoch keinen Begründungszusammenhang zwischen systemischer Höherentwicklung und kybernetischer Kontrollhierarchie (der Subsysteme). Er verbindet Ausdifferenzierung insbesondere mit der Unterscheidung von Codierung und Programmierung und ersetzt damit Parsons‘ normative Handlungserklärung (Wilke 2001: 1999). Der spezifische binäre Code der Wirtschaft ‚Zahlen/Nicht-Zahlen‘ hat systemtheoretisch nur dann einen Sinn, wenn Programme entsprechend signalisieren, dass eine Zahlung angebracht ist oder nicht. Das heißt, ob Einigungen erzielt werden und damit Kommunikation über das Medium Geld zustande kommt, hängt weitestgehend auch davon ab, ob kalkulierbare Kriterien wie z.B. Liquidität, Verschuldungsgrenze oder Risikoakzeptanz definiert worden sind – und Kalkulierbarkeit von Preisen gilt gleichermaßen für Wirtschaftsunternehmen wie auch für private Haushalte (ders.: 250).

Über die Verquickung von Geldgebrauch und üblicher Kommunikation bestimmt sich aber auch ein nur für das Geld typisches Problem: Wenn Knappheit (zeitlich, sachlich, sozial) entstanden ist, muss darüber kommuniziert werden, d.h. es ergibt sich ein Regelungsbedarf, der sozial gelöst werden muss.<sup>19</sup> Kommen außerdem strukturelle Faktoren wie die Größe des

---

<sup>19</sup> Bei Marx ([1844] 1971, [1867] 1957) bestand diese Problemlösung noch im Zwang zur Materialisierung des virtuellen Geldflusses, deren Scheitern einem mehrfachen Systemzusammenbruch gleich käme.

Marktes und eine Ungleichverteilung von Eigentum zusammen, ist Knappheit der Katalysator für die Entstehung von Geld (ebd.: 252). Für Luhmann stellt sich dieses Problem jedoch nicht als eine moralische Verteilungsfrage (s. o.), sondern der Ausschluss von knappen Ressourcen ist für den Einen lediglich bedingt durch die Zahlungsfähigkeit des Anderen und überdies nur von vorübergehender Dauer. Es ist somit das quantifizierbare Ergebnis eines funktionierenden Kommunikationsprozesses, der Knappheit organisiert und zugleich die (Eigentums-)Verhältnisse ordnet. Für Luhmann ist also die Frage nach den Bedingungen für das Zustandekommen des ökonomischen Tauschs in einer Geldwirtschaft unmittelbar an das Prinzip der Knappheit gebunden. Folglich befördert ein wie auch immer gearteter (Ressourcen-)Mangel die Kommunikation über die (Ressourcen-)Knappheit und damit die Entstehung des Kommunikationsmediums Geld, um den (spezifischen Ressourcen-)Mangel durch Zahlung ausgleichen zu können. Während das Geld also bei Parsons das gesamte System in ‚struktureller Homöostase‘ hält (statisch), ist es bei Luhmann vielmehr ein Ergebnis der Selbstregulierung des Systems – m.a.W. Geld trägt zur ‚Homöodynamik‘ des Systems bei (‚dynamischer Aspekt‘; vgl. Füllsack 2011: 38 f.; Luhmann 1994: 54.).<sup>20</sup>

Gerade am Problem der Knappheit muss sich der Exklusionsbegriff Luhmanns in einer neueren Lesart der Ungleichheitsdebatte messen lassen, indem hier die Verteilungskonflikte angesprochen und entgegen Luhmanns Argumentation als Thema gesellschaftlicher Teilhabe von der Sachdimension auf die Sozialdimension verlagert werden (vgl. Barlösius 2004:188 ff.; Kronauer 1998: 118 ff.). Dass aber Exklusion aus dem Wirtschaftssystem nicht automatisch zusammenfällt mit Exklusion aus allen Funktionssystemen und deshalb nicht zwangsläufig der individuelle Ausschluss aus der Gesamtgesellschaft postuliert werden sollte, darauf hat Luhmann immer wieder hingewiesen, eben weil aus der Perspektive einer Theorie sozialer Systeme funktionale Differenzierung konstitutiv ist für die grundsätzliche Möglichkeit, an allen Kommunikationsformen partizipieren zu können, es aber nicht zwangsläufig zu müssen und weil ferner immer ein Ausgleich bei Ressourcenmangel stattfindet (vgl. Luhmann 1995, 1998b; zum ‚Exklusionsbegriff‘ vgl. Kapitel 2.1.2).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Entstehung der Geldwirtschaft ein entscheidender Wegbereiter für gesellschaftliche Modernisierungsprozesse war. In funktional differenzierten Gesellschaftssystemen ist Geld ein Integrationsmedium, das aufgrund seiner Eigenschaften (Objektivierbarkeit bzw. symbolische Generalisierbarkeit, Zirkulierbarkeit,

---

<sup>20</sup> Auch bei Luhmann findet sich hierfür eigentlich der Begriff der Homöostase, jedoch mit dem expliziten Verweis, dass dieser ein grundsätzlich dynamisches Moment in sich trägt und deshalb eher von einer ‚Homöodynamik‘ als von einer Homöostase gesprochen werden solle (Luhmann 1994: 54).

Kalkulierbarkeit bzw. Äquivalenz) die unterschiedlichsten Akteure miteinander zu verbinden vermag.

Das Geld ist derart abstrakt, dass es als Wertmaßstab und Medium zugleich dient. Es objektiviert ökonomische Tauschbeziehungen, weil das Äquivalenzprinzip zugrunde gelegt werden kann. Das auch im Geldverkehr fortgeschriebene Prinzip der Gegenseitigkeit wird im rechtlichen Schuldverhältnis (z.B. Kaufvertrag) wieder aufgegriffen. Auf dieser Basis entstehen heterogene Austauschbeziehungen, in denen es die Eigenschaft der Wertaufbewahrung bzw. –erhaltung des Geldes ermöglicht, die Werte ökonomischer Tauschbeziehungen in Schuldverhältnissen über die Zeit zu konservieren. Daran kann das moderne Kreditwesen unmittelbar anschließen. Als das universale Medium des ökonomischen Tausches ist das Geld in der Lage, die Bedingungen des Tausches selbst zu beeinflussen: Dies geschieht zum Ersten über seine Eigenschaften und zum Zweiten in steter marktmäßiger Regulation entsprechend der Knappheitslogik. Insofern ist es in idealer Weise dazu geeignet, dass auch seine ökonomische Ausprägung als Kredit in der Gesellschaft anerkannt und nachgefragt wird. In der Folge strukturieren sich nicht nur die direkten Vertragsbeziehungen von unmittelbaren Kaufgeschäften oder Krediten als voneinander abhängige Erwartungen hinsichtlich Leistung und Gegenleistung zwischen den jeweiligen Rollenträgern Kreditor vs. Debitor (Verschuldung als Ergebnis ökonomischer Tauschbeziehungen)

Das Geld ist ferner ein Kommunikationsmedium neben anderen. Zwar strukturiert es ökonomische Tauschbeziehungen, aber es entpersonalisiert und entfremdet zugleich die beteiligten Akteure von der zugrunde liegenden sozialen Tauschbeziehung, die in einem gewissen Grad immer auch virtualisiert wird. Der Grund sind die vertraglichen Verbindlichkeiten von Kaufgeschäften, die die immanenten sozialen Verbindlichkeiten (Vertrauen, Bekanntheit und Verpflichtungscharakter) abgelöst haben. Tauschbeziehungen werden via Kaufverträge anonymisiert und auf partielle Rollenstereotype von Kreditor/ Gläubiger vs. Debitor/ Schuldner reduziert. Sie entziehen sich den allgemeinen gesellschaftlichen Vorstellungsvermögen von vertrauensvollen Debitor-Kreditor-Beziehungen. Das vormalige persönliche Vertrauen in die sozial verpflichtende Geschäftsbeziehung unter bedingungsloser Einhaltung reziproker Normen wurde ersetzt durch das abstrakte Vertrauen in die Funktionsweise des Mediums Geld als universales Zahlungsmittel – bei einem gleichzeitig beschränkten sozialen Vertrauen von Leistungserbringer und Leistungsschuldner und einer damit einhergehenden geringeren Verbindlichkeit. Das geldwirtschaftliche ‚Vertrauen‘ wird auf gesetzlichem Weg, notfalls mit Androhung oder unter Einsatz von Sanktionen durchgesetzt (institutionalisiertes Rechtssystem: BGB, ZPO<sup>21</sup> etc.). Die Virtualität des Geldes erleichtert zudem für alle

---

<sup>21</sup> Die ZPO ist die Zivilprozessordnung.

Beteiligten den Geldfluss – ob dieser nun tatsächlich auch eine materielle Entsprechung hat oder nicht. Und das Geld verleitet dazu, sich qua Kredit Wünsche zu „leisten“, die man sich eigentlich nicht leisten kann. Bereits Simmel hat mit der Verquickung von Geld als Zweck und Mittel hervorgehoben, dass dem Geld im Hinblick auf alltägliche Verhaltensweisen und der Ausbildung eines eigenen Lebensstils eine grundlegende Bedeutung für die Umsetzbarkeit von Begehrlichkeiten in konkrete Handlungen zukommt (vgl. Simmel [1908] 1993).

Das Geld strukturiert die soziale Praxis des alltäglichen Miteinanders. Geld, Knappheit und Stilisierungsneigung begünstigen soziale Handlungen und haben direkte Auswirkungen auf die Sozialstruktur (als Dimension sozialer Ungleichheit: materieller Wohlstand). Ein dauerhafter Ressourcenmangel vs. ein dauerhafter Ressourcenüberschuss determinieren die Möglichkeiten zur sozialen Mobilität (strukturell-objektiv) mindestens ebenso wie die Möglichkeiten zur Statusaneignung und zur Selbstdarstellung oder der Stilisierungsneigung als solche (handelnd-subjektiv). Kredite können dabei als eine Option gesehen werden, die einen (statusgefährdenden) Ressourcenmangel für private Haushalte langfristig kompensieren können, d.h. beispielsweise sich und seiner Familie trotzdem ein Haus zu bauen, obwohl man das Geld dafür momentan noch nicht hat und es sich deswegen bei Banken u.a. Kreditgebern leiht.

Insgesamt ist eine gelingende Integration der Individuen über das Geld allerdings eher ein Nebeneffekt als das primäre Ziel. Umgekehrt bedeutet jedoch die Nicht-Verfügbarkeit über Geld für das Individuum die nach Luhmann partielle Exklusion aus der modernen bzw. differenzierten Gesellschaft (vgl. ders. 1995, 1998b), die sich vornehmlich über den ökonomischen Tausch integriert.

Vor dem Hintergrund der Problemkonstitution von Überschuldung, der Wirkungsweise des Geldes und der dauerhaften Nicht-Verfügbarkeit über Geld, als deren Ergebnis sich die ökonomischen Exklusion bzw. Mangellage der Schuldner manifestiert, kann von einer Überbewertung des Geldes als Mechanismus sozialer Integration und sozialer Mobilität ausgegangen werden. Daraus lassen sich wiederum die folgenden Hypothesen ableiten, die sich wiederum auf den Aspekt der Wahrnehmung der Schuldner gründen:

*Hypothese 2: Das Geld wird als wichtiger für sozialen Aufstieg angesehen als individuelle Leistung.*

*Hypothese 2a: Geld wird bei Schuldnern häufiger als in der Allgemeinbevölkerung als wichtig für sozialen Aufstieg erachtet.*

### 2.2.3 Soziale und individuelle Faktoren der Überschuldung

Um sich einem möglichst umfassenden Bild vom Leben in der Überschuldung anzunähern, wurden bereits die strukturierenden Faktoren des Geldverkehrs und der Kreditwirtschaft betrachtet. In den folgenden Ausführungen stehen nunmehr die sozialen und psychologisch-individuellen Überschuldungsfaktoren im Mittelpunkt. Sie lassen sich mit den bereits vorgestellten ökonomisch-juristischen Verschuldungsursachen des Geld- und Kreditverkehrs in einem Erklärungsmodell zur Entstehung von Überschuldung zusammenfassen.

Eine Überschuldungssituation kann durch eine Vielzahl verschiedener Faktoren ausgelöst werden, die zeitlich nicht zwangsläufig zusammenfallen müssen. Während über die ökonomischen und juristischen Überschuldungsaspekte die Fragen nach dem Wer? und dem Was? der Überschuldung eindeutig erklärt werden können, ist die Frage nach dem Warum? der Überschuldung ungleich schwieriger zu beantworten, weil die sozialen und psychologischen Ursachen ein komplexes Bedingungsgefüge an unterschiedlichen Überschuldungssituationen erschaffen, in denen jedoch kein einzelner Faktor unabhängig vom anderen betrachtet werden kann.

Einen zentralen Beitrag zum Verständnis der Überschuldung als einem multidimensionalen Verweisungszusammenhang unterschiedlicher Einflussgrößen hat Reiter (1990) im Rahmen seiner qualitativen Studie<sup>22</sup> „Kritische Lebensereignisse und Verschuldungskarrieren von Verbrauchern“ geleistet. Mit dem konkreten Fokus auf den Risikoeintritt einer Überschuldungssituation infolge kritischer Lebensereignisse macht er deutlich, dass die individuell unterschiedlichen Verschuldungsursachen in Verbindung mit mindestens einem kritischen Lebensereignis zusammenwirken können (ebd.: 168).<sup>23</sup> Danach werden mit den unterschiedlichen Verschuldungsursachen am ehesten die individuellen Problemlagen der Überschuldeten erfasst, einschließlich deren Einstellungen und Problembewältigungsmechanismen (vgl. hierzu im Folgenden Reiter 1992).

Aus der theoretischen Diskussion zu den Entstehungshintergründen von Überschuldung entwickelt er ein eigenes Variablenmodell, um den Problembereich zu strukturieren. Als erklärende Variablen werden von Reiter sowohl exogene Faktoren als auch Faktoren der Subjekt- und der Objektebene benannt, die erst in Zusammenhang mit dem Eintritt eines

---

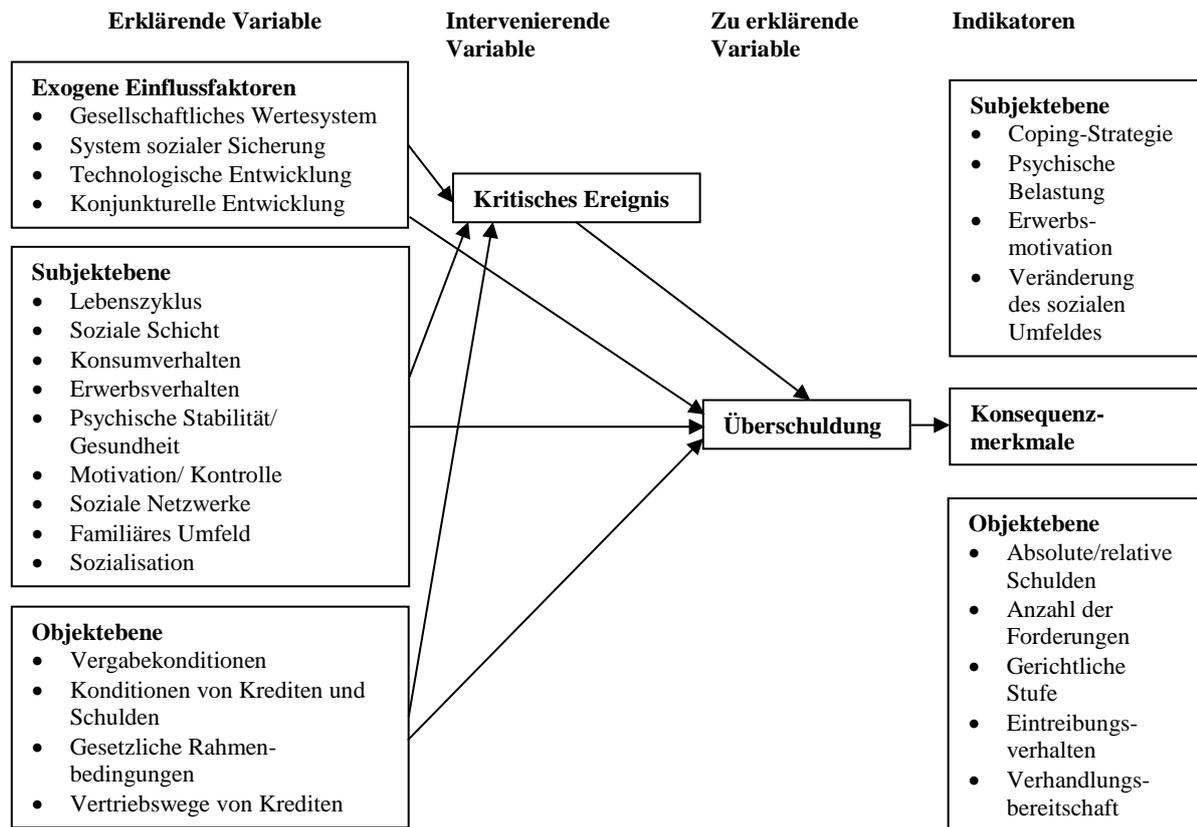
<sup>22</sup> Als Datengrundlage dienten Reiter 21 leitfadengestützte Intensivinterviews mit ver- und überschuldeten Klienten von Schuldnerberatungsstellen, die er im Jahr 1988 geführt hat, sowie 106 Fallakten (vgl. Reiter 1990: 170 f.).

<sup>23</sup> Das von der GP-Forschungsgruppe um Dieter Korczak entwickelte „Überschuldungsmodell“ (vgl. Korczak/Pfefferkorn 1992; Korczak 1997) soll hier nicht weiter ausgeführt werden, da es im Prinzip alle bereits von Reiter (1990) benannten Überschuldungsfaktoren übernimmt. Lediglich die Indikatoren der Subjektebene werden bei Korczak differenzierter aufgeschlüsselt (z.B. Kriminalität, Gewalt, Obdachlosigkeit, Verwahrlosung, Isolation, Sucht, chronische Krankheit/ Pflegefall, Armut).

kritischen Lebensereignisses zur Überschuldung führen (vgl. Abbildung 2). Exogene Faktoren bezeichnen das gesellschaftliche Wertesystem und das System sozialer Sicherung ebenso wie die technologischen und konjunkturellen Entwicklungen in der Gesellschaft. Mit der Subjektebene werden sämtliche Aspekte der Mikro- und Meso-Ebene benannt, wie z.B. der Lebenszyklus, die soziale Schicht, das Konsumverhalten, die psychische Stabilität, Motivation/ Kontrolle, soziale Netzwerke, familiäres Umfeld und Sozialisation, was bereits eine breite soziale Streuung des Überschuldungsproblems vermuten lässt. Die Objektebene wird durch die Vergabekonditionen und Konditionen von Kredit und Schulden, die gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie die Vertriebswege der Kredite bestimmt.

**Abbildung 2: Variablenmodell zur Erklärung der Entstehung von Überschuldungssituationen**

(Reiter 1990: 166)



Unter dem Begriff des „kritischen Lebensereignisses“ subsumiert der Autor sowohl objektivierbare Ereignisse als auch subjektive Bedeutungszuschreibungen (ders. 1990: 168), so dass folgende Überschuldungsgründe als Ereignisse definiert werden konnten:

- (1) für die Zuschreibung der „Schuld beim Schuldner“: Arbeitslosigkeit, Scheidung, Geburt, Planlosigkeit bzgl. der Haushaltsführung, Ansprüche/ hohe Anspruchshal-

tung, Wissensdefizite bzgl. finanziellen und haushälterischen Sachverhalten, Krankheit, gescheiterte Selbständigkeit, Alkoholismus, psychische Probleme bzgl. unkontrolliertem Geldumgang, Umzug, Dritte (infolge Mithaftung oder Bürgschaft);

- (2) für die Zuschreibung der „Schuld beim Gläubiger“: Sittenwidrigkeit, Verzugszinsen (ebd.: 197 f.).

Auf Basis dieser Überlegungen und Analysen gelangt Reiter zur Einteilung seiner Schuldertypologie entlang zweier Dimensionen (Ereignisse, Einstellung zum Konsum) und unterscheidet schließlich fünf Schuldertypen:

- (1) Krisenschuldner: betrifft die Mehrzahl der Schuldner, deren ökonomische Haushaltssituation durch Eintritt eines oder mehrerer unerwarteter, kritischer Lebensereignisses instabil wurde;
- (2) Armutsschuldner: hier treffen mehrere, von der soziologischen Armutsforschung beschriebene, schwerwiegende Krisensymptome zusammen (z.B. Langzeitarbeitslosigkeit, gesundheitliche Beeinträchtigungen, gescheiterte Beziehungen), so dass die Verschuldung nur ein Problem neben vielen war;
- (3) Anspruchsschuldner: zeigen eine hohe Anspruchshaltung hinsichtlich ihres Konsums und Lebensstils, insofern war die Finanzierung des eigenen Lebensstils Hauptverschuldungsursache;
- (4) Defizitschuldner: Mängel in der Haushaltsführung und ökonomische Wissensdefizite führten in Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit, Krankheit usw. zur Überschuldung;
- (5) Zwanghafter Konsument: stellt den Sonderfall des exzessiven Impulskäufers dar, dessen sog. Kaufsucht u.a. als Stressreaktion interpretiert werden kann (ders. 1992.: 201 ff.).<sup>24</sup>

Die weit gefasste Definition des Ereignis-Begriffs bei Reiter birgt jedoch das Problem in sich, dass kritische Lebensereignisse, die eine vergleichsweise abrupte Veränderung der ökonomischen Situation wie auch der sozialen Organisation implizieren, eher verwässert und weniger als einschneidende biografische Zäsur gelten können. Insbesondere hinsichtlich des temporalen Aspekts ‚Risikoeintritt‘ wirkt dieser so nicht mehr unmittelbar, sondern kann auch als langfristiger Verursachungsgrund mitwirken, wie z.B. bei den Wissensdefiziten bzgl. finanzieller und haushälterischer Sachverhalte. Jedoch kann für drei der fünf Schuldertypen festgehalten werden, dass das schwerwiegende(re) kritische Lebensereignis immer relativ kurzfristig eingetreten ist, so dass andere Ereignisse – die zwar typenbezeichnend sind (Anspruchsschuldner, zwanghafter Konsument) – strukturell eher in den Hintergrund

---

<sup>24</sup> Die von Reiter (1990) genannten Schuldertypen des Krisen-, Armut- und Defizitschuldners beruhen nicht auf eigenen Wortschöpfungen, sondern sind in der einschlägigen Forschungsliteratur schon früher benannt wurden (vgl. Reiter 1992: 202 ff.)

treten. In der Regel sind es die schwerwiegenden Ereignisse von Arbeitslosigkeit, Scheidung oder Geburt eines Kindes, die eigentlich eher sozialstrukturell objektive Merkmale darstellen, sozial konstitutiv für das Überschuldungsproblem.

Auch eine empirische Überprüfung des mehrdimensionalen Erklärungsmodells der Überschuldung bleibt Reiter am Ende zwar schuldig, ungeachtet dessen hat er mit der Verschränkung von exogenen Faktoren und Faktoren der Subjekt- sowie Objektebene einen wichtigen Hinweis auf die soziale Konstitution des Problembereichs geliefert. Überschuldungsursachen sind demnach weder allein im ökonomischen Bereich des Geldverkehrs und der Kreditvergabe noch allein in (individuellen) Persönlichkeitsdispositionen oder im sozialen Umfeld des Schuldners zu suchen, sondern zeigen eine breite Streuung hinsichtlich der Art und Weise in eine Überschuldungssituation zu geraten und hinsichtlich der sozialstrukturellen Ausgangssituation der Problembetroffenen. Diese verweisen wiederum auf konkrete Risikofaktoren eines bestehenden Mangels an ökonomischem und kulturellem Kapital<sup>25</sup> (vgl. Backert 2003, Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2007). Allerdings werden die vom Erklärungsmodell noch erfassten sozialen Netzwerke und das familiäre Umfeld – mithin das Sozialkapital – nicht berücksichtigt, ebenso wenig wie der Indikator der Veränderung des sozialen Umfeldes durch Überschuldung. Allenfalls die Stellung im Familienlebenszyklus wird als Strukturmerkmal des Familienstandes interpretiert.

Eine ähnliche Auffassung von den Verursachungsfaktoren der Überschuldung teilen auch Schulz-Nieswandt & Kurscheid (2005, 2007). Sie vertreten die These, dass keines der objektiven Strukturmerkmale von Arbeitslosigkeit, Trennung und Krankheit von vornherein verhaltensunabhängig sei, sondern diese müssen im Kontext der Sozialisationsmilieus und der aus ihnen hervorgehenden habitualisierenden Dispositionen und Problembewältigungsmuster betrachtet werden (vgl. Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2007: 62). Ihrem allgemeinen „Modell zur Soziogenese von Entwicklungskrisen“ (dies. 2005: 55 ff., 2007: 62 ff.) legen sie ein Verständnis von Entwicklungskrisen als individuelle Krisen im Prozess der lebenszyklischen Entwicklungsaufgaben bei der Persönlichkeitsbildung zugrunde. Entwicklungskrisen seien daher abhängig vom Eintritt kritischer Lebensereignisse und den Wechselwirkungen zwischen der wirtschaftlichen Vulnerabilität und dem Resilienzpotenzial der Person. Sie verweisen am Beispiel der Arbeitslosigkeit explizit darauf, dass diese „nur eine Materialisierung der grundsätzlichen wirtschaftlichen Vulnerabilität, etwa bei einer chronischen Arbeitsmarktvulnerabilität bei geringem Bildungsstand und schlechter beruflicher Qualifikation sei“ (dies. 2007: 65). Damit setzen die Autoren die übergeordneten gesellschaftlichen

---

<sup>25</sup> Zur Differenzierung des Kapital-Begriffs vgl. Ausführungen zur Kapitaltheorie Bourdieus in dieser Arbeit (vgl. Kapitel 3.2).

Verhältnisse zu klassischen Strukturmerkmalen der Bestimmung sozialer Ungleichheit in einen unmittelbaren Erklärungszusammenhang mit individual-psychologischen Persönlichkeitsaspekten.

Während die Autoren analog zur psychologischen Forschung unter Vulnerabilität die Verletzbarkeit des Subjektes verstehen, definieren sie den Resilienz-begriff dazu abweichend und verstehen darunter den sozialmilieuspezifischen Daseinsstil bzw. Habitus<sup>26</sup>, der als inkorporierter Dispositionsapparat bei der Problembewältigung greift. Rekurrierend auf das Habitus-Konzept von Bourdieu wird zwischen ökonomischem Kapital (Einkommen, Vermögen), kulturellem Kapital (mehrdimensionale Kompetenzprofile) und sozialem Kapital (soziale Netzwerke sowie deren Dichte-, Belastbarkeits- bzw. Qualitätsmerkmale) unterschieden, aber im Gegensatz zu Bourdieu wird zusätzlich das Bildungskapital (berufliche Qualifikationen) als eigenständige, gleichberechtigte Kapitalart neben dem kulturellen Kapital eingeführt. Die vier genannten Kapitalien repräsentieren die gesamte Ressourcenausstattung des Individuums.<sup>27</sup> Den Habitus wie Bourdieu als generatives Prinzip betrachtend, binden Schulz-Nieswandt & Kurscheid diesen an den Prozess kultureller Vererbung an und verweisen damit auf die Verknüpfung von individueller Ressourcenausstattung und sozialisiertem Verhaltensrepertoire. Der Habitus selbst wird damit zum generativen Risikofaktor für eine mögliche Überschuldungskarriere, was insbesondere dann zutrifft, wenn eine chronische wirtschaftliche Vulnerabilität gegeben ist (ebd.: 66).

Das „Modell der sozialen Disposition der Überschuldung als Risiko“ baut auf dem bereits beschriebenen soziogenetischen Modell der Entwicklungskrisen auf. Demnach sind für die Eintrittswahrscheinlichkeit einer Überschuldung zwar weiterhin eines oder mehrere kritische Lebensereignisse ausschlaggebend, jedoch schafft erst das Zusammenspiel von exogenen und endogenen Risikodispositionen (d.h. wirtschaftliche Vulnerabilität als ‚Basisrisikofaktor‘ und des ‚generativen Risikofaktors‘ Habitus einschließlich des Resilienzpotenzials als Summe der übrigen Ressourcen; vgl. dies. 2005: 59 f., 2007: 65 f.) die entscheidenden Voraussetzungen.

Ungeachtet der durchaus diskutablen Rezeption des Bourdieu’schen Habitus-Konzeptes und der Kapitaltheorie haben die Autoren mit ihrem soziogenetischen Modell und dem darauf aufbauenden „Modell der sozialen Disposition der Überschuldung als Risiko“ einen entscheidenden Beitrag dazu geleistet, Überschuldung nicht mehr nur als defizitäre Lebenslage

---

<sup>26</sup> Allgemein lässt sich der Habitus sowohl als ein Erzeugungsprinzip als auch ein Klassifizierungsprinzip der sozialen Welt beschreiben. Zum Habitus-Konzept s. Ausführungen zur Kapitaltheorie Bourdieus in dieser Arbeit (vgl. Kapitel 3.2).

<sup>27</sup> Das hier bezeichnete Bildungskapital ist bei Bourdieu (1983, ([1982] 1997) u.a. bereits in der Hauptkapitalart des kulturellen Kapitals vertreten (vgl. z.B. Bourdieu 1993), womit hier eigentlich eine Begriffsdopplung vorliegt.

hinsichtlich der ökonomischen und kulturellen Kapitalausstattung zu begreifen, sondern ebenso auf den Zusammenhang zwischen Überschuldungswahrscheinlichkeit und den vom Überschuldeten unterhaltenen sozialen Beziehungen sowie deren struktureller (milieuspezifischer) Netzwerkeinbettung hinzuweisen. Der Sozialkapital-Bezug im Zusammenhang mit der Statuspassage einer Überschuldung wird allerdings auch hier nicht weiter vertieft, so dass letztendlich offen bleibt, inwiefern die Einbettung in bestimmte soziale Unterstützungsnetzwerke ihren eigenen Beitrag zur Risikogenese als Teil des generativen Risikofaktors Habitus leistet oder inwiefern es gerade das Unterstützungspotenzial sozialer Beziehungen ist, das bei der Problembewältigung hilft. Die Aufschlüsselung des Sozialkapital-Begriffs im soziogenetischen Modell legt zwar die Betonung der positiven Auswirkungen von Sozialkapital nahe, jedoch im Kontext des Risikofaktors Habitus werden eher die negativen Implikationen des Sozialkapitals für die Eintrittswahrscheinlichkeit einer Überschuldungssituation betont. Diese Fragestellungen sollen im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit wieder aufgegriffen und beantwortet werden (vgl. Kapitel 6).

Insgesamt sind die von Schulz-Nieswandt & Kurscheid aufgestellten Modellannahmen elaborierter als das qualitative Mini-Panel von Backert (2003) zum „Leben im modernen Schuldturm“.<sup>28</sup> Backert kommt hier zu dem Ergebnis, dass es die bereits vor dem Überschuldungseintritt praktizierte Lebensweise sei, die auch nach erfolgter Statuspassage weiterhin die Alltagsgestaltung und Problembewältigung bestimmt (vgl. ebd.: 201). Damit kann Backert eine gewisse statische Annahme über die Bewältigungsmuster der von ihm untersuchten Überschuldungsbiographien unterstellt werden, deren Persistenz Schulz-Nieswandt & Kurscheid wiederum selbst als Risikofaktor und damit in dynamischer Hinsicht begreifen. Demnach muss sich die Persistenz des Musters (also der vor und nach Überschuldungseintritt) praktizierten Lebensweise als solche erst noch unter Beweis stellen lassen – in temporärer Hinsicht und in puncto Wiederholungswahrscheinlichkeit.

Die bislang einzig vorliegende Arbeit zu den psychischen und sozialen Folgen einer Überschuldung ist die quantitative „ASG-Studie“ (Armut, Schulden und Gesundheit) von Münster & Letzel (2008), die im Rahmen des 3. Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung veröffentlicht wurde. Von den Autoren wurden dazu im Jahr 2006 insgesamt 666 Klienten von Schuldnerberatungsstellen<sup>29</sup> mittels standardisiertem Fragebogen zu ihrem

---

<sup>28</sup> Backert hat in seiner qualitativen Studie nicht nur Experteninterviews u.a. mit Schuldnerberatern geführt, sondern auch 41 problemzentrierte Interviews mit Schuldnern, wovon nach zwei Jahren (1998) erneut 20 Haushalte befragt werden konnten.

<sup>29</sup> Bei der Forschung der Überschuldung stellt gerade der Feldzugang eines der größten Probleme dar, da aufgrund der Stigmatisierung durch das soziale Problem Überschuldung die Teilnahmebereitschaft eher gering ausfällt. Für das Gros der Forscher stellt so die Kontaktabbahnung über die Schuldnerberatungsstellen eine probate Strategie dar, um Vertrauen zu generieren und die Teilnahmebereitschaft zu erhöhen –

Gesundheitsstatus, Überschuldung, Inanspruchnahme des Versorgungssystems und den Strukturen sowie Qualitäten ihres sozialen Netzwerks befragt (vgl. ebd.: 69). Das Ego-Netzwerk<sup>30</sup> wurde durch die Familiensituation und Freundschaften sowie das Ausmaß an sozialer Unterstützung näher erklärt. Im Fokus der Studie standen Fragen zu den Zusammenhängen von Überschuldungssituation und defizitärem sozialen Netzwerk sowie zu damit verbundenen Erkrankungen der Problembetroffenen.

Bereits der Zugang zu den Schuldnerberatungsstellen erfolgte für 52,6 % der Befragten auf Basis einer Information aus dem Freundes- und/oder Verwandtenkreis. Die Autoren interpretierten jedoch dieses wichtige Ergebnis weniger als konkreten Verhaltensaspekt informationeller sozialer Unterstützung und damit als Sozialkapital (vgl. Kapitel 3.4.2), sondern vielmehr als einen Hinweis darauf, dass nur ein geringer Anteil über die Eingliederungsvereinbarung der Agenturen für Arbeit unfreiwillig zur Beratung verpflichtet wurde (6,5 %, vgl. ebd.: 80).

Für rund ein Drittel der Befragten hat eine Erkrankung (Krankheit, Sucht- und Abhängigkeitserkrankung, Unfall) zum Eintritt der Überschuldungssituation geführt, während umgekehrt ca. 38 % der Befragten angaben, aufgrund der Überschuldung krank geworden zu sein. Zum Befragungszeitpunkt litten dementsprechend mehr als 80 % der befragten Männer und Frauen unter psychischen Erkrankungen, gefolgt von Gelenk- und Wirbelsäulenerkrankungen (knapp 80 %) sowie Bluthochdruck (mehr als 50 %). Diese Erkenntnisse wurden allerdings nicht detaillierter mit den verschiedenen Formen an erfahrener sozialer Unterstützung in Zusammenhang gebracht, obwohl die Autoren nach eigener Aussage ein standardisiertes Instrument zur Messung sozialer Unterstützung eingesetzt haben. Auch werden die Ergebnisse nicht mit der Normalbevölkerung verglichen. Um die positiven Auswirkungen von sozialer Unterstützung auf unterschiedlichen Beziehungsebenen nachzuweisen, wäre dies eine mögliche Vorgehensweise gewesen (vgl. z.B. House et al. 1988; Laireiter 1993).

Münster & Letzel fassen jedoch die einzelnen Unterstützungsdimensionen in einer einzigen Unterstützungsskala<sup>31</sup> zusammen, auf deren Grundlage sie zwischen „defizitärer sozialer Unterstützung“ und „intaktes soziales Netzwerk“ unterscheiden (ebd.: 70). So gelangen Sie zu der Erkenntnis, dass die Prävalenz an psychischen Erkrankungen mit einer zunehmend

---

ganz abgesehen vom grundlegenden Problem, überhaupt an die Adressen überschuldeter Personen bzw. Privathaushalte zu gelangen (vgl. auch Ausführungen in Kapitel 2.3).

<sup>30</sup> Wird in dieser Arbeit der Begriff des ‚Ego-Netzwerkes‘ verwendet, dann ist darunter das ‚egozentrierte Netzwerk‘ eines Akteurs bzw. dessen ‚persönliches Netzwerk‘ zu verstehen, d.h. es interessieren ausschließlich die Beziehungen Egos zu anderen Personen, während die Beziehungen der anderen Personen (Alter) zueinander nicht berücksichtigt werden. Allgemein erfüllt der sozialwissenschaftliche Netzwerk-begriff den Zweck, die Einbindung/Integration von Individuen in die sie umgebende soziale Umwelt zu beschreiben (vgl. Pfenning 1995: 1; ausführlich vgl. Kapitel 3.6).

<sup>31</sup> Cronbachs Alpha = .94

als defizitär wahrgenommenen sozialen Unterstützung steigt bzw. wenn keine Freunde vorhanden sind (ebd.: 91). Inwiefern hier enge Familienbindungen den Mangel an Freundschaftsbeziehungen kompensieren können, wurde nicht weiter aufgeklärt. Somit bleibt auch offen, ob eine als positiv erfahrene soziale Unterstützung einen Einfluss auf die individuelle Bewertung der Überschuldungssituation hat und inwieweit diese stabilisierend auf die Psyche des Problembetroffenen wirkt (z.B. coping strategies).

Hinsichtlich der Auswirkungen einer Überschuldungssituation auf die sozialen Netzwerke der Problembetroffenen konnten die Autoren zwei Richtungen für die Verkleinerung des sozialen Netzwerks ausmachen: Einerseits gaben 62,9 % der Befragten an, dass sie sich selbst zurückgezogen hätten, andererseits wurde aber auch angegeben, dass Freunde (21,8 %), Familie (7,7 %) sowie Freunde und Familie zusammen (18,9 %) sich von ihnen zurückgezogen hätten. (Hingegen haben sich in 47,6 % der Fälle Freunde und Familie zusammen nicht zurückgezogen.) Weiterhin sind 47,7 % der Befragten infolge ihrer finanziellen Situation aus Vereinen ausgetreten. Da Vereinsmitgliedschaft auch einen Sozialkapitalfaktor (vgl. z.B. Putnam 1995) darstellt, kommt das Aufkündigen der Vereinsmitgliedschaft ganz allgemein der Erosion von Sozialkapital gleich.

Aus den Ergebnissen der ASG-Studie kann geschlussfolgert werden, dass eine Überschuldungssituation mehrheitlich mit einem Rückzug aus dem Sozialen einhergeht. Dieser Rückzug bzw. die soziale Exklusion ist entweder mehr oder weniger selbstverantwortet oder die Problembetroffenen werden von anderen wichtigen Menschen ausgeschlossen.

Insgesamt scheint sich die einschlägige Literatur und Forschung zur Überschuldung einig darüber zu sein, dass eine Überschuldungssituation negative psychische und soziale Folgen für die Problembetroffenen hat. Und umgekehrt stellen sowohl psychische Verhaltensdispositionen als auch die soziale Netzwerkeinbettung Randbedingungen dar, für die Wahrscheinlichkeit, in eine Überschuldungssituation zu geraten. Meist werden diese beiden Faktoren jedoch nur als Randvariablen konstatiert und keiner weiteren empirischen Prüfung unterzogen (z.B. Backert 2003; Korczak/Pfefferkorn 1992; Korczak 1997; Reiter 1990). Die stabilisierende Wirkung sozialer Beziehungen wird nicht hinterfragt, und bei Reiter (1992) wird diese sogar eher als eigene kognitive Fähigkeit der Problembetroffenen betrachtet. Einzig die sozialepidemiologische ASG-Studie (2008) hat sich mit beiden zentralen Fragestellungen beschäftigt. Allerdings beschränkt sich das Fazit eher auf eine Bestätigung der als defizitär angenommenen sozialen Unterstützungsnetzwerke einschließlich des sozialen Rückzugs, für den zudem entweder eine Erkrankung als ursächlich identifiziert werden konnte oder der selbst zu einer (psychischen) Erkrankung geführt haben.

Auch hinsichtlich der sozialen Faktoren des Überschuldungsprozesses sind die Erkenntnisse relativ spärlich und vor allem theoretischer Natur. Das mag einerseits daran liegen, dass kritische Lebensereignisse zwangsläufig in irgendeiner Form mit dem Hauptgrund der Überschuldung auf die ökonomische Ressourcenausstattung des Problembetroffenen bzw. des Privathaushalts zurückgeführt werden. Das mag andererseits daran liegen, dass bislang keine Panelstudien zum Thema der Überschuldungsgenese vorliegen, die es ermöglichen würden, Überschuldungsbiographien und damit gleichermaßen Wege in die Überschuldung wie auch Wege aus der Überschuldung mit allen damit verbundenen Problembewältigungsmechanismen empirisch nachzuzeichnen. Die in diesem Kontext mehrfach mitgedachten Ursachen und Folgen sozialer Beziehungen für eine Überschuldungssituation sowie deren positive wie auch negative Auswirkungen wurden bislang empirisch wenig hinterfragt.

#### **2.2.4 Die soziale Konstruktion der Überschuldung: Das „Schulden-Machen“ vs. das „Schulden-Haben“**

Basierend auf den bisherigen Ausführungen soll in den weiteren Ausführungen bestimmt werden, wie die dargestellte rechtsgeschäftliche Natur des Schuldverhältnisses und der Kreditvergabe eine soziale Praxis innerhalb der Gesellschaft erschafft, für die zwar die unterschiedlichsten Schuldverhältnisse konstitutiv sind, jedoch nur deren Kumulation bei ausbleibender Schuldenregulierung in eine Überschuldung münden, die mit einer mehrfachen Exklusion einhergeht. Dabei sollen die herausgearbeitete gesellschaftliche Normalität der Verschuldungspraxis und die Konstituierung der Überschuldung als soziales Problem einschließlich der individuellen Problembewältigung gegenüber gestellt werden – also das „Schulden machen“ als soziale Praxis vs. das „Schulden Haben“ als zunächst „individuelles Problem“ und danach erst „soziales Problem“.

Es wird für den Schuldner zu hinterfragen sein, wie sich aus dessen Nichterfüllung der vertragsmäßig an ihn gerichteten Zahlungsverpflichtungen und Rollenerwartungen eine soziale Realität *sui generis* begründet, die über das juristische Verständnis des Vertragsbruchs und der ökonomischen Begriffsbestimmung der Nichterbringung von Leistung(en) hinausgeht und von der Gesellschaft in einer vormodern-traditionellem Denkweise als schuldhaftes Handeln aus Verpflichtungsbeziehungen definiert wird, um schließlich als soziales Problem moralisch aufgeladen zu werden.

Schulden zu machen ist weder qualitativ noch kulturgeschichtlich etwas Neues. Wie bereits dargestellt wurde, wird es jedoch von der Gesellschaft mehr denn je als etwas vollkommen Alltägliches angesehen und gemeinhin als Normalität akzeptiert (vgl. Reis 1988: 56 ff.),

erfüllt doch das „Schulden machen“ vor allen Dingen die Funktion, denjenigen, die in eine plötzliche Notlage geraten sind oder denjenigen, die sich kurz- oder langfristig einen Wunsch oder Traum erfüllen wollen, die dafür notwendige finanzielle Liquidität zu geben, ohne sich deswegen im eigenem Lebensstil übermäßig einschränken zu müssen (z.B. der viel umworbene Sofortkredit einiger Banken oder die Anschaffung von Wohneigentum). Insofern erreicht das Schulden-Machen eine ‚neue Quantität‘, die gesellschaftlich in unterschiedlichen Problemlösungsprozessen aufgefangen werden muss. Wie aufgezeigt wurde, verbinden sich mit dem Kredit die ökonomisch-juristischen Formen des ökonomischen Tauschs und der daraus hervorgegangenen Kreditvergabe mit der Lebenswelt der Verbraucher, d.h. mit der sozialen Organisation (Konsum, Lebensstil usw.) und Leistungsfähigkeit der Privathaushalte (Arbeitskraft und Arbeitsvermögen).

Für Reis (1992b) konstituieren sich in den „strukturellen Formen Kreditsystem, Familienhaushalt (als Basis des konsumeristischen Paradigmas) und des Tarifvertrags- wie Sozialversicherungssystems (als Basis des Normalarbeitsverhältnisses)“ erst die Grundlagen des Konsumentenkredits (ebd.: 81). Insofern begreift Reis (1992b) den Konsumentenkredit als Bestandteil des Kapitalkreislaufs und als Element gesamtgesellschaftlicher Reproduktion. Dem soll sich hier angeschlossen werden, jedoch aus einer weniger systemischen Perspektive, als vielmehr aus einer Perspektive, die die Kreditvergabe und Kreditaufnahme als Ermöglichungsfaktoren der sozialen Praxis begreift, die gleichermaßen den gesellschaftlichen Normalzustand abbilden.

Jedoch erst dann, wenn sich Schuldverpflichtungen anhäufen bzw. Zahlungsverpflichtungen ausbleiben, wird zunächst von finanziellen Schulden als Verschuldung und bald darauf auch von Überschuldung gesprochen und die Sanktionierung des schuldhaften Handelns rückt in den Blick und damit das Problem des „Schulden-Habens“, das ganz im Gegensatz zu der oben beschriebenen Normalitätsannahme der Verschuldung steht.

Reis (1988: 69 ff.) beschreibt das Schulden-Haben als Ergebnis eines Prozesses der Verschuldung: In Phase 1 steht die Kreditaufnahme, die je nach Haushalt mehr oder weniger rational erklärt werden kann – je nachdem, welcher Wunsch bzw. welches Produkt mit dem Kredit finanziert werden soll. In Phase 2 tritt eine finanzielle Belastung des Haushaltes infolge eines unvorhergesehenen Ereignisses (kritisches Lebensereignis) ein und die finanziellen Schwierigkeiten manifestieren sich. In Phase 3 erfolgt dann der Versuch, die finanziellen Schwierigkeiten mit eigenen Mitteln zu beheben. Dies erfolgt mittels verschiedener Bewältigungsstrategien, wie z.B. Bemühungen das Haushaltseinkommen zu steigern oder Kosten zu minimieren. Meist werden auch weitere Kredite aufgenommen, um die alten Kredite ablösen zu können. Soziale Begleiterscheinungen sind in dieser Phase u.a. soziale Isolation,

Eheprobleme oder psychosomatische Störungen. Scheitern all diese Versuche oder treten weitere Ereignisse hinzu, schließt sich mit Phase 4 der Zahlungsverzug an, wo trotz Zahlungen nur noch Verzugszinsen u.ä. gezahlt, jedoch nicht die eigentliche Schuldsomme getilgt werden kann. In Phase 5 kumulieren sich schließlich alle Schulden, und der Zahlungsverzug wird selbst zum Auslöser weiterer Überschuldung (z.B. Lebenshaltungskosten, Miet- und Energieschulden). Am Ende dieser Verkettung von Ereignissen steht schließlich der desillusionierte Schuldner vor den Scherben seiner Existenz, beraubt um des eigenen Biographieentwurfs und den Vorstellungen eines wünschenswerten Lebens in der Gesellschaft.

Das Problem des „Schulden-Habens“ wird nun gesellschaftlich allein in das Individuum zurückverlagert und mit den Persönlichkeitseigenschaften des Schuldners assoziiert (vgl. Hirsland 1999: 237), mit der allgemein gültigen Begründung, dass ‚jeder seines eigenen Glückes Schmied sei‘. Verantwortlichkeiten jenseits des Individuums, wie sie sich in den beschriebenen infrastrukturellen Rahmenbedingungen für Ver- und Überschuldung im Geldverkehr und der Kreditwirtschaft konstituieren, werden nicht erfasst. Das bedeutet, dass auf Individualebene im Vergleich zum oben genannten systemischen Prinzip ein individuelles Prinzip der Problembewältigung geltend gemacht bzw. veranschlagt wird. Verantwortung kann hier eindeutig zugeordnet und als Konsequenz einer Handlung sozial zugewiesen werden. Dementsprechend korrespondieren soziale Werte der Eigenverantwortung und Leistungsorientierung im Hinblick auf materiellen Wohlstand stark mit den von Beck beschriebenen Auswirkungen des gesellschaftlichen Individualisierungsschubes (Beck 1986: 116 ff.) – im positiven wie auch im negativen Sinne. Überschuldung lässt sich folglich als Ergebnis von individualisierten Risikolagen charakterisieren, das im Wesentlichen auf eine zeitlich ungewisse Arbeitsmarkteinbindung als Grundlage der Schuldentilgung – und damit auf ein hohes Gefährdungspotenzial bergendes Überschuldungsrisiko – bei gleichzeitiger Freisetzung aus den Unterstützung und Sicherheit gebenden, traditionellen Kollektivbindungen (Familie, Nachbarschaft, Kollegen usw.) zurückzuführen ist.<sup>32</sup>

*Hypothese 3: Die Mehrheit der Schuldner empfindet Schulden als desintegrierend.*

---

<sup>32</sup> Und wie bereits angesprochen wurde, kann selbst die aus Beziehungen erhaltene materielle Unterstützung (Geld, Sachleistungen) als überschuldungsrelevanter Faktor und Teil der Insolvenzmasse gesehen werden (vgl. Kapitel 2.2.2.1).

### ***Das Geld, die Schuld an den Schulden und die Scham:***

Die gesellschaftliche Interpretation und Stigmatisierung des Schuldners verweist neben dem finanziellen Problem auch auf den moralischen Aspekt, den ein selbstverschuldetes und neu konstituiertes Abhängigkeitsverhältnis in sich trägt (vgl. Kapitel 2.1.2).

Aus kulturanthropologischer Perspektive kennt der Begriff „Schuld“ mindestens zwei unterschiedliche Lesarten. Das ‚in der Schuld von jemanden stehen‘, ist nicht gleichzusetzen mit dem ‚Schuld an etwas (also einem Tatbestand) zu haben‘. Während erste die Reziprozitätserwartungen und Verpflichtungen in sozialen Tauschsituationen zwischen den Individuen reguliert, strukturiert und die Dauerhaftigkeit ihrer Sozialbeziehungen sicherstellt (vgl. z.B. Bourdieu [1976], 1979; Coleman 1995a; Hillebrandt 2008; Stegbauer 2011) und damit gewissermaßen als anthropologische Grundlage angesehen werden kann,<sup>33</sup> bedeutet nach herrschender Meinung ‚eine Schuld an etwas zu haben‘ der Verursacher einer mindestens für Alter/Alteri nachteiligen Situation zu sein. Dadurch werden Fragen sozialer Gerechtigkeit aufgeworfen und mit der normativen Bewertung erfolgen in der Regel negative Sanktionen für den Verursacher, die je nach Kultur und sozialhistorischem Kontext eine unterschiedliche Wirkung entfalten können.

Das ‚in der Schuld von jemandem stehen‘ verweist symbolisch auf die Anerkennung von allgemein verbindlichen Reziprozitätsregeln<sup>34</sup> und zugleich auf die Zuweisung von Leistungsversprechen aus der sich so bestimmenden soziale Beziehung als eine Schuld-Beziehung. Diese Leistung nicht einzuhalten, d.h. auf eine Leistung keine wie auch immer geartete Gegenleistung zu erbringen (finanzielle, personenbezogene Hilfen, Beratung usw.)<sup>35</sup>, führt unweigerlich zum Schulden-Machen in persönlichen Tauschbeziehungen und zur Akkumulation von Schulden. Die entsprechenden sozialen Sanktionen bestehen in einem unmittelbaren Verlust des Ansehens des Schuldners bei seinem Kreditor und auch in seinem weiteren Beziehungsnetzwerk. Betrachtet man nun dieses Beziehungsnetzwerk als kohärente Gruppe oder Gemeinschaft, kann der Ansehensverlust mit einem Statusverlust (je nach Schweregrad der „Schande“ bis hin zum „sozialen Tod“, da sich der Statusverlust auch auf die Gemeinschaft erstreckt) als normativ kollektiv-prägendes Regulativ der Schamkultur gedeutet werden (vgl. Benedict [1946] 2006; Dodds 1991).

---

<sup>33</sup> Vgl. auch Schulz-Nieswandt (2003): Im Altertum wurde die Schuldknechtschaft meist exogenen Ursachen zugeschrieben (z.B. schlechte Ernteergebnisse). Analog erfolgte auch die Begründung und Legitimierung sozialer Ungleichheit über zugeschriebene Determinanten (vgl. Hradil 2001).

<sup>34</sup> Zu den verschiedenen Formen von Reziprozität und ihrem Verbindlichkeitscharakter für soziale Beziehungen im Einzelnen und die Gesellschaft im Besonderen vgl. Kapitel 3.5.

<sup>35</sup> Die ausgetauschten Leistungen müssen dabei nicht äquivalent sein (vgl. Gouldner 1960) und auch das Zeitfenster für die Rückzahlung der Schulden kann variieren, z.B. je nach Personenkreis usw.

Für westliche, individualisierte Gesellschaften ist nun die kulturelle Chiffre des ‚Schuld-an-etwas-haben‘ in Zusammenhang mit finanzieller Überschuldung eine Besonderheit, weil damit sachliche und personengebundene Zuordnungen gemacht sowie aufrecht erhalten werden können, wie sie eigentlich für Straftatbestände oder sonstige hoch normativ regulierte Sachverhalte vorgesehen sind. Mit dem askriptiven Moment der negativ wertenden Codierung des ‚Schuld-an-etwas-haben‘, das zum kausalen Ursachenzusammenhang (der Begründung der Schuld-Beziehung) hinzutritt, kann nämlich unterstellt werden, dass der Schuldner eben nicht nur Schuld an etwas hat, sondern unmittelbar schuldhaft gehandelt hat. Damit wird gleichermaßen an die Moral appelliert, mit der Handlung gegen allgemein gültige Normen- und Wertvorstellungen verstoßen zu haben. Zu dieser rationalen Schuld-Erklärung tritt mit dem Gefühl von ‚Schuld‘ ein individuelles Moment hinzu, das aus „der inneren Akzeptanz und Anerkenntnis eines Fehlverhaltens“ resultiert (Grimme 2009: 148). Die aus dem moralischen Konflikt resultierenden Schuldgefühle ob des eigenen Fehlverhaltens bzw. Handelns sind schließlich dazu angelegt, diesen psychisch und sozial aufzulösen, indem moralische Konformität erzeugt wird (vgl. z.B. Neckel 1991: 47 ff.).<sup>36</sup> Die übergeordnete Moral der Schuld-Kultur (vgl. Benedict [1946] 2006) ersetzt hier quasi das kollektive Gemeinschaftsregulativ der Schamgesellschaft. Und das Schuld-Haben verweist auf eine individuelle Verletzung des gesamtgesellschaftlichen Gleichheits- und Gerechtigkeitsempfindens.

Jene gesellschaftliche Übertragung der Eigenverantwortung für die Situation des Schuldners unterstellt außerdem, weitere Handlungsmöglichkeiten gehabt zu haben, die Verschuldung abzuwenden, sie jedoch nicht umgesetzt zu haben, was für moralische Konformität und das sprichwörtlich „reine Gewissen“ nötig gewesen wäre (Analyserahmen sozialer Probleme: „Abweichung und Norm“; vgl. Kapitel 2.1.2). Folglich wird von Seiten der Gesellschaft das Schuld-Haben nicht nur semantisch negativ konnotiert, sondern zweifach über rationale Handlungsentscheidungen der Pflichtverletzung des Schuldners erklärt: zum einen Schuld an der Überschuldungssituation an sich zu haben (Sachgrund) und zum anderen nicht aktiv gegen diese vorgegangen zu sein (moralischer Grund). Der moralische Grund speist sich vor allen Dingen aus dem Sparsamkeitsethos der kleinbürgerlichen gesellschaftlichen Mitte, die eine „ökonomische Moral“ verinnerlicht hat, nach der man nur das für sich beanspruchen darf, was man sich auch leisten kann (vgl. Hirsland 1999: 48 ff.). Dementsprechend lassen sich verschiedene Termini bemühen, um das individuelle Fehlverhalten einer Überschuldungskarriere zu labeln, wie z.B. Maßlosigkeit, Begierde, Habsucht, Verschwendung, Dis-

---

<sup>36</sup> Vgl. Luhmanns Unterscheidung von Risiko und Gefahr. So gibt es eine individuelle Verantwortung für verschiedene Dinge, analog zur Schulden-Verantwortung und Rechtsprechung; Schuldner sind ‚Trittbrettfahrer‘ („Olson-Theorem“, vgl. Olson 1968: 13).

ziplinlosigkeit, Würdelosigkeit, Unehrllichkeit, Dummheit, persönliche Defizienz. Es handelt sich hierbei u.a. auch um Etikettierungen, die teilweise biblische Analogien bemühen, um die Ausprägung des individuellen Fehlverhaltens nicht nur zu bezeichnen, sondern dadurch auch das moralische Urteil über die Verwerflichkeit des Handelns zu steigern, wenn nicht gar zu potenzieren.

Während also eine Verschuldung zu einem Alltagsphänomen geworden ist und für die verschiedenen Gesellschaftsbereiche eher den Normalzustand anzeigt, beschreibt eine Überschuldung als akkumulierte Verschuldungskarriere die Abweichung vom gesellschaftlichen Normalzustand und damit den Gegenpol zur bürgerlichen ökonomischen Moral. Sie bezeichnet gleichermaßen eine kulturell tradierte Moral, die seit der Ausbreitung der Kreditwirtschaft und der damit einhergehenden massenhaften Umwerbung der Verbraucher als Kreditnehmer eigentlich als überholt angesehen werden kann.

Ob nun der Schuldner für seine ‚Tat Überschuldung‘ tatsächlich Schuldgefühle gegenüber der (abstrakten) Gesellschaft oder gegenüber dem Kreditor empfindet und dies als Handlungsaufforderung begreift, muss jedoch in einer individualisierten Gesellschaft zwangsläufig deutungs offen bleiben, da der persönlich-verpflichtende Charakter und damit auch das Motiv der Schuld-Beziehung fehlt. Hier könnte auch argumentiert werden, dass die Wahrung des Gesichts maßgeblich ist und als konsistentes Muster der Selbstdarstellung und Imagepflege aufrechterhalten wird (vgl. z.B. Goffman [1967] 1996: 10 ff.; [1955] 1982: 109 ff.). Diese Deutungsoffenheit (als fehlender Beziehungsgrund) in Verbindung mit der Nichtrückzahlung der Schulden (als Sachgrund) kann von der Gesellschaft weiterhin moralisch als das Ausbleiben von Schuldgefühlen (d.h. Reue als Aspekt der Schuld-Kultur) beim Schuldner interpretiert werden, was zur moralischen Verurteilung des Schuldners führt. Der Gesellschaft fehlen quasi die Möglichkeiten, die subjektive Seite eines moralisch reinen Gewissens des Problembetroffenen auch an dessen konkreten Handlungsvollzügen nachzuvollziehen bzw. überprüfen zu können. Auch der in § 1 der Insolvenzordnung formulierte unbestimmte Rechtsbegriff des „redlichen Schuldners“, der an sich eigentlich auf einen moralischen Widerspruch verweist, erscheint vor diesem Hintergrund lediglich als ein erzieherischer Anspruch, dem Schuldner wohlwollend gegenüber zu treten.<sup>37</sup> Somit kann der Deutungsoffenheit nur durch das konkrete Verhalten des Schuldners im normativ strukturierenden Interesse der Allgemeinheit entgegengewirkt werden – also durch Handlung und damit in der offensichtlichen Bestätigung der redlichen Bemühungen.

---

<sup>37</sup> Die *contradictio in adiecto* sieht wohl auch der Gesetzgeber als problematisch an und erweitert die Redlichkeitsbemühungen des Schuldners durch Obliegenheitspflichten u.a. auf den gesamten Verfahrenszeitraum einer Privatinsolvenz (§ 295 InsO).

Hingegen können auf der persönlichen Beziehungsebene von Bezugsgruppen eindeutige Zuschreibungen und damit zusammenhängende Schamgefühle beim Schuldner ausgemacht werden. Diese resultieren aus dem Verlust des Ansehens bei der eigenen Familie, dem/der Partner/in, den Kindern, engen Freunden usw. Simmel beschreibt die Schamreaktion aus einer psychologischen Perspektive: „Denn er [der sich Schämende, d. A.] empfindet jetzt seine ganze Persönlichkeit mit allem Inhalt, den die Vergangenheit ihr gegeben hat, in die Aufmerksamkeit des Begegnenden gerückt und zugleich, daß sein momentanes Ich gegen diese Vorstellung gehalten, verringert und herabgesetzt ist“ (Simmel [1901] 1995: 143). Insofern ist die individuelle Schamreaktion als das Ergebnis der wahrgenommenen Diskrepanz aus Persönlichkeitsnorm, deren Einhaltung zum eigenen Selbstbild gehört, und aus aktueller individueller Verfasstheit zu begreifen, was sich schließlich in einer negativen Selbstbeurteilung ausdrückt (vgl. ebd.: 142; Neckel 1993: 247; Seidler 1995: 44). Sie basiert auf der bereits beschriebenen Normabweichung – und zwar als internalisierte, persönliche Norm, die im Sozialisationsprozess vermittelt wurde – und der daraus hervorgehenden „Herabsetzung des Ichbewusstseins“ sowie der Herabsetzung der sozialen Wertschätzung durch die Solidargruppe der Familie und anderer Bezugspersonen (vgl. Simmel [1901] 1995: 147; vgl. auch die Hinweise zum Dualismus von „moralischer und sozialer Scham“ bei Neckel 1993: 250 ff.).<sup>38</sup>

Schamreaktionen sind demnach durch und durch soziokulturell geprägt: Sie beziehen sich einerseits auf das individuelle Selbstwertgefühl und andererseits auf die Wertschätzung oder die negative Bewertung durch Andere (vgl. Seidler 1995: 26 ff.), d.h. „sie sind der emotionale Nexus zwischen Individuum und sozialer Struktur“ (Neckel 1993: 254). Mit diesem Verweisungszusammenhang verbindet sich die Existenz von Schamgefühlen mit der moralischen Seite sozialer Sanktionen, die in der Moderne immer mehr in den Vordergrund getreten sind (ebd.: 262). Wenn Statusbehauptung auf die Prämissen der (meritokratischen) Leistungsgesellschaft aufbaut und Selbstachtung, Aspiration, Zeugnis, Geld, Rang als individuelle Leistungen usw. voraussetzt (ebd.: 255 ff.), dann meint Scham das Versagen unter eben jenen gesellschaftlichen Bedingungen. Und dieses „Prozessgeschehen“ der Scham (vgl. Seidler 1995: 38) spielt sich zuallererst und unmittelbar vor den Augen der eigenen Familie und anderen wichtigen Bezugspersonen ab. Der Verlust von Wertschätzung und Achtung geht also einher mit dem Verlust von Individualität und lässt alle bisherigen, wertgeschätzten Leistungen des Schuldners obsolet erscheinen, denn „Scham [...] ist dort am heftigsten,

---

<sup>38</sup> Es wird noch im empirischen Teil dieser Arbeit darauf zurückzukommen sein, dass mit dem Ansehensverlust des Schuldners auch das gruppenspezifische Sozialkapital der Familie erodiert (vgl. Kapitel 6.3.1).

wo man am vollständigsten mit all seinen Persönlichkeitsmerkmalen in die Interaktion eingebunden ist“ (Neckel 1991: 94).

Die den Statusverlust bestimmenden Normabweichungen lassen sich schließlich anhand der in Kapitel 2.1.2 dargestellten sozialen Normen und deren Verletzung auch für die Solidargruppe nachvollziehen: wie z.B. Fürsorgepflichten nicht mehr nachkommen zu können, nicht mehr als positives Vorbild dienen zu können (mangelnde Zahlungsmoral, Täuschung), die eigene Familie in mehrfache Abhängigkeiten gestürzt zu haben (von Gläubigern, von sozialstaatlichen Einrichtungen und Ämtern und damit für alle (Mit-)Betroffenen die Selbstbestimmung der Lebensführung unterminiert und damit das Vertrauensverhältnis innerhalb der Familie oder zwischen engen Freunden nachhaltig gestört zu haben. Das heißt, hier überschneiden sich die Bereiche von partikularistischer und universalistischer Normengeltung, weil diese sowohl von der Solidargruppe als auch von der Gesellschaft beansprucht werden können; m.a.W. in diesem Merkmal teilen sich Scham- und Schuldkultur denselben Normenkanonen zur Bewertung der Handlungen des Schuldners.

Wichtig für die Problembewältigung, d.h. die Selbsteinschätzung und innerbiographische Verarbeitung der eigenen Schuldnerrolle sind vor allen Dingen die Identifikation mit der selbst-verschuldeten Schuldner-Rolle und/oder dem Opferstatus einschließlich der damit verbundenen Fremdzuschreibung (vgl. Backert 2003: 64 ff.; Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005: 51 ff.), z.B. wenn die Überschuldung nicht nur selbst-, sondern auch fremdverschuldet wurde, als Reaktion auf zwar gesellschaftlich geteilte aber vom Schuldner verletzte Werte; oder die individuelle Schamreaktion (Ansehensverlust als Aspekt der Schamkultur vs. Schuldgefühle als Aspekt der Schuldkultur) und das Vorhandensein von rehabilitierender sozialer Unterstützung durch die Solidargruppe und/oder Bezugspersonen, die sowohl direkt als auch indirekt in der Belastungssituation einer Überschuldung wirkt (vgl. z.B. House et al. 1988; Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005). Aus der Armutsforschung ist der Zusammenhang von Scham und sozialen Belastungen für deprivierte bzw. einkommensschwache Haushalte bekannt (vgl. Andreß 1999; Salentien 2002), in der Überschuldungsforschung stellt er jedoch eher einen Nebenaspekt des Bewältigungsverhaltens dar. Für soziale Beziehungen in einer Überschuldungssituation sind Schamaspekte allerdings ausschlaggebend, weil sie die Kommunikation und das vertrauensvolle Miteinander in sozialen Beziehungen stören oder gar zerstören. Weiterhin belegt ist auch, dass insbesondere chronische Belastungen, wie sie sich auch multipel bei der Überschuldung manifestieren, subjektiv als Misserfolg und eigenes Unvermögen gedeutet werden, die damit zusammenhängenden Probleme aus eigenen Kräften lösen zu können, was einem Kontrollverlust gleichkommt (vgl. Diewald/Huinink 1995, zit. n. Salentien 2002: 55). Wie sehr die Überschuldung als Versagen der eigenen

Leistungsfähigkeit und als Kontrollverlust hinsichtlich der eigenen Finanzen angesehen wird, soll mittels der folgenden Hypothese zum Umgang mit den Schulden überprüft werden:

*Hypothese 4: Der Mehrheit der Schuldner fällt es schwer, den Überblick über die eigene finanzielle Situation zu behalten.*

In welcher Art und Weise diese Belastungen aus der konkreten Überschuldungssituation auf die Beziehungs- und Familienstrukturen zurückwirken und eine soziale Isolation begünstigen können, darauf wird im empirischen Teil dieser Arbeit zurückzukommen sein (vgl. Kapitel 6).

Für den moralischen Aspekt des Schulden-Habens bzw. der Ver- und Überschuldung können also je nach Blickwinkel sowohl originäre Aspekte der Schamkultur als auch der Schuldkultur ausgemacht werden. Von weiteren sachgebundenen Faktoren (Schuldenhöhe, Verhalten der Kreditgeber und Angehörigen usw.) wird dann schließlich die Art und Weise gesellschaftlicher Sanktion abhängig sein, an deren einem Ende die finanziellen Schulden nicht nur negativ sanktioniert, sondern vielmehr eine sozial randständige oder aber auch eine illegale soziale Position des Schuldners damit verbunden wird. Alles in allem ein defizitärer sozialer Status, der sich aus dem Sachgrund der Überschuldung und dem moralischen Grund der Scham bzw. Beschämung sowie den eigenen Schuldgefühlen ergibt.

Die Problemkonstitution der Normabweichung und des individuellen Versagens lassen sich also auf einen Nenner bringen, der auf der persönlichen Beziehungsebene andere Auswirkungen hat als auf der Gesellschaftsebene: Der Schuldner hat durch sein Handeln Anderen einen Schaden zugefügt, dessen Ausmaß sich am jeweiligen „entgegengesetztem Sollen“, d.h. den eigentlichen Verpflichtungen sowohl gegenüber der Solidargemeinschaft als auch gegenüber der Gesellschaft, bestimmen lässt (vgl. Simmel [1901] 1995: 263 f., der in einer sittlichen Weltordnung die Gegenüberstellung von „Schuld“ und „Verdienst“ entlang des Dualismus von Gut und Böse entfaltet).

Aus den bisherigen Ausführungen lassen sich die folgenden Hypothesen hinsichtlich der Verursachung – verstanden als ein Konstruktionsprozess von Selbst- vs. Fremdzuschreibung über die moralische Bewertung des Fehlverhaltens – und hinsichtlich des Schamempfindens in Zusammenhang mit einer Überschuldungssituation ableiten:

*Hypothese 5: Die Situation der Überschuldung wird eher als selbst- denn als fremdverursacht angesehen.*

*Hypothese 6: Je moralischer ein Schuldner eingestellt ist, desto größer ist sein Schamempfinden hinsichtlich der eigenen Überschuldung.*

*Hypothese 7: Die Schuldensumme hat einen geringeren Einfluss auf das Selbstwertgefühl als das Schamempfinden. Angenommen wird grundsätzlich, dass die Schuldenhöhe und das Schamempfinden das Selbstwertgefühl senken.*

## **2.3 Überschuldung aus empirischer Perspektive**

Die Themen Überschuldung von privaten Haushalten und Privatinsolvenz sind in den letzten Jahren nicht nur aufgrund verstärkter medialer Aufmerksamkeit zunehmend in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt. Auch haben sie die wissenschaftliche Debatten über soziale Ungleichheit und soziale Ausgrenzung nachhaltig beeinflusst. Dabei wird nicht selten ein Bild der Überschuldung gezeichnet, das sich gleichermaßen als Teil einer Phänomenologie der Armut im 21. Jahrhundert verstehen lässt (vgl. Backert 2003: 51; Piorkowski 2000: 6, zit. n. Korczak 2001: 41). Dessen ungeachtet scheint die empirische Forschung, die sich differenziert dem Problem der Überschuldung und ihren Risiko- bzw. Bedingungsfaktoren widmet, der medialen Öffentlichkeit hinterherzuhinken. So existieren – bis auf die wenigen amtlichen Statistiken zu Überschuldung und Verfahrenseröffnung gemäß InsO – kaum Studien respektive Daten zur Überschuldungsgenese, zum biographischen Verlauf oder zur Wirkungsweise des Verbraucherinsolvenzverfahrens. Die bereits publizierten Forschungsberichte zum Thema weisen eher Charakteristika von Pilot-Studien auf oder konnten aufgrund des schweren und eingeschränkten Feldzugangs zur Problemgruppe der Überschuldeten bspw. nur die in Schuldnerberatungsstellen erfassten bzw. betreuten Klienten befragen.

Im Folgenden soll zunächst ein Überblick über die Zahl der überschuldeten Haushalte respektive Privatpersonen und Verbraucherinsolvenzen in Deutschland gegeben werden, um darauf aufbauend die Hauptfaktoren der privaten Überschuldung zu benennen.

### **2.3.1 Entwicklungstrends privater Überschuldung in Deutschland**

Aufgrund der dargestellten Konstitution des sozialen Problems Überschuldung und der zu befürchtenden hohen Dunkelziffer ist es schwierig, die Zahl der überschuldeten Haushalte in

Deutschland bestimmen zu wollen. Über das Ausmaß privater Überschuldung in Deutschland können daher keine statistisch verlässlichen Aussagen gemacht werden. Es liegen jedoch einige empirische Studien vor, die – entsprechend ihren Möglichkeiten – auf Grundlage der Klientendaten von Schuldnerberatungsstellen die Zahl überschuldeter Haushalte näherungsweise abbilden können (vgl. z.B. Korczak 2001, 2004; Knobloch et al. 2009, 2010; Statistisches Bundesamt 2011).

Im Gegensatz zum Ausmaß der Überschuldung lassen sich an der Zahl der Verfahrenseröffnungen bei den Amts- bzw. Insolvenzgerichten sehr wohl Entwicklungstrends der Privat- bzw. Verbraucherinsolvenzen ablesen. Die daraus hervorgehende Insolvenzstatistik stellt momentan die einzig verlässliche Quelle zur absoluten Überschuldung dar, d.h. der Zahlungsunfähigkeit bzw. Insolvenz (vgl. Angele et al. 2008: 159). Der Zugang zur Gruppe der Problembetroffenen überschuldeter Privatpersonen bzw. Privathaushalte birgt somit das größte Problem bei der Quantifizierung und Erforschung des sozialen Problems Überschuldung.

Im Folgenden sollen zentrale Ergebnisse zur Überschuldungssituation privater Haushalte vorgestellt werden, mit deren Hilfe in den vergangenen Jahren Prävalenz und Soziodemographie der Klientel von Schuldnerberatungsstellen abgebildet wurden. Von der „GP Forschungsgruppe“ um Dieter Korczak wurde dazu über mehrere Untersuchungswellen ein „Indikatorensystem“ zur Messung von Überschuldung entwickelt und eingesetzt (vgl. Korczak/Pfefferkorn 1992: 110; Korczak 1997: 257 ff., 2001: 102 ff., 2004: 4 f.). Dem vorangestellt war der Ausgangsgedanke der GP Forschungsgruppe, eine Überschuldungssituation könne anhand von 4 Indikatoren hinreichend abgebildet werden, sofern mindestens ein Indikator auf jeden Überschuldeten zuträfe: 1. bankmäßiger Bereich anhand der Stundung und Kündigung von Kreditverträgen; 2. Nicht-bankmäßiger Bereich anhand der Anzahl der Lohn- und Gehaltspfändungen; 3. Anzahl der Energiesperrungen und –ratenzahlungen; 4. Anzahl der abgegebenen eidesstattlichen Versicherungen.<sup>39</sup> Geklärt wurden die vier Indikatoren durch einen weiteren, „harten Indikator“, der die Interventionsformen der Schuldnerberatungsstellen repräsentierte (Beratung, Krisenintervention und Schuldenregulierung).

Für das Jahr 2002 konnte auf diese Weise ermittelt werden, dass in der Bundesrepublik Deutschland 3,1 Mio. Privathaushalte überschuldet sind (vgl. Abbildung 3).<sup>40</sup> Sowohl für

---

<sup>39</sup> Die Indikatoren wurden für den Ost-West-Vergleich noch verfeinert: Für Westdeutschland wurden 6 Indikatoren (Kreditkündigungen, Eintragungen im Schuldnerregister, Miet- und Energieschulden, Lohn-/ Gehaltspfändungen, Arbeitslose mit Pfändungersuchen) berücksichtigt und für Ostdeutschland 4 Indikatoren (Kreditkündigungen, Eintragungen im Schuldnerregister, Miet- und Energieschulden; vgl. Korczak 2001: 102 f.)

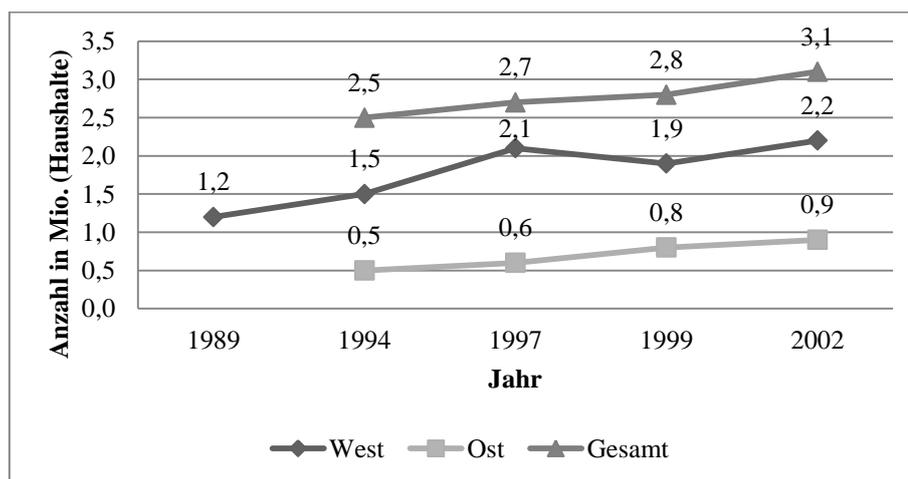
<sup>40</sup> Berechnungsgrundlage bildete jeweils die Klientel der Schuldnerberatungsstellen, ohne Angaben zur jeweiligen Stichprobengröße. Einzig für das Jahr 1999 wurde von der GP Forschungsgruppe die Stichprobengröße mit n= 60.000 angegeben.

West- als auch für Ostdeutschland lässt sich weiterhin festhalten, dass über den gesamten Beobachtungszeitraum (von 1994 bis 2002) ein steter Anstieg der Überschuldungszahlen zu verzeichnen ist.

Laut „Statistik zur Überschuldung privater Personen“ des Statistischen Bundesamtes (2011) belief sich im Jahr 2009 die Zahl der verschuldeten Privathaushalte auf ca. 11 %, die wie die von der GP Forschungsgruppe befragten Haushalte ebenfalls Klienten von insgesamt 236 Schuldnerberatungsstellen waren. Weitere 18 % der Klientel hatten bereits eine eidesstattliche Versicherung („Offenbarungseid“) abgelegt. Dieser Wert bezieht sich auf die Nennungen von mehr als 74.400 Privatpersonen, die Angaben zu ihrer Verschuldungssituation gemacht haben (vgl. Statistisches Bundesamt 2011: 3 f.). Dabei muss jedoch unverändert berücksichtigt werden, dass hiermit weder Aussagen zur Gesamtzahl überschuldeter Haushalte noch Hochrechnungen über die Gesamtzahl aller Schuldnerberatungsstellen in Deutschland möglich sind, da davon nur die Klientel der Schuldnerberatungsstellen nicht aber die Gesamtzahl aller überschuldeten Privathaushalte erfasst wird. Außerdem kann es sich bei den Angaben zur Verschuldung auch nur um vorübergehende Zahlungsstörungen handeln, die nicht zwangsläufig auf eine längerfristige Zahlungsunfähigkeit des privaten Haushalts hinauslaufen müssen.

### Abbildung 3: Anzahl überschuldeter Privathaushalte

(eigene Darstellung, basierend auf den Berechnungen der GP Forschungsgruppe; vgl. Korczak 2000: 105 f.; ders. 2004: 46; Angaben in Mittelwerten aus „Best-case“- und „Worst-case“-Szenario)



Ähnlich vorsichtig ist daher auch das weiter oben vorgestellte Ergebnis aus der „Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2008“ des Statistischen Bundesamtes zur Zahl der Ge-

samtverschuldung<sup>41</sup> der privaten Haushalte mit 16,2 Mio. Verschuldeten im Jahr 2008 zu interpretieren. Das würde bedeuten, dass 2008 knapp über 41 % der bundesdeutschen Haushalte in irgendeiner Form mit Kreditschulden belastet waren.<sup>42</sup> Allerdings stützt sich dieses Ergebnis wiederum auf Angaben von mehr als 56.000 befragten Haushalten, die nicht alle samt zur Klientel von Schuldnerberatungsstellen gehörten, womit zumindest die Aussagekraft der Ergebnisse für das Verschuldungskriterium nicht von vornherein durch das Kriterium ‚Schuldnerberatungsstelle‘ (d.h. Interventionsmaßnahme) eingeschränkt wurde.

Im Rahmen des „Dritten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung“ (2008) wurde erneut versucht, das Ausmaß privater Überschuldung bundesdeutscher Haushalte zu berechnen (vgl. Abbildung 4). Als Datenbasis für seine Modellrechnungen diente Zimmermann das „Sozio-oekonomische Panel“ (SOEP)<sup>43</sup> aus dem Jahr 2006. Zimmermann geht hierbei von einem Konzept der „relativen Überschuldung“ aus. Dieses unterscheidet er von der „absoluten Überschuldung“ (Privatinsolvenz, eidesstattliche Versicherung) und der „subjektiven Überschuldung“ (Zahlungsverpflichtungen werden als zu hoch empfunden, was zu psychischer und finanzieller Überforderung führt und der Schuldentilgung entgegensteht; vgl. ders. 2008; Schufa 2010: 169). Relative Überschuldung bedeutet demnach, dass trotz reduziertem Lebensstil und nach Abzug der Lebenshaltungskosten der verbleibende Einkommensrest nicht zur fristgerechten Schuldentilgung ausreicht; damit wird vom Konzept relativer Überschuldung gleichermaßen auch die Gruppe der absolut Überschuldeten erfasst (vgl. ders. 2008: 6). Insofern ist zu beachten, dass sich Zimmermanns Ergebnisse sowohl auf überschuldete als auch auf insolvente Privathaushalte beziehen. Die Operationalisierung der Überschuldung erfolgte entlang des Kriteriums „Lebenshaltungskosten“, die sich einerseits an der Pfändungsfreigrenze des Haushalts (nicht-pfändbares Einkommen, gem. § 850 ZPO: Existenzminimum des Haushalts) und andererseits an der Sozialhilfegrenze (ALG II bzw. HLU – Hilfe zum Lebensunterhalt, früher Sozialhilfe: Existenzminimum des Haushalts nach SGB II, XII; SGB II-Optimierungsgesetz) orientiert. Mit dem Existenzminimum nach ZPO wird die Obergrenze und mit dem Existenzminimum nach SGB die Untergrenze der relativen Überschuldung beschrieben, wodurch die Berechnung relativer Überschuldung auf der Grundlage zweier Existenzminima erfolgen musste. Die folgenden

---

<sup>41</sup> Summe aus Hypothekenrestschulden, Konsumentenkredit- und Ausbildungskreditrestschulden.

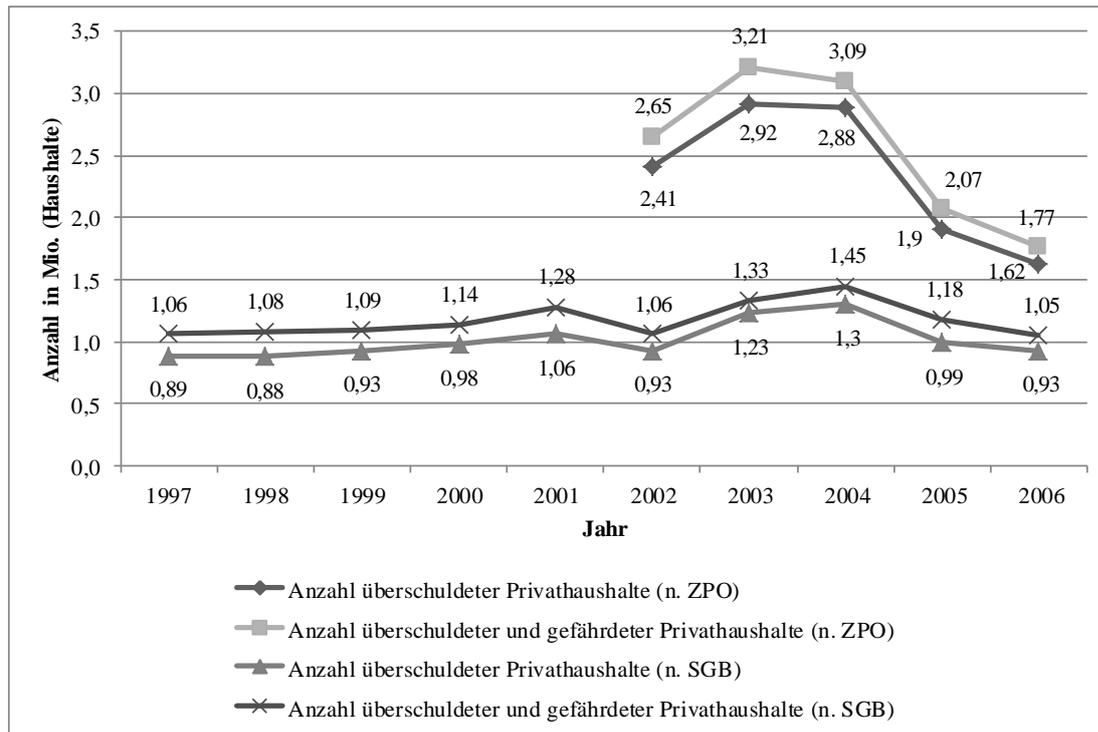
<sup>42</sup> Statistisch konnten die verschuldeten Haushalte auf eine Grundgesamtheit von 39,1 Mio. Privathaushalten zurückgeführt werden (vgl. Statistisches Bundesamt 2010: 4).

<sup>43</sup> Die Abkürzung SOEP steht für „sozio-oekonomisches Panel“. Es handelt sich um eine jährliche, repräsentative Befragung von über 12.000 Haushalten in Deutschland, die als Längsschnitt angelegt ist und seit 1984 durchgeführt wird. Im Mittelpunkt der Befragung steht die Ermittlung ökonomischer Rahmendaten (u.a. Erwerbsstatus, Einkommenssituation).

beiden Abbildungen geben dementsprechend den Entwicklungstrend privater Überschuldung im Zeitraum von 2002 bis 2006 für beide Existenzminima wieder.

#### Abbildung 4: Anzahl relativ überschuldeter Privathaushalte mit Konsumentenkrediten in Deutschland

(Existenzminima: Lebensunterhalt nach Pfändungsfreigrenze/ ZPO und nach ALG II; Überschuldungsgefährdung: Bilanz der Einnahmen und Ausgaben < 50 €; vgl. Zimmermann 2008: 19 f.)



Damit schreibt Zimmermann (2008) mit seinen Berechnungen aus dem SOEP 2006 den von der GP Forschungsgruppe (2000, 2004) berichteten Entwicklungstrend zunächst fort: Die private Überschuldung steigt kontinuierlich an, bis diese im Jahr 2003 mit 3,21/ 2,92 Mio. überschuldeten Haushalten (Angaben nach ZPO) ihre Höhepunkt erreicht hat. Danach halbiert sich allerdings die Zahl überschuldeter Haushalte in einem vergleichsweise kurzen Zeitraum auf 1,77/ 1,62 Mio. Privathaushalte im Jahr 2006. Auch bei Betrachtung des längeren Beobachtungszeitraums von 1997 bis 2006 für die Überschuldungsangaben nach SGB zeigt sich keine gravierende Abweichung vom beschriebenen Entwicklungstrend. Für Zimmermann (2008: 21) erklärt sich der Rückgang der Anzahl überschuldeter Privathaushalte analog zum abnehmenden Konsumentenkreditvolumen, das sich im Jahr 2004 noch auf 237 Mrd. Euro belief, während es bis zur Jahresmitte 2007 auf 225 Mrd. Euro gesunken ist.

Die Rangfolge der verschiedenen Schuldenarten scheint sich im Laufe der vergangenen Jahre kaum geändert zu haben. An erster Stelle finden sich die Kreditschulden mit 71 % in den

alten Bundesländern und mit 68 % in den neuen Bundesländer im Jahr 2002 (vgl. Schuldenreport 2006: 42 f.) bzw. Schulden durch Kontoüberziehung mit 53,5 % im Jahr 2007 (vgl. Backert et al. 2009: 284). Danach folgen an zweiter Stelle im Jahr 2002 die Konsumschulden beim Versandhandel mit 41 % in den neuen Bundesländern und mit 52 % die sonstigen Schulden in den neuen Bundesländern (vgl. Schuldenreport 2006: 42 f.)<sup>44</sup> sowie im Jahr 2007 die Versandhandelsschulden mit 32,6 % (vgl. Backert et al. 2009: 284). An dritter Stelle schließen sich in den neuen Bundesländern im Jahr 2002 die sonstigen Schulden<sup>45</sup> mit 34 % an und in den alten Bundesländern die dazu variierten Versandhandelsschulden mit 42 % an (vgl. Schuldenreport 2006: 42 f.). Auf dem dritten Rang der Schuldenarten sind im Jahr 2007 hingegen die offenen Telefonrechnungen mit 25,0 % anzutreffen (vgl. Backert et al. 2009: 284). In der Verbraucherinsolvenz-Stichprobe werden im Jahr 2007 auf den Folgeplätzen 4 bis 10 weiterhin am häufigsten aufgeführt: Mietschulden (24,7 %),<sup>46</sup> Handyschulden (22,5 %), Schulden aus Pkw-Finanzierung (21,9 %), sonstige Darlehen (21,6 %), Immobilienfinanzierung (21,2 %), Konsumentenkredite (20,9 %) und Steuern/ Abgaben (18,0 %) (vgl. Backert et al. 2009: 284).

An der Art und Weise, wie unterschiedlich risikobehaftete Schuldverpflichtungen eingegangen werden können, bestätigt sich der bereits aus der theoretischen Überschuldungsdiskussion abgeleitete starke Zusammenhang von Ver- und Überschuldung mit den ‚Verlockungen des Geldes‘ in der Moderne (Simmel) und vielmehr noch mit den Strategien der Kundengewinnung und Kundenbindung seitens der Kreditinstitute auf einem weiter expandierenden eigenen Markt. Deutlich wird dies vor allem am gehäuften Auftreten der sogenannten sekundären Schulden auf den ersten Rängen, während die existenzbedrohenden primären Schulden (z.B. Miet-, Strom- oder Wasserschulden) erst im Mittelfeld folgen.

### **2.3.2 Entwicklung der Verbraucherinsolvenzen in Deutschland**

Die „absolute Überschuldung“ als Zahlungsunfähigkeit von Privatpersonen oder privaten Haushalten kann statistisch anhand der Zahl eröffneter Verbraucherinsolvenzverfahren erfasst werden. Nach der bundesdeutschen Insolvenzordnung (§ 9 Abs. 1 Öffentliche Bekanntmachung in Verbindung mit § 2 der Verordnung zu öffentlichen Bekanntmachungen in

---

<sup>44</sup> Hier variieren die Angaben für West- und Ostdeutschland im Jahr 2002: Während in Westdeutschland die sonstigen Schulden mit 52 % an zweiter Stelle stehen, rangieren sie in Ostdeutschland mit 34 % an dritter Stelle.

<sup>45</sup> Wozu u.a. offene Anwaltsgebühren, offene Arzt- oder Krankenhausrechnungen sowie Lieferantenschulden zählten (vgl. Schuldenreport 2006: 43).

<sup>46</sup> Mietschulden rangierten im Jahr 2002 mit 18 % in den alten Bundesländern auf Platz 6 und in den neuen Bundesländern mit 32 % auf Platz 4 (dort teilten sie sich die Platzierung mit den Schulden bei Telefongesellschaften, ebenfalls mit 32 %).

Insolvenzverfahren im Internet vom 12. Februar 2002 – Bundesgesetzblatt I S. 677) sind sowohl die Regelinsolvenzen juristischer Personen als auch die Verbraucherinsolvenzen privater Personen zentral und länderübergreifend im Internet zu veröffentlichen.<sup>47</sup> Insofern stellt die Zahl eröffneter Verbraucherinsolvenzverfahren die notwendige Bestätigung einer absoluten Überschuldung durch die Gerichte dar (vgl. Angele 2009: 189). Diese Veröffentlichungspflicht umfasst im Grunde genommen sämtliche Bekanntmachungen der Insolvenzgerichte zu den einzelnen Verfahrensabschnitten des Verbraucherinsolvenzverfahrens, wie z.B. die Anordnung und Aufhebung von Sicherungsmaßnahmen durch das Gericht; die Abweisung eines Insolvenzantrags mangels Masse; der Beschluss über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens; die Entscheidung über die Aufhebung oder die Einstellung des Insolvenzverfahrens; Beschlüsse über die Festsetzung der Vergütung des Insolvenzverwalters, des Treuhänders und der Mitglieder des Gläubigerausschusses, Terminbestimmungen; die Ankündigung der Restschuldbefreiung; die Erteilung oder Versagung der Restschuldbefreiung sowie zusätzlich seit dem Jahr 2007 die Bekanntmachungen der Verfahrensabweisungen mangels Masse.

Die Veröffentlichung dient vornehmlich dem Zweck, den Gläubigern die Möglichkeit zu geben, ihre Forderungen gegenüber dem Schuldner beim zuständigen Amts- bzw. Insolvenzgericht geltend zu machen (§ 9 Abs. 3 InsO). Dazu ist es notwendig, dass der Schuldner seine Schulden und Gläubiger nicht nur genauestens benannt, sondern auch dass seine (private) Anschrift und bei Selbstständigen auch sein Geschäftszweig (bei Regelinsolvenzen und zum Teil auch bei vereinfachtem Verfahren von Selbstständigen) angegeben und veröffentlicht wird (§ 9 Abs. 1 InsO).

Mit der Veröffentlichungspflicht eröffnet sich weiterhin die Möglichkeit, seit Einführung der Verbraucherinsolvenzen im Jahr 1999 das Ausmaß und die Entwicklung der absoluten Überschuldung von privaten Haushalten länderspezifisch und für die gesamte Bundesrepublik statistisch nachzuzeichnen und in den Kontext gesellschaftlicher Veränderungsprozesse einzubetten. Die nachfolgende Abbildung 5 zeigt die Entwicklungen im Bereich der Verbraucherinsolvenzen auf.<sup>48</sup> Das in dieser Abbildung ersichtliche exponentielle Wachstum der Verfahrenseröffnungen von Verbraucherinsolvenzen seit dem Jahr 2001 bis in das Jahr

---

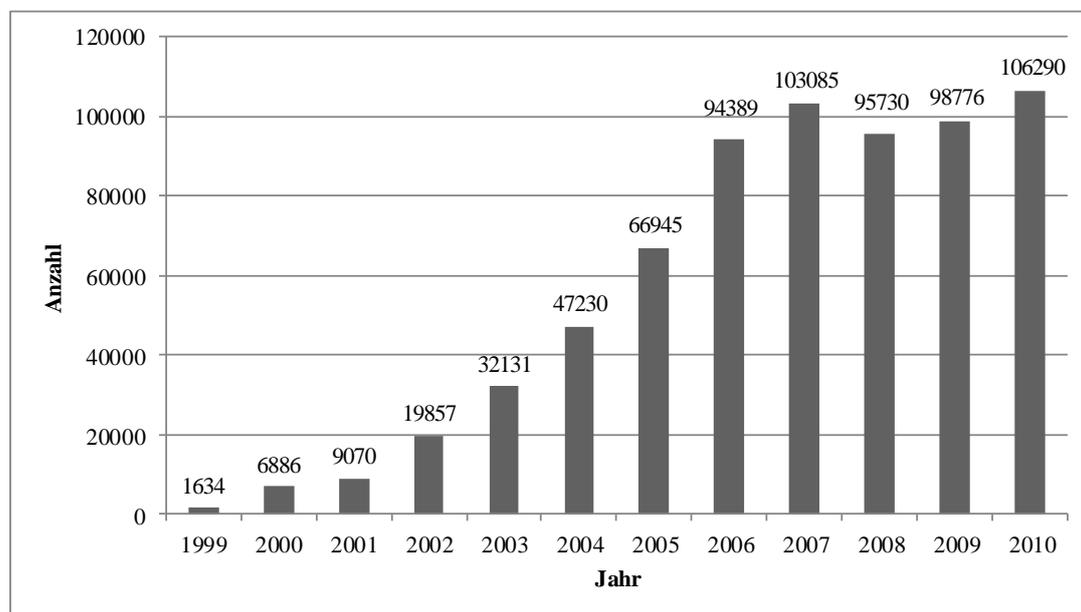
<sup>47</sup> Das Justizportal für Insolvenzbekanntmachungen findet sich unter der URL: [www.insolvenzbekanntmachungen.de](http://www.insolvenzbekanntmachungen.de). Seit dem Jahr 2002 können dort die Insolvenzbekanntmachungen für einzelne Bundesländer und seit 2005 für alle Bundesländer eingesehen werden.

<sup>48</sup> Abgebildet sind nur ‚reine‘ Verbraucherinsolvenzverfahren, die z.B. für Selbstständige oder überschuldete Privatpersonen mit in der Regel mehr als 20 Gläubigern zur Anwendung kommen, sind hier nicht dargestellt, weil diese sich nicht eindeutig aus der Statistik ermitteln lassen, sondern mit in die Zahl aller übrigen Regelinsolvenzen übergehen. Würde man diese zusätzlich berücksichtigen, läge die Zahl der eröffneten Verbraucherinsolvenzverfahren um durchschnittlich ca. 2000 Verfahren pro Jahr höher (vgl. für eine Gegenüberstellung: Angele 2009: 19).

2006 ist auf eine erneute Änderung der InsO im Dezember 2001 zurückzuführen.<sup>49</sup> Seitdem ist eine Stundung der Verfahrenskosten für all diejenigen Fälle an Verbraucherinsolvenzen vorgesehen, die die Verfahrenskosten nicht aus eigenen finanziellen Mitteln aufbringen können. Damit wurde das Insolvenzverfahren für private Schuldner aus allen Bevölkerungsgruppen geöffnet, was sich an der steigenden Anzahl von Verfahrenseröffnungen ablesen lässt: So verfünffachte sich die Zahl der eröffneten Verfahren von 1.634 im Jahr 1999 auf 9.070 im Jahr 2001. Und mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung zeigt sich ein exponentielles Wachstum der Verfahrenseröffnungen, das bis ins Jahr 2007 anhielt (z.B. 19.857 eröffnete Verfahren im Jahr 2002, 66.945 eröffnete Verfahren im Jahr 2005; vgl. Statistisches Bundesamt 2006: 131). Im Jahr 2008 sind die Verbraucherinsolvenzen erstmalig seit Einführung der InsO zurückgegangen (95.730 eröffnete Verfahren), und zwar um 7,1 % gegenüber dem Vorjahr. Aber bereits im Jahr 2009 ist deren Zahl im Vergleich zum Vorjahr um 3,0 % angestiegen (98.776 eröffnete Verfahren), um schließlich im Jahr 2010 mit 106.290 Verfahrenseröffnungen den bisherigen Höchststand seit Einführung des Verbraucherinsolvenzverfahrens zu erreichen.

### Abbildung 5: Verbraucherinsolvenzen

(eigene Darstellung, Datenbasis: Statistisches Bundesamt 2011)



<sup>49</sup> Warum die Zahl der Verfahrenseröffnungen ab dem Jahr 2006 nicht mehr exponentiell ansteigt, kann weder aus der einschlägigen Literatur noch aus Gesetzesänderungen hinreichend erklärt werden.

Laut dem von der „Wirtschaftsauskunftei Bürgel“<sup>50</sup> erstellten „Schuldenbarometer, 1. Halbjahr 2011“ sank im Jahr 2011 die Zahl der Privatinsolvenzen in Deutschland nur minimal auf 68.818 Fälle – das sind im Vergleich zum gleichen Zeitraum des Vorjahres nur 0,9 % (vgl. Bürgel-Studie 2011: 2). Das entspricht einem Bundesdurchschnitt von 84 Verbraucherinsolvenzverfahren auf 100.000 Einwohner (ebd.: 6). Der Geschäftsführer der Hamburger Wirtschaftsauskunftei Bürgel, Dr. Norbert Sellin, bestätigt damit das bisherige Rekordniveau aus dem Jahr 2010 und prognostiziert dementsprechend für das gesamte Jahr 2011 ca. 138.000 bis zu 140.000 Privatinsolvenzen.

Die Gesamtverschuldung privater Haushalte beläuft sich für das Jahr 2008 laut Angaben des Statistischen Bundesamtes auf schätzungsweise 70 Mrd. Euro.<sup>51</sup> Hinsichtlich der berichteten Schuldensummen privater Haushalte zeigt sich, dass in den Jahren 1999 bis 2003 die Verfahrensmassen abgenommen haben, d.h. es kann von einer sinkenden Verschuldungssumme ausgegangen werden (vgl. Schuldenreport 2006: 41). Laut den aktuellsten, verfügbaren Daten der „Statistik zur Überschuldung privater Haushalte“<sup>52</sup> stellen sich die Gläubigerforderungen wie in Abbildung 6 gezeigt dar. Ein Großteil der Forderungen (41 %) bezieht sich auf vergleichsweise kleine Summen unter 10.000 Euro, während insgesamt 15 % auf Forderungen ab 50.000 Euro fallen, also den Bereich der sich z.B. durch Immobilienfinanzierung oder auch eine gescheiterte Selbstständigkeit erklären ließe.

---

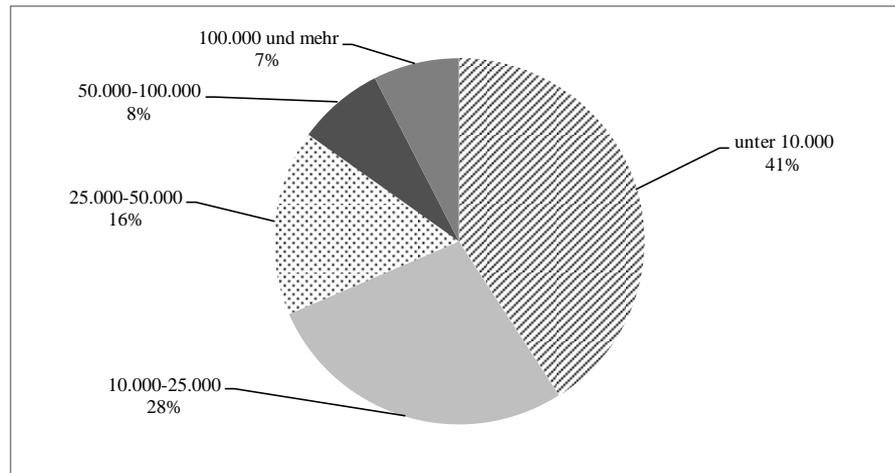
<sup>50</sup> Die Hamburger „Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG“ ist eine der führenden Auskunfteien für Wirtschafts- und Bonitätsinformationen sowie Inkassodienstleistungen. Sie ist ein Tochterunternehmen der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG (Allianz Group) und der KG EOS Holding GmbH & Co. KG (Otto Group) (vgl. ebd.: 11).

<sup>51</sup> [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Publikationen/STATmagazin/Wirtschaftsrechnungen2008\\_\\_1,templateId=renderPrint.psml\\_\\_nnn=true#Link1](http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Publikationen/STATmagazin/Wirtschaftsrechnungen2008__1,templateId=renderPrint.psml__nnn=true#Link1) [Zugriff am: 15.09.2011]

<sup>52</sup> Der Versuch, hier auch einen Verlauf der Entwicklung der Schuldenlast privater Haushalte seit Einführung des Verbraucherinsolvenzverfahren aufzuzeigen, scheiterte an widersprüchlichen Angaben zu den Schuldenhöhen einzelner Jahre.

## Abbildung 6: Verteilung der Forderungen nach Größenklassen

(Angele 2009: 35)



### 2.3.3 Ursachen privater Überschuldung

Die Ursachen von privater Überschuldung (d.h. Verbraucherinsolvenzen) lassen sich nicht über die Insolvenzbekanntmachungen aufklären. Dazu ist es wieder notwendig, direkt auf den Adressatenkreis der Problembetroffenen und damit auf Klientenstatistiken der Schuldnerberatungsstellen zurückzugreifen – mit der bereits benannten Einschränkung, dass es sich dabei je nach forschungspragmatischer Schwerpunktsetzung um Ansätze mit unterschiedlicher Reichweite handelt. Wenn in den folgenden Ausführungen auf je unterschiedliche Referenzquellen (Klientenbefragungen von Schuldnerberatungsstellen, Befragung insolventer Schuldner) rekuriert wird, dann stellt dies gleichermaßen den Versuch dar, die verschiedenen Untersuchungspopulationen und Schwerpunkte auf einem einheitlich vergleichbaren Niveau einander gegenüberzustellen. Da dies nicht immer möglich war, wird an den entsprechenden Stellen darauf hingewiesen.

Mit der sich in diesem Zusammenhang aufdrängenden Fragen nach der sozialstrukturellen Verortung der überschuldeten Privatpersonen bzw. –haushalte wird sich an dieser Stelle ebenfalls beschäftigt, um sie im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit erneut aufzugreifen.

Wie bereits weiter vorn diskutiert wurde, beruht die Kreditvergabe durch Banken und Kreditinstitute in aller Regel auf ein Leistungsversprechen des Kreditnehmers, das auf der ökonomischen Grundlage seiner Ware Arbeitskraft und der kontinuierlichen Aufrechterhaltung seines Arbeitsvermögens vom Kreditgeber angenommen wurde (vgl. Reis 1992b: 51). Folgerichtig haben jegliche Störungen der Ware Arbeitskraft gravierende Auswirkungen auf das

Einkommen. Reduzierungen des Einkommens und damit Reduzierungen der ökonomischen Ressourcen des Privathaushalts stellen zugleich Risiken dar, die mit Zahlungsverzug und insgesamt mit einer Verringerung seiner Bonität einhergehen können. Relativ unmittelbare Ereignisse, wie beispielsweise der Verlust des eigenen Arbeitsplatzes oder der des Partners, Kurzarbeit, Krankheit usw. (vgl. Knobloch et al. 2011: 18) können so schnell den Tilgungsausfall von bankmäßigen Schulden (z.B. Kredite) mit sich bringen, aber auch zur Anhäufung nicht-bankmäßiger Schulden (z.B. Miet-, Energie-, Versicherungsschulden) führen. Die Kumulation der verschiedenen Schuldenarten ist es dann meist, die auf Dauer in eine Überschuldungssituation führt. Wenn also per definitionem (vgl. Kapitel 2.1.2) der verbleibende Einkommensrest des Haushalts nicht mehr ausreicht, um neben den Lebenshaltungskosten auch noch fällige Kredittilgungen zu bedienen, kann aus der vormals kontrollierten Verschuldung eine Überschuldungssituation entstehen (vgl. z.B. Backert 2003: 45).

Insofern stellt Arbeitslosigkeit auch den Hauptauslöser der Überschuldung dar (29,3 % nach Angele 2009: 34; ca. 30 % nach Angele et al. 2008: 160; 42,8 % nach Backert et al. 2009: 283; 29,8 % nach Knobloch et al. 2011: 18; ca. 38 % nach Korczak 2001: 136; 29,7 % nach Zimmermann 2000: 157). Zwar werden betroffene Arbeitslose durch die Zahlung von Arbeitslosengeld sozial abgesichert, jedoch ist es der folgenschwere Rückgang der Zahlungsfähigkeit des Haushaltshalts selbst, der die Arbeitslosigkeit in direkter Verbindung zur Überschuldungssituation bringt.

Die zweithäufigste Ursache für Überschuldung stellt die Trennung oder Scheidung<sup>53</sup> vom Partner oder der Partnerin dar (13,5 % nach Angele 2009: 34; ca. 13 % nach Angele et al. 2008: 160; 36,4 % nach Backert et al. 2009: 283;<sup>54</sup> 14 % nach Knobloch et al. 2011: 18; ca. 22 % nach Korczak 2001: 136; 24,2 % nach Zimmermann 2000: 157; vgl. weiterführend Andreß 2000, Andreß et al. 2003). Hinter dieser Überschuldungsursache verbergen sich weniger Unterhaltsschulden o.ä. als vielmehr die Tatsache, dass während der Ehe oder Partnerschaft gemeinsam Kredite für größere Anschaffungen oder Investitionen aufgenommen wurden, z.B. Finanzierung der Eigentumswohnung oder Hausbau.

Die Ursachen wechseln sich an dritter und vierter Stelle – je nach Datengrundlage – ab. Genannt werden hier: gescheiterte Selbstständigkeit, Erkrankung, Unfall, Sucht, Konsumverhalten. Die Angaben zur gescheiterten Selbstständigkeit variieren zwischen 9,5 % (Angele 2009: 34; bzw. 10 % Angele et al. 2008: 160), 22,0 % (nach Backert et al. 2009: 283) und 11 % (Knobloch et al. 2011: 18); während die Angaben zu Erkrankung, Unfall, Sucht von 9,8 % (Angele 2009: 34) bis zu 12,5 % (Knobloch et al. 2011: 18) reichen. Das Konsumver-

---

<sup>53</sup> Hierunter fällt – je nach Studiendesign – auch der Tod des Partners/ der Partnerin.

<sup>54</sup> Als am dritthäufigsten genannte Überschuldungsursache.

halten als Überschuldungsursache wurde aktuell lediglich im IFF-Überschuldungsreport 2010 mit 11,7 % erfasst (Knobloch et al. 2011: 18 f.) und rangiert dort an dritter Stelle der Überschuldungsauslöser. In älteren Studien wurde hingegen meist als dritthäufigste Überschuldungsursache das eigene Konsumverhalten 18,2 % (Zimmermann 2000: 157) oder die Unerfahrenheit gegenüber dem Kredit- und Konsumangebot 20 % angegeben (Korczak 2001: 136).

Als weitere Hauptursachen für Überschuldung finden sich in der einschlägigen Literatur unwirtschaftliche Haushaltsführung, gescheiterte Immobilienfinanzierung, unzureichende Kreditberatung, aber auch Einkommensarmut (vgl. Angele 2009; Angele et al. 2008; Backert et al. 2009; Knobloch et al. 2011; Zimmermann 2000).

Die so genannten „Big Three“ US-amerikanischer Überschuldungsbiographien (vgl. Warren/Warren-Tyagi 2003: 81) Arbeitslosigkeit, medizinische Probleme (z.B. Krankheit, aber auch das Nicht-Bezahlen von offenen Forderungen/Rechnungen) sowie Trennung und Scheidung lassen sich somit auch auf bundesdeutsche Problembetroffene übertragen. Lediglich die Rangfolge der Hauptursachen variiert und ist offenbar Schwankungen unterlegen.

### **2.3.4 Folgen von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz**

Während die Überschuldungsursachen bzw. Überschuldungsfaktoren empirisch weitestgehend über die Erhebung von Querschnittsdaten bereits eingetretener Überschuldungssituationen aufgeklärt werden konnten, existieren bislang keine Prozessgeschehensdaten, die es erlauben würden, ein systematisches Wissen zur Soziogenese der Überschuldung zu erhalten (vgl. Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005: 48). Überschuldung ist jedoch ein Prozess, der nicht mit der Verortung und finanziellen Bewältigung der Ursachen bzw. Ursachenbündel als abgeschlossen betrachtet werden kann. Das wird spätestens dann ersichtlich, wenn sich die Problembewältigung nicht allein auf die Ursachen der Überschuldung, sondern auch auf das soziale Netzwerk beziehen muss.

Die vielfältigen Folgen von privater Überschuldung sind in der Fachliteratur unstrittig und wurden bereits in den vorangegangenen Kapiteln im Rahmen der Problemkonstitution und der Phänomenologie der Überschuldung diskutiert (vgl. Kapitel 2.2). Betrachtet man weiterhin die Überschuldungsfolgen differenziert nach den beiden Geschlechtern, so zeigt sich, dass das Gros der unmittelbaren Folgen – wie auch schon die Ursachen – einen primären Bezug zur ökonomischen Basis der Privathaushalte haben: Konto-, Lohn- und Gehaltspfändung, Kontollosigkeit, Energiesperre, Zwangsversteigerung, Räumungsklage betreffen die Haushalte unmittelbar und schränken den finanziellen Spielraum in verschiedenster Hinsicht

nachhaltig ein (vgl. Lechner/Backert 2008: 46). So haben gerade die Hauptfolgen der Kontopfändung (Platz 1 bei beiden Geschlechtern) und Kontolosigkeit (Platz 2 bei den Frauen und Platz 3 bei den Männern) in Zeiten virtuellen Geldverkehrs zwangsläufig gravierende Auswirkungen auf weitere Haushaltsbereiche, weil dadurch selbst basale Zahlungen zur Aufrechterhaltung des „Alltagsgeschäfts“ der betroffenen Haushalte unmöglich werden, u.a. Miet- und Telefonkosten. Dass Überschuldung aber nicht nur mit einer ökonomischen Exklusion einhergeht, sondern auch den Bereich sozialer Beziehungen nachhaltig belastet und umstrukturiert, wird an der Zahl der Trennungen und Scheidungen deutlich: Für 25,4 % der befragten Männer und für 22,2 % der Frauen ist die Überschuldung mitverantwortlich für die Trennung vom Ehe- oder Lebenspartner; Trennung und Scheidung rangiert damit bereits an Platz 4 der Überschuldungsfolgen. Es gibt demnach nicht nur einen Zusammenhang zwischen Trennung und Scheidung als Überschuldungsursache, sondern ebenso als Überschuldungsfolge. Daran wird deutlich, dass ökonomische Exklusion und soziale Exklusion aufeinander verweisen – hinsichtlich der Paarbeziehungen aber auch im weiteren Familienkontext. Während die Trennung oder Scheidung mit einer Verringerung des Haushaltseinkommens bei meist unveränderter finanzieller Haushaltsbelastung und mitverantwortlich für die Überschuldung ist, belastet eine bereits eingetretene Überschuldung die Partnerschaft und Familienbindungen derart, dass als einziger Ausweg die Exit-Option aus den persönlichen Beziehungen gesehen wird.

Dass Überschuldung einen Stressor besonderer Art darstellt, wird an den gesundheitlichen Auswirkungen des Suchtverhaltens deutlich: 12,3 % der Männer und 6,8 % der Frauen berichten vom Eintreten einer Suchterkrankung infolge der Überschuldung, wobei Männer doppelt so häufig betroffen sind. Eine Suchterkrankung scheint also eher das Kontrollverhalten der Männer anzusprechen. Wenn man berücksichtigt, dass Suchterkrankungen und Psyche aufeinander verweisen, dann deckt sich dieses Ergebnis auch mit dem Befund der ASG-Studie (vgl. Münster/Letzel 2008; Münster 2009), die überschuldete Privatpersonen als gesundheitlich belastete Bevölkerungsgruppe bezeichnet. Rund 46 % der in dieser Studie befragten Männer und 35 % der Frauen gaben an, unter einer psychischen Erkrankung zu leiden.

In der bislang einzig vorliegenden Panelstudie zu Überschuldung und Verbraucherinsolvenz, die sich an die erste Befragung der Forschungsgruppe „Soziale Ungleichheit und Überschuldung“ anschloss, wurden insolvente Privatpersonen untersucht, die sich zum Zeitpunkt der ersten Befragungswelle 2007 über ein Jahr in der ‚Wohlverhaltensperiode‘ (gem. InsO)<sup>55</sup>

---

<sup>55</sup> Die Wohlverhaltensperiode bezeichnet für den Schuldner den letzten großen Meilenstein seines Verbraucherinsolvenzverfahrens, bevor ihm vom Insolvenzgericht die Restschuldbefreiung erteilt und ein

befanden und zum Zeitpunkt der zweiten Befragungswelle 2009/2010 ungefähr noch ein Jahr ihres Lebens in der Verbraucherinsolvenz<sup>56</sup> vor sich hatten (vgl. Lechner 2010a).<sup>57</sup> Beide Befragungswellen liegen ungefähr drei Jahre auseinander und erfassen die Überschuldungssituation nach Verfahrenseintritt und kurz vor dem Verfahrensende – zumindest für Lechner ein ausreichender Zeitraum, in dem sich die aus dem Verbraucherinsolvenzverfahren zu erhoffenden Inklusionswirkungen nachweisen lassen (ebd.: 21).

Lechner konnte feststellen, dass die Betroffenen in der Verbraucherinsolvenz zwar besser von ihrem Einkommen leben können, aber damit weniger zufrieden sind, und zwar nur halb so zufrieden wie der Bevölkerungsdurchschnitt (ebd.: 23). Für den Autor liegt diese Unzufriedenheit darin begründet, dass im Verbraucherinsolvenzverfahren das sämtliche Einkommen oberhalb der Pfändungsfreigrenze an den Treuhänder abgeführt werden müssen. Das nach der Insolvenzordnung geforderte aktive Bemühen um Arbeit hat inzwischen für rund ein Drittel der in der ersten Befragungswelle noch Arbeitslosen (n = 214) entweder zu einer bezahlten Beschäftigung oder Weiterbildung geführt. Auf das gesamte Sample bezogen trifft dies sogar für die Hälfte der Befragten zu (ebd.: 25). Der Anteil der Rentenempfänger ist um ca. ein Drittel angestiegen (ebd.: 24).

Für Veränderungen des sozialen Netzwerks in der Wohlverhaltensperiode kam Lechner (ebd.: 28 f.) zum Schluss einer Stabilisierung der vom Betroffenen unterhaltenen sozialen Beziehungen: Bis zur zweiten Befragungswelle haben 9,5 % der Betroffenen entweder wieder geheiratet oder befinden sich in einer Partnerschaft bzw. Lebensgemeinschaft. Hingegen haben sich 4,6 % der Paare im Verlauf der Verbraucherinsolvenz getrennt oder scheiden lassen. Darüber hinaus zeigt sich kein signifikanter Unterschied hinsichtlich der Anzahl wichtiger Personen im Freundes- und Familienkreis. Dies widerspiegelt sich auch in der Zufriedenheit mit dem eigenen Familien- und Freundeskreis, für die ein zeitlich verzögerter Anstieg nach Verfahrenseröffnung und überraschenderweise ein Rückgang in der Wohlverhaltensphase konstatiert werden konnte (ebd.: 35). Insbesondere bei einer Neuverschuldung

---

schuldenfreier Neustart in der Gesellschaft ermöglicht wird. Die Wohlverhaltensperiode folgt unmittelbar auf die Verfahrenseröffnung und beschreibt für den Schuldner einen fast sechs Jahre währenden Zeitraum, in dem er sich u.a. bei Arbeitslosigkeit um eine Erwerbstätigkeit bemühen oder auch Teile seines Einkommens über den gerichtlich bestellten Treuhänder an seine Gläubiger abtreten muss usw. (vgl. Kapitel 2.4.2).

<sup>56</sup> Für eine Beschreibung des Verfahrensablaufs und Erläuterung einzelner Verfahrensabschnitte der Verbraucherinsolvenz vgl. Kapitel 2.4.2.

<sup>57</sup> Die Datenbasis bildete ein Befragung von privaten Schuldnern in der Verbraucherinsolvenz, die im Rahmen der beiden von der DFG (Deutschen Forschungsgemeinschaft) geförderten Forschungsprojekten „Das Verbraucherinsolvenzverfahren – ein funktionierendes Hilfesystem gegen Exklusion aus dem Wirtschaftssystem“ und „Das Verbraucherinsolvenzverfahren in den neuen Bundesländern“ erhoben wurde. Die erste Befragungswelle erreichte einen Rücklauf von 1622 verwertbaren Fragebögen, die zweite Befragungswelle 762 Fragebögen, was einer Wiederbefragungsquote von rd. 47 % entspricht (vgl. Lechner 2010a: 10). Der Datensatz der ersten Befragungswelle bildet auch die Grundlage der Analysen im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit.

in der Wohlverhaltensphase stellen Verwandte (11,1 %), Freunde (10,2 %), Privatpersonen (7,7 %) und Eltern (7,5 %) wichtige Quellen von finanzieller Unterstützung dar. Lechner schlussfolgert daraus, dass die Problembetroffenen auch in der Verbraucherinsolvenz auf ihre sozialen Netzwerke angewiesen seien, da sie „dann Kredit geben, wenn andere Institutionen ausfallen“ (ebd.: 43).

Lechner (ebd.: 42) verzeichnet aber nicht nur eine positive Bilanz für das Leben in der Verbraucherinsolvenz. Von den Schwierigkeiten, vor denen sich die Problembetroffenen durch die Insolvenz gestellt sehen, sind es insbesondere wieder die Kreditmöglichkeiten in Form von verweigten Girokonten (27,8 %), Ratenzahlungskrediten (24,6 %) oder von sonstigen Krediten (15,3 %), die den Hauptanteil des Fortbestehens einer ökonomischen Exklusion begründen. Insgesamt lässt sich eine Strukturierung der Alltagsvollzüge und Verhältnisse durch die Verbraucherinsolvenz feststellen. Das Inklusionspotenzial ergibt sich dabei wohl eher aus der Verfahrenseröffnung als der sich anschließenden Wohlverhaltensperiode, die Lechner allgemein als zu lang einstuft (ebd.: 49).

Ein weiteres Ergebnis konnte Lechner außerdem für die Lebenszufriedenheit, „das soziologische Maß sozialer Integration schlechthin“ (ebd.: 13), berichten.<sup>58</sup> Inklusion wurde dabei durch subjektive Inklusionsindikatoren wie allgemeine Lebenszufriedenheit und Zufriedenheit mit Gesundheit, Arbeit, Familie/ Freunden und Bekannten abgebildet.<sup>59</sup> Dabei zeigte sich, dass bis zur Verfahrenseröffnung die Werte für beinahe alle Indikatoren anstiegen, aber nach Verfahrenseröffnung (im Jahr 2005) bis in das Jahr 2007 wieder abfielen (ebd.: 35 f.), um bis zum Erhebungszeitpunkt im November 2009 wieder leicht anzusteigen. Lechner schlussfolgert daraus, die vorwegnehmende positive Aussicht auf Restschuldbefreiung und spricht von einem Niveauanstieg sozialer Inklusion, selbst wenn die allgemeine Lebenszufriedenheit seiner Stichprobe hinter der der Allgemeinbevölkerung zurückbleibt. Hingegen ließ sich für den Indikator ‚Familie/Freunde und Bekannte‘ der höchste Zufriedenheitswert für die Zeit von einem Jahr nach Verfahrenseröffnung konstatieren, der im weiteren Verfahrensverlauf relativ schnell wieder abgesunken ist (s.o.). Nach Dafürhalten des Autors lässt sich das Inklusionspotenzial eher für die Verfahrenseröffnung als für die Wohlverhaltensperiode feststellen, da die Dauer der Wohlverhaltensperiode als zu lang eingeschätzt (58 % der Befragten stimmten dem zu) und als regelrechtes „Inklusionshemmnis“ deklariert wurde

---

<sup>58</sup> Auf einer Skala mit den Werten 0 = „ganz und gar unzufrieden“ bis 10 = „ganz und gar zufrieden“ konnten die Befragten für die jeweiligen Lebensbereiche Angaben machen. Die Skala entstammt dem SOEP (Sozio-oekonomisches Panel), lediglich der Lebensbereich Familie, Freunde und Bekannte wurde für den Schwerpunkt der vorliegenden Dissertationsschrift ergänzt.

<sup>59</sup> Zusammen mit weiteren deskriptiven Maßen für Anomia, Vertrauen in Institutionen und stressbedingte psychosomatische Erkrankungen wurde schließlich das erfasst, was Lechner unter subjektives Wohlbefinden und Inklusion subsumierte (vgl. ders. 2010a: 29 ff.)

(ebd.: 49). Einer Übernahme dieses Autorenfazits steht jedoch ein Ergebnis aus der einschlägigen empirischen Forschung zur Lebenszufriedenheit und zum Glücksempfinden entgegen: Generell sinken die Frustrationswerte unmittelbar nach Eintritt einer neuen, als positiv wahrgenommenen Lebenssituation ab und positive Affirmationen werden betont, um sich danach wieder auf dem Ausgangsniveau einzupendeln (vgl. Argyle 2001). Die Verfahrenseröffnung des Verbraucherinsolvenzverfahrens lässt sich dementsprechend positiv für die Problembetroffenen auslegen und deuten. Der Anstieg der Zufriedenheit für die von Lechner berichteten verschiedenen Lebensbereiche ist aus psychologischer Perspektive zwar nachvollziehbar, jedoch ist er eben nur als das zu interpretieren, was er ist: eine kurzfristige Verbesserung durch das Ereignis Verfahrenseröffnung, die nicht als Bestätigung der zu langen Wohlverhaltensperiode als Inklusionshemmnis betrachtet werden sollte.

Zu Lechners Studienanlage und Argumentationsweise ließe sich fragen, inwiefern sein Paneldesign geeignet ist, um das Inklusionspotenzial einer Verbraucherinsolvenz zu überprüfen, da das Verfahren an sich noch nicht abgeschlossen ist und der Problembetroffene sich jeden Tag aufs Neue seiner „Altlast Überschuldung“ gegenüber sieht. So stellen die verfahrensrechtlichen Restriktionen, wie z.B. Pfändungsfreigrenzen, Obliegenheitspflichten oder eine Neuverschuldung wegen gestiegener Lebenshaltungskosten durch familiären Zuwachs, ganz besondere Herausforderungen für ein Leben in der Verbraucherinsolvenz dar. M.a.W. ein Leben an der Pfändungsfreigrenze – die weiter vorn als Armutsgrenze definiert werden konnte –, bedeutet auch im Verbraucherinsolvenzverfahren das Fortbestehen von insbesondere finanziellen Beschränkungen und von Fremdkontrolle durch Treuhänder und Gerichte sowie ggf. Schuldnerberater einschließlich deren Sanktionierungspotenzial. Eine Verbraucherinsolvenz zu durchlaufen, heißt zwar Gläubigerschutz, jedoch können die Problembetroffenen nicht frei über das eigene Einkommen verfügen und müssen u.a. nach einem festen Haushaltsplan das Konsumverhalten des Haushalts strategisch planerisch abwägen. Und zumindest für Haushalte mit Kindern und angesichts der Arbeitslosenquote von 30 % sowie des Fortbestehens von verschiedenen Einschränkungen erkennt Lechner auch das Fortbestehen des Armutsrisikos für die Problembetroffenen an (ebd.: 29, 40). Das Leben in der sanktionierenden Wohlverhaltensperiode kann – *nomen est omen* – nicht das erhoffte Inklusionspotenzial entfalten, wie ein Leben in freier Verfügbarkeit über Haushaltseinnahmen und –ausgaben, in Eigenverantwortung und Selbstbestimmtheit, ohne permanente Fremdabhängigkeiten von sozialen Unterstützungsquellen, die zudem die sozialen Beziehungen strapazieren usw.

Folglich kann eine inkludierende Wirkung durch die Verbraucherinsolvenz im Grunde genommen erst mit einem gewissen zeitlichen Abstand nach dem erfolgreichen Abschluss des

Verfahrens einer (erneuten) empirischen Prüfung unterzogen werden, in einer Situation also, in der tatsächlich von einem ‚fresh start‘ in der Gesellschaft ausgegangen werden kann und in der die Lebenswelt weder durch eine juristische noch eine ökonomische Exklusion infolge Überschuldung oder verfahrensrechtliche Restriktionen eingeschränkt und vorstrukturiert wird.

### **2.3.5 Soziodemographische Risikofaktoren der Überschuldung**

Wie bereits aus der theoretischen Diskussion zur Überschuldungsproblematik geschlossen wurde, kann von einer sozialstrukturell breiten Streuung der Überschuldung ausgegangen werden. Dass Überschuldung also nicht allein ein Phänomen ist, das sich auf bestimmte, vermeintlich prädestinierte soziale Gruppen bezieht, soll im Folgenden aufgezeigt werden. Dabei wird sich einerseits auf die Befragung der Klienten von Schuldnerberatungsstellen (Angele 2009) und andererseits auf die Querschnittsbefragung von Personen im Verbraucherinsolvenzverfahren<sup>60</sup> (Backert et al. 2009; Lechner/Backert 2008) gestützt. Beide Befragungen wurden im selben Erhebungszeitraum, im Jahr 2007, durchgeführt und können daher als jeweilige Referenzquelle herangezogen werden.

#### ***Alter:***

In der Stichprobe der beratenen Personen zeigt sich hinsichtlich der Altersklassen eine annähernde Gleichverteilung. So ist die Gruppe der 25- bis 35-Jährigen mit 24,5 % vertreten, die 35- bis 45-Jährigen mit 28,6 % und die 45- bis 55-Jährigen mit 23,5 % (vgl. Angele 2009: 28). Sowohl die Gruppe der 18- bis 25-Jährigen als auch die Gruppe der 55- bis 65-Jährigen sind mit jeweils rund 10 % repräsentiert, während die über 65-Jährigen mit etwas mehr als 4 % in der Stichprobe vertreten sind. Damit sind die Senioren im Vergleich zur bundesdeutschen Gesamtbevölkerung (mit ca. 24 %) drastisch unterrepräsentiert. Das mag viel weniger an der Niederschwelligkeit der Schuldnerberatung an sich liegen als vielmehr auf einen demographischen Effekt hinweisen, der sich hier niederschlägt und sich u.a. aus altersbedingter Immobilität erklärt. Die 35- bis 45-Jährigen bilden demzufolge die Gruppe, die vornehmlich die Schuldnerberatungsstellen aufsuchen bzw. am häufigsten diese Form sozialer Unterstützung benötigt.

Für die Verbraucherinsolvenz-Stichprobe zeigt sich ein ähnliches Bild – und zwar beinahe einheitlich über alle untersuchten Bundesländer (Niedersachsen, Hessen, neue Bundesländer ohne Berlin) hinweg. Der Altersdurchschnitt liegt hier für Niedersachsen bei 44,6 Jahren, für

---

<sup>60</sup> Diese Daten werden für die Auswertungen im empirischen Teil dieser Arbeit genutzt (vgl. Kapitel 5).

Hessen bei 47,6 Jahren und in den neuen Bundesländern bei 44,4 Jahren (Lechner/Backert 2008: 37).

### ***Geschlecht und Haushaltstypen:***

In der Stichprobe der Klienten von Schuldnerberatungsstellen sind Männer und Frauen unter den Ratsuchenden annähernd gleich vertreten (vgl. Angele: 28 f.). Die größte Gruppe stellen dabei die Alleinlebenden mit 44,2 % dar, davon 16,9 % Frauen und 27,3 % Männer. Damit sind die männlichen Single-Haushalte im Vergleich zum bundesdeutschen Schnitt (17,4 % Männer und 20,8 % Frauen) deutlich überrepräsentiert. Paare mit Kind(ern) sind mit 21,2 % vertreten und kinderlose Paare mit 16,0 %. Mit 15,5 % bilden die Alleinerziehenden die letzte Gruppe, wovon 13,9 % alleinerziehende Frauen den lediglich 1,6 % alleinerziehenden Männern gegenüberstehen. Damit ist der Anteil der alleinerziehenden Frauen mehr als doppelt so groß wie im bundesdeutschen Durchschnitt, wo der Anteil der alleinerziehenden Frauen 5,8 % beträgt (und der der Männer 1,6 %).

In der Verbraucherinsolvenz-Stichprobe stellt sich das Verhältnis von Frauen und Männern wie folgt dar: 46,7 % Frauen vs. 53,3 % Männer in Niedersachsen, 49,7 % Frauen vs. 50,3 % Männer in Hessen und 44,9 % Frauen vs. 55,1 % Männer in den neuen Bundesländern (Lechner/Backert 2008: 36). Die größte Gruppe ist aber auch hier die der Alleinlebenden, mit 29,4 % in Westdeutschland und mit 36,2 % in Ostdeutschland. Danach folgen die Paare mit Kindern zu 29,1 % in Westdeutschland und 23,9 % in Ostdeutschland. Paare ohne Kinder sind wiederum mit 20,3 % in West- und 17,5 % in Ostdeutschland vertreten. Die Alleinerziehenden verteilen sich beinahe gleich mit 16,3 % zu 16,7 % auf West- und Ostdeutschland. Damit ist die Gruppe der Alleinerziehenden ebenfalls deutlich überrepräsentiert (im Vergleich: 6,1 % in Westdeutschland und 7,8 % in Ostdeutschland).

### ***Haushaltseinkommen:***

Wie aus den Haushaltseinkommen der überschuldeten Haushalte hervorgeht, müssen von einer Überschuldungssituation nicht zwangsläufig diejenigen Privathaushalte betroffen sein, die bereits armutsgefährdet sind. Die beiden Haupteinkommensquellen insolventer Schuldner stellen sowohl die Erwerbseinkommen als auch das Arbeitslosengeld II dar. Im Jahr 2002 belief sich der Anteil der Erwerbseinkommen auf 47 % in den alten Bundesländern (ersthäufigste Nennung) und auf 29 % in den neuen Bundesländern (zweithäufigste Nennung), der Anteil der Arbeitslosengeld-II-Bezüge lag bei 30 % in den alten Bundesländern (zweithäufigste Nennung) und bei 43 % in den neuen Bundesländern (ersthäufigste Nennung) (vgl. Schuldenreport 2006: 45). Die Bezüge von Renten und Pensionen wurden mit

8 % in den alten Bundesländern und mit 11 % in den neuen Bundesländern am vierthäufigsten genannt (ebd.).

Im Jahr 2007 waren unverändert die Erwerbseinkommen mit 49,0 % die bedeutendste Haupteinnahmequelle der insolventen Privathaushalte. Der Anteil der Arbeitslosengeld-II-Bezüge lag bei 42,4 % (zweithäufigste Nennung) und die Rentenbezüge machten 9,7 % der Haushaltseinkommen aus (vierthäufigste Nennung, vgl. Backert et al. 2009: 280).

Auch unter den im Jahr 2007 Ratsuchenden der Schuldnerberatungsstellen zeigt sich eine vergleichbare Verteilung der Haupteinnahmequellen überschuldeter Privathaushalte: Die Bezüge aus Erwerbstätigkeit bildeten rund 40 % des Haushaltseinkommens ab, als zweitwichtigste Einnahmequelle trug mit rund 28% der Arbeitslosengeld II zum Gesamthaushaltseinkommen bei (vgl. Angele 2009: 44).

### **2.3.6 Desiderata der Überschuldungsforschung**

Die Schwerpunkte bisheriger Überschuldungsforschung liegen primär in der sozialstrukturellen Verortung der Problembetroffenen, der Darstellung der bedingenden Zusammenhänge von Überschuldungskarrieren und den zugrunde liegenden Verschuldungsformen sowie Schuldensummen. Die Problemkonstitution einer juristisch-ökonomischen Exklusion der Überschuldeten ist dabei sowohl Ausgangspunkt als auch Zielsetzung der empirischen Arbeiten, m.a.W. es wird in regelmäßigen Abständen und auf unterschiedlicher Datenbasis (u.a. Klienten von Schuldnerberatungsstellen, Personen mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren, Insolvenztatistik, Privatverschuldungsindex) die Tatsache der sozioökonomischen Randständigkeit und Armutsnähe der Problembetroffenen aufs Neue konstatiert.

Dabei werden meist einseitig von theoretischer wie auch von empirischer Seite die negativen Überschuldungsfaktoren in den vom Betroffenen unterhaltenen bzw. inzwischen nicht mehr unterhaltenen sozialen Beziehungen gesucht und als negative Ursachen erklärt (Überschuldung als Ursache von Trennung und Scheidung). Dabei wird allerdings außer Acht gelassen, dass Beziehungen auch eine unterstützende und damit inkludierende Wirkung haben können. Diese Überlegung soll in Form von Hypothesen im Kapitel 4 „Sozialkapital von Schuldnern in der Verbraucherinsolvenz – Fragestellungen der empirischen Untersuchung“ wieder aufgegriffen und expliziert werden. Bis auf die ASG-Studie (Münster/ Letzel 2008), die den Zusammenhang von Überschuldung und sozialer Unterstützung mit dem Fokus auf Gesundheit/Krankheit verfolgt hat, wurde den sozialen Beziehungen unter den Bedingungen einer juristisch, ökonomisch und sozial exkludierten Überschuldungssituation, wie sie sich insbesondere in der Verbraucherinsolvenz konstituiert, kaum Beachtung geschenkt. Für die

empirische Fragestellung dieser Arbeit sind sie jedoch zentral. So soll u.a. danach gefragt werden, wie sich die in sozialen Beziehungen erfahrene soziale Unterstützung auf die Problembetroffenen auswirkt und ob sie spezifische Formen von Sozialkapital darstellen, auf das in Ermangelung von insbesondere ökonomischen Ressourcen zurückgegriffen werden kann. Es soll im Weiteren also um die ‚sozialen Einflussgrößen‘ von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz gehen, wie sie sich als soziales Kapital darstellen lassen. Im Hinblick auf die prekäre Lebenslage von Schuldner soll weiterhin hinterfragt werden, wie sich soziale Beziehungen im Kontext dieser Exklusionssituation verändern. Zwar wird das Beziehungsproblem von der Überschuldungsforschung in Form von Trennung oder Scheidung als Überschuldungsfolge oder auch Überschuldungsgrund thematisiert, allerdings werden andere soziale Beziehungskontexte (z.B. Freunde, Verwandte, Arbeitskollegen) empirisch nicht weiter verfolgt. Beispielsweise wäre in diesem Zusammenhang zu untersuchen, wie sich auch diese sozialen Beziehungen verändern und inwiefern damit zugleich eine soziale Isolation einhergeht. Damit erhebt die vorliegende Arbeit den Anspruch, auch einen Beitrag zum Leben unter dem Einfluss von Exklusionsbedingungen zu leisten.

#### **2.4 Interventionspraxis: Schuldnerberatung und Verbraucherinsolvenzverfahren**

Vor allem auf Seiten der Gesellschaft werden für die Bewältigung des sozialen Problems der Überschuldung verschiedene strukturelle und institutionelle Möglichkeiten bereitgehalten, diese zu bewältigen. Dabei stellt die Verbraucherinsolvenz nur einen möglichen Weg dar, sich von den eigenen Schulden zu befreien. Daneben existieren noch weitere Entschuldungsmöglichkeiten, wie der oft jahrelang währende Prozess der Schuldentilgung bei allen Gläubigern oder die dem eigentlichen Verbraucherinsolvenzverfahren vorgeschaltete außergerichtliche Einigung mit allen Gläubigern auf einen individuellen Schuldenbereinigungsplan. Die außerdem infrage kommende Option des Schuldenerlasses trifft wohl nur auf die wenigsten Privatschuldner zu. Auch wird der Schuldenerlass eher in persönlichen, engen sozialen Beziehungen anzutreffen sein als in den virtuellen, unpersönlichen Überschuldungsbeziehungen zu anderen Gläubigern (z.B. Kreditinstitute, Versandhandel).

Für die Problemlösung der privaten Überschuldung wird also die gesellschaftliche Annahme zugrunde gelegt, dass das Problem als nicht nur individuell selbstverantwortet anzusehen, sondern auch als ein Ergebnis strukturierter Ungleichheit betrachtet werden muss, wodurch es in die Mitverantwortung der Gesellschaft fällt (vgl. Kapitel 2.1.1). Die Anwendung des

Gerechtigkeitsprinzips kann dabei als ein Inklusionsmechanismus begriffen werden, durch den von der Gesellschaft ausgehend eine Art Wiedergutmachung betrieben werden soll.

Insofern ist Überschuldung zuallererst dem Bereich wohlfahrtsstaatlicher Zuständigkeit und Leistungsbereitstellung und den damit zusammenhängenden Instanzen sozialer Kontrolle (Sozialpolitik: z.B. Sozialversicherung, Arbeitslosengeld) sowie Hilfeeinrichtungen der Sozialen Arbeit zuzuordnen (vgl. Peters 1998). Der Instanzenbegriff kann deshalb für die Schuldnerberatung zugrunde gelegt werden, weil sich mit den Hilfemaßnahmen in der Regel auch finanzielle, rechtliche und hauswirtschaftliche Themenfelder verbinden und nicht allein nur traditionelle sozialpädagogisch ‚re-integrierende‘ (d.h. teilsystemisch inkludierende) Instrumente (vgl. Münder 1994: 16). Weiterhin bilden die Schuldnerberater bzw. die verschiedenen Schuldnerberatungseinrichtungen von Kommunen und Trägern der freien Wohlfahrtspflege zugleich auch einen eigenen Kreis der Problemthematisierer, weil sich ihr Arbeitsbereich unmittelbar aus dem Spannungsfeld von klientenzentrierter Beratung der Problemträgergruppe bzw. der Problembetroffenen und den gesetzlichen Möglichkeiten zur Problemlösung ergibt (vgl. Kapitel 2.1.2).

Mit einer gewissen Nachrangigkeit gegenüber den Schuldnerberatungsstellen sind die Insolvenzgerichte und Insolvenzverwalter anzusehen, die als rechtsstaatliche Instanzen durch das Verbraucherinsolvenzverfahren als weitere Problemlöser auftreten. Eine Nachrangigkeit deswegen, weil der dem eigentlichen Insolvenzverfahren vorgeschaltete außergerichtliche Einigungsversuch von „geeigneter Stelle“, d.h. Schuldnerberatungsstelle oder Rechtsanwalt begleitet werden sollte (vgl. Kapitel 2.4.2) und auch, weil dem Verbraucherinsolvenzverfahren oft mehrjährige Versuche der Schuldenregulierung durch die Problemträger unter Mithilfe von Schuldnerberatungsstellen vorausgegangen sind. Schuldnerberatungen und Insolvenzverfahren repräsentieren also auf je unterschiedlichem Niveau die Interventionsmechanismen zur Problemlösung, die entweder auf eine Schuldentilgung und/oder eine Privatinsolvenz (ohne oder mit partieller Schuldentilgung) hinauslaufen. Das Ziel beider Interventionsformen bleibt jedoch das gleiche, nämlich eine je nach Lage des Falles entsprechend kurz- oder langfristige ökonomische Inklusion und damit gleichermaßen die gesellschaftliche Re-Integration.

Die im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht im Einzelnen zu diskutierenden Präventivansätze des sozialen Problems Überschuldung lassen sich inhaltlich in drei Präventionsbereiche gliedern: dem Verbraucherschutz, der Verbraucherinformation und der Verbraucherziehung (vgl. Reiter 1992: 207). Aufgrund ihrer Überschneidungspunkte mit dem Interventionsbereich der Verbraucher- bzw. Schuldnerberatung werden sie jedoch im Kontext der

Interventionspraxis von Schuldnerberatungsstellen mit angesprochen. Eine daran anknüpfende Präventionspädagogik proklamiert vor allen Dingen Forderungen nach einer finanziellen Allgemeinbildung (vgl. Reiter 1992; Reifner 2003; Schuldenreport 2006 und 2009), einer speziellen Kreditpädagogik (vgl. Hamm-Beckmann 2000) und einer breiten Aufklärung, Vermittlung von individueller Finanzkompetenz und Schuldenprävention (z.B. „Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz“) sowie dem allgemeinen Verbraucherschutz. Bereits aus dieser simplen Auflistung wird deutlich, dass Überschuldung längst nicht mehr allein in den Bereich sozialpädagogischer Problembearbeitung fällt, sondern einen breiteren gesellschaftlichen Raum einnimmt und auf die Wirtschaftspolitik, Sozialpolitik, Rechtspolitik, Verbraucherpolitik und andere angrenzende Politikbereiche bezogen werden muss (vgl. Reiter 1992: 207).

In den weiteren Ausführungen sollen die Rahmenbedingungen, das Selbstverständnis und die Beratungspraxis der Schuldnerberatungsstellen vorgestellt werden, um darauf aufbauend das Verbraucherinsolvenzverfahren in seinem Ablauf zu erläutern.

#### **2.4.1 Schuldnerberatung**

In Deutschland gibt es aktuell etwa 950 ausgewiesene Schuldnerberatungsstellen (vgl. Statistisches Bundesamt 2011: 3). Obwohl die erste bundesdeutsche Schuldnerberatungsstelle im Jahr 1977 eröffnet wurde und demnach die Schuldnerberatung als relativ junges sozialpädagogisches Arbeitsfeld begriffen werden kann, bezeichnet die Beraterische Auseinandersetzung mit dem sozialen Problem der Überschuldung privater Haushalte dennoch originär ein traditionelles Arbeitsfeld der sozialpädagogischen Arbeit (vgl. Münder 1994: 14 f.). Während sich die Schuldnerberatung in ihren Anfangsjahren eher auf die Betreuung von gesellschaftlichen Randgruppen konzentrierte (z.B. Straftlassene, Obdachlose), die von vornherein in hochbrisanten ökonomischen Verhältnissen lebten und für die ein dementsprechend enger Aufgabenkatalog zutreffend war, sieht sich die heutige Schuldnerberatung einem breiten Spektrum an Bedarfen und Nachfragen unterschiedlichster Art gegenüber. Insofern ist die Schuldnerberatung als spezifische Form der sozialpädagogischen Beratung immer auch ein ganzheitlicher Ansatz, der ein multiperspektivisches Vorgehen erfordert, je nachdem, welche Mandate im Einzelnen zum Handeln bzw. zur Intervention auffordern (vgl. Belardi et al. 2001: 31). Und weil sozialpädagogische Beratung nicht dekontextualisiert von der Lebenswelt der Problembetroffenen agiert, wendet sie sich nicht nur an die Problembetroffenen, sondern möchte mit ihrem Dienstleistungsangebot ebenso deren soziales

Netzwerk erreichen (ebd.). Bei der Schuldnerberatung sind das nicht nur Mandate, die sich konkret auf die überschuldete Person konzentrieren, sondern ebenso auf deren familiäres Umfeld, d.h. auf den überschuldeten Haushalt und die in ihm lebenden Haushaltsmitglieder. Je nach Mandat können sich Leistungen der Schuldnerberatung also sowohl auf das Kinder- und Jugendhilfegesetz (KJHG) als auch auf das SGB II (Arbeitslosengeld und Sozialgeld) und SGB XII (Grundsicherung und Sozialhilfe) beziehen (vgl. Thomson 2008: 52).<sup>61</sup>

Allen unterschiedlichen Anforderungen und Bedarfen überschuldeter Privathaushalte gemeinsam ist jedoch die Auseinandersetzung der Schuldnerberater mit der ökonomischen Exklusion der Schuldner als Haupteinflussgröße und den damit zusammenhängenden psychosozialen Problemen der Betroffenen. In diesem Problemzusammenhang lassen sich auch die Schwerpunkte der Arbeit von Schuldnerberatern verorten. Diese können sich auf folgende Leistungsangebote und Problemdimensionen erstrecken (vgl. Gregor 2001: 147 f.; Kuntz 1994: 18 ff. und 34 ff.; Reiter 1992: 208):

- Bilanzierung der wirtschaftlichen Situation: Auflistung und Gegenüberstellung der Einnahmen und Ausgaben des Haushaltes (Budgeterfassung) einschließlich Gläubigeraufstellung und Forderungsüberprüfung;
- ökonomische Krisenintervention: Sicherstellung des Existenzminimums nach SGB, ggf. Maßnahmeneinleitung zur Zahlung von Miete und Energieversorgung;
- hauswirtschaftliche Beratung: basierend auf der Budgeterfassung gemeinsame Planung zur Änderung von Einnahme- und Ausgabeverhalten des Haushaltes;
- Rechtsberatung: Vorprüfung und Unterlagenzusammenstellung, Hinweise und Auskünfte über sozialrechtliche Ansprüche (z.B. Kinder- und Erziehungsgeld, Gebührenbefreiung, Mietrecht/ BGB);
- Finanzberatung: ebenfalls auf der Budgeterfassung basierende Kontaktaufnahme und Verhandlung mit den Gläubigern (in Absprache mit dem/der Klient/in) über Schuldenregulierungsplan (z.B. Ratenzahlung, Stundung);
- psychosoziale Beratung und Krisenintervention hinsichtlich der mit der Überschuldung zusammenhängenden Beziehungsprobleme und kritischen Lebensereignisse (ggf. wird der Klient an weitere Beratungsinstitutionen verwiesen);
- sozialpädagogisch präventive Hilfen: Reflexion des Schuldnerverhaltens, das zur Überschuldung geführt hat und daran anknüpfende Verhaltensmodifikation sowie Aktivierung des Selbsthilfepotenzials.

---

<sup>61</sup> Ab 01.01.2005 beziehen sich die Leistungen der Schuldnerberatung auf das SGB, bis zum Jahr 2004 waren diese noch im Bundessozialhilfegesetz festgelegt; das BSHG war von 1962 bis 2004 gültig.

Wie das hochkomplexe Leistungsangebot der Schuldnerberatungen aufzeigt, handelt es sich bei der Schuldnerberatung nicht allein um ein multiperspektivisches Vorgehen im jeweiligen Einzelfall, sondern darüber hinausgehend um einen mehrdimensionalen Beratungsansatz, der verschiedenste Fachkenntnisse (juristische, ökonomische, sozialpädagogische, psychologische und therapeutische Kompetenzprofile) Seitens des Schuldnerberaters einfordert (vgl. Münder et al. 1994: 17). Schuldnerberatung in diesem Sinne als ganzheitlich-integratives Beratungsmodell zu begreifen, meint jedoch nichts anderes, als dass die Schuldnerberatung eingebettet ist in eine Reihe traditioneller Beratungsangebote und dass eine sachgerechte Problembearbeitung bzw. Problemlösung nur gelingen kann, wenn sowohl die ökonomische als auch die soziale Problemlage des Überschuldeten gleichermaßen aufgegriffen wird (vgl. Kuntz 1994: 31). Der generelle Anspruch der sozialpädagogischen Beratung, „Hilfe zur Selbsthilfe“ leisten zu wollen, lässt sich dabei nicht für alle Leistungsangebote aufrecht erhalten, da der Betroffene in bestimmten Punkten gerade auf die Fachexpertise des Schuldnerberaters angewiesen ist (z.B. in rechtlichen Fragen, bei der Schuldenregulierung). Als spezialisierte Beratungsform ist die Schuldnerberatung in Deutschland in der Regel zwar durch einen hohen Institutionalierungsgrad gekennzeichnet, jedoch gilt für sie wie auch alle anderen Sozialberatungsformen der Grundsatz der Freiwilligkeit und die so genannte „Komm-Struktur“ in Bezug auf die konkrete Zielgruppe der Schuldner (vgl. Belardi 2001; Kuntz 1994). Dabei ist die Niederschwelligkeit der jeweiligen institutionalisierten Beratungseinrichtung (z.B. Diakonie, Caritas, Arbeiterwohlfahrt – AWO, Schuldnerberatung der Städte) ein entscheidendes Kriterium für eine funktionierende Beratungsarbeit mit dem Klienten. Da eine Überschuldungssituation einen ganz eigenen Problemraum erschafft, der für den Betroffenen neben dem finanziellen Problem auch mit Stigmatisierung, Schamreaktionen und Schuldgefühlen verbunden ist (vgl. Kapitel 2.2.4), ist es wichtig, die Zugangsbarrieren und Hemmschwellen für die Ratsuchenden so niedrig wie möglich zu gestalten. Reiter (1990, 1992) greift einige der oben genannten Problemdimensionen der Schuldnerberatung auf und weist diese den von ihm identifizierten Schuldnertypen zu (vgl. Kapitel 2.3.3). Je nach erkanntem Schuldnertypus wird auch der Beratungsschwerpunkt verortet, wie die nachfolgende Abbildung 7 zeigt.

## Abbildung 7: Problemdimensionen der Schuldnerberatung

(Reiter 1990: 260; 1992: 208)



Obwohl im Modell von Reiter ein „Durchschnittsschuldner“ zugrunde gelegt wird, wird darin doch deutlich, dass je nach Schuldertypus eine unterschiedlich vordringliche Problembehandlung zu erfolgen hat, d.h. dass die individuelle Problembetroffenheit zwar in mehrfacher Hinsicht nach einer Lösung verlangt, es jedoch in den allermeisten Fällen mindestens ein akutes Problem gibt, das entweder unmittelbar parallel zur Schuldregulierung oder zeitlich vorgelagert gelöst werden muss, um die sozioökonomische Exklusion nicht weiter voranschreiten zu lassen (z.B. Kündigung der Wohnung wegen angemahnten Mietverzugs). So weisen die jeweiligen Extrempole in den Spitzen des Dreiecks zugleich auch das primäre Problem aus: für den zwanghaften Konsumenten die psychosoziale Beratung bezüglich seiner Kaufsucht, für den Anspruchsschuldner eine bankwirtschaftliche Beratung bezüglich der Finanzierung seines (weiteren) Lebensstils sowie für den Defizitschuldner eine hauswirtschaftliche Beratung bezüglich seiner defizitären Haushaltsführung und ökonomischen Wissensdefizite. Armutsschuldner und Krisenschuldner sind intermediär zwischen den drei Extrempolen hier verortet, weil in ihnen mehrere, schwerwiegende Krisensymptome zusammentreffen (z.B. Langzeitarbeitslosigkeit, gesundheitliche Beeinträchtigungen, gescheiterte Beziehungen).

Insofern können in Abhängigkeit von der Komplexität des Einzelfalles, den adäquaten Leistungsangeboten und den möglichen Mandaten mit der Beratungsarbeit unterschiedliche Ziele verbunden sein, wie z.B. die Schuldenregulierung, die persönliche Stabilisierung des Schuldners und dessen Familie, die Bearbeitung weiterer Probleme (z.B. Suchtverhalten), die Verhinderung von Wohnungslosigkeit usw. (vgl. Gregor 2011: 151). Was also im Einzelfall als positive Veränderung der Ausgangssituation einer Überschuldung angesehen werden kann, ist immer in Relation zur jeweiligen Überschuldungsbiographie und zur Lebens-

welt des Schuldners zu sehen und wie sich die daran anknüpfende Zusammenarbeit zwischen Schuldnerberater und Klienten sozialpädagogisch ausgestalten lässt.

Seit der Einführung der Verbraucherinsolvenz kann die Schuldnerberatung in zwei unterschiedliche Richtungen verlaufen, mit je unterschiedlichem Ablauf und Ziel: einerseits als spezielle Schuldnerberatung mit Schuldenregulierung und andererseits als Insolvenzberatung, die die Verbraucherinsolvenz einleitet. Eine Schuldnerberatung, die in Absprache mit dem Klienten auf eine Schuldenregulierung mit den Gläubigern hinausläuft, kann so eher als individuelle bzw. „persönliche Hilfe“ charakterisiert werden, während eine Insolvenzberatung eine strukturelle Hilfe bzw. „unpersönliche Rechtsanwendung“ nahelegt (vgl. Thomson 2008: 80). Letzteres ist vor allem dann gegeben, da die Schweige- und Auskunftspflichten des Schuldnerberaters durch das Verfahren reglementiert werden, was nicht nur berufsethisch zwischen den Problemthematisierern unter den Schuldnerberatern und dem Gesetzgeber zur Disposition steht, sondern auch „Unsicherheit in Bezug auf Rechte und Pflichten“ der Schuldnerberater mit sich bringt (z.B. Schutz von Privatgeheimnissen, Schweige- vs. Anzeigepflicht gem. Strafgesetzbuch – StGB; vgl. ebd.: 61, 80).

#### **2.4.2 Das Verbraucherinsolvenzverfahren**

Das Verbraucherinsolvenzverfahren stellt nach der Schuldnerberatung den letzten (institutionellen) Ausweg aus einer privaten Überschuldungssituation dar. Bis zur Ausweitung der Insolvenzordnung im Jahr 1999 durch den Gesetzgeber existierten für private Schuldner in Deutschland keine Möglichkeiten, sich auf einem anderen Weg als der Zurückzahlung ihrer Schulden (inkl. deren Zinsen) von der Schuldenlast zu befreien. Bis dato war das Insolvenzverfahren allein den Unternehmen vorbehalten. Die Abtragung des privaten Schuldenberges konnte so durchaus zu einer Lebensaufgabe erwachsen und prägte nachhaltig die Alltagswelt der Problembetroffenen, die sowohl durch finanzielle Bescheidung (Leben am Existenzminimum oder darunter, vgl. z.B. Backert 2003) als auch durch psychische und physische Belastungsreaktionen sowie soziale Exklusion beschrieben werden kann (vgl. z.B. Lechner/Backert 2000, Hirsland 2000). Erst aufgrund der Novellierung des bundesdeutschen Schuldrechts existiert mit der Option der Befreiung aus einer finanziellen und rechtlichen Abhängigkeit vom Gläubiger bzw. von den Gläubigern zugleich auch eine Option auf soziale Re-Integration, d.h. eine Perspektive für einen Neustart in der Gesellschaft: Es „bleibt in aller Deutlichkeit festzuhalten: Mit der Durchführung einer Verbraucherinsolvenz wird die Überschuldungssituation beendet. Eine Person oder ein Haushalt im Insolvenzverfahren hat das Ende der Schuldenspirale, der Pfändungen und Beitreibungsmaßnahmen erreicht und

kann mit erfolgreichem Abschluss des Verfahrens ganz realistisch auf eine wirtschaftliche und soziale Reintegration in der Zukunft hoffen“ (Lechner/Backert 2008: 34).

Eine erneute Änderung der Insolvenzordnung im Dezember 2001 ergänzte dieses Anliegen insofern, als dass nunmehr die Stundung der Verfahrenskosten für all die Fälle an Verbraucherinsolvenzen vorgesehen wurden, die die Verfahrenskosten aus eigenen finanziellen Mitteln nicht aufbringen können. Damit wurde das Insolvenzverfahren grundsätzlich für private Schuldner aus allen Bevölkerungsgruppen geöffnet.

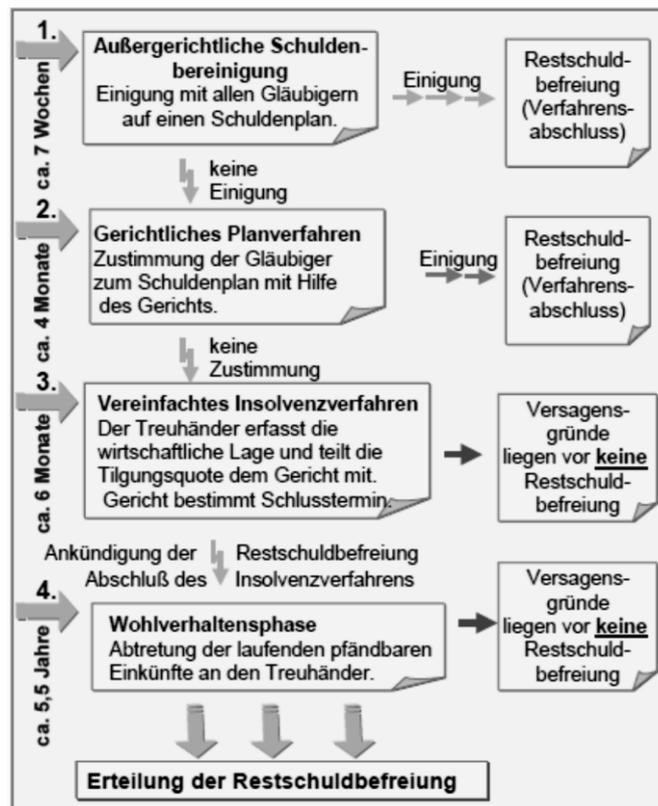
Die jüngste Reform des Verbraucherinsolvenzverfahrens aus dem Jahr 2007 erfüllt primär den Zweck, die Verfahrenskosten der Verbraucherinsolvenzen auf Länderebene zu reduzieren.

### ***Verfahrensbesonderheiten und Verfahrensablauf:***

Wie eingangs ausgeführt, soll es dem „redlichen Schuldner“ mit dem Verbraucherinsolvenzverfahren ermöglicht werden, sich von seinen verbliebenen Schulden (Verbindlichkeiten) zu befreien (§ 1 InsO). Dies geschieht in der Regel dadurch, dass das Vermögen des Schuldners verwertet und gleichberechtigt auf seine Gläubiger verteilt wird (ebd.). Eine Verbraucherinsolvenz lässt sich verfahrensrechtlich in vier Etappenziele gliedern, die der „redliche Schuldner“ (gem. § 1 InsO) nacheinander zu durchlaufen hat, will er nach ungefähr 6 Jahren schuldenfrei sein (vgl. Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005: 35 ff.; vgl. Abbildung 8).

## Abbildung 8: Überblick über den Verlauf des Verbraucherinsolvenzverfahrens

(vgl. Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005: 37)



Die InsO stellt aus juristischer Perspektive ein Zwangsvollstreckungsgesetz dar, von dem alle i.S.d. BGB definierten Verpflichtungen und Verbindlichkeiten zwischen dem Schuldner und seinen Gläubigern berührt werden (vgl. Kapitel 2.2.2.1). So muss im Verfahren die Konkursmasse auf alle dem Gericht benannten und bekannten Gläubiger gleichverteilt werden und während der so genannten Wohlverhaltensperiode pfändbare Einkommensanteile ebenso gleichverteilt an alle Gläubiger ausgeschüttet werden.

Phase 1 beschreibt den außergerichtlichen Einigungs- bzw. Schuldenregulierungsversuch, in dem der Schuldner sich mit seinen Gläubigern auf einen Schuldenbereinigungsplan zu verständigen versucht. Dieser beinhaltet eine Aufstellung aller ihm bekannten Gläubiger mit samt deren Forderungen gegen den Schuldner. Der Schuldenbereinigungsplan enthält weiterhin unterschiedliche Optionen Seitens des Schuldners, die Schuldenlast abzutragen, z.B. Stundung, Ratenzahlung oder (teilweiser) Erlass der Schulden. In dieser Phase ist der Schuldner angehalten, den außergerichtlichen Einigungsversuch nicht im Alleingang, sondern mit Hilfe professioneller Unterstützung (Schuldnerberatung oder Rechtsanwalt) zu unternehmen (§ 305 InsO; vgl. Hottenrott 2002: 101).

Misslingt dieser Versuch, d.h. kommt es zu keiner Einigung mit den Gläubigern über den vorgelegten Schuldenbereinigungsplan, tritt der Schuldner in Phase 2 ein: Der Eröffnung des gerichtlichen Schuldenbereinigungsverfahrens nach formaler Antragstellung durch den Schuldner und Prüfung durch das zuständige Amtsgericht bzw. Insolvenzgericht. In diesem Verfahrensabschnitt, mit dem erst das eigentliche Hauptverfahren einer Verbraucherinsolvenz beginnt, wird mit Hilfe des Gerichtes erneut eine Einigung der Parteien auf den Schuldenbereinigungsplan angestrebt (§ 305 InsO). Außerdem beginnt damit auch der gesetzliche Schonraum für den Schuldner, indem z.B. Zwangsvollstreckungsmaßnahmen gegen Schuldner oder Konto- bzw. Lohnpfändungen über das Gericht unterbunden werden (Anordnung von Sicherungsmaßnahmen).

Scheitert auch dieser Einigungsversuch an der mangelnden Zustimmung der Gläubiger zum Schuldenbereinigungsplan folgt mit Phase 3 das vereinfachte Insolvenzverfahren (Hauptverfahren bzw. Verbraucherinsolvenzverfahren). Ein vom Gericht ernannter Treuhänder (§ 313 InsO) erfasst und verteilt nun – sofern vorhanden – die Vermögensmasse des Schuldners gleichberechtigt auf alle Gläubiger (Gleichbehandlungsgrundsatz gem. § 294 InsO).<sup>62</sup> Damit verliert der Schuldner zugleich jegliche Verfügungsrechte über die zur Insolvenzmasse gehörenden Vermögensgegenstände (gem. §§ 80, 148 InsO, zur Abtretung usw. vgl. Kothe et al. 2002: 313), worin sich die bereits mehrfach angesprochene rechtliche Exklusion durch das Verbraucherinsolvenzverfahren zeigt. Vom Gericht wird in dieser Phase bereits die Restschuldbefreiung angekündigt (§ 291 InsO).

Daran schließt sich in Phase 4 das Restschuldbefreiungsverfahren an, mit dem die so genannte Wohlverhaltensperiode beginnt. Wie sich diese Wohlverhaltensperiode gestaltet, schreiben dem Schuldner genau definierte Obliegenheiten vor (§ 295 ff. InsO; vgl. weiterführend Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005: 41 ff.). So ist der Schuldner u.a. verpflichtet, im Rahmen der Erwerbspflicht eine angemessene Arbeit auszuüben oder sich im Fall von Erwerbslosigkeit um Arbeit zu bemühen;<sup>63</sup> aber auch Erbschaften sind zur Hälfte an den Treuhänder zwecks Verteilung an die Gläubiger abzugeben (vgl. Kothe et al. 2002: 202 ff.).<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> Ist keine an die Gläubiger zu verteilende Vermögensmasse des Schuldners vorhanden, wird von einem so genannten Nullplan gesprochen.

<sup>63</sup> Inwiefern mit dem Zwangsvollstreckungsgesetz InsO verbundene rechtliche Verpflichtungen als Inklusion in das Rechtssystem gedeutet werden können, muss an dieser Stelle noch offen bleiben.

<sup>64</sup> Die InsO definiert weiterhin die folgenden Versagungsgründe (gem. § 295 InsO), die der Restschuldbefreiung entgegenstehen: Verschwendung von Vermögen, aufgrund einer Insolvenzstraftat verursachte rechtskräftige Verurteilung, unnötig gemachte Schulden, erhaltene Restschuldbefreiung innerhalb der letzten zehn Jahre, Versagung einer Restschuldbefreiung innerhalb der letzten zehn Jahre, Falschangaben zu wirtschaftlichen Verhältnissen, um Leistungen und Kredite zu erschleichen bzw. Zahlungen auszusetzen, Melde- und Auskunftspflichtverletzungen.

## § 295 InsO: Obliegenheiten des Schuldners

(1) Dem Schuldner obliegt es, während der Laufzeit der Abtretungserklärung

1. eine angemessene Erwerbstätigkeit auszuüben und, wenn er ohne Beschäftigung ist, sich um eine solche zu bemühen und keine zumutbare Tätigkeit abzulehnen;
2. Vermögen, das er von Todes wegen oder mit Rücksicht auf ein künftiges Erbrecht erwirbt, zur Hälfte des Wertes an den Treuhänder herauszugeben;
3. jeden Wechsel des Wohnsitzes oder der Beschäftigungsstelle unverzüglich dem Insolvenzgericht und dem Treuhänder anzuzeigen, keine von der Abtretungserklärung erfassten Bezüge und kein von Nummer 2 erfasstes Vermögen zu verheimlichen und dem Gericht und dem Treuhänder auf Verlangen Auskunft über seine Erwerbstätigkeit oder seine Bemühungen um eine solche sowie über seine Bezüge und sein Vermögen zu erteilen;
4. Zahlungen zur Befriedigung der Insolvenzgläubiger nur an den Treuhänder zu leisten und keinem Insolvenzgläubiger einen Sondervorteil zu verschaffen.

(2) Soweit der Schuldner eine selbständige Tätigkeit ausübt, obliegt es ihm, die Insolvenzgläubiger durch Zahlungen an den Treuhänder so zu stellen, wie wenn er ein angemessenes Dienstverhältnis eingegangen wäre. (vgl. BMJ 2010)

Inbesondere die Erwerbspflicht und mit ihr das Einkommen des Schuldners sind hier maßgebliche Obliegenheiten, die die Diskussion über die faktische Armutsnähe im Schutz- und Schonraum einer Verbraucherinsolvenz in Erinnerung rufen. Seitens des Gesetzgebers wurden im Rahmen der ZPO die finanziellen Obergrenzen für das pfändbare Einkommen festgelegt (§ 850 c ZPO), der unpfändbare Teil des Einkommens ist zur Sicherstellung des Lebensunterhalts des Schuldners vorgesehen und bildet damit das fallspezifisch anzusetzende Existenzminimum ab. Die Pfändungsfreigrenzen orientieren sich primär an der Höhe des Netto-Erwerbseinkommens, aber auch damit zusammenhängend am Familienstand des Schuldners bzw. prozentual an den Haushaltstypen (unterhaltsberechtigte Personen; vgl. BMJ 2011).

Somit bedingen die Obliegenheiten in Verbindung mit der Abgabe der Besitzverfügungsrechte – so meine These – die Form der *rechtlichen Exklusion* durch eine Verbraucherinsolvenz. Die bereits mit der Überschuldung und durch die finanziellen Überschuldungsfolgen eingetretene *ökonomische Exklusion* wird insofern durch die Verbraucherinsolvenz bis zum Verfahrensabschluss ausgedehnt (ökonomisches Moratorium).

Nach Ablauf der Wohlverhaltensperiode wird durch das Gericht die Restschuldbefreiung verkündet, der Schuldner ist von da an von allen seinen Schulden befreit.

Der Vollständigkeit halber ist darauf hinzuweisen, dass es im Verlauf der ersten beiden Phasen aufgrund einer Einigung und Zustimmung der Gläubiger zum Schuldenbereinigungsplan zum frühzeitigen Verfahrensabschluss und damit zur Restschuldbefreiung kommen kann

(vgl. Kothe et al. 2002: 363 ff.). Hingegen kann im Verlauf der letzten beiden Phasen ein frühzeitiges Ende des Verbraucherinsolvenzverfahrens nur durch das Versagen der Restschuldbefreiung herbeigeführt werden, z.B. wenn der Schuldner nachweislich gegen die Obliegenheiten verstößt (§ 296 InsO) oder ein Versagungsgrund nach § 299 InsO. Ansonsten gilt, dass im Prinzip in jeder Phase entweder eine außergerichtliche Einigung oder ein gerichtlicher Schuldenbereinigungsplan bereits zur Schuldenfreiheit führen kann.

## **2.5 Mehrfache Exklusion durch Überschuldung**

Der bereits mehrfach verwendete Exklusionsbegriff soll im Folgenden typisierend als ökonomischer und rechtlicher Ausschluss aus der Gesellschaft mit insgesamt weitreichenden Konsequenzen sozialer Exklusion für den Überschuldeten ausformuliert werden. Insofern verbinden sich mit den unterschiedlichen Exklusionstypen ebenso unterschiedliche teilsystemische Grenzziehungsprozesse und Ausschlusslogiken, die die private Überschuldung im Kontext einer Theorie sozialer Probleme spezifizieren.

### **2.5.1 Ökonomische Exklusion**

Ökonomische Exklusion folgt jenem beschriebenen Mechanismus, der als solcher bereits mit dem Schulden-Machen einsetzt und sich auf den teilsystemischen Code ‚Zahlen‘ vs. ‚Nicht-Zahlen‘ begründet. Zwar existieren keine hinreichenden Längsschnittdaten bzw. Prozessdaten über die ‚Karriere‘ der Zahlungsunfähigkeit (vgl. Kapitel 2.3), die es erlauben würden, systematisches Wissen zur „Soziogenese der privaten Überschuldung“ zu erhalten (vgl. Schulz-Nieswandt/Kurscheid 2005: 48), doch wurden in verschiedenen Interviews mit Schuldnern<sup>65</sup> immer wieder die persönlichen Erfahrungen aus den ersten Kreditgeschäften mit positiven Erinnerungen und guten Gefühlen verknüpft (emotionale Konsumentenhaltung) und als gesellschaftliche Selbstverständlichkeit begriffen („Jeder hat doch schon einmal Schulden gemacht!“). Die sich aus der theoretischen Diskussion ableitende Normalität des „Schulden-Machens“ vs. das „Schulden-Haben“ als soziales Problem wurde in Kapitel 2.2.4 ausführlich vorgestellt. Wie sehr dem Geldverkehr und der Kreditwirtschaft bzw. der Kreditvergabepraxis hier eine sozial strukturierende Wirkung zuerkannt werden muss, wur-

---

<sup>65</sup> Die problemzentrierten Interviews wurden mir und einem Kollegen im Jahr 2006 in Vorbereitung auf die Befragung von Schuldnern mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren durchgeführt (im Rahmen der beiden DFG-geförderten Forschungsprojekte „Das Verbraucherinsolvenzverfahren – ein funktionierendes Hilfesystem gegen Exklusion aus dem Wirtschaftssystem“ und „Das Verbraucherinsolvenzverfahren in den neuen Bundesländern“).

de ebenfalls ausführlich erläutert: Insgesamt ist eine gelingende Integration der Individuen über das Geld zwar eher ein Nebeneffekt als das primäre Ziel. Umgekehrt bedeutet jedoch die Nicht-Verfügbarkeit über Geld, für das Individuum die Exklusion (partiell oder total) aus der modernen bzw. differenzierten Gesellschaft, da diese sich vornehmlich über den ökonomischen Tausch – und nicht den sozialen Tausch – integriert (vgl. Kapitel 2.2.2.). Die Akkumulation von Schulden führt meist in Zusammenhang mit einem kritischen Lebensereignis dann schließlich dazu, dass aus der anfänglich als leicht zu bewältigen geglaubten Verschuldung eine Überschuldung erwächst. Eine Überschuldung, die angesichts der psychischen Belastungen und der sozial beeinträchtigenden Effekte an sich schon das Label „kritisches Lebensereignis“ tragen müsste und schon allein deswegen hinsichtlich des Phänomenbereichs der Überschuldung von einem ‚Konzept des multiplen kritischen Lebensereignisses‘ ausgegangen werden könnte.

Rekapituliert man weiterhin die verschiedenen Gründe für Überschuldung, dann zeigt sich, dass diese primär in direktem Zusammenhang mit der ökonomischen Basis des Betroffenen stehen (z.B. Arbeitslosigkeit, Trennung bzw. Scheidung, Konsumverhalten, mangelnde Haushaltsplanung) und dabei kein Unterschichtenphänomen beschreibt.

Die Überschuldungsgründe variieren je nach Zugehörigkeit zu Altersgruppen. Dabei kommt dem zeitlichen Verlauf der Schuldenkarriere eine besondere Bedeutung zu. Ältere Schuldner haben vor allem größere Schuldensummen in Form von Immobilienschulden aus Wohn- bzw. Hauseigentum (vgl. Zimmermann 2000). Schuldenrisiken also, die man erst ab einem bestimmten Lebensabschnitt eingeht und die mit Partnerschaft sowie der Entscheidung zur Familiengründung zusammen fallen. Jüngere Schuldner hingegen haben eher Kreditschulden, wie z.B. Handy- oder Konsumschulden, die sich über Identitätsbildungsprozesse in der peer-group und Außendarstellung bzw. Lebensstilisierungsneigungen erklären lassen (vgl. Korczak 2005; Lange 2004; Zimmermann 2000).

Eine durch anfängliche Ver- und spätere Überschuldung bedingte ökonomische Exklusion drückt sich vor allem in den mangelnden Möglichkeiten aus, an der Konsumgesellschaft zu partizipieren. Der Konsumverzicht kann sich hierbei nicht nur auf Statussymbole allein, sondern auch auf grundsätzliche Dinge des täglichen Bedarfs oder sogar auf den Grundbedarf an Lebensmitteln und Wohnen beziehen, die sowohl den Problembetroffenen als auch seinen Haushalt in eine faktische Armutsnähe manövrieren.

## 2.5.2 Rechtliche Exklusion

Bedingt durch das Sanktionierungspotenzial und die verfahrensrechtlichen Restriktionen der InsO ergeben sich für den Betroffenen verschiedene Beschränkungen seiner Handlungs- und Teilhabemöglichkeiten (vgl. Kapitel 2.1.2, 2.24). Diese lassen sich als Beschränkungen seiner bürgerlichen Freiheiten, Entmündigung aus Schuld- und Kreditverträgen gem. BGB, Verlust von Verfügungsrechten über (noch vorhandenes) Eigentum und damit allgemein als Freisetzung bzw. Exklusion aus allgemein gültigen bzw. für den Normalbürger selbstverständlichen Rechtsverbindlichkeiten („recht haben/ rechtmäßiges Verhalten“ vs. „nicht recht haben/ rechtswidriges Verhalten“) und der Geschäftsfähigkeit verstehen (vgl. Kapitel 2.2.2.1, 2.2.2.2 und 2.4.2). Daran anknüpfend lässt sich sodann fragen, inwiefern diese partielle rechtliche Exklusionswirkung für verschiedene Schuldnergruppen auch unterschiedliche soziale und (wiederum) ökonomische Folgen hat. Am Beispiel der so genannten Erwerbspflicht gem. § 295 (2) InsO, den Obliegenheiten des Schuldners (hier: Erwerbstätigkeit), soll diese Überlegung verdeutlicht werden. Die Erwerbspflicht definiert sich über das Bemühen um eine „angemessene“ Erwerbstätigkeit und im Fall von Erwerbslosigkeit über das Bemühen um Arbeit. Hier ließe sich an den eingangs eingeführten Gedankengang anknüpfen, dass bei fehlendem Vermögen (Eigentum, Besitz) des Schuldners im Verbraucherinsolvenzverfahren dessen Arbeitsleistung als funktionales Äquivalent (vgl. Kapitel 2.2.1, wo der Kredit als Investition in die Reproduktion der Ware Arbeitskraft definiert wurde) zur Schuldenmasse herangezogen wird. Den Inhalt des Paragraphen zugrunde gelegt, ist es einerseits denkbar, dass dieser den redlichen, arbeitenden Schuldner gegenüber dem arbeitslosen Schuldner schlechter stellt, indem der Schuldner verpflichtet wird, seine Einkommensanteile oberhalb der Pfändungsfreigrenze (pfändbares Vermögen) an den Treuhänder zur Verteilung abzuführen. Dennoch verbleibt mit dem Selbsthalt ein nicht unbedeutender Einkommensanteil beim arbeitenden Schuldner, der es ihm ermöglichen könnte, während seiner Verbraucherinsolvenz ein Leben zu führen, das oberhalb der faktischen Armutslage liegt.

Andererseits kann davon ausgegangen werden, dass gerade die arbeitslosen Schuldner aufgrund ihres kleinen Haushaltsbudgets die eigenen Stilisierungsneigungen ebenso wie die Grundbedürfnisse beschränken mussten. Die rechtliche Exklusion verweist dann auf weitere gesellschaftliche Exklusionswirkungen, nämlich aus dem Erwerbsleben und aus der Konsumgesellschaft. Demzufolge werden unter den genannten Armutsbedingungen stark begrenzte Möglichkeiten der Konvertierbarkeit der Ressourcen zu erwarten sein, m.a.W. die Ressourcenarmut begrenzt zugleich die Konvertierungschancen der noch verbliebenen Ressourcen.

Die rechtliche Exklusion findet sich aber auch in einem anderen Kontext wieder, und zwar im Umgang der Banken mit einmal verschuldeten Privatkunden, wenn es um die Einräumung von weiteren Krediten oder die Einrichtung des dringend benötigten Bankkontos mit EC-Karte geht. Die laxen Kreditvergabepraxis als Teil eines kollektiven Verschuldungsphänomens steht dabei in einem fragwürdigen Verhältnis zur Einräumung von Konten bei einmal eingetretener Überschuldung von Privatpersonen. Gesellschaftliche Teilhabe wird also dadurch begrenzt, dass man weniger Handlungsspielräume hat, weil das Geld und seine Transfermöglichkeiten ein Integrationsmedium der Moderne darstellen. Dabei geht es nicht um die Kreditgewährung wie im Falle unverschuldeter Privatpersonen, sondern lediglich um die Möglichkeit, eine eigene Kontonummer zu haben und mit ‚Karte zahlen‘ zu können. Das wird insbesondere dann zu einem existentiellen Problem, wenn wie in Zeiten des bargeldlosen Geldtransfers, Wohnungsmiete, Telefon- und Energiekosten, Steuern oder Versicherungen usw. bezahlt werden müssen. Mit dem Fehlen von Kontonummer und Kreditkarte werden also rechtliche Exklusionserscheinungen definiert, weil aufgrund dessen staatliche Leistungen nicht in Anspruch genommen werden können.

### **2.5.3 Soziale Exklusion(en)**

#### ***Negative Effekte:***

In ihrer Gesamtheit sind die ökonomische Exklusion aus dem Wirtschaftssystem und die (partielle) Exklusion aus dem Rechtssystem folgenreich, da mit ihnen Einschränkungen von Grundrechten und Partizipationsmöglichkeiten in unterschiedlichen Lebensbereichen einhergehen. Für den jeweils Problembetroffenen verbindet sich mit ihnen immer eine fremdbestimmte, extern vermittelte bzw. auch zwanghafte Begrenzung der eigenen Person, die ihn in seiner (sozialen, geographischen) Mobilität und seinem gesellschaftlichen Aktionsradius einschränken.

Der Begriff der rechtlichen Exklusion verweist dabei auf die Einschränkungen der für differenzierte Gesellschaften verbindlichen Postulate von Freiheit und Gleichheit. Für die gesamte Dauer des Insolvenzverfahrens (also in der Regel 6 Jahre) wird der Schuldner durch die Obliegenheiten sowohl in der Wahl- und Entscheidungsfreiheit für sein Leben als auch in seiner Verfügungsmacht über das eigene ökonomische Kapital (bis auf den Selbstbehalt) reglementiert. Während die Begrenzung der individuellen Entscheidungsfreiheiten eher auf der Ebene von sozialen Werten anzusiedeln ist (z.B. als Entmündigungserleben und Vertrauensverlust, als Isolationsempfinden und Anomia), können sich insbesondere die finanziellen Einschränkungen selbst als ein direkter Teil des Exklusionsmechanismus erweisen, da

sie de jure den Insolvenz-Schuldner im Vergleich zu Nichtverschuldeten ökonomisch schlechter stellen.

Mit der ökonomischen Exklusion wird für den Überschuldeten gleichermaßen ein Grundprinzip der Konsumgesellschaft ausgehebelt: Der Austausch von Geld gegen Ware oder von Geld gegen Dienstleistung. So bedeutet ökonomische Exklusion zwangsweise auch soziale Exklusion, weil sich ohne veräußerbare Geld, die Möglichkeiten der Aufrechterhaltung des bisherigen Lebensstils stark reduzieren. Das heißt, dass sich weder die bisherigen Freizeitaktivitäten (z.B. Kinobesuch mit der Familie oder den Arbeitskollegen) noch kulturelle Aktivitäten (z.B. Konzert-, Museumsbesuche) oder sportliche Betätigungen (z.B. Beitrag für Fitnessstudio, Mitgliedsbeitrag für den Fußballverein des Kindes) in dem bisher gekannten Maße oder überhaupt nicht mehr realisieren lassen. Die allgemeine Ressourcenarmut der Überschuldeten lässt sich auf einen Nenner bringen: Ohne Geld keine gesellschaftliche Teilhabe (ökonomisch, kulturell) und auch weniger gemeinsame Aktivitäten mit der eigenen Familie und/oder mit ‚Wahlverwandten‘ (enge Freunde, aber auch Arbeitskollegen, Vereinsmitgliedern), die überdies als unterstützende Beziehungspartner hilfreich sein können (sozial, psychologisch, gesundheitlich; vgl. Kapitel 2.3.4).

Denn mit den geringer werdenden Chancen zur Partizipation an den rechtlichen, kulturellen und sozialen Errungenschaften des gesellschaftlichen Orientierungs- und Normierungsrahmens reduzieren sich gleichermaßen die Möglichkeiten zum sozialen Kontakt mit anderen. Die von Bourdieu (1983) als für die Aufrechterhaltung von Sozialkapital so notwendig beschriebene Beziehungsarbeit und ihrer symbolischen Wirkung wird dadurch drastisch eingeschränkt oder gar unmöglich, was auf Dauer das Sozialkapital reduziert (vgl. Coleman 1995; Putnam 1995, Putnam/Goss 2001).

Zudem zieht sich der Insolvenz-Schuldner mehr oder weniger bewusst und aktiv aus bereits bestehenden öffentlichen Kontakten und daraus resultierenden sozialen Beziehungen zurück – unabhängig davon, ob durch Stigmatisierung, Scham- oder Schuldgefühle motiviert oder angesichts der eingeleiteten sozialen Abwärtsmobilität und der antizipierten sozialstrukturellen Differenz zu den Mitgliedern seiner Primärgruppe oder anderen relevanten Bezugsgruppen (vgl. Kapitel 2.2.3, 2.2.4). Die so charakterisierte ‚soziale Exklusion‘ hat in diesem Sinne zwei Seiten: die Isolation durch Andere und die vermeintlich selbst-gewählte Isolation.

So belasten die Exklusionsbedingungen und die Exklusionswahrnehmung auch die sozialen Beziehungen der Schuldner. Eine Überschuldungskarriere wird oft von Trennung oder Scheidung begleitet (vgl. Backert et al. 2009; Lechner/Backert 2008). Das vordringliche finanzielle Problem führt nicht nur zu starken psychischen Belastungen beim Problembetroffenen, es setzt auch die Partnerschaft und die Familie – als mitbetroffene Schicksals- und

Leidensgemeinschaft – starken Belastungen aus und bedingt defizitäre soziale Netzwerke der Problembetroffenen (vgl. Münster/Letzel 2008). Soziale Exklusion lässt sich folglich nicht mehr nur als Exklusion aus übergreifenden Sozialbeziehungen, sondern für jene Fälle von Problembetroffenen mit Luhmann auch als ‚Exklusion aus Intimbeziehungen‘ begreifen.

***Positiver Effekt:***

Die oben angesprochene Ressourcenarmut, die die allgemeinen Teilhabe- und Teilnahmechancen einschränkt, kann aber auch einen positiven Effekt haben, der sich darin zeigt, dass vielleicht gerade hier – nach Stigmatisierung, Statuspassage und Desintegrationserleben – die Problembetroffenen zwar auf kleinere, aber besonders hilfreiche Netzwerke und damit ‚exklusives Sozialkapital‘ (vgl. Putnam 2000: 22 f.) zugreifen können (vgl. Kapitel 3.3.3). Insbesondere die interdisziplinären Forschungsergebnisse zu sozialen Beziehungen, Sozialkapital und sozialer Unterstützung verweisen diesbezüglich zuallererst auf die zentral integrierende Bedeutung informeller Unterstützungssysteme, die sich auch als homogene Solidargemeinschaften mit spezifischen Reziprozitätsregeln auffassen lassen. Die aus sozialen Beziehungen resultierenden Nutzeneffekte, die das allgemeine Verständnis des Sozialkapitalbegriffs geprägt haben, werden u.a. im nächsten Kapitel vorgestellt.

### 3. Theorien über Sozialkapital

Diese, im vorhergehenden Kapitel gefolgerten beiden grundlegenden Gedankengänge zu den sozialen Exklusionseffekten werden in den Ausführungen dieses dritten Kapitels immer wieder aufgegriffen werden, da sie den Gegenpol zur allgemein vorherrschenden Auffassung über Sozialkapital darstellen. Diese geht davon aus, dass dem Sozialkapital eine grundsätzliche und unhinterfragt integrierende Wirkung zukommt.

In den folgenden Ausführungen bilden die intensiven Auseinandersetzungen mit den originären Sozialkapitalansätzen von Bourdieu (1983, 2005), Coleman (1988, 1995a, 1995b) und Putnam (1993, 1995, 1999, 2000, 2001) den Ausgangspunkt für das in dieser Arbeit entwickelte Sozialkapitalkonzept. Dazu ist es notwendig, die Wirkungsweise des Sozialkapitals und dessen Wechselwirkungen mit anderen Kapitalarten zu besprechen. Es genügt nicht, die Nutzeneffekte aus Sozialkapital – wie allgemein üblich – inhaltslogisch auf den Ressourcenzugriff zu verkürzen. Wenn dynamische, soziale Beziehungen (vgl. von Wiese [1924] 1966) selbst als Ressourcen behandelt werden, dann muss sich auch analytisch mit diesen Ressourcen auseinandergesetzt werden, weil sie (a) bekanntermaßen den Zugriff auf weitere Ressourcen (ökonomisch, kulturell) von anderen Akteuren ermöglichen und weil sie (b) auf unterschiedliche Beziehungskontexte mit ebenso unterschiedlichen Beziehungsinhalten verweisen, die wiederum die Hintergrundfolie für den Ressourcenzugriff darstellen. Das heißt, dass auch der jeweilige Beziehungsinhalt selbst einen Leistungsaspekt sozialer Beziehungen darstellt und Nutzeneffekte hat, weil über ihn je nach Situation eine Mobilisierung oder Instrumentalisierung von Beziehungen überhaupt erst ermöglicht wird.

Es wird in diesem Kapitel gezeigt werden, dass ein Sozialkapitalkonzept, das auf Ressourcen aus sozialen Beziehungen basiert, methodologisch sowohl den objektiv-quantifizierbaren Ressourcenaspekt sozialer Beziehungen (als originärem Baustein von Sozialkapital) als auch die subjektiv-qualitativen, wahrgenommenen Beziehungs- bzw. Unterstützungsleistungen (als originäre Bausteine von Unterstützungskonzepten) gleichermaßen berücksichtigen muss.

Im wissenschaftlichen Diskurs erfuhr der wissenschaftstheoretisch neue Begriff ‚Sozialkapital‘ bzw. ‚Soziales Kapital‘<sup>66</sup> in den vergangenen Jahren einen enormen Bedeutungszuwachs

---

<sup>66</sup> Die gebräuchlichen Termini Die gebräuchlichen Termini ‚soziales Kapital‘ und ‚Sozialkapital‘ werden in der einschlägigen Literatur synonym verwandt und stellen nicht auf theorieimmanente, semantische Feinheiten, d.h. sie verweisen nicht auf methodologische oder programmatische Unterschiede. Ferner findet sich lediglich bei Coleman (1995a) ein kurzer Hinweis auf die ideengeschichtlichen Wurzeln des Sozialkapitalbegriffs: Loury (1977, 1987) hat den Begriff im Kontext von Gemeindestudien zur Beschreibung von sozialen Beziehungen als Ressourcen verwendet.

und wird in empirischen Studien meist verknüpft mit dem Begriff des sozialen Netzwerks und/oder den zugrunde liegenden sozialen Beziehungen.<sup>67</sup> Meist werden damit quantitative Beziehungsparameter definiert, um verschiedene Möglichkeiten des individuellen Zugriffs auf die Ressourcen Anderer zu identifizieren. Beispielsweise stellt die Jobsuche über ‚weak ties‘ gleichermaßen eine probate Strategie für sozialen Aufstieg dar (vgl. Granovetter 1973, 1974) oder ermöglicht in der klassischen Sichtweise einfach nur den Zugang zu exklusiven sozialen Kreisen mit je individuellen Nutzenvorteilen („Multiplikatoreffekt“, vgl. Bourdieu 1983). Je nach Perspektive werden für den Sozialkapital-Begriff entweder die individuellen Vorteile derjenigen herausgearbeitet, denen es gelingt, ihre sozialen Beziehungen für eigene Zwecke zu instrumentalisieren und aus ihnen – sprichwörtlich – Kapital zu schlagen, oder es wird auf den gesamtgesellschaftlichen Nutzen als Struktureffekt von Sozialkapital hingewiesen (vgl. Putnam 1993, 1995, 2001).

Unabhängig davon, auf welcher Argumentationsebene sich mit diesem Phänomen des Nutzens oder der „Rendite“ (vgl. Grimme 2009) aus sozialen Beziehungen auseinander gesetzt und dieses als Sozialkapital definiert wird, so verbinden sich mit Verfügbarkeit über Sozialkapital allgemein positive Nutzeneffekte, die sich zugleich auch als Inklusionsmechanismen in jeweils zugehörige größere oder kleinere Netzwerkkontexte beschreiben lassen.

Bislang wenig Aufmerksamkeit wurde allerdings den negativen Implikationen von Sozialkapital gewidmet bzw. seinen exkludierenden Auswirkungen. So verweist Jansen (2002) lediglich auf das Problem zu vieler starker Bindungen (die eine Person unterhalten kann), bleibt dem Leser jedoch den empirischen Beweis schuldig. Sie betont dabei die Tendenz jener stark integrierten Netzwerke zu sozialer Schließung. Das heißt, dass aufgrund der kaum bis gar nicht gegebenen personellen Fluktuation wenig neue Inputs im Sinne von differentiellen Informationen in das Beziehungsnetzwerk gelangen können und somit informationelle Redundanzen erzeugt werden (vgl. Granovetter 1973).

Konzepte ‚sozialer Unterstützung‘ (bzw. social support) hingegen beschäftigen sich sehr wohl mit der Frage nach den negativen Wirkungen von sozialen Beziehungen.<sup>68</sup> Jedoch wird diese Fragestellung thematisch verengt und im Hinblick auf die individuellen psychischen und gesundheitlichen Folgen von belastenden Beziehungen diskutiert (vgl. z.B. Nestmann 1988; Siegrist/Theorell 2008). Damit konzentriert sich die Unterstützungsperspektive vornehmlich auf die Rezipientenseite von Beziehungsleistungen, ohne den instrumentellen Wert

---

<sup>67</sup> Lag die Anzahl an Zeitschriftenaufsätzen mit dem Wort ‚Sozialkapital‘ im Titel, in der Zusammenfassung oder als Stichwort (Social Science Citation Index) Ende der 1970er Jahre bei knapp 30, so belief sie sich im Jahr 2006 auf 430 Aufsätze (Franzen, Freitag 2007: 9).

<sup>68</sup> Diese werden dann selbst unter den psychologisch relevanten Faktor ‚Stressor‘ subsumiert. Umgekehrt betonen die Social-Support-Konzepte aber ebenso vor allem die positive Wirkung von sozialen Beziehungen.

der Beziehungsleistungen als Möglichkeiten der Wertschöpfung im weitesten Sinne zu behandeln. Eine besondere Bedeutung kommt ihnen aus soziologischer Sicht also insofern zu, weil sie (a) gleiche Einstellungen und Werte von Beziehungspartnern betonen und damit einer eher homogenen Netzwerkgenese (inkl. informationeller Redundanz) sowie den daraus resultierenden geschlossenen Gruppenvorteilen zuträglich sind. Darüber hinaus widmen sie sich (b) aus Individualperspektive sowohl den negativen als auch den positiven Beziehungserfolgen, die allerdings auf eine gesellschaftliche Relevanz hinsichtlich eines positiven oder ‚negativen‘ Beziehungsnutzens hinweisen. Diese „Relationalität“ von Beziehungsleistungen (von Wiese [1924] 1966)<sup>69</sup> stellt daher einen weiteren wichtigen Sozialkapital-Baustein dar. Basierend auf differentiellen Unterstützungsinhalten können neben der objektivierbaren Quantität von potenziellen Ressourcenzugriffen auch die subjektive Qualität sozialer Beziehungsleistungen als theoretisch und analytisch hinreichende Sozialkapital-Bausteine bestimmt werden können.

Das Kapitel 3 behandelt darauf aufbauend die grundlegenden Bausteine eines in dieser Arbeit vertretenen Sozialkapitalansatzes, der Sozialkapital als Produkt von sozialen Beziehungen begreift und aus diesem Grunde sowohl Konzepte sozialer Unterstützung als auch (die originären) Sozialkapitalansätze inhaltlich gleichermaßen berücksichtigt und verbinden möchte. Die im Folgenden vorgestellten theoretischen und empirischen werden schließlich in einem gemeinsamen Sozialkapitalmodell zusammengeführt (vgl. Kapitel 4).

Im Gegensatz dazu würde ein methodologischer Ansatz, der die ‚Rendite‘ aus sozialen Beziehungen unhinterfragt als Sozialkapital chiffriert oder nur auf die immanente Netzwerkperspektive der über soziale Beziehungen miteinander verbundenen Individuen abstellt, den Blick auf die Vielfalt der Leistungsaspekte des Sozialkapitals verzerren und sich gleicher-

---

<sup>69</sup> Der Begriff der ‚Relationalität‘, der inzwischen Einzug in die Netzwerktheorie gehalten hat (vgl. Fuhse/Mützel 2010), rekurriert auf von Wieses „Beziehungslehre“ ([1924] 1966). Von Wiese definiert eine soziale Beziehung als: „ein durch einen sozialen Prozeß oder (häufiger) durch mehrere soziale Prozesse herbeigeführter labiler Zustand der Verbundenheit oder Getrenntheit zwischen Menschen. [...] eine soziale Beziehung ist ein bestimmter Abstand zwischen Ihnen.“ (ders. [1924] 1966: 110). Soziale Beziehungen sind hochgradig dynamisch und verändern im Laufe der Zeit, sie entsprechen also der von Weber konstatierten ‚Chance auf eine Wiederkehr‘ (vgl. Weber [1921] 1972: § 3, 13). In diesem Sinne versteht von Wiese die ‚sozialen Beziehungen‘ auch immer wieder mit dem Label der ‚Labilität‘: sie sind Momentaufnahmen des Sozialen bzw. „Einzelprozesse im Ruhezustand“ (ders. [1924] 1966: 184). Soziale Beziehungen lassen sich gemäß der dialektischen Logik der Beziehungslehre in A-Prozesse der Geselligkeit und Verbundenheit (d.h. aber auch Abhängigkeit) sowie B-Prozesse der Einsamkeit, Isoliertheit, Abgeschlossenheit unterteilen (d.h. auch Selbstständigkeit) (ebd.); die Prozesse bezeichnen also gleichermaßen Beziehungstypen. Und variierende Beziehungsinhalte bzw. Typenwechsel verweisen auf den ‚relationalen Aspekt‘ der sich immer wieder aufs Neue einstellenden Distanz zwischen den Beziehungspartnern. Mit jeder Variation, mit jedem neuen Prozess ist nun nach dem Grund bzw. der Antriebslogik für die jeweilige soziale Beziehung zu fragen, z.B. sachliche oder persönliche Gründe (ebd.: 201), m.a.W. Relationalität verweist auf differentielle Beziehungsleistungen bzw. in der Lesart der Unterstützungskonzepte auf differentielle Unterstützungsinhalte.

maßen der Überlegung verschließen, dass den sozialen Beziehungen in verschiedenen sozialen Kontexten bzw. Handlungsräumen („soziale Netzwerke“) je unterschiedliche Bedeutungen zukommen – sie mithin ein differentes Unterstützungspotenzial bereithalten. Mit den differenten sozialen Kontexten sind gleichermaßen die jeweiligen typischen, beziehungsflankierenden sozialen Rollen eines Akteurs angesprochen (vgl. Pfenning 1995: 72 f.). Daraus folgt, dass soziale Beziehungen nicht nur unterschiedlich einstellungs- und handlungsrelevant sind, sie entfalten außerdem einen unterschiedlichen Verpflichtungscharakter, der wiederum Auswirkungen auf das Ausmaß des Sozialkapitals hat. Das Sozialkapital ist insofern in der Lage, für einen einzelnen Akteur sowohl einen – von der Sozialkapitalforschung üblicherweise untersuchten – instrumentellen Nutzen als auch einen affektuell-kognitiven Nutzen zu entfalten.

Somit steht die Leistungsfähigkeit von sozialen Beziehungen aus den verschiedenen Blickwinkeln der Ansätze über Sozialkapital und soziale Unterstützung im Mittelpunkt der weiteren Ausführungen. Darüber hinaus sind die zentralen Ansätze auf ihren analytischen Beitrag hinsichtlich der positiven Wirkung von Sozialkapital als Inklusionsmechanismus in modernen Gesellschaften kritisch zu hinterfragen. Es kann vorweg genommen werden, dass sich basale Überschneidungsmomente zwischen den unterschiedlichen Ansätzen zwangsläufig aufgrund der gemeinsamen Grundbausteine wie auch aufgrund der inhärenten Netzwerkperspektive ergeben.

### **3.1 Sozialkapital nach Pierre Bourdieu – Sozialkapital als abhängige Kapitalart**

Bourdieu definiert soziales Kapital theoretisch im Rahmen seiner ‚Kapitaltheorie‘. Dabei versteht er soziales Kapital nicht als eine unabhängige Kapitalart, d.h. als eine Kapitalart, die analytisch isoliert für sich betrachtet werden könnte, sondern er behandelt sie grundsätzlich in Relation zu den beiden anderen (primären) Kapitalarten, dem ökonomischen Kapital und dem kulturellen Kapital.<sup>70</sup> Bourdieus ‚Kapitalansatz‘ folgt allerdings einem konsekutiven Aufbau: Seine Aufmerksamkeit bei der Formulierung seines Kapitalansatzes und dessen empirischer Fundierung galt insbesondere den beiden letztgenannten Kapitalarten und ihren Interdependenzbeziehungen. Dabei lag sein Hauptaugenmerk lag insbesondere auf den Reproduktionsstrategien von Kulturkapital und den dahinter stehenden Verschleierungsstrategien des ökonomischen Kapitals, während seine Ausarbeitung des sozialen Kapitals mit zunehmender Theorieentwicklung eher nebensächlich geriet, wenn nicht gar von ihm ver-

---

<sup>70</sup> Bourdieu unterscheidet im Verlauf seines Schaffens – mehr oder weniger trennscharf – zu den drei „Grundsorten“ weitere Untersorten, wie: kommerzielles Kapital, finanzielles Kapital, technologisches Kapital (vgl. Bourdieu/Wacquant 1996).

nachlässigt wurde (vgl. Albrecht 2004: 199; Fuchs-Heinritz/König 2005: 168; Rössel 2005: 255).<sup>71</sup> So können sämtliche Ausführungen Bourdieus zum Sozialkapital (z.B. Bourdieu 1992; Bourdieu/Wacquant: 1996) eigentlich nur zu zwei Aufsätzen zurückverfolgt werden, die sich explizit dem Begriff des Sozialkapitals, seiner Akkumulation und Umwandlung widmen (Bourdieu 1980/2005a, 1983).<sup>72</sup> Zur Kapitaltheorie wiederum lassen sich mit Albrecht (2004) drei weitere Schriften Bourdieus ausmachen (Bourdieu 1976, hier zitiert als Bourdieu 1979; Bourdieu 1982, hier zitiert als Bourdieu 1997; Bourdieu 1985).

### **3.1.1 Der differenzierte Kapitalbegriff in der Ungleichheitstheorie Bourdieus**

Kapital ist bei Bourdieu zunächst nichts anderes als „akkumulierte Arbeit“, das sich entweder in materieller oder in inkorporierter Form präsentiert, wodurch es vom einzelnen Akteur oder sozialen Gruppen im Verlauf der Geschichte angeeignet werden kann (vgl. Bourdieu 1983: 183). Bourdieu hebt sich jedoch mit der Ausarbeitung seines differenzierten Kapitalbegriffs von dem bis dato vorherrschenden ökonomisch definierten Kapitalverständnis ab (ders. 1979: 344; 1983: 194). Auf einer allgemeinen Ebene kritisiert er daran vor allem die Reduktion der vielfältigen gesellschaftlichen Tauschbeziehungen auf einen einzigen Gegenstand: den ökonomischen Warentausch. Der ökonomische Tausch ist jedoch nur eine Form des ihm übergeordneten, sozialen Tauschs (ders. 1979: 345; vgl. auch Jäger/Meyer 2003: 65). In dieser Lesart von Gesellschaft werden systematisch die anderen Praxisformen des sozialen Austauschs ausgeblendet. Bourdieu meint damit jene Tauschhandlungen, denen nicht ein unmittelbarer Geldwert beigemessen werden kann und die sich dem „egoistischen Kalkül“ entziehen – nämlich die intellektuellen und künstlerischen Praktiken wie auch Güter (Bourdieu 1983: 184).

---

<sup>71</sup> Zentral für die vorgestellten Ausführungen in diesem Kapitel sind daher vor allem Bourdieus theoretische Überlegungen im Rahmen der Kapitaltheorie und weniger die Auseinandersetzung mit seinem umfangreichen Nachlass für die Kulturosoziologie (insbes. Lebensstilbegriff) oder die neuere Kulturtheorie (zur kulturtheoretischen Perspektive von Bourdieus Werk vgl. z.B. Reckwitz 2006). Insofern wird im Folgenden insbesondere auf das Frühwerk Bourdieus zu fokussieren sein; jedoch soll auch die Anschlussfähigkeit des Kapitalbegriffs an seine zentralen Begriffe (Habitus, soziales Feld) reflektiert werden.

<sup>72</sup> Der Aufsatz „Le capital social. Notes provisoires“ (Bourdieu 1980) liegt dem hier zitierten Beitrag aus dem Jahr 1983 zugrunde. Bei dem im Folgenden außerdem zitierten und posthum erschienenen Aufsatz von Bourdieu „Das Sozialkapital. Vorläufige Notizen“ (2005a) handelt es sich um die deutsche Übersetzung von dem im Jahre 1980 erschienen Originals. Bei dem Aufsatz „The Forms of Capital“ (1986) wiederum handelt es sich um die englische Übersetzung des Originalbeitrags „Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital“ aus dem Jahr 1983.

Weitere Bezugnahmen Bourdieus auf den Begriff des Sozialkapitals finden sich u.a. in „Reflexive Anthropologie“ (1996, zus. mit Loïc Wacquant) und in „Die verborgenen Mechanismen der Macht“ (1992), in denen der Sozialkapitalbegriff jedoch keine inhaltlichen Weitungen erfährt bzw. sich ihm vertiefend gewidmet wird.

Implizit verweist er damit auf die Wirkungsweise weiterer Kapitalarten, denen ebenfalls jeweils eigenständige Tauschökonomien mit je gewissen Eigenlogiken von Investition, Transformationsarbeit und Profit zugrunde gelegt werden müssen. Für alle Kapitalarten muss gleichermaßen eine Knappheitslogik zugrunde gelegt werden, wonach sich die Kapitalarten in ihrem (Eigen-)Wert unterscheiden lassen. Aber auch die inhärente symbolische Deutungslogik der Kapitalarten ist zu berücksichtigen. Beide leiten mehr oder weniger den Kapitaltausch an (Konvertierbarkeit der Kapitalarten) und determinieren die jeweilige (individuelle) „Transformationsarbeit“ (ebd.: 195).

Vor diesem Hintergrund verschiedener (Tausch-)Ökonomien unterscheidet Bourdieu im Rahmen seiner Ungleichheitstheorie drei Grundarten von Kapital: ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital und soziales Kapital.<sup>73</sup> Die einzelne Kapitalart bildet dabei jeweils eine Ressource ab, mit deren Einsatz sich – je nach ihrer Erscheinungsform – zugleich unterschiedliche „Machtpotentiale“ (vgl. Bourdieu 1997 [1982]: 196) als mögliche Formen von Machtausübung und von Statussicherung verbinden. Die Kapitalarten stellen ferner den Einsatz eines Akteurs in einem Feld<sup>74</sup> dar, in welchem aufgrund der Eigenlogik der Kapitalarten entweder die eine oder die andere Kapitalart nachgefragt wird (vgl. ders. 1999: 128). Der Kapital-Grundstock von Personen setzt sich mindestens aus den drei Grundarten zusammen, deren Kombinationsmöglichkeiten dem Akteur in den verschiedenen Feldern prinzipiell veränderbare Lebenschancen in Aussicht stellen.

Insofern widerspiegelt die Zugehörigkeit zu einer der empirisch „konstruierten Klassen“ bzw. Klassenfraktionen bei Bourdieu die unterschiedlich vorfindlichen Lebensbedingungen und daraus ableitbaren mehr oder weniger begrenzten Möglichkeiten zur Ausübung von kollektiver Macht und Herrschaft als Formen sozialer Ungleichheit (vgl. Bourdieu 1997: 182 ff.). Die an dieser Stelle anknüpfenden Überlegungen zur Vergleichbarkeit des Bourdieu'schen Klassenbegriffs mit dem von Marx ([1867] 1957) erübrigen sich insofern, als dass bei Bourdieu der Begriff der ‚sozialen Klasse‘ als ‚konstruierte Klasse‘ immer auf das empirische Aggregat im Sinne eines Klassifikationssystems objektiver Merkmale abstellt (Berufe und Status, variierend nach Kapitalvolumen und dem Verhältnis der einzelnen Kapitalarten untereinander, also der Kapitalstruktur, vgl. Bourdieu 1997: 182 f.), ist der

---

<sup>73</sup> Bourdieus Gesamtwerk unterscheidet – mehr oder weniger trennscharf – zu den drei „Grundsorten“ weitere Untersorten des Kapitals, wie z.B. kommerzielles Kapital, finanzielles Kapital, technologisches Kapital (vgl. Bourdieu/Wacquant 1996).

<sup>74</sup> Das Pendant zum Habitus ist das ‚Feld‘ (Fuchs-Heinritz/König 2005: 139 ff.): Das Feld als verdinglichte Geschichte. In dieser Auffassung von der Differenzierung der sozialen Welt wird ein übergeordneter Gesellschaftsbegriff irrelevant (ebd.: 141), weil es keine gesamtheitliche Ordnung, sondern eine Vielzahl differenzierter, funktional-autonomer Felder mit unterschiedlichen Werten und Spielregeln gibt. Auf die Kapitalarten bezogen bedeutet das, dass sich mindestens ebenso viele Tauschlogiken bzw. Wechselkurse wie Felder vorfinden lassen, in denen die individuellen Einsätze die verschiedenen Kapitalarten sind (z.B. Wirtschaft, Politik, Kunst).

Marx'sche Klassenbegriff immer auf die ökonomischen Grundlagen der menschlichen Existenz angewiesen und leitet daraus die Annahme antagonistischer Klassen als politische Größen ab; insofern sind Klassen bei Marx in der Realität gegeben. Während bei Marx mit der Revolution gleichzeitig auch das Ende aller Klassen eingeläutet wird, ist es in Bourdieus Ansatz nicht angelegt, dass sich die Klassen in ferner Zukunft selbst abschaffen können. Das liegt u.a. im ‚Habitus‘<sup>75</sup> als einem strukturierenden und generativen Prinzip begründet, wengleich der Habitus in seiner Erscheinungsform als Klassenhabitus den Angehörigen einer Klasse in der Regel nicht bewusst ist, damit kein Klassenbewusstsein wie bei Marx zu erwarten ist und folglich kein Potential für (zumindest) einen abrupten sozialen Wandel in sich trägt (vgl. Burzan 2005: 150; Eder 1989: 17, 20). Zur weiterführenden Diskussion der Ungleichheitsmodelle, aber auch zur Trägheit des Habitusbegriffs vgl. Burzan 2005; Eder 1989; Müller 1992; zur Stellungnahme Bourdieus zum Determinismusvorwurf des Habitus vgl. Bourdieu/Wacquant (1996: 147-175).

Wie die ‚sozialen Klassen‘ sind auch die verschiedenen Kapitalarten als eigenständige Klassifikationssysteme von Merkmalen zu verstehen, die sich entweder als individuelles Gut (ökonomisches und kulturelles Kapital) oder als semiprivate Gut (soziales Kapital) darstellen lassen. Vor dem Hintergrund der in Kapitel 2.5 gefolgerten mehrfachen Exklusion und Ressourcenarmut lässt sich nun fragen, was die einzelnen Kapitalarten hinsichtlich der investierten Arbeit und der Transformationskosten auszeichnet, damit sie sich für einen Akteur unterschiedlich gut eintauschen bzw. konvertieren lassen?

---

<sup>75</sup> Der „soziologische Strukturalismus“ Bourdieus hat sich explizit nicht zum Ziel gesetzt, sich vom objektiven Erkenntnisinteresse eines Claude Lévi-Strauss und gleichermaßen vom subjektiven Erkenntnisgewinn interpretativer Ansätze (Phänomenologie, Ethnomethodologie) abzugrenzen (vgl. z.B. Bourdieu 1999: 52). Vielmehr geht es ihm darum, dass eine ‚praxeologische Erkenntnisweise‘ den Dualismus beider Perspektiven Rechnung zu tragen habe – wie oben bereits erklärt wurde. Die logische Entsprechung dieses metatheoretischen Balanceaktes für Bourdieus Theoriegebäude findet sich im Habitus-Konzept wieder: „Als Produkt der Geschichte produziert der ‚Habitus‘ individuelle und kollektive Praktiken, also Geschichte, nach den von der Geschichte erzeugten Schemata; er gewährleistet die aktive Präsenz früherer Erfahrungen, die sich in jedem Organismus in Gestalt von Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata niederschlagen und die die Übereinstimmung und Konstanz der Praktiken im Zeitverlauf viel sicherer als alle formalen Regeln und expliziten Normen zu gewährleisten suchen“ (ders.: 101). Und Bourdieu (1997: 281) erklärt den Habitus weiter als ein „System von Differenzen“, in dessen Dispositionen „die gesamte Struktur des Systems der Existenzbedingungen angelegt [ist, d.A.], so wie diese sich in der Erfahrung einer besonderen sozialen Lage mit einer bestimmten Position innerhalb dieser Struktur niederschlägt. [...] Grundlage jenes alchemistischen Prozesses, worin die Verteilungsstruktur des Kapitals, Bilanz eines Kräfteverhältnisses, in ein System wahrgenommener Differenzen, distinktiver Eigenschaften, anders gesagt, in die Verteilungsstruktur des in seiner objektiven Wahrheit verkannten symbolischen und legitimen Kapitals verwandelt wird, ist die Dialektik von sozialer Lage und Habitus.“ Als allem zugrundeliegendes Strukturierungsprinzip vermittelt der Habitus also nicht nur zwischen der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft einer sozialen Klasse (d.h. hier immer: als empirische Kategorie), sondern er vermittelt gleichermaßen zwischen dem Individuum und dessen Kollektiv (als klassifizierbare Praxisformen, die selbst Produkte des Habitus sind) und ebenso zwischen Mikro- und Makroebene – der Habitus wirkt also gleichermaßen die Praxis strukturierend (Einteilung der sozialen Welt in Klassen) wie er selbst „strukturierte Struktur“ (Verinnerlichung der Einteilung in Klassen) ist (ebd.).

### 3.1.1.1 Das ökonomische Kapital

Der an Marx anknüpfende und von der herrschenden Meinung vertretene Kapitalbegriff wird bei Bourdieu als ökonomisches Kapital spezifiziert. Das zunächst abstrakte ökonomische Kapital ist jedoch „unmittelbar und direkt in Geld konvertierbar und eignet sich besonders zur Institutionalisierung in der Form des Eigentumsrechts“ (ebd.: 185). Der Wert des ökonomischen Kapitals kann unmittelbar in der Währungseinheit Geld erfasst werden, die für alle Gesellschaftsmitglieder gleichermaßen objektiv nachvollziehbar eingesetzt, d.h. generalisiert wird. Neben dem Geld zählen aber auch die marktmäßigen Ressourcen Landbesitz oder Vermögenswerte, Einkommen usw. zum ökonomischen Kapital.

Der Begriff des ökonomischen Kapitals und der aus ihm resultierende Profit ist also für Bourdieu gewissermaßen selbsterklärend, da sich er sich in seinen Ausprägungen und Austauschakten auf rein marktwirtschaftliche Prinzipien und das Funktionieren der Knappheitslogik zurückführen lässt, weshalb er sich wohl auch nicht um weiterführende Beschreibungen bemüht (vgl. z.B. Bourdieu 1983: 185; Bourdieu/Wacquant 1996: 151).

So selbsterklärend wie der Begriff und die Funktion des ökonomischen Kapitals in Bourdieus Ansatz zwar sind, so immanent wichtig ist diese einzelne Kapitalart für die beiden übrigen Erscheinungsformen des Kapitals: „Die anderen Kapitalarten können mit Hilfe von ökonomischem Kapital erworben werden“ (Bourdieu 1983:195). Und umgekehrt können diese mit mehr oder weniger hohen Transformationskosten für den Einzelnen in ökonomisches Kapital konvertiert werden. Jedoch können die beiden anderen Kapitalarten nicht allein auf das ökonomische Kapital zurückgeführt werden. Und so bestimmt es „auch nur in letzter Instanz“ ihre Wirkungen (ebd.: 196). Auf diese Weise folgt Bourdieu mit der Herausarbeitung eines differenzierten Kapitalbegriffes zugleich einer Grundannahme, die sich durchaus auch als ‚Primat der Verschleierung des Ökonomischen‘ begreifen lässt; wohingegen Marx das ‚Primat der Ökonomie‘ als Arbeitsprämisse in den Vordergrund rückt.

Insbesondere bei der Erklärung der Kapitalarten und ihrer Konvertierung muss sich Bourdieu eines für ihn eher ungewöhnlichen Sprachrepertoires bedienen, das sich vor allem durch eine starke Ähnlichkeit zu den Formulierungen des ökonomischen Kosten-Nutzen-Paradigmas (um nicht zu sagen einer Nähe zur Rational-Choice-Theorie) auszeichnet. Allerdings fällt auf, dass Bourdieu im Gegensatz zum basalen Guts-Begriff mit dem von ihm verwendeten Kapitalbegriff in Form einer individuell verfügbaren Ressourcen-Struktur unmittelbar an den Terminus der „sozialen Position“ anknüpfen kann (Jäger/Meyer 2003: 69 ff.). Mit dieser methodologischen Weitung des Kapitalverständnisses über rein ökonomi-

sche Bezeichnungen hinaus kann weiterhin über die Begriffe ‚Macht‘ und ‚Einfluss‘ die Reproduktion der sozialen Klassen begründet werden. Denn die individuellen Ressourcen (bzw. Kapitalvolumen und Kapitalstruktur) beeinflussen den sozialen Status einer Person innerhalb der Gesellschaft und dienen nicht nur dem Gewinn von Status, sondern eben auch dessen Erhaltung im zeitlichen Verlauf, was empirisch für verschiedene Gruppen nachgewiesen werden kann. Das ökonomische Kapital bildet also nur eine der individuell oder kollektiv gebundenen Ressourcen einer Gruppe ab.

### **3.1.1.2 Das kulturelle Kapital**

Bourdieu unterscheidet weiterhin drei (Unter-)Arten des kulturellen Kapitals<sup>76</sup> nach den symbolischen Wert-Zuschreibungsprozessen der Gesellschaft.<sup>77</sup> Das immaterielle inkorporierte Kulturkapital als eine in den körperlichen Leib eingeschriebene, verinnerlichte Ressource (z. B. Fähigkeiten, Fertigkeiten, Kenntnisse), ist direkt an den Akteur und seine physische Existenz gebunden. Folgerichtig kann es nicht direkt veräußert oder verschenkt werden und verfällt mit dem geistigen Verfall oder vergeht mit dem Tod eines Akteurs. Die Inkorporation dieses Kulturkapitals (vgl. auch Bourdieu/Passeron 1971: 51) setzt seitens des Akteurs persönliche Investitionen in Zeit voraus, und zwar für die Dauer des Bildungserwerbs als Investitionen in Unterrichts- oder Lernzeiten. Bildungserwerb in diesem Sinne meint vor allem Arbeit an der eigenen Bildung, wie sie jedoch nicht primär im Rahmen staatlicher Bildungseinrichtungen forciert wird, sondern wie sie insbesondere durch familiäre Erziehungsleistungen vermittelt wird. Es sind hier die diffusen Aspekte familialer Prägung als generative bzw. gruppenspezifische Ausdrucksformen, denen Bourdieus Aufmerksamkeit gilt, wie z. B. Sprechweisen, Körperhaltung, Verhaltensweisen im Museum oder den Genuss eines Gemäldes usw., und die eng an das Habituskonzept anschließen.

Das objektivierte Kulturkapital lässt sich über die Veräußerung von Eigentumsrechten sehr gut in ökonomisches Kapital konvertieren. Seine „materiellen Träger“ (z. B. Schriftstücke, Gemälde, technische Instrumente oder Maschinen) können von ihrem subjektiven Wert abstrahiert und unter Aufwendung von ökonomischem Kapital materiell angeeignet werden. Damit wären die Transformationskosten als solche eigentlich zu vernachlässigen. Weil aber diese materiellen Träger auch symbolisch angeeignet werden können, tritt neben dem materiellen auch ein symbolischer Wert der Objekte (symbolische Deutungslogik). Erst für einen Akteur mit einem hohen

---

<sup>76</sup> Später reklamiert Bourdieu für das kulturelle Kapital den Begriff des „Informationskapitals“, den er für geeigneter hält, die immanente Universalität des Begriffs wiederzugeben (Bourdieu/Wacquant 1996: 151).

<sup>77</sup> Dieses Kapitel ist auszugsweise einem bereits im Jahre 2010 veröffentlichten Beitrag der Autorin entnommen.

inkorporierten Kulturkapital erschließt sich diese Werthierarchie, so dass er das Objekt adäquat als strategische Ressource zur Statussicherung oder Statuserhöhung einsetzen kann.

Das institutionalisierte kulturelle Kapital bildet das inkorporierte Kulturkapital einer Person ab, das durch den Erwerb eines oder mehrerer Bildungstitel gesellschaftlich legitimiert wurde (Bourdieu 1983: 189). Mit dem „Zeugnis für die kulturelle Kompetenz“ einer Person (ders.: 190) wird insbesondere der Erwerb von Wissen und Fertigkeiten als Individualleistung betont und die Vergleichbarkeit von Titelinhabern hergestellt. Dem kulturellen Wert des Titels lässt sich dementsprechend ein Geldwert beimessen, weshalb diese Form des Kulturkapitals auf dem Arbeitsmarkt relativ einfach in ökonomisches Kapital konvertierbar ist. Allerdings unterliegt der Bildungstitel damit auch den Bedingungen des Arbeitsmarktes im Besonderen und dem sozialstrukturellen Wandel im Allgemeinen. Die Bildungsexpansion hat in den letzten Jahrzehnten zu einer Erhöhung des Anteils an gut ausgebildeten Arbeitskräften geführt, damit aber auch eine regelrechte Inflation von schulischen Titeln eingeläutet. Das lässt den sozialen Aufstieg qua formalen Bildungsgrad wieder unwahrscheinlicher erscheinen, womit das Leistungsprinzip als Antriebsmotor für soziale Mobilität infrage gestellt werden muss.

### **3.1.1.3 Das soziale Kapital als Kapitalart auf der Mikro- und Meso-Ebene**

Bourdieu definiert soziales Kapital als:

*„die Gesamtheit der aktuellen und potenziellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen.“*

(Bourdieu 1983: 190 f., 2005a: 263)

Bourdieu führt unterschiedliche soziale Gruppen an, in denen soziales Kapital eingebunden ist, wie z.B. Schulklassen, Clubs, Vereine und zentral: die Familie als primären Ort für Sozialisations- und Zugehörigkeitserfahrungen in der Gruppe. Der Begriff der Gruppe meint bei Bourdieu zweierlei: (a) die Gesamtheit von Akteuren mit objektiv gemeinsamen Eigenschaften und (b) die sich durch beständige und nützliche soziale Beziehungen konstituierende Gesamtheit von Akteuren als soziale Gruppe (ders. 2005a: 263). Mit dieser doppelten Bedeutung der Gruppe lässt sich eine analytische Trennung unterstellen, nämlich dass eine Gruppe ein soziales Aggregat mit gemeinsamen objektiven Strukturmerkmalen (Klasse, Klassenfraktion) sein kann (a), aber ebenso auch einen Verweisungszusammenhang subjek-

tiv reproduzierter Gruppenzugehörigkeit und symbolischer Wir-Identität beschreiben kann (b).<sup>78</sup>

Sozialkapital ist folglich eine symbolische und immaterielle Ressource, die einerseits aktiv als mobilisierte Ressource und andererseits inaktiv als potentielle Ressourcenquelle in einem Beziehungsnetzwerk existiert (,vis insita‘ und ,lex insita‘),<sup>79</sup> allerdings nur in der Praxis auf der gemeinsamen Basis von materiellen und symbolischen Tauschbeziehungen einen Profit erzeugen kann. Dabei ist wichtig, dass die Verknüpfung von materiellen und symbolischen Aspekten der Tauschbeziehungen immer erkennbar sein muss, da diese erst die Mobilisierung von Sozialkapital ermöglicht (ders. 2005a: 263). Dieses Grundverständnis von den materiell-symbolischen Tauschbeziehungen ist bei Bourdieu untrennbar mit „Logik des Kennens und Anerkennens“ verbunden, die sich nur in gruppeninternen Prozessen konsolidieren lässt und „eine symbolische Wirklichkeit schaffen, die den Zauber des Geweihten in sich trägt“ (ders. 1992: 65; vgl. auch ders. 2005a: 153). Damit ist soziales Kapital immer auch symbolisches Kapital der sozialen Anerkennung durch die Gruppe, dem damit verbundenen sozialen Prestige und Rang usw. (vgl. ders. 1983: 195; 1992: 77).

Wie bereits festgestellt wurde, ist die entscheidende Voraussetzung für die Mobilisierung von Sozialkapitalbeziehungen die Zugehörigkeit zu einer Gruppe oder mit anderen Worten formuliert: Das gegenseitige Kennen und Anerkennen ist implizite Voraussetzung für das Zustandekommen von sozialem Tausch. Und sozialer Tausch kann nur auf Grundlage „eines Minimums von ‚objektiver‘ Homogenität“ unter den Beteiligten entstehen (ders. 1992: 64, 2005a: 264). Die (symbolischen) Vorteile der Gruppenzugehörigkeit bilden schließlich für alle Mitglieder eine gemeinsame Basis, die das beschriebene Wir-Gefühl und die gemeinsame Identität der Gruppe als Grundlage einer gemeinsamen Solidarität dechiffriert (vgl. ders. 2005a: 264). Bourdieus Verständnis der ‚sozialen Gruppe‘ schließt also eng an den auf Kohärenzgefühlen, einer gemeinsamen Weltanschauung<sup>80</sup> und typischen Reziprozitätserwartungen gegründeten Solidartyp der „Gemeinschaft“ bei Tönnies an ([1878] 1988).

Originär ist bei Bourdieu die Familie diejenige soziale Elementareinheit, innerhalb derer das Sozialkapital und auch die anderen Kapitalarten akkumuliert, erhalten und reproduziert werden können. Auch macht es für ihn keinen Unterschied, ob eher vormoderne oder moderne Gesellschaftsstrukturen die Hintergrundfolie der betrachteten Familienformen bilden: Sowohl in den kabyliischen als auch in den großen bürgerlichen Familien nimmt die „Repro-

---

<sup>78</sup> Die Nähe zu Marx‘ Klassenbegriff der „Klasse an sich“ und der „Klasse für sich“ wird in dieser frühen Lesart (Bourdieu 1981/2005a) besonders deutlich, wird jedoch theoretisch von Bourdieu nicht ausformuliert.

<sup>79</sup> Ähnlich wie das Kulturkapital, das in aktiver und inaktiver Form existieren kann.

<sup>80</sup> ‚Anähnlichung‘ im Sinne der Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata des Habitus sowie der Konstanz der Praktiken im Zeitverlauf.

duktion der erweiterten Familienbeziehungen, die eine Voraussetzung für die Reproduktion ihres Kapitals ist, [...] einen breiten Raum ein“ (ders. 2005b: 153 f.). Der Ausdehnung des familiären Beziehungsnetzwerks ist es dann zu verdanken, dass die Familie als solche auch Krisenzeiten (Bourdieu nennt hier beispielhaft Revolutionen) überleben kann, sofern sich die übrigen Familienmitglieder auf die familiale Einheit besinnen und sich gegenseitig bei der Kapitalsanierung unterstützen. Der Modus familialer Reproduktion ist somit ahistorisch definiert und beschreibt letztlich für die Familie ein Sicherungssystem und reklamiert dieses als Prinzip des Gruppenerhalts über die Strukturkomponente des Kapitals (als *lex insita*).

Das in der Gruppe gespeicherte Gesamtkapital erweist sich also für alle Gruppenmitglieder als gemeinsame Sicherheit und verleiht ihnen gleichermaßen Kreditwürdigkeit (ders. 1983: 195). Die aus den Beziehungen resultierenden Versicherungen zur Gegenseitigkeit lassen sich sogar institutionalisieren und garantieren damit eine gewisse Zuverlässigkeit, wie sie z.B. durch die Zugehörigkeit zu einer Familie, Clan oder Stamm („genealogische Definition der Verwandtschaft“, ders. 1992: 65) sowie Klasse, Schule oder Partei gewährleistet wird.

Damit verbinden sich „Institutionalisierungsakte“, die das Sozialkapitalverhältnis zunächst als Beziehung gegenseitiger Anerkennung bestimmen, dadurch aber auch Organisationsprinzipien und Mitgliedschaftsregeln usw. definieren, um schließlich die Mitglieder zu sozialisieren (ders. 1983: 191). In diesem Sinne lässt sich das gegenseitige Kennen und Anerkennen wiederum als Ergebnis des Tausches begreifen. Und selbst die in den verschiedenen Tauschbeziehungen ausgetauschten Dinge werden symbolisch „zu Zeichen der Anerkennung“ (ebd.: 192).

In der Konsequenz dieser „Logik des Kennens und Anerkennens“ (ebd.:195) wirkt in der homogenen Solidaritätsgemeinschaft einer Gruppe die Ressource Sozialkapital zwar intern als Verteilungsmechanismus, jedoch extern als sozialer Schließungsmechanismus, denn gegenseitige Anerkennung bedeutet auch Anerkennung der Gruppenzugehörigkeit. Dadurch wird jedes Gruppenmitglied regelrecht zum Wächter der Gruppengrenzen, außerhalb derer keine gruppenkonstitutiven Tauschbeziehungen stattfinden (ebd.: 192). Dabei müssen sich die Gruppengrenzen als keineswegs dauerhaft angesehen werden, denn jeder Gruppen-Neuzugang birgt ein Veränderungspotenzial in sich, das prinzipiell in der Lage ist, die Grenzen und so auch den gruppeninternen Austausch neu zu definieren, zu verändern oder zu verfälschen (ebd.: 193).

Hier ist es Aufgabe der Institutionen im Sinne der Tauschlogik über die Definition die Grenzen des legitimen Tausches auch die eigenen Gruppengrenzen zu bewahren, z.B. indem sie Anlässe und Gelegenheiten (Heirat), Orte (exklusive Schulen) oder Praktiken („vornehme Sportarten“, ebd.) erschaffen, die es den teilnehmenden Akteuren ermöglichen, sich gegen-

seitig auf identifikationsstiftende, homogene Einstellungen, Verhaltensweisen etc. abzuprüfen (ders. 2005a: 265). Für Bourdieu wiederholen sich mit den beschriebenen Vorteilen aus Sozialkapital auch dessen Begründungszusammenhänge: Sozialkapital-Beziehungen können sowohl bewusst intendiert werden, und so dem Verfolgen strategischer Interessen zweckdienlich sein sowie Interessengemeinschaften oder Allianzen begründen. Ihm kann aber genauso gut auch eine eher unbewusstes Streben der Gruppenmitglieder zugrunde gelegt werden – und dennoch vermeintlich paradoxerweise die gleichen Effekte der Kapitalvermehrung (Multiplikatoreffekt) und Kapitaldistribution hervorbringen (ebd.: 264).

Die beschriebene „quasi-reale Existenz“ (ders. 1983: 191) des Sozialkapitals formuliert also an seine Träger besondere Ansprüche. So bedeutet erstens das Erkennbar-Bleiben der materiell-symbolischen Verknüpfung permanente „Beziehungsarbeit in Form von ständigen Austauschakten“ (z.B. Geschenke, Gefälligkeiten, Besuche; ebd.: 197) durch die Investition von ökonomischem Kapital (insbesondere in Form von Geld) und Zeit, um vormals nur Bekannte zu dauerhaften Verpflichtungen – oder sozialpsychologisch formuliert ‚commitments‘ – zu bewegen. An anderer Stelle bezeichnet Bourdieu diesen symbolischen Austausch von Aufmerksamkeiten oder Freundlichkeiten auch als „sanfte Gewalt“, durch die der Akteur „mit seiner eigenen Person zahlt“ (ders. 1979: 371).

Auf diesem Weg ziehen erst einmal getätigte Investitionen nicht allzu willkommene Gefälligkeiten oder symbolische Profite nach sich. In diesem Sinne können Verpflichtungen auch auf subjektiven Gefühlen (Anerkennung, Respekt, Freundschaft) oder institutionellen Garantien beruhen (die als Rechtsansprüche ausformuliert werden) (ders. 1983: 192). Zweitens gehen damit immer wieder auch „Institutionalisierungsriten“ (ebd.) einher, welche der Reproduktion und Produktion von dauerhaften, über kurz oder lang erfolgversprechenden Sozialkapital-Verbindungen dienen.

Der Wert des Sozialkapitals, den ein Akteur schließlich mobilisieren kann, bemisst sich in zweierlei Hinsicht: Zum einen nach der Ausdehnung des tatsächlich aktivierbaren Beziehungsnetzwerkes, und zum anderen nach dem Umfang des Kapitals (ökonomisch, kulturell, symbolisch) der Akteure im Beziehungsnetzwerk bzw. der jeweiligen Gruppe (ders. 1983: 191 f., 2005a: 263). Der Ressourcenzugriff baut darauf aus, dass die drei Hauptkapitalarten nicht nur akkumuliert werden können, sondern auch entsprechend der individuellen Ressourcenausstattung in andere Kapitalarten umgewandelt bzw. konvertiert werden können. Bourdieus Interesse gilt jedoch vornehmlich den Kapitalumwandlungen von kulturellem und dem mit ihm verknüpften sozialen Kapital auf Basis des vorhandenen ökonomischen Kapi-

tals sowie den damit einhergehenden Konvertierungskosten (in Form von investierter Arbeit, erlangten Profiten und möglichen Verlusten; ders. 1983: 197).<sup>81</sup>

Damit dient das Sozialkapital primär dazu, das ökonomische und das kulturelle Kapital der Beteiligten zu erhalten und es zu vermehren – es übt einen Multiplikatoreffekt auf die anderen Kapitalarten aus, die sich im Eigenbesitz des Akteurs befinden (ebd., ders.: 1992: 64, 2005a: 264; vgl. außerdem Fuchs-Heinritz/König 2005a: 166 ff.). Denn mit zunehmender Größe des Beziehungsnetzwerks erhöht sich auch die Anzahl an Akteuren, die sich als Sozialkapital-Ressourcen darstellen lassen. Der Multiplikatoreffekt des sozialen Kapitals auf das tatsächlich verfügbare Kapital resultiert dabei allein aus der Zugehörigkeit zu einer Gruppe, in der sich Sozialkapital konzentrieren lässt.<sup>82</sup> So verstärkt ökonomisches Kapital das soziale Kapital, indem Individuen mit umfangreichem ökonomischem Kapital auf ein ebenso umfangreiches Beziehungsnetzwerk zurückgreifen können; Sozialkapital (z.B. der ‚gute Familienname‘) ist demzufolge ebenso wie kulturelles Kapital sozial vererbbar.

Auf einen Nenner gebracht heißt das: Ohne die fortwährenden, individuellen wie auch kollektiven Bemühungen der Gruppe, ob nun bewusst lanciert und konzentriert in Clubs<sup>83</sup> oder vergleichsweise unbewusst in der Familie oder im Nachbarschaftssystem ist kein Nutzen aus Sozialkapital denkbar. Auf diese Weise erklärt Bourdieu die Akkumulationsrate des Kapitals historisch bedingt bzw. pfadabhängig und mit positiven Rückkopplungseffekten insgesamt, d.h. je mehr Kapital bereits angehäuft wurde, umso effektiver ist auch die Beziehungsarbeit (vgl. Schechler 2002: 52).

Aber auf der Individualebene muss sich noch eine weitere Kompetenz entfalten, damit sich Austauschakte und Beziehungsarbeit als subjektiv rentabel herausstellen können. Beziehungsarbeit bedeutet nämlich nicht nur die beschriebenen Grundregeln der Tauschlogik internalisiert zu haben und korrekt anwenden zu können, darüber hinaus muss der Akteur wei-

---

<sup>81</sup> Bei aller prinzipiellen Offenheit der Konvertierungsmöglichkeiten innerhalb seines Kapitalmodells lässt Bourdieu dennoch offen, inwiefern die Kapitalien auf einer analytischen Ebene tatsächlich denselben Prinzipien des Austauschs (Kapital, Investition, Interesse/ ‚Illusio‘) wie das ökonomische Kapital folgen können. Er räumt jedoch mit dem Verweis auf die Transformationskosten und dem mit der Konvertierung verbundenem zunehmenden Risiko der wachsenden Entfernung zum ökonomischen Kapital gleichermaßen ein, dass es „Wesensunterschiede zwischen den Kapitalien“ gibt (vgl. Müller 1992: 345). Während das ökonomische Kapital durchaus einer objektiven Systemlogik folgt und auch überwiegend nach anonymen Marktmechanismen funktionieren kann, ist die soziale Lebensweltlogik des sozialen Kapitals zwingend an personal-interaktive Mechanismen gebunden (ebd.), für die die zwischenmenschliche Kommunikation unumgänglich ist.

<sup>82</sup> In seinem späteren Werk ergänzt Bourdieu die beschriebene Mikro-Meso-Ebene des Sozialkapitals noch um die Makroebene (vgl. Bourdieu 1991; Bourdieu/Wacquant 1996: 152) und benennt das „*politische Kapital*“ als eine Unterform sozialen Kapitals, das beispielsweise für den Staatssozialismus der DDR oder Sowjetunion gilt und den Besitzern über die Partei „eine Form von privater Aneignung öffentlicher Güter und Dienstleistungen“ sichert (Bourdieu 1991: 37).

<sup>83</sup> Der Zweck exklusiver Clubs orientiert sich vornehmlich daran, das „Sozialkapital [seiner Mitglieder, d. A.] zu konzentrieren und dadurch den Multiplikatoreffekt voll auszuschöpfen, der sich aus dieser Konzentration ergibt“ (Bourdieu 1992: 64).

ter Arbeitszeit investieren, und zwar einerseits in „Kenntnisse genealogischer Zusammenhänge und reeller Beziehungen sowie die Kunst, sie zu nutzen [und andererseits in] die (erworbene) Bereitschaft, sich diese Kompetenz anzueignen und zu bewahren“ (ders. 193; Herv. i. O.). Diese Kompetenz wiederum basiert selbst auf einer erworbenen Disposition, um diese überhaupt erst erwerben zu können und aufrechtzuerhalten (ders. 2005a: 265). Bourdieu beschreibt diese Kompetenz mit dem Begriff des „Beziehungstalents“<sup>84</sup> (ebd.). Insoweit formuliert er auch für das Sozialkapital – in steter Anwendung seiner Grundformel von der ‚Bewahrung oder Mehrung des Kapitals‘ – einen Verinnerlichungsprozess, der seinen Anfang in der Primärsozialisation innerhalb der Familie hat und wiederum auf die Körpergebundenheit des Sozialkapitals verweist, und der somit eng an den Begriff des inkorporierten Kulturkapitals wie auch an das Habitus-Konzept anzuschließen vermag.

Obwohl Bourdieu keine weitere Verortung dieser inkorporierten Komponente des Sozialkapitals vornimmt, kann aufgrund der vorangestellten Ausführungen geschlussfolgert werden, dass das Beziehungstalent als rein subjektiver Bestandteil des Sozialkapital-Konzepts weniger durch formale Bildung erworben oder verfeinert werden kann, sondern ähnlich wie der Habitus sozial vererbt wird; inklusive der kollektiven Seite, wie sie sich z.B. in bestimmten symbolischen Verhaltenskodizes, Gestiken etc. widerspiegeln. Das Beziehungstalent stellt folglich auf eine Reihe von Fähigkeiten ab, das gesellschaftliche Miteinander sowohl in kommunikativer, intellektueller oder habituell-performativer, affektiv-emotionaler (aber auch gesundheitlicher) usw. Hinsicht individuell gewinnbringend zu gestalten.

Allesamt also Faktoren mit je unterschiedlicher Wirkungsentfaltung, die aber allgemein die Integration in soziale Gruppen bedeuten. Bei näherer Betrachtung heißt das auch, dass der Akteur die Prinzipien der Kooperation ebenso wie die der Konfliktlösung beherrschen und effektiv anzuwenden lernt – und es dabei vermag, eine gemeinsam geteilte Vergangenheit

---

<sup>84</sup> Bourdieu beschreibt mit dieser Komponente des sozialen Kapitals das, was u.a. die neuere Entwicklungspsychologie/ –wissenschaft und in den letzten Jahren zunehmend auch die Pädagogik als vielschichtiges Konstrukt der ‚sozialen Kompetenz‘ bzw. ‚Sozialkompetenz‘ zu erfassen versucht. Demnach umfasst Sozialkompetenz verschiedene „Einzelleistungen und –fertigkeiten, die sich im Laufe der Entwicklung zu jeweils einem bestimmten Niveau der Bewältigung von Lebens- und Entwicklungsaufgaben organisieren. [...] die man [...] in kognitive, affektive und Handlungskomponenten einteilen kann“ (Oerter/Montada 1995: 295). Vonseiten der Entwicklungspsychologie wird die Ausbildung von Sozialkompetenz als zentraler Bestandteil der Individualentwicklung formuliert, die es dem Akteur überhaupt erst ermöglicht, Freundschaften oder Peer-Beziehungen einzugehen und darüber hinaus die Vermittlung von Status innerhalb der Gruppe ermöglicht. Dabei wird betont, dass die Eltern-Kind-Beziehung die kindliche oder jugendliche Sozialkompetenz maßgeblich beeinflusst und so auch in die Peer-Group hinein wirkt (vgl. Petermann et al. 2004: 207 ff.).

Aber auch in der Betriebswirtschaftslehre wird mit dem Schlüsselbegriff der „soft skills“ eben auf jene individuelle Sozialkompetenz abgestellt, die prinzipiell über die gesamte Lebensspanne vom Arbeitnehmer resp. Manager erlernt werden und gewinnbringend eingesetzt kann. Schechler (2002: 31) unterscheidet dazu das Konstrukt "Sozialkompetenz" von der "Fachkompetenz" und meint damit aber eine Unterform des Humankapitals als individuelle Fähigkeit, organisatorischen Umstrukturierungen wie auch gesellschaftlichem Wandel gewachsen zu sein.

(in welcher Hinsicht auch immer) bei den Anderen zu erinnern und darüber hinaus bei ihnen Vertrauen in die eigene Person zu erwecken oder zu befördern. Im Hinblick auf die Gruppe als konstitutives Merkmal für Sozialkapital ist es also entscheidend, den „richtigen Riecher“ für den Anderen zu besitzen und überdies umfangreiches Wissen über seine Kapitalausstattung (ökonomisch, kulturell, symbolisch) wie auch seine Beziehungen (Familie, Freunde, Kameraden etc.) zu haben. Beziehungstalent bedeutet insofern die Arbeit an der eigenen Soziabilität (vgl. Bourdieu 2005a: 265), die zwar als Persönlichkeitseigenschaft reformuliert wird, aber bei Bourdieu eher indisponibel in ihren genealogischen Wurzeln begründet wird.

Esser (1996) unterscheidet in diesem Zusammenhang (analytisch) zwischen der Soziabilität und der Sozialität des Menschen. Während Soziabilität als „Fähigkeit zur Aufnahme und zum Erhalt von sozialen Beziehungen“ (ebd. 161; Herv. i. O.) bestimmt werden kann, meint Sozialität „die Angewiesenheit auf eine soziale Steuerung des Verhaltens bzw. – spezieller – auf soziale Unterstützung, auf soziale Anerkennung, auf sozial vermittelte Orientierung und eine fortlaufende soziale Verhaltensbestätigung über soziale Interaktion insbesondere mit interessierten und personal identischen Interaktionspartnern“ (ebd.). Soziabilität steht in dieser Lesart synonym für die subjektive Komponente des Sozialkapitals, also für das Beziehungstalent, das auf die Individualleistungen von Kommunikation und Co-Orientierung abstellt. Der Begriff der Sozialität wiederum verweist mit der anthropologisch begründbaren Angewiesenheit des Menschen auf seine Mitmenschen (auch als ‚Sozialnatur des Menschen‘ bezeichnet) und gleichermaßen auf kollektive Probleme von Verhaltenskontrolle und Normierungen in sozialen Gruppen, und damit vor allem auf die Schließungsaspekte des Sozialkapitals, die sich aus der Zugehörigkeit oder Nicht-Zugehörigkeit zu bestimmten sozialen Gruppen ergeben.

Die „Soziabilität ist [damit, d. A.] ein Teil der Lösung des Problems der Sozialität“ (ebd.: 162): Das heißt mit Bourdieu, dass sich in der sozialen Praxis der Tauschhandlungen die Gruppengrenzen immer wieder neu bestätigen und bewahren lassen. Darüber hinaus meint Soziabilität neben der Aufnahme und dem Erhalt von sozialen Beziehungen gleichermaßen auch deren Instrumentalisierung und deren strategische Nutzung durch den Akteur, die aber von der beständigen Investition von Akkumulations- und Unterhaltungsarbeit abhängig sind (vgl. Bourdieu 2005a: 265).

Insofern verweisen beispielsweise auch die Manieren eines Akteurs (sein Benehmen, Sprechweise etc.) oder die ästhetische Kompetenz (d.h. den Symbolwert eines Kunstwerks zu dechiffrieren) auf dessen Zugehörigkeit zu einer angesehenen sozialen Gruppe (Bourdieu

1983: 191).<sup>85</sup> Individuelles Beziehungstalent ebnet folglich den Weg in anerkannte Klassen, macht aber aufgrund der Einzigartigkeit von Akteuren eben auch hier Unterschiede sowohl innerhalb als auch zwischen den sozialen Klassen aus (ebd.). Auf diese Weise hat auch der Eigner eines hohen Sozialkapitals einen gewissen „Riecher für Beziehungen“ (ders. 1997: 189) ausgebildet, der ihm die Vermehrung von Sozialkapital erlaubt.

Zusammenfassend kann diese subjektive Komponente des Sozialkapitals, das ‚Beziehungstalent‘ eines Menschen, auch als die Fähigkeit zur Beziehungsaufnahme und -erhaltung in Form der permanenten Investition von Arbeitszeit in die unterhaltenen sozialen Beziehungen beschrieben werden (auch Beziehungsarbeit).

Für Bourdieus Ansatz selbst scheint jedoch die Betrachtung der Gruppeneffekte des Sozialkapitals bedeutsamer zu sein,<sup>86</sup> als die Beziehungsarbeit eines Akteurs. Das wird u.a. an seiner Definition des Sozialkapitals deutlich, aber vor allem auch an jenen Stellen, wo er seinen Sozialkapital-Begriff konsequent im Hinblick auf die Effekte von Gruppenvorteilen und sozialer Schließung hin ausformuliert: „Die Profite, die sich aus der Zugehörigkeit zu einer Gruppe ergeben, sind zugleich Grundlage für die Solidarität, die diese Profite ermöglicht“; „Gegenseitiges Kennen und Anerkennen ist zugleich Voraussetzung und Ergebnis dieses Austauschs. [...] der damit implizierten Anerkennung der Gruppen wird so die Gruppe reproduziert; gleichzeitig werden ihre Grenzen bestätigt“ usw. (ders. 1983: 192, Herv. i. O.).

Die Fokussierung auf die als Gruppeneffekte definierten objektiven Strukturmerkmale von sozialen Gruppen als soziale Klassen bzw. Klassenfraktionen ermöglicht ihm eine konsequentere Betrachtung und Analyse der ungleichen Verteilung der Kapitalarten sowie der daraus hervorgehenden sozialstrukturellen Zuweisungen der Akteure.

Bourdieu's weitere Ausführungen gleichen dann auch eher einer vertiefenden Betrachtung der Gruppeneffekte des Sozialkapitals, indem sie dessen Exklusivitätscharakter betonen. Für das einzelne Gruppenmitglied bzw. (genauer) Familienmitglied steigen die Erträge aus dem ererbten Sozialkapital mit der Größe des Sozialkapitals stetig an: Je berühmter ein Akteur

---

<sup>85</sup> Entsprechend der „Theorie der sozialen Identität“ (Tajfel 1978) findet sich wiederum von psychologischer Seite eine ähnliche Denkweise. Soziale Identität meint dabei einen Teil des (positiven) Selbstkonzeptes, der dem Bewusstsein des Individuums entspringt, einer für ihn emotional bedeutsamen und außerdem sozial anerkannten Gruppe anzugehören (vgl. Oerter/Montada 1995: 298). Die Eigengruppe wird (qua sozialem Vergleich) vom Individuum konsequent gegenüber Fremdgruppen begünstigt, was Tajfel als „Herstellung positiver Distinktheit“ bezeichnet und was zudem die Gruppenkohäsion begünstigt (vgl. Stroebe et al. 1996: 563). Analog findet sich auch bei Bourdieu der Begriff der Distinktion, als bewusst gesteuerter Mechanismus zur Abgrenzung der Eigengruppe gegenüber Fremdgruppen bzw. der oberen sozialen Klasse gegenüber den anderen sozialen Klassen (vgl. Bourdieu 1997: 405ff.).

<sup>86</sup> Vgl. dazu auch Albrecht (2004: 219), der in diesem Zusammenhang auf die Überbetonung der Gruppenaspekte im Vergleich zu den Netzwerkaspekten bei Bourdieu hinweist.

beispielsweise aufgrund seines Familiennamens ist, umso weniger Arbeit muss er für die Akkumulation und den Unterhalt des Sozialkapitals leisten – die Anderen tun es für ihn, weil er eine gefragte Persönlichkeit ist (ders. 1983: 193, 2005a: 265). Wie am Familiennamen deutlich wurde, ist das soziale Kapital einer Gruppe also auch auf eine einzelne Person als deren Repräsentanten delegierbar. Jener wird bevollmächtigt, nicht nur in deren Namen zu sprechen, sondern auch zu handeln. Das in seiner Person akkumulierte Gesamtkapital der Gruppe steht dabei in keinem Verhältnis zu seinem investierten Eigenanteil. Ausgestattet mit dieser enormen Verfügungsgewalt über das Kapital aller wird er durch die Gruppe befähigt, Kontrolle in Form „symbolischer Macht“ über sie und Externe auszuüben (ders. 1983: 193 ff.). Sozialkapital, welches kollektiv auf einen einzelnen Akteur delegiert wurde und deshalb konzentrierte Machtausübung durch dessen Person impliziert, kann idealtypisch als individualisiertes Sozialkapital begriffen werden (ders. 2005a: 266).

Auch hier gesellt sich neben die Aufgabe des Repräsentanten, der eigentliche Vertreter des Gruppenwillens zu sein, eine symbolische Größe, die ihm aufgrund der Delegation des Sozialkapitals der Gruppe zuteilwird. Er steht in persona synonym für die Werte, die Historie usw., die eigentlich die Gruppe verkörpern („Logik der Repräsentation“, ders. 1983: 194). Das gilt gleichermaßen für die „diffuse Delegation“ auf ein Familienoberhaupt, bei der der Repräsentant von den übrigen Familienmitgliedern stillschweigend in seiner Rolle anerkannt wird, wie auch für die „institutionalisierte Delegation“ in den Clubs oder Parteien, bei der Rechte der Beteiligten verteilt und die Verantwortungsbereiche explizit benannt und so eingegrenzt werden.

Das Delegationsprinzip birgt zugleich Gefahren von Missbrauch und Zweckentfremdung des Sozialkapitals der Gruppe durch ihren Repräsentanten (vgl. ders. 1992: 68 f.; weiterhin Hauck 1997). Deshalb muss die Gruppe Regeln institutionalisieren bzw. auch konkrete Normen mit hoher Verbindlichkeit ausbilden, die die Entscheidungsgewalt des Repräsentanten sowohl nach Außen (Vertreterfunktion der Gruppenmeinung) als auch nach Innen (über die Gruppe selbst) kanalisieren, wie z.B. via Gruppenmitgliedschaft (s. o.) oder Wahlverfahren.

Schlussendlich entspricht das Konzept des sozialen Kapitals zugleich dem „Prinzip der sozialen Wirkungen“ (vgl. ders. 1983: 191; 1992: 76). Der Denktradition eines Auguste Comte, aber wohl vor allem eines Emile Durkheim verpflichtet, erschafft auch bei Bourdieu die Gesellschaft eine Realität sui generis. Da sich Soziales nur durch Soziales erklären lässt (Durkheims erster methodologischer Grundsatz, vgl. Durkheim [1895] 1995: 107), ist es auch nie vollständig auf allein physische oder biologische Faktoren zurückzuführen: „Die Mentalität der Gruppe ist nicht die der Einzelnen; sie hat ihre eigenen Gesetze“ (Durkheim

1995: 94). Und weil ein kollektives Phänomen wie die Gesellschaft ein Emergenzphänomen ist, lassen sich soziale Wirkungen, die vielleicht noch auf der Mikro-Ebene klar erfassbar sind, auf der Makro-Ebene nicht einfach als die Summe der individuellen Eigenschaften und Handlungen von Akteuren zusammenfassen (Aristoteles).

Der Rekurs auf das „Prinzip sozialer Wirkungen“ ist für Bourdieu weniger ein Ergebnis konsequenter theoretischer Überlegungen zum Sozialkapitalbegriff (ders. 1983: 191; 1992: 76), als vielmehr ein Sammelbegriff für die Wechselwirkungen aller Beziehungseffekte, die nicht allein auf Individualhandlungen zurückgeführt werden. Sozialkapital steht somit synonym für die hypothetische Annahme der ungleichen Individualerträge aus mobilisierbaren Sozialkapitalbeziehungen von ansonsten in ökonomischem und/oder kulturellem Kapital annähernd gleichgestellten Individuen innerhalb einer spezifischen Gruppe, wie z.B. Familie, ‚alte‘ Kameraden von Eliteschulen, exklusiven Clubs oder Adel (vgl. Bourdieu 1983, 1992, 1997, 2005a, 2005b).

Damit verstellt sich Bourdieus Sozialkapitalansatz zugleich der Reflexion auf der Makro-Ebene der Effekte von sozialen Beziehungsmustern und lässt sich primär auf der Meso-Ebene sozialer Gruppierungen und bestimmter sozialer Aggregate verorten. Soziales Kapital wird also, zwar ausgehend von den Beziehungen individueller Akteure auf der Mikro-Ebene, meist auf der Meso-Ebene von gesellschaftlichen Gruppen oder Organisationen betrachtet (ders. 1983: 191, 2005a: 263). Der Ertrag aus sozialem Kapital wird konsequent in Abhängigkeit von der Teilhabe an bzw. der Einbindung in eine soziale Gruppe bestimmt. Zudem kann mit dem theoretischen wie auch empirischen Fokus auf jene Gruppenprozesse, ihre Wirkungsweise und explizit auf deren Effekte, die die Entstehung und den Erhalt von sozialem Kapital begünstigen, mit Albrecht (2002: 205 f.) konstatiert werden, dass auch die Mikro-Ebene relativ unterbelichtet bleibt. In Bourdieus empirischen Fragestellungen finden sich nicht genügend Anhaltspunkte, die auf eine hinreichende Operationalisierung sozialer Beziehungen als Sozialkapitalbeziehungen der aktiv oder auch passiv beteiligten Akteure schließen lassen (vgl. z.B. Bourdieu 1979, 1987; Bourdieu/Wacquant 1971). Darüber hinaus entsteht der Anschein, als ob der Sozialkapitalbegriff lediglich den Charakter gruppenspezifischer Identitätsbildungsprozesse und das Gefühl der Solidargemeinschaft als solches objektivierbarer, greifbarer, ja vielleicht auch anschlussfähiger für das Theoriegebäude insgesamt machen soll; insbesondere in Ergänzung der strukturellen Komponenten der beiden anderen Kapitalarten.

Die differenzierte Betrachtung der Kapitalarten, die Prämisse der prinzipiellen Konvertierbarkeit als Grundlage des sozialen Tauschs und die gruppenspezifischen Möglichkeiten von Kapitalkombinationen bzw. -akkumulation bilden schließlich das ab, was Bourdieu unter

empirische bzw. soziale Klassen subsummiert. In der Reihenfolge, wie die Kapitalarten in Bourdieus Aufsatz aus dem Jahre 1983 genannt und abgehandelt werden, wird dann auch die Konvertierung der Kapitalarten für den Akteur und seine Gruppe in Bezug auf die investierte Arbeitszeit immer mehr erleichtert sowie die Kapitalakkumulation begünstigt: Ausreichend viel ökonomisches Kapital erleichtert den Erwerb von kulturellem Kapital und bedingt schließlich das Ausmaß des sozialen Kapitals. Umgekehrt können Sozial- und Kulturkapital nur unter gewissen Umständen und unter Einsatz von Transformationsarbeit inklusive eines gewissen Schwundrisikos in ökonomisches Kapital überführt werden. Damit schließt sich der Kreislauf der Verschleierung des Ökonomischen mit dem Sozialkapital, da auch dieses auf das ökonomische Kapital als solches und dem ökonomischen Prinzip zurückgeführt werden kann.

Insofern kann im Hinblick auf die weiteren Ausführungen resümierend für das in Bourdieus Sozialkapital-Ansatz identifizierte gruppenspezifische Sozialkapital folgendes festgehalten werden: Unter den Charakteristika verschiedener sozialer Gruppen sollen insbesondere die Möglichkeiten der Kapitalakkumulation und –profitschöpfung sowie jene Fähigkeiten und Fertigkeiten, Weltaneignungen, symbolische Zuschreibungsprozesse usw. verstanden werden, nach denen sie sich sozialstrukturell unterscheiden lassen. So impliziert der hier verwendete analytische Gruppenbegriff einerseits für den Einzelnen eine bewusste Identifikation und Solidarisierung mit seiner Primärgruppe und/oder einer Eigengruppe aufgrund einer ähnlichen bis gleichen umfangreichen Kapitalausstattung, den damit einhergehenden Deutungsmustern der gesellschaftlichen Zugehörigkeit und den daraus folgenden habituellen Verhaltensweisen (a). Andererseits ist ebenso auch eine ‚unbewusste Gruppenzugehörigkeit‘ denkbar, die sich als Zugehörigkeit zu einer rein statistischen Statusgruppe objektiver Merkmale, den sozialen Klassen(faktionen) empirisch ausdrücken lässt (b). Im Falle dieser ‚unbewussten Gruppenzugehörigkeit‘ sind es neben der als gering bis mangelnd wahrgenommenen objektiven Kapitalausstattung der einzelnen Akteure vor allem die daraufhin erfolgenden individuellen Deutungsmuster, sich als gesellschaftlich nicht integriert zu fühlen, die die Akteure in dieser Gruppe einen. ‚Unbewusst‘ bleibt diese Gruppenzugehörigkeit auch, weil das subjektive Mangelerslebnis von wenig Kapital und von wenig Integration in der Leistungsgesellschaft kein Solidarisierungsmotiv erzeugen kann, sondern individuelles Versagen auch eher mit individueller Bewältigung gelöst werden muss. Der zwar naheliegende Vergleich mit der Marx’schen Terminologie der „Klasse an sich“, die ein eigenes Bewusstsein ob ihrer objektiven Lage entwickelt und zur „Klasse für sich“ soll hier jedoch nicht bemüht werden. Bourdieu sieht diese Analogie ebenso wenig, fehlt seiner klassifizierenden Typologie der (französischen) Gesellschaft doch das revolutionäre Element: „Die

feinen Unterschiede“ sind und bleiben subtil in ihrer sozial strukturierenden Wirkung. Das soziale Kapital als mit dem Habitus eng verknüpftes Element wird auf diese Weise selbst Teil der „strukturierten Struktur“, d.h. der Verinnerlichung der Einteilung in Klassen (vgl. grundlegend Bourdieu 1997: 281).

### **3.1.2 Bourdieus empirische Befunde zum Sozialkapital-Ansatz**

Wie bereits ausgeführt wurde, rekuriert das Bourdieu'sche Verständnis vom Sozialkapital auf einer mehr oder weniger formalisierten und institutionalisierten Zugehörigkeit des einzelnen Akteurs zu einer sozialen Gruppe, in der die Mitglieder einander persönlich bekannt und verpflichtet sind. Die entscheidende Einflussgröße ist dabei die Primärgruppe der Familie, sie ist die „ursprünglichste, dauerhafteste und hochgradig institutionalisierteste Form soziale Netze“ und wie Bourdieu immer wieder betont, der „Transmissionsriemen für die Reproduktion des Kapitals in allen seinen Formen (Schultheiß 2008: 35). Der Familie als „elementare Organisationsform des Sozialkapitals (ebd.: 34) ist aber nicht nur der Ort der ersten Sozialisierungserfahrungen im Hinblick auf ungleiche Kapitalverteilung, sondern auch der Netzsprung für anschlussfähige Sozialbeziehungen, wie z.B. erweiterte Verwandtschaft, Nachbarschaft, Geschäftsbeziehungen, Clubs. Insofern ist dem Bourdieu'schen Sozialkapitalkonzept zunächst mit Schultheiß (ebd.: 36) eine sozialräumliche Perspektive zu unterstellen.

Darauf aufbauend ließ sich anhand mehrerer, vorgestellter Überlegungen zu den einzelnen Konvertierungsmöglichkeiten und zur allgemeinen Fungibilität des Kapitals neben den Gruppeneffekten des Sozialkapitals auch eine ihm eigene Tendenz zur sozialen Schließung ableiten.

Bereits Bourdieu & Passeron (1971: 51 f., 260 f.) gelang der Nachweis des Gruppeneffektes von Sozialkapital auf Basis einer Kontakthypothese: Mit Hilfe soziometrischer Tests<sup>87</sup> zu den studentischen Kontakten<sup>88</sup> außerhalb des Universitätshörsaals erbrachten sie den empiri-

---

<sup>87</sup> Heute würde man ein derartiges Vorgehen eher als Analyse sozialer Beziehungen bzw. sogar Netzwerkanalyse des jeweiligen Aggregats bezeichnen. Die von Jacob Levy Moreno begründete Soziometrie ist insofern eine zu Unrecht in Vergessenheit geratene Methode der Analyse sozialer Beziehungen, setzt sie doch die gegenseitigen Wahlen von Befragten bzw. Beobachteten – die – einem motivierten bzw. rationalen Handeln gleich. Die soziometrische Methode versucht, die „Gefühle zwischen Individuen zu bestimmen und dabei auf ein bestimmtes Kriterium bezug“ zu nehmen (Moreno 1996: 40) und liefert damit erste quantifizierbare Anhaltspunkte für die Art, Intensität und Gerichtetheit von sozialen Beziehungen. Daran anknüpfend haben Bourdieu/Passeron (1971) die gegenseitigen Wahlen über die Kontaktlevel der Studenten operationalisiert, und zwar im Hinblick auf die privaten Kontakte außerhalb der Universität.

<sup>88</sup> Verglichen wurden Studenten entsprechend der Berufsgruppe des Vaters: Landbevölkerung/Arbeiter, Angestellte, Mittlere Kader, Selbstständige in Industrie und Handel und Führungskader/Freiberufliche.

schen Beweis, dass die Zahl einander bekannter Kommilitonen parallel zur sozialen Herkunft gleichmäßig ansteigt. Je höher also die soziale Klasse des Elternhauses, desto intensiver die studentischen Kontakte untereinander; m.a.W. desto gleicher auch die geselligen/sozialen Techniken, weil Ähnlichkeit eben verbindet. Der Bekanntheitsgrad der Studenten wurde dabei abgebildet über die Bewertungsdimensionen: durch regelmäßige gemeinsame Beschäftigung, durch zumindest ein Gespräch, nur dem Namen nach bekannt, nur vom Sehen bekannt (vgl. Bourdieu/Passeron 1971: 260).

Die Bildungsnähe jener Studenten lässt sich außerdem nach der Sitzplatzwahl im Hörsaal bestimmen: Bildungssicheres Auftreten widerspiegelt sich in den bereits geschilderten intensiven Kontakten derer, die regelmäßig in den ersten Hörsaalreihen anzutreffen sind. So geht die Multiplexität der sozialen Beziehungen von Kommilitonen bildungsnaher Klassen einher mit der mangelnden sozialen Integration der Übriggebliebenen.

Bourdieu markiert die Gruppeneffekte des Sozialkapitals an einer weiteren Stelle (Bourdieu/Wacquant 1996: 144 ff.) in seinem Werk: Akteure wie auch Organisationen koalieren unter bestimmten Bedingungen miteinander, um ihre eigenen Interessen zu bewahren oder gegen die Interessen anderer (korporativer) Akteure durchzusetzen; wie z.B. ansonsten miteinander konkurrierende Banken, die gemeinsam die Einbringung von Gesetzen zur Förderung von Grundkrediten forcieren. Im Sinne der gemeinsamen Interessenvertretung stellen sie damit gleichermaßen eine homogene Gruppierung mit einem gemeinsam verfolgten Ziel dar.

Die hier vorgestellte Annahme von Gruppeneffekten des Sozialkapitals wird schließlich bestärkt durch die von Bourdieu (1983) beschriebene Wirkungsweise des Sozialkapitals als Multiplikator für die beiden anderen Kapitalarten. Die aus der Gruppenzugehörigkeit resultierenden materiellen und symbolischen Profite werden zur Solidarisierungsgrundlage der Gruppe, sie sorgen folglich in immer selben Kreisläufen für eine stete Kapitalvermehrung der Gruppenmitglieder. Schultheis bringt es auf den Punkt, wenn er sagt: „In der Regel geht Kapital dort hin, wo das Kapital bereits sitzt und Sozialkapital verschwägert sich problemlos mit ökonomischem und kulturellem Kapital. Es wird von ihm angezogen und verstärkt, hat aber selbst wiederum die Kraft, die Wirksamkeit anderer Kapitalsorten zu verstärken“ (Schultheiß 2008: 40). Insbesondere betont er aber weitaus mehr als es Bourdieu selbst getan hat, dass Sozialkapital insbesondere in Krisenzeiten, in denen die anderen Kapitalarten Verluste zeichnen, dass Sozialkapital das entscheidende Zünglein an der Waage sein kann, um einen individuellen Vorteil zu erzielen. Wenn man das Beispiel der Inflation der Bildungstitel heranzieht, scheint diese Argumentation durchaus plausibel.

Demnach stellt sich die Frage, welcher empirische Gehalt aus der theoriegeleiteten Diskussion zu den Gruppeneffekten des Sozialkapitals abgeleitet werden kann. Bourdieus eigene empirische Bemühungen zur Operationalisierung von sozialem Kapital sind vergleichsweise dürftig: Die unter einer ethnologischen Prämisse durchgeführten Kabylen-Studien (1979) reflektieren eher symbolisches Kapital innerhalb von verwandtschaftlichen Beziehungen, um insbesondere den symbolischen Tausch herauszuarbeiten. In „Die feinen Unterschiede“ (1997) gerät insbesondere die Ausarbeitung der Habitus-schemata in Verbindung mit dem kulturellen Kapital sowie den verschiedenen Lebensstilen zum Hauptziel der empirischen Überprüfung. Das soziale Kapital jedoch wird nicht operationalisiert.

Bourdieu – nach der Trennschärfe seines Sozialkapital-Begriffs und anderen netzwerkanalytischen Theorieansätzen befragt (Bourdieu/Wacquant 1996: 145) – bezieht seine Antwort auf die von ihm getroffene Unterscheidung von Struktur (strukturelle Relation, die permanent unsichtbar wirkt) und Interaktion (Feld-spezifisch: aktualisierte, vollzogene Relation): Die Struktur eines Feldes bestimmt sich als Raum objektiver Relationen zwischen den einzelnen sozialen Positionen. Diese Positionen lassen sich nun auf die ungleiche Verteilung der Macht oder der Kapitalarten in den Händen einzelner Akteure zurückführen (vgl. auch Burzan 2005), welche wiederum die Basis für ungleiche Chancen im Tauschverkehr sind. Es ist also der sich so regulierende Tauschverkehr selbst, auf den sich die Existenz eines mehr oder weniger dauerhaften Netzwerks erst begründen kann (Bourdieu/Wacquant 1996: 145). Die Kapitalstruktur bildet demzufolge nur eine Seite der Medaille, die Praxis des Tauschverkehrs markiert die andere Seite – inklusive der durch Interessen und Dispositionen geleiteten Re-Interpretationen oder auch Positionierungen der Akteure (im Sinne von ‚Stellungnahmen‘ als System der Praktiken und Äußerungen; dies.: 136): Praxen, die sich jeweils in den Feldern konsolidieren und an die sich erst die Existenz eines Netzwerks knüpfen kann. Das Fortbestehen eines Netzwerks oder eine Gruppe (um die einmal präferierte Terminologie wieder einzuführen) ist also auf ständige Beziehungs- und Institutionalisierungsarbeit durch die eigenen Mitglieder mindestens ebenso angewiesen wie die damit verbundenen materiellen und immateriellen, symbolischen Austauschakte, die die Mitgliedschaft und gegenseitige Anerkennung erneut bestätigen bzw. versichern.

Im Gegensatz dazu kann die Netzwerkanalyse die soziale Praxis, an die sich die Existenz eines Netzwerks jeweils knüpft, nur unvollständig erfassen. Mit der Selbstverpflichtung zur Quantifizierung und Formalisierung von sozialen Beziehungen als „besonderen Beziehungen (zwischen Akteuren oder Institutionen) und des Informations-, Ressourcen-, Dienstleistungs- usw. –Flusses“ (ebd.) habe die Netzwerkanalyse jedoch die Analyse der dem Netzwerk zugrundeliegenden Strukturen vernachlässigt. Sie kann deshalb auch nicht die sich in

der sozialen Praxis manifestierenden individuellen oder kollektiven Strukturelemente erfassen. Mit Bourdieu hieße es aber, die einzelnen Tauschgeschäfte als eigenständige Praxisfelder zu begreifen, in denen sich mit jedem Tausch immer wieder neue symbolische Aushandlungsprozesse auf Basis der unterschiedlichen Kapitalverteilung manifestieren. So kann die gleiche Kapitalausstattung eines Kapitaleigners für ihn unterschiedliche Profite in zwei komplett verschiedenen Tauschgeschäften (Feldern) nach sich ziehen. M.a.W. eine rein quantifizierende strukturelle Netzwerkanalyse kann die beschriebenen qualitativen (Motiv-) Elemente in Tauschbeziehungen weder sinngerecht erfassen, noch vor allem deren symbolischen Wert bestimmen.

Bourdies einmaliger empirischer Versuch, die gruppenspezifisch schließende Wirkungsweise sozialer Beziehungen mit Hilfe der Soziometrie nachzuzeichnen (vgl. Bourdieu/Passeron 1971), darf neben den Kabylen-Studien als Vorläufer seines Sozialkapital-Konzepts gewertet werden. Das empirische Vorgehen und der Einsatz soziometrischer Testverfahren entsprachen zwar dem damaligen Zeitgeist, allerdings bleibt anzumerken, dass Bourdieu und Passeron damit lediglich die sozialen Beziehungen über zwei Dimensionen bestimmt (Kontaktart und -häufigkeit) und auch nur daran quantifiziert haben. Es finden sich in ihren Ausführungen keine darüber hinausgehenden Argumentationen, die die Qualität sozialer Beziehungen und deren Symbolwirkung wie oben beschrieben in den Blick nehmen. Das wäre jedoch eine theorieimmanent begründbare und zwingend notwendige Voraussetzung (vgl. Bourdieu/Wacquant 1996), um das eigene Sozialkapital-Konstrukt zu unterfüttern und auch empirisch vom Vorgehen im Rahmen der sozialen Netzwerkanalyse abzugrenzen.

Hingegen stellt Bourdies analytischer Sozialkapitalbegriff vor allem auf die Beschreibung der Qualität der den sozialen Beziehungen zugrunde liegenden konnektiven Netzwerkanbindungen bzw. kontextuellen Netzwerkeinbettungen oder eben Gruppenzugehörigkeit ab, womit er also der eigentlich simplen Frage nachgeht, wie Individuen in soziale Gruppen involviert sind und ständig neu involviert werden können und welche Vorteile oder auch Nachteile ihnen deswegen erwachsen. Mit dem Verweis auf den alles determinierenden Symbolcharakter innerhalb der sozialen Praxis bleibt noch festzuhalten, dass das Kapital immer nur „relativ“ im Sinne der geltenden bzw. (gerade) vorherrschenden Anerkennungslogik und in Abhängigkeit von der jeweiligen Gruppe (die sich aggregiert auch als soziale Klasse definieren lässt) bestimmt werden kann und darf. Das ist empirisch schwerlich fass- geschweige denn nachweisbar, weil es hieße, Bourdieu vom Kopf auf die Füße zu stellen und das Strukturelement Kapital komplett über die gesellschaftlichen Deutungen zu ermitteln. Mit dem

Verweis auf die universale Gültigkeit seines Theoriegebäudes (Stichwort: Habituskonzept) entzieht sich Bourdieu allerdings jedweder daran ansetzenden Kritik.

Mewes (2010) hat sich unter Verwendung verschiedener Umfragedaten (z.B. Familiensurvey, ALLBUS, ISSP)<sup>89</sup> mit der Frage auseinandergesetzt, inwiefern die Schichtzugehörigkeit die individuelle Möglichkeit zur Beziehungsaufnahme bzw. zum Netzwerkaufbau beeinflusst. Er konnte – vor allem unter Einbezug ähnlich quantifizierender Netzwerkparameter – nachweisen, dass Angehörige oberer sozialer Schichten den größeren Anteil ihrer sozialen Beziehungen aus dem Kontext geschlossener, sozialer Netzwerke rekrutieren (z.B. Bildungsinstitutionen, Vereine), während Unterschichtenangehörige soziale Beziehungen eher in offenen, sozialen Kontexten knüpfen (z.B. Nachbarschaft, Kneipen; vgl. ebd.: 202). Dieses Ergebnis stützt bereits die Studie von Bourdieu & Passeron (1971), die über ähnlich geschlossene Strukturen innerhalb der Oberschicht berichtet hatten. Allerdings muss Mewes einräumen, dass den soziodemographischen Merkmalen und damit auch den Schichtindikatoren nur eine geringe empirische Erklärungskraft zukommt.

### **3.1.3 Fazit zu Bourdieus Sozialkapital-Ansatz**

Bourdieu entwickelt insgesamt eine negative Sicht auf das Sozialkapital, d.h. hinsichtlich dessen Konvertierung in die beiden anderen, wohl wichtigsten Kapitalarten, und die daraus resultierende soziale Mobilität bzw. Immobilität. Für ihn stellt sich weniger die Frage, wie ein Akteur aufgrund seiner Kapitalausstattung diese gleichermaßen als Ressourcenausstattung für den eigenen sozialen Aufstieg mobilisieren kann. Für ihn stellt sich vielmehr die Frage, wie sich gerade aufgrund der Kapitalausstattung wieder neue Hinderungsgründe für den sozialen Aufstieg identifizieren lassen.

Obwohl basierend auf der prinzipiellen Gleichwertigkeit der Kapitalarten auch ihre Nutzbarmachung zur Überwindung der empirischen Klassengrenzen gelingen sollte, zeigt Bourdieu auf, dass gerade aufgrund der Wirkungsweise des Kapitals als *lex insita* sozialhistorisch immer wieder neu soziale Ungleichheiten hervorgehen. Diese Ungleichheiten lassen sich regelmäßig nicht mehr nur auf einer rein ökonomischen Strukturebene, sondern auch auf kultureller und sozialer Ebene abbilden – die Diversifikation sozialer Ungleichheit. Womit er gleichermaßen seinem Anspruch gerecht wird, mit Hilfe einer allgemeinen ökonomischen Praxiswissenschaft sowohl das Kapital als auch den Profit in ihren Erscheinungsformen zu erfassen (vgl. Bourdieu 1983). Bourdieu dehnt also die Bestimmungsfaktoren sozialer Un-

---

<sup>89</sup> ALLBUS ist die Abkürzung für „Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften“. ISSP ist die Abkürzung für das „International Social Survey Programme“.

gleichheit von Einkommen und Bildung auf das ‚Soziale‘ an sich aus, indem er auf den Ressourcenzugriff durch Zugehörigkeiten (zuerst familiäre Herkunft, danach Clubs o.ä.) und Verortung abstellt.

Es zeigt sich außerdem, dass sich das gerade für moderne Gesellschaften gültige Leistungsprinzip als kollektiver Irrglaube entpuppt hat: Denn durch die Kapitalarten wird weniger Verteilungsgerechtigkeit erzeugt, als dass de facto Verteilungschancen nivelliert werden.<sup>90</sup>

Das Kulturkapital kann nicht den Zweck erfüllen, der ihm gemäß der rationalen Begründungslogik der Leistungsgesellschaft zgedacht wurde (vgl. Bourdieus Kritik an der Humankapital-Schule, ders.1983: 185 f.). Begründen lässt sich das insbesondere unter Rückbesinnung an die Wirkungsweise der Kapitalformen, und hier dem Vorrang des inkorporierten Kulturkapitals (vor dem institutionalisierten Kulturkapital) sowie dessen besonderer Anschlussfähigkeit an die Konzeptionierung des Habitus. Der Habitus als Daseinsform und generatives Prinzip, subjektiv wahrnehmbar und laut Bourdieu auch objektiv nachweisbar, entfaltet seine Wirkung schließlich auch im Hinblick auf die Kapitalarten. Und zwar bezüglich der individuellen Möglichkeiten von Kapitalakkumulation (sowohl als Fähigkeit als auch Investitionen in Arbeitszeit), von Kapitalkonvertierung und damit verbundenen Transformationskosten, einschließlich der Rückumwandlungskosten. So wie das Vorhandensein von ökonomischem Kapital, die Akkumulation von Kulturkapital erleichtert wird, so erleichtern Kulturkapital und Habitus wiederum die Akkumulation von Sozialkapital.

Weiterhin können die gruppeninterne und –externe Wirkungsweise des Sozialkapitals herausgearbeitet werden:

1. Gruppeninterne Wirkungsweise in der Solidargemeinschaft: Sozialkapital wird gruppenintern über persönliche Bekanntheit und Anerkennen reproduziert, was materielle und/oder symbolische Profite nach sich zieht. Für Bourdieu stellt Sozialkapital vor allen Dingen eine Ressource dar, die nur durch Zugehörigkeit zu einer Gruppe erst existieren kann und auch nur über die Gruppe als deren Strukturierungsprinzip (z.B. Familie, Nachbarn, Clubs) zu verstehen ist (Mikro- bis Meso-Ebene). Damit ist Sozialkapital eine zwischenmenschliche Ressource bzw. Ressource auf unmittelbarer Beziehungsbasis, die nie allein auf einen einzelnen Akteur zurückgeführt werden kann und damit auch nicht hinreichend im Singular dieses Akteurs definiert werden kann. Die Sicherheit, Sozialka-

---

<sup>90</sup> Zum Gefälle der objektiven Bildungschancen nach sozialer Herkunft, nach geschlechtsbezogener Einschränkung bzw. Benachteiligung bei der Studienfachwahl („Abdrängung“) sowie Verlängerung der Studienzeiten vgl. Bourdieu/Passeron (1971: 21 ff.). Die durch das Bildungswesen in seinem Anspruch an einer Allgemeinbildung erzeugte Gleichstellung wie z.B. in den Universitäten ist nur formaler Art, die Unterschiede ergeben sich jedoch auf subtilere Art, sind hochgradig in sich ausdifferenziert und bilden ein komplexes Systems an (milieubedingten) Einstellungen, Fähigkeiten, Vorkenntnissen und Ausdrucksmöglichkeiten etc. ab (ebd.: 38).

pitalbeziehungen als individuelle Ressource nutzen und Profit erzeugen zu können, ergibt sich erst auf der Grundlage von informell oder formell institutionalisierter Gruppenzugehörigkeit, die dem Akteur eine gewisse Kreditwürdigkeit seitens der Gruppe zusichert und damit die Instrumentalisierung des Sozialkapitals für den Akteur wahrscheinlicher macht. Das sind die Kennzeichen, mit denen diese sozialen Gruppen in ihrer Organisation als homogene Solidargemeinschaft charakterisiert werden können.

Sozialkapital erzeugt folgerichtig soziale Inklusion in besonderer Hinsicht, und zwar zuallererst für die Familie, aber auch für Organisationen mit quasi-familialen Charakter und gemeinsam geteilter Beziehungshistorie, wie z.B. Clubs von Gleichartigen oder „Ehemaligen“ (Elite-Schülern), auf „höhere Kreise“ oder die Multiplexität der Beziehungen von Kommilitonen eines Studienfachs etc. und nicht zuletzt originär auf den Adel.

2. Gruppenexterne Wirkungsweise und gruppeninterner Ertrag: Sozialkapital stellt damit für alle Nicht-Gruppenmitglieder einen Mechanismus zur Bestätigung der Gruppengrenzen bzw. einen speziellen Mechanismus zur sozialen Schließung dar. Für die ohnehin durch hohes ökonomisches wie auch kulturelles Kapital ausgezeichnete ‚Kapitalstruktur der Herrschenden‘ stellt das gruppenintern reproduzierte Sozialkapital nur eine weitere Versicherung ihrer sozialstrukturellen Position und sozialen Klasse dar. Alle Nicht-Gruppenmitglieder unterscheiden sich aufgrund ihrer vergleichsweise sozial benachteiligten Kapitalstruktur, ihrem geringeren Kapitalvolumen und ihrem Habitus, bleiben somit außen vor und können ihr Kapital nicht in den sozialen Tausch einbringen, konvertieren oder gar vermehren. Insofern profitieren diese auch nicht vom Multiplikatoreffekt des Sozialkapitals. Im Gegenteil, je weiter unten sich ein Akteur in der sozialen Hierarchie befindet, umso weniger ist dessen verfügbares Sozialkapital fungibel bzw. konvertierbar (vgl. Bourdieu/Passeron 1971; außerdem Jäger/Meyer 2003). So ist es auch wenig überraschend, dass Bourdieu dieses Wirkprinzip für das aufstiegsorientierte Kleinbürgertum revidiert, was er auf deren vehemente Mobilitätsbestrebungen (‚soziale Karriere‘) zurückführt: „Der Aufstieg setzt immer einen Bruch voraus, indem die Verleugnung der ehemaligen Leidensgefährten jedoch nur einen Aspekt darstellt. [...] Für den Kleinbürger bieten Familien- und Freundschaftsbande keine Zuflucht mehr gegen Unglück und Not, Einsamkeit und Elend, und auch kein Netz von Unterstützung und Schutz, von dem man notfalls Hilfe, ein Darlehen oder einen Posten erhoffen darf; sie sind noch nicht das, was man anderswo ‚Beziehungen‘ nennt, d.h. ein zur Verwertung des eigenen ökonomischen und kulturellen Kapitals unerläßliches Sozialkapital. Sie sind nur Ketten, die man um jeden Preis brechen muss, weil Dankbarkeit, gegenseitige Hilfe,

Solidarität und ihr materieller und symbolischer Genuß zu den verbotenen Früchten zählen“ (Bourdieu 1992: 529, Herv. i. O.).

Diese Lesart zur Ausschluss erzeugenden Wirkungsweise des Sozialkapitals legt die Begriffe „Ausschließungsstrategien“ (Parkin 1974) oder „Schließungsmodus der Exklusion“ (Murphy 1984) entsprechend der „Theorie sozialer Schließung“ nahe (vgl. Murphy 1984; Parkin 1974, 1979). Unabhängig davon, welche Theorielinie präferiert wird, werden mit der ‚Macht der Ausschließung‘ (Parkin 1974) verschiedene Top-down-Prozesse von Machtausübung und Chancenmonopolisierung den gegenläufigen Bottom-up-Prozessen von Unterordnung und ungleichem Ressourcenzugriff angesprochen, wie sie sich in den Distinktionsbestrebungen der Herrschenden bei Bourdieu entfalten.<sup>91</sup> Die Theorienähe von Bourdieus Sozialkapitalansatz zur ‚Theorie sozialer Schließung‘ tritt besonders deutlich hervor, wenn man mit Parkin (1974) die Exklusionspraktiken der ‚herrschenden gesellschaftlichen Klasse‘ gegenüber der ‚beherrschten Klasse‘ betrachtet. Jene Statusgruppen haben ihren Anteil an materiellen und symbolischen Ressourcen (Eigentum, Macht, Prestige, Wohlstand) durch Exklusionsstrategien gesichert (‚Nominierungsklasse‘, d.h. Statusweitergabe durch das Recht, einen Nachfolger ernennen zu können oder auch durch Weitergabe von kulturellem Kapital<sup>92</sup>), um dadurch privilegierte soziale Positionen zu erhalten oder zu sichern.

Je nach Umfang bzw. Kapitalausstattung und Ausdehnung des zugrunde liegenden Beziehungsnetzwerks bemessen sich für den Akteur die Chancen, Kapital zu konvertieren. Soziales Kapital, das auf der Zugehörigkeit zu homogenen Solidargemeinschaften bzw. sozialen Gruppen beruht, wirkt also als Mechanismus sozialer Schließung, und zwar hinsichtlich seiner Effekte:

- a) als ‚positives Sozialkapital‘: d.h. als soziales Kapital mit einer positiven Konnotation als Distinktions- und gleichermaßen als Bestätigungsmechanismus der gegenseitigen sozialstrukturierenden Abgrenzung von sozialen Klassen (als Aggregate) wie auch der reziproken Unterstützung durch die Solidargemeinschaft der sozialen Gruppe (z.B. Familie, Freundeskreis, Clubs). Positives Sozialkapital wirkt gruppenspezifisch inkludierend.

---

<sup>91</sup> Allerdings lassen sich in Bourdieus Ansatz die den Ausschließungsstrategien gegenüber gestellten ‚Schließungsstrategien‘ (Parkin 1979) oder die ‚Ursurpation‘ (Murphy 1984) nicht finden, die sich auf das Kollektiv einende solidarische Element innerhalb der untergeordneten Klasse beziehen. Der Habitus verschleiern nicht nur, er verstellt auch das Bewusstsein und damit die Möglichkeit der Beherrschten zum organisierten Widerstand gegen bestehende soziale Verhältnisse.

<sup>92</sup> Parkin (1974) bezieht sich hier explizit auf das kulturelle Kapital (vgl. Bourdieu 1973: 86), das innerhalb der Familie weitergegeben den sozialen Aufstiegs über Bildungszertifikate ad absurdum führe, da dadurch eher eine kollektivistische Ausschließung und Klassenreproduktion bedingt würde.

b) als ‚negatives Sozialkapital‘: d.h. als soziales Kapital mit einer stark negativen Konnotation als sozialer Exklusionsmechanismus. Letzteres berichten später auch Bourdieu et al. (1997), wenn sie eine mangelnde Kapitalausstattung von Akteuren mit den subjektiven Erfahrungen von Begrenztheit und stigmatisierenden ‚Ortseffekten‘ beispielsweise der Banlieues in Zusammenhang bringen. Doch die Ortseffekte sind nicht das ausschlaggebende Kriterium für die Bezeichnung als negatives soziales Kapital, sondern vielmehr der Grad an Depriviertheit in Zusammenhang mit der Stigmatisierungswahrnehmung im offenbar verlorenen Distinktionskampf aufgrund mangelnder Kapital- bzw. Ressourcenausstattung. Die Solidargemeinschaft der Gruppe fungiert zwar ebenfalls Unterstützungsquelle, jedoch ist sie ebenso durch starke Partikularisierungstendenzen wie auch durch anomische Einstellungen ihrer Mitglieder geprägt, was die Exklusion aus weiteren gesellschaftlichen Teilbereichen verstärkt.

Hinsichtlich der individuellen Nutzeneffekte aus Sozialkapital bleibt festzuhalten: Wenn Individuen nicht schon in ihren Möglichkeiten durch ihr jeweiliges Gegenüber oder ihre Zugehörigkeiten zu verschiedenen Familien, Gruppen und anderen Vergemeinschaftungsformen begrenzt werden, dann begrenzen sie sich auch noch selbst. Zumindest behauptet das Bourdieu (1983), wenn er vom Persönlichkeitsmerkmal des ‚Beziehungstalents‘ spricht und damit ungefähr so viel wie eine individuelle Charaktereigenschaft oder Fähigkeit bezeichnet, nach der sich die Angehörigen unterschiedlicher sozialer Klassen ebenso unterscheiden wie die Angehörigen derselben sozialen Klasse – mithin meint er ein Unterscheidungskriterium, für das sich wieder einmal mehr der soziohistorisch omnipräsente Habitus als Letztbegründung sozialer Unterschiede zumindest teilweise heranziehen lässt. Das Beziehungstalent ist unterschiedlich ausgeprägt, und folglich verhilft es seinem Kapital-Eigner in der Praxis sozialer Beziehungen mehr oder weniger gut, soziales Kapital zu konvertieren, d.h. einen individuellen Nutzen aus seinen Beziehungen zu ziehen. Im Hinblick auf die Verbesserung unseres eigenen sozialen Status muss also gefragt werden, inwiefern wir aus unserer sozialen Position und unseren Networking-Kompetenzen heraus wirklich in der Lage sind, auf entfernte Bekannte zuzugehen usw.

Das Konzept des Sozialkapitals nach Pierre Bourdieu ist somit inhaltlich eher den Konzepten sozialer Unterstützung zuzuordnen (und hier in der Wirkungsweise primär als ‚Direkteffekt‘ sozialer Unterstützung, vgl. Kapitel 3.4.1), weil soziales Kapital nur innerhalb (bestimmter) sozialer Gruppen respektive sozialer Unterstützungsnetzwerke mit mehr oder weniger hohem gesellschaftlichen Prestigewert existieren kann und denen jedoch immer eine Tendenz zur sozialen Schließung innewohnt. Zudem zählt sich individuell der Multiplikato-

reffeckt des sozialen Kapitals nur in bestimmten prestigeträchtigen Netzwerken aus, in denen bereits ein hoher Grundstock an Kapital konzentriert ist („Matthäus-Effekt“).

Die Netzwerke von Hartz-IV-Empfängern oder den vergleichsweise ähnlich deprivierten Überschuldeten (vgl. Kapitel 2.3, insbesondere Kapitel 2.3.5) versprechen demnach auf den ersten Blick weniger individuelle Profite und dürften wohl weniger gewinnbringend sein. Auf den zweiten Blick wird mit der symbolischen Deutung der ausgetauschten Inhalte deutlich, worauf Bourdieu hingewiesen hatte (vgl. Bourdieu 1983: 192; Bourdieu/Wacquant 1996: 136 ff.): Die qualifizierenden bzw. qualitativen Elemente von sozialen Beziehungen, wie z.B. emotionale Beziehungsaspekte von gegenseitiger Anerkennung, Respekt und Freundschaft. Insofern können Beziehungen unabhängig von der Quantität an ausgetauschten Inhalten gewinnbringend sein oder nicht, wenn man sie über ihre Qualität bestimmt. Entscheidend für die Definition von Gewinn oder Verlust sind demnach die subjektiven Deutungen der beteiligten Akteure. So kann beispielsweise in Affiliationsbeziehungen die konkrete emotionale Unterstützung in einer persönlichen Krisensituation individuell ebenso als Gewinn gedeutet werden wie eine finanzielle Unterstützung, die man nicht zurückzahlen muss. *Der Nutzen aus Sozialkapital kann folglich nicht nur materiell, sondern auch immateriell hinsichtlich interaktionsbezogener, emotionaler oder kognitiver Unterstützungsleistungen<sup>93</sup> sein, deren Basis soziale Beziehungen sind, die sich auf eine Tauschökonomie des gegenseitigen Kennens und Anerkennens gründen.*

Mit Hilfe der Instrumentalisierung sozialer Beziehungen als Sozialkapital, d.h. dem Zugriff eines Akteurs auf die Ressourcen seiner Beziehungspartner (ökonomisch, kulturell, symbolisch) lässt sich also einerseits ein Ressourcenmangel hinsichtlich der eigenen Kapitalausstattung für den Akteur zumindest teilweise kompensieren, was insbesondere im Hinblick auf eine ökonomische Exklusion (Überschuldete) im Rahmen dieser Arbeit zu untersuchen ist. Der individuelle Profit aus Sozialkapital wird damit über den Umfang der Kapitalausstattung der Beziehungspartner bestimmt und darüber, wie der Akteur diese für sich gewinnbringend nutzen kann.

Andererseits ist mobilisierbares Sozialkapital, als expressiver Aspekt sozialer Beziehungen, ein Grundpfeiler der gruppeninternen Solidarität und ein Garant für eine erwartbare und funktionierende soziale Unterstützung. Jedoch kann auch diesem qualitativen Moment des Sozialkapitals eine gewisse Quantifizierung nicht abgesprochen werden, da Bourdieu das Sozialkapital-Volumen eines Akteurs insgesamt über die Ausdehnung seines mobilisierbaren Beziehungsnetzes definiert (vgl. Bourdieu 1983: 191). Damit ist für den individuellen Profit aus Sozialkapital entscheidend, wie groß das aktive bzw. das tatsächlich mobilisierba-

---

<sup>93</sup> Zu den Dimensionen von sozialen Beziehungen vgl. Kapitel 3.4.2.

re Beziehungsnetz ist. Die potenziellen Beziehungspartner wären deshalb nur von Relevanz, wenn sie einem Akteur mit größtmöglicher Wahrscheinlichkeit auch Zugriff auf ihr Kapital gewähren ließen. Damit sind nicht alle Gruppenmitglieder für einen Akteur gleichermaßen Sozialkapital-Beziehungen und können als Ressourcenquellen instrumentalisiert werden.

### **3.2 Sozialkapital nach James S. Coleman – Der Doppelcharakter des Sozialkapitals**

Der Schwerpunkt der Bemühungen Colemans liegt vor allem in der Entschlüsselung der mehr oder weniger intendierten Ergebnisse aus zielgerichteten Handlungen von einzelnen Individuen und korporativen Akteuren (wie z.B. Familie, soziale Organisationen). Die intendierten wie auch die nicht intendierten Handlungseffekte analysiert er sowohl auf der Mikro-Ebene der Erklärung von individuellen Verhaltensweisen als auch auf der Makro-Ebene der Erklärung von kollektiven Verhaltensweisen.

Auf diese Weise legt er die Denktradition des methodologischen Individualismus seinem Theorieansatz zugrunde (Coleman 1995a: 20) und vereint ihn mit weiterführenden Betrachtungen zur Entstehung und zum Erhalt komplexer sozialer Strukturen bzw. Systeme (z.B. Freundschaftsnetzwerke, gewerbliche Organisation). Und er ergänzt den methodologischen Individualismus auf Akteursebene dahingehend, dass es nicht nur die dem Prinzip der Nutzenmaximierung unterworfenen zielgerichteten Handlungen rationaler Akteure sind, die ihrerseits die Sozialstrukturen bedingen und erzeugen. Sondern es sind gleichermaßen die Abweichungen von diesem Handlungsideal, wie irrationale Handlungen (wie z.B. nicht-zielgerichtete bzw. expressive oder impulsive Handlungen mit zerstörerischer Wirkung für den Akteur) oder die nicht-beabsichtigten Nebenprodukte von Handlungen mindestens ebenso bedeutsam für die Konstitution von Sozialstrukturen sind: „Abgesehen von verschiedenen Spezifizierungen, inwiefern Individuen zielgerichtet handeln, und Abweichungen von der objektiv betrachtet günstigsten Handlung, wenn man versucht, sich rational zu verhalten, gibt es noch andere Handlungen, die man wohl eher expressiv oder impulsiv beschreibt (d.h. die nicht zielgerichtet sind; vgl. Coleman 1995a: 19).<sup>94</sup>

Darauf aufbauend liegt das Ziel seines Ansatzes darin, den aufgrund seiner Komplexität kaum erklärbaren gesamten Handlungsbereich sukzessive zu verkleinern, um schließlich den Akteur als solches betrachten zu können, für den seine eigenen Handlung stets rational er-

---

<sup>94</sup> Ebenso anzuzweifeln ist nach Coleman eine rein teleologische Handlungserklärung, die eine Zielgerichtetheit auf zukünftige Ereignisse bzw. finale Ursachen für sich beansprucht, statt sich für eine Handlungserklärung auf die der Handlung vorangegangenen Ursachen zu stützen (vgl. Coleman 1995a: 19).

scheint, obwohl ein Beobachter zu einem durchaus anderen Schluss über den Handlungsvollzug bzw. das Handlungsergebnis gelangen kann (vgl. ders.: 20 f.).

### **3.2.1 Der differenzierte Kapitalbegriff in der Sozialtheorie Colemans**

Während Bourdieu mit seinem differenzierten Kapitalbegriff vor allem auf die Entschleierung sozialer Ungleichheit fokussiert, ist es James S. Coleman vielmehr an der Ausarbeitung einer allgemeinen Sozialtheorie gelegen, in deren Kontext er einen ebenfalls differenzierten, jedoch von Bourdieu unabhängigen bzw. eigenständigen Kapitalbegriff formuliert.

Coleman (1988, 1995a) unterscheidet insgesamt vier Kapitalarten: Finanzkapital, physisches Kapital, Humankapital und soziales Kapital. Das Finanzkapital wird von Coleman nicht weiter definiert, jedoch kann aufgrund der funktionalen Betrachtungen Colemans relativ sicher davon ausgegangen werden, dass er sich hiermit auf die ökonomische Lesart des Kapitals als Geld bezieht. Physisches Kapital manifestiert sich dementsprechend in der Produktion. Es ist materiell, da es als bearbeitetes Material in Form von Werkzeugen zur Produktionserleichterung dient. Das immaterielle Humankapital entwirft Coleman in Analogie zum physischen Kapital. Folglich entsteht Humankapital dadurch, indem Akteure verändert werden, so dass sie Fähigkeiten und Fertigkeiten erlangen, die sie zu einer neuen Handlungsqualität befähigen (ders. 1995a: 392). Coleman (1988) widmet sich vor allem familial begünstigenden Faktoren des Erwerbs von Humankapital im weiteren Sinn von Schulbildung, die er unter anderem als Investitionen der Schule und als Investitionen der Eltern in die Erziehung und die Ausbildung ihrer Kinder empirisch näher untersucht.

Alles in allem haben die von Coleman unterschiedenen Kapitalarten nicht sehr viel mit dem Bourdieu'schen Kapitalarten gemein, da ihr Eigenwert wie Coleman (1995a, 1995b) mehrfach betont, konzeptuell eher funktional denn symbolisch begriffen werden kann. Darüber hinaus ist kein inhaltlicher Bezug beider Theoretiker in puncto Kapital- oder Sozialkapital-Konzept hinreichend belegt worden (vgl. Fuchs-Heinritz/König 2005: 285); Coleman (1995a: 389) verweist lediglich kurz auf Bourdieu (1980).

Während dem Sozialkapital im Hinblick auf das physische Kapital und das Finanzkapital von Coleman empirisch keine bemerkenswerte Bedeutung zugesprochen wird, gilt sein Hauptaugenmerk vor allem dem Sozialkapital innerhalb von sozialen Organisationen bzw. korporativen Akteuren (z.B. Familie, Schule und Schulklassen, Religionsvereinigungen), die es für die Individualentwicklung und die Akkumulation von Humankapital hat (vgl. Coleman 1988, 1995c, 1996). Insofern lassen sich die im Weiteren vorzustellenden Entste-

hungsbedingungen oder Formen des Sozialkapitals analytisch auch auf ihren Beitrag zum Humankapital anwenden.

Bis auf das Finanzkapital gilt für alle übrigen Kapitalarten – d.h. für das physische Kapital, Humankapital und insbesondere für das immaterielle Sozialkapital –, dass die jeweilige Kapitalart nicht völlig fungibel in sozialen Transaktionen eingesetzt werden kann, sondern nur für bestimmte Tätigkeiten jeweils unterschiedlich handlungsanleitend und handlungsrelevant wird (vgl. ders. 1995a: 395).

### **3.2.2 Der funktionale Sozialkapitalbegriff**

Aus den vorgestellten Grundüberlegungen einer Handlungserklärung und in der konsequenten Anwendung des Mikro-Makro-Modells soziologischer Erklärung beschreibt Coleman die Wirkungsweise des Sozialkapitals auf individueller und auf kollektiver Ebene.

Der Coleman'sche Begriff des Sozialkapitals (Coleman 1995a: 305ff.) definiert Aspekte der Sozialstruktur über ihre Funktion, die sich wiederum in ihrem Wert als Ressourcen zur Realisierung individueller Interessen widerspiegeln. Diese funktionale Definition dient Coleman dazu, das Wirken unterschiedlicher Ergebnisse der Mikro-Ebene (z.B. Tauschhandlungen) auf der Makro-Ebene zu erklären (Tauschhandlungen führen zu Beziehungstypen innerhalb der Gesellschaft bzw. zu verschiedenen Merkmalen von sozialen Strukturen, wie z.B. Herrschaftsbeziehungen).

Damit ist soziales Kapital weniger eine aktueursspezifische Disposition oder ein privates Gut, sondern es beschreibt vielmehr unterschiedliche Beziehungsarten, die unterschiedliche Akteure mit je unterschiedlichen Eigeninteressen gemeinsam unterhalten und auf die sich wiederum verschiedenen Sozialstrukturen begründen bzw. sich durch die Akteure und Beziehungen regulieren (vgl. Coleman 1986, 1988, 1995; vgl. auch Franzen/Freitag 2007). Insofern stellen für Coleman nicht nur Vertrauens- und Herrschaftsbeziehungen, sondern auch geltende soziale Normen verschiedene Formen von Sozialkapital dar (Coleman 1995a: 389). Der Coleman'sche Sozialkapitalbegriff ist damit recht breit aufgestellt, vereint er doch als Oberbegriff grundlegende soziale Prozesse unter seinem Namen, um deren funktionalen Gehalt für Individuen und Gesellschaft gleichermaßen zu bestimmen (vgl. ders. 1995a: 395). Bereits in seinen basalen Überlegungen zum sozialen Ressourcentausch und den zugrunde liegenden Kontrollinteressen betont Coleman die durch soziale Interaktionen<sup>95</sup> geschaffenen

---

<sup>95</sup> Transaktionen oder soziale Interaktionen sind insofern dem sozialen Tausch übergeordnet, den Coleman in einem noch weiteren Rahmen fasst als Bourdieu, da er neben den Tauschgeschäften darunter auch Bestechungen, Drohungen, Versprechen und Investitionen an Ressourcen begreift (Coleman 1995a: 335 f.).

Abhängigkeiten der Akteure. Akteure können zu den Dingen, d.h. Ressourcen oder Ereignissen, entweder nur durch Kontrolle über die Dinge oder nur durch Interesse an den Dingen (bzw. Eigen-Interesse) in Beziehungen treten. Allerdings werden sie in beiden Fällen beeinflusst durch Interdependenzen zu andere Akteure, die diese Dinge ebenfalls komplett oder nur teilweise kontrollieren (ebd.: 34 f.). Deshalb sind innerhalb von Handlungen die eigenen „Rechte auf Kontrolle“ bzw. die Verfügungsmöglichkeiten über bestimmte Ressourcen oder Ereignisse für den einzelnen Akteur oft begrenzt oder ziehen (wenn vollständige Eigenkontrolle gegeben ist) Konsequenzen für andere Akteure nach sich, womit Coleman die permanente nicht immer direkt beobachtbare Verflochtenheit menschlicher Interaktionen bzw. interdependenter Akteure hervorhebt (z.B. wenn eine Person an der Schönheit einer anderen interessiert ist). Ein opportuner Akteur ist jedoch in der Lage, eigenkontrollierte aber aktuell wenig interessante Ressourcen für sich einzusetzen, um damit sein Interesse an fremdkontrollierten Ressourcen zu verfolgen.

Coleman berücksichtigt also die Relevanz von Ressourcen im zeitlichen Verlauf und kann so flexibel zwischen mehr oder weniger nützlichen Sozialkapital-Ressourcen für den Akteur innerhalb von Tauschbeziehungen unterscheiden. Wohingegen Bourdieu die Relevanz der unterschiedlichen Kombinationen und Volumina der drei basalen Kapitalarten (Kapitalstruktur und –volumen) als jeweilig handlungsimplicierende Größen in Form der Einsätze in den Feldern betont. Zwar lässt sich hierin (an-)erkennen, dass mit der Bourdieu'schen Definition von Sozialkapital als aktuelle und potenzielle Ressource der im zeitlichen Verlauf akkumulierten Arbeit gleichermaßen auch eine dynamische Seite innerwohnt. Jedoch wird diese in sich nicht weiter ausdifferenziert bzw. verweist auf konkrete Sozialkapital-Ausprägungen, die für die Individuen eine unterschiedliche Verbindlichkeit erlangen können und somit prinzipiell auch unterschiedliche Nutzeneffekte beherbergen – Sozialkapital kann entweder eine handlungsrelevante Bedeutung erlangen oder es kann dies eben nicht.

Auf den vorgestellten Grundannahmen über die Wechselwirkungen von Individuum und Gesellschaft aufbauend, begreift Coleman das soziale Kapital als ein Merkmal der komplexen Sozialstruktur soziale Gebilde (ebd.: 409), das deshalb kein Privatgut<sup>96</sup> ist, weil es eine individuell unveräußerliche Ressource ist, die wichtige Konsequenzen für ganze Handlungssysteme zeitigt, weil die Individuen innerhalb der Sozialstruktur von ihm profitieren können.

---

<sup>96</sup> Privatgüter sind teilbar und veräußerbar bzw. ausschließbar, während sozialen Gütern(also den Kommunalgütern oder den Kollektivgütern mindestens eine der beiden genannten Eigenschaften fehlt (vgl. Coleman 1995a: 74 ff.; Esser 2000a: 166 ff.).

Insofern ist Sozialkapital ein öffentliches Gut, dem externe Effekte innewohnen und „es ist ein Gut, daß nicht übergeben werden kann, ohne allen übergeben zu werden“ (ebd.: 429).<sup>97</sup>

Anhand der bisherigen Ausführungen lässt sich der Hauptunterschied von Sozialkapital zu den drei anderen von Coleman als analytisch bedeutsam herausgearbeiteten Kapitalarten erkennen, nämlich der heteronome Guts-Charakter des Sozialkapitals: „Es wohnt den Beziehungsstrukturen zwischen zwei oder mehr Personen inne“ (ebd.: 392). Aber wie auch schon beim physischen Kapital und beim Humankapital gilt für Sozialkapital, dass die jeweilige Kapitalart nicht völlig fungibel in sozialen Transaktionen (mit Ausnahme des Finanzkapitals) eingesetzt werden kann, sondern nur für bestimmte Tätigkeiten handlungsanleitend und handlungsrelevant wird (a.a.O.).

Coleman definiert Sozialkapital weiterhin folgendermaßen:

*„Ich werde diese sozialstrukturellen Ressourcen als Kapitalvermögen für das Individuum bzw. als soziales Kapital behandeln. Soziales Kapital wird über seine Funktion definiert. Es ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt von Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb der Struktur befinden. Wie andere Kapitalformen ist soziales Kapital produktiv, denn es ermöglicht die Verwirklichung bestimmter Ziele, die ohne es nicht zu verwirklichen wären“ (Coleman 1995a: 392).<sup>98</sup>*

Sozialkapital formuliert also einerseits die Randbedingungen, die die Handlungen einzelner Individuen flankieren und nach denen diese ihre Handlungsentscheidung in einer konkreten Situation ausrichten können (z.B. in Form von Verpflichtungen und Erwartungen). Es wirkt insofern auch handlungsbegünstigend oder -erleichternd, weil es alle nur denkbaren direkten zwischenmenschlichen Kontakte und Beziehungen anleitet bzw. ‚regelt‘ und damit den individuellen und kollektiven Akteuren bei der Durchsetzung ihrer eigenen Interessen hilft (vgl. dazu auch Kriesi 2007: 24 f.). Und andererseits ist Sozialkapital strukturbildend, d.h. es bildet als aggregierter Effekt des Verhaltens interdependenter Akteure (d.h. dass Sozialkapital-Effekte nicht auf Handlungen eines einzelnen Individuum zurückgeführt werden können) verschiedene sozialstrukturelle Aspekte mit gesellschaftlichem (Mehr-)Wert ab, wie z.B. normative Strukturen/bzw. Normen oder Informationen, die auf jeden innerhalb der jeweiligen Sozialstruktur gleichermaßen zurückwirken und gelten. Das bedeutet für alle Angehörige

<sup>97</sup> Im Ggs. dazu hat ein privates Gut keine externen Effekte, ist auf Erhaltung ausgelegt, zudem ist es prinzipiell teilbar, veräußerlich und sofort lieferbar (vgl. Coleman 1995a: 42).

<sup>98</sup> Vgl. auch Coleman (1988: S98) und Coleman (1995a: 392). Eine äquivalente Definition von sozialem Kapital, die sowohl die Mikro- als auch Makro-Perspektive integriert, offeriert die Weltbank (2010): „Social capital refers to the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of a society's social interactions. [...] Social capital is not just the sum of the institutions which underpin a society – it is the glue that holds them together.“

gen einer sozialen Struktur, dass sich diese auf deren Funktionieren regelmäßig verlassen können (vgl. dazu auch Haug 1997: 2 f.; oder Esser 2000b: 239 f.). Dem Sozialkapital bei Coleman kann also ein Doppelcharakter<sup>99</sup> attestiert werden, da es einerseits als Handlungsbegünstigung in sozialen Beziehungen und andererseits als Strukturaspekt innerhalb sozialer Gruppen aber auch der Gesellschaft betrachtet wird. Dadurch kann das Sozialkapital unterschiedlich entweder als heteronomes bzw. relationales Gut in Tauschsystemen oder als kollektives Gut klassifiziert werden.

Die Funktion von Sozialkapital bestimmt sich letztlich jedoch anhand der für einzelne Akteure wertvollen ‚sozialstrukturellen Aspekte‘ (Makro-Ebene: ). Und diese sind – wie bereits ausgeführt wurde –, einerseits nicht vollkommen fungibel, andererseits nicht zeitlich konsistent von individuellem Interesse und dadurch nicht konsequent handlungsanleitend. Dies vorausgesetzt, können nun einzelne Akteure die von der Sozialstruktur bereitgehaltenen Sozialkapital-Aspekte für sich (beliebig) als Ressourcenquellen benutzen, um damit ihre eigenen Interessen zu verfolgen und schließlich zu realisieren (Mikro-Ebene; vgl. Coleman 1995a: 395). Sozialkapital ist damit produktiv, wie alle übrigen von Coleman benannten Kapitalformen, aber es ist im Vergleich zu diesen die wohl am wenigsten konkretisierbare Kapitalform.

### **3.2.3 Formen des Sozialkapitals auf der Mikro- und der Makro-Ebene**

Welche Eigenschaften müssen nun soziale Beziehungen aufweisen, damit sie für Individuen nützliche Ressourcen sozialen Kapitals darstellen können? Und wie entsteht eigentlich Sozialkapital?

Begreift man mit Coleman zunächst die Sozialkapital-Beziehungen als Handlungsbegünstigung (ders. 1995a: 395 ff.), dann resultieren die dauerhaften sozialen Beziehungen zwischen einem Akteur A und einem Akteur B beispielsweise daraus, dass A für B interessante Ereignisse kontrolliert und vice versa. Die Ereignisse bilden dabei die Gutschriften im Sinne von Kreditmasse oder auch von Erwartungen<sup>100</sup> der einzelnen Akteure ab, die wiederum die Verpflichtungen von anderen Akteuren darstellen. Es handelt sich also um ein Verhandlungssystem des bilateralen Tauschs auf der Basis von Erwartungen auf der einen Seite und

---

<sup>99</sup> Schäfer (2006: 29) geht sogar von einem ‚doppelten Doppelcharakter‘ des Sozialkapitals aus, indem sie u.a. in Anlehnung an Esser (2000b) einerseits auf die Unterscheidung zwischen Sozialkapital als individueller Ressource und als kollektivem Gut und andererseits auf die Trennung von kulturellen (Vertrauen, Werte, Normen) vs. strukturellen Aspekten (Netzwerke) hinweist.

<sup>100</sup> Dabei ist Vertrauen ‚die Erwartung des jeweils anderen Akteurs, dass ein von ihm dem Ego entgegengebrachtes Vertrauen gerechtfertigt ist und nicht missbraucht wird‘ (Esser 2000: 252). Dieses hilft schließlich, nicht nur allgemein an Informationen heranzukommen, diese können überdies besonders intim oder auch heikel sein.

Verpflichtungen auf der anderen Seite (z.B. Vertrauensbeziehung in einer Partnerschaft, Eltern-Kind-Beziehung). Diese erste Form des Sozialkapitals aus „Verpflichtungen und Erwartungen“ bemisst sich anhand zweier Elemente, die gleichermaßen Gruppen voneinander unterscheiden: Die Vertrauenswürdigkeit der sozialen Umgebung (m.a.W. der soziale Kontext), die es ermöglicht, dass soziale Verpflichtungen eingelöst werden und die tatsächliche Menge der einzulösenden Verpflichtungen, die innerhalb sozialer Beziehungen existieren (Coleman 1988: S102 ff., 1995a: 396 ff.). Die Verpflichtungen repräsentieren also „Gutschriften“ in sozialen Beziehungen (ders. 1995a: 397). Verpflichtungen und Erwartungen resultieren also für die beteiligten Akteure daraus, dass eine Person mit einer Leistung in Vorleistung geht und dabei vertrauensvoll hofft, dass sich die andere Person ihr gegenüber irgendwann mit einer angemessenen Gegenleistung erkenntlich zeigt, sich ihr gegenüber also verpflichtet fühlt. Die sich daraus ergebenden ‚Sozialstrukturen‘ lassen sich auf dieser Basis hinsichtlich ihrer Vertrauenswürdigkeit voneinander unterscheiden (ebd.).

Es ist leicht nachvollziehbar, dass das Ausmaß an einzulösenden Verpflichtungen je nach individuellem oder aber auch kulturellem Hintergrund variiert (z.B. individueller materieller Wohlstand, kulturspezifische Formen des Hilfegebens, Grad der Geschlossenheit sozialer Netzwerke). Entsprechend der so erzeugten Abhängigkeiten in einem Beziehungsnetzwerk verteilt sich dann die (Ressourcen-)Macht der Akteure über das soziale Kapital. Für ein lineares Handlungssystem dreier Akteure A-B-C hieße das beispielsweise: Hat Akteur A gegenüber Akteur B keine Verpflichtungen, ist der Einfluss von B deutlich geringer als der von A und C, die einander gegenseitig verpflichtet sind. Demnach verfügen A und C über das gleiche soziale Kapital.<sup>101</sup>

Coleman weist ferner darauf hin, dass Sozialkapital in dieser Form nicht ewig Bestand haben wird, sondern soziale Beziehungen zerbrechen, wenn Verpflichtungen und Erwartungen mit der Zeit an Bedeutung verlieren (ders. 1995a: 417).

Die zweite Sozialkapitalform, das „Informationspotenzial“ (Coleman 1988: S104, 1995a: 402 f.), meint allgemein die Informationsbeschaffung unter Rückgriff auf bestehende soziale Beziehungen (z.B. die modebewusste „Trendsetter-Freundin“, ebd.: 402). Hier sind es also nicht mehr die Gutschriften, sondern die Informationen bzw. der Informationsfluss, der strukturbildend wirkt und Akteure zusammenführt bzw. so einen Zugriff auf die Informationsressource eines Akteurs ermöglicht, weil er von einem anderen Akteur als wertvoll erachtet wird.

---

<sup>101</sup> Eine eingehende Betrachtung und Anwendung linearer Handlungssysteme im Sinne Colemans findet sich bei Matiaske (1999), der Kommunikationsnetzwerke auf zwei Ebenen, zum einen als soziales Kapital gleichgestellter Individuen und zum anderen als soziales Kapital der Organisation, analysiert.

Wie bereits ausgeführt, können auch „Normen und wirksame Sanktionen“ (Coleman 1988: S104 f., 1995a: 403 f.) eine eigene, dritte Sozialkapitalform abbilden. Ihr Einfluss auf individuelle Handlungen wird insbesondere auf der Mikro-Ebene wirksam, wo (proskriptive aber auch präskriptive) Normen die Handlungen strukturieren, indem sie die Handlungen entweder befördern oder abschwächen (ders. 1995a: 315 f.). Insbesondere durch die Geschlossenheit sozialer Netzwerke werden soziale Normen begünstigt, so dass in ihnen soziale Normen internalisiert, kontrolliert und bei Nicht-Einhaltung (negativ) sanktioniert werden. Die Sozialkapital-Form der Normen ist in diesem Sinne abhängig von den permanenten Kommunikationsprozessen über normenkonformes oder nonkonformes Handeln von Akteuren einschließlich der erfolgenden Sanktionieren (ebd.: 417). Mit dem utilitaristischen Erklärungsmotiv ist zugleich die öffentliche Guts-Problematik in Gesellschaften angesprochen, die diese Sozialkapital-Form impliziert.

Normen können also einerseits individuell handlungserleichternde, andererseits aber auch handlungseinschränkende Wirkungen haben, wenn z.B. die geltende Norm die Rückstellung von Eigeninteressen hinter Kollektivinteressen verlangt (u.a. Selbstlosigkeit, Patriotismus, Kriegsführung für die nationale Freiheit als höchstes Kollektivgut der US-amerikanischen Gesellschaft), die wiederum seitens der Gesellschaft durch Anerkennung und Status oder andere Belohnungen honoriert werden. Handlungseinschränkend wirken Normen insbesondere dann, wenn durch sie abweichendes Verhalten von Gesellschaftsmitgliedern vermieden werden kann. Beide Beispiele verweisen auf den gesamtgesellschaftlichen Nutzen, der aus normenkonformen Verhalten erwächst. Dadurch wird deutlich, dass sich die in den zielgerichteten Einzelhandlungen auf der Mikro-Ebene bestätigten sozialen Normen unter bestimmten Bedingungen als soziale Konstruktionen auf der Makro-Ebene angesehen werden müssen, und zwar als eine übergeordnete Entität, die gleichsam soziale Strukturen begründet (ders. 1995a: 315). Im Fall der ‚Normen und wirksamen Sanktionen‘ wird besonders deutlich, was Coleman gemeint hatte, als er Sozialkapital als handlungsbegünstigend und Element der Sozialstruktur definiert hat (Doppelcharakter des Sozialkapitals).

Mit der Etablierung von „Herrschaftsbeziehungen“ (ders. 1995a: 404) wird als eine vierte Sozialkapitalform die Akkumulation von sozialem Kapital in einem Akteur angesprochen. Diese kommt durch einen einseitigen Transfer des Rechts über Handlungskontrolle auf diesen Akteur zustande, d.h. ein Akteur überlässt einem anderen Akteur das Recht auf Kontrolle seiner Handlungen, ohne dabei eine Gegenleistung zu erwarten (z.B. zeitlich befristet im Sinne einer politischen Wahl; ähnlich dem Delegationsprinzip von Sozialkapital bei Bourdieu 1983; vgl. näher Jäger/Meyer02003: 112 ff.).

Wie die vorherige trägt auch diese Sozialkapitalform zur Lösung von Kollektivgutproblemen bei, indem sie handlungsbegünstigend oder –einschränkend auf Akteure wirkt. Entsprechend der sich auf diese Weise konstituierenden Verhaltensinterdependenzen bzw. Abhängigkeiten in einem Beziehungsnetzwerk verteilt sich auch der Macht, der verschiedenen Akteure, weil diese das Recht auf Kontrolle über ihre eigenen Handlungen abgetreten haben. So wird zum Beispiel für Kinder, weil sie nicht voll rechtsfähige Subjekte sind, per Gesetz das Bürgerrecht eingeschränkt (ebd.: 84 ff.). Und in der Natur der Sache begründen sich weiterhin die Kontrollrechte von Eltern über bestimmte Handlungen ihres Kindes.

Während die vier vorgenannten Formen vor allem Sozialkapital als direktes Ergebnis von intendierten individuellen Handlungen und Strukturbildung begreifen lassen, stellen die beiden nachfolgend genannten Formen eher auf die Entstehung von Sozialkapital als ein Nebenprodukt der sozialen Strukturbildung ab.

Die fünfte Sozialkapital-Form, die „Übereignungsfähige soziale Organisation“ (Coleman 1988: S108 f., 1995a: 404 ff.) erzeugt soziales Kapital aufgrund der freiwilligen Mitgliedschaft und Selbstorganisation von Akteuren in Vereinigungen oder (formalen) Organisationen.<sup>102</sup> Diese Erscheinungsform des Sozialkapitals repräsentiert das für die moderne Gesellschaft wohl prototypischste Sozialkapital: Sie bildet durch Ressourcenzusammenlegung der kooperierenden Akteure (z.B. deren Wissen, Fähigkeiten, Macht) eine in sich geschlossene Sozialstruktur,<sup>103</sup> weil sich die Beteiligten mit konvergierenden Interessen zusammenfinden und sich davon bessere Chancen zur Interessendurchsetzung versprechen. Aus diesem Grund heraus sind sie bereit, ihre Ressourcen in die jeweilige Organisation investieren, miteinander zu kooperieren und sich als Teil des Ganzen zu begreifen, was eine teilweise Abgabe von Verfügungsrechten unter den Gemeinzwirk bedeutet.

Damit sind prinzipiell alle Interessenorganisationen, wie z.B. Freiwilligenorganisationen bzw. Verbände, Vereinigungen zur Verbesserung der Wohnqualität im Quartier oder Studentengruppen für Coleman besondere Strukturformen, die er auch unter den Begriff des korporativen Akteurs subsumiert (vgl. ders. 1986: 13 ff.).<sup>104</sup> Über den eigentlichen ‚Grün-

---

<sup>102</sup> Die Entstehung übereignungsfähiger sozialer Organisationen als gemeinsame Interessenorganisationen geht letztlich auf den Selbstverständnis einer korporativen Sozialstruktur als selbst-handelndes soziales System zurück (vgl. Coleman 1986: 16 ff.).

<sup>103</sup> Der sich spätestens hier aufdrängende und auch naheliegende Begriff eines – durch Selbstorganisation und Selbstreferenz gekennzeichneten – "sozialen Systems" als Analogie zur "sozialen Struktur" kennt Coleman nicht (vgl. dazu ausführlicher Jäger/Meier 2003: 122 ff.).

<sup>104</sup> Der Vollständigkeit halber sei an dieser Stelle auch auf die Familie hingewiesen, die eingangs als korporativer Akteur charakterisiert wurde. Sie repräsentiert für Coleman (1986) den älteren Typus eines korporativen Akteurs der in rechtlicher Hinsicht noch an alte hierarchische Beziehungsstrukturen anknüpft, z.B. wenn es um das bereits beschriebene Entscheidungsmonopol („Herrschaftsbeziehungen“, s. o.) der Eltern für ihre Kinder geht. An die Familie schloss sich im Übrigen in der vormodernen Gesellschaft unmittelbar die Sozialstruktur an, was heute nicht mehr gilt (zur Rolle des korporativen Akteurs in der Gesellschaftsentwicklung, vgl. Schimank 2007: 243).

dungszweck‘ bzw. das Ziel der sozialen Organisation der beteiligten Akteure hinausgehend, können aus formaler Mitgliedschaft schließlich auch dauerhafte soziale Beziehungen hervorgehen, die als Sozialkapital-Ressourcen dienen können. Das heißt, es kommt zur Übereignung der Organisation über den Selbstzweck hinaus für andere Zwecke – und das selbst dann, wenn die zugrunde liegende Organisationsstruktur aufgekündigt bzw. aufgelöst wurde. Aus formaler Kooperation können schließlich Vertrauensbeziehungen und soziale Unterstützung entstehen, auf die in anderen Situationen zurückgegriffen werden kann (z.B. Hilfe bei Krankheit). Allerdings kommen die Profite ausschließlich den beteiligten Akteuren zugute, die auch in die Beziehungen investiert haben, d.h. nur den Mitgliedern.

Insofern repräsentiert diese Sozialkapitalform eine Sonderform öffentlicher Güter. Als ‚Club-Gut‘ wird es zwar kollektiv produziert, aber hinsichtlich seines Nutzens bestimmt es sich über seine Ausschließbarkeit. Das heißt, dass es vor allem von den kooperierenden Mitgliedern lebt und konsumatorisch auch nur ihnen zugutekommt, mit einer latenten Gefahr der Entwertung durch eine wachsende Mitgliederzahl: „Clubgüter sind jene Kollektivgüter, die ihren Wert – eben anders als die Öffentlichen Güter – mit der Zahl derjenigen einbüßen, die an ihnen teilhaben“ (Esser 2000a: 176).

Begreift man nun mit Coleman freiwillige Mitgliedschaften in übereignungsfähigen sozialen Organisationen als dem Selbstzweck dienende Organisationen bzw. Sozialstrukturen wird die Nähe zum gruppenspezifischen Sozialkapital-Begriff bei Bourdieu deutlich: In dem Maße wie Bourdieu auf die positiven Nutzeneffekte aufgrund der Anerkennungslogik als einen Mechanismus identifiziert, aus dem sich die Gruppe und deren Sozialkapital reproduziert, und darin auch einen gruppenspezifischen Schließungsprozess erkennt, benennt Coleman diesen Mechanismus als eine eigenständige Sozialkapitalform mit denselben Vorteilen für die Gruppenmitglieder. Die Übereignung der einmal entstandenen sozialen Organisation von rationalen Akteuren als solche wäre dann lediglich als ein Verweis auf den von Bourdieu beschriebenen Multiplikatoreffekt des Sozialkapital zu lesen.

Die sechste Sozialkapital-Form produziert Sozialkapitals aus der „Zielgerichteten Organisation“ (ders. 1995a: 406 f.) und unterscheidet sich in ihrer Grundstruktur zunächst nicht von der übereignungsfähigen sozialen Organisation. Jedoch können die hier entstehenden Gewinne über den individuellen Gewinn der produzierenden Mitglieder hinausgehend, ein öffentliches Gut erzeugen, von dem auch nicht-produzierende, unbeteiligte Dritte (Nicht-Mitglieder) bzw. die Allgemeinheit profitieren, wie z.B. bei den von einer Eltern-Lehrer-Vereinigung gesetzte erzieherische Standards, die der gesamten Schule zugutekommen. Sozialkapital entsteht folglich als ein nicht intendiertes Nebenprodukt von zweckgerichteter sozialer Organisation (vgl. Harris/de Renzio 1997: 922) und hat Spill-Over-Effekte auf die

Gemeinschaft oder die gesamte Gesellschaft. Es erzeugt mithin ein öffentliches Gut per excellence, weil es gesellschaftlich gleichverteilte externe Effekte hat; außerdem ist es nicht-ausschließbar und nicht-teilbar, darüber hinaus herrscht auch keine Rivalität um öffentliche Güter (vgl. Esser 2000a: 176 f.). Das bedeutet, dass grundsätzlich niemand von dieser Sozialkapital-Form ausgenommen werden kann und sich auch nicht deren Gesamtnutzen verändert, wenn mehr oder weniger Konsumenten von ihr profitieren können. M.a.W. es handelt sich bei dieser Sozialkapitalform um ein Wirkprinzip mit hochgradig vergesellschaftetem und deindividualisiertem Charakter.

Mit den beiden Sozialkapitalformen der übereignungsfähigen sozialen Organisation und die der zielgerichteten Organisation beschreibt Coleman die wohl eingängigsten Beispiele für die Abhängigkeit der Sozialkapital-Entstehung vom jeweiligen sozialen Kontext. Weil hier der Verweisungszusammenhang zwischen ‚gewachsenen‘ Sozialkapital und den fundamentalen sozialen Beziehungen, wie sie den sozialen Kontext determinieren, als Handlungsrahmen offensichtlich wird. Bleiben diese Sozialkapitalformen zunächst auf den jeweiligen gruppenspezifischen, sozialen Kontext beschränkt, so sind es letztendlich deren Normenbündel, die handlungsbegrenzend oder -ermöglichend die Entstehung von weiterem Sozialkapital über den Selbstzweck hinausgehend bedingen.

Mit Coleman lässt sich festhalten, dass sich insbesondere auf die Sozialkapitalformen, die ein öffentliches Gut produzieren, ein hoher gesellschaftlicher Wohlstand eher nachteilig auswirkt: „Wenn, aufgrund von Wohlstand, staatlicher Unterstützung oder irgendeines anderen Faktors, Personen weniger aufeinander angewiesen sind, wird weniger soziales Kapital geschaffen (ebd.: 417). Die Menge an vorhandenem Sozialkapital ist also stets abhängig von den beteiligten Personen, die sich in irgendeiner Form einander verantwortlich oder verpflichtet sehen. Sozialkapital in dem so verstandenen Sinne bestimmt sich für Coleman in erster Linie über die gegenseitige Abhängigkeit von Akteuren (ebd.).

### **3.2.4 Colemans empirische Befunde zum Zusammenhang von Sozialkapital und Bildungserwerb**

Auf theoretischer Perspektive hat Coleman den Ressourcencharakter des Sozialkapitals sowohl auf der Mikro- als auch auf Makro-Ebene beschrieben. Der Operationalisierung und dem empirischen Beweis der Wirkmöglichkeiten von sozialem Kapital auf Bildung und Erziehung ist Coleman in seiner sozialisations- und bildungstheoretisch bedeutsamen Studie „Social Capital in the Creation of Human Capital“ (Coleman 1988) mit Hilfe der Unterscheidung in familien-internes vs. familien-externes Sozialkapital nachgegangen. Er verortet

das Sozialkapital auf der Mikro-Ebene und verweist wieder deutlich auf die Geschlossenheit sozialer Beziehungsstrukturen für das Bestehen von Sozialkapital: „Closure of the social structure is important not only for the existence of effective norms but also for another form of social capital: the trustworthiness of social structures that allows the proliferation of obligations and expectations” (ebd.: S107).

Der Umfang des familien-internen Sozialkapitals wird neben der Strukturgeschlossenheit in Form der engen, unterstützenden und normierenden Beziehungen von zwei weiteren Faktoren determiniert: der Intensität der Eltern-Kind-Beziehung und der Eltern-Beziehung ('anhaltende Zuwendung' in Form von gemeinsam verbrachter Zeit, Kommunikationshäufigkeit, gegenseitiger Nähe und Empathie) und der Langlebigkeit bzw. der Dauerhaftigkeit dieser Familienstruktur, die auf ein intaktes Familienleben hinweist (Coleman 1995c: 349; vgl. zusammenfassend Stecher 2001: 57 ff.).

Aber auch das familien-externe Sozialkapital (z.B. Beziehungen der Eltern zur Gemeinde, Institutionen wie Schulen oder Vereinen) ist bedeutsam, und zwar im Hinblick auf die vermittelten intergenerationalen Kontakte und die Vermittlung der sozialen Welt. Auch hier verweist Coleman auf Intensität bzw. Strukturgeschlossenheit, jedoch auf der Ebene der Gemeinde, wie sie sich z.B. in der Zusammenarbeit zwischen Lehrer und Eltern oder in den nachbarschaftlichen Hilfeforzialen ergibt. M.a.W. es geht um die Einbettung der Familie in soziale Netzwerke, wie z.B. in eine Gemeinde oder die Zugehörigkeit zu einer regionalen oder einer örtlichen Religionsgemeinschaft. Coleman schlussfolgert außerdem am Beispiel der Bindungskraft durch die Religion (im Vergleich von katholischen mit öffentlichen oder Privatschulen, dass das Sozialkapital der Gemeinschaft fehlendes familien-internes Sozialkapital teilweise kompensieren kann.

Coleman (1995b, 1996) beklagt die Abnahme des Sozialkapitals als unzureichend erbrachte Erziehungsleistung innerhalb von Familie wie auch außerhalb von Familie, also in den Gemeinschaften, die auf eine geschwächte Intensität von Beziehungen zurückzuführen sei (vgl. auch ders. 1986: 173 ff., 191 ff.). Er betont in diesem Zusammenhang die enorme gesellschaftliche Verantwortung beim Ausgleich von kindlichen Sozialkapitalverlusten, z.B. infolge Trennung und Scheidung, durch die Erwerbstätigkeit der Mutter; aber auch infolge mehrfacher Umzüge der Familie oder aufgrund der fehlenden Geschlossenheit des Interaktionssystems öffentliche Schule. Für die beiden letztgenannten Faktoren konnten von Coleman (ders. 1988: S113, 1995b: 357) nachweisbar gravierende Auswirkungen auf die Schulabbruchquote berichtet werden. Die logische Konsequenz aus jenen empirischen Erkenntnissen und Beobachtungen ist die Einforderung einer Ausweitung der Schule oder neue außerschulische Investitionen. Wenngleich diese Neuausrichtung der Sozialstruktur unter

modernen gesellschaftlichen Verhältnissen mit der Folge verbunden ist, dass die Eltern dann nur noch als Ombudspersonen und Agenten ihrer eigenen Kinder dienen würden.

### **3.2.5 Fazit zu Colemans Sozialkapital-Ansatz**

Die sechs von Coleman identifizierten Sozialkapital-Formen lassen sich wie bereits beschrieben zwei gesellschaftlichen Bereichen zuordnen: Auf der einen Seite finden sich die Sozialkapital-Formen wieder, wie sie als Eigenschaften die direkten sozialen Austauschbeziehungen konstituieren und für einen Akteur gleichsam mobilisierungsfähige Ressourcen darstellen können (wie z.B. Verpflichtungen von Freunden zur gegenseitigen Hilfe), auf der anderen Seite beschreiben dieselben Sozialkapital-Formen auch als Eigenschaften der Sozialstruktur (wie z.B. als generalisierte Reziprozitätserwartungen der „Mikro-in-Makro-Ebene“ bei Baier/Nauck 2006: 53; „Beziehungskapital“ bzw. „Relationales Kapital“ und „Systemkapital“ bei Esser 2000b: 240, 2008: 26 ff., 37 ff.). Die sich mit den sozialen Beziehungen verbindenden Tauschrelationen sind von einem unterschiedlichen Verbindlichkeitsgrad für die involvierten Akteure. Insofern ist die Coleman'sche Unterteilung in sechs verschiedene, zum Teil rekursive, Sozialkapitalformen hilfreich, weil uns die konkrete Differenzierung des Sozialkapitals deutlicher als bei Bourdieu erkennen lässt, welche individuellen Beweggründe und Handlungsmotive beziehungskonstitutiv sind. Ferner kann der Nutzen aus Sozialkapital bzw. der Sozialkapitalertrag entweder nur den unmittelbar Beteiligten zugutekommen – so sieht es auch Bourdieu (1983) – oder er kann über die Beteiligung hinausgehend einen allgemeinen Nutzen erzeugen. Letzteres ist insoweit neu, als Coleman mit dem ‚spill-over‘ des Sozialkapitals darauf abhebt, dass die nicht intendierten Handlungsprodukte aus sozialen Beziehungen unweigerlich zu einer Sozialkapitalnutzung führen, ohne dass sich der Einzelne dieser entziehen oder verwehren könne. Wiederum ist das zugrunde liegende Verständnis von rational handelnden und ressourcentauschenden Akteure insgesamt als Ausdruck für Colemans universalistisches Gesellschaftsbild zu lesen. In Abhängigkeit von der eigenen Leistung (Humankapital) ist sozialer Aufstieg prinzipiell für jedes Gesellschaftsmitglied möglich. Prinzipiell, denn Coleman erbringt außerdem den empirischen Beweis dafür, dass die soziale Herkunft bzw. die Gruppenzugehörigkeit(en) einen starken Einfluss auf die Bildungsmobilität haben können (vgl. Coleman 1988) setzt sich daraufhin auch auf sozialpolitischer Ebene mit dem amerikanischen Schulsystem auseinander (vgl. Coleman 1995c, 1996).

Ob es allerdings für die soziologische Theoriebildung sinnvoll ist, Grundbegriffe wie soziale Normen oder Herrschaft unter dem Oberbegriff des Sozialkapitals zu subsumieren, darf durchaus infrage gestellt werden. Hinsichtlich des Gegenstands wird eher begriffliche Verwirrung denn Klarheit erzeugt (vgl. Berner 2005; Portes 1998), wie auch subjektive Handlungsmotive entgegen dem eigenen theoretischen Anspruch Colemans wieder logisch reduziert werden müssen bzw. in der Lesart als sozialstrukturelle Aspekte mit Handlungsbegünstigendem Charakter zwangsläufig verkürzt werden. Sozialkapital als Mikro-Makro-Erklärung läuft damit Gefahr, sich zu einer Tautologie des Sozialen zu vermengen (vgl. auch Schechler 2002: 107 f.; Berner 2005: 290 f.). Das heißt, gemeinhin stünde Sozialkapital synonym für alle nur möglichen Beziehungsmuster und Restriktionen, die die soziale Welt für ihre Mitglieder bereithält bzw. die sich erst durch diese konstituiert. Der unmittelbare Nutzeneffekt bzw. der Sozialkapitalertrag wäre dann eher ein randständiges Phänomen, oder er ließe sich schlichtweg nicht im Einzelnen ausmachen.

Wendet man jedoch dieses Verständnis von Sozialkapital als sozialstrukturelle Eigenschaft und Handlungsbegünstigung weniger makrosoziologisch an, sondern verortet es primär auf der Meso-Ebene der sich in ihren Tauschrelationen sinnhaft abgrenzbaren sozialen Organisationen, dann können für die Organisationen neben den universal gültigen auch eigene, spezifische strukturbildende soziale Normen und wirksame Sanktionen oder auch Herrschaftsbeziehungen angenommen werden, wie sie Bourdieu (1993, 2005a) im Übrigen als Institutionalisierungen begreift. Colemans Beschreibungen der sechs Kapitalformen legt dies nahe, wie auch seine grundsätzlichen Überlegungen zu „Handlungen“ und „Beziehungen“ (vgl. ders. 1995a). Diese können dann auch auf dieser Aggregatebene als typische beziehungsbeschreibende und handlungsbegrenzende Merkmale unterstellt werden. Der Mikro-Makro-Zusammenhang des Sozialkapitals ist demnach eher ein Mikro-Meso-Zusammenhang. Dadurch wird es möglich, die Erträge aus Sozialkapital für kleinere soziale Einheiten bzw. Gruppen in den Blick zu nehmen, wie es Coleman (1986, 1988) unter anderem mit den Beispielen der Familie und Schulklasse verfolgt hat.

In diesem Zusammenhang ist deutlich geworden, dass es insbesondere die Beteiligung und die Einbindung unterschiedlicher interdependenter Akteure in soziale Kontexte ist, für die spezifische Formen sozialer Strukturen konstitutiv sind (z.B. Familie vs. zielgerichtete soziale Organisation oder Wirtschaftsunternehmen; vgl. Harris/de Renzio 1997: 922). Mit dem Verweis auf die Herrschaftsbeziehungen, das Informationspotenzial und den Verpflichtungen-vs.-Erwartungen als Attribute des Sozialkapitals ließe sich weiterführend argumentieren, dass sich das Sozialkapital vor allem über die sozialen Positionen und dadurch die Ressourcenausstattung definiert – und zwar aufgrund der in den Sozialkapitalformen einge-

schriebenen Asymmetrien wie Macht (Herrschaftsbeziehungen), Information bzw. Informiertheit (Informationspotenzial) und dem sozialen Zwangscharakter der Verpflichtungen (Verpflichtungen und Erwartungen). Auf der Mikro-Ebene sozialer Beziehungen widerspiegeln sich diese Handlungsbegünstigungen aus Sozialkapital schließlich in den diversen Sets aus konkreten Verpflichtungen und Erwartungen oder dem Informationspotenzial, wie sie sich von Familie zu Familie, von Freundeskreis zu Freundeskreis oder von Verein zu Verein unterscheiden können. Darauf wird mit dem in Anschluss noch vorzustellenden Sozialkapital-Ansatz nach Putnam (1995, 1999, 2000, 2001 und Putnam/Goss 2001) näher einzugehen sein, da diese Grundannahme auch für Putnams Theoriegebäude gilt. Als Eigenschaften von sozialen Beziehungen sind es vor allem die Coleman'schen Verpflichtungen und Erwartungen, die gleichermaßen auch den Fortbestand und die Dauerhaftigkeit sozialer Beziehungen garantieren. Der „unspezifische“ Verpflichtungscharakter (vgl. Kappelhoff 1993: 27) und die damit verbundenen (oftmals diffusen) Reziprozitätsauffassungen determinieren soziale Beziehungen, weil mit ihnen bestimmte Anspruchshaltungen auf Leistungserbringung und Leistungserfüllung als grundlegende Bedingungen des sozialen Tauschs angesprochen sind. Insofern lässt sich Colemans Sozialkapital auf der Mikro-Meso-Ebene im Allgemeinen und in der Lesart als familieninternes vs. familienexternes Sozialkapital im Besonderen als vergleichbar mit Bourdieus Sozialkapital einordnen. Beide Ansätze vereint das gruppenspezifische Charakteristikum und vor allem das Merkmal der Zugehörigkeit zu bestimmten sozialen Gruppen als Sozialkapitalgrundlage.

Weiterhin zu erklären wäre allerdings, wie sich diese Leistungsaspekte in den primär empathischen und hochgradig emotional besetzten Familien- oder Freundschaftsbeziehungen darstellen lassen. Oder, um es als Fragestellung zu formulieren, wie müssen diese persönlichen Beziehungen in ihrem qualitativen Leistungsgehalt definiert und operationalisiert werden, um ein möglichst umfassendes Bild vom Sozialkapital auf dieser Analyseebene zeichnen zu können? In Colemans eher quantifizierenden, ressourcentheoretischen Ansatz der Beziehungsrelationen bleibt dieser Aspekt ähnlich unterbelichtet wie bei Bourdieu. Deshalb gilt es für die vorliegende Arbeit, den einmal von Coleman formulierten Anspruch des Sozialkapital-Ansatzes für die Sozialwissenschaften auch empirisch nachzuvollziehen: „Sein gegenwärtiger Wert besteht vor allem in seinem Nutzen [...] für diejenigen quantitativen Analysen, die qualitative Indikatoren verwenden“ (Coleman 1995a: 396). Wie an anderer Stelle noch ausgeführt werden wird, sind es die Ansätze aus der Unterstützungsforschung, die hier eine sowohl inhaltslogische als auch methodologische Bereicherung des Sozialkapitalansatzes versprechen (vgl. Kapitel 3.4).

Ungeachtet der Kritik zum Coleman'schen Sozialkapitalbegriff auf der Makro-Ebene ermöglicht die funktionale Sozialkapitaldefinition, diesen spezifischen Sozialkapitalertrag als Kollektivgut für die gesamte Gesellschaft zu diskutieren. Aus gesellschaftlicher Perspektive ist also danach zu fragen, wie folgenreich das Ausscheiden von Akteuren aus sozialen Organisationen ist. Wie gezeigt wurde, hat Coleman das konsequent als Verlust für die Gesellschaft beschrieben, weil der Ressourcenausfall von den Gemeinschaften als solcher nicht kompensiert werden kann.

In der vorliegenden Arbeit sollen nun diese gesellschaftlich wirksamen Funktionen des Sozialkapitals zwar ebenfalls zugrunde gelegt, jedoch als Funktionen für den Akteur expliziert werden. Die funktionale Definition wird damit umgekehrt. Folglich heißt das, danach zu fragen, inwiefern ein Ausscheiden aus sozialen Beziehungen oder sozialen Organisationen für den Akteur einen individuellen Verlust bedeutet? Damit gilt es – wieder mit Coleman, jedoch auf der Mikro-Ebene – den Wert zu hinterfragen, den die verschiedenen Aspekte der Sozialstruktur für den Akteur haben (vgl. Coleman 1995a: 395). Dies ist nicht nur hinsichtlich der geschwächten Beziehungsintensität von Gemeinschaften interessant (vgl. Coleman 1986). Es ist darüber hinaus im Kontext von Überschuldungsbedingungen bzw. damit einhergehender sozialer Exklusion bedeutsam, weil sich hier mit dem Rückzug aus der Öffentlichkeit auch die Möglichkeiten zu übergreifenden, familien-externen sozialen Kontakten stark reduzieren können (vgl. Kapitel 2.3.4 und 2.5).

### **3.3 Sozialkapital nach Robert D. Putnam – Sozialkapital als Kollektivgut**

Deutliche Analogien zu den vorgestellten Sozialkapital-Konzepten von Bourdieu und Coleman, die auf der strukturellen Geschlossenheit von homogenen Gruppen oder sozialen Netzwerken rekurrieren, lassen sich auch als Ausgangspunkt der Überlegungen Robert D. Putnams bestimmen.<sup>105</sup> Allerdings interessiert sich Putnam weniger für die direkten individuellen Output-Effekte, sondern vielmehr für die aggregierten kollektiven Effekte des Sozialkapitals, die sich insgesamt für eine Gesellschaft und deren Integrationsfähigkeit bestimmen lassen. Kulturelle Normierungsprozesse und vertrauensbildende Erfahrungen der Gesellschaftsmitglieder bilden hier das ab, was sich als spezifische Ausprägung des Sozialkapitals einer Gesellschaft auch mit dem Begriff des „Systemkapitals“ beschreiben lässt (vgl. Esser 2000b: 256 ff.). Folgerichtig spart Putnams Modell den ersten Schritt der Makro-

---

<sup>105</sup> Zur Debatte über den Vergleich der Sozialkapital-Konzepte von Bourdieu und Putnam: vgl. Braun (2001, 2003), Siisiäinen (2000).

Mikro-Makro-Erklärung des Coleman'schen Modells aus (Haug 1997: 6), womit dieser Ansatz grundsätzlich auf die Effekte von Sozialkapital auf der Makro-Ebene fokussiert.

### **3.3.1 Sozialkapital und die These vom Verlust des Gemeinsinns**

Putnam geht von der These aus, dass die Ressource Sozialkapital nicht nur sozialen Netzwerken in Form von freiwilligen sozialen Assoziationen zuträglich ist (z.B. Mitgliedschaft in Freizeitverein, politischen Vereinigungen, Clubs). Sondern über die individuelle Einbindung in diese Netzwerke werden auch Gemeinschaftsnormen und -werte vermittelt, wie z.B. Kooperations- und Reziprozitätserfahrungen sowie das Vertrauen der Mitglieder untereinander. Diesen Faktoren wohnt weiterhin ein Vorbildcharakter inne, womit sie auch das Gesamt-Sozialkapital bzw. Vertrauensniveau einer Gesellschaft befördern und deshalb übergreifende Effekte außerhalb der sozialen Netzwerke entfalten, aus denen sie unmittelbar hervorgegangen sind (vgl. Putnam 1993, 1995, 1999; Putnam/Goss 2001). Dieser Sozialkapital-Ansatz verhandelt also Effekte sozialer Beziehungen insbesondere aus einer Perspektive, die soziologische Modelle der Solidargemeinschaft, deren sozialen Ordnungsprinzipien und Institutionalisierungsprozesse von Normen und Werten (Gesellschaft und Gemeinschaft) mit politologischen Fragen zur Demokratiefähigkeit von ganzen Gesellschaften kontrastiert und nach den Grundmechanismen einer funktionierenden „guten Gesellschaft“ fragt. Eine konzeptuelle Ähnlichkeit des Sozialkapitals mit dem Gemeinschaftsbegriff kommt daher auch nicht von ungefähr, sondern ist von Putnam so vorgesehen worden: „Sometimes ‚social capital‘, like its conceptual cousin ‚community‘, sounds warm and cuddly“ (Putnam 2000: 21). Auf dieser Grundlage widmet sich beispielsweise die Debatte um die politische Kultur vor allem der Frage nach der Lösung von Kollektivgutproblemen (vgl. einführend Westle/Gabriel 2008: 51 ff.).

In seiner historisierenden Analyse des gesellschaftlichen Wandels in den USA nach dem zweiten Weltkrieg gelangt Putnam zu der Erkenntnis, dass sich immer mehr Menschen aus dem gemeinschaftlichen Leben in sozialen Netzwerken zivilen Engagements, wie z.B. den freiwilligen Vereinen, zurückziehen. Als Gründe für den Rückzug aus dem Sozialen benennt Putnam unter anderem an die Erwerbstätigkeit der Frau, eine zunehmende berufliche Mobilität mit einhergehender Zeitknappheit, den demographischen Wandel (Wandel der Familie: weniger Eheschließungen, sinkende Kinderzahlen, geringer Realeinkommen), aber auch die Verbreitung der Massenmedien und die Medialisierung der Gesellschaft (Putnam 1995: 74 f.; 2000: 189 ff.). In den statistischen und demographischen Veränderungen all jener beschriebenen Indikatoren erkennt Putnam schließlich den Niedergang des Sozialkapitals der

Bürgergesellschaft. Die seit den 1950er Jahren gewonnenen Freiheitsgrade bedingen eine Individualisierung in ihrer extremsten Ausprägung, die eine weitreichende soziale Isolation zur Folge habe. Der Gemeinsinn – wie er in den zivilgesellschaftlichen Netzwerken sozialisiert und transferiert wurde – muss damit seiner Wurzeln entbehren, auf die er sich in der Vergangenheit so traditionsreich stützen konnte. Sowohl die Ursachen als auch die Merkmale und die Folgen des sozialen Wandels kulminieren für Putnam schließlich in der „These vom Verlust des Gemeinsinns“, für die auch das „Bowling alone“ als synonyme Begriff steht (vgl. Putnam 1995, 2000; Putnam/Goss 2001). Ein Aufschrei ging daraufhin durch die US-amerikanische Medien- und Politiklandschaft (vgl. Kriesi 2007: 23), da man mit Tocquevilles voluntaristischer Gemeinschaftsidee (1985) auch den Gründungsmythos über die eigene nationale Identität dahinschwinden sah. Überdies sei mit dem rückläufigen Gemeinsinn auch das Gemeinwohl an sich und die Demokratie für sich gefährdet, wie Putnam betont. Folglich beschreiben die von Putnam beklagten Probleme gleichwohl anomische Zustände, wie sie Durkheim für das schwindende Kollektivbewusstsein mit der beginnenden Moderne konstatiert hatte (vgl. Durkheim ([1897] 1955).

### **3.3.2 Modellierung des Sozialkapitals auf der Meso- und der Makro-Ebene**

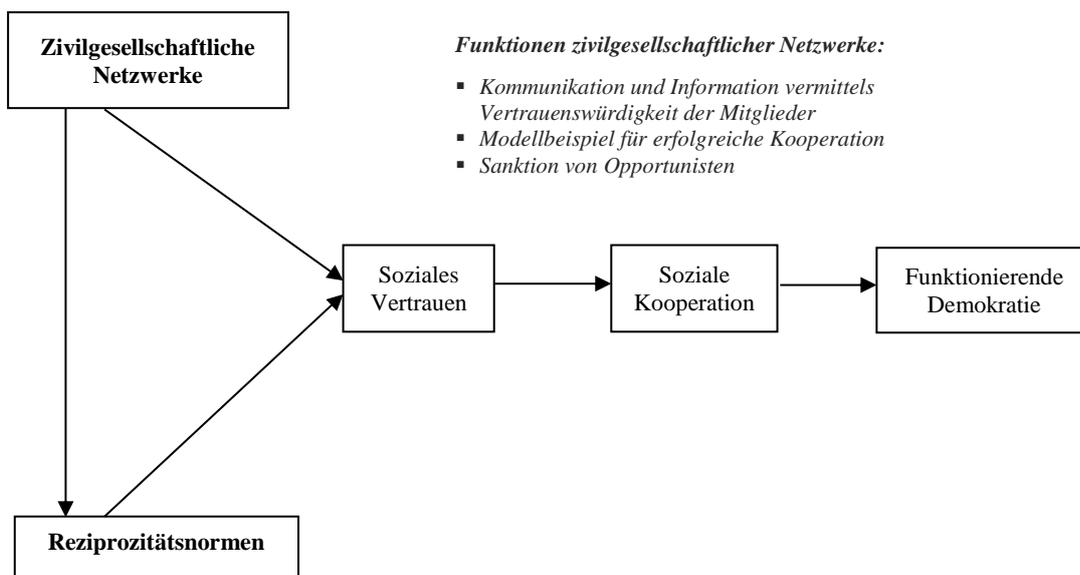
Putnam verfolgt die Idee, dass sich auf Basis der in sozialen Netzwerken erfahrenen Gemeinschaft und des Vertrauens Kollektivprobleme lösen lassen. Das in den dichten Interaktionsbeziehungen innerhalb sozialer Netzwerke erfahrene Vertrauen sei „das ‚Gleitmittel‘ des gesellschaftlichen Lebens“ (Putnam/Goss 2001: 21). So verringert die Einbettung wirtschaftlichen und politischen Handelns in dichte, horizontale Netzwerke die Anreize für Opportunismus und Fehlverhalten bzw. abweichendes Verhalten (Putnam 1993: 173 ff.; ähnlich Coleman 1988, 1995a).

Das Vereinsleben dient überdies der Orientierung an gemeinschaftlichen Werten und hat auch Modellcharakter für das Erlernen sowohl von Fairness-Regeln als auch von generalisierten Reziprozitätsnormen, von personalisierten Reziprozitätsnormen und von sozialem Vertrauen (Putnam 2000: 21, 134; vgl. Braun 2007; Franzen/Pointer 2007; Kriesi 2007; Zmerli 2008). Mithin ist eine Teilnahme an einem regen Vereinsleben ausschlaggebend für die Ausbildung von „sozialen Tugenden“. Putnam (1993) arbeitet u.a. heraus, dass es insbesondere die kleinen, nicht-hierarchisch organisierten Vereine sind, die als Orte des Kontakts von unterschiedlichen sozialen Schichten dienen (ebd.: 175 f.) und somit Horte der Demokratie bilden können. Im Zusammenwirken aller vorgenannten Faktoren (d.h. Vertrauen, Kooperationserfahrungen, generalisierte und personalisierte Reziprozitätsnormen) erhöht

sich letztlich über das gelebte und erlebte Beispiel von sozialer Kohäsion innerhalb von Netzwerken auch der Vertrauensgrad in der Gesellschaft insgesamt, was wiederum Transaktionskosten in wirtschaftlichen Kooperationen senken und damit positive Auswirkungen auf das nationale Wirtschaftswachstum haben kann (ders. 1995: 65 f.). Nachfolgende Abbildung 9 zeigt die Zusammenhänge der Einflussfaktoren in Putnams Sozialkapitalmodell auf.

### Abbildung 9: Putnams Sozialkapital-Modell

(nach Kriesi 2007: 28)



Deshalb ist Sozialkapital gleichermaßen als ein ‚Kommunalgut‘ innerhalb der sozialen Netzwerke („Gesellungs-Gut“ nach Esser 2000b: 170) und als ein ‚Kollektivgut‘ der Gesellschaft zu betrachten, weil hinsichtlich seiner Nutzenfunktion sowohl den direkt partizipierenden und kooperierenden Netzwerkmitgliedern zugutekommt als auch den unbeteiligten Akteuren außerhalb des Netzwerks (vgl. Esser 2000b: 170 ff.).<sup>106</sup> Sozialkapital ist somit weiterhin als ein öffentliches Gut zu betrachten: „Soziale Netzwerke und die damit zusammenhängenden Normen der Gegenseitigkeit lassen sich als soziales ‚Kapital‘ bezeichnen, weil sie – wie physisches und Humankapital (Ausrüstung und Ausbildung) – sowohl individuellen als auch kollektiven Wert schöpfen und weil man in Netzwerke investieren kann“ (Putnam/Goss 2001: 22). Putnam (1993, 1995) erhebt also den Anspruch an das Sozialkapital-

<sup>106</sup> Ähnlich Coleman hinsichtlich der ‚Spill-over-Effekte‘ von zielgerichteten Organisationen (vgl. Kapitel 3.2.3).

tal, dass es die allgemeine Hintergrundfolie für ökonomische Transaktionen bildet.<sup>107</sup> Den kollektiven Ertrag für die gesamte Bürgergesellschaft in den Blick nehmend, hat ein hohes Sozialkapital aber nicht nur Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung, sondern auch auf die soziopolitische Integrität insgesamt, mithin auf die Demokratiefähigkeit. Das widerspiegelt sich auch im Vertrauen der Bürger zu ihren politischen Vertretern wie auch im Vertrauen in die Politik und die öffentlichen Einrichtungen (Verwaltung, Polizei, Regierung usw.). Putnam beschreibt insofern mit seiner Sozialkapital-Definition auch kein neues Phänomen: „Social Capital is to some extent merely new language for a very old debate“ (Putnam 2000: 24). Vielmehr sind es die altbekannten Frage nach dem Verhältnis von Gemeinschaft und Gesellschaft sowie nach den Wechselbeziehungen von Staat und Gesellschaft (vgl. Evers 2002: 61), aber eben auch von der Trias ‚Staat – Wirtschaft – Gesellschaft‘. Die positiven externalen Effekte zivilgesellschaftlicher Netzwerke (Unterstützung, Kooperation, Vertrauen, Effizienz der Institutionen) und die Prägung der in diesen Gemeinschaften vermittelten Reziprozitätsnormen und gemeinsamen Erfahrungswerte sind der soziale Kitt, der die Gesellschaft eint.

### **3.3.3 Formen des Sozialkapitals**

Putnam beruft sich unter anderem zwar auf Coleman (vgl. z.B. Putnam 1993: 167; Putnam/Goss 2001: 18), distanziert sich jedoch insofern von diesem, als dass weniger die Bedingungen und die Entstehung von Sozialkapital betrachtet werden (diese werden eher vorausgesetzt), sondern vielmehr die Auswirkungen diverser Formen von Sozialkapital in unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen zur Debatte stehen (ders. 1993: 23; vgl. auch Haug 1997). Die von Putnam unterschiedenen Sozialkapitalformen lassen sich aber ebenso gut auch als Charakteristika von Netzwerken begreifen.

Auf diese Weise unterscheiden Putnam & Goss (2001) vier dichotom konstruierte Formen von Sozialkapital in sozialen Netzwerken,<sup>108</sup> die je nach den Randbedingungen unterschiedlich nützlich für die moderne Gesellschaft und ihre Individuen sein können. Sie sollen im Folgenden noch um ein weiteres, fünftes Begriffspaar ergänzt werden, das Putnam (1993) als entscheidendes Kriterium für eine funktionierende Demokratie herausgearbeitet hat.

---

<sup>107</sup> Wenn auch nicht in derselben Begründungslogik wie Putnam, so unterstreicht auch der von ihm rezipierte Ansatz von Granovetter die transaktionskostensenkenden Effekte, die aus der Einbettung wirtschaftlicher bzw. unternehmerischer Kooperationsbeziehungen in soziale Beziehungen hervorgehen (vgl. Granovetter 1985).

<sup>108</sup> Während Putnam (1993: 173 ff.) noch horizontale und vertikale Netzwerke voneinander unterscheidet.

Formelles vs. informelles Sozialkapital: Putnam & Goss (2001: 25 f.) unterscheiden hier soziale Netzwerke nach ihrem Formalisierungsgrad. Formelles Sozialkapital stützt sich mindestens ebenso sehr auf explizite Mitgliedschaftsregeln und Rollenzuschreibungen wie auf die manifestierten Beziehungsstrukturen und das mit der formalen Organisation explizit gesetzte Ziel. Daneben existiert in den informellen Beziehungen eine weitere hilfreiche Sozialkapitalform, die ohne konkrete Zweckgebundenheit auskommt und vielmehr spontan, ohne formale Regeln immer wieder neu einzelnen Akteure zusammenführt (z.B. Stammtisch, Abendessen mit der gesamten Verwandtschaft).

1. Hohe Dichte vs. geringe Dichte: Sozialkapital kann entweder eine hohe Dichte oder eine geringe Dichte aufweisen (ebd.: 26 f.). Mit der hohen Dichte wird die gegenseitige Bekanntheit der Akteure in einem sozialen Netzwerk angesprochen. Exemplarisch für ein dichtes Netzwerk steht grundsätzlich die Familie als dichtes, vielschichtiges Beziehungsgefüge. Aber auch flüchtige Bekanntschaften können nach Putnam nützlich Sozialkapital darstellen, insofern hier generalisierte Reziprozitätsvorstellungen als Handlungsnorm zugrunde gelegt werden können. Die Unterscheidung von hoher vs. geringer Dichte knüpft nach Putnam an die von Mark Granovetter (1973, 1974) getroffene Unterscheidung von strong vs. weak ties<sup>109</sup> (vgl. Putnam/Goss 2001: 27).
2. Innenorientiertes vs. außenorientiertes Sozialkapital: Für das innenorientierte Sozialkapital ist die Verfolgung eigener materieller, sozialer oder politischer Mitgliederinteressen zur Wahrung gegebener Bindungen konstitutiv (Putnam/Goss 2001: 27 f.). Zu diesem Zweck entstandene soziale Netzwerke basieren in der Regel auf Klassenzugehörigkeit, Geschlecht, ethnischer Herkunft und sichern bzw. bewahren die qua Geburt o.ä. Umstände geschaffenen sozialen Beziehungen (z.B. Herrenclubs, Handelskammer, afroamerikanische Bruderschaften). Außenorientiertes Sozialkapital ist hingegen auf öffentliche Güter gerichtet bzw. auf deren Erzeugung. Insofern kommen sie weniger dem Eigenzweck nach, als vielmehr altruistischen Motiven und allgemeiner Wohltätigkeit. Organisationen außenorientierten Sozialkapitals sind z.B. Umwelt- oder Jugendinitiativen, aber auch die Lions Clubs oder neue soziale Bewegungen, wie die amerikanische Bürgerrechtsbewegung.
3. Brückenbildendes (bridging) vs. bindendes Sozialkapital (bonding social capital): Das nach Putnam wohl wichtigste Begriffspaar (2000: 22) ist das von brückenbildendem vs. bindendem Sozialkapital, das eng mit dem innen- und außenorientierten

---

<sup>109</sup> Granovetter (1973) unterscheidet anhand von vier Merkmalen die Stärke von Beziehungen: die Dauer und Frequenz der Beziehung (z.B. gemeinsam verbrachte Zeit), die emotionale Intensität (z.B. ob man ein gutes Wort für den Anderen einlegt), die Intimität (bzw. das gegenseitige Vertrauen) sowie der Austausch von Leistungen (Reziprozität).

Sozialkapital verknüpft ist, jedoch einige konzeptionelle Unterschiede aufweist (Putnam/Goss 2001: 28 f.). Brückenbildendes Sozialkapital vereint im Beziehungskontext völlig unterschiedliche Menschen, z.B. hinsichtlich ihres sozioökonomischen Status, ihrer Religion oder ihrer ethnischen Herkunft, womit diese Sozialkapitalform eher heterogene soziale Netzwerke hervorgehen. Im brückenbildenden Sozialkapital verwirklicht sich das „civil rights movement“, so dass sich hier weltoffene Identitäten mit weiter gefassten Reziprozitätsregeln begegnen – weshalb es auch als ‚inklusives Sozialkapital‘<sup>110</sup> bezeichnet werden kann (Putnam 2000: 22 f.). Bindendes Sozialkapital hingegen gründet sich vor allem auf Ähnlichkeiten der in Netzwerken eingebundenen Akteure, wie z.B. aufgrund von Ethnizität, Alter, Geschlecht oder genealogisch in Familien. Bindendes Sozialkapital wird, wie Putnam an einer anderen Stelle erläutert (Putnam 2000: 22 f.), durch eine starke Loyalität innerhalb der Gruppe erzeugt und steht synonym für die Ausprägung spezifischer Reziprozitätsregeln und daran anknüpfender mobilisierbarer Solidaritäts- bzw. Unterstützungsbeziehungen – und kann deshalb auch als ‚exklusives Sozialkapital‘<sup>111</sup> verstanden werden. Damit steht diese letztgenannte Ausprägung synonym für homogene (Unterstützungs-)Netzwerke und die Gefahr, sich durch soziale Schließung vor allem ideologisch von der „Mitte der Gesellschaft“ zu distanzieren. Putnam gibt jedoch zu bedenken, dass eine strikte Trennung in brückenbildendes Sozialkapital auf der einen Seite und bindendes Sozialkapital auf der anderen Seite in der Realität sozialer Gruppen oder Netzwerke wohl eher die Ausnahme darstellt. Es ist vielmehr davon auszugehen, dass in der alltäglichen Praxis beide Formen zugleich existieren und gleichermaßen positive Effekte auf die Gesellschaft haben (ebd.: 23), wie beispielsweise in Nähzirkeln oder Sportvereinen, in denen Frauen mit unterschiedlicher ethnischer Herkunft aufeinander treffen können (ebd.: 29). Das bedeutet, die real vorfindlichen Phänomene von Geschlechtshomogenität und ethnischer Heterogenität in sozialen Netzwerken werden als Sozialkapital-Formen dechiffriert. Damit muss eigentlich die Koexistenz zweier sich nur definitorisch ausschließender Begriffe zugrunde gelegt und von einer idealtypischen Konzeption derselben ausgegangen werden.

Um dieses spezifische Begriffspaar von Sozialkapital näher zu betrachten, soll an dieser Stelle auf Granovetters (1973) zugrunde liegendes Differenzierungsmuster von sozialen Beziehungen zurückgegriffen werden:

---

<sup>110</sup> In Anlehnung an Gittel/Vidal (1998: 8).

<sup>111</sup> In Anlehnung an Gittel/Vidal (1998: 8).

(a) ‚Strong ties‘ charakterisieren nach Granovetter dauerhafte, reziproke, intime und intensive Beziehungen, die mit großen individuellen Investitionen in Zeit und Aufmerksamkeit verbunden sind, und wie sie innerhalb von Familien oder in engen Freundeskreisen bestehen. Derartig enge Bindungen stellen immer nur einen Zugang zu ähnlichen Personen dar und sind deshalb redundant hinsichtlich ihres Informationsgehalts für das Netzwerk. Strong ties tendieren infolge der wirkenden Mechanismen kognitiver Balance (vgl. Heider 1958) zur sozialen Schließung (vgl. Granovetter 1973: 1361; weiterhin Jansen 2000: 39). Allerdings generieren sie Solidarität ebenso wie sie Vertrauen bilden, womit sie zur Grundlage für sozialen Einfluss werden können (vgl. Coleman 1995a, Jansen 2001). Letztlich verweisen strong ties also wieder auf die bereits von Bourdieu und Coleman betonte Geschlossenheit sozialer Netzwerke, die sich für Putnam in einer hohen Dichte des Netzwerks widerspiegelt.

(b) ‚Weak ties‘ hingegen zeichnen sich durch eher informelle, weniger regelmäßige Beziehungen zu entfernten Bekannten aus, zu denen keine starke Bindung existiert (z.B. Arbeitskollegen, Vorgesetzte, Vereinsmitglieder, Parteigenossen). Diese schwachen Beziehungen sind nach Granovetter als einzige in der Lage, „Brücken“ zu anderen Netzwerken bzw. einzelnen Netzwerkteilen oder –clustern zu schlagen, weil darüber ein Zugang zu den Informationen und den Ressourcen anderer Netzwerke geschaffen kann (Granovetter 1973: 1364)<sup>112</sup>. Somit verbinden weak ties bislang unverbundene Netzwerkcluster oder -gruppen, die sich selbst intern als dichte Netzwerke charakterisieren lassen. Funktional betrachtet, erfüllen Brückenschlagende weak ties die Integration vieler, heterogener Netzwerk-Cluster innerhalb eines größeren Netzwerks – das bedeutet in Putnams Lesart als geringe Dichte, dass weak ties sehr gut die in sich stark heterogene US-amerikanische Gesellschaft integrieren können.

Insofern sind die beiden hier vorgestellten, relationalen Parameter eng verwandt mit den vorgenannten strukturellen Parametern von hoher vs. geringer Dichte in sozialen Netzwerken.

4. Horizontale vs. vertikale Netzwerke: Putnam (1993: 173 ff.) unterscheidet außerdem horizontal von vertikal strukturierten sozialen Netzwerken. Einmal davon abgesehen, dass er damit Charaktereigenschaften von ganzen Netzwerken und nicht mehr nur von sozialen Beziehungen zwischen einzelnen Akteuren als Sozialkapital-Quellen beschreibt, repräsentiert diese Unterscheidung den neuralgischen Punkt in

---

<sup>112</sup> Wegener (1987) definiert eine ‚Brücke‘ als *einzig*e Verbindung zwischen zwei Personen, die zudem in großen Netzwerken auch gleich die kürzeste Verbindung ist.

der politischen Sozialkapitaldebatte der vergangenen Jahrzehnte. Während in horizontalen Netzwerken hinsichtlich ihres sozialen Status und Macht einander ähnliche Akteure zusammenfinden, sind in vertikalen Netzwerken ungleiche Akteure eingebunden. Für Putnam sind vertikale Netzwerke nicht darauf ausgerichtet, soziales Vertrauen oder Kooperationen zu befördern, weil hier kein zuverlässiger aber asymmetrischer Informationsfluss gegeben und auch die Sanktionierung opportunen (Fehl)Verhaltens der Mächtigen eher unwahrscheinlich sei (ebd.: 174). Horizontale Netzwerke befördern hingegen generalisierte Reziprozitätsnormen, indem sie sowohl auf Vertrauen und Kooperation als auch auf einen zuverlässigen Informationsfluss zwischen den Mitgliedern aufbauen können. Es ist vor allem die Mitgliedschaft als solche, die eben jene heterogenen Zugänge ermöglicht und gleichermaßen als Vertrauensfördernde Grundbedingung angesehen werden kann, die politische Beteiligung wie auch einfach nur nachbarschaftliche Kontakte ermöglicht (ders.: 1995: 72). Indem er horizontalen Netzwerken zivilen Engagements eben jenen enormen Einfluss auf den Grundstock an Sozialkapital einer Gesellschaft zuerkennt, lassen sich diese für Putnam auch als Vorbilder einer guten Regierung ansehen.

An Putnams dichotomen Sozialkapital-Begriffspaaren wird deutlich, dass diese von ihm konzeptionell dazu angelegt worden sind, insbesondere soziale Netzwerke als unterschiedliche Formen von Vergemeinschaftung in einer modernen Gesellschaftsordnung als Integrationsmechanismen gleichermaßen herauszuarbeiten. Sie stellen dabei weniger individuelle Handlungsmotive als vielmehr Charakteristika von Sozialstrukturen im Sinne Colemans dar und bilden dabei genau Putnams Grundidee ab: Es gibt immer ein Prinzip einer funktionierenden Demokratie, und es gibt auch immer einen Gegenentwurf, d.h. ein Prinzip, nach dem eine nicht-demokratische Sozialstruktur funktioniert. Mit Hilfe der Sozialkapital-Formen ist es möglich, beide Organisationsprinzipien zu erkennen und zu unterscheiden.

### **3.3.4 Die empirische Überprüfung des Putnam'schen Sozialkapital-Ansatzes**

Mit Hilfe der von Putnam als bedeutsamen heraus gearbeiteten Makro-Terminologie des Sozialkapitals als Summenformel von Einbettung in „soziale Netzwerke“ (als Vereinsmitgliedschaften und soziales Engagement), an kollektiven (Kooperations-)Erfahrungen über „soziales Vertrauen“ (als personelles und institutionelles Vertrauen) und „Reziprozitätsnormen“ (als generalisierte und personalisierte Reziprozität) ist es möglich geworden (vgl. Franzen/Pointer 2007: 72), ein allgemeines Maß für das Gesamt-Sozialkapital einer Gesellschaft zu benennen (Makro-Sozialkapital).

In „Making Democracy Work“ gehen Putnam und Kollegen (1993) am Beispiel Italiens vor allem der Frage nach, warum rund 20 Jahre nach den Reformen des italienischen Regierungssystems die demokratische Regionalregierungen im Norden effizient arbeiten während die im Süden ineffizient sind bzw. scheitern. Sowohl das dort verwendete Messinstrument des „civic community index“ (aus Solidarität und politischer Partizipation) als auch die vorgefundenen Antworten – die sich allesamt auf viel vs. wenig Sozialkapital zurückführen lassen – sind prägend für Putnams weitere Arbeit zum Sozialkapital-Thema gewesen, die schließlich in der Feststellung eines sozialen Wandels mündeten, den er als schwindendes Sozialkapital einer ganzen Nation deklarierte (Putnam 1995).

Putnams grundlegende ‚These vom Verlust des Gemeinsinns‘ in modernen Gesellschaften diente in den folgenden Jahren etlichen Anschlussstudien als Ausgangspunkt für neuere Diskussionen zum Sozialkapital im Kulturvergleich (z.B. Paxton 1999; Putnam/Goss 2001; Wuthnow 1997) und musste infolge der Forschungsergebnisse zu den verschiedenen Sozialkapitalformen und deren externalen Effekten teilweise zurückgewiesen werden. Das hat Putnam u.a. nicht nur den Historizismus-Vorwurf, sondern auch die Kritik einer romantisierenden Vorstellung vom Vereinsleben im Zusammenhang mit einer unzureichenden konzeptuellen Entwicklung des Sozialkapitalbegriffs eingebracht (vgl. Levi 1996: 51).

Es kann zwar unverändert Putnam als Verdienst zugeschrieben werden, dass es mit Hilfe seiner Fragestellungen möglich geworden ist, soziale Beziehungen dergestalt zu operationalisieren, dass diese nicht nur einen empirischen Kulturvergleich hinsichtlich der Vertrauenswürdigkeit und Kooperationsbereitschaft erlauben, sondern darüber hinaus auch eine Erklärung für den sozialen Wandel bereithalten, der sich in den vergangenen Jahrzehnten in verschiedenen Kultursystemen annähernd gleichzeitig vollzog. Allerdings ist – empirisch nachweisbar – dieser soziale Wandel nicht gleichzusetzen mit einem vermeintlich grundlegenden Wertewandel in allen Lebensbereichen, der einerseits ein mangelndes generalisiertes und institutionelles Vertrauen und andererseits einen zunehmenden Mitgliederschwund der soziale Engagierten impliziert (vgl. Fischer 2001, Jungbauer-Gans 2002a, Paxton 1999<sup>113</sup>). Das muss auch Putnam resümierend einsehen (Putnam 1999; Putnam/Goss 2001). Jener soziale Wandel bedeutet nicht eine gesellschaftliche Desintegration, sondern ist gekennzeichnet durch eine Pluralisierung und Verschiebung von Werten, die das universell rückläufige Engagement in politischen Parteien u.a. über den Wandel der Parteien erklären müssen (z.B. von einer Sozialkapital-intensiven Politik zu einer medienintensiven Politik). Außer-

---

<sup>113</sup> Während Paxton für den Analysezeitraum von 1974 bis 1994 zwar keinen Vertrauensverlust in Institutionen berichten kann (bei statistischer Kontrolle der politischen Skandale in den USA), findet sie einen steten Verlust des Vertrauens in andere Personen um 0,5 Prozentpunkte jährlich empirisch bestätigt (dies. 1999: 121).

dem kann dieser nicht vornehmlich auf das politische Desinteresse der heutigen Jugend zurückgeführt werden. Analog lassen sich auch für das Ehrenamt, die Religiosität oder das Vereinsleben selbst interne Veränderungsprozesse nachweisen. Der Mensch im 21. Jahrhundert bowlt also nicht gezwungenermaßen allein, er mag nur vielleicht kein Bowling mehr und sucht sich daraufhin eine andere (zeitgemäße) Freizeitbeschäftigung, die nicht unbedingt mit weniger Sozialkontakten einhergehen muss.

Die sich in der Putnam'schen Denktradition bewegenden Forschungsansätze haben u.a. den Kerngedanken von freiwilligen Vereinigungen als Sozialkapital-Produzenten immer wieder aufgegriffen und weiter verfolgt. Wuthnow (2001: 708 ff.) weist in diesem Zusammenhang für den „Fall USA“ darauf hin, dass die Erfassung des Sozialkapital-erträglichen Ehrenamts vor allem auf ein messtechnisches Problem eines veralteten Instruments zurückzuführen sei,<sup>114</sup> das die neueren Vergemeinschaftungsformen nicht mit zu erfassen vermag: Berücksichtige man nämlich zusätzlich die neueren Vergesellschaftungsformen – die sich selbst über einen weniger hohen Formalisierungsgrad wie den konventionellen Vereinigungen definieren –, ließe sich ein umgekehrter Trend in Form einer Zunahme des Engagements berichten. Dies gilt u.a. für das soziale Engagement in Gemeindezentren, in Wirtschafts- und bürgergesellschaftlichen Gruppen, in Zweckvereinigungen Homosexueller, in sogenannten „support groups“ wie den Anonymen Alkoholikern. Zumal sich Sozialkontakte heute mehr denn je auch über den Job bzw. berufliche Netzwerke ergeben. Damit entkräftet er Putnam (2000), der noch bezweifelt, dass jene wachsenden Mitgliederzahlen in Klein- und Selbsthilfegruppen die Verluste in anderen Vereinsformen kompensieren können (vgl. auch Jungbauer-Gans 2002a: 193). Wuthnow (1997) knüpft weiterhin an die von Coleman beschriebenen Sozialkapital-Effekte für die Gesellschaft aus zielgerichteten sozialen Organisationen an, wenn er insbesondere die individualistischen Wertorientierungen der US-amerikanischen Gesellschaft als handlungsanleitende individuelle Motive hervorhebt, die gerade wegen des Eigeninteresses auch ein kollektives Gut erzeugen.

Jungbauer-Gans (2002a) konnte in Ihrer Analyse zu den Verbands-, Vereins- und Parteimitgliedschaften in Deutschland keinen Hinweis auf einen Mitgliederschwund in den konventionellen Vereinsformen vorfinden. Die Frage nach einer Zunahme der Mitgliederzahlen in Selbsthilfegruppen ließ sich – im deutschen ALLBUS messtechnisch bedingt – nur für die Mitarbeit in Bürgerinitiativen nachzeichnen und bestenfalls als einen vorsichtigen Anstieg bezeichnen.

Offe & Fuchs schlussfolgern (2001: 499 ff.) für den „Fall Deutschland“, dass die Bereitschaft zum sozialen Engagement mit in einem strukturellen Wandel zusammenhängt, der auf

---

<sup>114</sup> Er benennt hier explizit das General Social Survey (GSS).

eine „Entformalisierung“ der Aktivitäten in Vereinigungen insbesondere in der jüngeren Bevölkerung hinweist. Beteiligung erfolge außerdem weniger über eine dauerhafte loyale Bindung von Mitgliedern an vereinspezifische Themen und Inhalte, vielmehr stellen sich Vereinsbindungen als persönliche Bindungen und gemeinsame Interaktionserfahrungen zwischen Mitgliedern, mithin als informale (flache hierarchisierte) Netzwerke dar. Insgesamt ist damit die Vereinszugehörigkeit im Allgemeinen eine individuell eher kurzlebige, von wenig Interesse begleitete Angelegenheit, die jedoch nicht ausschließt, dass sich gegenseitig geholfen oder Ressourcen ausgetauscht werden.

Aber auch hinsichtlich des Vergemeinschaftungsmotivs ergeben sich für das soziale Engagement deutliche Unterschiede, wenn man die Anlässe der Mitgliedschaft und die in den Vereinen vermittelten Kompetenzen berücksichtigt (vgl. Braun 2007). So unterscheiden sich Akteure nicht nur aufgrund ihrer beruflichen Position oder ihres Geschlechts (vgl. Offe/Fuchs 2001), sondern außerdem nach der Auswahl des Vereins und damit nach dem Zweck der Vereinsmitgliedschaft. In diesem Sinne unterscheiden Offe & Fuchs (2001) und Braun (2007) in Anlehnung an Putnam zwischen innenorientierten Vereinigungen (z.B. Sport- oder Hobbyvereine mit einer gewissen Sozialisationsleistung) vs. außenorientierten Vereinigungen (z.B. karitativ-soziale und politische Vereinigungen mit Transferleistung). Braun (2007) zeigt, dass es vor allem außenorientierte Vereine sind, deren Mitglieder „hilfsbereiter und weniger misstrauisch gegenüber Mitmenschen und Politik sind“ (ders. 2007: 225) und die sich auch eher für ihre Mitmenschen einsetzen. Demnach sind es die außenorientierten Vereine, die die von Putnam eingeforderten sozialen Tugenden bzw. bürgerschaftlichen, demokratieförderlichen Kompetenzen befördern und deswegen auch als Felder der politischen Sozialisation beschrieben werden können (vgl. auch Offe/Fuchs 2001: 428). Sie sind sowohl in der Lage als auch ihr Zweck ist, eben jene Kompetenzen zu sozialisieren und zu transferieren (vgl. Braun 2007: 202). Nur diese Vereinsform bietet den Nährboden, auf dem sich u.a. interpersonelles wie auch generalisiertes Vertrauen ausbilden kann und die Mitglieder lernen, sich insbesondere zum Wohl anderer Gesellschaftsmitglieder einzusetzen. Die hier vermittelten bürgerschaftlichen Kompetenzen stützen sich weniger auf den Eigennutz, wie er noch für die Mitglieder der Sport- oder Hobbyvereine angemerkt werden muss. Deren Beitrittsmotivation wiederum begründet sich meist auf die Teilhabe an den Club- bzw. Vereinsgütern. Zudem unterscheiden sich beide Vereinsformen auch hinsichtlich der vereinspezifischen vs. gesamtgesellschaftlichen Wert- und Orientierungsmuster. So bleibt weiterhin die Frage der gegenwärtigen Sozialkapitalforschung bestehen, inwiefern die sich in freiwilligen sozialen Assoziationen konstituierenden Sozialstrukturen mit ihren transfe-

rierten und sozialisierten Werten letztlich überhaupt als „soziales Kapital“ beschreiben lassen.

Über die bisher vorgestellten Sozialkapital-Funktionen von Vereinen hinausgehend, arbeiten Braun et al. (2007) in einer qualitativen Teilstudie aus dem Projekt „Sozialkapital und Bürgerkompetenz – soziale und politische Integrationsleistungen von Vereinen“ den sog. „Netzwerk-Interaktions-Transfer“ heraus,<sup>115</sup> der über die von den Vereinsmitgliedern unterhaltenen gemeinsamen sozialen Beziehungen entsteht. Die Autoren betonen diesbezüglich für das Individuum „nicht nur die Möglichkeit zum Aufbau eines Netzwerks, das zur Bewältigung alltäglicher Belange genutzt werden kann, sondern es entwickeln sich auch dichte und stabile Beziehungen, die außerhalb des Vereinslebens emotional stützend und stabilisierend wirken können“ (dies. 2007: 120). Sie benennen insgesamt sechs verschiedene Unterstützungsfunktionen, die aus den in Vereinen geknüpften Beziehungen erwachsen können:

- die bereits angeführte „emotionale Unterstützung“;
- konkrete „Hilfeleistungen“ bzw. Alltagshilfen;
- vereinsinterne Beziehungen, die ausdrücklich der „Geselligkeit“ dienen, und die sich aufgrund der Beschreibung der Autoren als Colemans „übereignungsfähige soziale Organisation“ definieren lässt und auf die Multiplexität der aus dem Vereinsleben hervorgegangen Beziehungen verweist;
- die positive Veränderung der persönlichen Lebenssituation aufgrund Jobempfehlungen durch Vereinsmitglieder, was vergleichbar mit den von Granovetter (1974) berichteten indirekten Strategien der Arbeitsplatzsuche über „weak ties“ ist;
- und vor allem die aus Vereinstätigkeit in außenorientierten Vereine resultierende „soziale Anerkennung“ durch die Gesellschaft und die anderen Vereinsmitglieder, die das individuelle Wohlbefinden beeinflusst;
- außerdem können Vereinsmitglieder auch aus ihrem „vereinsexternen Netzwerk [...] Ressourcen für den Verein mobilisieren“ (ebd.: 119 ff.).

Braun et al. knüpfen vor allem mit den ersten fünf genannten Netzwerk-Interaktions-Transfers – wohl eher intuitiv – an die subjektbezogenen Konzepte der Unterstützungsforschung an, die auf die direkt unterstützenden Leistungen aus sozialen Beziehungen und indirekten Auswirkungen von sozialer Unterstützung auf Gesundheit und Krankheit fokussieren. Damit ist dieser Forschungsansatz prinzipiell in der Lage, den blinden Fleck in Putnams Makrobegründung des Sozialkapitals zu erhellen.

---

<sup>115</sup> Weitere, im Hinblick auf die Genese sozialer und politischer Kompetenzen bedeutsame Größen sind der „Wissens-Transfer“ und der „Gemeinwohlorientierte Transfer“.

Soziales Engagement und Vereinsmitgliedschaft mit gesellschaftlich integrierenden Funktionen waren nicht zuletzt auch Gegenstand der Erhebungen zum sozialen Engagement der Deutschen („Freiwilligen-Survey“ 1999-2009; vgl. Braun/Klages 2009; Gensicke et al. 2006; Picot 2009; Rosenblatt 2009). Für den Beobachtungszeitraum der Jahre 1999 bis 2009 ist die Quote des freiwilligen und teilweise unentgeltlichen Engagements der über 14-Jährigen vergleichsweise stabil geblieben und lag im Jahr 2009 bei 36 % für Gesamtdeutschland; 56 % der Befragten engagieren sich sogar regelmäßig, mindestens ein Mal pro Woche (vgl. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend – BMFSFJ 2010). Außerdem wurden auch geschlechtsspezifische Unterschiede hinsichtlich des sozialen Engagements berichtet (Männer: 40 %, Frauen: 32 %). Hier klafft in der Gruppe der 20- bis 29-Jährigen eine wohl problematische Lücke auf, die u.a. auf geschlechtsspezifische Vorstellungen über Ausbildung und Familiengründung zurückgeführt wurde: Während sich 38 % der Männer dieser Altersgruppe engagieren, sind es lediglich 29 % der Frauen. Weiterhin lässt sich für ältere Menschen über 70 Lebensjahre eine deutliche Steigerung der Engagementquote (auf 25 %) nachweisen. Diesbezüglich verweisen Offe/Fuchs (2001: 452 f.) etwas genauer auf den Lebenszykluseffekt, der zu einer ungleichen Verteilung von ehrenamtlicher Tätigkeit im Lebensverlauf führt. Auch Zmerli (2008) konnte den Geschlechts- wie auch den Alterseffekt (für das Vereinsengagement) sowohl für Ost- als auch Westdeutschland wiederholt bestätigen.

Ein weiteres wichtiges Ergebnis jener Forschungsansätze liegt neben den Alterseffekten auch in der Ermittlung sozialstruktureller Unterschiede der Vereinsmitgliedschaft. So berichten Offe/Fuchs (2001: 447 ff.) eine positive Korrelation von Bildungsabschluss und der Bereitschaft zum Engagement, die sich nachweisbar bis in das Jahr 1950 zurückverfolgen lässt. Außerdem finden sich Mehrfach-Mitgliedschaften vor allem bei Personen mit einem hohen formalen Bildungsniveau. Daraus leiten die Autoren ab, dass sich auch die Aufmerksamkeit für Politik bzw. das Politikinteresse (als Subkategorie des Interesses an öffentlichen Angelegenheiten und am Gemeinwohl) als Auswirkung des Bildungsabschlusses verstehen lässt: Von den so als Politikinteressierte definierten Befragten gaben im Jahr 1993 an, zu ca. 60 % einen hohen Bildungsabschluss, d.h. Abitur zu haben. Diesen Bildungseffekt auf das Vereinsengagement als Produzent außenorientiertem Sozialkapitals konnte auch Zmerli (2008: 146 ff.) erneut bestätigen.

Ein ähnlich positiver Zusammenhang wird auch hinsichtlich des Indikators Einkommen berichtet: Relativ hohe Einkommen bzw. Haushaltseinkommen (d.h. 3500 bis 4999 DM im Jahr 1991) verweisen regelmäßig auf eine mehrfache Mitgliedschaft in Vereinen (vgl. ebd.: 443; Scheuch 1993). Berücksichtigt man weiterhin den Arbeitsmarktstatus, so engagieren

sich 18,2 % der beschäftigten Personen (gegenüber 12,7 % der Erwerbslosen); allerdings zeigt sich eine nach Statusgruppen abnehmende Engagementquote: Beamte (32 %), Selbstständige (26 %), Angestellte (18 %), Arbeit (15 %; vgl. Schwarz 1996: 264, zit. n. Offe/Fuchs 2001: 444). Gensicke (2006) berichtet anhand der Daten aus dem Freiwilligensurvey von einem zunehmenden Engagement auch unter der arbeitslosen Bevölkerung (27 % im Jahr 2004) und begründet dies u.a. auch mit dem Motiv, perspektivisch damit die eigenen Beschäftigungschancen zu verbessern.

Die geschilderten Zusammenhänge zu Bildung und Beruf konnten wiederholt repliziert werden, so berichten Bühlmann & Freitag (2004: 338 ff.) am Beispiel der Schweiz einen starken Einfluss von hohem Bildungsgrad und materiellen Besitz (hier in Form des Hauseigentums). Der Vollständigkeit halber ist an dieser Stelle noch ein Theorie-immanentes Problem zu erwähnen, das den Kulturvergleich bzw. den Vergleich von Sozialkapital auf der Makro-Ebene generell erschwert: Weil der Ursprung der Begriffe ‚Gemeinsinn‘ und ‚Gemeinwohl‘ in Deutschland weniger in den pluralen Religionsgemeinschaften oder einer republikanischen Grundhaltung tugendhafter Individuen<sup>116</sup> gesucht werden kann, warnt Joas schließlich (2001: 17) ausdrücklich davor, das Putnam'sche Koordinatensystem des Sozialkapitals den deutschen Verhältnissen überzustülpen. Deutschlands Wertorientierung am Gemeinwohl entspringt nicht den US-amerikanischen Vorbildern, sondern vor allem der sozialdemokratisch-gewerkschaftlichen Tradition (bzw. Arbeitermilieu) und der konservativ-nationalem Tradition (bzw. Groß- und auch Kleinbürgertum). Insofern stehen sich in beiden Ländern nicht nur zwei Denktraditionen oder kulturelle Muster, sondern auch Ideologien über die Wurzeln des Gemeinsinns gegenüber, denen eine vergleichende Analyse des Engagements als Prädiktor für Sozialkapital von Gesellschaften oder Wohlfahrtsstaaten mit Rechnung zu tragen hat. Insofern würden für den „Fall Deutschland“ beispielsweise die Parteimitgliedschaft und die Religionszugehörigkeit unterschiedliche Motive abbilden, die nicht gleichbedeutend auf Vergemeinschaftung und auf Sozialkapital-Fähigkeiten hinweisen müssen. Auch lässt sich mit Kaufmann (2001) hinterfragen, inwieweit das soziale bzw. freiwillige Engagement in den USA originär sozialstaatliche Aufgaben der allgemeinen Wohlfahrt und sozialen Sicherung ersetzt, womit die an das Engagement herangetragene gesellschaftliche Funktion einen grundsätzlich anderen, weitaus fordernderen Anspruch erhebt, als es für Deutschland (gegenwärtig noch) angenommen werden kann. Trotz der vorgebrachten Einwände muss festgehalten werden, dass diese Organisationsstrukturen für empirische Forschungsfragen als Sozialkapitalfaktoren zugrunde gelegt werden können, stellen sie Mög-

---

<sup>116</sup> Für die prototypisch die freiwilligen sozialen Assoziationen/Vereine angesehen werden können.

lichkeiten der Kontaktaufnahme und Herstellung von sozialen Beziehungen dar, ebenso wie aus ihnen der ‚Spill-over-Effekt‘ des Sozialkapitals resultieren kann.

Zmerli (2008) geht basierend auf der repräsentativen deutschen Bevölkerungsstudie „Demokratie und gesellschaftliches Engagement“<sup>117</sup> u.a. dem Einfluss von prosozialen Normen und sozialem Vertrauen auf das soziale Engagement nach. Sowohl für Ost- als auch Westdeutschland konnte sie einen positiven Zusammenhang zwischen der Ausprägung prosozialer Normen und dem Vereinsengagement berichten, wobei Vereinsmitglieder stärker ausgeprägte prosoziale Normen aufweisen als Nicht-Mitglieder. Einen ähnlich positiven Zusammenhang zwischen sozialem Vertrauen und Vereinsengagement konnte sie jedoch nur für Westdeutschland nachweisen.

### **3.3.5 Fazit zu Putnams Sozialkapital-Ansatz**

Die von Putnam getroffene Unterteilung in vier bzw. fünf dichotome Sozialkapital-Formen ist mit großer Wahrscheinlichkeit der begrifflichen Entwicklung und Ausarbeitung des Konzepts in den vergangenen Jahren geschuldet. Eine trennscharfe Unterscheidung der Begriffspaare fällt auch Putnam (vgl. Putnam/Goss 2001) zunehmend schwer. So lässt sich das dichotome Paar zur Charakterisierung der unterschiedlichen Dichte sozialer Netzwerke auch mit dem Begriffspaar ‚bridging vs. bonding‘ social capital begriffslogisch verbinden und unter die von Granovetter eingeführte Unterscheidung von ‚strong ties vs. weak ties‘ subsummieren (ähnlich Kriesi 2007: 38 ff.). Aber auch hinsichtlich der Leistungsqualitäten der einzelnen Formen macht Putnam keine Unterschiede: Grundsätzlich ist jede einzelne Sozialkapital-Form geeignet, ein kollektives Gut zu produzieren. Obwohl Putnam anmerkt, dass die Sozialkapitalformen selbst Sozialkapitalproduzenten sind, interessiert er sich jedoch weniger für den unmittelbaren Beziehungsnutzen aufgrund von Gruppenzugehörigkeit, der sich – wie auch schon bei Bourdieu (1983) und Coleman (1995a) – als gruppenspezifische Ressource diskutieren ließe, sondern vielmehr für den Spill-over-Effekt des Sozialkapitals und den daraus resultierenden Nutzen für die gesamte Gesellschaft. Putnams Sozialkapital-Formen liefern anknüpfend an die Lesart des Sozialkapitals als sozialstruktureller Aspekt nach James S. Coleman (1988, 1995a, 1995b) und die Analyse sozialer Beziehungen für soziale Mobilität und wirtschaftliche Entwicklung nach Granovetter (1985) wichtige Ansatzpunkte zur Bestimmung der Unterschiede von Sozialkapital-Ressourcen. Diese werden

---

<sup>117</sup> Im Rahmen des europäischen Projekts „Citizenship, Involvement, Democracy“ (CID) wurde in Deutschland im Jahr 2001 eine CAPI-Befragung (computer assisted personal interview) mit insgesamt 3105 Befragten durchgeführt.

von Putnam konsequent als Effekte auf der Makro-Ebene weitergedacht und können mit dem Autor als Indikator des gesellschaftlichen Zustands betrachtet werden.

Vor allem die besondere Bedeutung, die bei Putnam den freiwilligen sozialen Assoziationen bzw. Vereinen in der Moderne zukommen und die er funktional als Integrationsleistungen beschreibt, ist dabei von forschungsleitendem Interesse. Jedoch soll im Folgenden weniger auf Putnams generalisierende Sozialkapital-Definition auf der Makro-Ebene als vielmehr auf die neueren Ergebnisse der Forschungen zum Sozialkapital auf der Meso-Ebene der Vereine und des sozialen Engagements als gruppenspezifische Sozialkapital-Produzenten außerhalb von Familie und Verwandtschaft rekuriert werden, um die analytischen Differenzen der dichotomen Begriffspaare auch auf ihren empirischen Beitrag hin zu untersuchen. Es kann weiterhin davon ausgegangen werden, dass die heterogenen freiwilligen sozialen Assoziationen unterschiedlich gut dazu geeignet sind, um einzelne Akteure via Einbettung in die ihnen zugrunde liegenden Netzwerkkontexte gesellschaftlich zu inkludieren oder zu exkludieren (vgl. Braun 2007; Zmerli 2008). Putnams Sozialkapitalformen sind einerseits dazu geeignet, die vergesellschafteten Formen des Zusammenwirkens heterogener Akteure beispielsweise aufgrund gemeinsamer Interessen und Motive zu bezeichnen (z.B. Mitgliedschaft in einem Umweltverband). Putnam (2001) hat deren Merkmale anhand in seinen dichotomen Sozialkapitalformen anhand der folgenden Ausprägungen beschrieben: Formalität, geringe Dichte, Außenorientierung, brückenbildende Beziehungen. Andererseits können sie aber auch dazu dienen, spezifische, abgrenzbare gemeinschaftliche Elemente innerhalb der Gesellschaft zu charakterisieren (z.B. Familie). Typische Merkmale dieser Ausprägung von Sozialkapital sind: Informalität, hohe Dichte, Innenorientierung und Bindungen.

Insofern lassen sich mit Hilfe der dichotomen Sozialkapitalformen zwei unterschiedliche Arten von sozialer Integration beschreiben. Während der eine Integrationstypus auf Vergesellschaftungsformen rekurrieren kann, die sich auch ohne persönliche Bekanntheit strukturieren, ist diese für die Vergemeinschaftungsformen eine zwingende Voraussetzung. Idealtypisch werden damit die Integrationsmechanismen sozialer Netzwerke und soziale Gruppen einander gegenüber gestellt (vgl. Schenk 1997). Somit lässt sich zumindest inhaltslogisch Putnams Sozialkapitalansatz auch mit Bourdieus (1983) gruppenspezifischen Sozialkapitalansatz verbinden. Dem Sozialkapital-Konzept als Inklusionsmechanismus kommt mit den neueren Forschungserkenntnissen also eine unterschiedliche Reichweite zu.

### 3.4 Soziale Unterstützung

Im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen steht die bereits mehrfach angesprochenen Konzepte sozialer Unterstützung bzw. des ‚social support‘, die hier näher vorgestellt werden sollen. Durch sie rücken genau jene, aus sozialen Beziehungen hervorgehenden Strukturprinzipien und Ergebnisse entsprechend des Musters einer vorindustriellen Gesellschaftsordnung in den Blick, wie sie bereits Tönnies ([1878] 1988) in seinem Gemeinschaftsbegriff betont hat, ohne dass diese als solche bezeichnet werden. Vielmehr werden rekurrierend auf Durkheims Selbstmordstudie ([1897] 1995) die Interaktionseffekte zwischen sozialen Beziehungen (Mikro-Ebene) bzw. sozialer Integration (Makro-Ebene) und der Gesunderhaltung betont. Sie stützen sich zentral auf Motive, Sinnstrukturen und Leistungsaspekte aus sozialen Beziehungen, die auf der Sicherheit besonders engmaschiger Beziehungsnetze rekurrieren und als ‚Horde‘ von Sozialkapital begriffen werden können (vgl. Bourdieu 1983; Putnam 2001). Folgerichtig sind diese Beziehungen der Individuen als durch affektive Nähe (im Weber’schen Sinne als ‚affektuelles Handeln‘ [1921] 1972: § 2, 12 f.; vgl. Badura 1985: 339), enge Verbundenheit und gemeinsame Wertvorstellungen zu charakterisieren. Sie stellen meist primäre Bezugsgruppen (vgl. Pfenning 1995) oder Netzwerke „primärgruppenartigen Charakters“ (vgl. Badura 1985) bzw. sogenannte ‚Unterstützungsnetzwerke‘ von Familienangehörigen, engen Freunden oder auch Nachbarn dar (vgl. z.B. Hollstein 2001). Diese Bezugspersonen erbringen vor allen Dingen auf Basis intrinsischer Motivation verschiedene Unterstützungs- bzw. Hilfeleistungen. Damit fokussieren die Unterstützungskonzepte vornehmlich die Erwartbarkeit von Beziehungsleistungen und implizieren gleichermaßen eine gewisse Stabilität von sozialen Beziehungen im Sinne von sozialen Bindungen, wie sie exemplarisch für das von Tönnies ([1878] 1988) beschriebene Gemeinschaftsprinzip stehen. Hinsichtlich der zentralen Fragestellung der Arbeit kommt den Unterstützungsbeziehungen eine besondere Bedeutung zu, da sie – wie beim Sozialkapitalkonzept – nicht nur die ‚quantifizierenden Aspekte sozialer Beziehungen‘ (integrierende Bedeutung aufgrund vieler, heterogener Kontakte) betonen, sondern vor allen auch deren ‚Qualität sozialer Beziehungen‘ (Bedeutung emotionaler und affektiver Aspekte) abbilden und weiterhin einen wichtigen Faktor der Deutung und Bewertung der eigenen sozialen Situation hinsichtlich des Exklusionserlebens darstellen. Darüber hinaus wird angesichts der immanenten Einstellungs- und Werteähnlichkeit von Beziehungspartnern empirisch zu hinterfragen sein, inwiefern die in homogenen Bezugsgruppen erzeugte informationelle Redundanz zu sozialer Schließung neigt (vgl. Kapitel 3.1), und wie stark derartige ‚negative Unterstützungsbeziehungen‘ die

individuellen Erfolgsaussichten der Verbraucherinsolvenz wie auch die Zukunftsperspektive des Betroffenen beeinflussen.

### 3.4.1 Wirkungsweise sozialer Unterstützung

Die klassischen, sozialepidemiologischen und eher psychologisch fundierten Konzepte zum ‚social support‘ bzw. zu ‚sozialer Unterstützung‘ widmen sich der Betrachtung von personenbezogenen Leistungen innerhalb sozialer Beziehungen, die allgemein der Gesunderhaltung des Adressaten dienen (vgl. z.B. Caplan 1974; Cobb 1976; Gottlieb 1981; House 1981; Faltermeier 2005).<sup>118</sup> In dieser Lesart können unter die Unterstützungskonzepte diverse Formen instrumenteller oder aber auch emotionaler Hilfeleistungen subsumiert werden. Ziel ist es stets, den Einfluss von sozialer Unterstützung auf die physische und die psychische Gesundheit sowie auf das subjektive Wohlbefinden ermitteln. Soziale Unterstützung meint also:

*„Fremdhilfen, die dem einzelnen durch Beziehungen und Kontakte mit seiner sozialen Umwelt zugänglich sind und die dazu beitragen, dass die Gesundheit erhalten bzw. Krankheit vermieden wird, psychische oder somatische Belastungen ohne Schaden für die Gesundheit überstanden und die Folgen von Krankheit überwunden werden.“* (Badura 1981a: 157)

Sowohl die theoretische Fundierung der Unterstützungskonzepte als auch die Methoden, mit denen sich die Unterstützungsforschung in den vergangenen Jahrzehnten beschäftigt hat, sind als äußerst heterogen zu charakterisieren und in die Fülle der Literatur zum Thema erscheint mehr denn je unübersichtlich (für einen Überblick zum Forschungsstand und den diversen Taxomien vgl. z.B. Cohen/Syme 1985; Kaplan 1985; Laireiter 2009; Sarason/Sarason 1985; Nestmann 1988; Vaux 1988; Veiel/Baumann 1992). So werden je nach theoretischem Ansatz verschiedene inhaltliche Schwerpunkte erfasst und empirisch untersucht (vgl. Laireiter 1993: 25 ff., 2009: 85 ff.):

- 1) die Verfügbarkeit über personenbezogene Ressourcen (Caplan 1974);
- 2) die Information im Sinne eines Gefühls von Unterstütztheit bzw. die sogenannte ‚wahrgenommene soziale Unterstützung‘ (Cobb 1976);
- 3) das unterstützende Verhalten (z.B. Cobb 1976; Laireiter/Baumann 1992);
- 4) die sich dadurch realisierende Bedürfnisbefriedigung (Kaplan et al. 1997).

---

<sup>118</sup> Die Unterstützungsforschung hat sich in den 1970er Jahren im angloamerikanischen Raum etabliert. Der Begriff erfreut sich seitdem einer ähnlichen Beliebtheit, wie der des Sozialkapitals. Die Literatur zum Thema ist inzwischen unüberschaubar geworden (vgl. Jungbauer-Gans 2002b; Nestmann 1988; Wolf 1998), weshalb ich mich in meinen Ausführungen auf erstmalige Berichte von Forschungsergebnissen stütze, die – soweit möglich – um aktuelle thematische Diskussionen ergänzt werden.

Insofern ist soziale Unterstützung als ein mehrdimensionales Konstrukt aufzufassen (vgl. Diwald 1991; Röhrle 1994; Nestmann 1988; Wolf 1998), das sowohl kognitive Dimensionen als auch unterschiedliche Verhaltensaspekte beinhaltet.

Die vielfältigen Unterstützungsleistungen werden innerhalb eines sogenannten ‚support-network‘ einer bestimmten Person durch andere, der Person nahestehende Menschen erbracht. Meist handelt es sich bei diesen Hilfequellen um Familienangehörige oder enge Freunde (vgl. Badura 1985; Pierce et al. 1996), aber durchaus auch um entfernte Bekannte, wie z.B. Vereinsmitglieder, Arbeitskollegen oder gar den Friseur (vgl. Nestmann 1988). Die Leistungen als solche werden allerdings von den Leistungsträgern weniger reflektiert, denn gegenseitige ‚private, informelle Hilfe‘ ist nicht nur anthropologische Grundlage der Menschheit (als Bedürfnis nach Sozialität), sondern wird überdies sozialpolitisch forciert. Sie ist gesellschaftlich tradiert und wird in Familien nicht selten von den Betroffenen implizit vorausgesetzt, um schließlich in Problemsituationen regelrecht eingefordert zu werden (z.B. insbesondere bei der Bewältigung von Krankheit, vgl. Badura 1985 und Jung 1984; zur Selbstverständlichkeit von Unterstützung in Familienbezügen vgl. grundlegend Antonucci 1985; zu ‚immateriellen Transferleistungen‘ in Generationenbeziehungen vgl. Burkart 2008; Lüscher/Liegele 2003).

Der Begriff des Unterstützungsnetzwerks stellt somit auf anknüpfungsfähige Bezugspersonen als Ressourcenquellen unterschiedlicher Art ab und meint bei genauerer Betrachtung vor allem die Bezugsgruppe eines hilfebedürftigen Akteurs (vgl. Cassel 1974: 471; Pfenning 1995: 5). Die Bedeutung der strukturellen Netzwerkbedingungen für soziale Unterstützung wird in der einschlägigen Literatur unterschiedlich reflektiert, obwohl die inhaltliche Nähe beider Konzepte als unhinterfragt gilt (zur Rezeption vgl. Nestmann 1988: 49 ff.; zur Vertiefung vgl. Röhrle 1994) und dadurch auch der Brückenschlag zwischen Mikro-und-Meso-Ebene gelingt (vgl. Gottlieb 1983). Soziologisch interessierende, sozialstrukturelle und demographische Faktoren als intervenierende Bedingungen auf die Salutogenese werden allerdings erst in jüngster Vergangenheit vermehrt zum Gegenstand der Forschungsbemühungen (vgl. z.B. Jungbauer-Gans 2002; Siegrist/Theorell 2008; Schilling-Wahl 2002; Weyers 2007; Wolf 1998; Wagner/Wolf 2001). Sie werden außerdem vielmehr unter dem Terminus ‚gesundheitlicher Ungleichheit‘ diskutiert (vgl. Bauer et al. 2008).

Damit fokussieren die Konzepte sozialer Unterstützung vornehmlich auf die Bereitstellung von Hilfeleistungen und implizieren gleichermaßen eine gewisse Stabilität sowie Erwartbarkeit von sozialen Beziehungen im Sinne von ‚persönlichen Beziehungen‘ (zum Begriff vgl. Lenz 2009; Lenz/Nestmann 2009) bzw. sozialen Bindungen, wie sie exemplarisch für das von Tönnies ([1878] 1988) beschriebene Gemeinschaftsprinzip stehen. Die der Unterstüt-

zung zugrunde liegende persönliche Beziehung baut auf einer „emotional fundierten, gegenseitigen Bildung“ der Beziehungspartner auf (Lenz/Nestmann 2009: 11). Persönliche Beziehungen sind außerdem nicht auf den Faktor ‚unmittelbarer Reziprozität‘ angewiesen, was insbesondere für Hilfeleistungen in Partnerschaften und im engeren Verwandtenkreis gilt, in denen nachweislich auch Formen von ‚aufgeschobener Reziprozität‘ (vgl. Diewald 1991: 253) praktiziert werden oder aber auch für Eltern-Kind-Beziehungen (vgl. Hollstein/Bria 1998). Allerdings nehmen Reziprozität und Reziprozitätserwartungen – insbesondere die Form indirekter Reziprozität – in Partnerschaften und in familialen Generationenbeziehungen einen grundsätzlich hohen Stellenwert ein (vgl. Burkart 2000; Kohli et al. 2000; Hollstein 2005).

Daher kann soziale Unterstützung gemeinhin auch als „informelle (natürliche) Hilfe“ bezeichnet werden (vgl. Nestmann 1988: 7). Der Begriff der ‚informellen Hilfe‘ verdeutlicht sehr gut, weshalb soziale Unterstützung durch einen Leistungsbegriff für soziale Beziehungen erfasst werden sollte (vgl. Diewald 1991: 60; Nestmann 1988: 5), denn die Unterstützungsgeber haben zwar keine Ausbildung im psychosozialen und gesundheitlichen Helfen, nehmen jedoch stellvertretend derartige Aufgaben wahr. Ferner wird in der Realität die Hilfebeziehung mit der sozialen bzw. persönlichen Beziehung vermischt, d.h. es liegt eine primär affektiv-intrinsische Motivation des Unterstützungsgebers zugrunde, die dazu führt, dass die eigene Helfer-Rolle und noch viel weniger der Leistungsaspekt als solche nicht immer bewusst sind. Daraus folgt, dass soziale Unterstützung grundsätzlich eine einseitig erbrachte Leistung in sozialen Beziehungen spezifiziert.

Erst in der sozialpädagogischen Lesart von sozialer Unterstützung tritt in der Regel in akuten Belastungssituationen zu den unterstützenden Rollenträgern in Person des professionellen „alltäglichen Helfers“ (vgl. Nestmann 1988) eine zunächst Netzwerk-fremde Person hinzu. Die institutionelle bzw. ‚formelle Hilfe‘ des professionellen Helfers<sup>119</sup> verfolgt dabei das Ziel, mit geeigneten Maßnahmen auf die betreffende Person und gegebenenfalls auch auf deren soziales Netzwerk bzw. die Bezugsgruppe<sup>120</sup> einen stabilisierenden Einfluss auszuüben, um nach erfolgreicher Intervention wieder aus dem Netzwerk auszuscheiden.<sup>121</sup>

---

<sup>119</sup> Nestmann (1988) unterscheidet natürliche informelle Helfer, berufsspezifisch-professionelle alltägliche Helfer und berufsspezifische Helfer. Für die letztgenannte Gruppe hat er die ‚informelle Hilfeleistungen‘ von Gastwirten, Taxifahrern, Masseuren und Friseurinnen empirisch näher untersucht.

<sup>120</sup> Was unter geeigneten Maßnahmen sozialpädagogischer Hilfe und Intervention zu verstehen ist, ist im Einzelfall abzuklären. In jedem Fall jedoch ist sozialpädagogische Fallarbeit ein adressatenbezogener, kontinuierlicher und fachlich reflektierter Aushandlungsprozess mit dem Klienten (vgl. z.B. Belardi et al. 2001; Müller 2006).

<sup>121</sup> Das heißt, die Rolle des professionellen Helfers war von Beginn an zeitlich definiert bzw. befristet.

Für alle Formen von sozialer Unterstützung (die in Belastungssituationen greift) kann festgehalten werden, dass es sich bei ihnen jeweils um Sonderfälle sozialer Beziehungen handelt,<sup>122</sup> weil:

- 1) sie einen konkreten Anlass für ein Unterstützungsangebot oder Unterstützungsgesuch brauchen,
- 2) dieser Anlass meist eine außergewöhnliche Belastung für das betroffene Individuum bzw. einen Stressor<sup>123</sup> darstellt,
- 3) in einer unmittelbaren Belastungssituation ohne Reziprozitätserwartung seitens des Unterstützungsgebers auskommt,<sup>124</sup>
- 4) deshalb eine einseitige, personenbezogene Hilfe darstellt,
- 5) sich diese Hilfe außerdem nach verschiedenen Inhalten differenzieren kann (z.B. Ratschlag und finanzielle Unterstützung),
- 6) diese Hilfe materielle und/oder ideelle Leistung beinhalten kann.

Soziale Unterstützung meint daher aus einer tauschtheoretischen Perspektive: „soziale Austauschprozesse zwischen Individuen [...], in denen vielfältige materielle oder ideelle Güter transferiert werden, ohne dass dafür eine unmittelbare, marktübliche Gegenleistung erfolgt. Mit einer Unterstützungsleistung wird zwar bisweilen, jedoch nicht zwangsläufig, das Recht auf eine Gegenleistung erworben“ (Jungbauer-Gans 2002b: 117).

### **3.4.1.1 Das Direkteffekt-Modell**

Die Wirkungsweise von sozialer Unterstützung wird durch zwei grundsätzlich verschiedene sozialepidemiologische Modelle erklärt, die jedoch vielmehr analytisch getrennt betrachtet werden sollten, als das von empirischer Seite realisiert werden kann (vgl. Jungbauer-Gans 2002b). Dennoch liegen beiden Modellen unterschiedliche psychologische Prozesse zugrunde, auf die im Folgenden kurz eingegangen werden soll.

Das ‚Haupteffekt-Modell‘ bzw. ‚Direkteffekt-Modell‘ sozialer Unterstützung geht davon aus, dass soziale Unterstützung unabhängig von aktuell eingetretenen Stress- oder Belas-

---

<sup>122</sup> Wie auch eine affektuelle, persönliche Beziehung eine Ausprägung sozialer Beziehungen darstellt.

<sup>123</sup> Psychologisch wird Stress allgemein als jede Belastung (organisch und psychisch) definiert, die vom Individuum als belastend erlebt wird, z.B. Arbeitslosigkeit, Trennung/Scheidung, schwere Erkrankung, Suchtverhalten, Partner- oder Bezugspersonenverlust durch Tod. Neben den belastenden Situationen werden aber auch die daraus folgenden individuellen Reaktionen betrachtet (vgl. Dorsch/Häcker/Stapf 1994: 770).

<sup>124</sup> vgl. weiterführend Kapitel 3.5.

tungssituationen eine gesundheitsfördernde und belastungsreduzierende Wirkung hat.<sup>125</sup> M.a.W. nach dieser Annahme hat soziale Unterstützung unabhängig vom Grad der Belastung eine allgemein salutogene Wirkung.

Soziale Unterstützung entfaltet eine direkte Wirkung, und zwar im alltäglichen Leben eines Menschen, indem sie ihm Zugehörigkeit und Anerkennung vermittelt, ihm eine positive Rückmeldung gibt und dadurch sein Wohlbefinden ebenso positiv beeinflusst (vgl. Nestmann 1988: 79 ff.; Siegrist 1995: 118).

Das Direkteffekt-Modell widerspricht damit der oben aufgestellten Behauptung, dass soziale Unterstützung einen konkreten Anlass bräuchte. In diesem Zusammenhang ist durchaus die Frage berechtigt, ob es sich beim Direkteffekt sozialer Unterstützung zu einem großen Teil um identitätsbildende, sozialisationsbedingte Erfahrungswerte, wie z.B. Rollenerfahrungen und Handlungsorientierungen sowie um die Art und Weise der erfahrenen Einbindung in ein Kollektiv bzw. in soziale Gruppen handelt (inkl. weiterführender kognitiver Aspekte, wie z.B. Kohärenzgefühle, generalisiertes Vertrauen). In diesem Sinne äußern sich direkte Effekte sozialer Unterstützung als kumulativer Effekt von kontinuierlicher Interaktion und als Effekt der Gruppenzugehörigkeit (vgl. Jungbauer-Gans 2002b: 67; Nestmann 1988: 80; Vaux 1988: 150; vgl. Mewes 2010: 119 ff.). Das hieße, dass der Direkteffekt empirisch mehr oder weniger über allgemeine, quantitative Beziehungsparameter und über soziale Integration zu erfassen ist, oder vice versa über die Abwesenheit von sozialer Isolation bestimmt werden kann.

Eine wegweisende Studie und zugleich ein Klassiker der Supportforschung, auf den in diesem Zusammenhang aufmerksam gemacht werden soll, ist die „Alameda County Study“ (Berkman/Syme 1979), deren Ergebnisse sich auch als Integrationseffekte interpretieren lassen. Die im Paneldesign angelegte Studie<sup>126</sup> liefert nicht nur wichtige Anhaltspunkte zum Zusammenhang von Gesundheitspraktiken und Mortalitätsrate oder sozialer Schicht und Morbidität sowie Mortalität, sondern eben auch zum Zusammenhang von Netzwerkgröße und Mortalität. Die Existenz eines Ehepartners, die Zahl enger Verwandter und Freunde sowie die aktive Mitgliedschaft in Kirche und Vereinen wirken sich negativ auf die Mortalitätsrate aus (unabhängig von der medizinischen Versorgung und dem Lebensstil). Und je

---

<sup>125</sup> Unter Berücksichtigung des Interaktionseffektes im Puffereffekt-Modell ist im Direkteffekt-Modell der Haupteffekt der Beziehungsvariablen signifikant (vgl. Jungbauer-Gans 2002b: 66).

<sup>126</sup> Die Studie war insgesamt dazu angelegt, die Auswirkungen des Gesundheitsverhaltens auf den Gesundheitszustand und die Lebenserwartung zu untersuchen. In einem Zeitraum von 29 Jahren wurde zu drei Messzeitpunkten u.a. die Sterbewahrscheinlichkeit der über 6000 Studienteilnehmer (im Alter zwischen 18 und 64 Jahren) in der kalifornischen Gebietskörperschaft Alameda erhoben. Insgesamt konnten Zusammenhänge zwischen der Entwicklung chronischer Krankheiten und sozialen Beziehungen, Religiosität sowie verschiedenen soziodemographischen Einflussfaktoren (zum Studiendesgin und weiteren follow-up studies vgl. Housman/Dorman 2005).

niedriger beispielsweise die soziale Schicht,<sup>127</sup> umso niedriger fällt auch die Lebenserwartung aus (insbesondere bei Männern). Weiterhin zeigte sich eine gewisse Substituierbarkeit der Beziehungspartner, d.h. selbst das Fehlen enger Beziehungen (z.B. Ehepartner) hatte Auswirkungen auf die Mortalitätsrate, sofern für das Ego-Netzwerk eine große Anzahl an engen Freunden oder Verwandten berichtet werden konnte bzw. sofern auch schwache Bindungen vorhanden waren. Daraus folgt, dass eine „bestimmte Mindestgröße des Netzwerks oder bestimmter Segmente [...] positive Effekte auf die physische und psychische Gesundheit“ zu haben scheint (Hollstein 2001: 22). Allerdings erwiesen sich besonders die engen, persönlichen Beziehungen als beste Prädiktoren der Lebenserwartung (unabhängig von Alter, Geschlecht oder Risikofaktoren). Als Erklärung für diese Ergebnisse führen Berkman & Syme (1979) an, dass soziale Beziehungen einen disziplinierenden und kontrollierenden Einfluss auf das Verhalten haben und so gesundheitsförderliche Verhaltensweisen stützen. Das entspricht im Grundansatz der Wirkungsweise der Coleman'schen Sozialkapitalform der ‚Normen und Sanktionen‘ (vgl. Kapitel 3.2.3). Der Zusammenhang von Morbidität und Mortalität mit den Ungleichheitsdimensionen Bildung, beruflicher Status und Erwerbseinkommen wurde seitdem immer wieder bestätigt (für einen Überblick vgl. z.B. Bauer et al. 2008; Sattler/Diewald 2010; Mielck 2005; Richter/Hurrelmann 2009).

Die vom Modell eingefangene ‚direkte Unterstützung‘ scheint also die Vermutung zu stützen, dass es sich hierbei – aus soziologischer Perspektive betrachtet – eher um programmatische Sammelsurien der Grundbausteine von Sozialität und Soziabilität handelt (vgl. Esser 1996), um daraus folgende normativ-integrative Aspekte in ihrer Wirkung auf das Wohlbefinden und die Gesundheit erklären zu können. Bei aller begrifflichen Kritik bleibt dennoch ausdrücklich festzuhalten, dass vom Ausmaß an sozialer Integration zugleich auch unterschiedliche Formen sozialer Einbindung in soziale Gruppen oder Netzwerke erfasst werden (z.B. in Familie, Freundeskreis, Arbeitskollegium). Deren Abwesenheit wäre mit Beziehungsmangel und Netzwerkkarmut oder im Extremfall mit vollständiger sozialer Isolation gleichzusetzen („Soziale Isolations-Hypothese“, vgl. Badura 1981b), von denen allgemein bekannt ist, dass sie pathogene Effekte haben (vgl. Durkheim ([1897] 1955)). Der Direkteffekt ist im Rahmen dieser Arbeit also insofern bedeutsam, als einen Teil des ‚gruppenspezifischen Sozialkapitals‘ über subjektiv-wahrgenommene Aspekte der Zugehörigkeit und Aspekte der Bereitstellung von Unterstützung von beschreibt.

---

<sup>127</sup> Hier: Personen, die zu mindestens zwei Messzeitpunkten der niedrigsten von insgesamt drei sozialen Schichten angehörten. Dragano schlussfolgert daraus, dass die „Kumulation von Risiken über den Lebenslauf [...] eine weitere Möglichkeit der *sozialen Vermittlung von Krankheit und Sterblichkeit*“ ist (Dragano 2007: 24; Herv. d.A.). Allerdings seien dabei Wechselfaktoren zwischen sozialen Faktoren, Risikofaktoren und Krankheiten.

### 3.4.1.2 Das Puffereffekt-Modell

Während sich soziale Unterstützung im ‚Direkteffekt-Modell‘ eher latent äußert, zeigt sie sich im ‚Puffereffekt-Modell‘ als interaktiver Wirkungszusammenhang unter Stressfluss.<sup>128</sup> Vom Puffereffekt-Modell werden vor allem Auswirkungen sozialer Unterstützung in kritischen Lebensereignissen erfasst, wie z.B. Partnerverlust durch Trennung/Scheidung oder Tod, schwere Krankheit, Arbeitslosigkeit oder auch Überschuldung und Verbraucherinsolvenz. Soziale Unterstützung fungiert hier unmittelbar als Schutz vor „möglichen pathogenen Effekten von belastenden Lebensereignissen“ (vgl. Nestmann 1988: 19).

Soziale Beziehungen treten hier als sprichwörtlicher Puffer zwischen dem Stressoren und dem Betroffenen und dämpfen die gesundheitsbedrohende Wirkung ab, die von akuten Stress- oder Belastungssituationen ausgeht. Dabei werden die negativen Folgen der Stressoren entweder modifiziert (z.B. positive Umdeutung), verringert oder aber verhindert (z.B. durch Erhöhung der individuellen ‚Bewältigungskompetenz‘ bzw. ‚coping strategy‘, vgl. Nestmann 1988, Vaux 1988). Indem die belastende Situation von den Anderen „mitgetragen“ wird, können außerdem die Stadien der individuellen Stressverarbeitung positiv beeinflusst und die Befindlichkeit des Betroffenen (indirekt) befördert werden (vgl. Nestmann 1988: 77 ff.).

Die beiden ‚Support-Klassiker‘ Cobb (1976) und Cassel (1974) haben bereits die Kernthese des Puffereffekt-Modells ausgearbeitet, indem sie darauf hinweisen, dass stressbelastete Individuen weniger schädigende Wirkungen auf ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden erfahren, wenn sie mit signifikanten Anderen zusammen sind oder daran glauben/wissen, Zugang zu Unterstützungsbeziehungen zu haben (vgl. Nestmann 1988: 27). Hier werden zwei wichtige Aspekte sozialer Unterstützung benannt, die für die vorliegende Arbeit wichtig sind: Für die salutogene Wirkung sozialer Unterstützung ist die Existenz konkreter Bezugspersonen für den Hilfeempfänger entscheidend – das ist naheliegend und hinreichend bestätigt –, aber es genügt ferner schon das kognitive Element des Wissens über die Mobilisierbarkeit von Hilfe bzw. um es mit Weber ([1921] 1972) zu formulieren die Erwartbarkeit aus sozialen Beziehungen. Insofern ist für die empirische Forschung die subjektiv wahrgenommene Verhaltenskomponente in Unterstützungsbeziehungen mindestens genauso bedeutsam (zuerst Cobb 1976), wie die faktisch erfahrene soziale Unterstützung und deren subjektive Bewertung bzw. ‚Wahrnehmung‘ (vgl. Nestmann 1988: 51 f.; Diewald 1991: 80 f.). Soziale Unterstützung ist damit auch eine soziale Konstruktion. Hierin liegt möglicherweise auch

---

<sup>128</sup> Der Puffer-Effekt kann durch einen Interaktionsterm in einer Regressionsgleichung nachgewiesen werden; getestet wird der Interaktionseffekt zwischen sozialer Unterstützung und Stress bzw. durch getrennte Modelle von Populationen mit und ohne Stressbelastung (vgl. Jungbauer-Gans 2002b: 63, 66).

das Problem der Trennschärfe beider Modellannahmen begründet, denn inwiefern die Erwartbarkeit von Unterstützung nicht bereits schon ein Ergebnis des Direkteinflusses sozialer Unterstützung ist, lässt letzteren auf die pure Existenz von potentiellen Ressourcenquellen zusammenschmelzen, ohne dass überhaupt ein Stressor wirken müsste. Und umgekehrt ist bekannt, dass isolierte Personen stärker unter den schädigenden Einflüssen von Stressoren leiden (vgl. Nestmann 1988: 28, 80 f.).

Hinsichtlich der intervenierenden Wirkung sozialer Beziehungen in konkreten Belastungssituationen hat sich herausgestellt, dass unterschiedliche Belastungsarten auch unterschiedlich ‚abgepuffert‘ werden können (vgl. Nestmann 1988: 81; Künemund/Hollstein 2000). So wiesen die bereits genannten Lowenthal & Haven (1968) nach, dass negative Auswirkungen u.a. von Verwitwung im Alter durch vertraute Personen bzw. ‚Confidant-Beziehungen‘ abgemildert werden können, während dies für schwere Erkrankungen nicht gilt. Selbst bei wenigen Kontakten konnte (im Vergleich zum Durchschnitt) keine erhöhte Anfälligkeit für Depressivität nachgewiesen werden, sofern auch nur eine einzige ‚Confidant-Beziehung‘ existierte. Darauf aufbauend lässt sich für den expressiven Aspekt des Sozialkapitals festhalten, dass sich dieser zwar auf das Vorhandensein ausreichend sozialer Beziehungen und Unterstützung gründet. Allerdings sind die Maße dessen, was als ‚ausreichende‘ Zahl an sozialen Beziehungen und was als ‚ausreichende‘, daraus hervorgehende soziale Unterstützung verstanden wird, abhängig von der subjektiven Wahrnehmung und Beurteilung des Hilfeempfängers. Den Nachweis für den umgekehrten Effekt erbachten zuletzt Münster & Letzel (2008), für die konkrete Belastungssituation der Überschuldung. Die Autoren weisen darauf, dass finanzielle Belastungen im Überschuldungskontext einen Verlust des Selbstbewusstseins und des Selbstwertgefühls mit sich bringen und schließlich in die Depression führen können. Das gilt besonders dann, wenn ein ‚defizitäres soziales Netzwerk‘ gegeben ist, dessen soziale Unterstützung von den Schuldern als unzureichend eingeschätzt.

Ungeachtet der Relevanz, die den einzelnen Personen im Rahmen ihrer Unterstützungsfunktion zukommen mag, betonen beispielsweise Direkteinfluss- und Puffereffektmodell insbesondere die positiven Auswirkungen, die soziale Unterstützung auf die Gesundheit des Einzelnen hat (vgl. z.B. Hollstein 2001, Jungbauer-Gans 2002b). So erweist sich soziale Unterstützung im ‚Direkteinfluss-Modell‘ als kontinuierlich wahrgenommene Unterstützung der sozialen Einbindung und Identitätsbildung. Sie befördert darüber hinaus Gefühle von Gruppenzugehörigkeit und vermittelt darüber soziale Normen – beides Elemente des ‚gruppen-spezifischen Sozialkapitals‘, wie es von Bourdieu beschrieben wurde, oder konkrete Sozialkapitalformen, wie sie von Coleman benannt worden sind (vgl. Kapitel 3.2.3). Es gilt im

Weiteren genauer zu hinterfragen, welche Beziehungsinhalte unterschieden werden können, die einen unterschiedlichen Zugriff auf Sozialkapitalressourcen ermöglichen.

### **3.4.2 Beziehungsinhalte und die Qualität sozialer Beziehungen**

Diewald (zuerst 1991 und neuerlich 2010) ist es schließlich zu verdanken, dass die Eckpfeiler der einschlägigen Unterstützungskonzepte unter eine beziehungssoziologische Fragestellung vereint wurden, um die Leistungsaspekte von Unterstützungsbeziehungen unter den Bedingungen der Individualisierung zu beschreiben. Er benennt in seinem „mehrdimensionalen Konzept sozialer Unterstützung“ unterschiedlich gegeneinander abgrenzbare Formen von sozialer Unterstützung (Diewald 1991: 70 ff.; 2010: 691 f.), die jedoch nur analytisch klar voneinander zu trennen sind. Beispielsweise kann eine konkrete Arbeitshilfe bei einem Umzug nicht nur Ausdruck persönlicher Wertschätzung unter Freunden sein und auf die Zugehörigkeit zu einer (intimen) Gruppe verweisen, sondern durchaus auch als Ausdruck emotionaler Verbundenheit der Freunde angesehen werden. Soziale Beziehungen sind also immer auch multifunktional – die soziale Netzwerkanalyse erfasst diese Tatsache unter dem Begriff der Multiplexität in Netzwerken. Im hier verwendeten Theorierahmen bedient dieses Beispiel aber sowohl den Unterstützungs- als auch den (instrumentellen) Sozialkapitalansatz, da sich aus der persönlichen Umzugshilfe eine Kostenersparnis ergibt, die sich in Form einer quantifizierbaren Rendite abbilden lässt.

Für Diewalds Typologie sozialer Unterstützung ist die Unterscheidung von drei Aspekten sozialer Beziehungen grundlegend: (1) „konkrete Interaktionen“ (Verhaltensaspekt), (2) „Vermittlung von Kognitionen“ und (3) „Vermittlung von Emotionen“. Die nachfolgende Abbildung 10 gibt einen Überblick über die verschiedenen Beziehungsinhalte, die zugleich Formen sozialer Unterstützung beschreiben.

## Abbildung 10: Inhaltliche Typologie sozialer Unterstützung

(nach Diewald 1991: 71)

<b>Soziale Beziehungen</b>		
<b>(1) Konkrete Interaktionen (Verhaltensaspekt)</b>	<b>(2) Vermittlung von Kognitionen</b>	<b>(3) Vermittlung von Emotionen</b>
1. Arbeitshilfen 1.1 personenbezogene 1.2 güterbezogene  2. Pflege  3. Materielle Unterstützung 3.1 Sachleistungen 3.2 Geld  4. Intervention  5. Information  6. Beratung 6.1 sachbezogene 6.2 persönliche Dinge  7. Geselligkeit  8. Alltags-Interaktion	9. Vermittlung von Anerkennung 9.1 persönliche Wertschätzung (Achtung) 9.2 Status-Vermittlung  10. Orientierung  11. Vermittlung eines Zugehörigkeits-Bewusstseins 11.1 Beteiligung 11.2 Gebraucht-Werden  12. Erwartbarkeit von Hilfe  13. Ort für den Erwerb sozialer Kompetenzen	14. Vermittlung von Geborgenheit  15. Vermittlung von Liebe und Zuneigung  16. Motivationale Unterstützung

Die Beziehungsinhalte, die unter den kognitiven oder den emotionalen Aspekt subsumiert wurden, lassen sich sowohl als Leistungen auf der unmittelbaren Beziehungsebene verorten, als auch als Leistungen, die durch ein Kollektiv – d.h. eine soziale Gruppe (z.B. Familie, haushaltsbezogen) – erbracht werden können. Sie wurden bereits weiter vorn als allgemeine Effekte von sozialer Unterstützung auf Gesundheit und Wohlbefinden diskutiert (vgl. Tajfel 1982; Vaux 1988). Während die Beziehungsinhalte selbst erklärend sind, die durch die kognitiven und emotionalen Aspekte beschrieben werden, gilt das für den von Diewald hochgradig ausdifferenzierten Verhaltensaspekt weniger, so dass auf diesen kurz eingegangen werden soll (vgl. Diewald 1991: 70-73; 2010: 691 f.):

1. Die ‚Arbeitshilfen‘ stellen auf nach Umfang, Anlass und Qualität unterschiedliche Arbeiten ab. ‚Personenbezogene‘ Leistungen beinhalten konkrete Betreuungsleistungen, während ‚güterbezogene‘ Leistungen beispielsweise Reparaturen oder Hausarbeit umfassen.
2. Die ‚Pflege‘ wird hier gesondert benannt, weil die Hilfe nicht für, sondern an einer Person geleistet wird.
3. ‚Sachleistungen‘ und ‚Geld‘ bilden die Form der ‚materiellen Unterstützung‘ ab. Diewald verweist außerdem darauf, dass diese zwar konzeptuell eindeutig von den Arbeitshilfen zu unterscheiden sei, jedoch in den meisten Unterstützungstypologie oftmals unter das Label der ‚instrumentellen‘ bzw. ‚ökonomischen Unterstützung‘ gefasst würde (vgl. Diewald 1991: 72). Bei Bourdieu (1983) ist wird dadurch das ‚ökonomische Kapital‘ spezifiziert.
4. ‚Intervention‘ kann einerseits innerhalb persönlicher Beziehung(snetzwerke) als das Eintreten für Ego durch einen (unbeteiligten) Dritten (z.B. Streitschlichtung) erfolgen und andererseits als das Eintreten gegenüber Institutionen oder netzwerkexternen Personen erfolgen (z.B. Vormund).
5. ‚Informationen‘ stellen alle Formen von sachbezogenen Informationen, Auskünfte oder praktischem Wissen dar, die einem Ego zugänglich gemacht werden. Das entspricht Colemans Sozialkapitalform des Informationspotenzials (vgl. Coleman 1995a) oder Granovetters ‚weak-tie‘-Argument bezüglich der Information über vakante Stellen (vgl. Granovetter 1974).
6. Von der ‚Information‘ ist die ‚Beratung‘ zu unterscheiden, da es sich hierbei persönliche Ratschläge handelt, die noch einmal in Beratung bei sachlichen Problemen und Beratung bei persönlich-intimen Problemen unterschieden wird.
7. Die ‚Geselligkeit‘ stellt auf eine permanente Bezugnahme auf Andere ab, d.h. auf gemeinsame Aktivitäten, die sich positiv auf das subjektive Wohlbefinden auswirken.
8. Bei den ‚alltäglichen Interaktionen‘ handelt es sich um konstante, ritualisierte Handlungsmuster, die allgemein sinnstiftend und verhaltensstabilisierend wirken. Sie markieren die ‚Normalität‘ in Egos Lebenswelt und werden erst bei Wegfall als Stabilitätsverlust erlebt.

Die von Diewald vorgenommene Unterscheidung kann als der bisher umfassendste Versuch bewertet werden, differenzierte „Dimensionen sozialer Unterstützung“ zu identifizieren (vgl. Diaz-Bone 1997: 112). Das Neue an Diewalds Unterstützungsmodell liegt darin, dass es neben den ‚nicht-beobachtbaren, informellen Aspekten‘ (die zweite und dritte Dimension

der Typologie, z.B. Vermittlung von Liebe und Zuneigung) auch ‚beobachtbare, instrumentelle Aspekte‘ (die erste Dimension von konkreten Interaktionen, z.B. Sach- und Geldleistungen) als gleichberechtigte Formen sozialer Unterstützung behandelt.

Allerdings geht aus Diewalds Modell nicht hervor, welche Unterstützungsinhalte wann für wie lange greifen. Die Bereitstellung oder Hilfeangebote der Unterstützungsinhalte können prinzipiell sowohl für den Direkteffekt als auch den Puffereffekt sozialer Unterstützung geltend gemacht werden, allerdings ist es naheliegend, dass der Puffereffekt primär auf einen Großteil der verhaltensbezogenen Interaktionen abzielt (Punkte 1 bis 6).

### ***Unterstützungsleistungen als Sozialkapital:***

Die instrumentellen Unterstützungsformen versetzen den Akteur prinzipiell in die Lage, mit ihrer Hilfe eigene Ziele zu verfolgen. Diewalds Beziehungstypologie schlägt somit die theoretische Brücke von den sozialen Beziehungen als Basiselement der Konzepte sozialer Unterstützung zum Grundansatz der Sozialkapitaltheorien (auf Mikro- und Meso-Ebene). Allerdings lassen sich auf Basis der Beziehungstypologie neben den instrumentellen Unterstützungsinhalten (z.B. materielle Unterstützung) auch die affektuellen bzw. expressiven Beziehungsleistungen als Elemente des Sozialkapitals (z.B. motivationale Unterstützung) begreifen, da aus ihnen ebenfalls ein individueller oder kollektiver Nutzen („Spillover-Effekt“ des Sozialkapitals) erwachsen kann.

Wird weiterhin Diewalds Verständnis der Gleichberechtigung von beobachtbaren und nicht-beobachtbaren Unterstützungsleistungen zugrunde gelegt, ist folgerichtig danach zu fragen, wie sich deren ‚Output‘ als soziales Kapital inhaltslogisch erklären lässt. Entgegen Grimmes Argumentation (vgl. ders. 2000: 54 ff.) wird in dieser Arbeit die Auffassung vertreten, dass es prinzipiell möglich ist, aus allen Unterstützungsleistungen eine Sozialkapitalrendite abzuleiten. Einerseits besteht dieser Nutzen bei konkreten instrumentellen Hilfen, wie z.B. der oben genannten Umzugshilfe, in einer für beide Unterstützungspartner kalkulierbaren Kosten-Nutzen-Rechnung („Support-Bank“), die überdies objektivierbar ist, indem einer Umzugshilfe wenigstens der marktübliche Kostensatz von Umzugsunternehmen gegen gerechnet werden kann. Alle darüber hinausgehenden Opportunitätskosten, die dem helfenden Akteur entstehen, können hingegen auch nur für den Einzelfall (Emergenz der sozialen Situation) bestimmt und überdies subjektiv durch den jeweiligen Akteur festgelegt werden. Sie verschließen sich ohne dessen Befragung einer weiterführenden Betrachtung.

Grimme (ebd.: 54) argumentiert, dass zweckrationale Beziehungen den Produktionsprozess beschreiben würden, in dem Sozialkapital eingesetzt würde, um zu einen höheren Nutzen aus Arbeit zu führen. Hinsichtlich emotionalen Beziehungen konstatiert Grimme (ebd.: 55)

allerdings, dass deren Output „viel zu unspezifisch und zu ungenau“ sei und deshalb ein Produktivitätszuwachs nicht notwendigerweise auf eine emotionale Beziehung zurückgeführt werden könne. Dem widersprechen die umfangreichen Ergebnisse aus der Unterstützungsforschung, die den Zusammenhang von sozialer Unterstützung und Gesundheit auf unterschiedliche Weise für die verschiedensten Erkrankungen auch in Langzeitstudien belegt haben (vgl. z.B. Cohe/Syme 1985; Gottlieb 1981; Weyers 2007). Soziale Unterstützung wirkt sich positiv auf das gesundheitsförderliche Verhalten aus, und eine fehlende soziale Unterstützung, ob nun als konkrete Hilfe oder als mobilisierungsfähige Ressource für den Notfall, wirkt sich negativ auf das Wohlbefinden, auf die psychische und auf die physische Gesundheit aus. Deshalb kann andererseits ein konkreter Nutzen auch aus emotionalen und kognitiven Beziehungsleistungen (z.B. Zugehörigkeit, Identitätsbildung, motivationale Unterstützung, Erwartbarkeit von Hilfen) für die Bestimmung des Sozialkapitals abgeleitet werden.

Hinsichtlich des relationalen Aspekts der Verbindung von Person und Interaktion, d.h. der Verbindung von Ressourcen- bzw. Unterstützungsquelle und geleisteter Unterstützung bzw. dem Unterstützungsinhalt kann mit Künemund & Hollstein (2000) gesagt werden, dass der nach Unterstützung Suchende seinen Unterstützungsgeber in Abhängigkeit von (1.) den normativen Verhaltenserwartungen, (2.) der emotionalen Nähe bzw. Verbundenheit und (3.) der (jeweiligen) Reziprozitätsnorm auswählt (vgl. dies.: 215). Inwiefern weiterhin Cantors „Modell der hierarchischen Kompensation“ von Verwandtschaft im Alter (1979) zugrunde gelegt werden kann, ist in der Literatur umstritten. Die Modellannahme geht davon aus, dass der Hilfesuchende seinen Unterstützungsgeber nur aufgrund der gemeinsamen sozialen Beziehung präferiert. Zuallererst werden daher Beziehungen zum Partner oder zu den eigenen Kindern, dann zu Freunden und zuletzt zu formellen Hilfediensten gesucht. Dass die genannte Rangfolge der Rollenträger in Abhängigkeit von der Personen des Hilfesuchenden und -gebers, dem zugrunde liegenden Stressoren und/oder der konkreten Belastungssituation variieren können und deshalb substiiierbar sind, ist intuitiv einleuchtend.

Die Wahl, wer aus Egos Perspektive in einer konkreten Bedarfssituation als Unterstützungsgeber in Frage kommt, setzt unter anderem Egos Wissen über die potentiellen Unterstützungsgeber bzw. eine gewisse Antizipierbarkeit über deren mögliches Unterstützungsverhalten voraus. Ob dieser Alter oder diese Alteri dann tatsächlich zur Verfügung stehen, ist eine andere Frage. Zusammenfassend kann wohl gesagt werden, dass die Beziehungshistorie (1) für die Wahl und Mobilisierung des Unterstützungsgebers ein guter Prädiktor ist. Aber auch das Wissen um die sozial (begrenzende) Lebenswelt des Unterstützungsgebers (2) oder die individuelle Abwägung, wer für welches Problem die geeignete bzw. notwendige Unterstüt-

zung geben kann (3) oder auch die individuelle Kosten-Haben-Bilanz aus der inneren ‚support-bank‘ bezüglich des möglichen Unterstützungsgebers (4)<sup>129</sup> sind hierfür wichtige Determinanten.<sup>130</sup>

### **3.4.3 Negative Auswirkungen von sozialer Unterstützung**

In jeder Hinsicht haben die aus sozialen Beziehungen hervorgegangenen Unterstützungsleistungen meist positive Auswirkungen auf die psychische und physische Konstitution. Dass soziale Unterstützung aber nicht weniger selten als Belastung empfunden wird und negative Auswirkungen haben kann, soll im Folgenden besprochen werden.

#### **3.4.3.1 Belastungen durch soziale Unterstützung**

Individuelle Belastungen durch soziale Unterstützung ergeben sich beispielsweise durch die Beziehungskonstellationen, die individuelle Beurteilung der Art und Angemessenheit von erhaltener sozialer Unterstützung. Sie resultieren aber auch aus den (perzipierten) Reziprozitätserwartungen sowie den normierenden Einflüssen der Bezugsgruppe oder des sozialen Umfelds bzw. Netzwerks und können sich wiederum zu neuen Belastungsmomenten entwickeln. Sie sollen aufgrund des Ansatzes dieser Arbeit ausschließlich für die Perspektive der unterstützten Person reflektiert werden.<sup>131</sup>

Der Standpunkt, der in diesem Zusammenhang insbesondere von der netzwerkorientierten Traditionslinie innerhalb der Supportforschung vertreten wird, lautet, dass es einen quantitativ bestimmbaren, salutogenen Effekt aus sozialen Beziehungen bzw. aus sozialer Unterstützung gibt. Dieser Effekt kann jedoch nur bis zu einem gewissen Ausmaß nachgewiesen werden (vgl. z.B. Berkman/Syme 1979; House 1982)<sup>132</sup> oder erfasst nicht einmal mehr die bedeutsamen Puffereffekte (vgl. Nestmann 1988: 83 f.). Das heißt, strukturelle Beziehungs-

---

<sup>129</sup> Wenn noch eine Gegenleistung seitens des potentiellen Unterstützungspartners offen ist, ist vermutlich die Wahrscheinlichkeit größer, um Unterstützung zu bitten; z.B. fällt das bei exakt kalkulierbaren finanziellen Fragen zusätzlich einfacher, weil das Äquivalent für beide Seiten genauer bestimmt werden kann.

<sup>130</sup> Jedoch sollte der Begriff des Unterstützungsnetzwerks, so wie er in der einschlägigen Literatur gegenwärtig verwendet wird, grundsätzlich überlegter eingesetzt werden, da er nicht unhinterfragt synonym für das soziale Netzwerk eines Ego angenommen kann. Aktuell beschreibt er m.E. vielmehr eine Metapher für alle potentiell erreichbaren Personen bzw. deren Ressourcen innerhalb der Sozialstruktur eines Ego-Netzwerks.

<sup>131</sup> Die belastenden Momente sozialer Beziehungen aus der Perspektive von Unterstützungsgebern werden beispielsweise in Banduras Aufsatz „Interaktionsstress“ (1990) für personenbezogene Dienstleistungsbereife diskutiert.

<sup>132</sup> Das gilt sowohl für Wohlbefinden, als auch Morbidität und Mortalität.

merkmale wie die Netzwerkgröße/Dichte oder die Multiplexität von sozialen Netzwerken<sup>133</sup> usw. bedingen zwar ein ebenfalls hohes Wohlbefinden, jedoch benennen sie als ‚Grad der sozialen Integration‘ (vgl. Hollstein 2001: 23) eben nur eine Seite der Auswirkungen von sozialer Unterstützung, indem sie auf die Messung des ‚Direkteffektes‘ abstellen.

Viele hilfreiche Beziehungen zu unterhalten bedeutet zwar insgesamt positive Auswirkungen, aber ein Zuviel an sozialen Beziehungen kann auch zu zusätzlichem Stress führen – das ist die andere Seite der Auswirkungen von sozialer Unterstützung. McFarlane et al. (1984) kommen in ihrer Panelstudie über Unterstützungsnetzwerke zu dem Ergebnis, dass weder die Zahl noch die Häufigkeit der Kontakte in sozialen Beziehungen zu einem höheren Ausmaß an wahrgenommener Unterstütztheit führen. Für Personen mit den größten Unterstützungsnetzwerken und der größten Interaktionsfrequenz in Problemfällen wurde die wenigste soziale Unterstützung berichtet. Ebenso wie jedoch der Schwellenwert dessen, was an zu vielen Kontakten als Belastung aus sozialen Beziehungen empfunden wird, nicht eindeutig ermittelt werden kann, kann auch keine Mindestanzahl für die Unterstützungspersonen bestimmt werden.

Insbesondere wenige Vertrauensbeziehungen aus der Partnerschaft und dem engerem Familienkreis (vgl. McFarlane et al. 1984) oder sogar nur eine einzige ‚Confidant-Beziehung‘ (vgl. Badura 1981b)<sup>134</sup> sind in der Lage, die gesundheitlich negativen Auswirkungen von Kontakt- und Partnermangel zu kompensieren (vgl. Lowenthal & Haven 1968). Ähnlich argumentiert auch Hirsch (1980), wenn er in seiner Untersuchung von Witwen zum kritischen Lebensereignis nach dem Tod des Partners, über die positiven Auswirkungen einer niedrigen Netzwerkichte bei allerdings heterogenen Kontakten berichtet. Eine zu große

---

<sup>133</sup> Die ‚Dichte‘ bezeichnet beschreibt das Verhältnis der vorhandenen Beziehungen zu allen, im sozialen Netzwerk möglichen Beziehungen; sie kann sowohl für das gesamte Netzwerk oder auch nur für einzelne Netzwerkcluster bestimmt werden (zu allen Messgrößen der sozialen Netzwerkanalyse vgl. Jansen 2002).

<sup>134</sup> In Baduras ‚Stufenmodell der Intensität von sozialer Unterstützung‘ (1981b: 30 ff.) ist die ‚*Confidant-Beziehung*‘ (1.) die engste Beziehung, die ein Mensch pflegen kann. Diese Beziehung ist geprägt durch ein großes Vertrauen, da mit diesem Beziehungspartner grundsätzlich alle Probleme besprochen und er in jedem Fall um seine Hilfe gebeten werden kann. Idealerweise handelt es sich bei diesem Personenkreis um Ehepartner, Geschwister, Kinder und enge Freunde. Danach kommen (2.) die ‚engen Beziehungen‘ zu Familienmitgliedern, Freunden oder Arbeitskollegen. Einerseits bestimmen die Interaktionshäufigkeit und der Kanon gemeinsam geteilter Normen und Werte, wer als ein enger Beziehungspartner in Frage kommt. Andererseits ist es aber auch die Intensität von positiven Affirmationen, sozialer Anerkennung und Wertschätzung, die die Beziehung geprägt haben. Damit beeinflusst auch die Beziehungsdauer die relationale Nähe innerhalb der Beziehung. (3.) Bei der ‚Bekantschaft‘ handelt es sich um ein mehr oder weniger kurzfristiges Verhältnis gegenseitigen Kennens und Anerkennens mit nur geringer Reziprozitätsverpflichtung und ohne affektuelle/emotionale Komponente. Die ‚informellen Beziehungen‘ im Kontext einer gemeinsamen Vereinsmitgliedschaft oder des gemeinsamen Arbeitsplatz sind die wohl eingängigsten Beispiele. (4.) Keine informellen Beziehungen zu unterhalten, bedeutet nicht nur, keine Unterstützungspartner für unterschiedliche Probleme zu haben, sondern es bedeutet vollkommen sozial isoliert zu leben. Dieser länger- oder kurzfristige Zustand kann entweder selbstbestimmt gewählt oder eher unfreiwillig eingegangen werden oder aber letztlich zwangsweise gegenüber dem betreffenden Individuum durchgesetzt werden.

Dichte erwies sich dabei als hinderlich für den Prozess der Anpassung an die neuen Lebensumstände. Insgesamt kann also gesagt werden, dass dichtere und stärker integrierende soziale Netzwerke prinzipiell ein Mehr an sozialer Unterstützung bereithalten, allerdings ist diese Unterstützung weniger emotional befriedigend (vgl. Nestmann 1988: 58). Folglich hat nicht nur die Quantität, sondern auch die Qualität sozialer Beziehungen eine gesundheitsfördernde Bedeutung. Der Qualität sozialer Beziehungen scheint allerdings eine offenbar gewichtigere Rolle zuzukommen. Somit sind spezifische Leistungen bzw. die qualifizierenden Inhalte von sozialen Beziehungen, wie z.B. emotionale Nähe, Anerkennung, Kohärenzerfahrungen etc., als bedeutsame, unabhängige Variablen zu betrachten. Sie haben nicht nur einen Einfluss auf das subjektive Wohlbefinden (vgl. Hollstein 2001: 23), sondern ihnen kommt auch eine gesundheitsfördernde Bedeutung zu.

Der qualitative Parameter der Zufriedenheit mit der Unterstützungsbeziehung ist also ebenso entscheidend für die Problembewältigung wie der quantitative Parameter, mindestens einen oder gar mehrere Vertraute zu haben (vgl. Nestmann 1988: 55). Zusätzlich können aber auch Belastungen in Form von inadäquat geleisteter sozialer Unterstützung erwachsen, wenn der Unterstützungsgeber für das spezifische Problem ungeeignet ist (vgl. ebd.: 60 ff., 82 f.). So verfehlen beispielsweise Problembeschwichtigungen oder ‚Entdramatisierungen‘ komplett den Sinn sozialer Unterstützung (vgl. Shinn et al. 1984). Rook (1985: 254ff. ) argumentiert, dass durch die erhaltene Unterstützung beim Unterstützten Schuld- und Schamgefühle wachsen, weil er sich auf das Wohlwollen der Anderen verlassen muss und den Reziprozitätserwartungen nicht nachkommen kann. Ähnliches berichten Wortman & Conway (1985), wenn sie die in diesem Zusammenhang die erfahrene eigene Hilflosigkeit und den Kontrollverlust als zusätzliche Belastungen benennen. Auch scheinen Frauen mehr als Männer unter dem Aspekt der ‚Gabe‘ in Unterstützungsbeziehungen zu leiden (vgl. Kessler et al. 1985).

Thoits (1985) wiederum betont die Rolle der subjektiven Wahrnehmung von Belastungssituationen für den Unterstützten. Sie argumentiert in ihrem Beitrag am Beispiel von Ehescheidungen, dass soziale Unterstützung eher von Personen angenommen wird, die sich in einer ähnlichen Situation befunden haben (vgl. ebd.: 62). Scheidung als ein kritisches Lebensereignis, dass nicht nur mit Rollenverlust oder fehlender emotionaler und finanzieller Unterstützung einhergeht, gründet sich auf persönliche Erfahrungswerte, die nicht von allen potentiellen Unterstützungsgebern gleichermaßen wahrgenommen werden können oder sollte, weil sie die ‚eigene Verwundbarkeit‘ vor Augen führt (vgl. Inglehart 1988). M.a.W. das Bedürfnis und die Form der Unterstützung müssen zueinander passen (vgl. Röhrle 1994) – und das nicht nur situations-, sondern auch personenbezogen.

Nach Jung (1984: 158) verbindet sich Seitens des Unterstützungsgebers jedoch nicht immer eine Erwartungshaltung, nach der der Hilfeempfänger auch den Reziprozitätsverpflichtungen nachzukommen habe, sondern vielmehr hinsichtlich einer Verhaltensänderung ‚sich zu bessern‘. Bei unrealistischen Erwartungshaltungen der dominierenden Unterstützungsgeber, die selbst noch nach einer erfolgreichen Problembewältigung aufrechterhalten wurden, gerieten die Unterstützten sogar in die Spirale ‚erlernter Hilflosigkeit‘.

Von Seiten der Bewältigungsforschung und der Armutsforschung wurde überdies ein Zusammenhang von chronischen Belastungen (z.B. Arbeitslosigkeit) und ‚Kontrolle‘/ ‚Kontrollerwartungen‘ als Variable zur Einstellungsmessung bestätigt (vgl. Mayring 1988; Salentien 2002). Dabei ist zu differenzieren, von wem Kontrolle ausgeübt wird (Andere, Institutionen) und worüber Kontrolle ausgeübt wird (Lebensbereiche). Für Kontrolle ist ausschlaggebend, wie beeinflussbar, vorhersagbar und erklärbar verschiedene Lebensbereiche für einen Akteur sind (vgl. Mayring/Haußer 1987). Insofern sind die Kontrollerwartungen eines Akteurs auch keine festen Größen, sondern verändern sich mit wichtigen Lebensereignissen (vgl. Turner/Roszell 1994). Insbesondere chronische Belastungen werden subjektiv als Misserfolg und eigenes Unvermögen gedeutet, die Probleme aus eigenen Kräften lösen zu können, was einem Kontrollverlust gleichkommt (vgl. Diewald/Huinink 1995, zit. n. Salentien 2002: 55).

Alles in allem scheinen sowohl die subjektiv wahrgenommene Verfügbarkeit als auch die Angemessenheit der Unterstützung (Beziehungsinhalt) die besten Prädiktoren für subjektives Wohlbefinden zu sein (vgl. Dykstra 1990). Dabei hat sich die Differenz zwischen Real- und Idealzustand also eine bessere Vorhersagegröße als absolute Maße von aktueller Unterstützung erwiesen (vgl. Nestmann 1988: 55). Die ‚Pufferwirkung‘ sozialer Unterstützung konnte am ehesten für die Unterstützungsgeber aus der Gruppe ‚vertrauter Menschen‘ bestätigt werden, wobei sich ‚Vertrautheit‘ meist auf enge oder intime Beziehungspartner beziehen ließ (vgl. ebd.: 85)

Soziale Beziehungen können sich außerdem negativ auswirken, indem sie Stress (d.h. Distress) und Konflikte erst hervorrufen. M.a.W. erhaltene soziale Unterstützung kann zu einer eigenen Belastungsquelle werden. Trotz geleisteter sozialer Unterstützung kann beispielsweise zusätzlicher ‚Schaden‘ angerichtet werden, wenn sich durch die soziale Unterstützung die Erwartungshaltung (des Unterstützungsgebers oder der sozialen Gruppe, z.B. Familie, Freundeskreis), der normative Druck und dadurch insgesamt der Stress auf den Hilfeempfänger erhöhen (vgl. Gottlieb 1983; Nestmann 1988). Laireiter & Lettner (1993: 105) benennen unterschiedliche Formen der Belastungen aus sozialen Beziehungen, die sich aber auch auf soziale Unterstützung übertragen lassen, wie z.B. die folgenden Aspekte: interper-

sonale Abhängigkeit und Probleme in der Nähe-Distanz-Regulation; Einseitigkeit in der Beziehung; Mangel an Reziprozität; Unterdrückung, Einengung, Überkontrolle, Überprotektion und Überbehütung; Einmischung in die Privatsphäre, Nichtbeachtung, Ignorieren, Überschreiten individueller Grenzen; Diskriminierung und Stigmatisierung; Vertrauensbruch und Enttäuschungen. Deutlich werden hierbei vor allem der sozial normierende Einfluss und das hohe Maß an Kontrolle betont, wie sie für Unterstützungsbeziehungen wohl typisch sind. Demzufolge kann die ansonsten gesundheitsfördernde Wirkung von sozialer Kontrolle, wie sie bereits von Berkman & Syme (1979) angemerkt wurde, auch einen umgekehrten Effekt zeigen und sich negativ vor allem auf das subjektive Wohlbefinden des Unterstützten auswirken.

Mit den (perzipierten) Reziprozitätserwartungen sowie den normierenden Einflüssen sind implizit auch jene Kosten angesprochen, die aus der Gruppenzugehörigkeit erwachsen. Die Kosten der Gruppenzugehörigkeit wiederum bestimmen sich über gesamtgesellschaftliche und/oder gruppenspezifische Reziprozitätsvorstellungen<sup>135</sup> und die damit verbundene ‚Pflicht zur Gegenleistung‘ (s.o.), die ‚Kosten der Kontaktpflege‘ und die ‚Anpassungskosten‘ (vgl. Eppel 2007: 107). Aus einem eher allgemeinen Blickwinkel stellen die ‚Kosten der Kontaktpflege‘ die vielfältigen von Bourdieu (1983) beschriebenen materiellen und immateriellen Investitionen in Sozialkapital dar, die je nach individuellem ‚Beziehungstalent‘ und Opportunitäten unterschiedlich hoch ausfallen können (vgl. Kapitel 3.1.2). In den ‚Anpassungskosten‘ widerspiegeln sich die Kosten der Anpassung der eigenen Meinung an die Gruppenmeinung. Sie stehen letztlich für die subjektive Kostenseite der Erzeugung gruppenkonformen Verhaltens und Solidarität. Turkington (1985) berichtet z.B. für Angehörige der sozialen Unterschicht, dass diese sich bei einmal erhaltener sozialer Unterstützung insbesondere unter dem Erwartungsdruck von Familie, Freunde und Nachbarn sehen.

Insgesamt werden Reziprozitätsnormen in den auf Freiwilligkeit beruhenden, nicht-familiären Beziehungen eher gewahrt (vgl. Lang 1994). Das hat einen unmittelbaren Einfluss auf die Zufriedenheit und die Dauer von Freundschaftsbeziehungen. Freundschaften werden als weniger stressreich erlebt, je reziproker bzw. ausgeglichener (equitabler) der Austausch in der Beziehung wahrgenommen wird, und sie werden eher gelöst, wenn gegen Normen verstoßen wird (vgl. Roberto/Scott 1986, zit. n. Lang 1994: 60). Das mag daran liegen, dass Freundschaften allgemein „Wahlverwandtschaften“ sind und sich primär durch gemeinsam geteilte Interessen auszeichnen (vgl. Jakoby 2008; Mewes 2010). Freunde sind

---

<sup>135</sup> Zum Beispiel stehen die diffusen, vormodernen Reziprozitätserwartungen in korrupten Netzwerkstrukturen entgegen den für moderne Gesellschaften gültigen Pflichten der Rücksichtnahme oder den gesetzlichen Normierungen insgesamt (z.B. russische „Blat“-Praxis oder chinesische „Guanxi“-Kommunikation, vgl. Holzer 2006: 22 ff.).

weiterhin ein besserer Prädiktor für subjektives Wohlbefinden als die soziale Unterstützung, die von der Familie ausgeht Familiensupport (vgl. ebd.: 59 f.).

Soziale Unterstützung und Wohlbefinden können aber auch durch weitere Faktoren beeinflusst werden, z.B. durch die Sozialkompetenz eines Individuums (vgl. Nestmann 1988: 83). Für die Supportforschung gilt daher mehr denn je, nicht nur die interaktive Wirkung von sozialer Unterstützung zu betrachten. Das hieße, soziale Unterstützung nicht nur als unabhängige Variable zu konzipieren, sondern ebenso auch als abhängige Variable, die Statusfaktoren, Bewältigungsstrategien und Persönlichkeitselemente mit erfasst (vgl. Broadhead et al. 1983).

Hinsichtlich der Inanspruchnahme formeller Hilfen und Dienste, wie sie auch für die Überschuldeten zu einem Teil ihrer Lebenswelt geworden sind, wird der Netzwerkstruktur oft eine entscheidende Rolle zugesprochen. Nach Sichtung der einschlägigen Literatur zur Inanspruchnahme von Hilfen in medizinischen oder psychologischen Belangen kommt Nestmann allerdings zu dem Schluss, dass „spezifische soziale Netzwerkstrukturen [...] zwar auch spezifische Wirkungen auf weitere Hilfesuche von Netzwerkmitgliedern zu nehmen (scheinen, d.A.), offen bleibt aber von Fall zu Fall, in welche Richtung“ (Nestmann 1988: 56). So konnten diverse Beziehungsparameter, wie z.B. die Anzahl der reziproken Bezüge, relative Häufigkeiten von Freundes- zu Familienkontakten, Zentralität bezüglich der Ressourcenbereitstellung, Größe oder Dichte von sozialen Netzwerken, entweder die Inanspruchnahme oder die Verweigerung formeller Hilfen belegen (vgl. ebd.). Gourash (1978) wie auch Mitchell et al. (1981) konnten für die Inanspruchnahme professioneller Hilfe einen signifikanten Einfluss des sozioökonomischen Status nachweisen. Für Gourash (1978) ist es einerseits die Pufferwirkung sozialer Beziehungen, die einem weiteren Unterstützungsgesuch entgegensteht, oder aber auch die präventiv geleistete instrumentelle oder emotionale Unterstützung (Direkteffekt).

Die Ambivalenz sozialer Beziehungen widerspiegelt sich also in der Unterstützungsbeziehung *par excellence*: Die einseitige Leistungserbringung durch den Unterstützungsgeber, die als konkrete Hilfe in Belastungssituationen gedacht war, impliziert zuallererst ein Machtungleichgewicht (vgl. Diwald 1991: 81) und zieht eine komplexe Folge von – gerade in persönlichen Beziehungen – diffusen Handlungsimperativen und Handlungsanweisungen bezüglich der Leistungsschuld und der Gegenleistung nach sich.

### **3.4.3.2 Negative Unterstützungsbeziehungen markieren negatives Sozialkapital**

Im Rahmen dieser Arbeit werden als ‚negative Unterstützungsbeziehungen‘ diejenigen, persönlichen Beziehungen verstanden, deren Unterstützungsleistung oder –inhalt sich in irgendeiner Weise nachteilig für die gesellschaftliche (Re-)Integration des Überschuldeten auswirken. M.a.W. kann aufgrund der einschlägigen Forschungsergebnisse zur sozialen Unterstützung angenommen werden, dass es (1) soziale Beziehungen gibt, die in bestimmten Belastungssituationen hilfreicher sind als andere und dass es (2) darüber hinausgehend soziale Beziehungen gibt, die die beschriebenen Exklusionseffekte durch Überschuldung und Verbraucherinsolvenz verstärken.

Die oben bereits angesprochenen Kosten, die sich aus der Zugehörigkeit zu sozialen Gruppen bestimmen (vgl. Eppel 2007), lassen sich auch als Investitionskosten in Sozialkapital interpretieren. Das von Bourdieu (1983) angesprochene individuelle Beziehungstalent ist eine notwendige Voraussetzung dafür, auf welchem Weg und mit welchem persönlichen Ressourceneinsatz oder auch ohne Ressourceneinsatz (bei sozialer Unterstützung) die Ressourcen Anderer mobilisiert werden können.

Weiterhin ist aus der Netzwerkperspektive sozialer Unterstützung bekannt, dass netzwerk- bzw. gruppenspezifische soziale Reziprozitätsnormen existieren, die ‚Unterstützungsrechte‘ und ‚Unterstützungspflichten‘ formulieren und die sich deutlich nach ethnischen Gruppen oder sozialen Klassen differenzieren lassen (Gourash 1978; Wellman 1985; Nestmann 1988: 53). Nach Walker et al. (1977) haben nicht nur die sozialen Beziehungen, sondern auch die Strukturen von Unterstützungsnetzwerken einen Einfluss auf die zur Verfügung stehenden Unterstützungsfunktionen. Demnach sind eher homogene, kleine, dichte und multiplexe Netzwerke mit ‚strong ties‘ (Granovetter 1973) gut für die Erhaltung und Stabilisierung von Identität sowie des Gefühls der Zugehörigkeit, sie verhindern allerdings neue Inputs im Sinne von Rollen- und Perspektivenwechsel, die auch eine Veränderung der eigenen Situation mittragen (vgl. Nestmann 1988: 65). Letztere werden eher durch ‚weak ties‘ ermöglicht. Diese Erkenntnisse sprechen für die weiter vorn mit Bourdieu (1983) konstatierten ‚gruppenspezifischen Effekte‘ und Schließungsmechanismen von Sozialkapital (vgl. Kapitel 3.2). ‚Strong ties‘ sind daher vor allem für die Problembetroffenen wichtig, weil sie nur über geringe soziale Ressourcen verfügen, darauf hat bereits Wegener hinsichtlich der Nutzeneffekte aus sozialen Netzwerken hingewiesen (vgl. Wegener 1987: 289).

Daran lässt sich aber auch noch eine weitere forschungsleitende Frage anschließen: Wenn Überschuldung und Verbraucherinsolvenz ein kritisches Lebensereignis markieren, inwiefern trifft es zu, dass enge, persönliche Beziehungen angesichts der extremen Schamreaktion

ob des ökonomischen Scheiterns ein ähnlich positiv-unterstützende Wirkung entfalten, wie sie aus der Unterstützungsforschung für kritische Lebensereignisse berichtet werden konnte?

#### **3.4.4 Sozialkapital als Beziehungoutput**

Anknüpfend an das in Bourdieus Sozialkapital-Ansatz identifizierte gruppenspezifische Sozialkapital (vgl. insbesondere Kapitel 3.1.3) kann hinsichtlich der weiteren empirischen Ausführungen resümierend festgehalten werden: Unter den Charakteristika verschiedener sozialer Gruppen sollen insbesondere die Möglichkeiten der Kapitalakkumulation und –profitschöpfung sowie jene Fähigkeiten und Fertigkeiten, Weltaneignungen, symbolische Zuschreibungsprozesse usw. verstanden werden, nach denen sie sich sozialstrukturell unterscheiden lassen. So impliziert der hier verwendete analytische Gruppenbegriff einerseits für den Einzelnen eine bewusste Identifikation und Solidarisierung mit seiner Primärgruppe und/oder einer Eigengruppe aufgrund einer ähnlichen bis gleichen umfangreichen Kapitalausstattung, den damit einhergehenden Deutungsmustern der gesellschaftlichen Zugehörigkeit und den daraus folgenden habituellen Verhaltensweisen (a). Dieser Phänomenbereich ist deckungsgleich mit den von der Unterstützungsforschung beschriebenen positiven Effekten sozialer Unterstützung.

Andererseits ist mindestens ebenso auch eine ‚unbewusste Gruppenzugehörigkeit‘ denkbar, die sich als Zugehörigkeit zu einer rein statistischen Statusgruppe objektiver Merkmale („Klasse an sich“), den sozialen Klassen(fraktionen) empirisch ausdrücken lässt (b). Im Falle dieser ‚unbewussten Gruppenzugehörigkeit‘ sind es neben der als gering bis mangelnd wahrgenommenen objektiven Kapitalausstattung der einzelnen Akteure vor allem die daraufhin erfolgenden individuellen Deutungsmuster, sich als gesellschaftlich nicht integriert zu fühlen, die die Akteure in dieser Gruppe einen. ‚Unbewusst‘ bleibt diese Gruppenzugehörigkeit auch, weil das subjektive Mangelerslebnis von wenig Kapital und von wenig Integration in der Leistungsgesellschaft kein Solidarisierungsmotiv erzeugen kann, sondern – wie bereits weiter vorn ausgeführt wurde (vgl. Kapitel 2.2.4) – individuelles Versagen eher mit individueller Bewältigung gelöst werden muss.

Versucht man daher in einem weiteren Schritt die so beschriebene gruppenspezifische Ressource Sozialkapital auf einen einzelnen Akteur zu beziehen, wird auch der individuelle Profit deutlicher: Er besteht nämlich nicht nur in der bereits beschriebenen Kapitalvermehrung (*lex insita*), sondern es gilt gleichermaßen mit Bourdieus Differenzierung in drei Hauptkapitalarten und der Grundannahme des Menschen als Ressourcen- bzw. Kapitalbündel: Sozialkapital ist in der Lage, individuelle Ressourcenmängel im kulturellen Kapital

(z.B. institutionalisiertes Kulturkapital) oder auch im ökonomischen Kapital zu kompensieren.

In beiden vorgestellten Hauptlesarten einer Mikro-Erklärung (wenn man Colemans Makro-Erklärung vorläufig ausblendet) erscheint soziales Kapital als gruppenspezifische Ressource von spezifischen (Solidar-)Gemeinschaften seltsam ungeeignet, um eine gruppenübergreifende Vernetzung heterogener Akteure oder partikularer Interessengruppen in einer modernen individualisierten Gesellschaft hinreichend erklären zu können. Soziales Kapital dient entweder dem Selbstzweck von Gruppen (Bourdieu, Coleman) oder kommt wenn, dann nur unbeabsichtigt anderen Menschen zugute (Coleman). Letzteres verweist auf den ‚Spill-over-Effekt‘ des Sozialkapitals und seine daraus resultierende kollektive Nutzenfunktion. Für alle übrigen gruppenbezogenen Sozialkapitaleffekte kann zugrunde gelegt werden, dass auch moderne, westliche Gesellschaften einen Beziehungs- und Strukturtypus einschließen, der die gruppenspezifisch gemeinschaftlichen Funktionen erfüllt (vgl. Diewald 1991; Donati 1988; Hennig 2006).

### **3.5 Reziprozität als Handlungsprinzip**

Die Anwendung von Normen, insbesondere die der Reziprozität in ihren vielfältigen Ausprägungen sind ein Kernbestandteil der Sozialkapitalkonzepte von Bourdieu (z.B. 1983) und des Sozialkapitalansatzes von Coleman, wie Ihnen auch insgesamt eine tragende Rolle in der Coleman’schen „Sozialtheorie“ zukommt („soziale Austauschsysteme“, vgl. ders. 1995a: 153 ff.). Während Reziprozität in Bourdieus Sozialkapitalkonzept als ‚Sozialtausch‘ ausformuliert wurde (vgl. Kapitel 3.1.1), wird dieser mit Colemans Sozialkapitalform der ‚Verpflichtungen und Erwartungen‘ spezifiziert (vgl. Kapitel 3.2.3). In Putnams Ansatz wird neben dem Erlernen und der Anwendung von Reziprozitätsregeln in sozialen Netzwerken auch grundsätzlich die Tragkraft institutionalisierter Werte von ‚Fairness‘ und ‚Reziprozität‘ betont, was sie mit ihrem Wirkungsraum, nämlich den diversen real vorfindlichen Netzwerkausprägungen, (wie z.B. Vereine, Gewerkschaften) zum Sozialkapital- Theoriegebäude zusammenschmelzen lässt (vgl. z.B. Putnam 1999, 2000; Kapitel 3.3.2).

Auch in Unterstützungsbeziehungen ist Reziprozität eine wichtige Grundlage für den Bestand und die Dauerhaftigkeit persönlicher Beziehungen (vgl. Kapitel 3.4.1, 3.4.4). Die Unterstützungsbeziehungen beruhen allerdings weniger auf einem Modell ‚rationaler Reziprozität‘, wie es z.B. dem ökonomischen Tausch zugrunde gelegt wird, sondern vielmehr auf

einem ‚symbolischen Tausch‘, ähnlich dem ‚Gabentausch‘ wie er von Mauss ([1968] 1994) für wenig differenzierte Sozialsysteme beschrieben wurde.

Das universal gültige Reziprozitätsprinzip bezeichnet Erwartungen und Verpflichtungen bzw. Leistung und Gegenleistung in Austauschprozessen (vgl. Gouldner 1960: 169 f.): „a norm of reciprocity, in its universal form, makes two interrelated, minimal demands: (1) people should help those who have helped them, and (2) people should not injure those who have helped them“ (Gouldner 1960: 171). Die Reziprozitätsnorm regelt also einerseits soziale Situationen, indem sie für diese die Handlungsrichtlinien vorgibt und sie formuliert andererseits moralisch-ethische Handlungsimperative.

Mit Stegbauer (2011: 29 ff.) lassen sich vier Formen von Reziprozität nach der Ausprägung ihrer Verpflichtungscharakters unterscheiden. Ihre Wirkung entfalten die Reziprozitätsformen sowohl auf der Mikro-, als auch auf der Meso- und der Makro-Ebene. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit interessieren allerdings nur die ersten beiden Reziprozitätsformen, da mit ihnen gleichermaßen die Rollenverteilungen und die Beziehungsasymmetrie in Unterstützungsbeziehungen ‚geregelt‘ wird:

- 1) Die ‚direkte 'echte' Reziprozität‘ ist analytisch in Dyaden zu erfassen und bezeichnet eine reziproke Beziehung, in der einander ungefähr äquivalente<sup>136</sup> Leistungen und/oder Güter ausgetauscht werden (z.B. Warenerwerb, ebd.: 33). Die ‚aufgeschobene Reziprozität‘ (vgl. Diewald 1991) bzw. ‚indirekte Reziprozität‘ (vgl. Hollstein 2005) kann gewissermaßen als eine Unterform der ‚direkten Reziprozität‘ aufgefasst werden, da sie das Ergebnis vieler einzelner Austauschakte im Verlauf einer sozialen Beziehung darstellt. Sie ist damit unmittelbar an die Erwartungshaltung von der Dauerhaftigkeit der sozialen Beziehung gekoppelt (in der Regel Familie, Verwandtschaft; vgl. Diewald 1991: 120 ff.) und bildet die Grundlage für das von den Beteiligten gepflegte „Unterstützungskonto“ (Antonucci/Jackson 1986). Ich werde darauf zurückkommen.
- 2) Bei der ‚generalisierten Reziprozität‘ können die Leistungen nicht eindeutig dem Gabenzyklus einer bestimmten sozialen Beziehung zugeordnet werden, sondern gegenseitige Austauschprozesse werden generalisiert und zwischen vielen Personen sowie über einen längeren Zeitraum erbracht (vgl. Stegbauer 2011: 67), d.h. der

---

<sup>136</sup> Äquivalenz in Tauschbeziehungen bzw. Tauschpartnerschaften bedeutet Wert-Äquivalenz, d.h. dass das Ausgetauschte „in den Augen der miteinander in einer Austauschbeziehung stehenden, in gewisser Weise aber auch für deren Umgebung einen annähernd gleichen Wert haben“ muss, der jedoch sowohl materiell als auch immateriell sein kann (vgl. Stegbauer 2011: 44).

Austausch wird auf der Systemebene vollzogen. Aber auch hier liegen reziproke Beziehungen bzw. die kollektive Annahme über deren Gültigkeit zugrunde.<sup>137</sup>

Die Form der ‚generalisierten Reziprozität‘ formuliert eine allgemein gültige Reziprozitätsnorm nach der gesellschaftlich darauf vertraut werden kann, dass einem für das eigene – vermeintlich uneigennützig – Handeln an anderer Stelle und durch jemand Anderen wieder etwas zurückgegeben wird (vgl. Kriesi 2007: 26). Insofern verknüpft sich die Anwendung des Reziprozitätsprinzips mit dem ‚Vertrauen in‘ eine Sache. Hier wird deutlich, warum diese Reziprozitätsform für Putnams Sozialkapitalansatz (z.B. 1999, 2000) so elementar ist: Da Reziprozitätsregeln im Sozialisationsprozess vermittelt werden, wird mit ihnen auch das Vertrauen (ebenso wie deren Handlungserwartungen) in Andere erlernt. Für Putnams Sozialkapitalansatz bildet diese Verquickung von ‚Reziprozität‘ und ‚sozialem Vertrauen‘ die Basis, auf der sich der ‚Gemeinsinn‘ und das ‚Gemeinwohl‘ einer Gesellschaft erst entfalten kann, mithin werden mit ihnen ein basale Zusammenhänge für das Sozialkapital auf der Makro-Ebene beschrieben (vgl. Kapitel 3.3.3).

Mit Diwald kann das Reziprozitätsprinzip „als wesentlichste Voraussetzung für das Funktionieren von Unterstützungsbeziehungen angesehen werden“ (ders. 1991: 117). Und zweifelsohne ist für die Gruppe der problembetroffenen Überschuldeten die soziale Unterstützung in Form der ‚aufgeschobenen Reziprozität‘ die wohl bedeutsamste. Zumal der typische Ressourcenmangel in Überschuldungssituationen in aller Regel zwangsläufig einen zeitlichen Verzug der Gegenleistung erforderlich macht. Für die Form der ‚aufgeschobenen Reziprozität‘ gehen Antonucci & Jackson (1986: 15, zit. n. Diwald 1991: 121) außerdem von einer „support-bank“ aus, nach der jeder die erhaltene Unterstützung und die geleistete Unterstützung als langfristigen Soll-Haben-Vergleich mit seinem Umfeld bilanziert. Da prinzipiell alle Austauschpartner ein möglichst ausgeglichenes Unterstützungskonto anstreben und überdies noch ein Mehr auf der Haben-Seite für eventuelle Notzeiten bereithalten wollen, werden die (eigentlich) einer sozialen Beziehung zugrunde liegenden Reziprozitätserwartungen irgendwann in nicht allzu ferner Zukunft eingefordert und auch abgegolten werden, sofern die soziale Beziehung weiterhin Bestand haben soll. Die weiter vorn in diesem Kapitel konstatierte Einseitigkeit der Leistungserbringung kann daher nur für die Unterstützungssituation als solche angemerkt werden, d.h. die durch die Unterstützung entstandene Asymmetrie hinsichtlich der Leistungserbringung verschiebt sich zugunsten eines Leistungsausgleichs. Es ist davon auszugehen, dass sich mit einem wachsenden zeitlichen Abstand auch mehr Möglichkeiten einstellen, für den Hilfeempfänger seiner Leistungsschuld nachzukom-

---

<sup>137</sup> Die beiden übrigen Formen ‚Reziprozität von Positionen‘ und ‚Reziprozität der Perspektive‘ beziehen sich jeweils auf konkrete Erwartungsmuster von sozialen Rollenträgern in spezifischen Situationen (z.B. Arzt-Patienten-Gespräch; vgl. Stegbauer 2011: 96 ff.).

men. Wie sich dieser Leistungsausgleich allerdings in Tauschrelationen ausgestaltet, fällt in Abhängigkeit von der zugrunde liegenden sozialen Beziehung (z.B. Beziehungspartner, Beziehungshistorie, vormalige Tauscherfahrungen aus Beziehungspartnerschaft), dem Einsatz im Sinne der Leistungserbringung und den Opportunitätskosten unterschiedlich aus – sofern man die Beziehung als emergentes soziales System begreift (d.h. nach Aristoteles ‚Metaphysik‘: ‚Das Ganze ist etwas anderes (bzw. mehr) als die Summe seiner Teile‘. Beim ‚Unterstützungskonto‘ handelt es sich also eher um einen ‚kognitiven Anpassungsmechanismus‘ (vgl. Diewald 1991: 121), als eine objektiv nachvollziehbare Tauschrelation.

Gemeinsam geteilte Reziprozitätsauffassungen sind grundsätzlich zentral für die soziale Ordnung von Gesellschaften im Großen und Ganzen bis hin zu der von sozialen Beziehungen im Einzelnen. Mit ihnen einher geht eine generelle Vorstellung von der Rückzahlbarkeit von ‚Schulden‘. Gerade in Unterstützungsbeziehungen werden durch implizite Reziprozitätsregeln Verpflichtungen und Erwartungen formuliert, denen Seitens der Unterstützungsnehmer nur bedingt oder im Fall der ressourcenarmen Überschuldeten möglicherweise nicht (oder nur über einen extrem langen Zeitraum) nachgekommen werden kann. Darüber hinaus kann davon ausgegangen werden, dass man neue Schulden, zu denen auch eine – wie ich sie hier nennen möchte – ‚soziale Neuverschuldung‘ zählen kann, weitestgehend vermieden werden sollen. Das auch, weil je geringer die Rückzahlungsmöglichkeiten, der Ansehensverlust einschließlich der damit einhergehenden Scham wächst (vgl. Kapitel 2.2.4).

Reziprozität meint also nicht nur Handlungsregulierung, sondern konkretisiert in allen Fällen ‚echter Reziprozität‘ – zu denen auch die ‚support bank‘ zu zählen ist – insbesondere die Beziehungsrelationen und benennt nicht nur die ressourcendeterminierten Tauschinhalte. Insofern verweisen die spezifischen Reziprozitätsregeln in Unterstützungsnetzwerken auf das ‚bonding social capital‘ bzw. das ‚exklusive Sozialkapital‘ bei Putnam (ders. 2000; Putnam/Goss 2001), das auf einer starken Loyalität innerhalb der Gruppe und daran anknüpfender mobilisierbarer Solidaritäts- bzw. Unterstützungsbeziehungen rekurriert. Die Handlungsregulierung über ‚generalisierte Reziprozität‘ stellt hingegen auf weiter gefasste Reziprozitätsregeln für völlig unterschiedliche Menschen ab, wie sie Putnam auch als ‚inklusive Sozialkapital‘<sup>138</sup> beschreibt (vgl. ebd.; außerdem Kapitel 3.3.3).

---

<sup>138</sup> In Anlehnung an Gittel/Vidal (1998: 8).

### **3.6 Die Netzwerkperspektive im Verhältnis von Unterstützungs- und Sozialkapitalansatz**

Netzwerkansätze werden ideengeschichtlich vor allen mit Theoremen und Handlungstheorien verknüpft, deren Wurzeln in der ‚Gestalttheorie‘ (z.B. Lewins ‚Feldtheorie‘ [1936], Heiders ‚Modell der kognitiven Balance‘ [1958], Morenos ‚Soziometrie‘ [1954] 1996) und in der ‚strukturell-funktionalen Anthropologie‘ (‚Manchester-Schule‘ um Gluckmann 1955, Barnes 1972, Bott 1957, Mitchell 1969 und Nadel 1957; ‚Harvard-Strukturalisten‘ um White 1992) verortet werden (vgl. Diaz-Bone 1997: 6 ff.; Jansen 2002: 37 ff.; Scott 1991: 7).

Problematisch an der Begriffsverwendung ‚soziales Netzwerk‘ sind vor allem die Bedeutungsvarianten, die die verschiedensten sozialen Beziehungen bzw. deren Vergesellschaftungsformen als ‚soziale Netzwerke‘ deklarieren (vgl. Laireiter 2008; Nestmann 1988; Pfenning 1995; Röhrle 1994; Wellman 1988). Grundsätzlich erfüllt der sozialwissenschaftliche Netzwerkbegriff den Zweck, die Einbindung von Individuen in die sie umgebende soziale Umwelt zu beschreiben (Integration), wengleich die soziale Umwelt nach durchaus divergierenden Definitions- und Erhebungskriterien bestimmt wird (vgl. Pfenning 1995: 1). Soziale Netzwerke werden deshalb eher allgemein als Strukturierungsergebnisse stellvertretend für diverse Ausprägung(en) von Sozialität bzw. Vergesellschaftungsformen in der Moderne diskutiert und in ihrer Wirkung als allgemeiner Integrationsmechanismus beschrieben (vgl. z.B. Burt 2001; White 1992; Wellmann 1999). Sie werden aber auch themenspezifischer u.a. für soziale Mobilität oder für Arbeitsmarktmobilität verantwortlich gemacht (vgl. z.B. Granovetter 1973, 1974; Wegener 1987; Voss 2007). Und auf der Makro-Ebene liefert der ‚Output‘ aus sozialen Netzwerken die entscheidenden Argumente für gesellschaftlichen Wohlstand, wirtschaftliches Wachstum und technischen Fortschritt bzw. Innovationen durch Netzwerke und politische Steuerung (vgl. z.B. Aderhold 2004; Jansen 2000; Fuhse/Mützel 2010; Granovetter 1985; Mahnkopf 1994; Putnam 1993, 1995; Schenk et al. 1997; Sydow/Windeler 1994, Weyer 2000). Hier verwischen dann meist auch schon die Grenzen von Netzwerk- und Sozialkapitalforschung. Insbesondere der ‚Output‘ von sozialen Netzwerken wird allgemein als Auswirkung des Sozialkapitals betrachtet, d.h. für den Sozialkapitalansatz, dass die strukturelle Netzwerkperspektive für den Ressourcenaustausch implizit oder explizit zugrunde gelegt wird (für einen Überblick der aktuellen Forschungsbemühungen vgl. Franzen/Freitag 2007).

Es gibt also verschiedene, mehr oder weniger ‚soziale‘ Netzwerke, die sich entsprechend ihrer konstitutiven Charakteristika und Strukturierungen entweder mehr als Informationsnetzwerke oder mehr als Unterstützungsnetzwerke usw. beschreiben lassen – die Reihe von namensgebenden primären Netzwerkcharakteristika ließe sich beliebig fortsetzen (vgl. z.B.

Burt 1980; Diaz-Bone 1997; Jansen 2002; Laireiter 2008; Pfenning 1995). Das ist prinzipiell folgenreich für die Art und Weise der Einbindung von Akteuren in die spezifischen Netzwerke und im speziellen Fall von Unterstützungsnetzwerken für die sich darüber hinaus ergebende salutogene Funktion.

Eine weitere Differenzierung sozialer Netzwerke ergibt sich schließlich durch die empirische Eingrenzung von dem, was ein soziales Netzwerk ist (vgl. Jansen 2002): (a) Wird vermittelt der Perspektive eines Egos und dessen Präferenzstrukturen ein ‚Ego-Netzwerk‘ abgebildet? In diesem Fall werden die sozialen Beziehungen zum konkreten Gegenstand des Forschungsinteresses. (b) Oder werden forschungspragmatische, handlungs- bzw. interaktionstheoretische oder gar räumlich-geographische Eingrenzungen vorgenommen, aufgrund derer sich ein spezifisches soziales ‚Gesamtnetzwerk‘ konstituiert? In jenen Fällen werden nicht nur konkrete Ego-Alter-Relationen untersucht, sondern auch die Alter-Alter-Relationen, mithin alle Interaktionen des abgegrenzten Sozialraums (z.B. Gemeindeforschung, virtuelle Produktionsnetzwerke, Tauschnetzwerke). Dadurch rücken neben den Beziehungsdyaden auch die weniger austausch-intensiven ‚Kontakte‘ sowie einzelne Gruppen bzw. ‚Cluster‘ innerhalb des untersuchten Netzwerks in das Zentrum der Betrachtungen.

Durch diese knappen Ausführungen sollte bereits deutlich geworden sein: Aus soziologischer Perspektive sind die sich in sozialen Netzwerken konstituierenden Beziehungsstrukturen einmalig. Das erfordert die genauere Betrachtung der jeweils zugrunde liegenden sozialen Beziehung, und zwar zum einen hinsichtlich der Akteure als mobilisierbare Ressourcen und zum anderen hinsichtlich der ‚relationalen Distanz‘ (von Wiese ([1924] 1966). Die Netzwerkperspektive scheint dazu geeignet, die relationalen Zusammenhänge sozialer Beziehungen zu erklären (anhand der Kennzahlen von z.B. Netzwerkgröße bzw. ‚Dichte‘, ‚Multiplexität‘) und graphentheoretisch zu beschreiben.<sup>139</sup> Allerdings kann die Beziehungsqualität davon weniger erfasst werden.

Diese Perspektive findet sich auch in den primär netzwerkorientierten Konzepten sozialer Unterstützung wieder. Auch hier geht es um die Erklärung sozialer Integration aus sozialen Beziehungen – primär mit dem Fokus auf deren pathogene oder salutogene Auswirkungen. Neben den quantifizierenden, verhaltensmäßigen Interaktionsmerkmalen werden hier aber auch kognitive und emotionale Aspekte sozialer Beziehungen als qualitative Beziehungs-

---

<sup>139</sup> Die daran anknüpfende Perspektive der „relationalen Soziologie“, die sich auf die Ergebnisse der Netzwerkforschung (d.h. Relationen, Positionen, Netzwerkstrukturen und deren Dynamiken) stützt, zieht diesen Zusammenhang zur theoretischen Fundierung heran. Dabei bedient sie sich verschiedener Theorieansätze – angefangen vom methodologischen Individualismus bis hin zur Systemtheorie –, um zu umfassenden Erklärungen über die Wirkungsweise sozialer Beziehungen in sozialen Netzwerken zu gelangen (vgl. Häußling 2010: 63) und darüber hinaus eine eigenständige (neuartige) Theorieperspektive innerhalb der Soziologie zu begründen.

halte thematisiert. Damit sind zugleich die Problembereiche benannt, die von der Netzwerkanalyse ausgeklammert wurden.

Wie bereits weiter vorn ausgeführt wurde, soll im Rahmen dieser Arbeit unter einem ‚Ego-Netzwerk‘ das ‚persönliche Netzwerk‘ eines Akteurs verstanden werden, womit ausschließlich soziale Beziehungen und der Zugriff auf die Ressourcen der Beziehungspartner aus Ego-Perspektive betrachtet werden. Die „individual-orientierte“ Perspektive ermöglicht die Untersuchung einzelner Dyaden wie auch deren Strukturierungsergebnisse (vgl. Pfenning 1995: 25). Diese Definition kann nun weiter konkretisiert werden. Unabhängig von der Person des Unterstützungsgebers, vom zugrunde liegenden sozialen Kontext oder dem jeweiligen Beziehungs- bzw. Unterstützungsinhalt bleibt doch die Wirkungsweise sozialer Unterstützung die gleiche: Das kritische Lebensereignis Überschuldung und Verbraucherinsolvenz wird von den Unterstützungsgebern bzw. -partnern mitgetragen. Deshalb ist das Ego-Netzwerk in diesem spezifischen Setting zugleich auch das Unterstützungsnetzwerk des Problembetroffenen, das sich einerseits eher aus persönlichen Beziehungen und andererseits aus den spezifischen Unterstützungsbeziehungen zu einem professionellen Helfer (z.B. Schuldnerberater, Anwalt) zusammensetzt.

Ob allerdings eine wie auch immer geartete Unterstützungsleistung aus persönlichen Beziehungen, z.B. durch den Ehepartner oder die Kinder des Schuldners, auf freiem Willen oder aufgrund des immanenten normativen Zwangs der Beziehungsstruktur entstanden ist, kann im Rahmen dieser Arbeit empirisch nicht beantwortet werden. Dazu wären Erfahrungsberichte oder eine Befragung der unterstützenden Alteri notwendig, die den Anteil ihrer Motive und ihres Verhaltens an der jeweiligen Unterstützungsbeziehung schlüssig aufklären könnten. Allerdings verweist Burkart explizit darauf, dass gerade Paarbeziehungen ganz besondere Dyaden sind, die eben „mehr (sind, d.A.) als der rationale Kompromiss zwischen Einzelinteressen“ (vgl. ders. 2009: 228). Das heißt, Paarbeziehungen erschaffen eine Realität *sui generis*, für die es unzureichend ist, sie über Einzelbefragungen von Ego und Alter näher bestimmen zu wollen, vielmehr müsse die Paarbeziehung als „gemeinsame Konstruktion“ in den Forschungsfokus gerückt werden (vgl. ebd.).

Indirekt liefert möglicherweise die Kosten-Haben-Bilanz der inneren ‚support-bank‘ des Schuldners einen Hinweis über die Handlungsmotive, und zwar insofern, wie dieser Schuldgefühle gegenüber seinem jeweiligen Unterstützungsgeber empfindet, weil das Mittragen von Überschuldung je nach Alteri für diesen eine große Bürde darstellt (z.B. finanzieller Art, Ansehensverlust bei Freunden). Jedoch spielen auch hier eine Reihe von Moderatorvariablen eine nicht unbedeutende Rolle (zum Scham- und Schuldempfinden des Problembetroffenen, vgl. Kapitel 2.2.4). Für das Argument des normativen Zwangs aus persönlichen Beziehun-

gen spricht die Sozialkapitalperspektive, da sich mit dem individuellen Ansehensverlust des Schuldners zugleich der Ansehens- bzw. Statusverlust der Familie verbindet, was gleichbedeutend mit einer Abwertung des gruppenspezifischen Sozialkapitals der Familie ist.

Somit kann vorerst festgehalten werden: Wenn sowohl die Netzwerk- als auch die Sozialkapitalforschung eher auf die Ressourcenaspekte (Knoten) und die Art der Verbindungen (Kanten) sowie deren Ergebnisse fokussiert, dann interessiert sich die Unterstützungsforschung zwar ebenso für diese Beziehungsmerkmale, jedoch betont sie außerdem auch den Aspekt der individuellen Ausgestaltung dieser Verbindungen und deren (psychischen und physischen) Folgen für das Individuum und die Gesellschaft. Simplifizierend lässt sich der Sinnzusammenhang der drei Perspektiven wie folgt darstellen:

- soziale Unterstützung = Betrachtung quantitativer und qualitativer Beziehungsleistungen einzelner Unterstützungsgeber oder Unterstützungsnetzwerke (im Sinne eines Unterstützungskollektivs) im Hinblick auf Mortalität und Morbidität;
- soziales Netzwerk = Betrachtung des beziehungsbezogenen Zugriffs auf die Ressourcen Anderer, die in einem bestimmten sozialen Kontext (z.B. Familie, Arbeit) miteinander verbunden sind, der zugleich die Sozialstruktur dieser ‚Gruppe‘ darstellt;
- soziales Kapital = Betrachtung der Ressourcen Anderer (zum Teil ohne die relationalen Aspekte des Ressourcenzugriffs überhaupt zu thematisieren bzw. zu berücksichtigen) und Interpretation als individuellen und/oder kollektiven Output.

Für den in der vorliegenden Arbeit vertretenen Sozialkapitalansatz wurde bereits weiter vorn ausformuliert, dass es sich bei Sozialkapital um eine gruppenspezifische Ressource aus sozialen Beziehungen handelt, auf die der Akteur entweder zugreifen kann (Instrumentalisierung sozialer Beziehungen) oder aus der ihm soziale Unterstützung (Mobilisierung sozialer Beziehungen) bereitgestellt wird. Insbesondere der letztgenannte Aspekt wurde bislang von der Sozialkapitalperspektive eher vernachlässigt. Für das gruppenspezifische Sozialkapital konnte im Fall der Schuldner weiterhin angenommen werden, dass das zugrunde liegende soziale Netzwerk zugleich das Unterstützungsnetzwerk ist. Das wirft ferner die forschungspragmatische Frage nach der ‚Demarkationslinie‘ von Netzwerkansatz und Gruppenkonzept auf.

Für Schenk (1983) sind soziale Netzwerke und soziale Gruppen keine gegensätzlichen, homogenen Kategorien, „denn aus einem Netzwerk sozialer Beziehungen, bzw. auch nur bloßen Kontaktnahmen, kann sich einerseits eine Gruppe herausbilden, für die dann wiederum ein bestimmtes Muster sozialer Beziehungen und Interaktionen typisch ist. Andererseits

müssen nicht alle Teile eines sozialen Netzwerkes unter die interne Organisation einer Gruppe fallen. Das soziale Netzwerk enthält nämlich auch Teile [...] (die, d.A.) zur Gruppe eine gewisse Ähnlichkeit aufweisen“ (ders.: 92). Diese gruppenähnlichen Netzwerkteile sind z.B. persönliche Beziehungen zu Freunden oder Verwandten.

Soziale Netzwerke unterscheiden sich von der ‚Gruppe‘ durch die folgenden Merkmale (vgl. Schenk 1983: 92 ff.):

- 1) Direkte und indirekte Interaktion: Während eine soziale Gruppe auf dem unmittelbaren ‚face-to-face-Kontakt‘ ihrer Mitglieder aufbaut, ist dieser für ein soziales Netzwerk nicht zwingend notwendig.
- 2) Starke und schwache Beziehungen: Soziale Gruppen sind aufgrund ihrer Gruppensozialität und –identität zunächst eher auf starke Beziehungen bzw. Bindungen aufgebaut.<sup>140</sup> Erst durch schwache, seltener genutzte Beziehungen werden Intergruppenverbindungen möglich. Netzwerktheoretisch wird darunter die brückenschlagenden Eigenschaften der ‚weak ties‘ verstanden, die in einem Gesamtnetzwerk bislang unverbundene Netzwerk-Cluster miteinander verknüpfen.
- 3) Uniplexität und Multiplexität: Multiplex sind soziale Beziehungen in Gruppen dann, wenn sie – wie von Bourdieu beschrieben – hinsichtlich mehrerer Beziehungsinhalte (zugleich) relevant werden oder wenn unterschiedliche Rollenbeziehungen ermittelt werden können. Damit einher geht eine größere Erreichbarkeit der Personen im Sinne von Tauschrelationen und Kommunikationen, aber auch ein höheres Maß an normativer Kontrolle und sozialem Druck. Mit dem Gegensatz von Uniplexität vs. Multiplexität wird überdies die soziologische Grundfrage über den sozialen Wandel in der Moderne wieder aufgegriffen. Schenk sieht darin Tönnies ([1878] 1988) Dichotomie von „Gemeinschaft und Gesellschaft“ wiederbelebt (vgl. ebd.: 96).

Damit wird auch aus Netzwerkperspektive erneut verdeutlicht, dass es sich bei Bourdieus Sozialkapital um eine gruppenspezifische Ressource handelt, die aus dem sozialen Tausch in Beziehungsnetzwerken hervorgeht (vgl. Kapitel 3.2.4). Gesellschaft in diesem Sinne konstituiert sich aus vielen heterogenen Netzwerkclustern, für deren Beschreibung die Gruppencharakteristika herangezogen werden können. Insofern existieren weiterhin traditionale Beziehungs- und Strukturmuster nach dem Gemeinschaftsprinzip (vgl. Diwald 1991; Donati 1988; Hennig 2006; vgl. auch Kapitel 3.1). Das Unterstützungsnetzwerk der Schuldner steht daher synonym für dessen Bezugsgruppe.

---

<sup>140</sup> Rekurrierend auf Granovetter (1974) werden ‚strong ties‘ als dauerhaft, reziprok, intim und interaktionsintensiv charakterisiert, während ‚weak ties‘ das exakte Gegenteil abbilden.

Die Bestimmung des Sozialkapitals als gruppenspezifische Ressource kann gemäß der netzwerkanalytischen Herangehensweise aus den sozialen Beziehungen eines Akteurs abgeleitet werden und erfolgt im Weiteren über Merkmale des sozialen Kontexts, wie z.B. Beziehungsart, Kontakthäufigkeiten/Frequenz. Damit wird gleichermaßen auf die Methoden der egozentrierten Netzwerkanalyse rekurriert, um sowohl Aussagen über die Population der Schuldner als auch über deren Unterstützungsnetzwerk und dessen inklusive oder exklusive Wirkungsweise zu erhalten. Auf die egozentrierte Netzwerkanalyse wird außerdem zurückgegriffen, um die unterschiedlichen Beziehungsdimensionen (Austauschrelationen) darstellen zu können (zur Vorgehensweise vgl. Kapitel 6.3.2.2).

#### **4. Sozialkapital von Schuldnern in der Verbraucherinsolvenz – Fragestellungen der empirischen Untersuchung**

Bezogen auf die Grundannahme, dass (der überwiegenden Mehrzahl) der Befragungspersonen mit dem ökonomischen Kapital ein wichtiges Gut fehlt (ökonomische Exklusion), dass zur Partizipation in einer an Leistungsmerkmalen orientierten Gesellschaft zwingend notwendig ist und dass sie weitere Einschränkungen durch das Verbraucherinsolvenzverfahren hinnehmen mussten (partielle rechtliche Exklusion) oder bspw. durch Beziehungsabbruch (Partnerschaft, Familie, Arbeitskollegen usw.) auch soziale Exklusionserfahrungen gemacht haben, werden die befragten Schuldner einstellungs- und handlungsrelevant neuartige Strategien entwickelt haben, um die durch Überschuldung und Verbraucherinsolvenz bedingten Exklusionserfahrungen zu bewältigen. Unter anderem sind folgende Fragestellungen zum Sozialkapital und seiner Exklusions-/oder Inklusionswirkung von forschungsleitendem Interesse:

- Welche psychosozialen Folgen hat es für Schuldner, wenn bei ihnen genau jene, für die Allgemeinheit gültigen, ökonomisch begründeten gesellschaftlichen Teilhabemechanismen versagen?
- Welche Formen sozialer Beziehungen unterhalten die Befragungspersonen?
- Welche Eigenschaften weisen die differentiellen sozialen Beziehungen der Befragungspersonen auf?
- Auf welche Formen expliziter Unterstützung können die Schuldner zurückgreifen?
- Wie wirken sich die Ressourcenarmut und die Exklusionserfahrungen auf die sozialen Beziehungen und das Unterstützungsnetzwerk der Schuldner aus?
- Welchen Einfluss haben soziale Beziehungen auf das Leben in der Verbraucherinsolvenz? Ob und in welchem Maße trägt das Beziehungsnetzwerk dazu bei, die Betroffenen psychosozial zu stabilisieren?
- Und welche gesellschaftliche Funktion verbindet sich mit dem Sozialkapital in einer Überschuldungssituation? Das heißt, wie wirkt Sozialkapital trotz – und gerade wegen – mehrfacher Exklusion?

Mit diesen Fragestellungen verbinden sich zwei zentrale Anliegen hinsichtlich der Datenanalyse der „Verbraucherinsolvenzbefragung 2007“, mit denen sich zugleich die beiden inhaltlichen Schwerpunktsetzungen (1. Überschuldung und Verbraucherinsolvenz, 2. Sozialkapital) dieser Arbeit wiederholen:

1. deskriptive Beschreibung der Schuldner mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren einschließlich der deskriptiven Beschreibung des ‚sozialen Problems Über-

schuldung‘ anhand verschiedener überschuldungskonstitutiver und exklusionsbedingter Merkmale (z.B. Überschuldungsgründe und –folgen, Schamempfinden, Isolationswahrnehmung; vgl. auch abgeleitete Hypothesen in Kapitel 2).

2. Beantwortung der Frage nach der Wirkungsweise und –richtung von Sozialkapital in der durch mehrfache Exklusion gekennzeichneten prekären Lebenslage, wie sie die Befragten der zugrunde liegenden Stichprobe „Verbraucherinsolvenzbefragung 2007“ durch die Überschuldung und die Verbraucherinsolvenz erfahren haben. Dabei werden soziale Beziehungen mit sozial positiver Wirkungsweise auf Egos Einstellungen und Handeln als ‚positives Sozialkapital‘ verstanden und von sozialen Beziehungen mit einer negativen Wirkung unterschieden, die hier als ‚negatives Sozialkapital‘ bezeichnet werden.

Daran anknüpfend besteht das Forschungsanliegen darin, zum einen die positiven und negativen Auswirkungen von Sozialkapital aufzuzeigen und zum anderen den drei Sozialkapitalebenen zu entsprechen. Mit der Fokussierung auf das Sozialkapital als individuell aktivierbare oder versagende Möglichkeit des Zugriffs auf die Ressourcen Anderer sollen den unterschiedlichen Handlungsstrategien und dem Bemühen um ein erfolgreiches Passieren der Verbraucherinsolvenz im biographischen Verlauf besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Durch die Verknüpfung der Messung von Sozialkapital mit der Messung von sozialer Unterstützung lassen sich zudem die unterschiedlichen Aspekte der Beziehungsleistungen konzeptuell einfangen und deren Relevanz für einzelne Lebensbereiche aufarbeiten.

Insbesondere ist zu erwarten, dass sich unter Exklusionsbedingungen informelle Beziehungen und deren Unterstützungsleistungen als Sozialkapitalressourcen neu konstituieren. Sozialkapital erscheint damit auf der Individualebene weniger eindimensional hinsichtlich der Quantifizierung sozialer Beziehungen und kann aus der Akteursperspektive bezüglich seiner durchaus divergierenden Wirkungsweisen betrachtet werden.

Gleichermaßen lassen sich mit der Betrachtung von Strukturierungseffekten aus sozialen Beziehungen, wahrgenommener Isolation und einer negativen Selbstbewertung einschließlich des Scham- und Rückzugsverhaltens soziale Schließungsmechanismen ausmachen. Mit der Auffassung der problematischen, negativen Auswirkungen von sozialen Beziehungen verbindet sich das eingangs formulierte Forschungsdesiderat des ‚negativen Sozialkapitals‘. Damit soll konkret der Frage nachgegangen werden, ob sich bestimmte Formen von Vergemeinschaftung als sozialer Schließungsmechanismus interpretieren lassen, die trotz eines erfolgreichen Passierens der Verbraucherinsolvenz den Weg zurück in die Gesellschaft erschweren oder gar verstellen (z.B. über die Zustimmung zu gesellschaftlichen Werthaltungen und das Vertrauen in Institutionen). Für diesen Fall kann angenommen werden, dass die

engen Solidaritätsbeziehungen innerhalb der sozialen (bzw. im Kern verwandtschaftlichen) Gruppe eine spezifische Form der Abgrenzung zur sozialen Umwelt erzeugen, die durch ein hohes Misstrauen gegenüber Nicht-Mitgliedern gekennzeichnet ist und überdies einen hohen sozialen Druck auf den Ego ausübt, so dass er auch nicht die Exit-Option für sich erwägen kann (vgl. Jansen 2007:7).

Wie in Kapitel 3 ausgeführt wurde, genügt es jedoch nicht, die Nutzeneffekte aus Sozialkapital inhaltslogisch auf den Ressourcenzugriff zu reduzieren. Wenn dynamische, soziale Beziehungen selbst als Ressourcen behandelt werden, dann muss ein geeignetes Sozialkapitalkonzept methodologisch sowohl den objektiv-quantifizierbaren Ressourcenaspekt sozialer Beziehungen (als originärem Baustein von Sozialkapital) als auch die subjektiv-qualitativen, wahrgenommenen Beziehungs- bzw. Unterstützungsleistungen (als originäre Bausteine von Unterstützungskonzepten) gleichermaßen berücksichtigen. Mit dieser Betrachtungsweise soll versucht werden, die vielfältigen Faktoren des Sozialkapitals nicht nur begrifflich, sondern auch empirisch zu weiten, um die Wirkungsweisen von Sozialkapital im Allgemein und von Sozialkapital unter Exklusionsbedingungen im Besonderen zu beschreiben. Eine Reduktion der Erfassung von sozialen Beziehungen entweder nur auf die in der Forschung bislang vorherrschende primär quantifizierende Sozialkapitalperspektive oder nur auf qualitative Komponente sozialer Unterstützung würde den Blick auf deren gesellschaftliche Leistungsaspekte wie auch deren Leistungsversagen verzerren und sich gleichermaßen der Überlegung verschließen, dass sozialen Beziehungen in verschiedenen sozialen Kontexten unterschiedliche Bedeutungen zukommen; sie m.a.W. unterschiedlich einstellungs- und handlungsrelevant für den Akteur sind, was Auswirkungen auf das Sozialkapital als ‚Beziehungsgut‘ und als kollektives Gut hat. Auf diese Weise möchte die vorliegende Arbeit neben dem bereits bestimmten Beitrag zur Erforschung des Sozialkapitals auch einen Beitrag zur Überschuldungsforschung leisten. Mit der Auswertung der Befragung von überschuldeten Privatpersonen in einer Verbraucherinsolvenz wird es möglich, empirisch fundierte Ergebnisse zur inkludierenden oder alternativ zur verstärkend exkludierenden Wirkung des Sozialkapitals unter bereits gegebenen Exklusionsbedingungen zu erhalten.

Vor dem Hintergrund des charakteristischen Problembereichs der Überschuldung lassen sich aus den Ausführungen und Diskussionen zu den vorgestellten originären Sozialkapitalansätzen (vgl. Kapitel 3.1 bis 3.3) die folgenden Hypothesen zur Wirkungsweise des Sozialkapitals ableiten:

*Hypothese 8: Schuldner verfügen über weniger Sozialkapital als die Allgemeinbevölkerung.*

*Hypothese 9: Sozialkapital entfaltet für Schuldner auch jenseits des kulturellen und des ökonomischen Kapitals einen Nutzen.*

*Hypothese 10: Sozialkapital erleichtert, dass ein Verbraucherinsolvenzverfahren erfolgreich abgeschlossen werden kann.*

*Hypothese 11: Sozialkapital wirkt nicht nur positiv. Es kann über Prozesse der sozialen Schließung und Separation negative Folgen nach sich ziehen.*

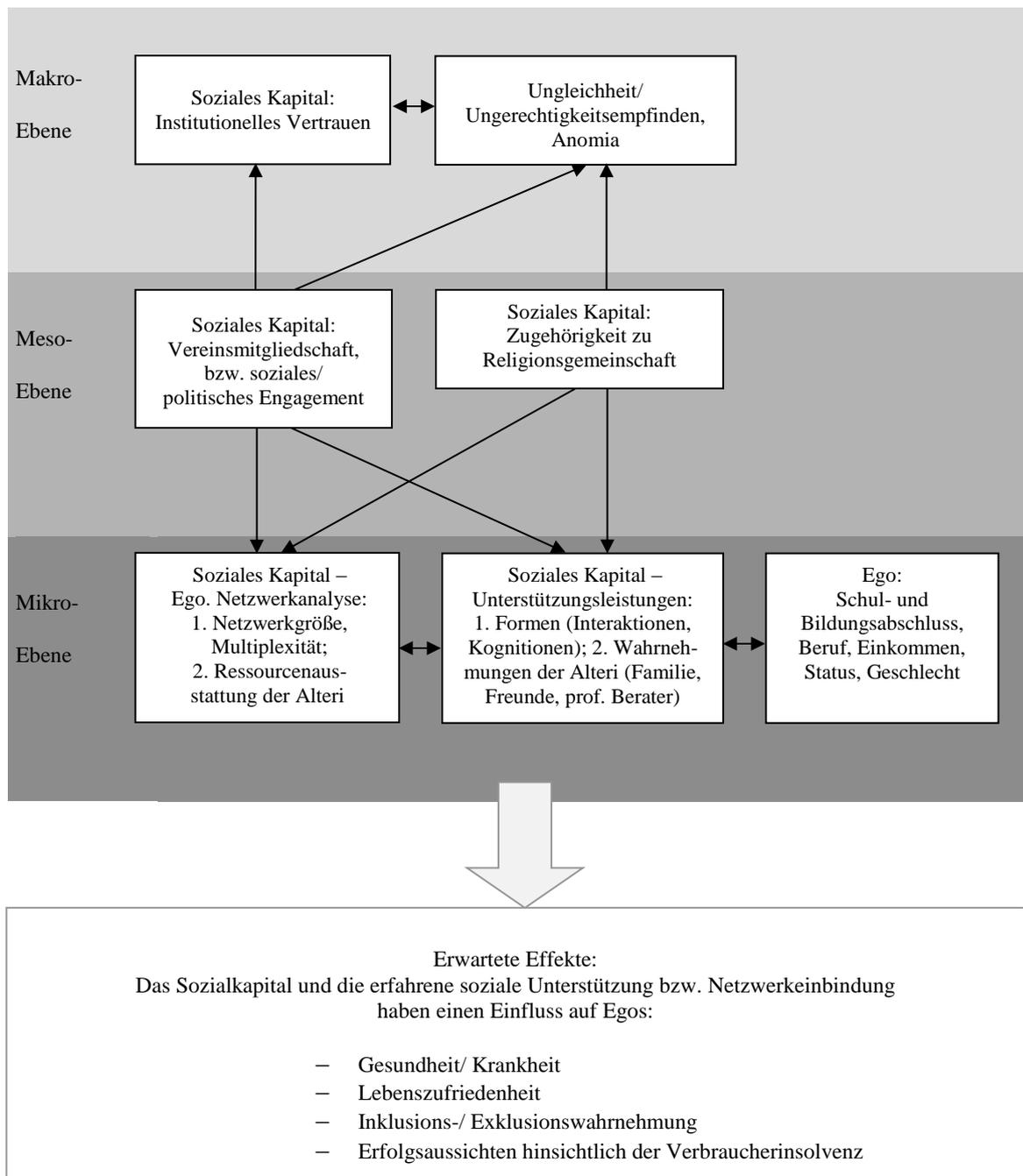
Aus den vorgestellten Theoriepositionen und Überlegungen lässt sich weiterhin ein Analyse-rahmen zu sozialen Beziehungen und Sozialkapital ableiten, mit dem das Ziel verfolgt werden soll, ein möglichst umfassendes Bild der Überschuldeten und ihren sozialen Beziehungen unter den genannten spezifischen Exklusionsbedingungen.

Der Analyse-rahmen gliedert sich in drei inhaltliche Schwerpunkte:

1. Einige Faktoren sozialer Beziehungen lassen sich in einem Theoriemodell darstellen, das verschiedene Sozialkapitalkonzepte einschließlich deren Messmethoden auf je unterschiedlichen theoretischen Analyseebenen mit den Aspekten von sozialen Unterstützungsleistungen kombiniert (vgl. Abbildung 11). Aus den vorgenannten theoretischen Arbeiten zum Sozialkapital lassen sich verschiedene Abhängigkeiten einzelner Bedingungsfaktoren zusammenfassen und werden hier jeweils durch Verbindungspfeile markiert. Auf der Mikro-Ebene befinden sich die individuumsbezogenen, soziodemographischen Merkmale (Ego-Merkmale), die ergänzt werden um relationale (Beziehungs-) Merkmale sozialer Unterstützung (drei Dimensionen sozialer Unterstützung: interaktionsbezogen, kognitiv, emotional) einschließlich des sozialen Kontextes der Alteri (Unterstützungsgeber). Diese Merkmale dienen zur Beschreibung des engen Unterstützungsnetzwerks von Ego (Netzwerkgröße, Multiplexität, Ressourcenausstattung der Alteri). Auf der Meso-Ebene wird mit der Vereinsmitgliedschaft, dem Engagement sowie der Religionszugehörigkeit das weitere soziale Netzwerk operationalisiert. Das allgemein gefasste Sozialkapital auf der Makro-Ebene wird rekurrierend auf Putnam (1995,

1999) durch das ‚Vertrauen in‘ Institutionen und öffentliche Einrichtungen sowie über das Ungleichheit- und Ungerechtigkeitsempfinden einschließlich der anomischen Einstellungen der Befragten ermittelt.

**Abbildung 11: Ein theoretisches Modell zur Wirkungsweise von Sozialkapital in der Verbraucherinsolvenz**



Schließlich sollen in weiteren Auswertungen die gewonnenen Ergebnisse den allgemeinen Ergebnissen aus Bevölkerungsumfragen gegenüber gestellt werden, um Unterschiede und

Besonderheiten der Stichprobe im Vergleich zur Bevölkerung Deutschlands herauszuarbeiten (z.B. Bewertung sozialer Ungleichheit, generalisiertes Vertrauen, Bewertung der Redlichkeit sozialen Handelns, Lebenszufriedenheit). Nicht weniger analytisch bedeutsam sind daher die beiden folgenden Analyseschwerpunkte der Arbeit, die jedoch vom vorgestellten theoretischen Modell des Sozialkapitals nicht zu erfassen sind:

2. die deskriptive Beschreibung der Überschuldeten in der Verbraucherinsolvenz und die Einflussfaktoren von Überschuldung (,soziales Problem der Überschuldung‘) und
3. deren Vergleich mit den sozialen Beziehungen und dem Sozialkapital von Nicht-Üerschuldeten (z.B. ALLBUS-Datensätze, ISSP, EVS).

Diese beiden Schwerpunkte verweisen bereits auf die Begrenzungen oder Einschränkungen sozialer Beziehungen und der Wirkungsweise von Sozialkapital durch eine Überschuldung und Verbraucherinsolvenz.

## 5. Die Verbraucherinsolvenzbefragung 2007

### 5.1 Datenbasis und Untersuchungsdesign

Im Rahmen der von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanzierten Projekte „Das Verbraucherinsolvenzverfahren – ein funktionierendes Hilfesystem gegen Exklusion aus dem Wirtschaftssystem?“ (Projektlaufzeit 2005-2008) und „Das Verbraucherinsolvenzverfahren in Ost- und Westdeutschland“ (Projektlaufzeit 2006-2008) untersuchte die Forschungsgruppe „Soziale Ungleichheit und Überschuldung“ unter der Leitung von Prof. Dr. em. Ditmar Brock (Technische Universität Chemnitz) insbesondere jene Personen, denen gemäß InsO ein Verbraucherinsolvenzverfahren eröffnet wurde. Dabei wurden ausschließlich Personen befragt, die bereits Phase 3 des Verbraucherinsolvenzverfahrens erreicht hatten (zu den einzelnen Verfahrensabschnitten der InsO vgl. Kapitel 2.4.2), d.h. Personen im ‚vereinfachten Insolvenzverfahren‘. Auf diese Weise war es erstmals möglich, für Deutschland empirisch fundierte Ergebnisse über das Leben mit einer Überschuldung und in der Verbraucherinsolvenz zu gewinnen.

Es sei an dieser Stelle noch einmal darauf hingewiesen, dass gegenwärtig keine vergleichbaren Forschungsergebnisse zur Population von Schuldner im Insolvenzverfahren existieren als den der ehemaligen „Forschungsgruppe soziale Ungleichheit und Überschuldung“. Insofern können auch keine Aussagen zur Repräsentativität der erhobenen Daten vorgenommen werden, darauf weisen auch Lechner & Backert beständig hin (vgl. Lechner/Backert 2008; Lechner 2010b). Alle bisherigen empirischen Vorhaben zu Überschuldung oder Überschuldung in Verbindung mit Privatinsolvenzen haben sich bislang auf die Datenbasis der in Schuldnerberatungsstellen gemeldeten überschuldeten Privatpersonen gründen müssen, weil kein anderer Feldzugang möglich war (vgl. z.B. Korczak 2001, Zimmermann 2000). Dadurch konnten auch nur Aussagen über Schuldner mit oder ohne anhängiges Verbraucherinsolvenzverfahren getroffen werden, die den Weg über Schuldnerberatung gegangen sind. Der Anteil derer, die es nicht über die Schuldnerberatung ins Insolvenzverfahren geschafft haben, ist damit nicht erfasst.

Neben der deskriptiven Beschreibung der Schuldner mit anhänglichem Verbraucherinsolvenzverfahren verfolgten die beiden Forschungsprojekte auch das Ziel, die verschiedenen Ursachen von Überschuldung und die Bedingungen des Zugangs zum Verfahren zu erklären. So sollte u.a. der Frage nachgegangen werden, welche kulturellen, sozialen und ökonomischen Ressourcen von den betroffenen Schuldnern und Schuldnerinnen aktiviert wurden, um erfolgreich in ein Verbraucherinsolvenzverfahren einzumünden. Die vorliegende Arbeit befasst sich daher mit einem Teilausschnitt, indem das Interesse auf die sozialen Beziehun-

gen der Schuldner gerichtet wird. Es mag wie eine Phrase anmuten, wenn hier die Verfahrenseröffnung mit zum Teil bereits angekündigter Restschuldbefreiung als ein erfolgreicher Akt für die Schuldner berichtet wird, jedoch stellt sich die Situation für den Problembetroffenen selbst nicht selten als lange Leidensgeschichte (im wortwörtlichen Sinne) dar, die mit Einführung der Privatinsolvenzen endlich auch ein ‚gutes Ende‘ verheißt.

Das Untersuchungsdesign sah eine Zweiteilung vor: (1.) Zum einen sollten Informationen über die am Verbraucherinsolvenzverfahren beteiligten professionellen Akteure gewonnen werden. Hierzu wurden von der Arbeitsgruppe Experteninterviews mit Insolvenzrichtern, Rechtspflegern, Insolvenzanwälten und Schuldnerberatern durchgeführt, um sowohl deren Betriebs- als auch Kontextwissen über Verfahren und Schuldner zu ermitteln (vgl. Bogner/Menz 2002; Liebold/Trinczek 2002; Meuser/Nagel 1991). (2.) Zum anderen sollten im Rahmen einer postalischen Befragung die Schuldner selbst zu Wort kommen. In Vorbereitung auf diese postalische Befragung wurden von unserer Forschungsgruppe weitere 20 explorative, problemzentrierte Interviews (vgl. Witzel 2000) mit insolventen Privatpersonen durchgeführt, die sich bereits in einem Verbraucherinsolvenzverfahren befanden und uns somit erste Anhaltspunkte für ihre durch das Verfahren durchstrukturierte Lebenswelt liefern konnten. Diese Stichprobe wurde aus einem eigenen Adresspool für das Bundesland Sachsen per Zufallsauswahl ermittelt. Die Ergebnisse der problemzentrierten Interviews flossen in die Fragebogenkonstruktion ein, so u.a. in die Fragen nach dem Zugang zum Verbraucherinsolvenzverfahren, den Einstellungsfragen zur Verbraucherinsolvenz oder den Fragen zu den Überschuldungsgründen und Überschuldungsfolgen.

Auf dieser Basis wurden im Januar des Jahres 2007 von unserer Forschungsgruppe insgesamt über 18.300 Fragebögen an Personen versandt, denen im Jahr 2005 und in den Anfangsmonaten des Jahres 2006 eine Verbraucherinsolvenz eröffnet wurde. Die im nachfolgenden Kapitel vorgestellten Auswertungen gründen sich auf die Ergebnisse aus dieser postalischen Befragung. Die postalische Befragung wurde in den Bundesländern Hessen, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen durchgeführt wurde. Wenn Privatschuldner einen Insolvenzantrag beim Amts- bzw. Insolvenzgericht stellen, müssen für vier Wochen ihre Adresse und weitere personenbezogenen Angaben veröffentlicht werden. Das geschieht entweder in Tageszeitungen oder inzwischen fast ausschließlich im Internet, und zwar auf den Seiten der ‚Insolvenzportale‘ der Bundesländer (sog. ‚Veröffentlichungspflicht‘ nach § 9 InsO; vgl. Kapitel 2.4.2).

Die veröffentlichten Adressen wurden über den gesamten Zeitraum 2005 – 2006 von einem Mitarbeiter des Lehrstuhls Allgemeine Soziologie II an der TU Chemnitz gesammelt. Auf

diesem Weg konnten 18.337 Adressen für eine postalische Befragung archiviert werden. Ziel war, eine Vollerhebung aller in den Adressen genannten Personen, die Verbraucherinsolvenz beantragt haben, durchzuführen. Vor dem Beginn der Hauptbefragung wurde ein interviewergestützter Pretest anhand einer Stichprobe von 200 Befragten in Sachsen durchgeführt; die Befragten stellten eine Zufallsziehung aus dem vorhandenen Adressenpool dar. In der Hauptbefragung wurden die Befragten des Pretests nicht noch einmal angeschrieben. Auf Basis der Befunde des Pretests u.a. zur Reliabilität von Skalen oder zur Verständlichkeit von Items (ermittelt aufgrund der Kommentare der Befragten und der Auswertung der Interviewerfragebögen) wurde der Fragebogen für die Hauptbefragung leicht verändert und gekürzt.

Der Fragebogen beinhaltete die folgenden größeren Themenkomplexe:

- Überschuldung: Überschuldungsgründe, Überschuldungsfolgen, Gläubigeranzahl und Gläubigerverhalten, Forderungs- bzw. Schuldenarten, Schuldenhöhe;
- Wahrnehmung des Lebens mit Schulden, gesellschaftliche Auffassungen über Schuldner;
- Einschränkungen in der Lebensführung infolge der Überschuldung;
- Verfahrensverlauf, Verfahrensfinanzierung, Schuldentilgung, Neuverschuldung;
- Wahrnehmung des Verbraucherinsolvenzverfahrens;
- bestehende Erkrankungen vor Verfahrenseröffnung und nach Verfahrenseröffnung;
- Soziodemographische Angaben;
- „Netzwerkbatte“ und soziale Unterstützungsleistungen, Isolationswahrnehmung;
- Institutionelles Vertrauen, Redlichkeit, Anomia, sozialer Aufstieg/Ungleichheit;
- Mitgliedschaften in Vereinen und Organisationen;
- Geschmackspräferenzen und habituelle Tätigkeiten zur Bestimmung des Lebensstils;
- Zufriedenheit mit einzelnen Lebensbereichen.

Die Festlegung auf die Untersuchung lässt sich für die alten Bundesländer mit der unterschiedlichen Veröffentlichungspraxis der Insolvenzgerichte im Jahr 2005 erklären. Während Niedersachsen die anteilmäßig meisten Verfahrenseröffnungen vorweisen konnte (120 Eröffnungen je 100.000 Einwohner), hatte Hessen die wenigsten Verfahrenseröffnungen (62 Eröffnungen je 100.000 Einwohner; in den neuen Bundesländern – ohne Berlin – waren es 92 Eröffnungen je 100.000 Einwohner, während der Bundesdurchschnitt bei 84 Eröffnungen je 100.000 Einwohner lag; vgl. Lechner 2010b: 51). Zurückgeführt wird diese Problematik auf die ungleich ausgebaute Infrastruktur der Schuldnerberatungsstellen in den beiden Bundesländern (vgl. Korczak 2004; Lechner/Backert 2005).

Weiterhin musste die Möglichkeit einer Repräsentativbefragung von vornherein ausgeschlossen werden, da zum Zeitpunkt der Adressensammlung nicht alle Bundesländer die Insolvenzfälle und damit die Adressen der Schuldner im Internet veröffentlicht haben. Für die ausgewählten sieben Bundesländer war dies jedoch möglich. Insgesamt wäre der Aufwand, alternativ die Adressen über die Aushänge bei den Insolvenzgerichten oder über diverse Tageszeitungen zu sammeln, unverhältnismäßig groß und überdies personell nicht zu bewältigen gewesen.

## 5.2 Rücklauf

In Tabelle 2 ist aufgeführt, wie viele Fragebögen insgesamt verschickt worden sind. Das Datum des Versendens aller Fragebögen<sup>141</sup> war der 18.01.2007. Der Großteil der Fragebögen wurde nicht zurück geschickt. Zugleich gab es einige zurückgesandte Fragebogen, die als nicht verwertbar einzustufen waren, u.a. weil sie nur unzureichend ausgefüllt waren oder weil die Antworten augenscheinlich nicht ernst zu nehmen waren. Weiterhin werden fünf Fragebögen aus den Analysen ausgeschlossen, weil sie von Personen zurückgesandt wurden, die zum Befragungszeitpunkt in einer Justizvollzugsanstalt inhaftiert waren. Grundsätzlich sind deren Angaben zum Verbraucherinsolvenzverfahren sicherlich interessant. Da es in dieser Arbeit jedoch u.a. um den Einfluss von Unterstützungsnetzwerken auf verschiedene Untersuchungsvariablen geht und weil Gefängnisinsassen gezwungenermaßen ein strukturell sehr begrenztes Unterstützungsnetzwerk haben (dessen besondere strukturelle Grenzen außerdem nicht im Fokus dieser Arbeit stehen), erscheint ein Ausschluss dieser Personen sinnvoll.

Somit stehen aus den sieben Bundesländern letztlich Angaben von 1.628 Personen für die Auswertungen zur Verfügung. Dies entspricht einer Rücklaufquote von knapp 9 %, die damit als eher gering einzustufen ist. Allerdings muss an dieser Stelle angemerkt werden, dass die Schuldner im Verbraucherinsolvenzverfahren zu einer schwer erreichbaren und damit befragungsunsicheren Klientel gehören. Zudem wurden keine Incentives (u.a. in Form von Geld) eingesetzt, die etwa die Rücklaufquote hätten erhöhen können.

Über die Qualität der Stichprobe lässt sich keine informierte bzw. abgesicherte Angabe machen. Bislang existiert keine repräsentative Befragung von überschuldeten Privatpersonen in der Verbraucherinsolvenz, mit deren Hilfe eingeschätzt werden könnte, ob bestimmte Personengruppen zu selten oder zu häufig geantwortet haben. Sollte dies der Fall sein, ist dies für

---

<sup>141</sup> Die Fragebögen wurden zusammen mit einem Anschreiben verschickt. Im Anschreiben wurde das Projekt vorgestellt und explizit auf die Anonymität der Befragung hingewiesen.

die nachfolgenden Auswertungen dennoch von untergeordneter Bedeutung, denn im Mittelpunkt stehen Tests zu Zusammenhangsanalysen, die auch in Stichproben erfolgen können, die als nicht repräsentativ einzustufen sind. Da es sich um die erste bundesländerübergreifende Befragung von Überschuldeten handelt, wird dennoch an verschiedenen Stellen etwas ausführlicher auf deskriptive Auswertungen eingegangen, wobei meist auch Vergleiche zu anderen, repräsentativen Befragungen gezogen werden (u.a. ALLBUS, SOEP, EVS). Diese Auswertungen sind aufgrund der geringen Rücklaufquote und der Unsicherheit, ob in der Stichprobe mögliche Schief lagen existieren, zurückhaltend zu interpretieren. Sie sind aber zugleich informativ und aufschlussreich, weshalb auf diese deskriptiven Auswertungen nicht verzichtet werden soll.

**Tabelle 2: Rücklauf der Verbraucherinsolvenzbefragung 2007 nach Gebiet**

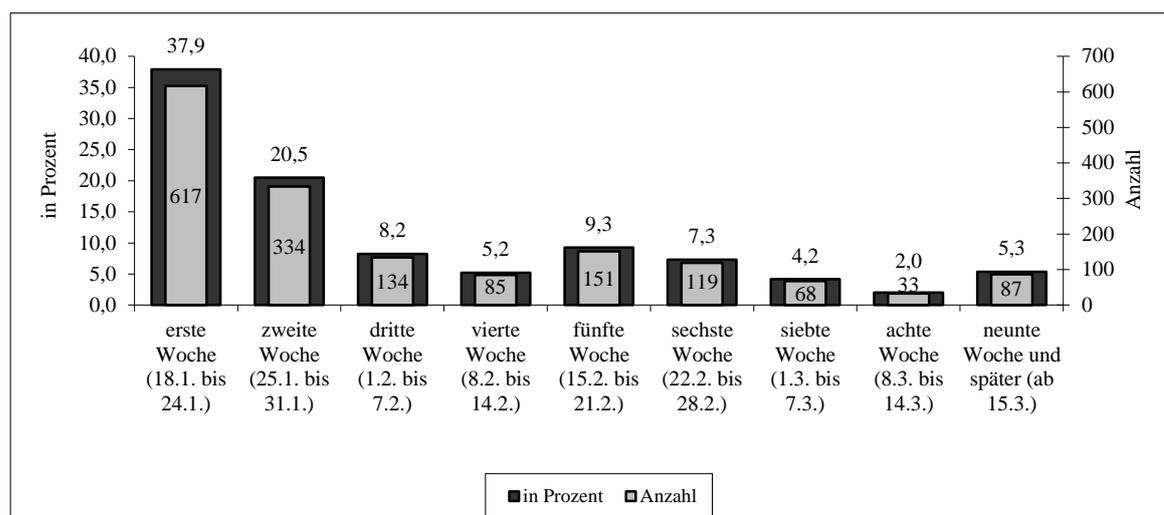
	<b>Gesamt</b>	<b>Neue Bundesländer</b>	<b>Hessen</b>	<b>Niedersachsen</b>
Bruttostichprobe (verschickte Fragebögen)	18337	4087	4067	10224
Keine Rückantwort	16709	3523	3712	9426
Zurückgesandte Fragebögen	1717	564	355	798
Anzahl nicht verwertbarer Fragebögen	86	33	24	27
Anzahl Fragebögen von JVA-Insassen	5	1	2	2
Analysestichprobe	1628	530	329	769
Rücklaufquote	8,8 %	13,0 %	8,1 %	7,5 %

Die Tabelle 2 stellt den Rücklauf getrennt für die verschiedenen Befragungsgebiete vor. Hier und im Folgenden werden die ostdeutschen Bundesländer nicht noch einmal differenziert betrachtet. Diese Entscheidung wurde deshalb getroffen, weil (1.) die geringe Rücklaufquote zur Folge hat, dass in den einzelnen ostdeutschen Bundesländern nur wenige Befragte für Auswertungen zur Verfügung stehen. Werden dann Auswertungen differenziert für Subgruppen von Befragten vorgenommen, ist nicht auszuschließen, dass die Fallzahl derart sinkt (unter 30 Befragten), dass sinnvolle Aussagen nicht mehr getroffen werden können. Es erschien (2.) wichtig, strikt die Einhaltung der Anonymität der Befragten zu gewährleisten. Nachdem die Fragebögen in der Datenbank erfasst worden sind, wurden u.a. die Adressen gelöscht. Wenn jedoch das Bundesland weiterhin differenziert erfasst worden wäre, hätte dies möglicherweise zur Folge gehabt, dass bei wenigen Fällen in einem Bundesland in der Kombination von bestimmten Merkmalen (Alter, Geschlecht usw.) die Anonymität eines Befragten hätte aufgehoben werden können. Auch deshalb wurde das konkrete ostdeutsche Bundesland nicht in der Datenbank erfasst. Im Vergleich der Rücklaufquoten der drei Gebiete zeigt sich, dass das verfahrenszahlenmäßig stärkste Bundesland Niedersachsen mit 7,5 % mit der zugleich niedrigste Rücklaufquote aufwartet, während die Rücklaufquote

aus den neuen Bundesländern mit 13,0 % beinahe doppelt so hoch ist. Die Rücklaufquote aus Hessen liegt bei 8,1 % und damit nur wenig unter dem insgesamt niedrigen Rücklauf von 8,8 %.

Für postalische Befragungen typisch zeigt sich auch in der Verbraucherinsolvenzstichprobe, dass ein Großteil der Fragebögen bereits innerhalb der ersten beiden Wochen zurück gesandt worden ist (vgl. Abbildung 12). In der fünften Woche steigt der Rücklauf noch einmal leicht an, was damit zu begründen ist, dass zwei Wochen nach Fragebogenversand ein einmaliges Erinnerungsschreiben verschickt wurde. Zwischen den Gebieten gibt es bezüglich des Rücklaufs keine bedeutsamen Unterschiede. Innerhalb der ersten drei Wochen sind überall ca. zwei Drittel der Fragebögen zurückgesandt worden (gesamt: 66,6 %, neue Bundesländer: 66,0 %, Hessen: 64,4 %, Niedersachsen: 68,0%). Eine zweite Erinnerungsaktion wurde im Rahmen der Befragung nicht durchgeführt.

**Abbildung 12: Rücklauf nach Woche**



### 5.3 Stichprobenbeschreibung im Vergleich zum ALLBUS 2006

In Tabelle 3 sind verschiedene Variablen aufgeführt, die die soziodemographische Struktur der Stichprobe der Verbraucherinsolvenzbefragung beschreiben. Vergleichend dazu sind Ergebnisse von Auswertungen des ALLBUS<sup>142</sup> 2006 aufgeführt. Die Daten des ALLBUS

<sup>142</sup> ALLBUS ist die Abkürzung für „Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften“. Es handelt sich dabei um eine deutschlandweit repräsentative Befragung von zunächst Deutschen, später auch Migranten zu unterschiedlichen sozialwissenschaftlich relevanten Themen (vgl. für einen Überblick Koch und Waasmer 2004). Der ALLBUS wird seit dem Jahr 1980 im Zwei-Jahres-Rhythmus durchgeführt. Eine Abweichung von diesem Rhythmus gab es nur im Jahr 1991 als erstmals auch Befragte aus den ostdeutschen Bundesländern einbezogen werden konnten. Personen aus Ostdeutschland würden bei einer Stich-

sind derart gewichtet, dass der überproportionale Anteil ostdeutscher Befragter ausgeglichen wird (personenbezogenes Ost-West-Gewicht). Zusätzlich sind Auswertungen des ALLBUS dargestellt, die sich nur auf Befragte aus den drei Gebieten der Verbraucherinsolvenzbefragung beziehen. Da in diesen Gebieten Ostdeutschland überrepräsentiert ist, stellen die Werte der kompatiblen Stichprobe die geeigneteren Vergleichswerte dar. Grundsätzlich zielt der Vergleich mit dem ALLBUS darauf ab, die sozio-demographischen Besonderheiten von Schuldnern aufzuzeigen. Diese dürften sich auch dann zeigen, wenn aufgrund des geringen Rücklaufs der Verbraucherinsolvenzbefragung 2007 eine in irgendeiner Weise verzerrte Stichprobe entstanden sein sollte.

### ***Alter, Geschlecht und Statusungleichheit:***

Bezüglich des Alters zeigt sich, dass die Befragten der Insolvenzstichprobe mit 45,2 Jahren etwas jünger sind als die Durchschnittsbevölkerung (49,3 Jahre). Das jüngste Alter in der Stichprobe beträgt 22 Jahre, das älteste 84 Jahre. Im Vergleich zum ALLBUS fällt zudem der Anteil männlicher Befragter höher aus. Die Überschuldeten sind also häufiger jüngeren Alters und männlichen Geschlechts. Für die Staatsangehörigkeit finden sich keine bedeutsamen Abweichungen, wenn die kompatible ALLBUS-Stichprobe zum Vergleich herangezogen wird. Der Anteil nichtdeutscher Befragter fällt im Gesamt-ALLBUS deshalb fast doppelt so hoch aus wie im kompatiblen ALLBUS, weil hier alle westdeutschen Bundesländer mit ihrem höheren Ausländeranteil vertreten sind. Wird die Auswertung zur Staatsangehörigkeit getrennt für die drei Gebiete der Insolvenzstichprobe durchgeführt, ergibt sich dementsprechend für Ostdeutschland eine Ausländerquote von 0,6 %, für Hessen von 10,7 % und für Niedersachsen von 5,0 %. Hinsichtlich des Durchschnittsalters gilt ebenfalls, dass für Hessen der höchste Wert zu beobachten ist.

Für das Bildungsniveau sind geringe Unterschiede zwischen den Schuldnern und der Allgemeinbevölkerung zu berichten: Während die Schuldner zu 20,3 % ein hohes Bildungsniveau aufweisen (Fachabitur bzw. Abitur), sind es in der Allgemeinbevölkerung 25,8 %, in den kompatiblen Gebieten 23,5 %. Eine Hohe Bildung scheint insofern kein Faktor zu sein, der vor der Verbraucherinsolvenz schützt. Zwischen den drei Gebieten existieren signifikante Unterschiede im Bildungsstand der Befragten: In den neuen Bundesländern fällt der Anteil an Personen mit niedriger Bildung (kein Schulabschluss, Volksschul- bzw. Hauptschulab-

---

probengröße von ca. 3.000 Personen nur etwa ein Sechstel der Befragten ausmachen, weshalb im ALLBUS ein Oversampling ostdeutscher Befragter erfolgt. Für Auswertungen, die sich auf Gesamtdeutschland beziehen, sollte dieses Oversampling über eine Gewichtung ausgeglichen werden. Der ALLBUS 2006 wurde als CAPI (computer assisted personal interview) durchgeführt; er stellt eine Einwohnermeldeamtstichprobe dar. Insgesamt 3.421 Befragte wurden im Rahmen dieser Befragung erreicht, wobei die Rücklaufquote in Westdeutschland 40,2 %, in Ostdeutschland 42,8 % betrug (Wasmer et al. 2007).

schluss) am geringsten aus, in Hessen liegt der Anteil an Schuldnern mit hoher Bildung am höchsten.

**Tabelle 3: Stichprobenbeschreibung**

	<b>Insolvenzstichprobe, N<sub>max</sub> = 1628</b>	<b>Unterschiede nach Bundesländern</b>	<b>ALLBUS 2006 (gewichtet<sup>1</sup>), N<sub>max</sub> = 3421; in Klammern: ALLBUS 2006 komp., N<sub>max</sub> = 1233<sup>2</sup></b>
Alter (Mittelwert)	45.16	nB: 44.35 H: 47.65 N: 44.65***	49.31 (49.85)
Geschlecht männlich (in %)	53,2	n.s.	48,5 (49,4)
Staatsangehörigkeit: nicht-deutsch (in %)	4,7	nB: 0,6 H: 10,7 N: 5,0***	7,7 (4,1)
Bildungsniveau: niedrig (in %)	39,5	nB: 29,3 H: 40,3 N: 46,7***	41,6 (38,0)
Bildungsniveau: hoch (in %)	20,3	nB: 18,2 H: 26,8 N: 19,0***	25,8 (23,5)
geschieden/getrennt vom Ehepartner lebend (in %)	42,0	n.s.	9,8 (9,7)
mit Partner zusammenlebend (in %)	48,8	nB: 43,9 H: 46,3 N: 53,3**	72,8 (74,4)
mit mindestens einem unter 18jährigem Kind im Haushalt lebend (in %)	38,8	nB: 34,3 H: 37,9 N: 42,2*	26,3 (27,0)
Ländliches Gebiet mit unter 20.000 Einwohnern (in %)	49,6	nB: 55,7 H: 51,6 N: 44,5**	45,9 (62,1)
in Mietwohnung lebend	84,6	n.s.	37,9 (31,1)
Haushaltsnettoeinkommen (Mittelwert in Euro)	1286,48	nB: 1076.75 H: 1449.22 N: 1361.58***	2200.21 (2076.37)
Vollzeit erwerbstätig (in %)	29,7	nB: 27,9 H: 34,1 N: 29,1***	39,9 (40,9)
arbeitslos (in %)	31,3	nB: 41,5 H: 26,6 N: 26,4***	7,0 (8,7)

<sup>1</sup> Es wurde die personenbezogene Ost-West-Gewichtung genutzt, nicht die haushaltsbezogene Gewichtung, da der ALLBUS 2006 eine Personenstichprobe darstellt; <sup>2</sup> ALLBUS 2006 kompatibel, d.h. Wert für neue Bundesländer, Hessen und Niedersachsen (gewichtet); \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001, n.s. nicht signifikant bei p < .05; nB = neue Bundesländer, H = Hessen, N = Niedersachsen

Enorme Abweichungen zwischen den Schuldner und der Allgemeinbevölkerung existieren bezüglich des Familienstandes: Während 42,0 % der Schuldner geschieden sind bzw. getrennt vom Partner leben, sind es in der Allgemeinbevölkerung nur 9,8 %; mit einem Partner leben dementsprechend deutlich weniger Schuldner (48,8 % zu 72,8 %). Eine Trennung vom Partner oder von der Partnerin bzw. eine Scheidung kann einer Insolvenz ebenso vorangehen wie auch nachfolgen. Möglich ist, dass durch eine Trennung/Scheidung finanzielle Probleme beispielsweise aufgrund von Unterhaltszahlungen entstehen. Zugleich stellen finanzielle Probleme und letztlich auch die Verbraucherinsolvenz eine große innerfamiliäre Belastung dar, der sich ein Partner früher oder später zu entziehen versucht, wie weiter vorn bereits diskutiert wurde (vgl. Kapitel 2.2.3 und 2.3.4).

Bezüglich der Familiensituation zeigt sich weiterhin, dass in den Haushalten der Schuldner häufiger Kinder unter 18 Jahren leben. Dies bestätigt, dass Familien mit Kindern ein höheres Risiko einer Verbraucherinsolvenz haben, u.a. aufgrund der (längerfristigen und größeren) Investitionen, die mit Blick auf die Kinder getätigt werden.

#### ***Stadt-Land-Zugehörigkeit:***

Wird die regionale Herkunft betrachtet, so zeigt sich im Vergleich mit der kompatiblen ALLBUS-Stichprobe, dass die Schuldner etwas seltener auf dem Land leben als dies für die Allgemeinbevölkerung zutreffend ist (49,6 % zu 62,1 %). Als ländliches Gebiet wurden dabei Gemeinden mit unter 20.000 Einwohnern definiert. In Niedersachsen und Hessen fällt der Anteil ländlicher Schuldner geringer aus als in Ostdeutschland. Dieser Befund lässt mindestens zwei Deutungen zu: Entweder überschulden sich Personen auf dem Land tatsächlich weniger, möglicherweise weil sie weniger Gelegenheiten zum Geldausgeben haben. Oder aber sie machen, bei gleichhäufiger Betroffenheit von Überschuldung, weniger Gebrauch von der Möglichkeit, eine Verbraucherinsolvenz anzumelden, was wiederum mit mangelndem Wissen oder mangelnden (Beratungs-)Strukturen in Zusammenhang stehen könnte.

#### ***Ökonomische Lage:***

Die beiden letzten Variablen, die in Tabelle 3 aufgeführt werden, beschreiben die ökonomische Lage der Schuldner. Zum einen zeigt sich, dass die Problembetroffenen über ein deutlich geringeres Monatsnettoeinkommen verfügen wie Personen aus der Allgemeinbevölkerung. In den beiden westdeutschen Gebieten liegt das Einkommen signifikant höher als in Ostdeutschland.<sup>143</sup> Dies ist zum anderen auch damit zu begründen, dass die Schuldner deut-

---

<sup>143</sup> Sowohl in der Verbraucherinsolvenzstichprobe als auch im ALLBUS wurde das Einkommen gruppiert abgefragt. Um dennoch einen Mittelwert berechnen zu können, wurden den verschiedenen präsentierten

lich häufiger davon berichten, aktuell arbeitslos zu sein. Nur 29,7 % der Schuldner gehen einer Vollzeit-Beschäftigung nach, wiederum 31,3 % der Schuldner sind arbeitslos. In der Allgemeinbevölkerung liegen diese Anteile bei 39,9 % und 7,0 %. Auch der Vergleich mit der kompatiblen ALLBUS-Stichprobe belegt die schwierige berufliche Situation der Schuldner. Im Osten ist die Arbeitslosigkeit noch weiter verbreitet als im Westen; dennoch ergeben sich auch für Niedersachsen und Hessen hohe Quoten. Die hohe Betroffenheit von Arbeitslosigkeit zeigt sich auch bei Betrachtung eines anderen Indikators, der in beiden Befragungen erhoben wurde: Bezogen auf die letzten zehn Jahre geben 68,6 % der Schuldner an, mindestens einmal arbeitslos gewesen zu sein, in der Allgemeinbevölkerung sind es nur 24,1 % bzw. (27,5 %; kompatible Bundesländer). Arbeitslosigkeit bleibt also unverändert ein zentraler Aspekt für den Überschuldungskontext.

Zusammenfassend kann festhalten werden, dass Schuldnerhaushalte sowohl hinsichtlich ihrer familiären Situation als auch ihrer ökonomischen Lage einige Besonderheiten aufweisen:

- Schuldner haben deutlich häufiger Familienauflösungsprozesse (Trennungen/Scheidungen) erlebt.
- Zugleich sind in diesen Haushalten häufiger Kinder vorhanden.
- Diese Haushalte verfügen ferner über deutlich geringere finanzielle Mittel.
- Die Integration ins Berufsleben ist weitaus seltener gelungen als dies für die Allgemeinbevölkerung zutrifft.

Die Beziehungsleistungen, die u.a. im Fokus dieser Arbeit stehen, müssen sich also vor dem Hintergrund einer nachweislich ökonomischen Mangellage bzw. ökonomischen Exklusion und einer belastenden familiären Situation entfalten.

---

Einkommensgruppen ein Wert zugeordnet, so z.B. dem Wert „0 bis unter 400 Euro“ der Wert „200 Euro“, dem Wert „400 bis unter 500 Euro“ der Wert „450 Euro“ usw.

## **6. Ergebnisse: Sozialkapital unter Exklusionsbedingungen von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz**

### **6.1 Deskriptive Auswertungen**

#### **6.1.1 Klassifikation der Schuldner nach Schuldengründen**

Bereits in Kapitel 2.3.3 wurde ausführlich darauf eingegangen, dass es verschiedene Ursachen von Überschuldung gibt, wonach sich verschiedene Schuldner Typen unterscheiden lassen. Dabei werden diverse Vorschläge dazu unterbreitet, welche Gruppen bzw. Typen von Schuldnern aufgrund welcher Primärmerkmale zu unterscheiden sind (vgl. z.B. Reiter 1990). Die ‚Verbraucherinsolvenzbefragung 2007‘ ermöglicht es nun, auf breiter empirischer Basis eine weitere Klassifikation von Schuldnern zu entwickeln. Dies soll in einem ersten Schritt geschehen, weil es sich für die verschiedenen nachfolgenden Auswertungen anbietet, zwischen Schuldner Typen zu unterscheiden.

Im Fragebogen wurde zur Ermittlung der Verschuldungsgründe folgende Frage gestellt: „Wo sehen Sie eigentlich den Grund/ die Gründe dafür, dass Sie finanzielle Probleme bekommen, die zu Ihrer Verbraucherinsolvenz geführt haben?“ Die Befragten konnten zur Beantwortung dieser Frage aus 28 vorgegebenen Antwortkategorien wählen. Zudem konnten sie unter der offenen „Sonstiges“-Kategorie weitere Gründe aufführen. In dieser Kategorie wurde mehrfach angegeben, dass der ehemalige Partner die Schulden gemacht hat, für die man selbst einstehen muss, weshalb dieser Grund als eine weitere Kategorie aufgenommen wurde. Weitere „Sonstiges“-Gründe kamen nur selten vor und wurden daher nicht zu einer zusätzlichen Kategorie zusammengefasst.

Wie häufig die insgesamt 29 Gründe genannt wurden, wird in der nachfolgenden Abbildung 13 wiedergegeben. Zu erwähnen ist, dass insgesamt 1,5 % der Befragten keinen Grund angegeben haben. Die Prozentzahlen in dieser Abbildung beziehen sich nur auf jene Befragten mit mindestens einer gültigen Angabe.<sup>144</sup> Diese Befragten gaben im Durchschnitt 3,88 Gründe an, wobei zwischen nur einem Grund und 18 Gründen genannt wurden.

---

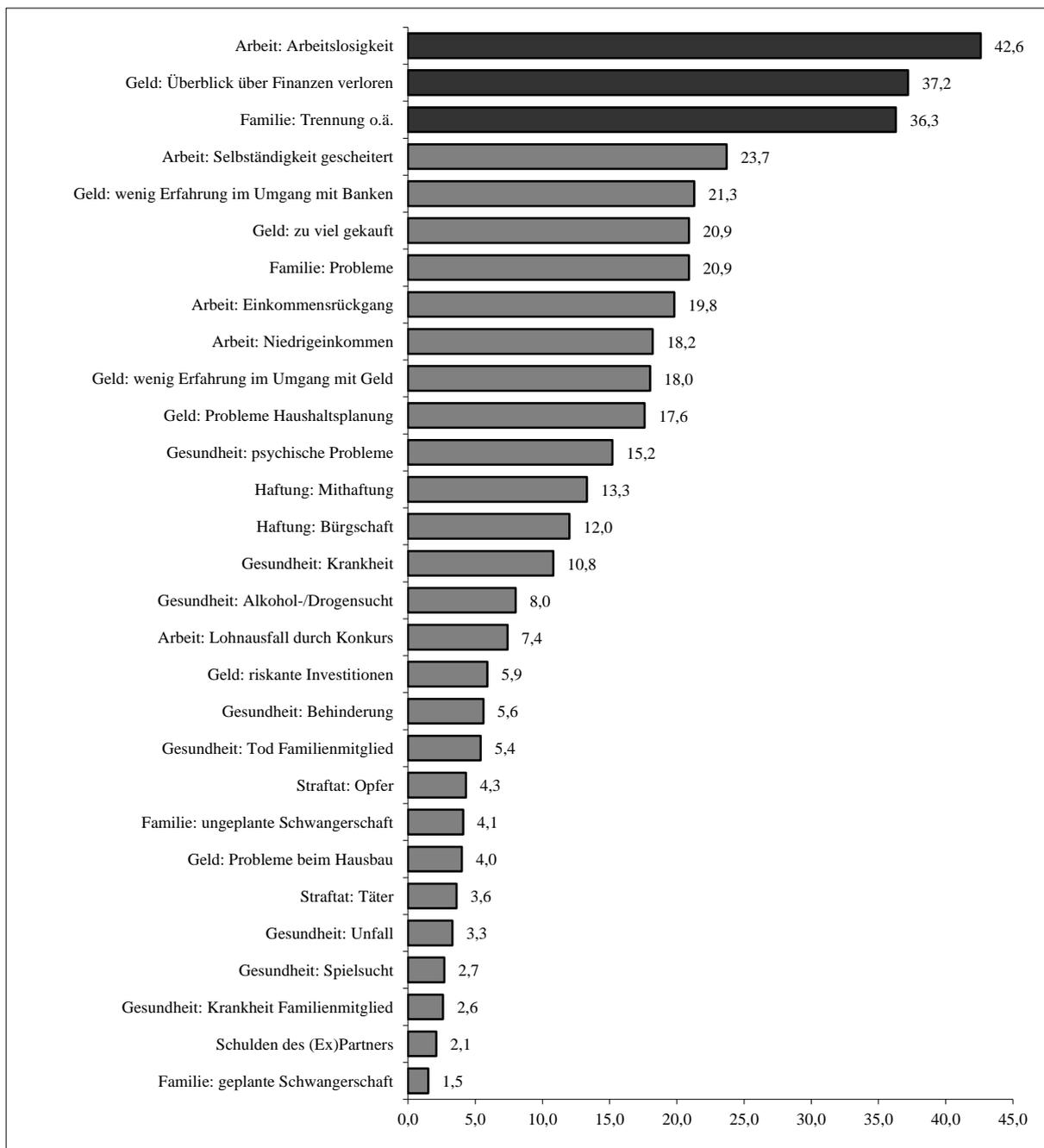
<sup>144</sup> Wie bei der Frage nach den Gründen für die Überschuldung waren auch bei zahlreichen anderen Fragen Mehrfachantworten möglich, so u.a. bei der Frage nach den Folgen, den beratenden Akteuren usw. (s.u.). Um bei Mehrfachantwortmöglichkeiten zu Prozentwerten bzgl. der Nennung der einzelnen aufgeführten Antworten zu gelangen, können mehrere Vorgehensweisen praktiziert werden. Bei den hier präsentierten Auswertungen wurde durchweg die folgende Vorgehensweise genutzt: Zuerst wurde in den Sonstiges-Feldern, die bei den meisten Mehrfachantwortfragen angeboten wurden, nach Nennungen gesucht, die sich zu einer Oberkategorie zusammenfassen lassen (z.B. „ehemaliger Partner“). Für diese Oberkategorien wurde eine neue Variable im Datensatz mit den Werten „0 – nicht genannt“ und „1 – genannt“ gebildet. Im zweiten Schritt wurden Personen mit fehlenden Angaben bestimmt. Dies sind jene Personen, die auf keiner der inhaltlich bedeutsamen Variablen eine Ja-Antwort abgegeben haben. Unter die inhaltlich bedeutsamen Variablen werden alle vorgegebenen Antworten und die aus den „Sonstiges“-

Die drei mit Abstand am häufigsten genannten Gründe sind (1.) das Erleben einer Arbeitslosigkeit, (2.) das Verlieren des Überblicks über die eigene finanzielle Situation und (3.) die Scheidung bzw. Trennung vom (Ehe-)Partner bzw. der von der (Ehe-)Partnerin. Jeweils mindestens ein Drittel aller Befragten nannten einen solchen Grund verantwortlich für ihre Schulden. Die nächsthäufigsten Gründe entstammen ebenfalls aus den Bereichen Geld, Familie oder Arbeit. Der häufigste gesundheitsbezogene Grund sind die psychischen Probleme, die immerhin 15,2 % der Befragten für ihre finanzielle Probleme verantwortlich machen. Haftungen werden von etwas mehr als jedem zehnten Befragten als ursächlich benannt. Eher selten werden Gründe wie die Opfer- oder Täterschaft einer Straftat, eine Schwangerschaft oder eine Spielsucht genannt. Und nur 4,0 % der Befragten gaben an, dass der Grund der Verschuldung im Hausbau (dazu zählt z.B. auch die Insolvenz des Bauträgers) zu suchen ist. In der Öffentlichkeit wird dies sicherlich deutlich häufiger mit der Verbraucherinsolvenz in Verbindung gebracht, als es mit den vorliegenden Ergebnissen bestätigen werden kann.

---

Antworten konstruierten neuen Variablen verstanden. Die nicht zuzuordnenden „Sonstiges“-Antworten zählen nicht hierunter, da sie die verbleibenden, in der Regel sehr individuellen Bemerkungen umfassen. Personen, die also auf keiner der inhaltlich bedeutsamen Variablen eine „Ja“-Antwort gegeben haben, werden als Personen mit fehlender Antwort (Missing) klassifiziert. Im dritten Schritt wurden dementsprechend in den Variablen des Mehrfachantwortsets fehlende Werte definiert. Alle Prozentangaben beziehen sich nun auf jene Personen, die mindestens eine „Ja“-Antwort auf den inhaltlich bedeutsamen Variablen (ohne nicht-zugeordnete „Sonstiges“-Variable) abgegeben haben.

**Abbildung 13: Gründe für die Verschuldung (Angaben in %)**



Ein Vergleich der drei häufigsten Gründe nach verschiedenen Befragtengruppen zeigt, dass männliche und weibliche Befragte in ähnlicher Weise diese Gründe für ihre finanziellen Probleme verantwortlich machen (Tabelle 4). In den neuen Bundesländern ist, wie allgemein unter jüngeren Personen, die Arbeitslosigkeit ein bedeutenderer Faktor als in Hessen bzw. Niedersachsen oder unter älteren Menschen. In Hessen und Niedersachsen gaben die Befragten allerdings auch häufiger als in den neuen Bundesländern an, dass sie den Überblick über ihre Finanzen verloren haben. Erneut berichten auch die jüngeren Befragten häufiger hier-

von. Die Befragten der mittleren Altersgruppe hingegen berichteten am häufigsten, dass eine Trennung der Grund für ihre finanziellen Probleme war.

**Tabelle 4: Die drei wichtigsten Gründe für die Verschuldung nach verschiedenen Gruppen (Angaben in %)**

	neue Bundesländer	Hessen	Niedersachsen	Männlich	Weiblich	unter 35 Jahre	35 bis unter 50 Jahre	ab 50 Jahre
Arbeit: Arbeitslosigkeit	<b>52,8</b>	<b>36,8</b>	<b>38,2</b>	43,4	41,6	<b>54,0</b>	<b>40,9</b>	<b>38,4</b>
Geld: Überblick über Finanzen verloren	<b>31,8</b>	<b>35,9</b>	<b>41,5</b>	39,4	34,7	<b>47,7</b>	<b>38,9</b>	<b>29,4</b>
Familie: Trennung o.ä.	38,3	32,5	36,6	34,9	38,2	<b>26,1</b>	<b>45,7</b>	<b>28,3</b>

Fett: Unterschiede signifikant bei  $p < .05$

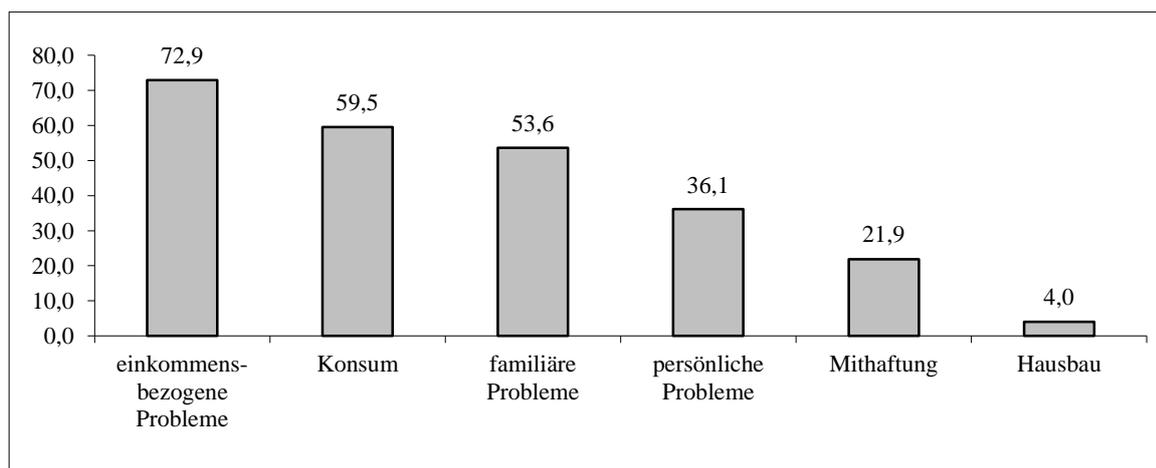
Um aus den 29 genannten Gründen eine Klassifikation an Schuldnern bestimmen zu können, wurde ein zweigestuftes Vorgehen angewandt. Zunächst wurde versucht, die Gründe auf wenige übergeordnete Grund-Kategorien zu reduzieren. Anschließend sollten diese zur Grundlage genommen werden, um mit einem klassifizierenden Verfahren disjunkte Schuldnergruppen zu unterscheiden. Um die Gründe zu übergeordneten Grundkategorien zusammen zu fassen, ist ein theoretisches Klassifizieren nötig. Von empirischer Seite kann hierfür jedoch nicht auf Faktorenanalysen zurückgegriffen werden, weil nicht davon ausgegangen werden kann, dass ein Grund besonders häufig mit einem anderen Grund einhergehen muss. So wird eine geplante Schwangerschaft wohl selten bis nie zugleich mit einer ungeplanten Schwangerschaft benannt worden sein. Allerdings lassen sich beide Gründe sinnvoll unter der Kategorie „familiäre Gründe“ subsumieren. Bereits im Fragebogen wurden die Gründe thematisch geordnet. Diese Ordnung zugrunde gelegt, erscheint es im Weiteren angemessen, von sechs unterscheidbaren Kategorien von Gründen auszugehen:

- einkommensbezogene Probleme: Hierzu gehören die Gründe Lohnausfall durch Konkurs, Arbeitslosigkeit, Niedrigeinkommen, Einkommensrückgang und gescheiterte Selbstständigkeit.
- übermäßiger Konsum: Zusammengefasst werden hier die Gründe wenig Erfahrung im Geldumgang, wenig Erfahrung im Umgang mit Banken, Probleme bei der Haushaltsplanung, Überblick über Finanzen verloren, zu viel gekauft und riskante Investitionen.
- familiäre Probleme: Hierzu zählen die Gründe geplante Schwangerschaft, ungeplante Schwangerschaft, Trennung oder Scheidung, Familienprobleme, Tod eines Familienmitglieds und Krankheit eines Familienmitglieds.

- persönliche Probleme: Erfasst werden hiervon psychische Probleme, der Unfall, die Behinderung, die eigene Krankheit, eine Alkohol-/Drogensucht, die Spielsucht, die Opfer- oder die Täterschaft. Die damit erfassten Gründe sind sehr dispers, betreffen aber jeweils die Person direkt, weshalb eine solche Zusammenfassung sinnvoll möglich ist.
- Mithaftung: Hier werden die drei Gründe Mithaftung, Bürgschaft und Schulden des (ehemaligen) (Ehe-)Partners oder der (ehemaligen) (Ehe-)Partnerin erfasst.
- Hausbau: Personen, die den Grund von Problemen beim Hausbau angegeben haben, bilden diese Kategorie.

Wenn ein Befragter einen Grund einer Kategorie als zutreffend angekreuzt hat, so zählt dies als „Ja“-Antwort zur Grund-Kategorie, d.h. es wird nicht unterschieden, wie viele Gründe einer Kategorie bejaht worden sind. Damit existieren nunmehr sechs Variablen, die die Antwortkategorien „nein“ und „ja“ aufweisen. Die meisten Befragten haben zwei oder drei Kategorien zugestimmt (30,4 % bzw. 29,9 %). Lediglich ein einziger Befragter bestätigt das Vorliegen aller sechs Kategorien. Im Mittel wurden 2,48 Kategorien benannt. Die nachfolgende Abbildung 14 belegt, dass am häufigsten das Vorliegen von einkommensbezogenen Problemen als Grund für die eigenen finanziellen Probleme benannt worden sind. Fast zwei von drei Befragten bestätigten konsumbezogene Gründe, etwas weniger wurden familiäre Probleme als ursächlich für die Finanzschwierigkeiten angeführt.

**Abbildung 14: Zustimmung zu Grund-Kategorien (Angaben in %)**



Auf Basis der sechs Variablen, die die Kategorien von Überschuldungsgründen repräsentieren, lassen sich die Befragten zu Schuldnergruppen klassifizieren. Hierfür wurde die Methode der latenten Klassenanalyse („Latent-Class-Analyse“ – LCA) eingesetzt, die für kategoriale Variablen geeignet ist (vgl. Geiser 2010: 235 ff.). „In einer LCA werden Zusammenhän-

ge zwischen den Items durch das Vorhandensein von a priori unbekanntem Subpopulationen (latenten Klassen) erklärt. Anders ausgedrückt: Die für ein Set von Items beobachteten interindividuellen Unterschiede in den Antwortmustern werden durch die Zugehörigkeit zu latenten Klassen mit klassenspezifischen Antwortprofilen erklärt“ (ebd.: 135).

Um die optimale Klassenanzahl bestimmen zu können, ist es notwendig, verschiedene Klassenlösungen zu berechnen und die zugehörigen Fit-Statistiken miteinander zu vergleichen. Hierzu wurde das Programm „Mplus 6.11“ verwendet, wobei sich im Vorgehen an den Vorgaben von Geiser (ders. 2010: 235) orientiert wurde. Als Einstellungen wurden 1.000 Startwertsets und 1.000 Iterationen verwendet, d.h. doppelt so viele, wie Geiser empfiehlt (vgl. ebd.: 241).

Die Ergebnisse der verschiedenen Klassenmodelle werden in Tabelle 5 abgetragen. Wird der adjustierte BIC-Wert („Bayesian Information Criterion“ – BIC) als Ausgangspunkt der Entscheidung genommen, dann erweist sich die Fünf-Klassen-Lösung als die zu bevorzugende Lösung. Für die Verwendung des BIC sprechen sich u.a. Nylund et al. (2007) aus. Der BIC gibt an, wie gut das Modell zu den Daten passt – unter Berücksichtigung der Anzahl der geschätzten Parameter. Je mehr Klassen unterschieden werden, umso besser passt ein Modell zu den Daten. Allerdings ist es das Ziel, eine überschaubare Anzahl an Klassen zu finden, weshalb der Modellfit an der Anzahl der Klassen relativiert werden sollte. Beim AIC („Akaike Information Criterion“) geschieht dies nicht, weshalb dieser Wert von Lösung zu Lösung geringer wird, zugleich aber keine wirkliche Verbesserung der Klassenlösung indiziert.

Für die Fünf-Klassen-Lösung sprechen auch weitere Fit-Maße: Die Entropy als Globalmaß für die Zuverlässigkeit der Klassifikation ist hier am höchsten,<sup>145</sup> die Klassen sind nicht zu gering besetzt (und zudem interpretierbar; s.u.), die geringste mittlere Klassenzuordnungswahrscheinlichkeit liegt bei 0,80. Letztere ist „ein wichtiger Indikator für die Güte eines LCA-Modells. Werte nahe 1 [...] sprechen für eine hohe ‚Treffsicherheit‘ (oder Reliabilität) der Klassifikation. Bei hohen Werten können Individuen anhand ihres Antwortmusters im Mittel sehr sicher einer bestimmten latenten Klasse zugeordnet werden“ (Geiser 2010: 250). Als Grenzwert wird dabei ein Wert  $> .800$  definiert.

---

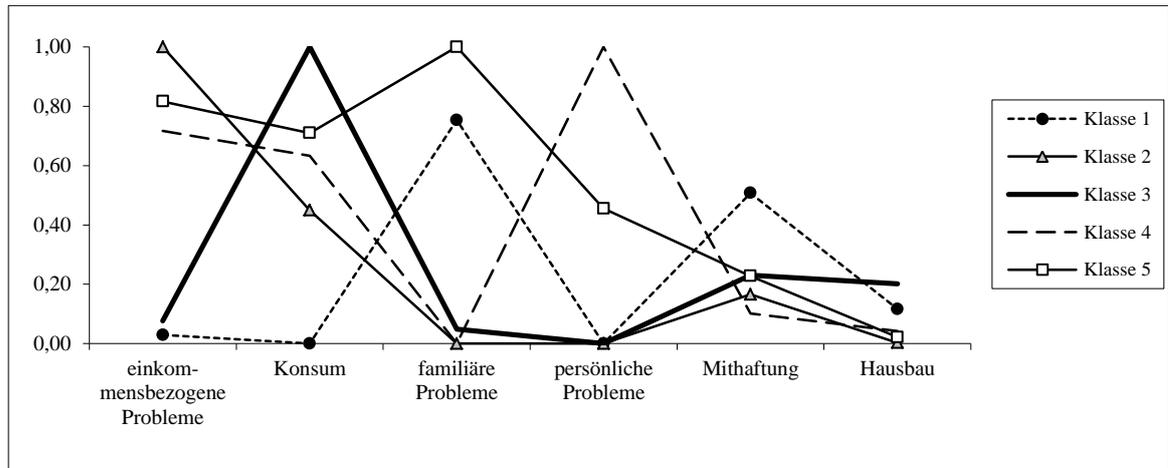
<sup>145</sup> Werte, die nahe 1 liegen, sprechen für eine hohe Zuverlässigkeit.

**Tabelle 5: Verschiedene Klassenmodelle im Vergleich**

	AIC	BIC	adj. BIC	Entropy	Geringste mittlere Klassenzuordnungs- wahrscheinlichkeit	Klassenbesetzung
2 Klassen	10530.592	10600.535	10559.237	0.766	0.756	81, 1523 Befragte
3 Klassen	10465.396	10573.001	10509.465	0.726	0.620	205, 1318, 81 Befragte
4 Klassen	10444.608	10589.875	10504.101	0.489	0.660	114,241, 1025, 224 Befragte
5 Klassen	10413.340	10596.269	10488.257	0.827	0.803	138, 374, 104, 237, 751 Befragte
6 Klassen	10399.189	10619.780	10489.530	0.714	0.745	150, 168, 274, 123, 632, 257 Befragte
7 Klassen	10385.568	10643.821	10491.334	0.768	0.689	137, 27, 110, 257, 291, 617, 165 Befragte

Werden die Zustimmungen der fünf Klassen zu den sechs Grund-Kategorien grafisch dargestellt, ergibt sich das in Abbildung 15 aufgeführte Bild, das zugleich hilft, die Klassen zu benennen. Erkennbar ist, dass die Grund-Kategorie „Hausbau“ nicht zur Trennung der Gruppen beiträgt. Bei den anderen Grund-Kategorien sind aber deutlich unterschiedliche Mittelwerte erkennbar. Die Klasse 1 kann dabei als „Mithaftungsschuldner“ bezeichnet werden, da sie hier den höchsten Mittelwert aufweist. Gleichwohl liegen bei diesen Schuldnern auch relativ häufig familiäre Probleme vor (meist Trennungen/Scheidungen). Bei Klasse 2 sind die finanziellen Probleme weitestgehend auf Einkommensprobleme zurückzuführen, weshalb von „Schuldnern aufgrund von Einkommensproblemen“ gesprochen werden kann. Bei Klasse 3 handelt es sich um „Konsumschuldner“. Für die finanziellen Probleme von Klasse 4 sind insbesondere „persönliche Probleme“ verantwortlich. Allerdings ergeben sich bei diesen Schuldnern auch Belastungen in anderen Lebensbereichen bzw. sozialen Kontexten. Eine multiple Belastung liegt jedoch insbesondere bei Klasse 5 vor, denn besonders hohe Zustimmungen finden sich bei dieser Gruppe bei den familiären Problemen. Diese Schuldner werden zusammenfassend als „Schuldner aufgrund familiärer Probleme (multipel belasteter Schuldner)“ bezeichnet.

**Abbildung 15: Klassenzugehörigkeit und Zustimmung zu Grund-Kategorien (Mittelwerte)**



Die nachfolgende Tabelle 6 stellt dar, wie häufig die verschiedenen Schuldner-Klassen in der Stichprobe vertreten sind. Die größte Gruppe wird von Schuldnern mit familiären Problemen gestellt (46,8 %). Nur auf wenige Schuldner trifft zu, dass sie mithafteten müssen bzw. aufgrund ihres Konsums in finanzielle Probleme geraten sind. Im Vergleich der Erhebungsgebiete ergibt sich ein größerer Unterschied insbesondere bei den ‚Schuldnern aufgrund von Einkommensproblemen‘: Diese sind in Ostdeutschland häufiger anzutreffen als in Niedersachsen und Hessen. Der Geschlechtervergleich ergibt hingegen mehr Differenzen: Weibliche Schuldner sind häufiger ‚Mithaftungsschuldner‘ und ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme‘. Männliche Schuldner berichten häufiger ‚Einkommensprobleme‘ und ‚persönliche Probleme‘.

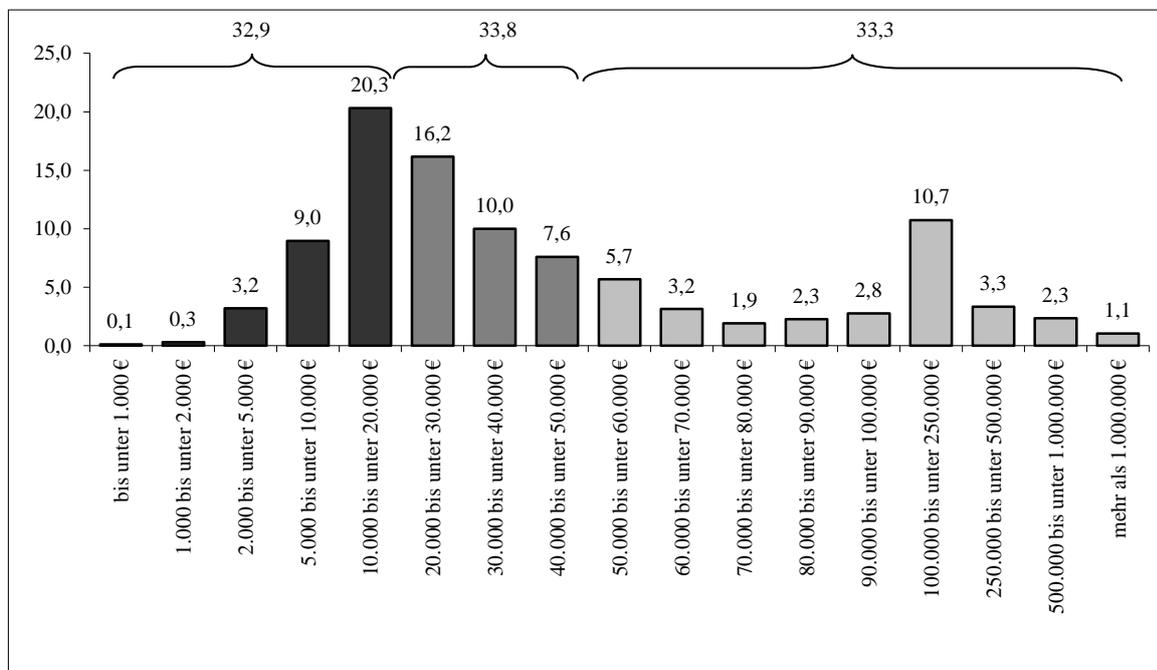
**Tabelle 6: Klassenzugehörigkeit nach Gebiet und Geschlecht (Angaben in %)**

	Gesamt	neue Bundesländer	Hessen	Niedersachsen	männlich	weiblich
Mithaftungsschuldner	8,6	8,1	9,3	8,7	6,0	11,6
Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen	23,3	28,3	22,0	20,5	26,5	19,5
Konsumschuldner	6,5	4,2	6,8	7,9	6,0	7,0
Schuldner aufgrund persönlicher Probleme	14,8	13,5	16,1	15,1	18,9	10,0
Schuldner aufgrund familiärer Probleme (multipel belasteter Schuldner)	46,8	45,9	45,8	47,9	42,6	52,0

## 6.1.2 Weitere Merkmale der Schuldner

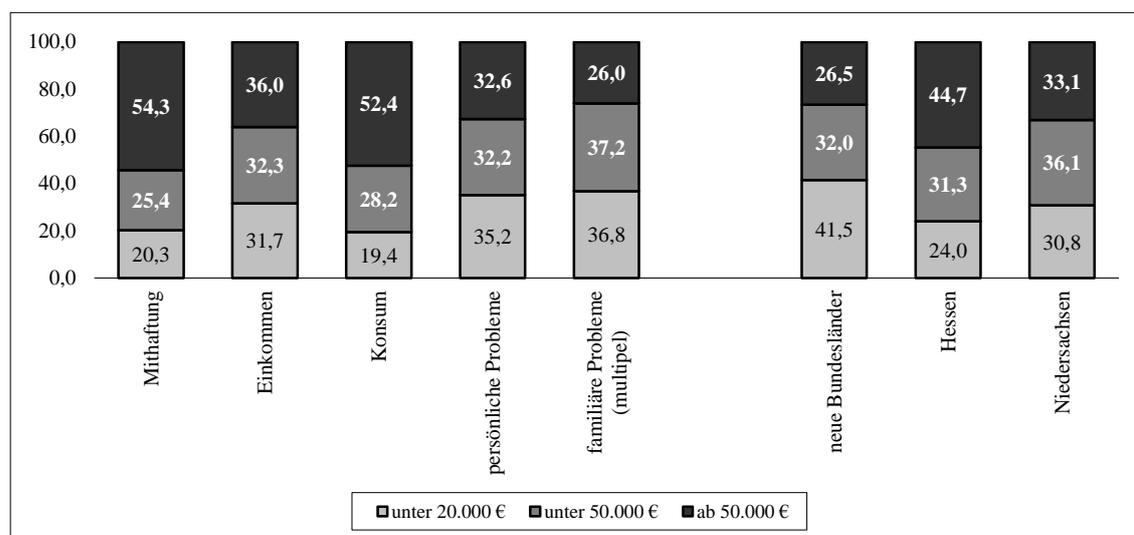
Die Schuldner wurden gefragt, wie hoch die Schulden waren, als ihnen das Verbraucherinsolvenzverfahren eröffnet wurde. Die Höhe der Schulden konnte dabei in gruppierter Weise von „unter 1.000 Euro“ bis „mehr als 1.000.000 Euro“ angegeben werden. Wie die Abbildung 16 zeigt, ist die Verteilung der Schuldhöhe zweigipflig: 20,3 % der Befragten gaben an, 10.000 bis unter 20.000 Euro Schulden zu haben. Im Schuldenbereich von 100.000 bis 250.000 Euro liegen weitere 10,7 % der Befragten. Etwa zwei Drittel gaben an, dass die Schulden unter 50.000 Euro betragen. Für weitere Auswertungen werden die in Abbildung 16 dargestellten Terzile benutzt.

**Abbildung 16: Höhe der Schulden bei Eintritt in die Verbraucherinsolvenz (Angaben in %)**



In der nachfolgenden Abbildung 17 ist die Schadenshöhe getrennt für die Schuldnerklassen und die Erhebungsgebiete aufgeführt. Die Unterschiede zwischen den Gruppen werden als signifikant ausgewiesen (Cramers VKlassen = .143,  $p < .001$ ; Cramers VGebiet = .115,  $p < .001$ ). Besonders hohe Schulden weisen die Mithaftungs- und Konsumschuldner auf. In Hessen wird am häufigsten angegeben, dass mindestens 50.000 Euro Schulden bestanden haben – beinahe jeder zweite hessische Befragte berichtet davon. Hingegen haben in den neuen Bundesländern fast drei Viertel der Befragten Schulden unter 50.000 Euro.

**Abbildung 17: Höhe der Schulden bei Eintritt in die Verbraucherinsolvenz nach Schuldnerklasse und Erhebungsgebiet (Angaben in %)**

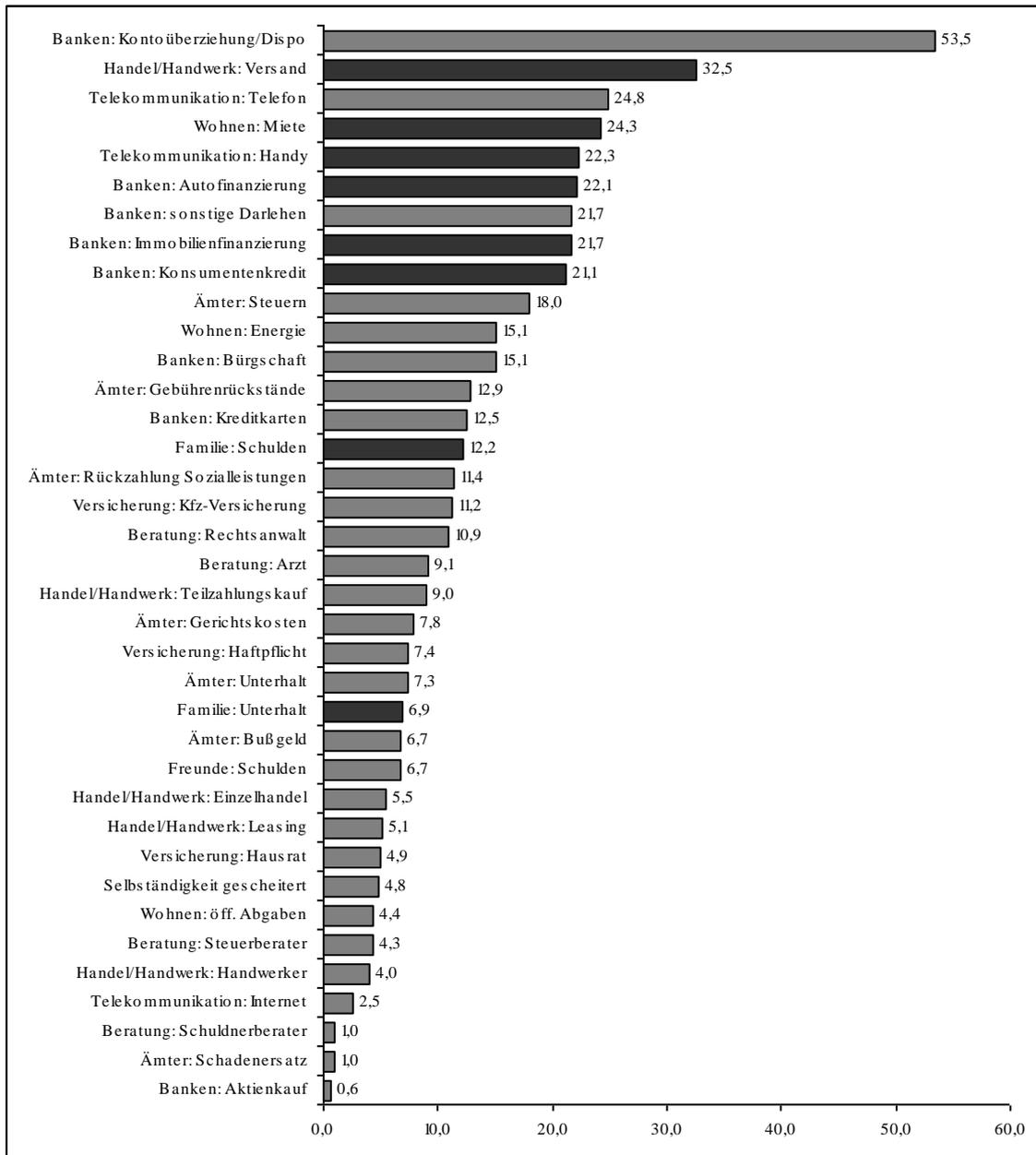


Außerdem wurde danach gefragt, wo genau die Befragten ihre Schulden gemacht haben bzw. wer die Gläubiger sind. Hier konnte aus einem Set von 36 vorgegebenen Antworten ausgewählt werden. Zusätzlich konnten weitere Bereiche in „Sonstiges“-Feldern eingetragen werden. Nur die „gescheiterte Selbstständigkeit“ wurde in diesen Feldern häufig genug genannt, um sie als eigenständige Kategorie aufzunehmen. Im Durchschnitt berichteten die Schuldner von 4,62 Bereichen. Dabei wurden zwischen nur einer Angabe bis zu 20 Angaben gemacht. Nur ein kleiner Teil von 0,5 % der Befragten verweigerte hier die Antwort. Die in Abbildung 18 vorgestellten Ergebnisse beziehen sich auf jene Befragten mit mindestens einer gültigen Antwort. Dabei sind die Bereiche jeweils thematisch geordnet (z.B. Banken, Handel/Handwerk).

Über die Hälfte der Befragten (53,5 %) gab hier an, dass sie Schulden bei Banken wegen einer Kontoüberziehung haben. Ebenfalls häufig werden Schulden beim Versandhandel berichtet. Telekommunikations- sowie Mitzahlungen führten bei fast jedem vierten Befragten zu Schulden. Schulden bei Banken wegen einer Autofinanzierung, wegen einer Immobilienfinanzierung, eines Konsumkredits oder sonstiger Darlehen sind auch keine Seltenheit. Sehr selten haben die Schuldner dagegen versäumte Zahlungen bei Schuldnerberatern, bei Ämtern aufgrund von Schadenersatz oder bei Banken aufgrund eines Aktienkaufs. Insofern lässt sich folgern, dass die alltäglichen Ausgaben häufig zu einer Überforderung des finanziellen Budgets zu führen scheinen, so dass Schulden bei Banken, wegen Telekommunikation oder Wohnen die Nennungen dominieren. Interessant ist, dass jeder zehnte Befragte auch Schulden aufgrund rückzuzahlender Sozialleistungen hat. Hierbei handelt es sich möglicherweise

um zu viel gezahlte Sozialhilfe bzw. Hartz IV. Allerdings wurden die einzelnen Sozialleistungen nicht erhoben.

**Abbildung 18: Gläubiger, bei denen Schulden bestehen (Angaben in %)**



Alle abgebildeten Bereiche können nicht differenziert für verschiedene Befragten Gruppen betrachtet werden. Es wurden für eine differenzierte Betrachtung nur die in Abbildung 18 hervorgehobenen Bereiche ausgewählt, die nicht zu selten und nicht zu häufig genannt wurden, so dass Unterschiede zwischen Befragten Gruppen zu erwarten sind. Zudem handelt es sich um Bereiche aus verschiedenen Oberkategorien, deren Betrachtung sicherlich auch als interessant einzustufen ist. Tabelle 7 gibt diese getrennt für die Schuldnerklassen wieder.

Bezüglich aller Bereiche existieren signifikante Unterschiede. Die Gruppe der ‚Mithaftungsschuldner‘ und der ‚familiären (bzw. multipel belasteten) Schuldner‘ werden bei der Betrachtung der Bereiche als zwei recht gegensätzliche Klassen charakterisiert. So bestätigen die ‚Mithaftungsschuldner‘ bei den meisten Bereichen am seltensten das Vorliegen von Schulden. Nur die Immobilienfinanzierung wird von ihnen am häufigsten bejaht. Die ‚Schuldner aufgrund familiärer Gründe‘ bejahen dagegen bei fast allen anderen Bereichen die Existenz von Schulden. Konsumschuldner haben recht häufig Versandschulden und Schulden aufgrund einer Immobilienfinanzierung. Die ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ berichten am häufigsten Schulden aus Bestellungen beim Versandhandel und aus Konsumkrediten. Die ‚Einkommensschuldner‘ weisen bezüglich der genannten Bereiche kein ausgeprägtes Profil auf.

**Tabelle 7: Bereiche, in denen Schulden bestehen, nach Schuldnerklasse (Angaben in %)**

	Handel/ Hand- werk: Versand	Wohnen: Miete	Telekom- muni- kation: Handy	Banken: Auto- finan- zierung	Banken: Immobi- lienfinan- zierung	Banken: Konsu- menten- kredit	Familie: Schulden	Familie: Unter- halt
Mithaftungs- schuldner	<u>13,8</u>	<u>8,7</u>	<u>8,7</u>	<u>11,6</u>	<b>41,3</b>	13,8	10,1	4,3
Schuldner aufgrund von Einkommens- problemen	22,6	18,3	18,0	20,7	18,0	<u>13,7</u>	<u>8,9</u>	4,3
Konsum- schuldner	35,9	15,5	16,5	22,3	35,9	21,4	5,8	<u>1,0</u>
Schuldner aufgrund persönlicher Probleme	35,7	28,1	24,7	22,6	<u>18,3</u>	<b>30,6</b>	11,1	2,1
Schuldner auf- grund familiä- rer Probleme (multipel belasteter Schuldner)	<b>40,1</b>	<b>30,2</b>	<b>27,1</b>	<b>24,8</b>	19,1	23,5	<b>15,5</b>	<b>11,1</b>
Cramers V	.193***	.169***	.140***	.088*	.179***	.141***	.100**	.157***

\* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001; **fett**: höchster Wert, unterstrichen: niedrigster Wert

Erhoben wurde auch, wie viele Gläubiger die Schuldner haben. Beinahe jeder zehnte Befragte (9,8 %) machte hierzu allerdings keine Angabe. Dies könnte u.a. darauf zurückzuführen sein, dass es sich um eine besonders sensible Frage handelt und die Schuldner auf diese nicht antworten möchten. Nicht auszuschließen ist aber auch, dass die Schuldner nicht selten

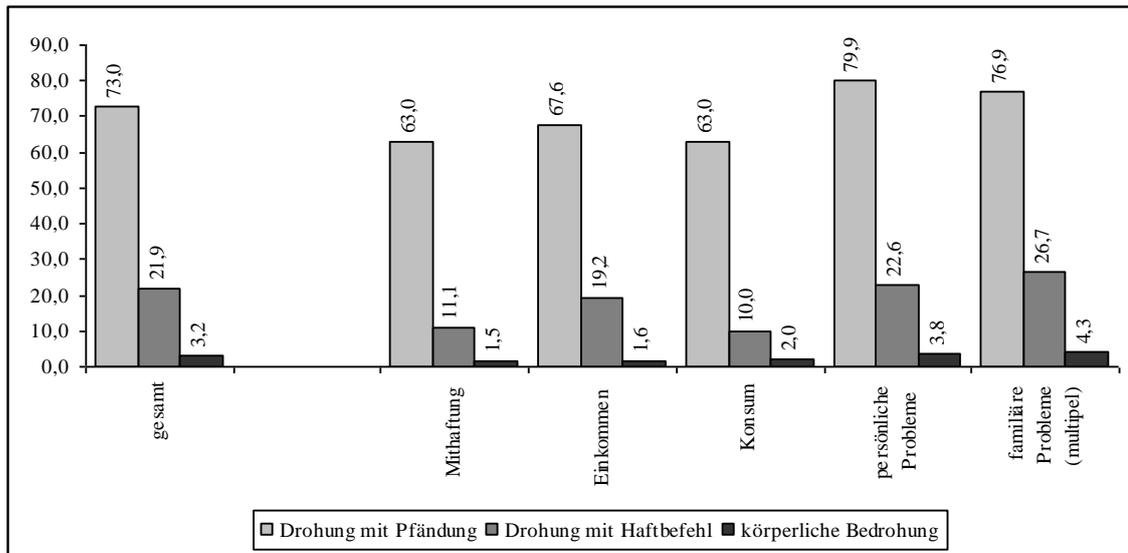
nicht nur den Überblick über ihre Finanzen, sondern ebenso den Überblick über die Anzahl ihrer Gläubiger verloren haben und deshalb die Anzahl nicht berichten können. Die gültigen Angaben zur Anzahl der Gläubiger reichen von 1 Gläubiger bis zu insgesamt 89 Gläubigern. In 7,4 % der Fälle wurde nur ein einzelner Gläubiger benannt. Wiederum bis zu fünf Gläubiger geben fast die Hälfte der Befragten an (44,8 %), und über zehn Gläubiger werden von einem Viertel der Befragten (26,0 %) berichtet.

Zwischen den drei Erhebungsgebieten existieren keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich der Anzahl der Gläubiger.

Auffällig ist, dass jüngere Schuldner (d.h. die unter 35-Jährigen) durchschnittlich signifikant mehr Gläubiger berichten als Schuldner mittleren bzw. höheren Alters (Mittelwerte für die unter 35-Jährigen: 11,28; für die 35- bis unter 50-Jährigen: 8,06; ab 50-Jährige: 7,40; F-Wert = 22.603,  $p < .001$ ). Im Vergleich der Schuldnerklassen ergeben sich ebenfalls signifikante Unterschiede (F-Wert = 8.871,  $p < .001$ ): Die ‚multipel belasteten, familiären Schuldner‘ haben die meisten Gläubiger (9,28), hingegen haben die ‚Mithaftungsschuldner‘ die wenigsten Gläubiger (5,38). Außerdem berichten die ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ von ebenfalls recht vielen Gläubigern (9,13).

Vor dem Hintergrund eines möglichen ungesetzlichen Verhaltens der Gläubiger bzgl. der Eintreibung der Schulden sollten die Befragten auch angeben, auf welchen Wegen die Gläubiger tätig geworden sind. Dabei standen drei Wege zur Auswahl: ‚Drohung mit Pfändung‘, ‚Drohung mit Haftbefehl‘ und ‚körperliche Bedrohung‘. Nur 2,5 % der Befragten machten zum Verhalten der Gläubiger keine Angaben. Die Befragten mit gültigen Werten berichteten am häufigsten davon, dass mit Pfändung gedroht wurde (73,0 %; vgl. Abbildung 19). Etwas mehr als jeder fünfte Befragte gab an, dass ihm mit einem Haftbefehl gedroht worden sei (21,9 %). Bei fast jedem 33. Schuldner kam es zudem zu körperlichen Drohungen (3,2 %). Die multipel belasteten Schuldner berichten am häufigsten vom Erleben aller drei Drohungsarten; dabei werden jedoch nur die Unterschiede bei den Pfändungsdrohungen sowie den Haftbefehlsdrohungen als signifikant ausgewiesen (Cramers VPfändung = .136,  $p < .001$ ; Cramers VHaftbefehl = .136,  $p < .001$ ). Die ‚Mithaftungsschuldner‘ und die ‚Konsumentenschuldner‘ haben am seltensten diese verschiedenen Drohungen durchgemacht.

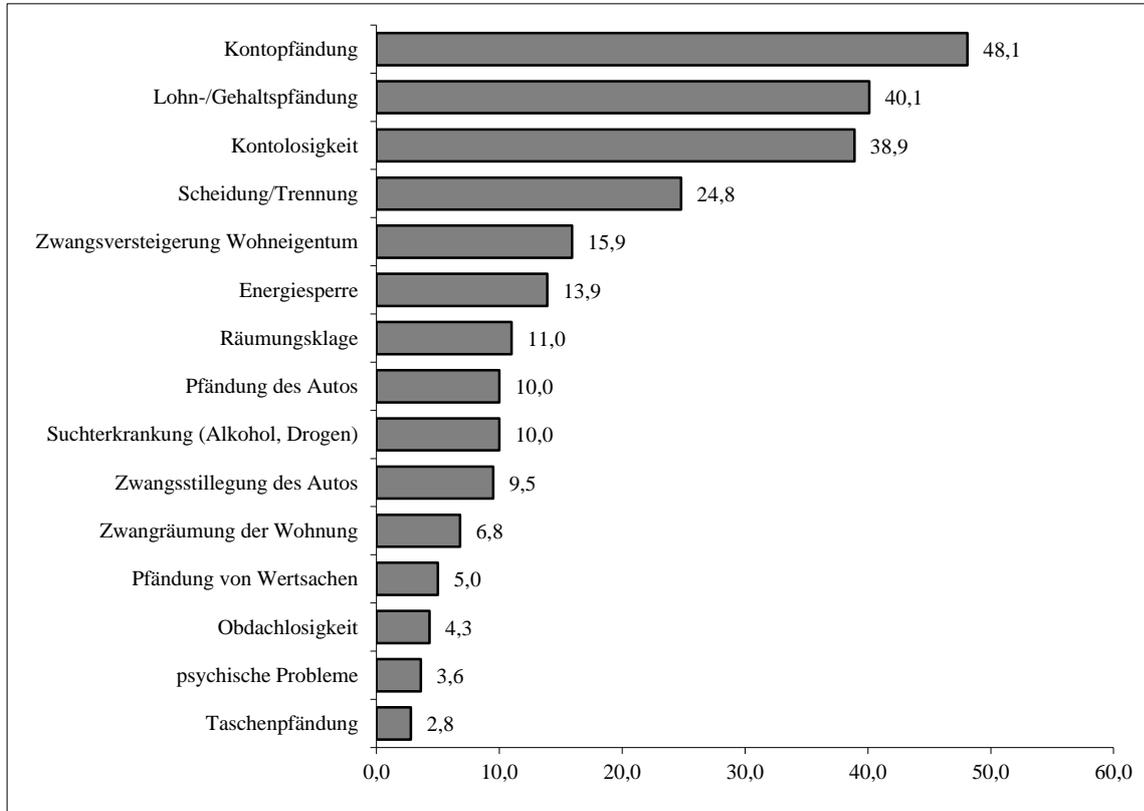
**Abbildung 19: Drohungen der Gläubiger nach Schuldnerklassen (Angaben in %)**



Den Befragten wurde daneben die Möglichkeit eingeräumt, mitzuteilen, welche Folgen das Leben mit Schulden für sie hatte. Dabei konnten 14 Folgen benannt werden wie erneut sonstige Folgen handschriftlich eingetragen werden konnten. Dabei wurde nur eine weitere Folge („psychische Probleme“) derart häufig genannt, dass sie bei den Darstellungen berücksichtigt wird. Eine recht große Anzahl an Befragten (17,6 %) hat keine der in Abbildung 20 aufgeführten Folgen benannt. Über die Gründe für diese hohe Anzahl fehlender Werte kann nur spekuliert werden. Möglicherweise lassen sich die Folgen von Schulden weniger eindeutig benennen wie die Gründe, da die Folgen multifaktoriell bedingt sind. Eine Obdachlosigkeit beispielsweise könnte demnach nicht singular auf die Schulden attribuiert werden, sondern zusätzlich auf andere familiäre Probleme. Den Befragten fällt es also eventuell nicht leicht, klare Angaben dazu zu machen, was allein die Schulden für ihr Leben bedeutet haben. Von den Befragten mit gültigen Angaben werden im Durchschnitt 2,44 Folgen berichtet, wobei die Angaben zwischen einer Folge und zehn Folgen variieren. Fast die Hälfte der Befragten gab an (48,1 %), dass eine Folge in der „Kontopfändung“ bestand. Eine „Lohn- bzw. Gehaltspfändung“ sowie eine „Kontollosigkeit“ berichten jeweils vier von zehn Schuldner. Eine „Scheidung bzw. Trennung“ wird von 24,8 % der Befragten als eine Folge benannt. Hier bestätigt sich die bereits weiter oben getroffene Annahme, dass solche Ereignisse sowohl Grund für die Überschuldung als auch Folge derselben sein können. „Obdachlosigkeit“ und „psychische Probleme“ werden ebenso wie die „Taschenpfändung“ (körperliche Durchsuchung des Schuldners im Rahmen der Zwangsvollstreckung) sehr selten als Folgen der Schulden aufgeführt. Immerhin 10,0 % der Befragten gaben aber eine „Suchterkrankung“ als Folge an, die durchaus auch unter die psychische Probleme subsumiert werden kann. Inso-

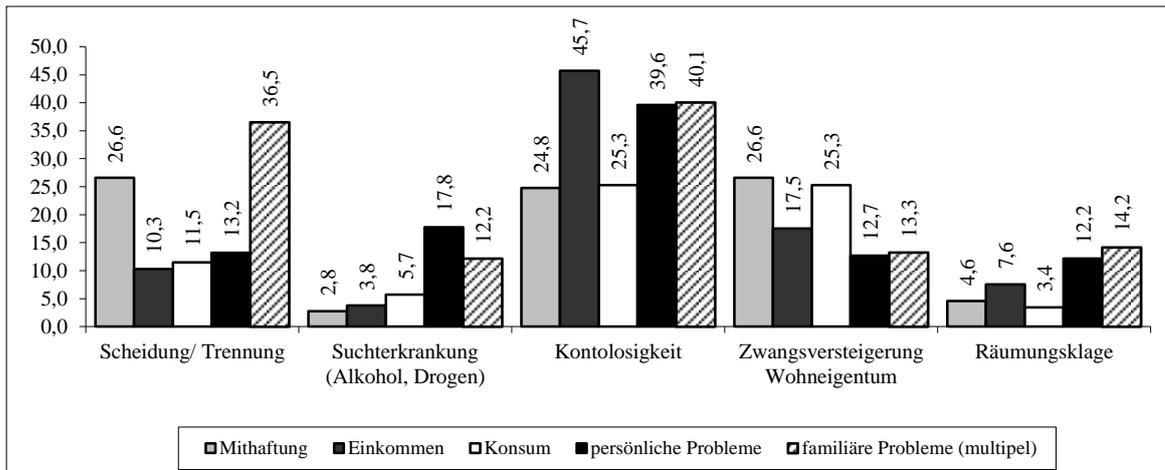
fern sind psychische Probleme häufiger anzutreffen als es die 3,6 % an Befragten vermuten lassen, die dies explizit im Fragebogen notiert haben.

**Abbildung 20: Folgen der Verschuldung (Angaben in %)**



Mit Ausnahme der Folgen ‚Taschenpfändung‘, ‚psychische Probleme‘, ‚Pfändung von Wertsachen‘, ‚Zwangsstilllegung des Autos‘ und ‚Pfändung des Autos‘ existieren signifikante Unterschiede in der Häufigkeit der Nennung für die verschiedenen Schuldnerklassen. Von der Abbildung 21 werden allerdings nur jene fünf Folgen erfasst, für die sich die stärksten Unterschiede zeigen (gemessen über den Cramers-V-Wert). Für die ‚Mithaftungsschuldner‘ ergibt sich besonders häufig eine Scheidung bzw. Trennung sowie die Zwangsversteigerung des Wohnraums als Folge. Von den ‚Schuldnern aufgrund von Einkommensproblemen‘ wird zu fast der Hälfte die Kontolosigkeit als wichtige Folge benannt. Bei ‚Konsumschuldnern‘ ist ebenfalls die Zwangsversteigerung des Wohnraums eine relevante Folge. Schuldner aufgrund persönlicher Probleme beklagen recht häufig die Kontolosigkeit sowie eine Suchterkrankung. Gleiches gilt für die ‚multiplen Schuldner‘, die zudem häufiger eine Scheidung bzw. Trennung aufgrund ihrer Verschuldung erlebt haben.

**Abbildung 21: Folgen der Verschuldung nach Schuldnerklasse (Angaben in %)**



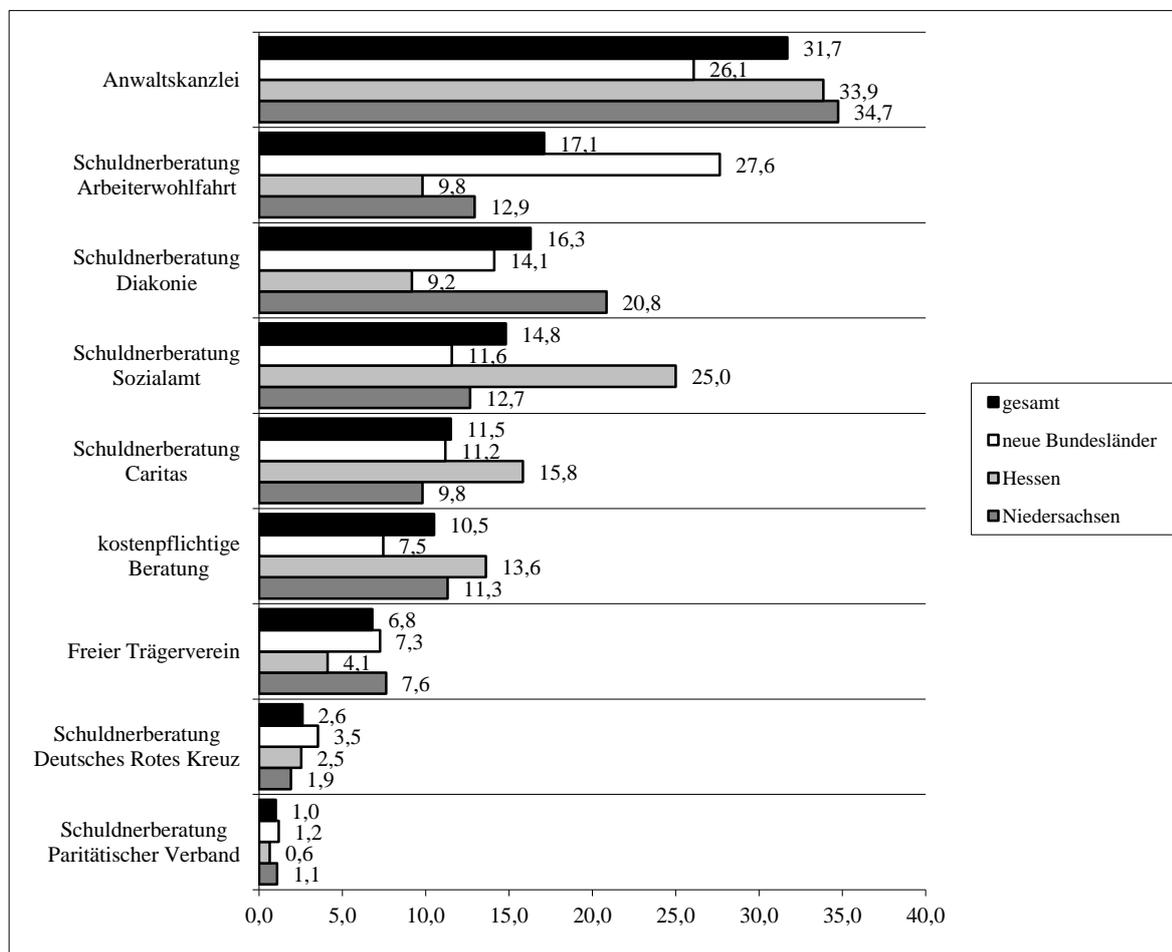
Die Frage nach der erhaltenen ‚informationellen Unterstützung‘ wurde mit der Frage erfasst, von wem die Schuldner erfahren haben, dass es das Verbraucherinsolvenzverfahren als Möglichkeit des Auswegs aus den Schulden gibt. Am häufigsten wird hier der (professionelle) Schuldnerberater angegeben (28,3 %). Aus dem Fernsehen oder aus Zeitungen/Zeitschriften/Büchern haben jeweils 27,8 % der Befragten über das Verfahren erfahren, aus dem Internet 12,3 %. Freunde (16,3 %) und Verwandte bzw. Lebensgefährten (15,5 %) sind ebenfalls keine unwichtigen Informationsgeber. Selten werden demgegenüber Arbeitskollegen (5,1 %) sowie die ARGE (1,0 %) genannt. Die unterschiedlichen Schuldnerklassen unterscheiden sich hinsichtlich des Informationswegs kaum voneinander.

Von welchen professionellen Unterstützungsgebern und Einrichtungen sich die Schuldner letztlich über das Verbraucherinsolvenzverfahren beraten haben lassen, zeigt Abbildung 22. Diese Form der ‚informationalen Unterstützung‘ (vgl. Diewald 1991: 71) wurde sowohl personenbezogen als auch organisationsbezogen erhoben. Die Befragten konnten unter acht Antwortvorgaben wählen. Durch eine offene ‚Sonstiges‘-Kategorie konnte zusätzlich der ‚Paritätische Wohlfahrtsverband‘ als beratende Einrichtung identifiziert werden. Die deutliche Mehrheit der Befragten hat sich nur von einem Akteur beraten lassen (88,7 %). Dennoch kam es auch vor, dass bis zu vier informationale Unterstützungsgeber benannt wurden (im Durchschnitt 1,12 Berater). Am häufigsten fiel die Wahl der Beratung auf eine Anwaltskanzlei (31,7 %), in Ostdeutschland etwas seltener als in Westdeutschland.<sup>146</sup> Am nächsthäufigsten werden die Schuldnerberatungen verschiedener Verbände (‚Arbeiterwohlfahrt‘, ‚Diakonie‘, ‚Caritas‘) sowie des Sozialamtes genannt. Im Osten wird besonders häufig auf

<sup>146</sup> Die Unterschiede zwischen den Erhebungsgebieten werden für folgende Akteure als signifikant ausgewiesen: Anwaltskanzlei, Schuldnerberatung Arbeiterwohlfahrt, Schuldnerberatung Diakonie, Schuldnerberatung Sozialamt und Schuldnerberatung Caritas.

die Beratung der Arbeiterwohlfahrt zurückgegriffen, in Niedersachsen auf die der Diakonie, in Hessen auf die Beratung der Caritas. Hierin äußern sich sicherlich strukturelle Voraussetzungen: Dort, wo Schuldnerberatungen eines Trägers verbreiteter sind, wird häufiger auf sie zurückgegriffen. Dass sie vom „Deutschen Roten Kreuz“ bzw. vom „Paritätischen Wohlfahrtsverband“ beraten wurde, bestätigen 2,6 % bzw. 1,0 % der Befragten. Die Schuldnerklassen unterscheiden sich nur signifikant mit Blick auf die Beratung durch die Diakonie (häufiger von ‚Mithaftungsschuldnern‘ in Anspruch genommen) sowie die kostenpflichtige Beratung (häufiger von ‚Konsumschuldnern‘ in Anspruch genommen).

**Abbildung 22: Unterstützungsgeber, die über Verbraucherinsolvenz beraten haben – nach Erhebungsgebiet (Angaben in %)**



Die Angaben der Befragten erlauben es zusätzlich, die Länge des Prozesses hin zur Verbraucherinsolvenz zu untersuchen, da erstens gefragt wurde, wann die Schuldner zum ersten Mal einen Berater aufgesucht haben und zweitens, wann sie Verbraucherinsolvenz vor Gericht angemeldet haben. Bei beiden Fragen existiert aber eine große Anzahl fehlender Werte (20,1 % bzw. 27,1 %), was wiederum damit in Zusammenhang stehen könnte, dass den

Schuldner viele Details nicht präsent sind, vermutlich weil sie den Überblick verloren haben, was als ein Indiz für den Kontrollverlust in der außerordentlichen Belastungssituation der Überschuldung gedeutet werden kann. Das Mediandatum des Erstkontakts mit einem Berater ist der März 2005. Der Median wurde gewählt, weil es einige Fälle gibt, bei denen das Datum weit in der Vergangenheit liegt (z.B. „Juli 1993“). Bei der Berechnung des Medians erhalten diese Fälle ein sehr viel geringeres Gewicht als bei Berechnung des Mittelwerts. Das Mediandatum der Anmeldung des Insolvenzverfahrens ist der Oktober 2005, so dass zwischen Erstberatung und Eröffnung nur etwa ein halbes Jahr Zeit vergeht. Beide Informationen können aufgrund der hohen Missing-Zahlen nur für zwei Drittel der Stichprobe miteinander in Beziehung gesetzt werden (34,3 % Missing). Der Median des Zeitabstands zwischen Beratung und Eröffnung variiert nur gering im Vergleich der Schuldnerklassen und Erhebungsgebiete (jeweils zwischen fünf und sechs Monaten). Erfolgte die Erstberatung in einer Anwaltskanzlei oder einem kostenpflichtigen Beratungsbüro ist der Zeitabstand zwischen Beratung und Eröffnung allerdings deutlich kürzer (4 Monate) als bei Beratung durch die Caritas (6,5 Monate) oder das Deutsche Rote Kreuz (8 Monate).<sup>147</sup>

Die Kosten des Insolvenzverfahrens werden in 82,2 % aller Fälle gestundet. Etwas mehr als jeder zehnte Schuldner (11,0 %) trägt die Kosten selbst. Auf ‚materielle Unterstützung‘ hinsichtlich der Zahlung der Verfahrenskosten, die in Form von Geld von der Familie oder von den Freunden zuteilwerden kann, wird sehr selten zurückgegriffen (0,9 % Familie bzw. 0,8 % Freunde). Bei jedem 20. Schuldner besteht noch Unklarheit über die Finanzierung, es erfolgt eine Mischfinanzierung oder andere Wege werden genutzt. Zwischen den einzelnen Schuldnerklassen existieren keine signifikanten Unterschiede mit Blick auf die Finanzierung des Verfahrens.

Aufgrund der bereits geschilderten prekären ökonomischen Lage der Schuldner (Arbeitslosigkeit, geringes Einkommen) überrascht nicht, dass die Mehrheit der Schuldner monatlich keinen Geldbetrag zahlt, um die Schulden zu tilgen. Insgesamt 82,1 % gaben an, keinen Geldbetrag zu bezahlen. Weitere 6,2 % der Schuldner bezahlen monatlich bis 50 Euro, 6,1 % bis 200 Euro. Nur 5,6 % der Befragten gaben an, dass sie monatlich über 200 Euro an Tilgungsbeträgen zahlen. Am häufigsten berichten ‚Mithaftungs- und Konsumschuldner‘ davon, monatlich über 200 Euro Tilgung zu bezahlen (10,9 % und 19,4 %).<sup>148</sup> Dies stimmt

---

<sup>147</sup> Die Auswertungen beziehen sich auf jene Befragten, die nur eine Angabe zum Beratungsakteur gemacht haben (n = 1.384).

<sup>148</sup> Die Unterschiede zwischen den Gruppen werden als signifikant ausgewiesen (Cramers V = .112, p < .001).

mit Befunden zum Beschäftigungsstatus dieser beiden Gruppen überein: Mithaftungs- und Konsumschuldner sind am häufigsten Vollzeit erwerbstätig (38,6 % bzw. 42,3 %; geringste Quote: ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ mit 20,0 %).<sup>149</sup>

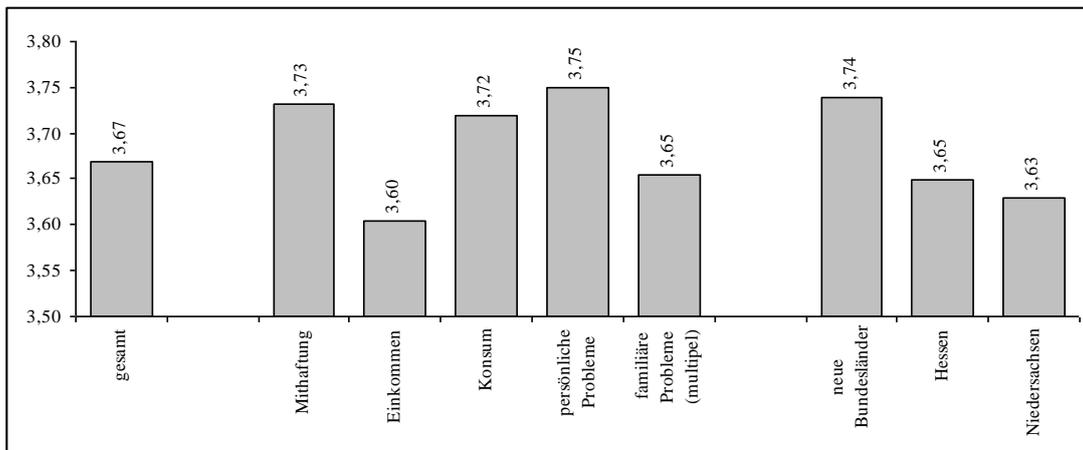
Weiterhin interessant ist, dass 12,1 % der Schuldner angaben, sich seit Eröffnung der Verbraucherinsolvenz erneut verschuldet zu haben. Am häufigsten war dies wegen notwendiger Haushaltsausgaben in der Belastungssituation der Überschuldung, z.B. für die Anschaffung einer neuen Waschmaschine. Auch Ausgaben für die Kinder oder den Beruf wurden hier genannt. Zwischen den Schuldnergruppen finden sich signifikante Unterschiede hinsichtlich der Neuverschuldung (Cramers  $V = .152$ ,  $p < .001$ ): ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme‘ gaben zu 17,0 % an, neue Schulden gemacht zu haben, ‚Mithaftungsschuldner‘ nur zu 2,2 %. Die anderen Gruppen liegen zwischen diesen beiden Schuldnerklassen.

Die Befragten wurden außerdem gebeten, die Verbraucherinsolvenz bzw. den Weg in die Verbraucherinsolvenz in verschiedener Hinsicht zu bewerten, um auf die Wirkungsweise des Verfahrens für die Schuldner schließen zu können. In den nachfolgenden Abschnitten werden einige dieser Bewertungsdimensionen vorgestellt (u.a. Schamempfinden, Erfolgserwartung). An dieser Stelle soll zuletzt nur die Verteilung der Antworten zu einer Einzelaussage, die eine Art Gesamtevaluation der bisherigen Erfahrungen des Verbraucherinsolvenzverfahrens beinhaltet, vorgestellt werden. Die Befragten sollten ihre Zustimmung von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“ zur Aussage „Eine Verbraucherinsolvenz anzumelden war das Beste, was ich tun konnte“ abgeben. Von allen Befragten stufte 73,6 % die Aussage als voll und ganz zutreffend ein, nur 1,6 % meinten, dass sie überhaupt nicht zutrifft. Der in Abbildung 23 dargestellte Mittelwert von 3,67 unterstreicht die linksschiefe Verteilung der Antworten. Bezüglich der Schuldnerklassen und der Erhebungsgebiete existieren signifikante Unterschiede (Klassen = 2.576,  $p < .05$ ; Gebiete = 4.970,  $p < .01$ ): ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘ und ‚Schuldner aufgrund von familiären Problemen‘ stimmen der Aussage seltener zu als die anderen Schuldnerklassen. Und ostdeutsche Befragte meinen häufiger, dass dieser Schritt der richtige Schritt für sie gewesen ist.

---

<sup>149</sup> Die Raten arbeitsloser Personen betragen in den Schuldnerklassen: 12,1 % ‚Mithaftungsschuldner‘, 34,5 % Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen, 15,4 % Konsumschuldner, 35,6 % Schuldner aufgrund von persönlichen Problemen, 33,7 % Schuldner aufgrund familiärer Probleme (multipel belastete Schuldner).

**Abbildung 23: Mittelwerte zur Aussage „Eine Verbraucherinsolvenz anzumelden ...“ nach Schuldnergruppe und Erhebungsgebiet**



## 6.2 Hypothesenprüfung zum Schwerpunkt I: Überschuldung und Verbraucherinsolvenz

*Hypothese 1: Die Mehrheit der Schuldner ist der Ansicht, dass es einfach ist, Kredite zu erhalten.*

Um die Einstellungen der Schuldner zur Kreditvergabe zu erfassen, wurden den Befragten folgende zwei Aussagen, die eigens für die Befragung konstruiert wurden, zur Bewertung („1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“) vorgelegt: „Jeder bekommt heute viel zu leicht Kredite“ und „Schulden machen ist heute viel zu einfach“. Die Antworten zu beiden Aussagen korrelieren zu Pearsons  $r = .52$  ( $p < .001$ ) miteinander, so dass sie zu einer Mittelwertskala zusammengefasst werden können. Der Mittelwert der Skala „Einfachheit der Kreditvergabe“ beträgt 3.25 bei einer Standardabweichung von 0.74. Werden Mittelwerte über 2.5 als Zustimmung gewertet, so gilt, dass 77,2 % der Befragten die Kreditvergabe als einfach ansehen. Mittels eines T-Tests für eine Stichprobe lässt sich dieser Wert gegen einen Erwartungswert von 50 % (bzw. 0.5) auf Signifikanz prüfen. Im Ergebnis zeigt sich ein signifikanter T-Wert ( $t = 25.730$ ,  $p < .001$ ), so dass Hypothese 1 bestätigt werden kann. Signifikant mehr Personen als die Hälfte der Schuldner (= Mehrheit) bestätigt, dass die Kreditvergabe einfach ist. Somit verweisen die Schuldner auf die eingangs formulierten ökonomisch-strukturellen Bedingungen der Kreditvergabepraxis als ‚externe‘ Einflussgrößen von Verschuldung.

*Hypothese 2: Das Geld wird wichtiger für sozialen Aufstieg angesehen als die individuelle Leistung.*

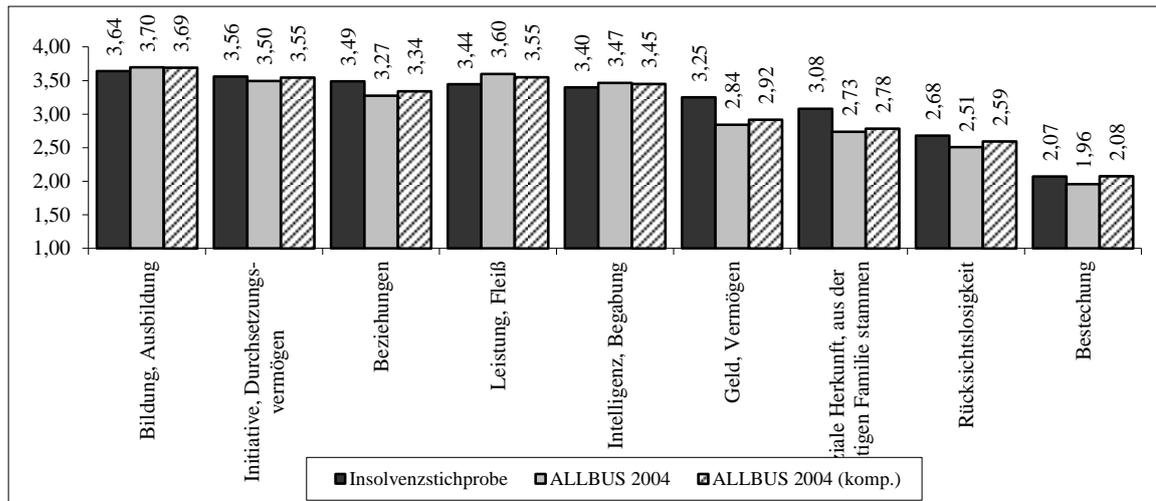
*Hypothese 2a: Geld wird häufiger als in der Allgemeinbevölkerung als wichtig für sozialen Aufstieg erachtet.*

Mit den Hypothesen 2 und 2a sollte die soziale Bedeutung des Geldes für die Schuldner überprüft werden. Die Aufstiegsriterien wurden unter Verwendung einer Skala erfasst, die zuletzt im ALLBUS 2004 eingesetzt wurde.<sup>150</sup> Der Fragetext lautete: „Wie kommt man in unserer Gesellschaft am ehesten nach ‚oben‘?“ Dabei sollten neun „Wege“ dahingehend beurteilt werden, ob sie für den Aufstieg von „1 – unwichtig“ bis „4 – sehr wichtig“ sind. Die Zustimmung zu diesen „Wegen“ ist für die Verbraucherinsolvenzstichprobe wie den ALLBUS 2004 (und den auf die vergleichbaren Bundesländer reduzierten ALLBUS 2004) in Abbildung 24 abgetragen. Die Schuldner sehen wie die Allgemeinbevölkerung Bildung bzw. Ausbildung als am wichtigsten für sozialen Aufstieg an. Ebenfalls als wichtig werden Initiative und Beziehungen erachtet. Gerade die Beziehungen werden von den Schuldnern als wichtiger eingestuft als von Personen der Allgemeinbevölkerung. Leistung und Fleiß wird demgegenüber von den Schuldnern als unwichtiger betrachtet als von der Allgemeinbevölkerung. Sehr deutliche Unterschiede finden sich zudem in der Beurteilung des Geldes und der sozialen Herkunft. Schuldner betrachten diese Wege als weit wichtiger als die Bundesbürger allgemein. Auch die negativen Wege „Rücksichtslosigkeit“ und „Bestechung“ werden von den Schuldnern als wichtiger eingestuft. Gleichwohl erhalten diese beiden Wege die geringsten Zustimmungen. Bei den meisten Aufstiegswegen ergeben sich keine bedeutsamen Unterschiede im Vergleich der beiden ALLBUS-Stichproben, was u.a. darauf schließen lässt, dass Ost-West-Unterschiede bzgl. der Aufstiegsgründe eher gering ausgeprägt sein dürften.

---

<sup>150</sup> Im Rahmen des ALLBUS 2004 wurden 2.946 Personen befragt. Er wurde als CAPI (computer assisted personal interview) durchgeführt; er stellt eine Einwohnermeldeamtstichprobe dar. Die Rücklaufquote betrug 44,9 % in West- und 47,6 % in Ostdeutschland (vgl. Haarmann et al. 2006). Die Auswertungen wurden unter Nutzung des personenbezogenen Ost-West-Gewichts durchgeführt.

**Abbildung 24: Zustimmung zu Aufstiegskriterien (Mittelwerte)**



Die Hypothese 2 bezieht sich jedoch nicht auf einen Vergleich mit einer bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe, sondern auf einen Vergleich der Zustimmungswerte zu zwei verschiedenen Wegen des Aufstiegs. Bereits die Mittelwerte in Abbildung 24 widerlegen dabei die Annahme, dass Geld als wichtiger von den Schuldnern eingestuft wird als die individuelle Leistung (Mittelwerte: 3.25 zu 3.44). Der Unterschied in den Mittelwerten wird zudem als signifikant ausgewiesen ( $F = 46.995$ ,  $p < .001$ ).<sup>151</sup> Insofern bestätigt sich die Hypothese nicht: Für Schuldner ist wie für die Allgemeinbevölkerung die Leistung für den Aufstieg wichtiger als das Geld. Die besondere ökonomische Mangellage der Schuldner ändert das Ranking an legitimen Aufstiegsgründen also nicht.

In Hypothese 2a wird der Vergleich zur Bevölkerung angesprochen. Um die in Abbildung 24 dargestellten Mittelwerte zum Item „Geld, Vermögen“ auf Signifikanz prüfen zu können, wurde ein gepoolter Datensatz erstellt, in dem sich dann mittels T-Tests für unabhängige Stichproben Signifikanzprüfungen vornehmen lassen. Der Vergleich zwischen dem Mittelwert der Verbraucherinsolvenzstichprobe und dem Mittelwert des gesamten ALLBUS 2004 ergibt ein signifikantes Ergebnis ( $t = 16.406$ ,  $p < .001$ ), ebenso der Vergleich mit dem kompatiblen ALLBUS 2004 ( $t = 10.605$ ,  $p < .001$ ). Die Hypothese, dass Schuldner Geld als signifikant wichtiger für den Aufstieg einstufen als die Allgemeinbevölkerung wird insofern bestätigt.

<sup>151</sup> Um die Signifikanz des Mittelwertunterschieds zweier Variablen (nicht: zweier Gruppen) zu prüfen, wurde auf das Verfahren der Varianzanalyse mit Messwiederholung zurückgegriffen, das als Prüfgröße einen F-Wert und keinen T-Wert berechnet.

*Hypothese 3: Die Mehrheit der Schuldner empfindet Schulden als desintegrierend.*

Das Desintegrationsempfinden von Schulden wurde über zwei Items erfasst, die eine Eigenkonstruktion darstellen. Die Items lauten „Als Schuldner steht man in unserer Gesellschaft auf der letzten Stufe“ und „Mit Schulden ist man nichts mehr wert“. Die Befragten konnten den Aussagen von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“ zustimmen. Die Antworten zu beiden Items korrelieren zu Pearsons  $r = .66$  ( $p < .001$ ) miteinander, so dass eine Zusammenfassung über eine Mittelwertbildung korrekt erscheint. Der Mittelwert der Skala liegt bei 2.95 (Standardabweichung: 0.89). Schuldner, die aufgrund familiärer Probleme Schulden gemacht haben, weisen ein signifikant erhöhtes Desintegrationsempfinden auf als Mithaftungsschuldner oder Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen ( $F = 5.266$ ,  $p < .001$ ).<sup>152</sup> Werden wiederum Personen mit einem Mittelwert von über 2.5 als zustimmend eingruppiert, Personen mit einem Mittelwert unter 2.5 als ablehnend, kann mittels eines T-Test für eine Stichprobe und einem Vergleichswert von 50 % (bzw. 0.5) die Gültigkeit der Hypothese geprüft werden. Insgesamt 59,6 % der befragten Schuldner stimmen bei den Aussagen im Mittel zu. Dies liegt signifikant über dem Erwartungswert von 50 % ( $t = 7.748$ ,  $p < .001$ ). Hypothese 3 wird also bestätigt.

*Hypothese 4: Der Mehrheit der Schuldner fällt es schwer, den Überblick über die eigene finanzielle Situation zu behalten.*

Diese Hypothese 4 rekurriert auf die Gründe, die Schuldner für ihre Situation verantwortlich machen. Bereits in Kapitel 6.1.1 wurden diese Gründe vorgestellt. Den Überblick zu verlieren kann dabei gleichgesetzt werden mit Gründen, die unter der Oberkategorie „übermäßiger Konsum“ zusammengefasst wurden. Hierbei handelte es sich um folgende sechs Gründe: wenig Erfahrung im Umgang mit Geld, wenig Erfahrung im Umgang mit Banken, Probleme bei der Haushaltsplanung, Überblick über Finanzen verloren, zu viel gekauft und riskante Investitionen. Mindestens einen dieser Gründe berichteten 59,5 % der Befragten. Jüngere Befragte sowie Befragte aus den westdeutschen Bundesländern haben signifikant häufiger den Überblick über die finanzielle Situation verloren als ältere Befragte bzw. Befragte aus

---

<sup>152</sup> Die Mittelwerte für die einzelnen Schuldenklassen lauten: 2.82 ‚Mithaftungsschuldner‘, 2.82 ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘, 2.98 ‚Konsumschuldner‘, 2.90 ‚Schuldner aufgrund von persönlichen Problemen‘, 3.05 ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme (multipel belastete Schuldner)‘.

Ostdeutschland.<sup>153</sup> Ein T-Test für eine Stichprobe mit dem Vergleichswert 50 % (bzw. 0.5) ergibt, dass für signifikant mehr Befragte als für die Hälfte aller Befragten ein Verlieren des Überblicks über die eigenen Finanzen attestiert werden kann ( $t = 7.781$ ,  $p < .001$ ). Die Hypothese wird insofern bestätigt.

*Hypothese 5: Die Situation der Überschuldung wird eher als selbstverantwortet denn als fremdverantwortet angesehen.*

Mit dieser Hypothese soll geprüft werden, welche Verantwortlichkeitszuschreibungen die Schuldner allgemein zu ihrer Überschuldung vornehmen. Darin dürfte sich neben dem moralischen Auseinandersetzungsprozess mit der ‚Schuld an der Schuld‘ auch die Auffassung über das eigene Schicksal widerspiegeln. Die Attribution auf die Person des Schuldners wurde über drei eigens konstruierte Items erfasst, die sich zu einer Mittelwertskala zusammenfassen lassen (Cronbachs Alpha = .71): „Jeder entscheidet selbst darüber, ob er Schulden macht“, „Für seine Schulden ist man ganz allein verantwortlich“ und „Wer Schulden macht, ist selbst daran Schuld“. Den Aussagen konnte von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“ zugestimmt werden. Zusätzlich wurde die Attribution von Verantwortlichkeit auf Dritte erfasst, wobei ein Item in Bezug auf die Gläubiger einbezogen wurde. Dass sich nur auf Gläubiger und nicht auf andere Personengruppen konzentriert wurde, ist damit zu begründen, dass die Gläubiger die entscheidenden Akteure für das Gewähren von Krediten etc. darstellen. Allgemein nach der Verantwortung der Gesellschaft zu fragen, erschien zudem als wenig aussagekräftig. Die Aussage, die die Befragten wiederum von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“ bewerten sollten, lautete: „Für die Schulden sind die Gläubiger verantwortlich“.

Die Abbildung 25 stellt die Mittelwerte der Skala „Selbstverantwortung“ und des Einzelitems „Fremdverantwortung“ vor.<sup>154</sup> Den Aussagen zur Selbstverantwortung wird deutlich häufiger zugestimmt (Mittelwert 2,92) als der Aussage zur Fremdverantwortung (Mittelwert 1,83). Die ‚Konsumschuldner‘ stimmen beiden Dimensionen am häufigsten zu, allerdings werden weder die Unterschiede zur Selbst- noch die zur Fremdverantwortung als signifikant ausgewiesen. Werden Personen mit Mittelwerten über 2.5 zur Gruppe der zustimmenden Befragten zusammengefasst, so gilt, dass insgesamt 70,1 % die Aussagen befürworten, dass

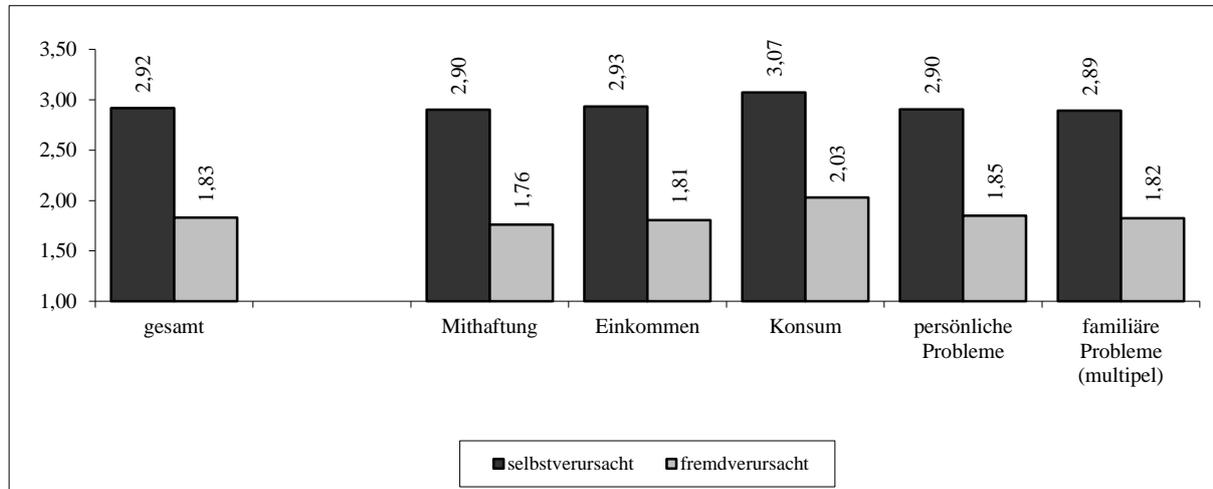
---

<sup>153</sup> Die Raten für die Altersgruppen lauten: 73,5 % unter 35-Jährige, 61,2 % 35- bis unter 50-Jährige, 50,1 % ab 50-Jährige (Cramers V = .167,  $p < .001$ ). Die Raten nach dem Erhebungsgebiet sind: 55,1 % neue Bundesländer, 59,4 % Hessen, 62,6 % Niedersachsen (Cramers V = .067,  $p < .05$ ).

<sup>154</sup> Beide Variablen korrelieren zu Pearsons  $r = -.12$  ( $p < .001$ ) miteinander.

man selbst verantwortlich für die Schulden ist. Dagegen bejahen nur 17,7 % der Befragten die Aussage, dass die Gläubiger für die Schulden verantwortlich sind.

**Abbildung 25: Verantwortungszuschreibung nach Schuldnerklasse (Mittelwerte)**



Der Mittelwertsunterschied der Zustimmung zu beiden Dimensionen wird als signifikant ausgewiesen ( $F = 1287.378$ ,  $p < .001$ ). Die Hypothese, dass die Schuldner die Situation der Überschuldung eher als selbst- denn als fremdverantwortet reflektieren, wird damit bestätigt.<sup>155</sup>

*Hypothese 6: Je moralischer ein Schuldner eingestellt ist, desto größer ist sein Schamempfinden hinsichtlich der eigenen Überschuldung.*

Die Hypothese 6 bezog auf die Konstruktion des sozialen Problems der Überschuldung (vom ‚Schulden-Machen‘ zum ‚Schulden-Haben‘). Um das Bewältigungsverhalten des Schamempfindens hinsichtlich der eigenen Überschuldung zu erfassen, konnte auf kein etabliertes Messinstrument zurückgegriffen werden. Aus diesem Grund wurde eigens eine Skala entwickelt, die beansprucht, dieses Konstrukt zu messen. In Tabelle 8 sind die Items dieser Skala aufgeführt, die eine hohe Augenscheinvalidität haben. So wird in zwei der vier Items das Schämen explizit angesprochen. Die anderen Items korrelieren hoch mit diesen Items, so dass davon ausgegangen werden kann, dass auch diese Items Aspekte des Schamempfindens erfassen. Den einzelnen Aussagen konnte auf einer Skala von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“ zugestimmt werden. Bei drei der vier Items

<sup>155</sup> Um die Signifikanz zu prüfen, wurde wiederum auf das Verfahren der Varianzanalyse mit Messwiederholung zurückgegriffen, das als Prüfgröße einen F-Wert ausweist.

liegen die Mittelwerte über dem theoretischen Mittelwert, was anzeigt, dass die Mehrheit der Schuldner Scham hinsichtlich der Überschuldung empfindet. Die Trennschärfen wie der Cronbachs-Alpha-Wert belegen, dass es sich um eine reliable Skala handelt. Werden die vier Items über eine Mittelwertbildung zusammengefasst, ergibt sich ein Gesamtmittelwert von 2.75. Insgesamt weisen 58,2 % der Befragten einen Wert über 2.5 auf, fühlen also Beschämung in Bezug auf ihre Schulden.

Zwischen den Schuldnerklassen existiert ein signifikanter Unterschied hinsichtlich des Schamempfindens ( $F = 4.620$ ,  $p < .01$ ): ‚Mithaftungsschuldner‘ und ‚Schuldner aufgrund von familiären Problemen‘ verspüren am häufigsten Scham (2.85 bzw. 2.83), Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen am seltensten (2.60). Weibliche Schuldner geben ein signifikant erhöhtes Schamempfinden an wie männliche Schuldner (2.86 zu 2.65;  $t = 4.657$ ,  $p < .001$ ).<sup>156</sup>

**Tabelle 8: Die Skala „Schamempfinden“**

	Mittelwert	Standardabweichung	Trennschärfe
Verbraucherinsolvenz anzumelden, hat mich viel Überwindung gekostet.	2.91	1.13	.70
Ich habe mich sehr geschämt, Insolvenz anmelden zu müssen.	2.83	1.16	.84
Die Veröffentlichung im Schuldnerregister war mir peinlich.	2.88	1.12	.75
Ich muss mich immer noch für meine Schulden schämen.	2.36	1.04	.51
<b>Mittelwertskala</b>	2.75	0.94	Cronbachs Alpha = .85

Um die Moralität der Befragten zu erfassen, kam eine Skala zum Einsatz, die im „European Value Survey“ (EVS) genutzt wird. Der EVS wird in zahlreichen europäischen Ländern durchgeführt. Mit dem EVS werden im Wesentlichen verschiedene Einstellungen und Werthaltungen der Bevölkerung erhoben. Deutschland hat sich in den Jahren 1981, 1990, 1999 und 2008 an den Befragungen beteiligt. Die Befragungen beanspruchen Repräsentativität für das Erhebungsgebiet. Die Einstufung verschiedener moralischer Handlungen wurde u.a. in den Jahren 1999 und 2008 abgefragt. Da die Erhebung des Jahres 2008 kurz nach der Erhebung der Verbraucherinsolvenzbefragung stattfand, wird nachfolgend der EVS 2008 zum

<sup>156</sup> Die Skala Schamempfinden korreliert positiv mit den an späterer Stelle ausführlicher vorgestellten Items „Ich habe mich von mir nahe stehenden Menschen zurückgezogen“ ( $r = .33$ ,  $p < .001$ ), „Ich wollte nicht mehr am gesellschaftlichen Leben teilhaben (z.B. Ausgehen)“ ( $r = .30$ ,  $p < .001$ ) und „Ich habe öffentliche Orte gemieden, weil ich Bekannten hätte treffen können“ ( $r = .32$ ,  $p < .001$ ). Da der soziale Rückzug zumindest teilweise durch das Schamempfinden begründet sein dürfte, sind diese positiven Korrelationen zu erwarten und unterstreichen in einer weiteren Hinsicht die Validität der Skala.

Vergleich herangezogen.<sup>157</sup> Im Rahmen dieser Befragung wurden 2.075 Befragte bei einer Rücklaufquote von 40,3 % erreicht (vgl. GESIS 2010: 173). Befragte aus Ostdeutschland waren überrepräsentiert, was über einen Gewichtungsfaktor bei den Auswertungen korrigiert werden kann. Die nachfolgenden Auswertungen zum EVS 2008 werden gewichtet durchgeführt. Zudem wird erneut eine Substichprobe des EVS zum Vergleich herangezogen, die sich auf die sieben in der Insolvenzbefragung einbezogenen Bundesländer bezieht.

Den Befragten der Verbraucherinsolvenzbefragung wurden fünf Verhaltensweisen vorgelegt, die sie dahingehend einschätzen sollten, ob man sie unter keinen Umständen tun darf (Antwortkategorie 1) oder ob sie in jedem Fall in Ordnung sind (Antwortkategorie 10). Die Antwortvorgaben waren als zehnfach gestuft, wie auch im EVS 2008. Allerdings weichen die Wortanker des EVS 2008 etwas von den genutzten Ankern ab, insofern die Befragten die Legitimität der Ausführung der Handlungen von „nie“ bis „immer“ einstufen konnten. In Tabelle 9 sind die abgefragten Handlungen vorgestellt. Die Mittelwerte verdeutlichen, dass grundsätzlich nur ein kleiner Teil der Befragten die Ausübung der Handlungen als zumindest eher „in Ordnung“ einstuft (theoretischer Mittelwert: 5.5). Am häufigsten ist dies noch in Bezug auf das Barzahlen von Dienstleistungen der Fall (Mittelwert: 3.53). Als besonders unmoralisch wird demgegenüber das Annehmen von Schmiergeldern angesehen. Der Vergleich zum EVS 2008 belegt, dass die Schuldner seltener die verschiedenen Handlungen als korrekt einstufen und insofern moralischer sind.<sup>158</sup> Eine Ausnahme stellt das Barzahlen von Dienstleistungen dar, was die Alltagswelt der Schuldner stärker zu betreffen scheint. Die Schuldner haben dies möglicherweise schon häufiger tun müssen und erachten es entsprechend als gerechtfertigt. Wird der Vergleich nur auf den kompatiblen EVS 2008 bezogen, schwächen sich die Unterschiede deutlich ab. Dies liegt daran, dass ostdeutsche Befragte alle Handlungen signifikant seltener als gerechtfertigt ansehen und entsprechend eine Substichprobe mit einem überproportionalen Anteil ostdeutscher Befragter höhere Moralitätswerte aufweist. Aus diesem Grund wurden die Vergleiche mit dem EVS noch einmal differenziert für ost- und westdeutsche Befragte. Dieser Vergleich belegt in erster Linie für die Befragten aus Hessen und Niedersachsen geringere Mittelwerte als für die Allgemeinbevölkerung in diesen beiden Bundesländern. Die ostdeutschen Schuldner weichen weniger stark von der ostdeutschen Allgemeinbevölkerung ab. Für beide Substichproben der ost- und

---

<sup>157</sup> Der EVS 2008 wurde als CAPI (computer assisted personal interview) durchgeführt und stellt eine Einwohnermeldeamtstichprobe dar (vgl. GESIS 2010).

<sup>158</sup> An dieser Stelle sowie bei nachfolgenden Auswertungen, bei denen Vergleiche zu anderen Befragungen gezogen werden, werden die Unterschiede zwischen den Befunden (meist Mittelwerten) der Insolvenzbefragung und der anderen Befragungen nur dann auf Signifikanz geprüft, wenn eine Hypothese bzgl. der erwarteten Richtung der Unterschiede aufgestellt wurde.

westdeutschen Befragten bestätigt sich aber erneut, dass die Zustimmung zur Barzahlung von Dienstleistungen bei den Schuldnern höher ausfällt als in der Allgemeinbevölkerung.

**Tabelle 9: Die Skala „Moralität“ nach Stichprobe und Erhebungsgebiet (Mittelwerte)**

	Insolvenz- stich- probe	EVS 2008	EVS 2008 (komp.)	neue Bundesländer		Hessen/ Niedersachsen	
				Insolvenz- stichprobe	EVS 2008 (komp.)	Insolvenz- stichprobe	EVS 2008 (komp.)
staatliche Leistungen in Anspruch nehmen, auf die man keinen Anspruch hat	1.87	2.15	1.97	1.89	1.86	1.86	2.08
für den eigenen Vorteil lügen	2.27	3.18	2.82	2.24	2.58	2.29	3.05
Steuern hinterziehen, wenn man die Möglichkeit hat	1.78	2.19	1.87	1.63	1.60	1.85	2.13
Schmiergelder annehmen	1.52	2.00	1.66	1.55	1.59	1.51	1.72
Dienstleistungen bar bezahlen, um Steuern zu vermeiden	3.53	3.06	2.66	3.89	2.52	3.36	2.80

Die Antworten zu den einzelnen Handlungen korrelieren ausreichend hoch miteinander, um eine Mittelwertskala zu bilden (Cronbachs Alpha = .76; Trennschärfen > .35). Für die bessere Interpretierbarkeit wurde der Mittelwert aus allen fünf Items derart umkodiert, dass hohe Werte eine hohe Moralität indizieren. Der Mittelwert der Verbraucherinsolvenzstichprobe beträgt 8.80, der des EVS 2008 8.48 (kompatibler EVS 2008: 8.80). In der Verbraucherinsolvenzstichprobe unterscheiden sich die Befragten der drei Erhebungsgebiete nicht signifikant hinsichtlich ihrer Moralität. Signifikante Unterschiede bestehen aber mit Blick auf das Geschlecht: Weibliche Befragte sind als moralischer einzustufen wie männliche Befragte (Mittelwerte: 9.07 zu 8.56,  $t = 6.967$ ,  $p < .001$ ).

In Hypothese 6 wird die Aussage formuliert, dass Schuldner mit hoher Moral auch ein höheres Schamempfinden aufweisen. Diese Hypothese kann empirisch bestätigt werden. Die Pearson-Korrelation zwischen beiden Konstrukten beträgt  $r = .18$  ( $p < .001$ ). Für männliche Befragte fällt der Zusammenhang etwas stärker aus als für weibliche Befragte, grundsätzlich wird er aber für beide Geschlechter als signifikant ausgewiesen ( $r_{\text{männlich}} = .19$ ,  $p < .001$ ;  $r_{\text{weiblich}} = .13$ ,  $p < .001$ ). Der Zusammenhang findet sich auch in allen Schuldnerklassen. Aller-

dings werden wegen der teilweise geringeren Fallzahlen die Korrelationen nicht durchweg als signifikant ausgewiesen.<sup>159</sup>

*Hypothese 7: Die Schuldensumme hat einen geringeren Einfluss auf das Selbstwertgefühl als das Schamempfinden. Angenommen wird grundsätzlich, dass die Schuldenhöhe und das Schamempfinden das Selbstwertgefühl senken.*

Das Schamempfinden wurde mit dem oben bereits vorgestellten vier Items erfasst. Auch die Schadenshöhe wurde bereits in Auswertungen des Kapitels 6.1.2. vorgestellt. Die Schuldensumme wurde gruppiert abgefragt („unter 1.000 Euro“, „1.000 bis unter 2.000 Euro“, usw.), weshalb bei der Prüfung der Hypothese Korrelationen für ordinalskalierte Variablen zum Einsatz kommen müssen. Kein Teil der bisherigen Auswertungen war das Selbstwertgefühl. Zwar existieren etablierte Maße zur Messung des Selbstwertgefühls (vgl. u.a. Rosenberg 1965). Es erschien bei der Konstruktion des Fragebogens aber sinnvoll, kein Standardinstrument zu benutzen, sondern das Selbstwertgefühl mit Blick auf die besondere Situation der Verbraucherinsolvenz zu spezifizieren. Aus diesem Grund wurden drei Items zur Messung des insolvenzbezogenen Selbstwertgefühls gebildet, mit folgenden Wortlaut: „Ich bin stolz auf mich, es bis ins Insolvenzverfahren geschafft zu haben“, „Ich kann nun wieder mit erhobenem Kopf durch die Straßen gehen“ und „Mit der Verbraucherinsolvenz fühle ich mich wieder als Teil der Gesellschaft“. Den Aussagen konnte von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“ zugestimmt werden. Die Reliabilität der 3-Item-Skala liegt mit Cronbachs Alpha = .68 in einem akzeptablen Bereich (Trennschärfen > .38).<sup>160</sup>

Die nachfolgende Tabelle 10 weist die Korrelationen zwischen den drei Konstrukten aus, wobei Spearman Rangkorrelationen abgebildet sind. Bestätigt wird zunächst, dass sowohl das Schamempfinden als auch die Schuldensumme mit geringerem Selbstwert einhergehen. Dabei wird nur die Korrelation zum Schamempfinden als signifikant ausgewiesen (-.11), nicht die zur Schuldensumme (-.04). Ein z-Test auf einen signifikanten Korrelationsunterschied ergibt einen z-Wert von 1.84, der als nicht signifikant ausgewiesen wird ( $p > .05$ ).<sup>161</sup> Die Hypothese, dass das Schamempfinden wichtiger als die Schuldensumme ist, wird mithin

<sup>159</sup> Die Korrelationen für die Schuldnerklassen betragen (jeweils Pearsons r): .15 ( $p < .10$ ) ‚Mithaftungsschuldner‘, .20 ( $p < .001$ ) ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘, .35 ( $p < .001$ ) ‚Konsumschuldner‘, .21 ( $p < .01$ ) ‚Schuldner aufgrund von persönlichen Problemen‘, .12 ( $p < .01$ ) ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme (multipel belastete Schuldner)‘.

<sup>160</sup> Die Schuldenklassen unterscheiden sich nicht signifikant hinsichtlich ihres insolvenzbezogenen Selbstwerts. Hinsichtlich des Geschlechts gilt, dass Frauen einen etwas höheren Selbstwert aufweisen als Männer (2.93 zu 2.83,  $t = 2.545$ ,  $p < .05$ ).

<sup>161</sup> Vgl. für das Berechnen des z-Tests u.a. Bortz (1993: 201ff).

nicht gestützt. Auch die Hypothese, dass die Schuldensumme grundsätzlich Einfluss auf den Selbstwert hat, wird nicht gestützt. Nur das Schamempfinden erweist sich als signifikanter Einflussfaktor des Selbstwertgefühls. Ein Ergebnis der Tabelle 10 ist überraschend: Mit zunehmender Schuldensumme sinkt das Schamempfinden – die Korrelation ist negativ (-.06). Höhere Schulden bedeuten also nicht automatisch, dass sich die Schuldner schämen. Dies ist tendenziell bei niedrigeren Schulden der Fall. Möglicherweise werden niedrigere Schuldensummen eher mit dem eigenen Fehlverhalten in Zusammenhang gebracht, während höhere Summen dagegen als Unglück, fremdverantwortet o.ä. verbucht werden, so dass die Auswirkungen auf den Selbstwert gering bleiben. Empirisch bestätigt sich in Übereinstimmung mit dieser Annahme, dass mit zunehmender Schuldenhöhe die Einschätzung als Selbstverursachung zurückgeht (Spearman's rho = -.06,  $p < .05$ ) und die Einschätzung als Fremdverursachung steigt (Spearman's rho = .05,  $p < .05$ ). Allerdings sind auch diese Zusammenhänge eher schwach ausgeprägt.

**Tabelle 10: Korrelationen zwischen Schamempfinden, Schuldensumme und Selbstwert (Spearman's rho)**

	Schamempfinden	Schuldensumme
Schuldensumme	-.06*	-
Insolvenzbezogenes Selbstwertgefühl	-.11***	-.04

\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

### 6.3 Hypothesenprüfung zum Schwerpunkt II: Sozialkapital, Überschuldung und Verbraucherinsolvenz

#### 6.3.1 Verbraucherinsolvenz und soziale Beziehungen: subjektive Einschätzungen

Bereits in Kapitel 6.1.2 wurde erwähnt, dass neben den professionellen Schuldenberatern vor allem Freunde und Familienangehörige wichtige Hinweisgeber auf die Existenz des Verbraucherinsolvenzverfahrens sind. Personen aus dem sozialen Umfeld liefern also Informationen zu einem bestimmten Thema. Das aus dieser Unterstützungsleistung hervorgehende ‚Informationspotenzial‘ stellt, wie bereits in Kapitel 3.2.3 ausgeführt wurde, eine wichtige Dimension von Sozialkapital dar (vgl. Coleman 1995a). Weiterhin wurde in Kapitel 6.1.2 erläutert, dass eine Scheidung bzw. Trennung vom Lebenspartner bzw. von der Lebenspartnerin von fast jedem vierten Schuldner berichtet wurde. Die Auswirkungen einer Überschuldung auf die engen, persönlichen Beziehungen sind hier unmittelbar greifbar: Das

Sozialkapital von Familien bzw. Unterstützungsnetzwerken wird durch eine Überschuldung und die enormen Belastungen, die diese Lebenssituation mit sich bringt, erodiert oder gar zerstört. Gleichzeitig kann eine Zerstörung bzw. das Aufkündigen von persönlichen Beziehungen das Schuldenmachen erst bedingen: Mehr als ein Drittel der Schuldner sahen eine Scheidung oder Trennung vom Partner als wesentlichen Grund für die Schuldensituation an. Familienauflösungsprozesse können also sowohl Ursache als auch Folge der Überschuldung sein. Der konkrete Einfluss derart miteinander verschlungener Prozesse, in denen sich ökonomische und soziale Exklusion aus Paar- und Familienbeziehungen gegenseitig bedingen, sollte zukünftig stärker im Fokus von Längsschnittanalysen betrachtet werden.

Die Befragten wurden aber noch an weiteren Stellen darum gebeten, Einschätzungen zu ihren sozialen Beziehungen im Zusammenhang mit ihrer Überschuldung und dem Verbraucherinsolvenzverfahren zu berichten, die auf die überschuldungsbedingten soziale(n) Exklusion(en) aus Paar-, Familien- und Freundschaftsbeziehungen hinweisen. In Tabelle 11 sind fünf Aussagen dargestellt, die die Schuldner auf einer Skala von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“ beantworten sollten. Es handelt sich hierbei um ein Instrument, das eigens für diese Befragung entwickelt wurde und das nicht beansprucht, ein-dimensional ein Konstrukt abzubilden. Stattdessen fragen die Items verschiedene Facetten möglicher Veränderungen von sozialen Beziehungen im Überschuldungsprozess ab, weshalb an dieser Stelle auch nur eine Auswertung auf Einzelitemebene erfolgt. Den höchsten Mittelwert weist Item 3 auf: Für viele Schuldner ist demnach der selbstgewählte soziale Rückzug eine präferierte Verhaltensweise. Gründe hierfür können sein, dass sich bestimmte Freizeitaktivitäten, die zuvor gemeinsam mit anderen Personen (Familie aber auch Freunde oder Arbeitskollegen) unternommen wurden, einfach nicht mehr geleistet werden können. Es ist allerdings auch möglich, dass die Schuldner ihre Verbraucherinsolvenz als Stigmatisierung erleben und sich für ihr Handeln schämen, das ursächlich zur Überschuldung geführt hat.

Ebenfalls recht häufig wurde bejaht, dass es Streitigkeiten mit dem Partner gegeben hat. Nach den Befunden zu den Gründen bzw. Folgen der Verbraucherinsolvenz überrascht dieses Ergebnis nicht. Der geringste Mittelwert findet sich für das Item, dass sich die Familie zurückgezogen hat. Auch in der belastenden Phase der Verbraucherinsolvenz selbst scheinen sich die Personen auf die familiären Beziehungen zu Eltern oder Geschwistern verlassen zu können. Der Vergleich der Geschlechter ergibt, dass männliche Schuldner signifikant häufiger von einem Kontaktabbruch anderer Familienmitglieder berichten und dass sich auch andere Menschen von ihnen zurückgezogen haben. Demgegenüber geben Frauen häufiger

an, dass es Streit mit dem Ehe- oder Lebenspartner gegeben hat. Ob es sich um reale Veränderungen handelt oder ob geschlechtsspezifische Erwartungen und Ansprüche eine Rolle beim Beantworten der Aussagen gespielt haben, kann an dieser Stelle nicht beurteilt werden.

Für alle Items ergeben sich zudem signifikante Unterschiede zwischen den Schuldnerklassen. Bei allen Items weisen die ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme‘ die höchste durchschnittliche Zustimmung auf. Bei diesen Schuldnern scheinen sich damit die sozialen Kontakte am stärksten durch die Schulden zu verändern. Auch die ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ stimmen häufiger den Aussagen zu, die negative Veränderungen der sozialen Beziehungen abbilden. Auffällig bei den ‚Mithaftungsschuldnern‘ ist, dass diese insbesondere von zunehmenden Streitigkeiten mit dem Partner bzw. der Partnerin berichten.

**Tabelle 11: Einschätzung sozialer Beziehungen nach Geschlecht und Schuldnerklasse (Mittelwerte)**

	gesamt	männlich	weiblich	Mithaftung	Einkommen	Konsum	persönliche Probleme	familiäre Probleme (multipel)
Meine Familie hat Kontakt zu mir abgebrochen	1.42	<b>1.50</b>	<b>1.32</b>	<b>1.29</b>	<b>1.28</b>	<b>1.22</b>	<b>1.34</b>	<b>1.56</b>
Ich habe mich von mir nahe stehenden Menschen zurückgezogen.	2.12	<b>2.19</b>	<b>2.04</b>	<b>1.73</b>	<b>1.93</b>	<b>1.84</b>	<b>2.21</b>	<b>2.30</b>
Ich wollte nicht mehr am gesellschaftlichen Leben teilhaben (z.B. Ausgehen).	2.41	2.44	2.38	<b>2.12</b>	<b>2.21</b>	<b>2.21</b>	<b>2.42</b>	<b>2.59</b>
Ich habe öffentliche Orte gemieden, weil ich Bekannten hätte treffen können.	1.62	1.60	1.63	<b>1.47</b>	<b>1.45</b>	<b>1.50</b>	<b>1.61</b>	<b>1.74</b>
Ich habe häufiger Streit mit meinem (Ehe-)Partner/meiner (Ehe-)Partnerin gehabt.	2.34	<b>2.28</b>	<b>2.40</b>	<b>2.44</b>	<b>2.02</b>	<b>2.00</b>	<b>2.15</b>	<b>2.59</b>

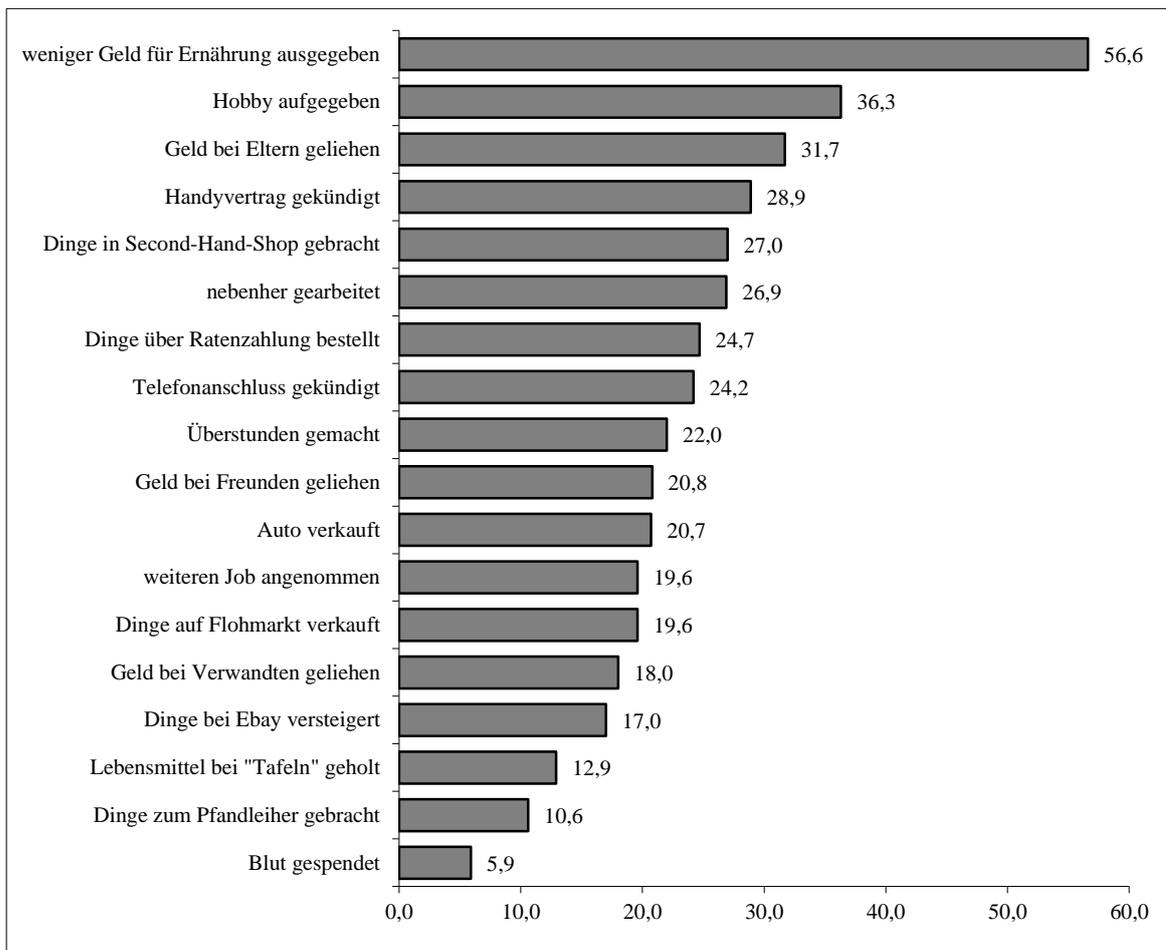
Fett: Unterschiede signifikant bei  $p < .05$

Der Stellenwert der Familie bestätigt sich außerdem, wenn die Angaben zu der Frage ausgewertet werden, was die Schuldner vor Anmeldung der Verbraucherinsolvenz unternommen haben, um Geld zu sparen bzw. um an Geld zu kommen. Die Befragten konnten aus 18 vorgegebenen Antworten wählen. Zudem stand eine „Sonstiges“-Kategorie für weitere Angaben zur Verfügung. In dieser wurden auch zahlreiche Eintragungen vorgenommen, die sich aber nicht zu häufiger genannten Oberkategorien zusammenfassen lassen, weshalb auf die Darstellung dieser sonstigen Antworten verzichtet wird. Von den Befragten mit gültigen

Antworten zu den 18 aufgeführten Gründen (n = 1.503, d.h. 7,7 % aller Befragten beantworteten die Frage nicht) wurden im Mittel 4,2 Einspar- bzw. Geldbeschaffungsmöglichkeiten benannt, wobei die Angaben von einer bis 15 Möglichkeiten variieren. Die Abbildung 26 belegt, dass eine der häufigsten genannten Handlungsoptionen das Leihen von Geld (d.h. Konvertierung von sozialem in ökonomisches Kapital) bei den Eltern ist: Fast jeder dritte Schuldner greift auf diese ‚materielle Beziehungsleistung‘ des ökonomischen Ressourcenzugriffs durch Sozialkapital zurück (31,7 %). Auch bei Freunden oder Verwandten wird sich nicht selten Geld geliehen (20,8 % und 18,0 %).

Die Befunde belegen außerdem, dass die Schuldner auch Maßnahmen ergriffen haben, die sich auf sie selbst und ihre Lebensführung beziehen, und die sie in der Folge entweder in ihrem Grundbedarf und/oder in ihrem Lebensstil stark eingeschränkt haben. So hat mehr als die Hälfte der Schuldner weniger Geld für die eigene Ernährung ausgegeben (56,6 %). Mehr als jeder dritte Schuldner hat eigene Hobbies aufgegeben (36,3 %). Vor dem Hintergrund der beschriebenen prekären Lebensumstände der Schuldner erscheint dieses Verhalten als eine weitere Zuspitzung, die eben nicht nur mit verringerten Teilhabechancen einhergeht, sondern mit der Begrenzung des eigenen Ernährungsverhaltens unmittelbar an der physischen Existenz des Menschen ansetzt. Wenn hier ferner noch – der wenn auch geringe – Anteil der Schuldner angesprochen wird, die Blut gespendet haben, um an Geld zu kommen (5,9 %), soll damit darauf aufmerksam gemacht, dass einer Überschuldung in Extremfällen sogar durch die Veräußerbarkeit des eigenen Körpers (Blutspende) entgegengehalten wird.

**Abbildung 26: Tätigkeiten, um Geld zu sparen bzw. um Geld zu bekommen  
(Angaben in %)**



Bezüglich des Geldleihens bei den Eltern finden sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Schuldnerklassen. Verwandte werden signifikant häufiger von ‚Schuldnern aufgrund von familiären Problemen‘ und seltener von ‚Mithaftungsschuldnern‘ um Geld gebeten. In Bezug auf die Freunde zeigt sich dasselbe Bild. Für die Geschlechter oder die Erhebungsgebiete ergeben sich keine signifikanten Unterschiede des Geldleihens bei verschiedenen Personenkreisen.

Dass neben der Familie und den Freunden auch andere Personen wichtige Ressourcen zur Verfügung stellen und damit Sozialkapital darstellen, belegen die Auswertungen zur eingeschätzten Unterstützungsleistung verschiedener Personen beim Weg ins Insolvenzverfahren (‚sachbezogene Beratung‘, vgl. Tabelle 12). Die Befragten sollten auf einer Skala von ‚1 – trifft überhaupt nicht zu‘ bis ‚4 – trifft voll und ganz zu‘, inwieweit (Schuldner-)Berater, Familienmitglieder und Freunde einen Anteil daran hatten, dass man es ins Verbraucherinsolvenzverfahren geschafft hat. Die Items stellen Eigenkonstruktionen dar und beanspruchen

nicht, ein eindimensionales Konstrukt „Verfahrensunterstützung“ zu messen, weshalb erneut eine Einzelitemauswertung stattfindet. Die Mittelwerte zeigen, dass gerade die Unterstützung durch den (Schuldner-)Berater als entscheidend angesehen wird. Insgesamt 87,2 % stimmten der zugehörigen Aussage entweder eher oder voll und ganz zu. In Bezug auf die Familie und die Freunde fallen die Zustimmungswerten und damit letztlich auch die Mittelwerte deutlich niedriger aus.

Eine nach Geschlecht durchgeführte Analyse belegt weiterhin, dass weibliche Schuldner einen höheren Stellenwert der Freunde berichten. Bezüglich der Einschätzungen der (Schuldner-)Berater und Familienmitglieder unterscheiden sich männliche und weibliche Schuldner nicht voneinander. Der (Schuldner-)Berater erweist sich erwartungsgemäß für ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme‘ als besonders wichtig. Es kann angenommen werden, dass hier neben der Schuldnerberatung auch weitere Beratungsleistungen für verschiedene Problemdimensionen erbracht werden (z.B. psychosoziale Beratung; vgl. Gregor 2001; Reiter 1992), die den Schuldner bei der Bewältigung seiner unterschiedlichen Probleme hilft (vgl. Kapitel 2.4.1). Für diese Gruppe ist zugleich die Familie seltener eine Gruppe, die Unterstützung bezüglich der Verbraucherinsolvenz bereitgestellt hat, d.h. die Unterstützungsleistung erfolgte hier aufgrund der für die Moderne typischen Muster der Beziehungssubstitution (vgl. z.B. Beck 1986; Diewald 1991; Hollstein 2001). Die ‚Mithaftungsschuldner‘ dagegen deutlich häufiger der Aussage zu, dass die Unterstützung der Familie entscheidend für den Schritt in die Verbraucherinsolvenz war. Auch für die Freunde bestätigen dies die ‚Mithaftungsschuldner‘ am häufigsten.

**Tabelle 12: Unterstützung verschiedener Personen beim Weg ins Insolvenzverfahren nach Geschlecht und Schuldnerklasse (Mittelwerte)**

	gesamt	männlich	weiblich	Mithaftung	Einkommen	Konsum	Persönliche Probleme	familiäre Probleme (multipel)
Ohne die Hilfe meines Beraters hätte ich es nicht bis ins Insolvenzverfahren geschafft.	3.42	3.42	3.42	<b>3.34</b>	<b>3.32</b>	<b>3.40</b>	<b>3.44</b>	<b>3.48</b>
Ohne die Unterstützung meiner Familie hätte ich es nicht bis ins Insolvenzverfahren geschafft.	2.35	2.31	2.39	<b>2.57</b>	<b>2.48</b>	<b>2.45</b>	<b>2.35</b>	<b>2.22</b>
Ohne die Unterstützung meiner Freunde hätte ich es nicht bis ins Insolvenzverfahren geschafft.	2.00	<b>1.93</b>	<b>2.08</b>	<b>2.25</b>	<b>1.97</b>	<b>1.85</b>	<b>1.85</b>	<b>2.02</b>

Fett: Unterschiede signifikant bei  $p < .05$

### **6.3.2 Erfassung des Sozialkapitals: Mikro-Ebene**

Entsprechend des in Kapitel 4 vorgestellten Sozialkapital-Modells werden auch im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit verschiedene Ebenen des Sozialkapitals unterschieden. Allerdings ist in Bezug auf die Verbraucherinsolvenzbefragung die Rede von Analyse-„Ebenen“ insofern irritierend, da die Erfassung durchweg auf der Individualebene geschieht, d.h. die Befragten geben ihre Netzwerke an, sie berichten ihre Vereinsmitgliedschaften und sie schätzen ihr Vertrauen bzgl. verschiedener Institutionen ein. Möglich wäre auch, jene Indikatoren, die sich auf die Meso- und Makro-Ebene beziehen, für Wohnortgemeinden oder Landkreise zu bestimmen (z.B. Vereinsquote, durchschnittliches Vertrauen) und damit tatsächlich in der Operationalisierung Ebenen höherer Ordnung zu betreten. In der Verbraucherinsolvenzbefragung ist solch ein Vorgehen aus einem wichtigen Grund nicht möglich: Die geringe Anzahl von Befragten pro Stadt oder Landkreis erlaubt es nicht, empirisch eine Mehr-Ebenen-Struktur umzusetzen. Pro Stadt oder Landkreis sind im Schnitt sehr wenige Personen befragt worden. Die Sozialkapitaldimensionen müssen insofern auf der Individual-ebene erfasst werden, beziehen sich aber auf verschiedene Ebenen, weshalb an dieser Stelle an der Unterscheidung von Mikro-, Meso- und Makro-Ebene festgehalten wird. Sicher wäre es auch in der Überschuldungsforschung wünschenswert, den Einfluss von Aggregatmerkmalen auf Individualphänomene zu untersuchen, jedoch bedarf es hierfür eines eigenen Forschungsdesigns.

#### **6.3.2.1 Unterstützungs- und Isolationswahrnehmungen**

Die Einschätzung darüber, ob man sich selbst unterstützt bzw. sozial isoliert fühlt, wurde über Items erfasst, die im „SOEP-Pretest 2005“ erfasst wurden (vgl. von Rosenblatt/Stocker 2005). Für den SOEP 2006 wurde ein Pretest durchgeführt, in dem verschiedene Sozialkapital-Indikatoren erfasst wurden. Diese sind teilweise nicht in der Hauptbefragung 2006 eingesetzt worden, weshalb an dieser Stelle nur die Pretest-Daten ausgewertet werden. Der Pretest beansprucht Repräsentativität für die bundesdeutsche Bevölkerung. Es wurden insgesamt 1.012 Personen über mündliche, computer-gestützte Interviews (CAPI) befragt.<sup>162</sup> Die Rücklaufquote beträgt 50,8 %. Da die Randverteilungen (u.a. nach Bundesland, Geschlecht) nicht immer mit den bundesweiten Daten übereinstimmen, wurde ein Gewichtungsfaktor konstruiert. Alle nachfolgend vorgestellten Auswertungen beruhen auf gewichteten Daten. Erneut

---

<sup>162</sup> Die Auswahl der Befragungspersonen erfolgte nach dem Random-Route-Verfahren auf Basis des ADM-Stichprobensystems.

werden die Auswertungen dabei auch für jene Befragten präsentiert, die in den sieben Bundesländern der Verbraucherinsolvenzstichprobe vertreten sind.

Die verwendeten Items und die zugehörigen Mittelwerte sind in Tabelle 13 dargestellt. Die Items zur wahrgenommenen Unterstützung erhalten eine höhere Zustimmung als die Items zur wahrgenommenen sozialen Isolation, wobei die Zustimmung auf einer Skala von „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „7 – trifft voll und ganz zu“ ermittelt wurde. Erkennbar ist zugleich, dass die Befragten der Stichprobe deutlich seltener der Meinung sind, von Menschen aus ihrem Umfeld unterstützt zu werden und deutlich häufiger die Ansicht teilen, sie wären von anderen Menschen isoliert. Dieses Ergebnis zeigt sich auch dann, wenn die Auswertung des SOEP-Pretests auf die kompatiblen Bundesländer beschränkt wird. Werden die Aussagen der beiden Wahrnehmungsdimensionen zu einer Mittelwertskala zusammen gefasst, was aufgrund der hohen internen Konsistenz möglich ist (Unterstützung: Cronbachs Alpha = .75; Isolation: Cronbachs Alpha = .72), wird das Bild zu den Einzelitems repliziert: Personen in der Verbraucherinsolvenz haben eine im Mittel um ca. einen Skalenpunkt niedrige Unterstützungs- und eine um ca. einen Skalenpunkt höhere Isolationswahrnehmung.

**Tabelle 13: Skala „Unterstützungswahrnehmung“ und Skala „Isolationswahrnehmung“ nach Stichprobe**

	<b>Insolvenzstichprobe</b>	<b>SOEP Pretest 2005</b>	<b>SOEP Pretest 2005 (komp.)</b>
Es gibt ausreichend viele Menschen auf die ich zählen kann, wenn ich Schwierigkeiten habe.	4.39	5.48	5.54
Es gibt viele Personen, denen ich mich sehr verbunden fühle.	4.20	5.39	5.33
Wenn ich meine Freunde brauche, kann ich jederzeit auf sie zählen.	4.75	5.68	5.78
<b>Mittelwertskala „Unterstützungswahrnehmung“</b>	<b>4.45</b>	<b>5.52</b>	<b>5.54</b>
Ich vermisse die Geselligkeit anderer Menschen.	3.36	2.29	2.19
Ich finde, der Kreis meiner Freunde und Bekannten ist zu klein.	3.39	2.49	2.39
Ich vermisse einen häufigeren Kontakt mit meinen Familienangehörigen und Verwandten.	3.40	2.79	2.72
Oft fühle ich mich im Stich gelassen	3.22	2.01	1.99
<b>Mittelwertskala „Isolationswahrnehmung“</b>	<b>3.36</b>	<b>2.40</b>	<b>2.32</b>

Beide Skalen sind im Übrigen keine Endpunkte eines Kontinuums. Empirisch gibt es zwar eine negative Korrelation (Pearsons  $r = -.39$ ,  $p < .001$ ), diese erreicht aber nur eine mittlere Höhe. Insofern gibt es durchaus Personen, die beispielsweise gleichzeitig eine hohe Unterstützung und eine hohe soziale Isolation wahrnehmen. Im Vergleich der Geschlechter zeigt sich, dass Frauen signifikant mehr Unterstützung als Männer wahrnehmen (4.67 zu 4.26,  $t = 4.632$ ,  $p < .001$ ), hinsichtlich der sozialen Isolation bestehen keine signifikanten Geschlechterunterschiede. Die Schuldnerklassen hingen unterscheiden sich mit Blick auf beide Dimensionen. ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ nehmen erwartungsgemäß auch die geringste Unterstützung bei gleichzeitig höchster Isolation wahr. Diese Ergebnisse sprechen für den Wegfall des ‚Direkteffekts‘ sozialer Unterstützung, der sich über subjektiv-qualitative Beziehungsleistungen bestimmt und primär auf der individuell wahrgenommenen Unterstützung, d.h. auf Gefühlen der Zugehörigkeit, Einbindung und Erwartbarkeit von Hilfen aus der Bezugsgruppe rekurriert (vgl. Kapitel 3.4.1).

Neben der Wahrnehmung der Unterstützung ist natürlich die Frage interessant, wie viel Unterstützung die Schuldner tatsächlich erhalten, d.h. die quantitativ-objektiven Beziehungsleistungen. Die Abfrage der erfahrenen sozialen Unterstützung (Interaktionen) erfolgte über eine egozentrierte Netzwerkanalyse, die im folgenden Kapitel 6.3.2.2 näher erläutert wird. Die Schuldner wurden zudem gefragt, ob sie selbst anderen Personen Unterstützung gewähren. In diesem Sinne stellen sie soziales Kapital für Dritte oder für ihre Alteri zur Verfügung. Die Gewährung von sozialer Unterstützung durch die Schuldner selbst ist zwar keine Dimension des vorgestellten Sozialkapitalkonzepts, dennoch sollen die Ergebnisse zu diesem Fragebogenteil kurz vorgestellt werden, da diese ‚Unterstützungsverpflichtungen‘ auf interaktionsbezogene Beziehungsleistungen hinweisen, die durch den Schuldner – der hier eigentlich Unterstützungsnehmer ist – erbracht werden. In Ermangelung von Alteri-Befragungen im Rahmen der egozentrierten Netzwerkanalyse können sie als Gradmesser für die Quantität dieser differentiellen Beziehungsleistungen und teilweise auch der Reziprozität dienen. In den Zusammenhangsanalysen in Kapitel 6.3.6. spielt diese Variable keine Rolle. Bei der Frage nach der gewährten Unterstützung wurde sich an einem Zusatzmodul des ALLBUS 2002 orientiert.<sup>163</sup> Der Fragewortlaut war: „Wie oft haben Sie in den letzten 12

---

<sup>163</sup> Hierbei handelt es sich um das Modul „Social Networks II: Social Relations and Support Systems“ des „International Social Survey Programme“ aus dem Jahr 2001 (ISSP), an dem 26 Länder beteiligt waren. Bei diesem Schwerpunkt handelt es sich um eine Replik des ISSP-Moduls aus dem Jahr 1986 (Social Networks I), das um neue Fragestellungen ergänzt wurde. Die Schwerpunkte des ISSP variieren jährlich. Der ALLBUS 2002 wurde als CAPI (computer assisted personal interview) durchgeführt; er stellt eine Einwohnermeldeamtstichprobe dar. Insgesamt 2.820 Befragte wurden im Rahmen dieser Befragung erreicht, wobei die Rücklaufquote in Westdeutschland 47,3 %, in Ostdeutschland 47,2 % (Blohm et al. 2004) betrug. Die Auswertungen werden wiederum anhand der gewichteten Stichprobe vorgenommen, die das Oversampling ostdeutscher Befragter ausgleicht. Das ISSP-Modul wurde als Drop-Off-Fragebogen

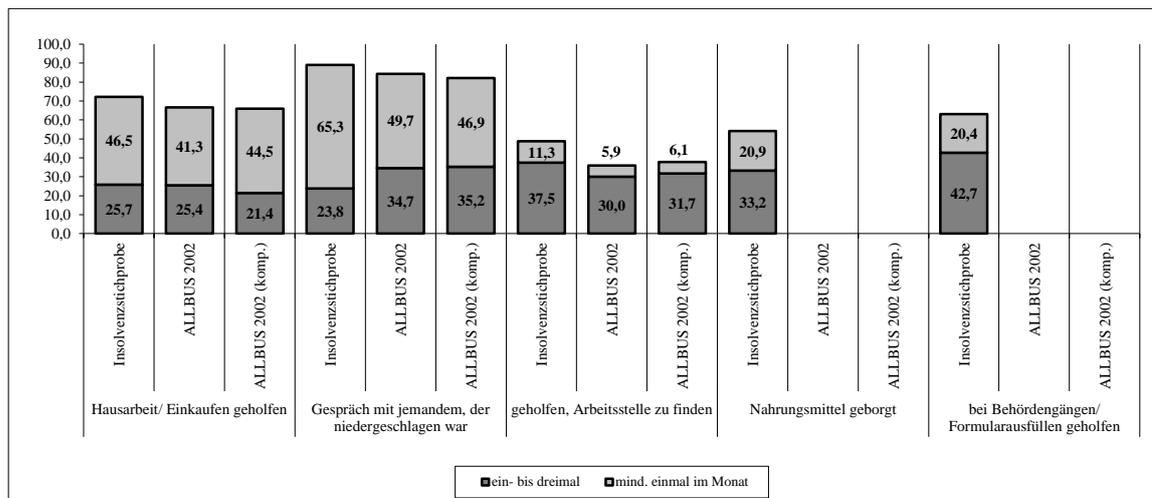
Monaten Folgendes für Menschen getan, die Sie kennen?“ Anschließend wurden fünf Tätigkeiten aufgeführt, wovon nur die ersten drei Tätigkeiten auch im ALLBUS 2002 abgefragt wurden, die letzten beiden Tätigkeiten wurden zusätzlich aufgenommen.<sup>164</sup> Die Antwortkategorien reichten von „1 – gar nicht“ bis „6 – mehr als einmal in der Woche“. Die Antworten „einmal“ und „wenigstens zwei- oder dreimal“ wurden ebenso zu einer Gruppe zusammengefasst wie die Antworten „einmal im Monat“, „einmal in der Woche“ und „mehr als einmal in der Woche“. Die Abbildung 27 zeigt, dass die Befragten der Insolvenzstichprobe häufiger die Tätigkeiten ausgeführt haben, für die ein Vergleich möglich ist. Am häufigsten wurde davon berichtet, dass man mit jemandem, der niedergeschlagen oder deprimiert war, gesprochen hat (Unterstützungsinhalt der ‚Beratung‘, vgl. Kapitel 3.4.2). Seltener kommt es demgegenüber vor, dass einer bekannten Person bei der Arbeitssuche geholfen wurde (Unterstützungsinhalt der ‚Information‘). Bezüglich der Items der Einkaufshilfe (Unterstützungsinhalt der ‚Arbeitshilfen‘), und des Gesprächs lässt sich die häufigere Unterstützungsleistung der Schuldner im Vergleich zur Allgemeinbevölkerung möglicherweise damit begründen, dass sie aufgrund einer selteneren Vollzeit-Erwerbstätigkeit mehr Zeit haben, diesen Tätigkeiten nachzugehen. Ferner kann der höhere Gesprächsbedarf auch auf die Bewältigung der Überschuldung mit dem (mit-)betroffenen sozialen Umfeld hinweisen, insbesondere auf die Familie und den Partner bzw. die Partnerin. Hinsichtlich des Findens eines Arbeitsplatzes überrascht das Ergebnis jedoch. Da die Schuldner häufiger nicht im Erwerbsleben stehen, haben sie seltener ‚strong ties‘ oder ‚weak ties‘ in die Arbeitswelt. Sie sollen dementsprechend ein weniger nützliches Sozialkapital darstellen. Es ist denkbar, dass die Schuldner, gerade weil sie häufiger arbeitslos sind und damit auch häufiger nach einer Arbeitsstelle suchen, aktiv Informationen über offene Stellen sammeln, die sie dann an bekannte Personen weitergeben, sofern sie die Stelleninformation nicht für sich selbst nutzen können.

---

etwa der Hälfte der Befragten zur Beantwortung vorgelegt; insgesamt 1.369 Befragte haben dieses Modul ausgefüllt.

<sup>164</sup> Gefragt wurde im ALLBUS-Fragebogen dagegen nach dem Leihen von Geld. Dieses Item wurde in Anbetracht der Klientel der Schuldner gestrichen.

**Abbildung 27: Unterstützung anderer Personen in den letzten 12 Monaten nach Stichprobe (Angaben in %)**



### 6.3.2.2 Netzwerkbeziehungen

#### *Die Ego-zentrierte Netzwerkanalyse zur Erhebung des Unterstützungsnetzwerks:*

Die Messung von Sozialkapital bestimmt sich über die aktuell zur Verfügung stehenden Reziprozitätsbeziehungen eines Akteurs (im Gegensatz zu Bourdieu, der hier sowohl aktuelle als auch potentielle soziale Beziehungen benennt). Die prozesshafte Komponente von Sozialkapital wird wiederum über die Beziehungsarbeit bzw. Investitionsleistungen des Akteurs ermittelt (nach Bourdieu und Coleman). Die Sozialkompetenz bzw. das ‚Beziehungstalent‘ nach Bourdieu (1983) fungieren hier als grundlegende individuelle Fähigkeit des Akteurs zum Beziehungsaufbau, womit gleichermaßen das Sozialkapital direkt an das kulturelle Kapital anknüpft (vgl. Kapitel 3.1.1). Wenn Sozialkapital jene Ressourcen, Informationen usw. umfasst, die einer Person aufgrund ihrer sozialen Beziehungen zur Verfügung stehen, dann ist es für die Prüfung der Folgen von Sozialkapital unerlässlich, die Beziehungen, die eine Person unterhält, zu erfassen. Dies geschieht gewöhnlich über Netzwerkanalysen.

Die Operationalisierung des Konstrukts ‚Sozialkapital‘ im Rahmen der egozentrierten Netzwerkanalyse erfolgte anhand der von der Befragungsperson Ego benannten und spezifizierten Akteure (Knoten) sowie den jeweiligen Beziehungen (Kanten bzw. Digraphen) mit unterschiedlich hoher Dichte (d.h. als ein Set unterschiedlicher Verpflichtungen und Erwartungen im Sinne Colemans). Unterschiede in der Sozialkapitalisierung ergeben sich für Ego im Vergleich zu den anderen Ego der Gesamtbefragung jeweils im Hinblick auf die Wertbarkeit des Zugangs für Ego zu verschiedenen sozialen Ressourcen.

Immanente und nicht auflösbare Probleme einer derartigen Vorgehensweise sind:

1. Es erfolgt keine Befragung von Egos Gesamtnetzwerk, sondern es wird erhebungsbedingt eine Begrenzung der Antworten Egos auf eine bestimmte Anzahl von Netzwerkpersonen (Alteri) vorgenommen, womit die Netzwerkgröße nicht als zentrale Berechnungsgröße für Netzparameter zur Abbildung der realen Größe angenommen werden kann. Die Validierung erfolgt allein über das Datum ‚Größe‘ des Familien- und Verwandtschaftsnetzwerks oder Freundschaftsnetzwerks bzw. Bekanntnetzwerk.
2. Die gewonnenen Daten beruhen ausschließlich auf den Angaben Egos zu seinen Alteri (Ego-Alter-Relation). Ob die genannten Alteri Ego ebenfalls als wichtige Bezugsperson hinsichtlich unterschiedlicher Beziehungsinhalte bzw. Beziehungsleistungen angeben würden, kann auf diese Weise nicht ermittelt werden.
3. Ebenso nicht auszuloten sind Informationen hinsichtlich der Alter-Alter-Dyaden (Alter-Alter-Relation), d.h. die Frage, ob die von Ego genannten Alteri einander kennen und in welcher Beziehung sie zueinander stehen (Maßzahl der Dichte eines Netzwerks). Dies ist in der Regel Gegenstand der Analyse von Gesamtnetzwerken, die erhoben werden, indem zuerst ‚Namensgeneratoren‘ und danach ‚Namensinterpretatoren‘ eingesetzt werden (vgl. Diaz-Bone 1997). Das Einander-Kennen der Alteri kann für familiäre Beziehungskonstellationen mit großer Realitätsnähe zumindest unterstellt werden, muss jedoch für alle anderen Beziehungsarten unterbleiben. Folgerichtig ist es nicht allein über die Netzwerkanalyse möglich, Mikro-Makro-Parameter zu definieren. Weshalb hier einer Ergänzung über die von Putnam benannten Sozialkapitalfaktoren auf der Makro-Ebene erfolgt (vgl. Kapitel 3.3.2 und Kapitel 4).
4. Auf Verlaufsdaten über das Ego-Netzwerk kann nicht (mehr) zugegriffen werden. Damit entfällt gleichermaßen die Möglichkeit, Aussagen über die Stabilität des Ego-Netzwerks bzw. die Fluktuation der Netzwerkmitglieder zu treffen. Diese Erkenntnisse sind jedoch entscheidend, will man Inklusion als positiven Effekt der Auswirkungen des Verbraucherinsolvenzverfahrens auf die Gesamtgesellschaft nachzeichnen.

Als ‚Netzwerkinstrument‘ für die Erhebung des Unterstützungsnetzwerks wurde ein modifizierter ‚Namensgenerator‘ und ‚Netzwerkinterpretator‘ angewandt (vgl. Diaz-Bone 1997; Jansen 2003; Hennig 2008; Wolf 2004). Namensgeneratoren dienen allgemein der Erfassung der Beziehungsrelationen, indem Ego verschiedene Beziehungsinhalte vorgegeben werden und er angeben muss, mit welcher Person (Namensnennung) er über den jeweiligen Beziehungsinhalt verbunden ist (Diaz-Bone 1997: 52). Die methodische Grundlagen für die Konzipierung der in der Befragung verwendeten ‚Netzwerk-Batterie‘ bildeten der von Fischer (1982) entwickelte und im Rahmen von Untersuchungen zu Urbanisierungs- und Moderni-

sierungsprozessen verwandte „Fischer-Namensgenerator“ und dessen für den deutschen ALLBUS von Pfenning & Pfenning (1987; vgl. auch Schenk et al. 1992) modifizierten „Namensgenerator für Egozentrierte Soziale Netzwerke“ (auch: „ZUMA-Generator“). Der Namensgenerator ermittelt zunächst über die angesprochenen Fragen der Zielperson wichtige Personen. Zu diesen werden dann im zweiten Schritt verschiedene Fragen gestellt (z.B. Verwandtschaftsgrad, Häufigkeit des Kontakts). Wird eine solche Schrittabfolge allein in die Hand des Befragten gelegt, ist die Wahrscheinlichkeit, dass hierbei Fehler auftreten, recht hoch. Daher musste für die postalische Erhebung von Unterstützungsnetzwerken – also nur einem Lebensbereich der Schuldner – aus Verständnis-, Kapazitäts- und schließlich auch Kostengründen die Verwendung der üblichen Namensgeneratoren ausgeschlossen werden. Statt dessen wurde für die dort erhobenen Beziehungsleistungen keine Namensabfrage der Alteri vorgenommen, sondern der Befragte konnte aus einem vorgegebenen Antwortset verschiedene Rollenträger bzw. ‚Beziehungstypen‘ auswählen, von denen er in der Zeit seiner Verbraucherinsolvenz unterstützte wurde. Diese ‚Listenabfrage‘ wurde so unmittelbar an die Generatorfrage mit begrenzter Nennung gekoppelt. Der ZUMA-Generator musste außerdem für die Verbraucherinsolvenzbefragung modifiziert werden und umfasst die folgenden operationalen Konstrukte:

- Items zum Konstrukt ‚Vertrauen‘ in typischen Interaktionen (Beziehungsleistungen der ‚sachliche Beratung, ‚persönliche Beratung‘, vgl. Kapitel 3.4.2): Beziehungsinhalte, wie z.B. Kommunikation über persönliche Dinge, persönlichen Ratschlag einholen;
- Items zu Konstrukten ‚austauschorientierter Hilfeleistungen‘ in typischen Interaktionen (Beziehungsleistungen der ‚Arbeitshilfen‘ und ‚Pflege‘) zur Darstellung funktionaler Interaktionen: Hilfe bei Grippe, Hilfe bei Arbeiten im Haushalt/Reparaturen;
- Items zum Konstrukt ‚Geselligkeit‘ zur Darstellung von Mischinteraktionen zwischen der interaktionsbezogenen und der kognitiven Dimension (Beziehungsleistungen der ‚Geselligkeit‘ und ‚alltäglichen Interaktionen‘ sowie ‚Beteiligung‘; außerdem die ‚Kontakthäufigkeit‘ als netzwerkdefinierter ‚Gradmesser‘ der Beziehungsqualität, vgl. Mewes 2010: 88): Beziehungsinhalte wie z.B. gemeinsame Unternehmungen/Ausgehen, Alter-Besuche zu Hause;
- Items zu Überschuldung/Verbraucherinsolvenz: streng vertrauenswürdige sachbezogene und persönliche Beziehungsinhalte, wie z.B. finanzielle Probleme von Alter, Insolvenzbekanntmachung gegenüber Alter, Rat zur Insolvenz.

Die Erhebung des Unterstützungsnetzwerks von Ego erfolgte mittels einer „Netzwerk-Batterie“ über insgesamt 15 Deskriptorfragen zu Beziehungsleistungen/-inhalten und zur Soziodemographie der Alteri, die Ego für bis zu 5 anonyme Alteri (affektive Beziehungen:

„wichtige Menschen in Ihrem Leben“) beantworten konnte. Für die einzelnen Beziehungsinhalte waren wiederum Mehrfachnennungen möglich, so dass hier eine differenziertere Abfrage erfolgen konnte. Durch die Ausweitung der möglichen Netzwerknennungen über die „Drei-Freunde-Frage“ („Kleines Fischer-Netzwerk“, vgl. McCallister/Fischer 1983; weiterführend Pfenning/Pfenning 1987 und Schenk et al. 1992) hinausgehend, wurde in der Verbraucherinsolvenzbefragung die Möglichkeit eingeräumt, auch größere Netzwerke zu generieren. Die weiterhin fortbestehende Gefahr, selbst durch diese Begrenzung auf fünf mögliche Nennungen einen Unterschätzungsfehler hinsichtlich der Netzwerkgröße wie auch der Beziehungstypen zu erzeugen (vgl. Sattler/Diewald 2009: 9; Wolf 2004: 246), kann hier nicht vollkommen ausgeräumt werden.<sup>165</sup> Jedoch ist mit dem Problembereich von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz und der daraus folgenden mehrfachen Exklusion, wie sie weiter vorn theoretisch und auf Basis bisheriger einschlägiger Forschungsliteratur beschrieben werden konnte (vgl. insbesondere Kapitel 2.3.3 und 2.3.4), von eher kleinen, intimen und homogenen Ego-Netzwerken mit engen Beziehungs- bzw. Bindungstypen auszugehen. Zudem wird mit den Unterstützungsnetzwerken der Forschungsschwerpunkt auch weniger auf die instrumentellen und brückenschlagenden ‚weak ties‘ gesetzt,<sup>166</sup> sondern vielmehr auf die ‚strong ties‘ und damit unmittelbar auf Unterstützungsleistungen.

Die Nennungen auf der Stimulusvorgabe kann als Rangfolge der allgemeinen Wichtigkeit der Alteri im Leben Egos angesehen werden und beschreibt für max. 5 Fälle die jeweilige Ego-Alter-Dyade, so dass die 1628 Befragungspersonen für max. 8140 Fälle antworten konnten. Außerdem wurde Ego zur Qualität und zur Intensität der Beziehungen seines Unterstützungsnetzwerks befragt (Formen sozialer Unterstützung, Zufriedenheit mit Beziehungsnetzwerk, Isolationsempfinden etc.). Mit der Verbraucherinsolvenzbefragung sollte sich im Wesentlichen den engen sozialen Beziehungen gewidmet werden, da davon ausgegangen werden konnte, dass der Zugang zu wertvollen Ressourcen und Positionen für die Schuldner begrenzt ist – sonst wären sie nicht ökonomisch exkludiert. Die alltäglichen Unterstützungsbeziehungen dürften demgegenüber eine stärkere Varianz aufweisen, d.h. manche Schuldner können nur auf wenige oder keine starken Beziehungen zu Familienmitgliedern, Freunden usw. zurückgreifen, andere Schuldner dürften hingegen noch ein recht umfangreiches Beziehungsnetzwerk haben. Die erstgenannten Schuldner erfahren dann kaum soziale und emotionale Unterstützung, die letztgenannten hingegen schon, was wiederum deren Chancen erhöhen dürfte, das Verbraucherinsolvenzverfahren zu bewältigen, wie auch

---

<sup>165</sup> Aber auch unbegrenzte Nennungen bei Netzwerkgeneratoren bergen ein Validitätsproblem, und zwar insofern, als dass übertrieben viele Personen angeführt werden (McCallister/Fischer 1983: 77).

<sup>166</sup> Zur Sozialkapitalerhebung wäre hier ein ‚Positionsgenerator‘ die bessere Wahl, weil damit auf die Erhebung soziale Positionen in Sozialstrukturen abgestellt wird (vgl. Lin/Dumin 1986).

das individuelle Wohlbefinden zu steigern. Durch diese Vorgehensweise werden also primär enge, persönliche Beziehungen abgefragt („strong ties“), wie sie aus der Theoriediskussion in Kapitel 3 als typisch für das Sozialkapital auf der Mikro- und Meso-Ebene bestimmt werden konnten. Im Zuge der Sozialkapitalk Diskussion wurden weitere Instrumente entwickelt, die messen, ob Befragte einen Zugang zu bestimmten Positionen oder Ressourcen haben, die von Nutzen sein können (vgl. u.a. Lin 2001; Baier/Nauck 2006: 57 ff.). Mit diesen Instrumenten können auch „weak ties“ erfasst werden, die jedoch für das betrachtete Unterstützungsnetzwerk von Schuldern bis auf eine Ausnahme („Beratung zur Verbraucherinsolvenz“ erfolgte für die überwiegende Zahl der Fälle durch einen Berater, vgl. Kapitel 6.3.1) zu vernachlässigen sind.

Den Befragten wurde folgender Fragetext vorgelegt: „Denken Sie bitte nun an alle Personen, mit denen Sie näheren Kontakt haben. Es kann sich dabei um Verwandte, Freunde und Bekannte handeln.“ Anschließend sollten die Befragten zu den fünf wichtigsten Personen verschiedene Fragen beantworten (s.u.). Wenn den Befragten mehr als fünf Personen wichtig waren, dann sollte für jene Personen geantwortet werden, die den Befragten zuerst einfallen. Bei weniger Personen, die als wichtig eingestuft werden, sollte entsprechend für die geringere Anzahl an Personen geantwortet werden. Zu den fünf Alterm waren folgende Items zu beantworten:

1. Wer ist die Person (genaue Bezeichnung wie Partner, Kinder, Bruder, Arbeitskollege, Nachbar usw.)?
2. Welches Geschlecht hat die Person?
3. Wie alt ist die Person?
4. Welchen Erwerbsstatus hat die Person?
5. Welchen höchsten Schulabschluss hat die Person?
6. Wohnt die Person im selben Ort?
7. Wie oft hat die Personen den Befragten in den letzten 3 Monaten besucht?
8. Wie oft hat der Befragte mit der Person in den letzten 3 Monaten etwas unternommen?
9. Hat die Personen dem Befragten in den letzten 3 Monaten bei Arbeiten in der Wohnung geholfen?
10. Wie oft spricht der Befragte mit der Person über persönliche Dinge?
11. Wie oft holt sich der Befragte Ratschlag bei wichtigen Entscheidungen bei der Person ein?
12. Würde die Person dem Befragten helfen, wenn er Grippe hätte und im Bett bleiben müsste?
13. Weiß die Person von der Verbraucherinsolvenz des Befragten?
14. Hat die Person selbst finanzielle Probleme?
15. Hat die Person selbst Verbraucherinsolvenz angemeldet?

Zu beachten ist, dass mittels dieser Methode verschiedene Maßzahlen, die eigentlich beim Einsatz von Namensgeneratoren ermittelt werden, nicht berechnet werden können. So lässt sich beispielsweise nicht die Dichte des sozialen Netzwerks bestimmen, weil der Befragte nicht alle möglichen Alter-Beziehungen benennt, die er unterhält (und die dann in Beziehung zu den wichtigen Beziehungsinhalten gesetzt werden). Auch die Reziprozität lässt sich nicht bestimmen, da nicht nach den Hilfeleistungen gefragt wurde, die Ego für den jeweiligen Alter speziell zur Verfügung stellt. Es lassen sich stattdessen vor allem Anteile zur Besetzung der Unterstützungsnetzwerke mit bestimmten Personen sowie Homophiliewerte berechnen. Zudem wird ein Indikator für die Multiplexität der Unterstützung gebildet. Das Vorgehen zur Berechnung der verschiedenen Maßzahlen soll nachfolgend erläutert werden. Dabei kann zumindest teilweise ein Vergleich mit dem SOEP-Pretest 2005 (s.o.) gezogen werden. In diesem wurde nach drei Personen aus dem Bekannten- und Freundeskreis gefragt. Dabei sollten Personen berichtet werden, „mit denen Sie [der Befragte; d.A.] näher befreundet sind und mit denen Sie sich häufig treffen“. Entscheidend ist folgender Zusatz: „Es kann sich dabei sowohl um Verwandte als auch um Nicht-Verwandte handeln, nur nicht um Personen, die mit Ihnen hier im selben Haushalt wohnen.“ In der Verbraucherinsolvenzbefragung wurden Personen aus demselben Haushalt nicht explizit ausgeschlossen. Dies lässt erwarten, dass der Verwandtschaftsanteil unter den wichtigen Personen in der Verbraucherinsolvenzstichprobe höher ausfallen wird als im SOEP-Pretest, da Personen aus dem Haushalt sicher wichtig sind und da es sich bei diesen Personen typischer Weise um Familienmitglieder handelt. Der Vergleich ist damit eingeschränkt nützlich. Andere bevölkerungsrepräsentative Vergleichszahlen stehen jedoch nicht zur Verfügung.

### ***Ergebnisse der Egozentrierten Netzwerkanalyse:***

Der erste Indikator, der aus den Angaben zu den fünf wichtigsten Personen konstruiert werden kann, ist die Netzwerkgröße. Insgesamt 306 Befragte berichteten keine wichtige Person. Dies kann bedeuten, dass diese Schuldner tatsächlich keine wichtigen Personen kennen oder dass sie die Antwort auf diese Frage verweigert haben. Beide möglichen Gruppen lassen sich mit den Daten nicht unterscheiden. Für die Analysen werden die Befragten, die null Personen angegeben haben, so behandelt, als ob sie keine wichtigen Personen kennen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die verschiedenen Netzwerkmaße nur für jene Befragten bestimmt werden können, die mindestens eine wichtige Person benannt haben. Für die Zusammenhangsanalysen in Kapitel 6.3.6. bedeutet dies, dass der Einfluss der Netzwerkeigenschaften nur für eine Substichprobe getestet werden kann. Im Durchschnitt werden von den Befragten 2.94 wichtige Personen berichtet. Die Spannbreite in der Verbraucherinsolvenz-

stichprobe reicht von 0 bis 5 wichtigen Personen, wobei 35,0 % der Befragten gaben 5 wichtige Personen an.<sup>167</sup>

Aus den Angaben der Befragten zur Bezeichnung der Alteri lässt sich die Netzwerkzusammensetzung und damit auch der Verwandtschaftsanteil berechnen. Aus Abbildung 28 geht hervor, dass von allen benannten Alteri 50,5 % nahe Verwandte sind. Wird weiterhin untersucht, ob ein Befragter mindestens eine, ihm nahe verwandte Person benannt hat, so berichten 78,6 % der Schuldner mindestens einmal von einem Verwandten.<sup>168</sup> Freunde werden am nächsthäufigsten berichtet: Bei 29,4 % aller Alteri-Nennungen handelt es sich um Freunde: Mindestens einen Freund haben 61,1 % der Befragten benannt. Weniger häufig sind in den Unterstützungsnetzwerken entfernte Verwandte, Nachbarn und Kollegen vertreten. Der Mittelwert der Variable Verwandtschaftsanteil liegt bei 0.55, d.h. bei mehr als der Hälfte aller berichteten Alteri handelt es sich um nahe oder entfernte Verwandte, wie erwartet wurde. Bezüglich dieses Anteils ist ein Vergleich mit dem SOEP-Pretest 2005 möglich. Allerdings müssen sich die Auswertungen dabei auf die ersten drei Nennungen der Verbraucherinsolvenzbefragung beziehen, weil im SOEP-Pretest nur nach drei Personen gefragt wurde. Im SOEP-Pretest sind 37,3 % aller benannten Personen Verwandte, in der Verbraucherinsolvenzstichprobe fällt der Anteil fast doppelt so hoch aus (61,6 %). Einerseits kann dies bedeuten, dass die Schuldner stärker ein enges, von Familie und Verwandten dominiertes Unterstützungsnetzwerk haben, weil sie sich von Freunden und Bekannten zurückziehen. Andererseits ist die erwähnte Besonderheit der Fragestellung des SOEP-Pretest zu beachten, die die Nennung von Haushaltsmitgliedern explizit ausschließt. Ein abschließendes Urteil dazu, ob der Verwandtschaftsanteil in Schuldner-Netzwerken überdurchschnittlich hoch ist, kann damit nicht getroffen werden.<sup>169</sup>

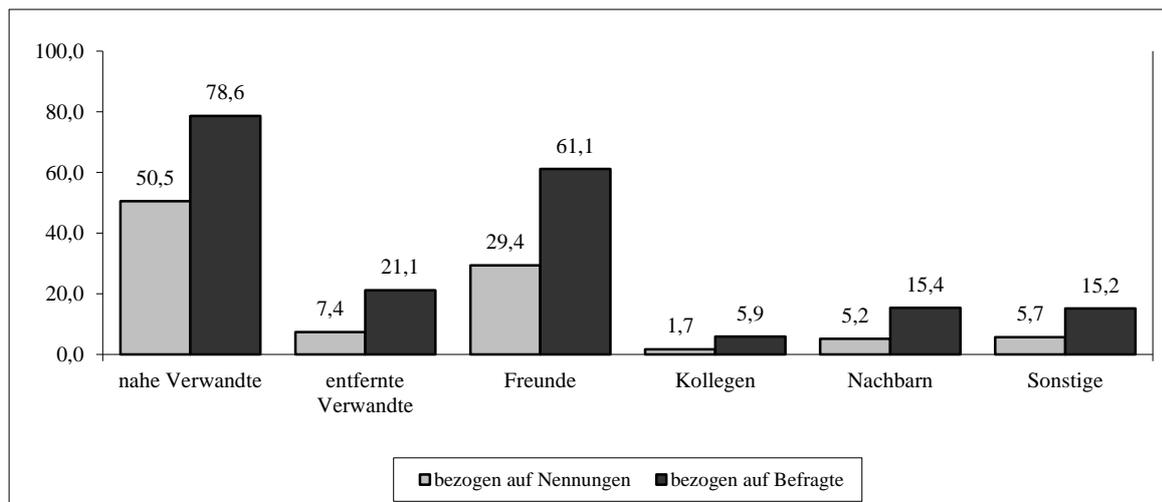
---

<sup>167</sup> Die Schuldnerklassen unterscheiden sich nicht signifikant hinsichtlich der Anzahl an berichteten Personen.

<sup>168</sup> Die Kategorien wurden wie folgt gebildet: Als nahe Verwandte gelten der Partner, die eigenen Eltern sowie die eigenen Kinder, die Geschwister und die Großeltern; als entfernte Verwandte wurden der ehemalige Partner, die Schwiegereltern, Enkelkinder, Onkel/Tanten, Nichten/Neffen, Schwager und andere Verwandte (z.B. Cousins) klassifiziert; als Freunde wurden explizit als Freunde benannte Personen gezählt, als Kollegen sowohl explizit benannte Kollegen als auch Vorgesetzte; als Nachbarn werden Personen aus der Nachbarschaft zusammengefasst. Alle übrigen Bezeichnungen wurden als „Sonstiges“ klassifiziert (u.a. Stief- oder Pflegeeltern, Bekannte, Betreuer).

<sup>169</sup> Für die Schuldnerklassen sind hinsichtlich des Verwandtschaftsanteils im Netzwerk keine signifikanten Unterschiede festzustellen.

**Abbildung 28: Zusammensetzung der Unterstützungsnetzwerke (Angaben in %)**



Mittels der abgefragten demographischen Merkmale lassen sich in Bezug auf die demographischen Merkmale von Ego verschiedene Homogenitätsmaße bestimmen (vgl. Tabelle 14). Der Mittelwert von 0.56 zur ‚Geschlechterhomogenität‘ besagt, dass etwas mehr als die Hälfte der berichteten Beziehungen zu Personen des gleichen Geschlechts bestehen. Im Vergleich zum SOEP-Pretest 2005 fällt der Mittelwert deutlich geringer aus. Dies dürfte mit dem höheren Verwandtschaftsanteil im Unterstützungsnetzwerk der Schuldner zusammenhängen. Bei Verwandten handelt es sich gleichhäufig um Personen des eigenen und des anderen Geschlechts. Wird über die Frageformulierung aber teilweise ausgeschlossen, dass Verwandte berichtet werden und stattdessen eine Fokussierung auf Freundschaften vorgenommen, so steigt die Homogenität, weil Freundschaften gewöhnlich eher unter gleich- als unter gegengeschlechtlichen Personen geknüpft. Auch für dieses Maß kann also nicht ohne weiteres gefolgert werden, dass die Schuldner ein in Bezug auf die Geschlechterzusammensetzung heterogeneres Netzwerk besitzen.

Eine zurückhaltende Interpretation ist auch in Bezug auf die ‚Altershomogenität‘ nötig. Als Personen des gleichen Alters wurden jene Personen zusammengefasst, die dasselbe Alter wie Ego haben oder bis zu drei Jahre jünger bzw. älter sind. Mit dieser Altersspanne ist in etwa eine Generation definiert. Etwa ein Viertel der Beziehungen der Schuldner wird zu altersgleichen Personen unterhalten. In der Allgemeinbevölkerung fällt der Anteil fast doppelt so hoch aus, was wiederum damit in Zusammenhang stehen dürfte, dass im SOEP-Pretest mehr (gleichaltrige) Freunde und weniger ältere/jüngere Verwandte berichtet wurden.

Für das Merkmal der ‚Erwerbsstatushomogenität‘ ist ein Vergleich mit dem SOEP-Pretest nicht möglich, da der Erwerbsstatus der befragten Person in nicht vergleichbarer Weise zum Erwerbsstatus von Alter erfasst wurde. In der Verbraucherinsolvenzstichprobe ist dies hingegen der Fall. Unterschieden werden die sechs Statusgruppen ‚Vollzeit erwerbstätig‘, ‚Teilzeit erwerbstätig‘, ‚arbeitslos‘, ‚in Schule/Ausbildung‘, ‚in Rente‘ und ‚Sonstiges‘. Als statushomogen werden jene Beziehungen definiert, die zwischen zwei Vollzeit erwerbstätigen Personen bestehen, zwei Teilzeit erwerbstätigen Personen usw. Auch Beziehungen zwischen Ego und Alter, die beide einen „Sonstigen“-Status aufweisen, gelten als homogen. Dies erhöht den Anteil homogener Beziehungen künstlich, insofern sich hierunter zwei unterschiedliche Gruppen verbergen können (z.B. Wehrpflicht und Hausfrau/-mann). Zumindest in Bezug auf Alter wurde der „Sonstige“-Status aber nicht detailliert abgefragt, weshalb hier eine genauere Berechnung des Homogenitätsgrads nicht möglich ist. Der Mittelwert von 0.30 sagt aus, dass etwa ein Drittel aller Beziehungen zwischen statusgleichen Personen besteht. Zusätzlich wurde berechnet, wie viele Beziehungen zu den in Vollzeit erwerbstätigen Personen bestehen. Hier kann argumentiert werden, dass es sich um eine spezifische Form des sozialen Kapitals handelt. Diese Personen können die Integration ins Erwerbsleben vereinfachen, weil sie selbst im Erwerbsleben stehen. Im Durchschnitt berichten die Befragten 1.37 Beziehungen zu den in Vollzeit erwerbstätigen Personen.

Das Bildungsmerkmal wird anhand der ‚Schulabschlusshomogenität‘ in Tabelle 14 ausgewiesen. Diese wurde in beiden Stichproben nach dem gleichen Prinzip berechnet: Haben Ego und Alter beide keinen Abschluss, beide Volks-/Hauptschulabschluss, beide Realschulabschluss oder beide Abitur, so gilt die Beziehung als homogen hinsichtlich des Schulabschlusses. Für fast die Hälfte der Beziehungen der Schuldner ist dies der Fall. In der Allgemeinbevölkerung fällt die Bildungshomogenität etwas höher aus. Auch dies könnte in Zusammenhang stehen mit dem höheren Freundesanteil aufgrund der Besonderheiten der SOEP-Abfrage. Freundschaften bilden sich nicht nur häufiger zwischen Personen des gleichen Geschlechts aus, sondern auch zwischen Personen des gleichen Bildungshintergrunds. Bezüglich des Bildungsabschlusses wird zusätzlich die Anzahl an Beziehungen ausgewiesen die zu Abiturienten bestehen, weil davon ausgegangen wird, dass es sich bei solchen Beziehungen potenziell um nützliche Beziehungen handelt. Im Durchschnitt unterhalten die Schuldner 0.74 Beziehungen zu Abiturienten. Allerdings fällt dieser Wert in der Allgemein-

bevölkerung höher aus. Die Schuldner scheinen also seltener über diese Form des Sozialkapitals zu verfügen.<sup>170</sup>

**Tabelle 14: Netzwerkhomogenität nach Stichprobe (Mittelwerte)**

	5 Nennungen	nur erste 3 Nennungen	SOEP-Pretest 2005
Geschlechtshomogenität	0.56	0.54	0.71
Altershomogenität	0.24	0.23	0.44
Erwerbsstatushomogenität	0.30	0.30	-
Anzahl Kontakte zu Vollzeit Erwerbstätigen	1.37	0.96	-
Schulabschlusshomogenität	0.45	0.44	0.58
Anzahl Kontakte zu Abiturienten	0.74	0.52	0.80

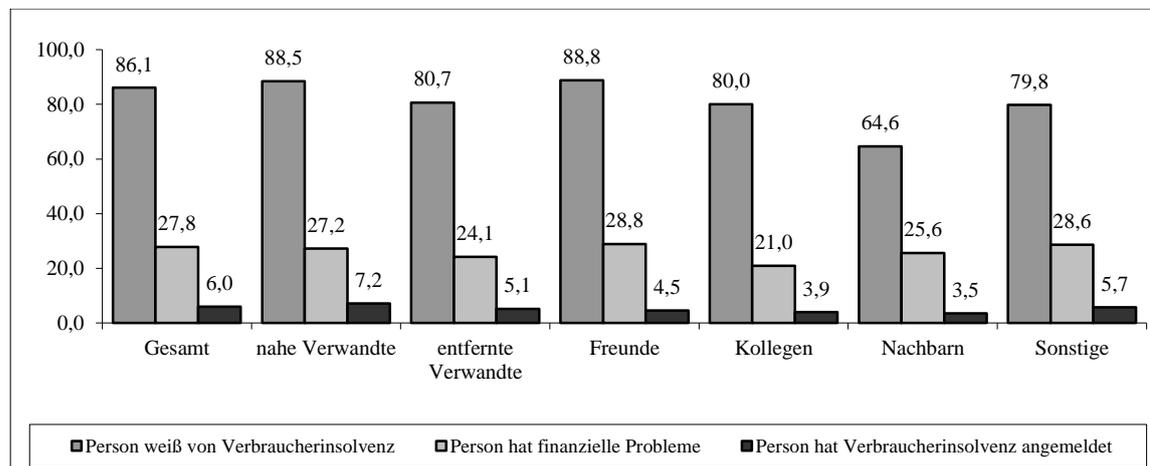
Für die Schuldner dürfte außerdem eine besondere Form der Netzwerk-Homogenität bedeutsam sein, die auf die Kontextualität des ‚Schulden-Habens‘ verweist: Ob sie Beziehungen zu Personen unterhalten, die selbst finanzielle Schwierigkeiten haben bzw. eine Verbraucherinsolvenz angemeldet haben oder nicht. Das soziale Kapital fällt dann höher aus, wenn Beziehungen zu nicht verschuldeten Personen bestehen, die dem Schuldner auch finanzielle Unterstützung zukommen lassen können. In Abbildung 29 wird dargestellt, wie häufig die von den Schuldnern benannten Personen vom Verbraucherinsolvenzverfahren Egos wissen, wie häufig die Alteri selbst finanzielle Probleme haben und wie oft es sich um Personen handelt, die sich selbst im Insolvenzverfahren befinden. Zunächst zeigt sich, dass die Schuldner anscheinend recht offen mit ihrer Situation umgehen: 86,1 % der Alteri wissen um die Verbraucherinsolvenz der Befragten. Dieser Anteil fällt am niedrigsten in Bezug auf Nachbarn (64,6 %) und am höchsten für Freunde (88,8 %) und nahe Verwandte (88,5 %) aus. Über ein Viertel der als wichtig eingestuften Personen haben laut Aussage des Schuldners selbst finanzielle Probleme. Dieser Anteil variiert nur geringfügig über die verschiedenen Personengruppen. Ein kleiner Teil der benannten Personen (6,0 %) befindet sich ebenfalls im Insolvenzverfahren. Bei Nachbarn fällt dieser Teil wiederum am geringsten aus.<sup>171</sup> Die über alle Alteri-Gruppen hinweg recht hohe Zahl von einem Fünftel bis über einem Viertel mit finanziellen Problemen verweist zusammen mit der Schulabschlusshomogenität und der Erwerbsstatushomogenität durchaus auf sozialstrukturelle Schließungsmechanismen des Sozialkapi-

<sup>170</sup> Mit Blick auf die sechs in Tabelle 14 vorgestellten Maße existieren nur wenige signifikante Unterschiede zwischen den Schuldnerklassen. Nur für die Anzahl der Kontakte zu Vollzeit-erwerbstätigen Personen wie die Schulabschlusshomogenität sind signifikante Unterschiede vorhanden. Die ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘ haben durchschnittlich am meisten Kontakten zu Vollzeit-Erwerbstätigen. Die Schulabschlusshomogenität wiederum fällt bei den ‚Schuldnern aufgrund persönlicher Probleme‘ am höchsten aus.

<sup>171</sup> Die Schuldnerklassen unterscheiden sich nur signifikant hinsichtlich des Anteils an Personen im Netzwerk, die finanzielle Probleme haben; dieser Anteil fällt bei ‚Mithaftungsschuldnern‘ am niedrigsten aus.

tals. Hinsichtlich weiterführender Aussagen zu den eigenen finanziellen Problemen der Al-  
 teri wären Gemeindestudien eine Möglichkeit, die Kontexte von Überschuldung auch sozial-  
 räumlich zu erfassen.

**Abbildung 29: Verbraucherinsolvenzbezogene Merkmale des Unterstützungsnetz-  
 werks nach Personengruppe (Angaben in %)**

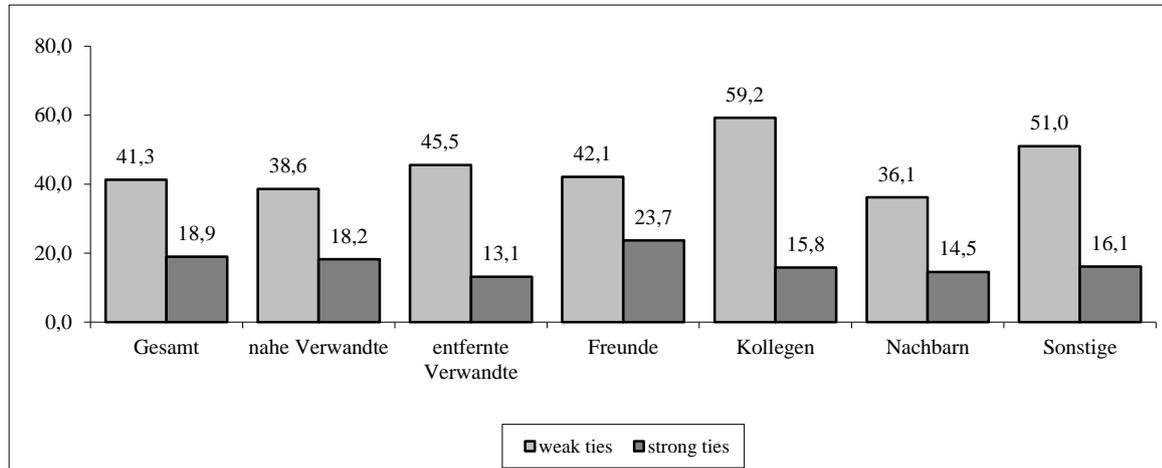


Zusätzlich bestimmt werden kann für das Unterstützungsnetzwerk der Anteil an eher schwachen und eher starken Beziehungen (vgl. Abbildung 30). Hierfür wurde die beiden Fragen zur Kontakthäufigkeit herangezogen, wie häufig man von der benannten Person „in den letzten drei Monaten besucht“ wurde bzw. wie häufig man „in den letzten drei Monaten zusammen mit der Person etwas unternommen“ hat („Kontakthäufigkeit“ bzw. „Frequenz“). Wenn auf beide Fragen mit „oft“ oder „sehr oft“ geantwortet wurde, wird für das Kontaktlevel von einem „strong tie“ gesprochen, wenn auf beide Fragen mit „nie“, „selten“ oder „manchmal“ geantwortet wurde, von einem „weak tie“. Wenn beide Fragen unterschiedlich beantwortet wurden, handelt es sich um einen gemischten Beziehungstypus (nicht in Abbildung 30 dargestellt). Obwohl das genutzte Messinstrument sicher eher starke als schwache Beziehungen erfasst, findet sich auf Basis der hier gewählten Operationalisierung, dass der Anteil schwacher Beziehungen mit 41,3 % höher ausfällt als der Anteil starker Beziehungen (18,9 %). Beziehungen zu Kollegen werden häufiger als schwach eingestuft, Beziehungen zu Freunden häufiger als stark, wobei auch hier noch immer ein Anteil von 42,1 % der Beziehungen als schwach gilt.<sup>172</sup> Möglicherweise sind die beiden genutzten Items, die die Kontakte an die physische Face-to-face-Interaktion binden, in Zeiten diverser, stark genutzter Kommunikationsmedien (Telefon, Handy oder Internet) nicht mehr aktuell. Starke Bindun-

<sup>172</sup> „Mithaftungsschuldner“ weisen einen signifikant höheren Anteil an starken Beziehungen auf als die anderen Schuldnerklassen. Bei den schwachen Beziehungen finden sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Klassen.

gen müssen sich eventuell nicht mehr durch die bloße Anwesenheit manifestieren, sondern sie können auch über die Distanz gelebt werden.

**Abbildung 30: Anteil starker und schwacher Beziehungen nach Personengruppe (Angaben in %)**

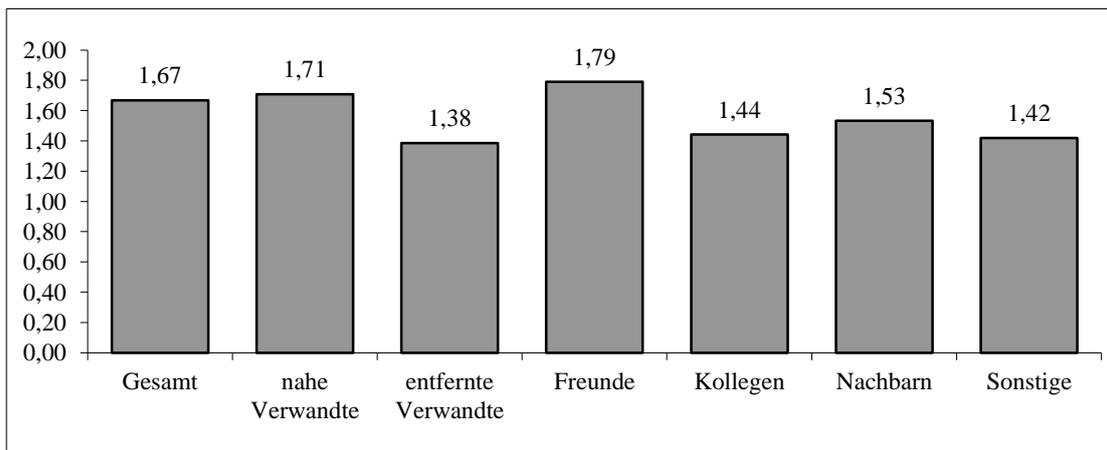


Aus den Angaben zum Netzwerk wurde zuletzt ein weiterer Indikator gebildet: die ‚Multiplexität der Unterstützung‘. Erfragt wurden insgesamt vier Unterstützungsleistungen (Arbeiten in Wohnung, Sprechen über persönliche Dinge bei Kummer/Problemen, Ratschläge einholen, bei Grippe helfen). Die ersten drei Items konnten auf einer Skala von ‚1 – nie“ bis ‚5 – sehr oft“ beantwortet werden, das letzte Item einfach mit ‚1 – nein“ oder ‚2 – ja“. Möglich wäre, aus den vier Items eine Mittelwertskala zu bilden (nach vorheriger z-Standardisierung), so dass die Häufigkeit der Unterstützungsleistungen erfasst wird. Dies bildet die Unterstützung allerdings unzureichend ab. Statt zu fragen, wie häufig im Mittel Unterstützung in den benannten vier Bereichen gegeben wird, erscheint die Frage wichtiger, in wie vielen Bereichen Unterstützung gegeben wird. Wenn sich beispielsweise die Unterstützung nur auf einen Bereich bezieht, so ist die Wahrscheinlichkeit geringer, dass der Kontakt zu dieser Person über den genannten Bereich hinaus nützlich ist (z.B. zur Bewältigung der Verbraucherinsolvenz). Wenn Alter hingegen in allen vier benannten Bereichen unterstützt, dann scheint es sich um eine multipel unterstützende Beziehung zu handeln, die sich in vielen Bereichen als nützlich erweist. Die Antworten der Befragten wurden deshalb nach folgendem Schema umkodiert: Wenn ein Befragter angegeben hat, dass eine Person bei den ersten drei Unterstützungsleistungen ‚oft“ oder ‚sehr oft“ hilft, dann wird dies als 1 kodiert, ist das nur ‚manchmal“ oder noch seltener der Fall, eine 0. Die Antworten zur vierten Frage wurden ebenfalls mit 0 (nein) und 1 (ja) kodiert. Danach wurde ein Summenindex über die vier Variablen gebildet, der Werte zwischen 0 und 4 annehmen kann. Je höher der Wert aus-

fällt, in umso mehr Bereichen erhält ein Befragter soziale Unterstützung, d.h. umso multiplexer ist das Netzwerk. Zuletzt wurden die Angaben über alle benannten Personen gemittelt.

Die Abbildung 31 belegt, dass die Multiplexität im Durchschnitt 1.67 beträgt, d.h. die Alteri unterstützen Ego in ein bis zwei Bereichen. Für die Freunde fällt die Multiplexität am höchsten aus, für die entfernten Verwandten am niedrigsten.<sup>173</sup>

**Abbildung 31: Multiplexität der Unterstützung nach Personengruppe (Mittelwerte)**



Insgesamt wurden damit 13 Variablen berechnet, die die Netzwerkstruktur beschreiben. Dazu kommt ein Indikator, der die Netzwerkgröße wiedergibt. Die Korrelationen (Pearsons r) zwischen diesen Variablen sind in Tabelle 15 dargestellt, wobei zugleich noch untersucht wird, inwieweit sich männliche und weibliche Schuldner hinsichtlich der Netzwerkmerkmale unterscheiden.

Der Geschlechtervergleich zeigt, dass Schuldnerinnen signifikant mehr Alteri benennen als männliche Schuldner, was auf ein größeres Unterstützungsnetzwerk der weiblichen Befragten hinweist. Die Geschlechterhomogenität der Netzwerke ist bei den weiblichen Befragten stärker ausgeprägt. Hingegen berichten männliche Befragte eine höhere Homogenität hinsichtlich des Erwerbsstatus. In den Netzwerken der Frauen gibt es mehr Personen mit finanziellen Problemen und zudem weniger ‚weak ties‘. Zudem fällt die Multiplexität der Netzwerke von Schuldnerinnen signifikant höher aus.

<sup>173</sup> Die Multiplexität der Netzwerke unterscheidet sich signifikant zwischen den Schuldnergruppen: Die Netzwerke der ‚Mithaftungsschuldner‘ weisen die höchste Multiplexität auf.

**Tabelle 15: Korrelationen der Netzwerkvariablen (Pearsons r)**

	Männl.	Weibl.	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m
a) Anzahl	<b>2.68</b>	<b>3.25</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Anteil Verwandter	0.54	0.57	<b>.19</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
c) Geschlechtshomogenität	<b>0.50</b>	<b>0.62</b>	.04	<b>-.23</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
d) Altershomogenität	0.23	0.25	<b>-.06</b>	<b>-.20</b>	<b>.09</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Erwerbsstatushomogenität	<b>0.35</b>	<b>0.25</b>	<b>-.10</b>	<b>-.08</b>	.03	<b>.12</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
f) Anzahl Kontakte zu Vollzeit Erwerbstätigen	1.38	1.35	<b>.50</b>	<b>-.07</b>	<b>.06</b>	<b>.08</b>	<b>.10</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
g) Schulabschlusshomogenität	0.44	0.46	.02	-.05	-.01	.05	.01	<b>.07</b>	-	-	-	-	-	-	-
h) Anzahl Kontakte zu Abiturienten	0.76	0.72	<b>.31</b>	<b>-.07</b>	.02	.03	-.03	<b>.31</b>	.02	-	-	-	-	-	-
i) Anteil, die von Insolvenz wissen	0.86	0.86	.01	.03	<b>-.07</b>	<b>.06</b>	.03	<b>.07</b>	.05	.05	-	-	-	-	-
j) Anteil mit finanziellen Problemen	<b>0.27</b>	<b>0.32</b>	<b>-.10</b>	-.02	.03	.04	.01	<b>-.18</b>	-.04	<b>-.20</b>	<b>.08</b>	-	-	-	-
k) Anteil, die Insolvenz angemeldet haben	0.06	0.07	<b>-.06</b>	<b>.10</b>	<b>-.07</b>	.00	.04	<b>-.11</b>	-.03	<b>-.09</b>	.02	<b>.29</b>	-	-	-
l) Anteil weak ties	<b>0.44</b>	<b>0.38</b>	.04	<b>-.07</b>	<b>.10</b>	.00	.04	<b>.06</b>	.00	<b>.08</b>	<b>-.07</b>	<b>-.07</b>	<b>-.06</b>	-	-
m) Anteil strong ties	0.19	0.19	.01	<b>-.07</b>	<b>-.06</b>	.03	.01	<b>.07</b>	-.04	<b>.07</b>	.00	<b>-.06</b>	.02	<b>-.40</b>	-
n) Multiplexität	<b>1.59</b>	<b>1.80</b>	<b>-.06</b>	-.02	<b>-.09</b>	<b>.08</b>	.01	.02	<b>.08</b>	-.02	<b>.18</b>	.04	<b>.08</b>	<b>-.42</b>	<b>.34</b>

fett:  $p < .05$

Zwar ergeben die Korrelationsanalysen eine Reihe an signifikanten Beziehungen, jedoch fällt der Großteil davon eher gering aus ( $r < .10$ ). Die Anzahl an benannten Personen korreliert etwas stärker mit dem Anteil an Verwandten und der Anzahl an Kontakten zu Vollzeit-Erwerbstätigen bzw. Personen mit Abitur. Je mehr Verwandte im Netzwerk sind, umso weniger geschlechts- und altershomogen fällt das Netzwerk aus. Zudem korreliert die Anzahl an Vollzeit-Erwerbstätigen etwas höher mit der Anzahl an Abiturienten. Je mehr Personen mit diesen Merkmalen im Unterstützungsnetzwerk vertreten sind, umso weniger Personen haben finanzielle Probleme. Dies unterstreicht die Annahme, dass es sich bei diesen Beziehung um nützliche Beziehungen und damit Sozialkapitalressourcen handelt. Der Anteil der Alteri, die selbst finanzielle Probleme haben, korreliert nicht überraschend mit dem Anteil an Personen, die Insolvenz angemeldet haben. Der Anteil an weak ties korreliert negativ mit dem Anteil an strong ties. Und die Multiplexität fällt in Unterstützungsnetzwerken mit vielen strong ties höher aus, in Netzwerken mit vielen weak ties hingegen niedriger. Alle diese Korrelationen nehmen einen Wert  $\leq .50$  an. Probleme der Multikolarität bestehen demnach nicht. Die einzelnen Variablen können damit gleichzeitig in multivariate Erklärungsmodelle einbezogen werden.

### 6.3.3 Erfassung von Sozialkapital: Meso-Ebene

Die Meso-Ebene des Sozialkapitals wird über die Mitgliedschaft in verschiedenen Vereinen, Organisationen oder Gruppierungen abgebildet, die sowohl als Produzenten von innenorientiertem als auch außenorientiertem Sozialkapital dienen (d.h. freiwillige Assoziationen mit einer gewissen Sozialisationsleistung vs. karitativ-soziale/politische Assoziationen mit Transferleistung bzw. ‚Spill-over-Effekt‘ des Sozialkapitals; vgl. Coleman 1995a; Putnam/Goss 2001; Braun 2007). Hierfür wurden die Schuldner gefragt, ob sie Mitglied in einer der in Abbildung 32 aufgeführten Gruppen sind. Da sich die Antwortvorgaben zumindest teilweise an der besonderen Situation der Schuldner orientieren sollte, wurde kein etabliertes Messinstrument zur Erfassung von Gruppenzugehörigkeiten benutzt. Ein Vergleich ist insofern nur für die Mitgliedschaft in einer Religionsgemeinschaft, einer Gewerkschaft und einer politischen Partei möglich, wobei der ALLBUS 2006 herangezogen wird (s.o.).

Die Auswertungen zeigen, dass etwas mehr als die Hälfte der Schuldner in einer Religionsgemeinschaft Mitglied ist (53,9 %). Dies sind 20 Prozentpunkte weniger als in der Allgemeinbevölkerung. Zu beachten ist, dass sich die Verbraucherinsolvenzstichprobe überproportional aus ostdeutschen Befragten zusammensetzt, die bekanntermaßen seltener einer Konfession angehören. Der Vergleich mit dem kompatiblen ALLBUS (sieben Bundesländer) bestätigt dann auch, dass die Schuldner hinsichtlich der Mitgliedschaft in einer Religionsgemeinschaft nicht von der Allgemeinbevölkerung abweichen.

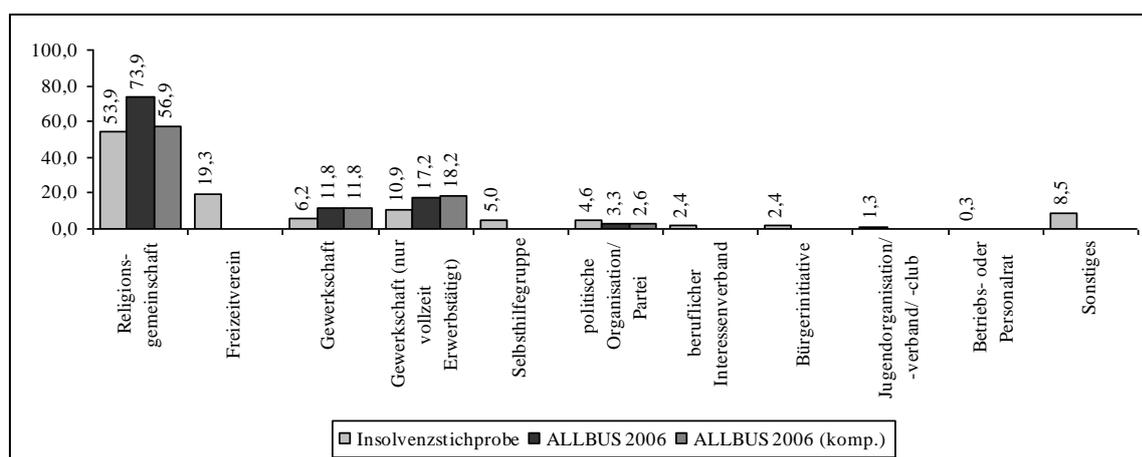
Für die Gewerkschaftsmitgliedschaft ist dies allerdings der Fall. Nur 6,2 % der Schuldner, aber 11,8 % der Allgemeinbevölkerung gehören einer Gewerkschaft und damit gleichermaßen einer freiwilligen Assoziation mit Transferleistung an. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass die Schuldner seltener im Erwerbsleben stehen und daher eine Gewerkschaftsmitgliedschaft nicht notwendig ist. Wird der Vergleich deshalb nur auf die Vollzeit-Erwerbstätigen beschränkt, ergibt sich aber das gleiche Bild: Auch in dieser Subpopulation sind Schuldner deutlich seltener einer Gewerkschaft angehörig als Personen der Allgemeinbevölkerung. Möglicherweise können sich die Schuldner die Mitgliedsbeiträge seltener leisten, oder sie arbeiten möglicherweise in einem Wirtschaftssektor, in dem Gewerkschaften bislang weniger aktiv sind.

Hinsichtlich der Mitgliedschaft in politischen Parteien ergibt sich für die Schuldner eine etwas höhere Quote als in der Allgemeinbevölkerung. Dies könnte auf ein höheres politisches Engagement schließen. Allerdings kann nicht ausgeschlossen, dass es sich hierbei um ein Messproblem handelt: Im ALLBUS wird nur nach einer politischen Parteienmitgliedschaft gefragt, in der Verbraucherbefragung auch nach der Mitgliedschaft in einer politi-

schen Organisation. Die Befragten könnten insofern parteinahe Organisationen oder grundsätzlich politisch tätige Organisationen, die keine Partei sind, unter dieser Antwortkategorie subsumiert haben.

Vergleiche mit der Allgemeinbevölkerung sind zu anderen Gruppen nicht möglich. Wenn man die Mitgliedschaftsquoten der Schuldner betrachtet, zeigt sich, dass die Schuldner noch relativ häufig verschiedenen Freizeitvereinen (z.B. Sportvereinen), also den Produzenten von ‚innenorientiertem Sozialkapital‘ (vgl. Putnam/Goss 2001; Braun 2007) angehören. Auch den ebenfalls innenorientierten Selbsthilfegruppen gehört noch jeder 20. Schuldner an. Alle anderen Gruppen werden kaum frequentiert. Einer sonstigen Gruppe sind 8,5 % der Schuldner zugehörig. Häufiger wurden hier u.a. die Freiwillige Feuerwehr oder Sozialverbände genannt, was wiederum auf ‚außenorientiertes Sozialkapital‘ hinweist. In den weiteren Auswertungen sollen die sehr selten genannten Gruppen (beruflicher Interessenverband, Bürgerinitiative, Jugendorganisation, Betriebsrat) nicht weiter betrachtet werden. Ebenso wird auf einer Berücksichtigung sonstiger Gruppen verzichtet, weil die darunter gefassten Vereine und Organisationen zu dispers sind, um eine klare Aussage bzgl. einer möglichen Wirkung zu treffen. Damit finden sich in der Stichprobe keine eindeutigen Hinweise, dass die mehrfachen Exklusionsbedingungen einer Überschuldung dem außenorientierten Sozialkapital abträglich sind.

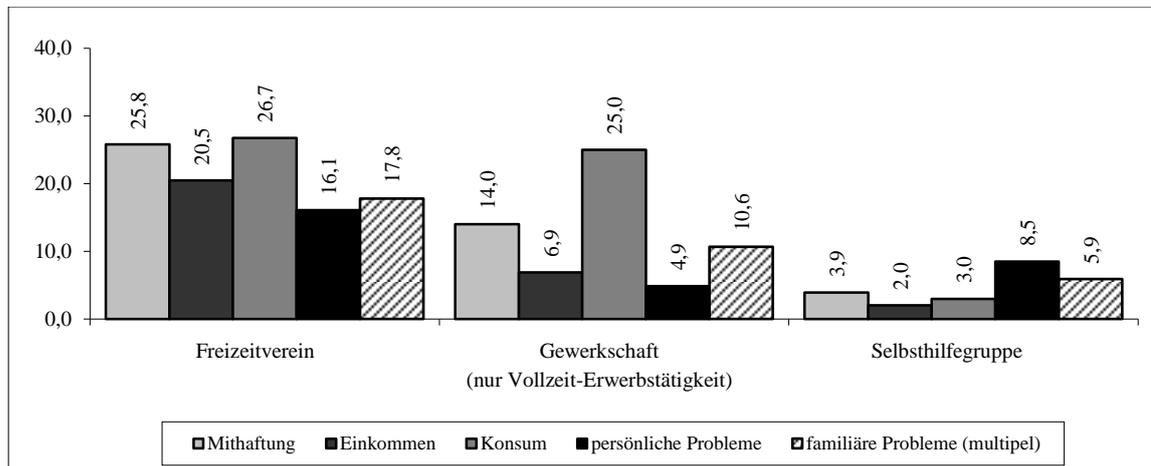
**Abbildung 32: Mitgliedschaft in verschiedenen Gruppen nach Stichprobe (Angaben in %)**



Wird die Mitgliedschaft in den verschiedenen Assoziationen mit der Schuldnerklasse in Zusammenhang gebracht, so finden sich nur für drei Gruppen signifikante Unterschiede (vgl. Abbildung 33). Freizeitvereinen gehören ‚Mithaftungsschuldner‘ und ‚Konsumschuldner‘ am häufigsten an (Cramers  $V = .081$ ,  $p < .05$ ). Die ‚Konsumschuldner‘ sind zudem deutlich häufiger als die anderen Klassen Mitglied in der Gewerkschaft; die Auswertungen wurden

hier auf Vollzeit-Erwerbstätigt beschränkt (Cramers  $V = .172$ ,  $p < .05$ ). Den Selbsthilfegruppen gehören wenig überraschend die ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ am häufigsten an (Cramers  $V = .098$ ,  $p < .01$ ).

**Abbildung 33: Mitgliedschaft in verschiedenen Gruppen nach Schuldnerklasse (Angaben in %)**

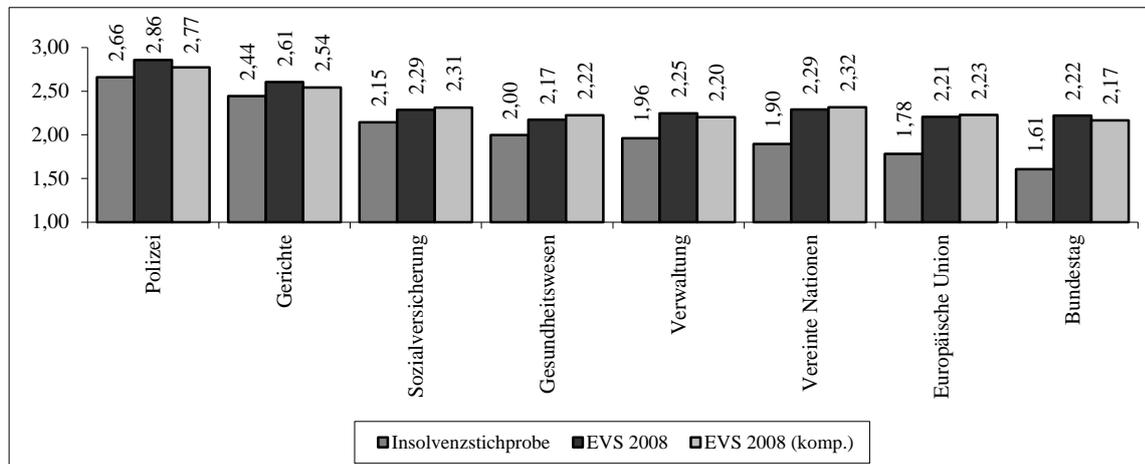


### 6.3.4 Erfassung von Sozialkapital: Makro-Ebene

Auf die Makro-Ebene beziehen sich zwei Dimensionen von Sozialkapital: Erstens das ‚Vertrauen in Institutionen‘ und zweitens den ‚anomischen Einstellungen‘. Bei der Erfassung des Institutionenvertrauens kam eine um einige Items gekürzte Version einer Skala des „European Value Surveys“ (EVS) von 2008 zum Einsatz (s.o.). Die Schuldner sollten von „1 – überhaupt kein Vertrauen“ bis „4 – sehr viel Vertrauen“ ihr Vertrauen zu acht bundesdeutschen Institutionen bzw. zur Europäischen Union und zu den Vereinten Nationen berichten. Die mittleren Vertrauenswerte werden in Abbildung 34 dargestellt. Zwischen der Gesamtstichprobe des EVS und der auf die sieben Bundesländer reduzierten kompatiblen Stichprobe des EVS bestehen weitestgehend keine Unterschiede hinsichtlich des Vertrauensniveaus. Die Schuldner bringen dagegen allen betrachteten Institutionen und öffentlichen Einrichtungen ein geringeres Vertrauen als die Allgemeinbevölkerung entgegen. Am stärksten wird der Polizei vertraut, von den Schuldnern ebenso wie von der Allgemeinbevölkerung. Das zweithöchste Vertrauen genießen die Gerichte. Das geringste Vertrauen wird von Seiten der Schuldner dem Bundestag und der Europäischen Union entgegen gebracht. Die Abstände zur Allgemeinbevölkerung fallen für diese Institutionen, aber ebenso gegenüber den Vereinten Nationen und der Verwaltung besonders deutlich aus. Dies könnte u.a. deshalb der Fall sein, weil die Schuldner diese Institutionen als mitverantwortlich für ihre Situa-

tion betrachten oder zumindest wahrnehmen, dass diese Institutionen sich wenig um das Schicksal der Schuldner kümmern. Insgesamt wirkt sich eine Überschuldung also nachteilig auf das institutionelle Vertrauen aus.

**Abbildung 34: Vertrauen in Institutionen nach Stichprobe (Mittelwerte)**



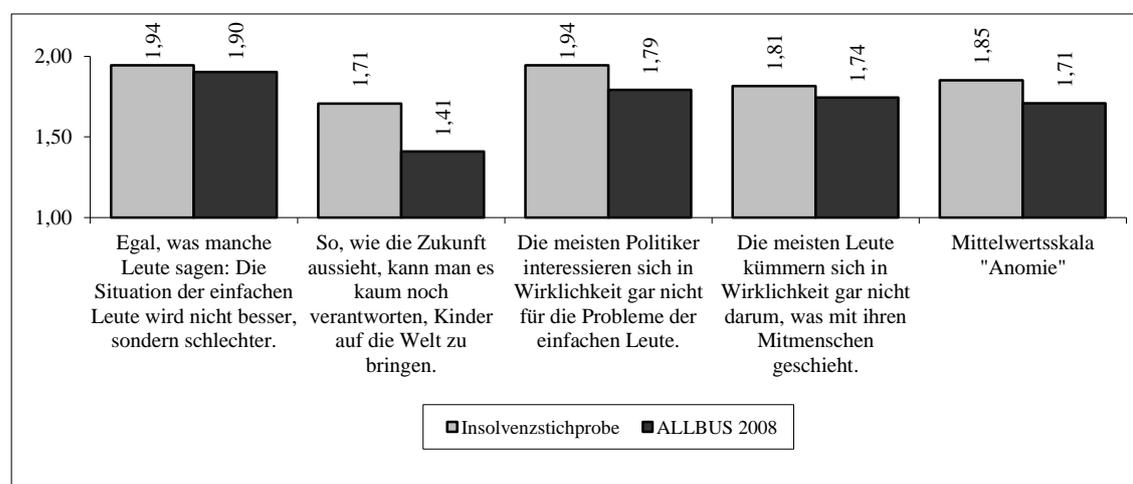
Die Vertrauenseinstufungen der verschiedenen Institutionen korrelieren ausreichend hoch miteinander, um eine Mittelwertskala zu bilden (Cronbachs Alpha = .86). Der Gesamtmittelwert beträgt für die Verbraucherinsolvenzstichprobe 2.02, für den EVS 2.36 und für den kompatiblen EVS 2.35. Die Unterschiede zwischen der Verbraucherinsolvenzstichprobe und Allgemeinbevölkerung werden insofern auch über den Skalenmittelwert deutlich gemacht. Zwischen den Schuldnerklassen existieren signifikante Unterschiede im institutionellen Vertrauen ( $F = 4.745$ ,  $p < .01$ ): ‚Mithaftungsschuldner‘ weisen das höchste Vertrauen auf (Mittelwert 2.27) und ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘ das niedrigste Institutionenvertrauen (2.04).

Anomische Einstellungen wurden mittels vier Items erfasst, die in Abbildung 35 dargestellt werden und die zeitlich am nächsten zur Verbraucherinsolvenzbefragung im ALLBUS 2008<sup>174</sup> erhoben worden sind. Die Items konnten abgelehnt werden („1 – bin anderer Meinung“) oder ihnen konnte zugestimmt werden („2 – bin derselben Meinung“). Die Mittelwerte der Insolvenzstichprobe liegen durchweg über 1.5, d.h. die Mehrheit der Befragten stimmt den Aussagen zu. Am höchsten fällt die Zustimmung hinsichtlich des ersten und des dritten Items aus, die beinhalten, dass die Situation der einfachen Leute schlechter wird und

<sup>174</sup> Der ALLBUS 2008 wurde als „Computer Assisted Personal Interview“ (CAPI) geführt. Er stellt eine Einwohnermeldeamtstichprobe dar. Für diese Befragung wurden insgesamt 3.469 Befragte erreicht, wobei die Rücklaufquote in Westdeutschland 40,5 %, in Ostdeutschland 39,8 % betrug (vgl. Wasmer et al. 2010). Bei den Auswertungen wird das personenbezogene Ost-West-Gewicht genutzt, um das Oversampling ostdeutscher Befragter auszugleichen.

dass sich die Politiker nicht für die einfachen Leute interessieren. Etwas geringer ist die Zustimmung zur Aussage, dass man es kaum noch verantworten kann, Kinder in die Welt zu bringen. Im Vergleich zum ALLBUS 2008 fallen die Mittelwerte der Verbraucherinsolvenzstichprobe durchweg höher aus, die Schuldner sind also anomischer eingestellt als die Allgemeinbevölkerung. Auf den Vergleich mit einer entsprechend der sieben in die Insolvenzbefragung einbezogenen Bundesländer kompatiblen ALLBUS-Stichprobe wird an dieser Stelle verzichtet, weil die Mittelwerte kaum von den Werten der gesamtdeutschen Stichprobe abweichen. Die Korrelationen der vier Items fallen moderat aus. Dies drückt sich auch in einer eher geringen Reliabilität der Skala aus. In der Insolvenzstichprobe beträgt Cronbachs Alpha = .55, im ALLBUS 2008 liegt dieser Wert bei .57. Eine Erklärung könnte sein, dass die geringe Anzahl an Antwortvorgaben der Reliabilität abträglich ist. Die Menschen möchten ihre Meinung eventuell weniger gern in ein dichotomes Schema pressen, sondern lieber auf Abstufungen zurückgreifen. Nicht auszuschließen ist, dass in den Items verschiedene Subdimensionen von ‚Anomie‘ angesprochen werden, die in unterschiedlicher Weise auf Zustimmung stoßen. Eine Überarbeitung des Messinstruments, das in dieser Form bereits mehr als 50 Jahre alt ist (vgl. Srole 1956), wäre sicherlich wünschenswert. Dennoch ist die Reliabilität der Skala in Anbetracht der wenigen Items noch akzeptabel, so dass eine Zusammenfassung in Form einer Mittelwertskala erfolgen kann. Der Vergleich der Mittelwerte der Skala bestätigt noch einmal, dass die Schuldner im Vergleich zur Allgemeinbevölkerung anomischer eingestellt sind (Mittelwerte: 1.85 zu 1.71). Die Unterschiede zwischen den Schuldnerklassen sind moderat, aber signifikant ( $F = 2.831, p < .05$ ): ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ weisen den höchsten Anomiewert auf (1.87), ‚Mithaftungsschuldner‘ den niedrigsten (1.80).

**Abbildung 35: Anomische Einstellungen nach Stichprobe (Mittelwerte)**



### 6.3.5 Erfassung der Folgen von Sozialkapital

Wie Kapitel 3 vorgestellt wurde, verweist der Begriff des Sozialkapitals auf unterschiedliche Nutzeneffekte aus sozialen Beziehungen. Ein Akteur kann daher auf verschiedene Weise von seinen sozialen Beziehungen profitieren, so dass mit deren Mobilisierung oder Instrumentalisierung vom Sozialkapital-Begriff nicht nur der direkte und objektiv-quantifizierbare Zugriff auf die Ressourcen anderer erfasst wird (z.B. in Form materieller und informationeller Beziehungsleistungen bzw. ökonomisches und kulturelles Kapital), sondern auch die weniger offensichtlichen subjektiv-qualitativen Beziehungsleistungen (z.B. Zugehörigkeitsgefühl, Unterstützungswahrnehmung, Erwartbarkeit von Hilfe). Diese Beziehungsleistungen sind einem Akteur aufgrund seiner Einbindung in verschiedene soziale Kontexte zugänglich. Jener Nutzen oder die positiven Folgen der Verfügbarkeit über Sozialkapital wurden im Fragebogen auf verschiedene Weise erfasst. Hinsichtlich der Schuldner wäre einer der zentralen Indikatoren, der auf die Inklusionswirkung und damit das weiter vorn ausformulierte gruppenspezifisch wirkende ‚positive Sozialkapital‘ schließen lässt (vgl. Kapitel 2.5.3 und 3.4), unbestritten der Erfolg des Verbraucherinsolvenzverfahrens. Verfügen die Schuldner, die die Wohlverhaltensphase bewältigt haben, über mehr dementsprechendes Sozialkapital als etwa diejenigen Schuldner, die bereits vorher neue Schulden machen mussten oder Schuldner, deren Verbraucherinsolvenzverfahren letztlich gescheitert ist? Diese Frage kann mit den vorliegenden Daten jedoch nicht geklärt werden. Da alle befragten Schuldner zum Befragungszeitpunkt noch am Anfang ihres Verbraucherinsolvenzverfahrens standen, können auch keine Aussagen zur Problemlösung, d.h. über den Erfolg oder Misserfolg dieses Rechtsinstituts getroffen werden.

Aus diesem Grund wurden zwei andere Bereiche von Folgen erhoben: Einerseits wurde die subjektive Einschätzung des Erfolgs des Insolvenzverfahrens erfasst. Entsprechend eines Einstellungs-Verhaltens-Modells (z.B. „Theorie des geplanten Verhaltens“ nach Ajzen 1991) kann begründeter Weise davon ausgegangen werden, dass Einstellungen hinsichtlich eines Phänomens das individuelle Handeln teilweise determinieren. Schuldner mit positiver Einstellung (starker Erfolgserwartung) dürften mehr Anstrengungen betreffs ihres Wohlverhaltens zeigen und entsprechend erfolgreich die Verbraucherinsolvenz abschließen. Andererseits wurde die psychische Befindlichkeit als mögliche Folge von hohem Sozialkapital erfasst. Hierbei handelt es sich um eine Folge, die keinen genuinen Bezug zur Schuldenproblematik aufweist. Wie in Kapitel 3.5 vorgestellt wurde, zeigen sich in der Allgemeinbevölkerung enge Beziehungen zwischen der erfahrenen sozialen Unterstützung und der Ge-

sundheit. Diese Beziehungen sollten sich auch in der spezifischen Stichprobe der Schuldner replizieren lassen.

### 6.3.5.1 Erfolgserwartung Verbraucherinsolvenz

Um die Erfolgserwartung der Verbraucherinsolvenz zu erfassen, kamen drei Items zum Einsatz (vgl. Tabelle 16). Die Antwortvorgaben der ersten beiden Items waren vierstufig, die des dritten Items fünfstufig (vgl. Anmerkung zur Tabelle 16). Um diese unterschiedlich skalierten Items dennoch zu einer Skala zusammen zu fassen, was aufgrund der hohen Reliabilität möglich ist (Cronbachs Alpha = .75), wird auf die Transformation der z-Standardisierung zurückgegriffen, die zur Folge hat, dass die Items einen Mittelwert von null bei einer Standardabweichung von eins aufweisen. Werden jedoch zunächst die Mittelwerte der untransformierten Items betrachtet, zeigt sich, dass die Schuldner eine hohe Zustimmung aufweisen und insofern eher zuversichtlich einem positiven Abschluss ihres Verbraucherinsolvenzverfahren entgegen sehen. Die verschiedenen Schuldnerklassen unterscheiden sich signifikant hinsichtlich ihrer Erfolgserwartung ( $F = 2.626$ ,  $p < .05$ ): Die ‚Konsumschuldner‘ weisen den höchsten Mittelwert auf, die ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ hingegen den niedrigsten Mittelwert.<sup>175</sup>

**Tabelle 16: Skala „Erfolgserwartung“**

	Mittelwert	Standardabweichung	Trennschärfe <sup>3</sup>
Mit der Verbraucherinsolvenz werde ich alle meine Schulden los.	3.45 <sup>1</sup>	0.76	.62
Mit der Verbraucherinsolvenz habe ich „reinen Tisch“ mit meinen Schulden gemacht.	3.52 <sup>1</sup>	0.73	.58
Für wie wahrscheinlich halten sie es, dass sie mit der Verbraucherinsolvenz von ihren gesamten Schulden befreit werden?	4.26 <sup>2</sup>	0.95	.53
			Cronbachs Alpha = .75

<sup>1</sup> Antwortvorgaben: „1 – trifft überhaupt nicht zu“ bis „4 – trifft voll und ganz zu“; <sup>2</sup> Antwortvorgaben: „1 – sehr unwahrscheinlich“ bis „5 – sehr wahrscheinlich“; <sup>3</sup> Werte für z-standardisierte Items

<sup>175</sup> Die Mittelwerte lauten: .09 ‚Mithaftungsschuldner‘, .04 ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘, .14 ‚Konsumschuldner‘, -.08 ‚Schuldner aufgrund von persönlichen Problemen‘, -.05 ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme (multipel belastete Schuldner)‘.

### 6.3.5.2 Gesundheit und Lebenszufriedenheit

Zur Erfassung des Gesundheitszustandes wurde eine Skala benutzt, die psychosomatische Beschwerden erfasst und insgesamt zehn Items beinhaltet (Tabelle 17). Den Items konnte von „1 – gar nicht betroffen“ bis „4 – stark betroffen“ zugestimmt werden. Vergleichswerte zu einer bevölkerungsrepräsentativen Befragung sind für diese Skala nicht möglich.<sup>176</sup> Obwohl in dieser Skala sowohl psychische als auch physische Beschwerden erfasst werden, weisen die zehn Items ausreichend hohe Trennschärfen auf und die Reliabilität ist mit Cronbachs Alpha = .87 ausreichend hoch, um eine Mittelwertskala zu bilden. Eher häufig werden von den Schuldern Schmerzen im Schulter- und Nackenbereich berichtet, Schlafstörungen und Kopfschmerzen. Am seltensten bestätigten die Schuldner, dass sie einen Hautausschlag o.ä. haben. Der Gesamtmittelwert der Skala liegt bei 2.03, d.h. im Durchschnitt sind die Schuldner „gering betroffen“. Weibliche Schuldner weisen signifikant höhere Beschwerdewerte auf als männliche Schuldner (2.17 zu 1.92;  $t = 6.968$ ,  $p < .001$ ). Auch die Schuldnerklassen unterscheiden sich signifikant hinsichtlich ihrer psychosomatischen Beschwerden ( $F = 10.228$ ,  $p < .001$ ): Den höchsten Beschwerdewert berichten die ‚Schuldner aus familiären Gründen‘, den niedrigsten Wert die ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘.<sup>177</sup>

**Tabelle 17: Skala „psychosomatische Beschwerden“**

	Mittelwert	Standardabweichung	Trennschärfe
Schmerzen oder Beschwerden im Schulter- oder Nackenbereich	2.37	1.17	0.44
Schlafstörungen	2.29	1.10	0.64
Kopfschmerzen	2.27	1.07	0.50
Niedergeschlagenheit, Kraftlosigkeit	2.22	1.05	0.72
Angst, Nervosität, Unruhe, Unbehagen	2.14	1.08	0.74
Unglücklichsein, Depression, Melancholie	2.12	1.09	0.67
Gedächtnisschwäche, Konzentrationsstörungen	1.85	0.96	0.63
Magenschmerzen	1.70	0.95	0.57
Verdauungsstörungen	1.60	0.88	0.56
Hautausschlag, Ekzeme, Juckreiz	1.45	0.85	0.35
<b>Mittelwertskala "psychosomatische Beschwerden"</b>	<b>2.03</b>	<b>0.73</b>	

<sup>176</sup> Die Skala war für den „European Social Survey“ 2002/2003 vorgesehen, kam aber letztlich nicht zum Einsatz (vgl. Lechner 2010a: 30, Fußnote 30).

<sup>177</sup> Die Mittelwerte lauten: 1.93 ‚Mithaftungsschuldner‘, 1.87 ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘, 1.92 ‚Konsumschuldner‘, 2.09 ‚Schuldner aufgrund von persönlichen Problemen‘, 2.13 ‚Schuldner aufgrund familiärer Probleme (multipel belastete Schuldner)‘.

Die Lebenszufriedenheit wurde einerseits in Bezug auf einzelne Bereiche, andererseits in Bezug auf eine Globaleinschätzung des Lebens erfasst. Beide Messinstrumente wurden aus dem SOEP 2006 entnommen.<sup>178</sup> Die Befragten konnten bei beiden Instrumenten auf einer elfstufigen Skala antworten, die von „0 – ganz und gar unzufrieden“ bis „10 – ganz und gar zufrieden“ reichte. Die nachfolgende Tabelle 18 gibt die Mittelwerte zu den bereichsspezifischen Mittelwerten wieder. Nur zum Item „Netz sozialer Sicherung“ sind keine Vergleiche zum SOEP 2006 möglich, weil dieses Item neu für die Verbraucherinsolvenzbefragung konstruiert wurde. Werden zunächst die Mittelwerte der Insolvenzbefragung betrachtet, so zeigt sich, dass die Schuldner die höchste Zufriedenheit in Bezug auf ihre Familie sowie ihren Freundes- und Bekanntenkreis äußern. Mit dem Netz der sozialen Sicherung, insbesondere aber mit dem Haushaltseinkommen sind die Befragten eher unzufrieden. Letzteres überrascht nicht, wenn die in der Stichprobenbeschreibung berichteten Befunde zum deutlich geringeren Haushaltseinkommen im Vergleich zur Allgemeinbevölkerung, herangezogen werden. Der Vergleich mit dem SOEP 2006 ergibt für alle Bereiche, dass die Schuldner weniger zufrieden sind als die Allgemeinbevölkerung. Bei einigen Bereichen wie der Familie, den Freunden oder der Arbeit fallen die Unterschiede weniger stark aus. Aber auch in diesen Bereichen scheint sich die Schuldsituation negativ auf die Lebenssituation auszuwirken. Sehr große Unterschiede bestehen bei den materiellen Bereichen, d.h. dem Lebensstandard allgemein und beim Einkommen.

**Tabelle 18: Zufriedenheit in verschiedenen Lebensbereichen (Mittelwerte)**

	<b>Insolvenzstichprobe</b>	<b>SOEP 2006</b>
Familie	7.37	7.65
Freundes- und Bekanntenkreis	7.11	7.48
Arbeit*	6.74	6.85
Wohnung	6.12	7.77
Gesundheit	5.25	6.59
Freizeit	5.22	6.93
Lebensstandard allgemein	4.25	7.15
Netz sozialer Sicherung	3.79	-
Einkommen des Haushalts	2.97	6.19

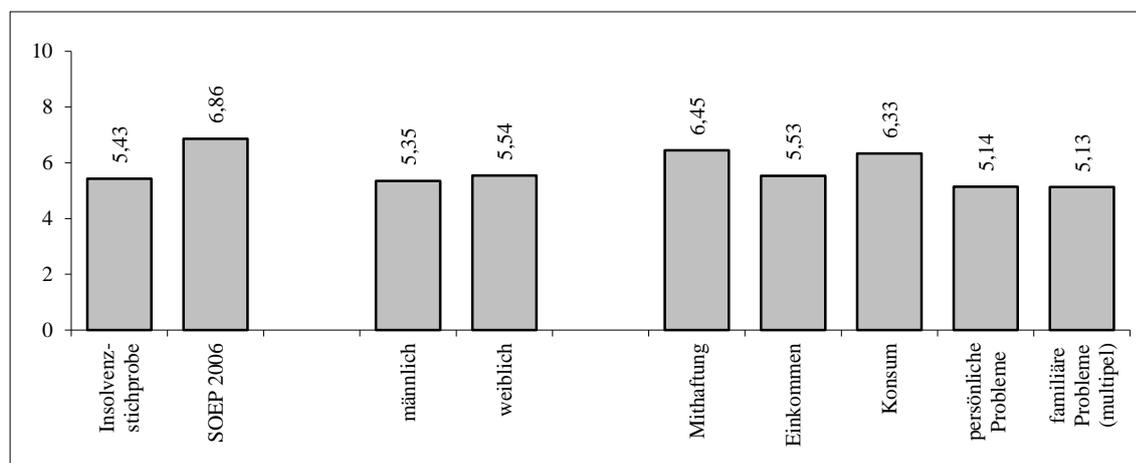
\* bezieht sich nur auf erwerbstätige Personen (in dieser Stichprobe Voll- und Teilzeit Erwerbstätige)

<sup>178</sup> Im Rahmen der Personenbefragung wurden im SOEP 2006 19.742 Menschen befragt (vgl. von Rosenblatt/Siegel 2006). Dabei kam ein Methodenmix zum Einsatz, d.h. es wurden verschiedene Befragungsmethoden verwendet (u.a. schriftliche Befragung, CAPI). Eine Gewichtung der Daten wird an dieser Stelle nicht durchgeführt.

Ein Problem der Items zur Zufriedenheit in einzelnen Lebensbereichen ist, dass der Schritt der Zusammenfassung zu einer Skala empirisch nicht gestützt wird. Eine explorative Faktorenanalyse (Hauptkomponentenanalyse) ergibt eine Zwei-Faktoren-Struktur. Bei dieser laden die Items zur Familie und zum Freundes-/Bekanntkreis auf einem Faktor, die anderen Items auf einem zweiten Faktor. Die Ladungen der Items auf diesen zweiten Faktor fallen aber teilweise recht niedrig aus ( $< .50$ ), bzw. es existieren substantielle Nebenladungen auf dem ersten Faktor. Es erscheint zugleich nicht sinnvoll, die Einzelitems in die nachfolgenden Zusammenhangsanalysen aufzunehmen, da dadurch die Komplexität der Auswertungen zusätzlich gesteigert würde. Stattdessen soll im Folgenden ein Einzelitem betrachtet werden, mit dem die allgemeine Lebenszufriedenheit erfasst wird. Der Wortlaut dieses Items ist: „Und wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Leben im Allgemeinen?“ Damit wird eine Gesamtevaluation des Lebens gefordert, dass die bereichsspezifischen Zufriedenheiten mit einschließt. Die Korrelationen zwischen dem Einzelitem und den bereichsspezifischen Einschätzen betragen entsprechend mindestens Pearsons  $r = .27$  („Netz sozialer Sicherung“) und höchstens  $r = .64$  („Lebensstandard allgemein“). Die Antwortkategorien zu diesem Einzelitem waren dieselben wie bei den neun Items der einzelnen Bereiche.

Die folgende Abbildung 36 belegt, dass auch bei dieser allgemeinen Lebenszufriedenheitseinschätzung die Schuldner einen deutlich niedrigeren Wert aufweisen als die Allgemeinbevölkerung – der Abstand beträgt fast 1,5 Skalenpunkte. Innerhalb der Verbraucherinsolvenzstichprobe unterscheiden sich die Geschlechter nicht signifikant hinsichtlich ihrer Lebenszufriedenheit. Für die Schuldnerklassen sind hingegen signifikante Unterschiede zu berichten ( $F = 9.526$ ,  $p < .001$ ): die „Mithaftungsschuldner“ und die „Konsumschuldner“ weisen demnach die höchste Lebenszufriedenheit auf. Demgegenüber sind die „Schuldner aufgrund von familiären Problemen“ deutlich weniger zufrieden mit ihrem Leben.

**Abbildung 36: Lebenszufriedenheit nach Stichprobe, Geschlecht und Schuldnerklasse (Mittelwerte)**



### 6.3.6 Zusammenhangsanalysen: Sozialkapital und Folgen

Die Prüfung der Zusammenhänge zwischen den Sozialkapitalindikatoren und den drei Folgen erfolgt in zwei mal drei Schritten: Im ersten Schritt wird eine Unterscheidung zwischen der Gesamtstichprobe und der Substichprobe vorgenommen, die Angaben zu ihrem Unterstützungsnetzwerk gemacht haben. Für die Gesamtstichprobe wird der Einfluss der Sozialkapitalindikatoren geprüft, die potenziell alle Befragten beantwortet haben. Für die Substichprobe werden wiederum die verschiedenen Netzwerkindikatoren geprüft. Bezogen auf diese Stichproben werden jeweils zuerst bivariate Korrelationen zwischen den Indikatoren und den Folgen vorgestellt. Im zweiten Schritt werden multivariate OLS-Regressionsanalysen der Indikatoren durchgeführt. Der dritte Schritt beinhaltet, dass zusätzliche Kontrollvariablen, die u.a. andere Kapitalbereiche ansprechen, in die multivariaten OLS-Regressionen einbezogen werden. OLS-Regressionen können deshalb zum Einsatz kommen, weil die abhängigen Variablen intervallskaliert sind. Gleiches gilt für die unabhängigen Variablen, da auch dichotome Variablen als intervallskaliert betrachtet werden können. Die Ergebnisse der Zusammenhangsanalysen für die Gesamtstichprobe sind in Tabelle 19 dargestellt.<sup>179</sup>

Für drei Indikatoren ergeben sich sehr stabile Beziehungen, weil sie alle drei Folgen signifikant beeinflussen und auch in der multivariaten Analyse ihren Einfluss nicht verlieren.<sup>180</sup> Schuldner, die eine hohe soziale Unterstützung wahrnehmen, die sich gering isoliert sehen und die ein hohes Institutionenvertrauen besitzen, haben eine höhere Erfolgserwartung bezüglich ihres Verbraucherinsolvenzverfahrens, weisen weiterhin geringere psychosomatische Beschwerdeniveaus auf und äußern insgesamt eine höhere Lebenszufriedenheit. Die Beziehungen zur Erfolgserwartung fallen dabei etwas geringer aus als die Beziehungen zu den anderen beiden Folgen. Psychosomatische Beschwerden werden darüber hinaus signifikant von anomischen Einstellungen erhöht, und umgekehrt senken derartige Einstellungen die Lebenszufriedenheit. Beziehungen hinsichtlich Erfolgserwartung sind für diese Einstellungen allerdings nicht festzustellen.

Für alle anderen Sozialkapitalindikatoren sind eher geringe und wenig stabile Beziehungen festzustellen. Eine höhere Netzwerkgröße senkt in der bivariaten Betrachtung zwar die psychosomatischen Beschwerden und erhöht die Zufriedenheit, jedoch werden diese Zusam-

---

<sup>179</sup> Die Korrelationen zwischen den drei Folge-Variablen liegen bei  $-.17$  ( $p < .001$ ) für den Zusammenhang von Erfolgserwartungen und psychosomatischen Beschwerden, bei  $.20$  ( $p < .001$ ) für den Zusammenhang von Erfolgserwartungen und Lebenszufriedenheit sowie bei  $-.44$  ( $p < .001$ ) für den Zusammenhang von psychosomatischen Beschwerden und Lebenszufriedenheit.

<sup>180</sup> Um alle Ergebnisse anschaulich in einer Tabelle darstellen zu können, wurde auf die herkömmliche Darstellung der Signifikanz der Koeffizienten mittels Sternchen („\*\*“, „\*\*\*“ usw.) verzichtet; stattdessen wird nur das 5%-Irrtumswahrscheinlichkeitsniveau über Fett-Setzung berichtet.

menhänge durch weitere Sozialkapitalindikatoren vermittelt. Personen mit größeren Netzwerken nehmen beispielsweise eine stärkere soziale Unterstützung wahr und diese Unterstützungswahrnehmung steht in erster Linie in Zusammenhang mit den verschiedenen Folgen. Das verweist auf die aus der einschlägigen Literatur für den Direkteffekt sozialer Unterstützung berichtete Wirkungsweise (vgl. Kapitel 3.4.1.1) und darüber hinaus auf den Zusammenhang von quantitativen Beziehungsparametern (Netzwerkgröße; vgl. z.B. Berkman/Syme 1979; House 1982; Nestmann 1988) und von qualitativ-subjektiven Bewertungen der Beziehungsleistungen (wahrgenommene Unterstützung) sowie der daraus folgenden positiven Problembewältigung im Sinne des gruppenspezifischen ‚positiven Sozialkapitals‘ (vgl. Kapitel 3.3.2).

Die Mitgliedschaft in den verschiedenen Vereinigungen mit innenorientierten oder außenorientierten Sozialkapital scheint insgesamt wenig Nutzen hinsichtlich der hier betrachteten Folgen zu stiften. Als signifikant werden im multivariaten Modell mit Kontrollvariablen letztlich nur vier Koeffizienten ausgewiesen, die zugleich sämtlich den Erwartungen widersprechen: Die Mitgliedschaft in einer Religionsgemeinschaft erhöht das Ausmaß psychosomatischer Beschwerden. Die Mitgliedschaft in Selbsthilfegruppen geht mit höheren Beschwerden und einer geringeren Lebenszufriedenheit einher. Und die Mitgliedschaft in einer politischen Partei senkt die Erfolgswartung der eigenen Verbraucherinsolvenz.

Eine Erklärung für diese unerwarteten Effekte könnte aus einer Umkehrung der Kausalitätsannahme gefolgert werden: Personen mit psychosomatischen Beschwerden sind möglicherweise häufiger einer Religionsgemeinschaft zugehörig oder schließen sich häufiger einer Selbsthilfegruppe an, um dort Sinnerlebnisse oder Unterstützungsleistungen zu erhalten. Personen mit einer geringen Erfolgserwartung suchen sich eventuell die politische Betätigung oder sind schon länger politisch aktiv, um auf diesem Weg darauf einzuwirken, die Lebensbedingungen allgemein und damit auch die von Schuldern zu verbessern. Grundsätzlich sollte daher die Folgerung zum Einfluss der Mitgliedschaft in den freiwilligen Assoziationen vielmehr lauten, dass es eher keinen Zusammenhang gibt. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass die bloße Mitgliedschaft von individuellem Nutzen für die Bewältigung des kritischen Lebensereignisses von Überschuldung und Verbraucherinsolvenz ist oder gar einen Nutzen für die Gesundheit und die Lebenszufriedenheit hat. Vielmehr müsste ergänzend danach gefragt werden, inwiefern die jeweilige Mitgliedschaft auch durch aktives Handeln im Sinne der regen Teilnahme am Vereinsleben und einem aktiven bürgerschaftlichen Engagement (vgl. ähnlich Braun 2007) mitgetragen wird. Das heißt, auch für diese relationale Verbindung zwischen einem Akteur und seinem Kollektiv (Verein, soziale/politische Organisation) wären die verschiedenen Beziehungsparameter (z.B. Kontakte

zum Vereinskontext, persönliche vs. unpersönliche Beziehungen zu anderen Vereinsmitgliedern/Parteimitgliedern usw.) näher zu untersuchen, um zu konkreteren Aussagen bezüglich dieser Sozialkapitalform zu gelangen.

Die Befunde zu den ausgewählten Kontrollvariablen, die mit Blick auf die Bildung (kulturelles Kapital) oder das Einkommen (ökonomisches Kapital) als weitere Kapitalindikatoren verstanden werden können, ergeben sich wenig signifikante Zusammenhänge. Weibliche Befragte weisen auch nach Berücksichtigung ihres Sozialkapitals eine signifikant schlechtere psychosomatische Befindlichkeit auf als männliche Befragte. Das Haushaltsnettoeinkommen erhöht die Lebenszufriedenheit, während ein Arbeitslosigkeits-Status diese senkt.

Die erklärten Varianzen der Modelle fallen gering bis mittelmäßig aus. Die Erfolgserwartung hängt den Ergebnissen entsprechend am wenigsten von den Sozialkapitalindikatoren ab, die Lebenszufriedenheit am stärksten. Immerhin 23,5 % der Varianz der Lebenszufriedenheit kann mittels der Mikro- und Makro-Indikatoren des Sozialkapitals und damit im Wesentlichen mittels vier Variablen erklärt werden.

**Tabelle 19: Ergebnisse der Zusammenhangsanalysen – Gesamtstichprobe**

	Pearsons r			Beta-Koeffizienten (OLS-Regression)					
	Erfolg.	Beschw.	Zufr.	Erfolg.	Beschw.	Zufr.	Erfolg.	Beschw.	Zufr.
Unterstützungswahrnehmung	<b>.16</b>	<b>-.24</b>	<b>.36</b>	<b>.10</b>	<b>-.14</b>	<b>.21</b>	<b>.11</b>	<b>-.16</b>	<b>.20</b>
Isolationswahrnehmung	<b>-.11</b>	<b>.35</b>	<b>-.36</b>	<b>-.09</b>	<b>.29</b>	<b>-.27</b>	<b>-.08</b>	<b>.27</b>	<b>-.26</b>
Netzwerkgröße	.05	<b>-.07</b>	<b>.13</b>	-.02	.05	-.01	-.04	.04	-.01
Mitgliedschaft Religionsgemeinschaft	-.01	<b>.11</b>	.03	-.03	<b>.10</b>	.03	-.02	<b>.10</b>	.01
Mitgliedschaft Freizeitverein	<b>.07</b>	<b>-.09</b>	<b>.13</b>	<b>.06</b>	-.02	.04	.04	.01	.01
Mitgliedschaft Gewerkschaft	<b>.06</b>	-.03	<b>.07</b>	<b>.06</b>	-.03	<b>.05</b>	.05	-.02	.04
Mitgliedschaft Selbsthilfegruppe	.03	<b>.07</b>	<b>-.06</b>	.04	<b>.06</b>	<b>-.05</b>	.04	<b>.07</b>	<b>-.05</b>
Mitgliedschaft politische Partei	<b>-.08</b>	-.02	<b>.05</b>	<b>-.10</b>	.00	.01	<b>-.09</b>	.02	.02
Institutionenvertrauen	<b>.07</b>	<b>-.13</b>	<b>.19</b>	<b>.06</b>	<b>-.08</b>	<b>.11</b>	<b>.07</b>	<b>-.09</b>	<b>.12</b>
anomische Einstellungen	-.05	<b>.15</b>	<b>-.21</b>	-.00	<b>.09</b>	<b>-.11</b>	.01	<b>.06</b>	<b>-.09</b>
Geschlecht: weiblich							.02	<b>.19</b>	-.00
Bildungsniveau: hoch							.01	-.01	-.01
geschieden/getrennt lebend							.04	.04	-.02
Haushaltsnettoeinkommen							.05	-.05	<b>.15</b>
Erwerbsstatus: arbeitslos							-.03	.02	<b>-.12</b>
<b>R<sup>2</sup></b>				<b>.048</b>	<b>.178</b>	<b>.235</b>	<b>.051</b>	<b>.220</b>	<b>.291</b>
<b>N</b>				<b>1406</b>	<b>1398</b>	<b>1394</b>	<b>1299</b>	<b>1291</b>	<b>1288</b>

Fett: signifikant bei  $p < .05$

In Tabelle 19 werden die Befunde der Zusammenhangsanalysen für die Netzwerkvariablen berichtet, d.h. die Stichprobe beschränkt sich auf Personen, die mindestens eine gültige Angabe zu ihnen wichtigen Personen gemacht haben. Als Kontrollvariablen wurden zusätzlich die Unterstützungs- und Isolationswahrnehmung sowie das Institutionenvertrauen berücksichtigt, also die drei Variablen, zu denen sich in den vorangegangenen Analysen stabile Beziehungen zu den Folgen gezeigt hatten. Auch in der Substichprobe stehen diese Variablen in weitestgehend vergleichbarer Weise mit den Folgen in Beziehung (vgl. Tabelle 20). Hinsichtlich der weiteren Kontrollvariablen ergeben sich Effekte des Geschlechts, des Haushaltseinkommens und der Arbeitslosigkeit. Weibliche Befragte der Substichprobe haben eine höhere Erfolgserwartung als männliche Befragte, weisen zugleich aber auch signifikant höhere Beschwerdeniveaus auf. Ein höheres Einkommen geht mit einer höheren Erfolgserwartung sowie einer höheren Lebenszufriedenheit einher, die Beschwerden fallen bei höherem Einkommen geringer aus. Eine Arbeitslosigkeit geht in erster Linie mit einer geringeren Lebenszufriedenheit einher.

Hinsichtlich der Netzwerkvariablen ergeben sich im multivariaten OLS-Modell mit Kontrollvariablen nur wenig signifikante Beziehungen. Auch der Vergleich der erklärten Varianzen der Modelle ohne Kontrollvariablen mit den erklärten Varianzen der entsprechenden Modelle aus der vorangegangenen Analyse belegt, dass das in Beziehungsnetzwerken sich vergegenständlichende Sozialkapital weniger relevant für die untersuchten Folgen ist als andere Sozialkapitalindikatoren. Gleichwohl sind einige mehr oder weniger stabile Befunde zum Netzwerk der Schuldner herauszustellen:

- Erstens kann der Anteil an Personen, die selbst finanzielle Probleme haben, als eine Art „negatives Sozialkapital“ werden, jedoch ohne dabei die in Kapitel 3.3.2 vermutete schließende Wirkung einzubeziehen. Je mehr Personen mit finanziellen Problemen im Unterstützungsnetzwerk vertreten sind, umso mehr psychosomatische Beschwerden werden berichtet und umso geringer fällt die Lebenszufriedenheit aus. Aufgrund der berichteten engen, persönlichen Beziehungen kann angenommen werden, dass sich die Schuldner die Sorgen und Probleme der ihnen wichtigen Personen aus ihrem Umfeld zu Eigen machen und dadurch zusätzlich leiden. Es kommt dabei nicht darauf an, ob diese Personen selbst auch eine Verbraucherinsolvenz angemeldet haben. Diesen Schritt mögen die Schuldner als gleichsam richtigen Schritt in Bezug auf die wichtigen Personen in ihrem Netzwerk betrachten, weshalb er für die eigene Befindlichkeit nicht mehr von Relevanz sein muss.

Handelt es sich bei den Alteri mit finanziellen Problemen wiederum um Mitglieder aus der eigenen Familie des Schuldners, verweisen diese unmittelbar auf die Schicksalsge-

meinschaft mit dem Partner bzw. der Partnerin sowie den Kindern. Diese emotional belastende Situation drückt sich dann in jenen pathogenen Effekten aus.

- Mehr strong ties im Beziehungsnetzwerk erweisen sich zweitens den Ergebnissen der Analysen entsprechend als nutzenstiftend, d.h. als „positives“ Sozialkapital. Die Erfolgserwartung steigt mit dem Anteil an strong ties ebenso wie die Lebenszufriedenheit. Die zusätzlich überprüfte Gegenannahme, dass weak ties für die hier untersuchten Phänomene wichtig wären, lässt sich hingegen nicht bestätigen.
- Drittens ergeben sich die folgenden, weiteren Einzelbefunde:

Je mehr Verwandte im Netzwerk sind, umso geringer fallen die Erfolgserwartungen des Insolvenzverfahrens aus. Dies könnte mit den Zuschreibungsprozessen von ‚Abweichung und Norm‘ angesichts der durch die Überschuldung hervorgerufenen familiären Spannungen und Belastungen in Zusammenhang stehen (z.B. finanzielle Verantwortungslosigkeit, Täuschung, Rücksichtslosigkeit; vgl. Kapitel 2.1.2). Familienmitglieder und Verwandte können häufiger als Freunde dem Schuldner gegenüber auch Vorwürfe bezüglich ihrer Situation und einer möglichen Mitverantwortung äußern (vgl. negative Auswirkungen von sozialer Unterstützung in Kapitel 3.4.3).

Weiterhin erhöht der Anteil an Personen, die von der Verbraucherinsolvenz des Schuldners wissen, die Erfolgserwartung auf einen positiven Verfahrensabschluss. Schuldner, die mit ihrer Situation offen umgehen und nahestehende Personen einweihen, erzeugen möglicherweise eine höhere Motivation und – wie aus der Unterstützungsforschung bekannt ist – auch einen höheren sozialen Druck bzw. soziale Kontrolle (vgl. Kapitel 3.4.3.2), die Wohlverhaltensphase zu überstehen, weil sie die eingeweihten Freunde, Bekannten und Verwandten nicht (erneut) enttäuschen möchten.

Die übergreifenden Kontakte zur Erwerbstätigen gehen mit einer höheren Lebenszufriedenheit der Schuldner einher, und das auch unter Kontrolle des eigenen Erwerbsstatus. Diese heterogenen sozialen Beziehungen vermitteln dem Schuldner nicht nur Optimismus, sondern können auch als vorgelebte, alternative Lebensentwürfe zum stigmatisierenden Überschuldungsdasein begriffen werden. Sie haben also möglicherweise Vorbildwirkung und vermitteln die Erwerbsarbeit als einen Weg sozialer Inklusion. Insofern kann der reglementierende § 295 InsO, der u.a. die Erwerbspflicht für den Schuldner im Verbraucherinsolvenzverfahren vorsieht, empirisch als Integrationsmechanismus beschrieben werden.

Zuletzt ergibt sich ein Zusammenhang zwischen einer höheren Erwerbshomogenität und geringeren psychosomatischen Beschwerden. In gewissermaßen statusgleichen sozialen Beziehungen fühlt man sich also etwas wohler als in sozialen Beziehungen von zwei sta-

tusungleichen Personen. Auch hier kann wieder von der Vorbildwirkung der differentiellen heterogenen Kontakte Erwerbstätiger auf die Schuldner geschlossen werden.

**Tabelle 20: Ergebnisse der Zusammenhangsanalysen – Substichprobe an Befragten, die Fragen zum Beziehungsnetzwerk beantwortet haben**

	Pearsons r			Beta-Koeffizienten (OLS-Regression)					
	Erfolg.	Beschw.	Zufr.	Erfolg.	Beschw.	Zufr.	Erfolg.	Beschw.	Zufr.
Anteil Verwandter im Netzwerk	-.03	-.02	.02	-.05	-.04	.04	<b>-.08</b>	-.05	.00
Geschlechtshomogenität	-.02	<b>.06</b>	-.00	.03	.03	-.00	-.02	.03	-.05
Altershomogenität	.02	-.03	.04	-.01	-.03	.01	-.02	-.03	-.01
Erwerbsstatushomogenität	.01	<b>-.07</b>	<b>.08</b>	-.01	<b>-.09</b>	.05	-.00	<b>-.07</b>	.02
Anzahl Kontakte zu Vollzeit Erwerbstätigen	<b>.08</b>	<b>-.12</b>	<b>.18</b>	.04	-.06	<b>.13</b>	.02	-.01	<b>.06</b>
Schulabschlusshomogenität	.03	-.05	<b>.09</b>	.02	-.03	<b>.08</b>	.01	-.01	.03
Anteil Kontakte zu Abiturienten	<b>.06</b>	<b>-.09</b>	<b>.11</b>	.01	-.05	.06	-.01	-.01	-.01
Anteil Personen im Netzwerk, die von Verbraucherinsolvenz wissen	<b>.07</b>	.01	.01	<b>.07</b>	.05	-.03	<b>.08</b>	.03	-.02
Anteil Personen im Netzwerk mit finanziellen Problemen	<b>-.07</b>	<b>.13</b>	<b>-.15</b>	-.06	<b>.16</b>	<b>-.16</b>	-.05	<b>.08</b>	<b>-.08</b>
Anteil Personen im Netzwerk, die Insolvenz angemeldet haben	.01	-.02	-.01	.04	-.05	.06	.05	-.03	.04
Anteil weak ties im Netzwerk	-.04	.04	<b>-.09</b>	.02	.01	-.01	.05	-.02	.03
Anteil strong ties im Netzwerk	<b>.10</b>	<b>-.10</b>	<b>.19</b>	<b>.09</b>	<b>-.07</b>	<b>.17</b>	<b>.07</b>	-.04	<b>.14</b>
Multiplexität der Unterstützungsleistungen	<b>.08</b>	-.03	<b>.14</b>	.05	-.01	<b>.09</b>	.01	.05	.02
Unterstützungswahrnehmung							<b>.10</b>	<b>-.13</b>	<b>.18</b>
Isolationswahrnehmung							-.05	<b>.27</b>	<b>-.24</b>
Institutionenvertrauen							<b>.09</b>	<b>-.13</b>	<b>.15</b>
Geschlecht: weiblich							<b>.08</b>	<b>.16</b>	.01
Bildungsniveau: hoch							-.01	-.04	.03
geschieden/getrennt lebend							.01	.02	-.03
Haushaltsnettoeinkommen							<b>.09</b>	<b>-.07</b>	<b>.15</b>
Erwerbsstatus: arbeitslos							.01	-.03	<b>-.14</b>
<b>R<sup>2</sup></b>				<b>.032</b>	<b>.060</b>	<b>.127</b>	<b>.070</b>	<b>.228</b>	<b>.337</b>
<b>N</b>				<b>1039</b>	<b>1040</b>	<b>1035</b>	<b>985</b>	<b>984</b>	<b>979</b>

Fett: signifikant bei  $p < .05$

### 6.3.7 Zusammenfassung mit Blick auf die Hypothesen

Hinsichtlich der Beschaffenheit und Wirkung des Sozialkapitals wurden verschiedene Hypothesen formuliert (vgl. Kapitel 4), die im Verlauf der vorangegangenen Auswertungen getestet wurden. An dieser Stelle sollen die Ergebnisse der Tests zusammengefasst werden, da – um den Zusammenhang der Auswertungen zu wahren – in den Ausführungen nicht explizit auf die Hypothesen Bezug genommen wurde. Folgende Ergebnisse der Hypothesentests lassen sich festhalten:

*Hypothese 8: Schuldner verfügen über weniger Sozialkapital als die Allgemeinbevölkerung.*

Die Hypothese 8 hat sich weitestgehend bestätigt. Die Vergleiche mit bevölkerungsrepräsentativen Befragungen ergeben zum Teil deutliche Unterschiede zwischen den Schuldnern und der Allgemeinbevölkerung. So nehmen die Schuldner seltener soziale Unterstützung durch ihre Mitmenschen und stattdessen häufiger eine soziale Isolation wahr. Sie gehören seltener Gewerkschaft und etwa gleich häufig den Religionsgemeinschaften und den politischen Organisationen. Für andere Vereine, wie z.B. die Sportvereine mit innenorientiertem Sozialkapital ohne Spill-over-Effekt auf die Gesellschaft (vgl. Coleman 1995; Braun 2007) sind leider keine Vergleiche möglich. Das Vertrauen in verschiedene Institutionen und öffentliche Einrichtungen fällt bei den Schuldnern deutlich niedriger aus, auch anomische Einstellungen sind verbreiteter. Nicht systematisch untersucht werden konnte, ob die Unterstützungsnetzwerke von Schuldnern auf ein niedrigeres Sozialkapital schließen lassen, da keine bevölkerungsrepräsentative Befragung zur Verfügung steht, mit der sich die sozialen Netzwerke vergleichen ließen. Der Vergleich mit dem SOEP-Pretest 2005 zeigt, dass die Schuldner seltener Alteri in ihrem sozialen Netzwerk benennen, die einen hohen Schulabschluss haben. Dies deutet auf eine geringere Sozialkapitalausstattung der Netzwerke hin.

*Hypothese 9: Sozialkapital entfaltet für Schuldner auch jenseits des kulturellen und des ökonomischen Kapitals einen Nutzen.*

Die Hypothese 9 konnte in den multivariaten Auswertungen bestätigt werden. In diese Auswertungen wurden als Kontrollvariablen der Bildungsstand des Befragten sowie das Haushaltseinkommen aufgenommen. Auch unabhängig von diesen Variablen erweisen sich ver-

schiedene Sozialkapitalindikatoren als einflussreich in Bezug auf die Erfolgserwartungen der Verbraucherinsolvenz, die psychosomatischen Beschwerden und die Lebenszufriedenheit der Schuldner. Das kulturelle Kapital wird in den Analysen als nicht signifikant und damit als irrelevant für die betrachteten Folgen eingestuft. Das Einkommen wirkt sich im Wesentlichen nur auf die Lebenszufriedenheit aus. Insofern kann gefolgert werden, dass Sozialkapital einen wichtigeren und stabileren Einfluss auf die betrachteten Phänomene hat als die anderen beiden Hauptkapitalarten.

*Hypothese 10: Sozialkapital erleichtert, dass ein Verbraucherinsolvenzverfahren erfolgreich abgeschlossen werden kann.*

Mit dieser Hypothese 10 wird eine Grundfrage der Überschuldungsforschung angesprochen, nämlich die Frage nach der inkludierenden und verfahrensstützenden Wirkung sozialer Beziehungen. Diese Hypothese kann jedoch mit den vorliegenden Daten nicht beantwortet werden, weil die Schuldner erst am Anfang ihrer Verbraucherinsolvenz stehen. Erst mit mehrjähriger Verzögerung zeigt sich ein eventueller Erfolg oder Misserfolg des Verfahrens. Um dennoch erste Hinweise auf die Gültigkeit dieser Hypothese zu erhalten, wurde die Erfolgserwartung hinsichtlich des Verbraucherinsolvenzverfahrens erfasst. Für diese Variable ergeben sich signifikante Zusammenhänge mit Sozialkapitalindikatoren, die jedoch geringer ausfallen als die Zusammenhänge zwischen dem Sozialkapital und der Lebenszufriedenheit oder der Gesundheit. Insofern ist die Erfolgserwartung nur begrenzt von den objektiv-quantifizierenden Aspekten des Sozialkapitals der Schuldner abhängig. Wichtig für diese Erwartung sind vielmehr die subjektiv-wahrgenommenen Beziehungsleistungen und damit die affektiv-kognitiven Sozialkapitalaspekte, nämlich dass ein Schuldner sich sozial unterstützt fühlt, dass er auf viele starke Beziehungen in seinem Netzwerk zurückgreifen kann und hinsichtlich seiner Verbraucherinsolvenz entsprechend aufrichtig diesen Menschen gegenüber tritt, d.h. dass die wichtigen Personen über seine prekäre Lage informiert sind. Weiterhin wichtig für die Erfolgserwartung ist auch Vertrauen in die gesellschaftlichen Institutionen und öffentlichen Einrichtungen.

*Hypothese 11: Sozialkapital wirkt nicht nur positiv. Es kann über Prozesse der sozialen Schließung und Separation negative Folgen nach sich ziehen.*

An mindestens einer Stelle konnten negative Effekte von Sozialkapital bzw. ‚negatives Sozialkapital‘ festgestellt werden: Wenn Schuldner in ihrem Unterstützungsnetzwerk häufiger Kontakte zu Personen unterhalten, die selbst finanzielle Probleme haben, dann leidet die Gesundheit und die Lebenszufriedenheit der Schuldner. Ob dies deshalb der Fall ist, weil sich entsprechende Netzwerke stärker von der Außenwelt abschließen, kann an dieser Stelle letztlich nicht beurteilt werden. Da die Zusammenhänge aber allein für die psychosomatischen Beschwerden und für die Lebenszufriedenheit festzustellen sind, ist die folgende Interpretation naheliegend: Die Schuldner wissen, welche psychische Belastung das Leben mit Schulden darstellt. Wenn sie nun enge Beziehungen zu Personen unterhalten, die selbst finanzielle Probleme haben, dann können sie deren Belastung eher nachempfinden als Belastungen durch andere Probleme. Dieses Nachempfinden schlägt sich dann in der eigenen Befindlichkeit nieder. Es handelt sich hierbei allerdings um eine Deutung der subjektiven Wahrnehmung des sozialen Beziehungskontextes, eine weitere empirische Prüfung ist angesichts der Datenlage nicht möglich.

## 7. Schlussbetrachtung und Diskussion

Mit dieser Arbeit wurden zwei thematische Hauptanliegen verfolgt: Zum einen sollte das Phänomen der Überschuldung von privaten Verbrauchern in den Kontext einer ‚Theorie sozialer Probleme‘ eingebettet und als spezifisches soziales Problem vertiefend diskutiert werden. Vor diesem Hintergrund sollten zum anderen die sozialen Beziehungen der Schuldner in ihrer Wirkungsweise als ‚Sozialkapital‘ empirisch untersucht werden. Basierend auf den drei originären Sozialkapitalansätzen wurde ein eigenes Modell zur Erfassung des Sozialkapitals entwickelt, das Inhalte sozialer Unterstützung als differentielle Beziehungsleistungen aufgreift und um das grundlegende Sozialkapitalmerkmal des objektivierbaren und gewinnbringenden Ressourcenzugriffs durch soziale Beziehungen ergänzt. Das vorgestellte Sozialkapital-Konzept reflektiert die unterschiedlichen Beziehungsleistungen daher auch hinsichtlich ihrer möglichen – und durchaus divergierenden – kognitiven und emotionalen Wirkungsweisen und Nutzeneffekte (z.B. ‚Unterstützungswahrnehmung‘, Gruppenzugehörigkeit und Einbindung).

Ausgehend von den theoretischen und empirischen Reflexionen zum sozialen Problem der Überschuldung und der daraus folgenden gesellschaftlich-institutionellen Problemlösung in Form des Verbraucherinsolvenzverfahrens konnte von einem grundsätzlichen Ressourcenmangel der Schuldner mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren ausgegangen werden. Demnach ist die hier untersuchte Stichprobe der privaten Schuldner durch zwei Haupteigenschaften charakterisiert: Sie ist erstens überschuldet und damit bereits ökonomisch exkludiert. Sie wird zweitens durch die verfahrensrechtliche Anwendung der Insolvenzordnung auf Privatpersonen bzw. Privathaushalte gleichermaßen geschützt wie auch restringiert (‚ökonomisches Moratorium‘ usw.), d.h. sie ist – aus Perspektive der Anwendung der Insolvenzordnung – auch juristisch exkludiert. Beide Exklusionswirkungen verweisen schließlich auf weitere Folgen, indem sie die Möglichkeiten zur gesellschaftlichen Teilhabe begrenzen und auf die sozialen Beziehungen der Schuldner zurückwirken, womit sich in der (bzw. in den) sozialen Exklusion(en) eine dritte Haupteigenschaft der Schuldner zeigt.

Die zentralen Fragestellungen für den empirischen Teil der vorliegenden Arbeit knüpften unmittelbar an diese Situation an. Durch die Befragung von überschuldeten Privatpersonen mit einem anhängigen Verbraucherinsolvenzverfahren (‚Verbraucherinsolvenzbefragung 2007‘) sollte empirisch untersucht werden, wie sich deren Sozialkapital unter den Bedingungen einer mehrfachen gesellschaftlichen Exklusion darstellen und welche Rolle dabei den verschiedenen Beziehungsleistungen zukommt. Ferner sollten mit dem Fokus auf die differentiellen Beziehungsleistungen und Beziehungswirkungen auch die unterschiedlichen

Erträge aus diesen Sozialkapitalressourcen abgeleitet werden. Daran anknüpfend bestand das Forschungsanliegen außerdem darin, zum einen die positiven und negativen Auswirkungen von gruppenspezifischem Sozialkapital aufzuzeigen und zum anderen den drei, aus der theoretischen Diskussion abgeleiteten, Indikatoren und Sozialkapital-Ebenen zu entsprechen. Neben den positiven Unterstützungs- und Inklusionseffekten konnten so auch negative exklusionsverstärkende Effekte aufgrund der bisherigen Exklusionserfahrungen für einzelne Schuldner berichtet werden, die sich u.a. in einer Tendenz zur sozialen Schließung äußern.

Die Grundlage für die empirischen Auswertungen bildete eine Befragung von Schuldnern im Verbraucherinsolvenzverfahren, die zu Beginn des Jahres 2007 unter 1.628 Personen durchgeführt wurde. Die Befragung war als postalische Befragung angelegt und erfolgte in den fünf ostdeutschen Bundesländern sowie in Niedersachsen und Hessen. Aufgrund einer fehlenden Vergleichsmöglichkeit – Befragungen dieser Art wurden in Deutschland bislang nicht durchgeführt – kann die Qualität der Stichprobe nicht eingeschätzt werden. Die eher geringe Rücklaufquote könnte zur Folge haben, dass bestimmte Subgruppen von Schuldnern häufiger in der Stichprobe vertreten sind als andere Gruppen. Ein Anspruch auf Repräsentativität in Bezug auf alle Personen mit anhängigem Verbraucherinsolvenzverfahren in den genannten Bundesländern wird nicht erhoben. Vor dem Hintergrund, dass es ein Anliegen der vorliegenden Arbeit war, Hypothesen über Zusammenhänge oder Unterschiede zu testen, ist dieser Anspruch auch nicht nötig. Das zweite Anliegen der Auswertungen war es aber, auch deskriptive Informationen über die untersuchte Klientel zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen sind aufgrund der Unklarheit über die Güte der Stichprobe zurückhaltend zu interpretieren.

Um die deskriptiven Informationen einordnen zu können, wurden an verschiedenen Stellen Vergleiche mit bevölkerungsrepräsentativen Befragungen gezogen. Wichtige Ergebnisse sollen im Folgenden in knapper Form resümiert werden:

1. Die sozio-demographische Zusammensetzung der Stichprobe unterscheidet sich in einigen Bereichen deutlich von der Zusammensetzung der bundesdeutschen Allgemeinbevölkerung. Die ökonomische Situation der Schuldner ist gekennzeichnet durch eine hohe Verbreitung von Arbeitslosigkeit und einem geringen Haushaltseinkommen, die die Schuldner in eine faktische Armutsnähe rücken. Der Bildungsstand als Indikator des kulturellen Kapitals weicht dagegen nur geringfügig von der Bevölkerung ab. Eine zentrale Frage der Arbeit war, ob sich die beschriebene ökonomische Exklusion im Bereich der sozialen Beziehungen als soziale Exklusion(en) aus Partnerschaften, Freundschaften, Familienbeziehungen usw. fortsetzt. Zumindest ein sozio-demographischer Indikator

deutet dies an: Schuldner leben nur etwa halb so häufig aktuell mit einem Partner zusammen, d.h. eine wichtige Bezugsperson fehlt in dieser Gruppe also häufig. Die Schuldner berichten zugleich viermal häufiger als der bundesdeutsche Durchschnitt, dass sie familiäre Trennungen bzw. Scheidungen erlebt haben. Zusammen mit der Herauslösung aus Arbeitsbeziehungen infolge von Arbeitsplatzverlust und Arbeitslosigkeit lassen allein diese beiden Befunde im Hinblick auf die Frage, ob soziale Beziehungen die mangelnde ökonomische Inklusion zu kompensieren helfen, bereits den Schluss zu, dass dies eher nicht der Fall ist. Die Situation der Schuldner ist also vielmehr durch gleichzeitige ökonomische und soziale Exklusionserfahrungen gekennzeichnet.

2. Weitere Auswertungen zu verschiedenen Sozialkapital-Indikatoren bestätigen dieses Urteil. Einerseits ist die subjektive Einschätzung von fehlender sozialer Unterstützung und Isolation unter den Schuldnern weiter verbreitet. Auch ein fehlendes Vertrauen in Institutionen und vermehrtes Auftreten von anomischen Einstellungen ist in dieser Gruppe zu konstatieren. Andererseits gehören sie nicht häufiger, sondern eher seltener verschiedenen Vereinigungen an. Hinsichtlich der Struktur der Unterstützungsnetzwerke zeigt sich ein erhöhter Verwandtschaftsanteil, und soziale Beziehungen zu Alteri mit einer hohen Bildung sind seltener vorhanden. Bezüglich der Befunde zum Unterstützungsnetzwerk ist allerdings zu beachten, dass der einzige bevölkerungsrepräsentative Datensatz, der zum Vergleich herangezogen wurde, Inkompatibilitäten aufweist und zumindest der Befund zum höheren Verwandtschaftsanteil auch ein methodisches Artefakt darstellen könnte.
3. Es ist außerdem festzuhalten, dass die Gruppe der Schuldner nicht als homogen bezeichnet werden kann. Mit dem Verfahren der latenten Klassenanalyse wurden fünf Schuldnerotypen identifiziert, die sich hinsichtlich der selbsteingeschätzten Gründe für ihre Überschuldungssituation unterscheiden: die ‚Mithaftungsschuldner‘, die ‚Schuldner aufgrund von Einkommensproblemen‘, die ‚Konsumschuldner‘, die ‚Schuldner aufgrund persönlicher Probleme‘ und die ‚Schuldner aufgrund von familiären bzw. multiplen Problemen‘. Diese Schuldnerotypen unterscheiden bezüglich verschiedener anderer Merkmale zum Teil deutlich voneinander, zum Teil sind aber auch nur geringe Unterschiede zu konstatieren. Werden die verschiedenen Sozialkapitalindikatoren betrachtet, so fällt auf, dass insbesondere familienbezogene Probleme (Konflikte zwischen Partnern, Trennungen/Scheidungen) häufiger bei den ‚Mithaftungsschuldnern‘ und den ‚Schuldnern aufgrund familiärer bzw. multipler Probleme‘ anzutreffen sind. Bei anderen Sozialkapitalindikatoren fallen die Unterschiede eher moderat aus, so dass durchaus geschlossen werden kann, dass die sozialen Exklusionserfahrungen die verschiedenen

Schuldnerklassen in ähnlicher Weise betreffen. Die ökonomische Exklusion zeigt sich weniger für die ‚Mithaftungsschuldner‘ und die ‚Konsumschuldner‘, die seltener von gegenwärtiger Arbeitslosigkeit betroffen sind.

4. Einige allgemeine Kennzahlen zu den befragten Schuldnern lauten:
  - Rund zwei Drittel der Schuldner verfügen über Schulden in Höhe von mindestens 50.000 Euro.
  - Als wichtigste Gründe für die eigenen Schulden werden die Arbeitslosigkeit, das Verlieren des Überblicks über die eigenen Finanzen sowie Scheidungen und Trennungen benannt.
  - Scheidungen und Trennungen werden zugleich als vierthäufigste Folge des Lebens mit Schulden benannt, was den ambivalenten Stellenwert dieses Ereignisses verdeutlicht. Trennungen sind zum Teil eine Ursache, zum Teil eine Folge der Überschuldung bzw. der damit einhergehenden belastenden Lebenslage. Andere häufig benannte Folgen waren die Kontopfändung oder die Lohn-/Gehaltspfändung.
  - Um in der angespannten ökonomischen Lage „über die Runden“ zu kommen, geben die Schuldner in erster Linie weniger Geld für ihre Ernährung aus. Auch ihre Hobbies wurden von einem Drittel der Schuldner aufgegeben. Am dritthäufigsten leihen sich die Schuldner Geld von den Eltern. Hier wird deutlich, dass gerade die engen, verwandtschaftlichen Beziehungen in dieser Ausnahmesituation als Unterstützungsquellen mobilisiert werden. Aus dieser Perspektive wiederum könnte der höhere ermittelte Verwandtschaftsanteil im Unterstützungsnetzwerk von Schuldnern realistisch sein und nicht allein ein methodisches Artefakt abbilden.
  - Die Auswertungen dazu, ob man die Wahrnehmung teilt, dass man die Phase der Verbraucherinsolvenz erfolgreich überstehen wird, haben gezeigt, dass mit einem höheren Verwandtschaftsanteil des Unterstützungsnetzwerks zugleich eine geringere Erfolgserwartung einhergeht. Verwandte mögen zwar grundsätzlich schneller aktivierbar sein, und es besteht überdies ein höherer Verpflichtungscharakter, zugleich stellen sie offenbar nicht nur hilfreiche Ressourcen und Informationen zur Verfügung.
5. Ein negativer Effekt von sozialen Beziehungen wurde auch für den Anteil an Personen im Unterstützungsnetzwerk festgestellt, die selbst finanzielle Probleme besitzen. Die Befindlichkeit der Schuldner (psychosomatische Beschwerden, Lebenszufriedenheit) leidet, wenn dieser Alteri-Anteil wächst. Das könnte damit erklärt werden, dass die Schuldner selbst sehr gut nachempfinden und nachvollziehen können, welche Belastungen ein Leben mit finanziellen Problemen bedeutet. Sofern es sich bei den Alteri jedoch

um Mitglieder der eigenen Familie des Schuldners handelt, kann dies als ein Hinweis auf die Mitbelastung von Partner bzw. Partnerin sowie den Kindern gedeutet werden. Diese emotional belastende Situation findet dann ihren Ausdruck in den genannten Effekten und bestätigt gleichsam die weiter vorn behaupteten Strukturmomente sozialer Schließung („negative Unterstützung“ und „negatives Sozialkapital“; vgl. Kapitel 3.6).

6. Neben diesen „negativen“ Effekten des Sozialkapitals zeigen die Auswertungen aber auch, das Sozialkapital für die hier untersuchten Phänomene nützlich ist. Den subjektiven Einschätzungen kommt dabei ein besonderer Stellenwert zu: Personen, die sich unterstützt und nicht isoliert fühlen, die ein hohes Vertrauen in die gesellschaftlichen Institutionen haben und die wenig anomisch eingestellt sind, berichten eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit und eine bessere Befindlichkeit. Letzteres wiederholt die Ergebnisse zum Zusammenhang von sozialer Unterstützung und Gesundheit (vgl. insbesondere Kapitel 3.4.1). Über viele starke Beziehungen im Netzwerk zu verfügen, wirkt in dieselbe Richtung.
7. Offen bleibt, warum für einige der als einflussreich angenommenen Sozialkapitalindikatoren keine Effekte zeitigen. So ist die Mitgliedschaft in verschiedenen Gruppen bzw. Organisationen (außenorientiertes Sozialkapital) für die Schuldner kein relevanter Sozialkapitalbereich. Dies könnte damit erklärt werden, dass die Vereine nicht auf die besonderen Ansprüche der Schuldner zugeschnitten sind. Die Unterstützung, die die Vereine unter anderem für die Bewältigung der Verbraucherinsolvenz bereitstellen, dürfte begrenzt sein. Zugleich kann möglicherweise auch nicht pauschal davon ausgegangen werden, dass jede Mitgliedschaft in Freizeitvereinen, Religionsgemeinschaften usw. zugleich Kontakte zu nützlichen Personen eröffnet. In der empirischen Erfassung müsste sehr viel differenzierter erhoben werden, welche Beziehungen durch den Verein etabliert werden können, welche Ressourcen- oder Informationszugriffe aufgrund der Mitgliedschaft verfügbar sind und wie intensiv bzw. aktiv überhaupt am Vereinsleben teilgenommen wird.
8. Insgesamt fallen die Zusammenhänge der Netzwerkindikatoren mit der Erfolgserwartung und der Redlichkeit auch schwächer aus als die Zusammenhänge mit den Einschätzungen zum Sozialkapital (Unterstützungs-/Isolationswahrnehmungen, Vertrauen, Anomie). Die Anzahl an wichtigen Personen steht in keiner Beziehung mit den abhängigen Variablen, was damit begründet werden könnte, dass dieses Merkmal nur zwischen 0 und 5 variieren kann (da nur bis zu 5 wichtige Alteri berichtet werden konnten). Würde hier eine höhere Varianz ermöglicht, fänden sich möglicherweise eher Zusammenhänge. Wie die Unterstützungsforschung bestätigt, kann aber ebenso angenommen werden, dass

nicht die Quantität sozialer Beziehungen, sondern die Qualität der Beziehungen entscheidend ist.

9. Nahezu alle betrachteten Homogenitätsmaße (Geschlecht, Alter, Erwerbsstatus, Bildung) stehen in keiner signifikanten Beziehung mit den betrachteten Folgen. Homogenität scheint damit nicht grundsätzlich gut oder schlecht zu sein. Entscheidend ist, wie auch schon bei den Mitgliedschaften geschlussfolgert werden konnte, über welche Ressourcen bzw. Informationen die einem Ego ähnlichen oder unähnlichen Personen verfügen. Bei der Messung des Sozialkapitals sollte sich zukünftig daher weniger auf die demografische Ähnlichkeit, sondern auf die Ressourcen- und Informations-Ähnlichkeit bezogen werden. Vermutlich ist ein Zugang zu heterogenen Ressourcen (einschließlich Informationen) von höherem Nutzen als der Zugang zu Ressourcen, die Ego bereits besitzt. Dabei reicht es nicht aus, zur Messung dieser Ähnlichkeit auf Proxy-Variablen zurückzugreifen. Der Bildungsabschluss von Alter kann als Proxy-Maß der Ressourcen/Informationen gelten, insofern davon auszugehen ist, dass hohe Bildung mit mehr Ressourcen/Informationen einhergeht. Die Anzahl an Personen im Netzwerk, die einen hohen Bildungsabschluss haben, steht bei den befragten Schuldner aber in keiner Beziehung mit den abhängigen Variablen, möglicherweise weil die Ressourcen/Informationen nicht direkt erfasst wurden (und sich dann eventuell zeigen würde, dass die geäußerte Hypothese des höheren Kapitals höher Gebildeter mittlerweile so pauschal nicht mehr aufrecht erhalten werden kann).
10. Für zwei Netzwerkindikatoren ergeben sich ebenfalls keine Beziehungen zu den betrachteten Folgen. Der Anteil an ‚weak ties‘ erweist sich nicht als förderlich, ebenso wenig wie die Multiplexität. Weak ties sind scheinbar nur in ganz bestimmten Themenbereichen förderlich, so z.B. wenn es um eine Arbeitsplatzsuche geht. Bei so fundamentalen Themen wie der eigenen Gesundheit bzw. der Lebenszufriedenheit reicht es nicht aus, dass ein Bekannter einmal ein aufbauendes Wort spricht. Hier ist dauerhafte Beziehungsarbeit notwendig, die nur ‚strong ties‘ zur Verfügung stellen. Für die Multiplexität dürften sich deshalb letztlich keine Zusammenhänge ergeben, weil die Multiplexität mit dem Anteil an strong ties variiert. Strong ties sind per se multiplexer und multiplexe Beziehungen dürften über kurz oder lang zu strong ties werden. Die Multiplexität der Unterstützung wirkt sich vermittelt über Stärke der Beziehung auf die Folgen aus.
11. Neben den Hypothesen zum Sozialkapital wurden weitere Hypothesen getestet, die sich auf die Themen Geld, Schulden und Scham beziehen. Der Großteil dieser Hypothesen konnte bestätigt werden. Nicht bestätigt wird einerseits die Annahme, dass Schuldner Geld als wichtiger für sozialen Aufstieg erachten als individuelle Leistungen. Deutlich

wird zwar, dass die Schuldner dem Geld einen sehr viel höheren Wert beimessen als die Allgemeinbevölkerung. Gleichwohl halten auch die Schuldner die Idee einer meritokratischen Gesellschaft aufrecht, d.h. das primär das Leistungsprinzip für einen sozialen Aufstieg zugrunde gelegt wird. Kritische Lebensereignisse vermögen es demnach nicht, so eine Deutung dieses Befundes, dass sich bereits in der Kindheit ausgebildete, gesellschaftlich prävalente Grundauffassungen komplett verändern.

12. Auch wenn das Geld für die Schuldner einen höheren Stellenwert hat, so zeigt sich dennoch nicht, dass die Schuldensumme einen Einfluss auf das insolvenzbezogene Selbstwertgefühl ausübt, was allerdings für das Schamempfinden sehr wohl gilt. Eine mögliche Erklärung hierfür könnte sein, dass für Schuldner letztlich die Höhe ihrer Schulden kein entscheidendes Moment darstellt. Es wurden Schulden gemacht, u.a. weil die Kontrolle über die Ausgaben verloren wurde, was sicher nicht folgenlos für das Selbstwertgefühl ist. Ob es sich dabei aber um 5.000 oder um 50.000 Euro handelt, macht dann keinen Unterschied. Dies gilt auch, wenn man die Schuldensummen der verschiedenen Schuldertypen betrachtet. Tatsächlich ist die absolute Höhe des Schuldenbetrags für die Verbraucherinsolvenz auch von untergeordnetem Interesse, da unabhängig von der Schuldenhöhe nach der Wohlverhaltensphase alle Schulden (5.000 ebenso wie 50.000 Euro oder 500.000 Euro) beseitigt sind.
13. Die bestätigten Hypothesen zum Themenkomplex ‚Geld, Schulden und Scham‘ zeigen unter anderem auf, dass fast zwei von drei Schuldnern die eigene Überschuldungssituation als desintegrierend empfinden, was die bereits mehrfach beschriebene soziale Exklusion aus einer weiteren Perspektive bestätigt. Zugleich geben die Schuldner nicht pauschal anderen, speziell den Gläubigern, die Schuld für ihre Situation. Über zwei Drittel der Schuldner gaben an, dass man selbst für die Schulden verantwortlich sei. Über die Hälfte der Schuldner empfindet auch Scham bezüglich der eigenen Situation. Diese Befunde unterstreichen, in welcher psychischen Ausnahmesituation sich die Schuldner befinden. Insofern überrascht es auch nicht, dass sie mit verschiedenen Lebensbereichen und letztlich auch mit ihrem Leben insgesamt sehr viel unzufriedener sind als die Allgemeinbevölkerung.

Mit der Analyse des Sozialkapitals als individuell aktivierbare oder versagende Möglichkeit des Zugriffs auf die Ressourcen aus sozialen Beziehungen sollten den unterschiedlichen Handlungsstrategien und dem Bemühen um ein erfolgreiches Passieren der Verbraucherinsolvenzphase besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden. Durch die Verknüpfung der ressourcenbasierten Messung von Sozialkapital mit der Messung von Unterstützungsinhalten

konnten die Auswirkungen von differentiellen Beziehungsleistungen als Nutzen aus den beziehungsmäßigen Ressourcen ermittelt werden. Das Sozialkapitalkonzept erscheint durch diese Betrachtungs- und Analyseweise auf der Individualebene weniger eindimensional hinsichtlich der Quantifizierung sozialer Beziehungen und kann aus der Akteursperspektive hinsichtlich seiner durchaus divergierenden Wirkungen betrachtet werden. Gleichermäßen ließen sich mit der Betrachtung von Strukturierungseffekten aus sozialen Beziehungen und einer negativen Selbstbewertung einschließlich des Scham- und Rückzugsverhaltens auch soziale Schließungen unter den Schuldern ausmachen.

Auf diese Weise ließen sich die verschiedenen Faktoren des Sozialkapitals inhaltlich und empirisch weiten, um die Wirkungsweisen von Sozialkapital im Allgemeinen und von Sozialkapital unter Exklusionsbedingungen im Besonderen zu beschreiben. Eine Begrenzung der Erfassung von sozialen Beziehungen entweder nur auf die in der Forschung bislang vorherrschende primär quantifizierende Sozialkapitalperspektive oder nur auf qualitative Komponente sozialer Unterstützung würde den Blick auf deren gesellschaftliche Leistungsaspekte bzw. auch deren Leistungsversagen verengen und sich gleichermaßen der Überlegung verschließen, dass sozialen Beziehungen in verschiedenen sozialen Kontexten unterschiedliche Bedeutungen zukommen; sie m.a.W. unterschiedlich einstellungs- und handlungsrelevant für den Akteur sind, was wiederum Auswirkungen auf das Sozialkapital als ‚Beziehungsgut‘ und als kollektives Gut hat.

Abschließend soll noch einmal auf die methodischen Schwächen der Untersuchung eingegangen werden. Es wurde bereits erwähnt, dass unklar bleiben muss, wie repräsentativ die Stichprobe letztlich für die Schuldner der teilnehmenden Bundesländer ist. Hier wäre es grundsätzlich wünschenswert, eine Stichprobe zu generieren, die ähnlich wie der ALLBUS zwischen 40 und 50 % Rücklaufquote erzielt. Das wirft erneut das Problem des Zugangs zur Klientel der mehrfach exkludierten Schuldner auf. Eine mögliche Vorgehensweise könnte vorsehen, mit der Eröffnung des Verbraucherinsolvenzverfahrens bei den Amts- bzw. Insolvenzgerichten auch eine Befragung der Schuldner zu knüpfen, will man die über die Schuldnerberatungsstellen vermittelte Befragungsstrategie vermeiden.

Einen zentralen Kritikpunkt betrifft ferner die Tatsache, dass es sich bei der ‚Verbraucherinsolvenzbefragung 2007‘ nur um eine Querschnittsstudie handelt. An verschiedenen Stellen wurde bereits darauf hingewiesen, dass die kausale Ordnung möglicherweise auch anders sein könnte, als hier angenommen wurde (z.B. bei den Vereinsmitgliedschaften als Sozialkapitalproduzenten). Dies ließe sich nur längsschnittlich ermitteln. Das gilt ebenso für die erzielten Befunde zum Sozialkapital, die im Längsschnitt abgesichert werden sollten. Auch

hier ließen sich einzelne Befragungswellen an die verschiedenen Verfahrensabschnitte koppeln. Letztlich löst diese Vorgehensweise jedoch nicht das Grundproblem, nämlich dass sich eine re-integrierende Wirkung des Verbraucherinsolvenzverfahrens erst über einen längeren, über die gesamte Dauer einer Verbraucherinsolvenz hinaus erstreckenden Zeitraum zeigen kann.

Die wenigen stabilen Befunde zu den Netzwerkindikatoren des Sozialkapitals lassen es außerdem notwendig erscheinen, weitere Dimensionen von Unterstützungsnetzwerken zu berücksichtigen. Dies betrifft unter anderem eine genaue Abfrage zu den in den Netzwerken zugänglichen und mobilisierungsfähigen Ressourcen, den weiteren Beziehungskontexten bzw. den Netzwerkeinbindungen oder den differentiellen Beziehungsleistungen, die bei der Operationalisierung für diese Stichprobe nicht alle gleichermaßen berücksichtigt werden konnten. Auch der Einsatz eines üblichen Namensgenerators wäre – sofern sich eine Finanzierungsmöglichkeit ergeben würde – für eine sensible Befragung der exklusionserfahrenen und ‚gelabelten‘ Schuldner sicherlich zu überdenken, wobei die Befragungsmethode dann auf CAPI (computer assisted personal interview) oder PAPI (paper and pencil interview) umgestellt werden müsste. Und das alles wohl in dem Wissen, damit allein die Ego-Perspektive der Beziehungsdimensionen (hinsichtlich quantifizierender und qualifizierender Parameter) abbilden zu können.

## 8. Literaturverzeichnis

- Adam, F; Rončević, B. (2005): Sozialkapital als eine sinnvolle wissenschaftliche Metapher. In: N. Genov (Hg.): Die Entwicklung des soziologischen Wissens. Ergebnisse eines halben Jahrhunderts. Wiesbaden: VS Verlag, 213-238.
- Aderhold, J. (2004): Form und Funktion sozialer Netzwerke in Wirtschaft und Gesellschaft. Beziehungsgeflechte als Vermittler zwischen Erreichbarkeit und Zugänglichkeit. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Ajzen, I. (1991): The Theory of Planned Behaviour: Some Unresolved Issues. In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Albrecht, G.; Groenemeyer, A.; Stallberg, F. W. (1999) Hg.: Handbuch soziale Probleme. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Albrecht, S. (2004): Netzwerke als Kapital. Zur unterschätzten Bedeutung des sozialen Kapitals für die gesellschaftliche Reproduktion. In: J. Ebrecht, F. Hillebrandt (Hg.): Bourdieus Theorie der Praxis. Erklärungskraft – Anwendung – Perspektiven. 2., durchges. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag, 199-224.
- Andreß, H.-J. (1999): Leben in Armut. Analysen der Verhaltensweisen armer Haushalte mit Umfragedaten. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Andreß, H.-J. (2000): Die wirtschaftlichen Folgen von Trennung und Scheidung. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ). Schriftenreihe des BMFSFJ, Bd. 180, Stuttgart/Berlin/Köln: Kohlhammer.
- Andreß, H.-J.; Borgloh, B.; Güllner, M.; Wilking, K. (2003): Wenn aus Liebe rote Zahlen werden. Über die wirtschaftlichen Folgen von Trennung und Scheidung. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Angele, J.; Kott, K.; Weinmann, J. (2008): Privathaushalte – Einkommen, Ausgaben, Ausstattung. In: Datenreport 2008. Ein Sozialbericht für die Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. v. Statistischen Bundesamt (Destatis), Gesellschaft Sozialwissenschaftlicher Informationsdienst – Zentrum für Sozialindikatorenforschung (GESIS- ZUMA), Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Bonn, 145-162.
- Angele, J. (2009): Empirische Daten zur Überschuldung in Deutschland. Überschuldung der Privathaushalte in Deutschland. In: Verbraucherzentrale Bundesverband (Hg.): *Schuldenreport 2009. Fakten, Analysen, Perspektiven*. Berlin/Freiburg, 18-49.
- Antonucci, T. C. (1985): Social Support: Theoretical Advances, Recent Findings and Pressing Issues. In: I. G. Sarason, B. R. Sarason (Eds.): *Social Support: Theory, Research and Applications*. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 21-37.
- Antonucci, T. C., Jackson, J. S. (1986): Successful Aging and Life Course Reciprocity. Paper presented at the Second European Conference on Developmental Psychology, Manuskript, Rome/Italy, September 1986.
- Argyle, M. (2001): *The Psychology of Happiness*. 2. Edition, East Sussex: Routledge.
- Arrow, K. J. (2000): Observations of Social Capital. In: P. DasGupta, I. Serageldin (Eds.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington D.C.: The World Bank, 3-5.
- Backert, W. (2003): Leben im modernen Schuldturm. Überschuldung von Privathaushalten und soziale Milieus in den alten und neuen Bundesländern. Eine qualitative Fallstudie. Frankfurt a.M.: Lang.
- Backert, W.; Lechner, G. (2000): ... und befreie uns von unseren Gläubigern. Baden-Baden: Nomos.
- Backert, W. (2004): Kulturen des Scheiterns: Gesellschaftliche Bewertungsprozesse im internationalen Vergleich. In: M. Junge, G. Lechner (Hg.): *Scheitern. Aspekte eines sozialen Phänomens*. Wiesbaden: VS Verlag, 63-77.

- Backert, W.; Brock, D.; Lechner, G.; Maischatz, K. (2009): Bankruptcy in Germany: Filing Rates and the People behind the Numbers. In: J. Niemi-Kiesilainen, I. Ramsay, W. C. Whitford (Eds.): Comparative Consumer Credit, Debt and Bankruptcy. Oxford: Hart Publishing, 273-288.
- Badura, B. (1981a): Sozialpolitik und Selbsthilfe aus traditioneller und sozialepidemiologischer Sicht. In: B. Badura, C. v. Ferber (Hg.): Selbsthilfe und Selbstorganisation. Die Bedeutung nichtprofessioneller Sozialsysteme für Krankheitsbewältigung. München: Oldenburg, 147-160.
- Badura, B. (1981b): Zur sozialepidemiologischen Bedeutung sozialer Bindung und Unterstützung. In: B. Badura (Hg.): Soziale Unterstützung und chronische Krankheit. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 13-40.
- Badura, B. (1985): Soziale Unterstützung und chronische Krankheit. In: Zeitschrift für Soziologie, 5, 339-348.
- Badura, B. (1990): Interaktionsstress. Zum Problem der Gefühlsregulierung in der modernen Gesellschaft. In: Zeitschrift für Soziologie, 5, 317-328.
- Badura, B.; Greiner, W.; Rixgens, P.; Ueberle, M.; Behr, M. (2008) Hg.: Sozialkapital. Grundlagen von Gesundheit und Unternehmenserfolg. Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag.
- BAG-SB – Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung (2005): Entstehungsgeschichte und Selbstdarstellung der BAG-SB e.V. URL: <http://www.bag-sb.de/index.php?id=16> [Zugriff am: 09.08.11]
- Baier, D.; Nauck, B. (2006): Soziales Kapital – Konzeptionelle Überlegungen und Anwendung in der Jugendforschung. In: A. Ittel, H. Merckens (Hg.): Interdisziplinäre Jugendforschung. Jugendliche zwischen Familie, Freunden und Feinden. Wiesbaden: VS Verlag, 49-71.
- Barlösius, E. (2004): Kämpfe um soziale Ungleichheit. Machttheoretische Perspektiven. Wiesbaden: VS Verlag.
- Barnes, J. A. (1972): Social Networks. In: Module in Anthropology, Module 26, 1-29.
- Bauer, U.; Bittlingmeyer, U. H.; Richter, M. (2009) Hg.: Health Inequalities. Determinanten und Mechanismen gesundheitlicher Ungleichheit. Wiesbaden: VS Verlag
- Beck, U. (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Becker, G. S. ([1963] 1973): Außenseiter. Zur Soziologie abweichenden Verhaltens. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Becker, G. S. (1964): Human Capital. New York: Columbia University Press.
- Belardi, N.; Akgün, L., Gregor, B.; Neef, R.; Pütz, T.; Sonnen, F. R. (2001): Beratung. Eine Einführung. 3. Aufl., Weinheim/Basel: Beltz.
- Berkman, L. F.; Syme, S. L. (1979): Social networks, host resistance, and mortality: A nine-year follow-up of Alameda county residents. In: American Journal of Epidemiology, 109, 186–204.
- Berkman, L. F.; Breslow, L. (1983): Health and Ways of Living. New York, NY: Oxford University Press.
- Berner, E. (2005): Nützlichkeits-Fetischismus: "Sozialkapital" und die Ökonomisierung des Sozialen. In: Peripherie – Zeitschrift für Politik und Ökonomie in der Dritten Welt, 99, 286-306.
- Benedict, R. ([1946] 2006): Chrysantheme und Schwert. Formen der japanischen Kultur. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Blohm, M.; Harkness, J.; Klein, S.; Scholz, E. (2004): Konzeption und Durchführung der „Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften“ (ALLBUS) 2002. ZUMA-Methodenbericht 03/12.
- Bogner, A.; Menz, W. (2002): Das theoriegenerierende Experteninterview. Erkenntnisinteresse, Wissensformen, Interaktion. In: A. Bogner, B. Littig, W. Menz (Hg.): Das Experteninterview. Theorie, Methode, Anwendung. Opladen: Leske + Budrich33-70.
- Bortz, J. (1993): Statistik für Sozialwissenschaftler. 4. Aufl., Berlin: Springer.

- Bott, M. (1957): *Family and Social Network*. London: Tavistock.
- Bourdieu, P.; Passeron, J.-C. (1971): *Die Illusion der Chancengleichheit*. Stuttgart: Klett.
- Bourdieu, P. (1973): *Cultural Reproduction and Social Change*. In: R. Brown (Ed.): *Knowledge, Education, and Cultural Change*. London: Tavistock, 71-112.
- Bourdieu, P. ([1976] 1979): *Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabyliischen Gesellschaft*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1980): *Le capital social*. Notes provisoires. In: *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, 1, 2-3.
- Bourdieu, P. ([1982] 1997): *Die feinen Unterschiede*. 9. Aufl., Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1983): *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*. In: R. Kreckel (Hg.): *Soziale Ungleichheiten*. Soziale Welt, Sonderband 2, Göttingen: Schwartz, 183-198.
- Bourdieu, P. (1985): *Sozialer Raum und "Klassen"*. Zwei Vorlesungen. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1986): *The Forms of Capital*. In: J. G. Richardson (Ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport: Greenwood Press, 205-258.
- Bourdieu, P. ([1987] 1999): *Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1992): *Die verborgenen Mechanismen der Macht*. Hamburg.
- Bourdieu, P. (2005a): *Das Sozialkapital*. Vorläufige Notizen. In: *Peripherie – Zeitschrift für Politik und Ökonomie in der Dritten Welt*, 99, 263-266.
- Bourdieu, P. (2005b): *Die Ökonomie der symbolischen Güter*. In: F. Adloff, S. Mau (Hg.): *Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität*. Frankfurt/New York: Campus, 139-155.
- Bourdieu, P.; Wacquant, L. J. D. (1996): *Reflexive Anthropologie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, P., et al. (1997): *Das Elend der Welt. Zeugnisse und Diagnosen alltäglichen Leidens an der Gesellschaft*. Konstanz: UVK.
- Braun, S. (2001): *Bürgerschaftliches Engagement – Konjunktur und Ambivalenz einer gesellschaftspolitischen Debatte*. In: *Leviathan*, 1, 83-109.
- Braun, S. (2003): *„Social capital“ oder „capital social“? – Begriffsspielerei als Gesellschaftsanalyse. Soziales Kapital als sozialwissenschaftliches und gesellschaftspolitisches Problem*. In: J. Bauer, S. Braun (Hg.): *Integrationsleistungen von Sportvereinen als Freiwilligenorganisationen*. Aachen: Meyer & Meyer, 138-155.
- Braun, S. (2007): *Freiwillige Vereinigungen als Katalysatoren von Sozialkapital? Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung in Deutschland*. In: J. Lüdicke, M. Diewald (Hg.): *Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit*. Wiesbaden: VS Verlag, 201-234.
- Braun, S.; Hansen, S.; Ritter, S. (2007): *Vereine als Katalysatoren sozialer und politischer Kompetenzen? Ergebnisse einer qualitativen Untersuchung*. In: L. Schwalb, H. Walk (Hg.): *Local Governance – mehr Transparenz und Bürgernähe?* Wiesbaden: VS Verlag, 109-130.
- Braun, J.; Klages, H. (2009) Hg.: *Freiwilliges Engagement in Deutschland. Freiwilligensurvey 1999. Ergebnisse der Repräsentativerhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement Band 2: Zugangswege zum freiwilligen Engagement und Engagementpotenzial in den neuen und alten Bundesländern*. 3., überarb. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- Bühlmann, M.; Freitag, M. (2004): *Individuelle und kontextuelle Determinanten der Teilhabe an Sozialkapital. Eine Mehrebenenanalyse zu den Bedingungen des Engagements in Freiwilligenorganisationen*. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 2, 326-349.

- Bundesministerium der Justiz – BMJ (2009) Hg.: Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Januar 2002 (BGBl. I S. 42, 2909; 2003 I S. 738), das zuletzt durch das Gesetz vom 28. September 2009 (BGBl. I S. 3161) geändert worden ist. URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/bgb/gesamt.pdf> [Zugriff am: 05.05.2010]
- Bundesministerium der Justiz – BMJ (2010) Hg.: Insolvenzordnung – InsO. URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/inso/gesamt.pdf> [Zugriff am: 08.08.2011]
- Bundesministerium der Justiz – BMJ (2011) Hg.: Pfändungsfreigrenzen für Arbeitseinkommen. Stand Mai 2011. URL: [http://www.bmj.de/SharedDocs/Downloads/DE/broschueren\\_fuer\\_warenkorb/DE/Pfaendungsfreigrenzen\\_fuer\\_Arbeitseinkommen\\_2011.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](http://www.bmj.de/SharedDocs/Downloads/DE/broschueren_fuer_warenkorb/DE/Pfaendungsfreigrenzen_fuer_Arbeitseinkommen_2011.pdf?__blob=publicationFile) [Zugriff am: 18.09.2011]
- Bundesministerium für Familie Jugend, und Senioren – BMFSFJ (2010) Hg.: Informationen zum 3. Freiwilligensurvey (1999-2009). URL: <http://www.bmfsfj.de/BMFSFJ/engagementpolitik,did=133932.html> [Zugriff am 24.02.2010]
- Bürger-Studie (2011): Schuldenbarometer 1. Halbjahr 2011. Hrsg. v. der Bürger Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG, Marketing/PR. URL: <http://www.buergel.de/images/content/pdf/schuldenbarometer-1-halbjahr-2011.pdf?format=phocapdf> [Zugriff am 19.09.2011]
- Burkart, G. (2008): Familiensoziologie. Konstanz: UVK.
- Burkart, G. (2000): Arbeit und Liebe. Über die Macht der Liebe und die Arbeit in der Partnerschaft. In: K. Hahn, G. Burkart (Hg.): Grenzen und Grenzüberschreitungen der Liebe. Studien zur Soziologie intimer Beziehungen II. Opladen: Leske + Budrich, 165-198.
- Burkart, G. (2009): Paare in der Bestandsphase. In: K. Lenz, F. Nestmann (Hg.): Handbuch Persönliche Beziehungen. Weinheim/München: Juventa, 221-239.
- Burt, R. S. (1980): Models of Network Structure. In: Annual Review of Sociology, 1, 79-141.
- Burt, R. S. (2001): Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. In: N. Lin, N., K. Cook, R. S. Burt (Eds.): Social Capital: Theory and Research. New York: Walter de Gruyter, 31-56.
- Burzan, N. (2005): Soziale Ungleichheit. Eine Einführung in die zentralen Theorien. 2. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- Cantor, M. H. (1979): Neighbors and Friends: An Overlooked Resource in the Informal Support System. In: Research on Aging, 4, 434-463.
- Caplan, G. (1974): Support Systems and Community Mental Health: Lectures on Concept Development. New York: Behavioral Publications.
- Cassel, J. (1974): Psychosocial Processes and "Stress": Theoretical Formulations. In: International Journal of Health Services, 3, 471-482.
- Cobb, S. (1976): Social Support as a Moderator of Life stress. In: Psychosomatic Medicine, 38, 300-314.
- Cohen, S.; Syme, S. L. (1985) Eds.: Social Support and Health. New York: Academic Press.
- Coleman, J. S. (1986): Die asymmetrische Gesellschaft. Vom Aufwachsen mit unpersönlichen Systemen. Weinheim/Basel: Beltz.
- Coleman, J. S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: American Journal of Sociology, 94, Supplement, S95-120.
- Coleman, J. S. (1995a): Grundlagen der Sozialtheorie. Bd. 1: Handlungen und Handlungssysteme. Oldenburg: Scientia Nova.
- Coleman, J. S. (1995b): Grundlagen der Sozialtheorie. Bd. 2: Körperschaften und die moderne Gesellschaft. Oldenburg: Scientia Nova.

- Coleman, J. S. (1995c): Families and school. In: Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie / Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation, 4, 362-374.
- Coleman, J. S. (1996): Der Verlust sozialen Kapitals und seine Auswirkungen auf die Schule. In: A. Leschinsky (Hg.): Die Institutionalisierung von Lehren und Lernen. Beiträge zu einer Theorie der Schule. Zeitschrift für Pädagogik, 34. Beiheft, Weinheim/Basel: Beltz, 99-105.
- Diewald, M. (1991): Soziale Beziehungen: Verlust oder Liberalisierung? Berlin: Edition Sigma.
- Diewald, M.; Huinink, J. (1995): Berufsbezogene Kohortenschicksale und Kontrollüberzeugungen ostdeutscher Erwachsener nach der Wende. Manuskript des Vortrages im Plenum IX "Lebensläufe und Lebensstile" auf dem 27. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Halle (Saale), 3. bis 7.4.1995.
- Diewald, M.; Sattler, S. (2010): Soziale Unterstützungsnetzwerke. In: Chr. Stegbauer, R. Häußling (2010) Hg.: Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden: VS Verlag, 689-699.
- Diaz-Bone, R. (1997): Ego-zentrierte Netzwerkanalyse und familiäre Beziehungssysteme. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Dragano, N. (2007): Gesundheitliche Ungleichheit im Lebenslauf. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, 47/2007, 18-25.
- Dodds, E. R. (1991): Die Griechen und das Irrationale. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Dorsch, F.; Häcker, H.; Stapf, K. H. (1994) Hg.: Dorsch Psychologisches Wörterbuch. 12. überarb. u. erw. Aufl., Bern u.a.: Verlag Hans Huber.
- Durkheim, E. ([1895] 1995): Die Regeln der soziologischen Methode. 3. Aufl., Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Durkheim, E. ([1897] 1955): Der Selbstmord. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Dykstra, P.A. (1990): Next of (Non)Kin: The Importance of Primary Relationships for Older Adults' Wellbeing. Amsterdam: Swets and Zeitlinger.
- Eder, K. (1989): Klassentheorie als Gesellschaftstheorie. Bourdieus dreifache kulturtheoretische Brechung der traditionellen Klassentheorie. In: Ders. (Hg.): Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis. Theoretische und empirische Beiträge zur Auseinandersetzung mit Pierre Bourdieus Klassentheorie. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 15-43.
- Eppel, H. (2007): Stress als Risiko und Chance. Grundlagen von Belastung, Bewältigung und Ressourcen. Stuttgart: Kohlhammer.
- Esser, H. (1996): Soziologie. Allgemeine Grundlagen. 2., durchges. Aufl., Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Esser, H. (2000a): Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 3: Soziales Handeln. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Esser, H. (2000b): Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 4: Opportunitäten und Restriktionen. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Esser, H. (2008): The two Meanings of Social Capital. In: D. Castiglione, J. W. van Deth, G. Wolleb (Eds.): The Handbook of Social Capital. New York: Oxford University Press, 22-49.
- Evers, A. (2002): Bürgergesellschaft und soziales Kapital. Die politische Leerstelle im Konzept Robert Putnams. In: M. Haus (Hg.): Bürgergesellschaft, soziales Kapital und lokale Politik. Theoretische Analysen und empirische Befunde. Opladen: Leske + Budrich, 59-75.
- Faltermaier, T. (2005): Gesundheitspsychologie. Stuttgart: Kohlhammer.
- Fischer, C. S. (1982): To dwell among friends. Chicago: Chicago University Press.

- Fischer, C. S. (2001): Bowling Alone: What's the Score? Paper to be presented to "Author meets Critic: Putnam, Bowling Alone" session of the meetings of the American Sociological Association. Anaheim/California, August 2001.
- Franzen, A.; Freitag, M. (2007): Aktuelle Themen und Diskussionen der Sozialkapitalforschung. In: A. Franzen; M. Freitag (Hg.): Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 47, Wiesbaden: VS Verlag, 7-22.
- Franzen, A.; Pointer, S. (2007): Sozialkapital: Konzeptualisierungen und Messungen. In: A. Franzen; M. Freitag (Hg.): Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 47, Wiesbaden: VS Verlag, 66-90.
- Fuchs-Heinritz, W.; König, A. (2005): Pierre Bourdieu. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Fuhse, J.; Mützel, S. (2010) Hg.: Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Wiesbaden: VS Verlag.
- Füllsack, M. (2011): Gleichzeitige Ungleichzeitigkeiten. Eine Einführung in die Komplexitätsforschung. Wiesbaden: VS Verlag.
- Gambetta, D. (1993): The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection. London: Harvard University Press.
- Geiser, C. (2010): Datenanalyse mit Mplus. Eine anwendungsorientierte Einführung. Wiesbaden: VS Verlag.
- GESIS (2010): EVS 2008 Method Report. GESIS-Technical Reports, No. 2010/17.
- Gensicke, T. (2006): Bürgerschaftliches Engagement in Deutschland. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, 12/2006, 9-16.
- Gensicke, T.; Picot, S.; Geiss, S. (2006): Freiwilliges Engagement in Deutschland 1999 – 2004. Ergebnisse der repräsentativen Trenderhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement. Hrsg. vom BMFSFJ, Wiesbaden: VS Verlag.
- Giddens, A. (1995): Soziologie. Graz: Nausner & Nausner.
- Giesen, B. (1983): Moralische Unternehmer und öffentliche Diskussion. Überlegungen zur gesellschaftlichen Thematisierung sozialer Probleme. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, H. 2, 230-254.
- Gittel, R.; Vidal, A. (1998): Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy. Thousand Oaks: Sage.
- Gluckmann, M. (1955): The Juridical Process among the Barotse of Northern Rhodesia. Manchester: Manchester University Press.
- Goffman, E. (1967): Stigma. Über Techniken der Bewältigung beschädigter Identität. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Goffman, E. (1982): On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. In: M. Rosenberg, H. B. Kaplan (Eds.): Social Psychology of the Self-Concept. Arlington Heights: Harlan Davidson, 109-121.
- Goffman, E. ([1967] 1996): Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation. 4. Aufl., Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Gottlieb, B. H. (1981) Ed.: Social Networks and Social Support. Beverly Hills, London: Sage.
- Gottlieb, B. H. (1983): Social Support Strategies: Guidelines for mental Health Practice. London: Sage.
- Gouldner, A. W. (1960): The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. In: American Sociological Review, 2, 161-178.

- Gourash, N. (1978): Help-seeking: A Review of the Literature. In: American Journal of Community Psychology, 5, 413-423.
- Granovetter, M. (1973): The Strength of the Weak Ties. In: American Journal of Sociology, 6, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1974): Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology, 3, 481-510.
- Gregor, B. (2001): Schuldnerberatung. In: N. Belardi, L. Akgün, B. Gregor, R. Neef, T. Pütz, F. R. Sonnen (2001): Beratung. Eine Einführung. 3. Aufl., Weinheim/Basel: Beltz, 141-153.
- Grimme, A. (2009): Vom Reichtum sozialer Beziehungen. Zum Verhältnis von Gemeinschaft und Sozialpolitik. Marburg: Tectum-Verlag.
- Groenemeyer, A. (2010) Hg.: Doing Social Problems. Mikroanalysen der Konstruktion sozialer Probleme und sozialer Kontrolle in institutionellen Kontexten. Wiesbaden: VS Verlag.
- Groenemeyer, A.; Wieseler, S. (2008) Hg.: Soziologie sozialer Probleme und sozialer Kontrolle. Realitäten, Repräsentationen und Politik. Wiesbaden: VS Verlag.
- Groenemeyer, A. (1999): Soziale Probleme, soziologische Theorie und moderne Gesellschaften. In: G. Albrecht, A. Groenemeyer, F. W. Stallberg (Hg.): Handbuch soziale Probleme. Opladen: Westdeutscher Verlag, 15-72.
- Groth, U.; Schulz, R.; Schulz-Rackoll, R.(1994): Handbuch Schuldnerberatung. Neue Praxis der Wirtschaftssozialarbeit. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Groth, U. (1990): Schuldnerberatung. Praktischer Leitfaden für die Sozialarbeit. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Hamm-Beckmann, A. (2000): Kreditpädagogik zur Prävention privater Überschuldung – eine wirtschaftspädagogische Perspektive. Köln: Botermann & Botermann.
- Harbach, H. (2008): Eine Soziologie der Ungerechtigkeit. In: A. Groenemeyer, S. Wieseler (Hg.): Soziologie sozialer Probleme und sozialer Kontrolle. Realitäten, Repräsentationen und Politik. Wiesbaden: VS Verlag, 48-69.
- Haarmann, A.; Scholz, E.; Wasmer, M.; Blohm, M. (2006): Konzeption und Durchführung der „Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften“ (ALLBUS) 2004. ZUMA-Methodenbericht 06/06.
- Harris, J.; de Renzio, P. (1997): ‚Missing Link‘ or Analytically Missing?: The Concept of Social Capital. In: Journal of International Development, 7, 919-937.
- Haug, S. (1997): Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. Arbeitspapiere Arbeitsbereich II/15. Mannheimer Zentrum für europäische Sozialforschung. Mannheim.
- Häußling, R. (2010): Relationale Soziologie. In: Chr. Stegbauer, R. Häußling (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden: VS Verlag, 63-87.
- Heider, F. (1958): The Psychology of interpersonal Relations. New York: Wiley.
- Heinze, R. G.; Strünck, Chr. (2000): Die Verzinsung des sozialen Kapitals. Freiwilliges Engagement im Strukturwandel. In: U. Beck (Hg.): Die Zukunft der Arbeit und Demokratie. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 171-216.
- Hennig, M. (2006): Individuen und ihre sozialen Beziehungen. Wiesbaden: VS Verlag.

- Hennig, M. (2008): Mit welchem Ziel werden bestehende Netzwerke generiert? In: Chr. Stegbauer (Hg.): Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie. Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften. Wiesbaden: VS Verlag, 295-308.
- Hillebrandt, F. (2009): Praktiken des Tauschens. Zur Soziologie symbolischer Formen der Reziprozität, Wiesbaden: VS Verlag.
- Hirsch, B. J. (1980): Natural Support Systems and Coping with Major Life Changes. In: American Journal of Community Psychology, 2, 159-172.
- Hirsland, A. (1999): Schulden in der Konsumgesellschaft. Eine soziologische Analyse. Amsterdam: Verlag Fakultas.
- Hollstein, B. (2001): Grenzen sozialer Integration. Zur Konzeption informeller Beziehungen und Netzwerke. Opladen: Leske + Budrich.
- Hollstein, B. (2005): Reziprozität in familialen Generationenbeziehungen. In: F. Adloff; S. Mau (Hg.): Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität. Frankfurt a.M.: Campus, 187-211.
- Hollstein, B.; Bria, G. (1998): Reziprozität in Eltern-Kind-Beziehungen? Theoretische Überlegungen und empirische Evidenz. In: Berliner Journal für Soziologie, 8 (1), 7-22.
- Holzer, B. (2006): Netzwerke. Bielefeld: transcript.
- Holzcheck, K.; Hörmann, G.; Daviter, J. (1982): Die Praxis des Konsumentenkredits in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Untersuchung zur Rechtssoziologie und Ökonomie des Konsumentenkredits Köln: Bundesanzeiger.
- Hottenrott, V. (2002): Die Überschuldung privater Haushalte in Deutschland vor dem Hintergrund der neuen Insolvenzordnung. Diss., Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg.
- House, J. S. (1981): Work Stress and Social Support. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.
- Housman, J.; Dorman, S. (2005): The Alameda County Study: A Systematic, Chronological Review. In: American Journal of Health Education, 5, 302-308. URL: <http://www.eric.ed.gov/PDFS/EJ792845.pdf> [Zugriff am: 20.09.2011]
- Hradil, S. (2001): Soziale Ungleichheit in Deutschland. 8. Aufl., Opladen: Leske + Budrich.
- Inglehart, M. R. (1988): Kritische Lebensereignisse. Eine sozialpsychologische Perspektive. Stuttgart u.a.: Kohlhammer.
- Jakoby, N. (2008): (Wahl-)Verwandtschaft. Zur Erklärung verwandtschaftlichen Handelns. Wiesbaden: VS Verlag.
- Jansen, D. (2007): Theoriekonzepte in der Analyse sozialer Netzwerke. Entstehung und Wirkungen, Funktionen und Gestaltung sozialer Einbettung. FÖV Discussion Papers 39, Speyer.
- Jansen, D. (2000): Netzwerke und soziales Kapital. Methoden zur Analyse struktureller Einbettung. In: J. Weyer (Hg.): Soziale Netzwerke. Konzepte und der Methoden sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung. München/Wien: Oldenbourg, 35-62.
- Jansen, D. (2002): Einführung in die Netzwerkanalyse. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. 2. Aufl., Opladen: Leske + Budrich. (3. Überarb. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag, 2006)
- Janning, F. (1991): Pierre Bourdieus Theorie der Praxis. Analyse und Kritik der konzeptionellen Grundlegung einer praxeologischen Soziologie. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Jäger, W.; Meyer, H.-J. (2003): Sozialer Wandel in soziologischen Theorien der Gegenwart. Opladen: Westdeutscher Verlag.

- Jensen, S. (1980): Einleitung. In: T. Parsons (1980): Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien. Herausgegeben von S. Jensen. Opladen: Westdeutscher Verlag, 7-55.
- Joas, H. (2001): Ungleichheit in der Bürgergesellschaft. Über einige Dilemmata des Gemeinsinns. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B25-26/2001, 15-23.
- Joas, H. (2003): Lehrbuch der Soziologie. 3. überarb. u. erw. Aufl., Frankfurt/New York: Campus.
- Jommersbach, S. (2007): Schuldnerberatung: Angelockt und abgezockt. FOCUS Online, 19.11.2007. URL: [http://www.focus.de/finanzen/banken/kredit/tid-8003/schuldnerberatung\\_aid\\_139343.html](http://www.focus.de/finanzen/banken/kredit/tid-8003/schuldnerberatung_aid_139343.html) [Zugriff am:29.03.12]
- Jung, J. (1984): Social Support and its Relation to Health: A critical Evaluation. In: Basic and Applied Social Psychology, 2, 143-169.
- Jungbauer-Gans, M. (2002a): Schwindet das soziale Kapital? In: Soziale Welt, 2, 189-208.
- Jungbauer-Gans, M. (2002b): Ungleichheit, soziale Beziehungen und Gesundheit. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Junge, M. (2002): Individualisierung. Frankfurt/New York: Campus.
- Junge, M. (2009): Kultursoziologie. Eine Einführung in die Theorien. Konstanz: UVK.
- Kaplan, B. C.; Cassel, J. C.; Gore, S. (1977): Social support and health. In: Medical Care, 15, 47-58.
- Kaplan, R. M. (1985): Social Support and social Health. In: I. G. Sarason, B. R. Sarason (Eds.): Social Support: Theory, Research and Applications. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 95-113.
- Kappelhoff, P. (1993): Soziale Tauschsysteme. Strukturelle und dynamisch Erweiterungen des Marktmodells. München: Oldenbourg.
- Kaufmann, F.-X. (2001): Der deutsche Sozialstaat im internationalen Vergleich. In: Zentrum für interdisziplinäre Forschung der Universität Bielefeld, ZiF-Mitteilungen, Bielefeld, 4/2001, 6-20.
- Kessler, R. C.; McLeod, J. D.; Wethington, E. (1985): The Costs of Caring. In: I. G. Sarason, B. R. Sarason (Eds.): Social Support: Theory, Research and Applications. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 491-506.
- Kluge, F. ([1882] 1999): Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache. Unveränd. Nachdruck der 23. Aufl., Berlin/New York: de Gruyter.
- Knobloch, M.; Reiffner, U. (2009): iff-Überschuldungsreport 2009. Überschuldung in Deutschland. Institut für Finanzdienstleistungen e.V.
- Knobloch, M.; Reiffner, U. (2011): iff-Überschuldungsreport 2010. Überschuldung in Deutschland. Institut für Finanzdienstleistungen e.V.
- Koch, A.; Wasmer, M. (2004): Der ALLBUS als Instrument zur Untersuchung sozialen Wandels: Eine Zwischenbilanz nach 20 Jahren. In: R. Schmitt-Beck, M. Wasmer, A. Koch (Hg.): Sozialer und politischer Wandel in Deutschland. Analysen mit ALLBUS-Daten aus zwei Jahrzehnten. Wiesbaden: VS Verlag, 13-42.
- Kohli M.; Künemund, H.; Motel, A.; Szydlik, M. (2000): Generationenbeziehungen. In: M. Kohli, H. Künemund (Hg.): Die zweite Lebenshälfte. Gesellschaftliche Lage und Partizipation im Spiegel des Alters-Survey. Lebenslauf – Alter – Generation, Bd. 1. Opladen: Leske + Budrich, 176-211.
- Korcak, D. (2001): Überschuldung in Deutschland zwischen 1988 und 1999. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Schriftenreihe des BMFSFJ, Bd. 198, Stuttgart/Berlin/Köln: Kohlhammer.

- Korczak, D. (2004): Überschuldungsexpertise für den 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. In: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hg.): Lebenslagen von Familien und Kindern. Überschuldung privater Haushalte. Expertisen zur Erarbeitung des Zweiten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung. Materialien zur Familienpolitik Nr. 19/2004.
- Korczak, D. (2005): Pilotstudie zur Überschuldung junger Erwachsener. In: SCHUFA (Hg.): Schuldenkompass 2005. Wiesbaden, 159-172.
- Korczak, D. (2009): Der öffentliche Umgang mit privaten Schulden. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, 26/2009, 26-32.
- Korczak, D.; Pfefferkorn, G. (1992): Überschuldungssituation und Schuldnerberatung in der BRD. Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie und Senioren, Bd. 3, Stuttgart/Berlin/Köln: Kohlhammer.
- Korczak, D.; Wilken, M. (2009): Verbraucherinformation Scoring. Bericht im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. München. URL: [http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Verbraucherschutz/FinanzenVersicherungen/Scoring.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Verbraucherschutz/FinanzenVersicherungen/Scoring.pdf?__blob=publicationFile) [Zugriff am: 17.09.09]
- Kothe, W.; Ahrens, M.; Grote, H. (2002): Verfahrenskostenstundung, Restschuldbefreiung und Verbraucherinsolvenzfahren. Kommentar. 2., veränd. Aufl., Neuwied/Kriftel: Luchterhand.
- Kriesi, H. (2007): Sozialkapital. Eine Einführung. In: A. Franzen; M. Freitag (Hg.): Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 47, Wiesbaden: VS Verlag, 21-46.
- Kronauer, M. (1998): "Exklusion" in der Armutsforschung und der Systemtheorie. Anmerkungen zu einer problematischen Beziehung. In: SOFI-Mitteilungen, 26, 117-126.
- Kuntz, R. (1994): Schuldnerberatung ist Sozialarbeit. In: J. Münder, G. Höfker, R. Kuntz, J. Westerath (Hg.): Schuldnerberatung in der sozialen Arbeit. 3., überarb. Aufl., Münster: Votum Verlag, 30-39.
- Künemund, H.; Hollstein, B. (2000): Soziale Beziehungen und Unterstützungsnetzwerke. In: M. Kohli, H. Künemund (Hg.): Die zweite Lebenshälfte. Gesellschaftliche Lage und Partizipation im Spiegel des Alters-Survey. Opladen: Leske + Budrich, 212-277.
- Laireiter, A. (2008): Soziales Netzwerk in der Psychologie. In: Forum Gemeindepsychologie, 1, URL: [http://www.gemeindepsychologie.de/fg-1-2008\\_06.html](http://www.gemeindepsychologie.de/fg-1-2008_06.html) [Zugriff am: 28.08.2011]
- Laireiter, A. (1993): Begriffe und Methoden der Netzwerk- und Unterstützungsforschung. In: Ders. (Hg.): Soziales Netzwerk und soziale Unterstützung. Konzepte, Methoden und Befunde. Bern u.a.: Verlag Hans Huber, 15-44.
- Laireiter, A.; Baumann, U. (1992): Network Structures and Support Functions: Theoretical and Empirical Analysis. In: H. O. F. Veiel, U. Baumann (Eds.): The Meaning and Measurement of Social Support. Washington: Hemisphere, 33-56.
- Laireiter, A.; Lettner, K. (1993): Belastende Aspekte Sozialer Netzwerke und Sozialer Unterstützung. Ein Überblick über den Phänomenbereich und die Methodik. In: A. Laireiter (Hg.): Soziales Netzwerk und soziale Unterstützung. Konzepte, Methoden und Befunde. Bern u.a.: Verlag Hans Huber, 101-111.
- Lamnek, S. (1996): Theorien abweichenden Verhaltens. 6. Aufl. München: Wilhelm Fink Verlag.
- Lang, (1994): Die Gestaltung informeller Hilfebeziehungen im hohen Alter – Die Rolle von Elternschaft und Kinderlosigkeit. Eine empirische Studie zur sozialen Unterstützung und deren Effekt auf die erlebte soziale Einbindung. Max-Planck-Institut für Bildungsforschung (Hg.): Studien und Berichte, 59, Berlin: Edition Sigma, Diss., Freie Universität Berlin (1993).
- Lange, E. (2004): Jugendkonsum im 21. Jahrhundert. Eine Untersuchung der Einkommens-, Konsum- und Verschuldungsmuster der Jugendlichen in Deutschland. Wiesbaden: VS Verlag.

- Lange, E.; Fries, K R. (2006): Jugend und Geld 2005. Eine empirische Untersuchung über den Umgang von 10-17-jährigen Kindern und Jugendlichen mit Geld. Münster/München: IJF Institut für Jugendforschung. URL: [http://www.bitkom.org/files/documents/Endbericht\\_Jugend\\_und\\_Geld\\_22.02.06.pdf](http://www.bitkom.org/files/documents/Endbericht_Jugend_und_Geld_22.02.06.pdf) [Zugriff am: 16.08.2008]
- Lechner, G. (2010a): Eine zweite Chance für alle gescheiterten Schuldner? Längsschnittstudie zur Evaluation des Verbraucherinsolvenzverfahrens. Wiesbaden: Schufa. URL: [http://www.schufa-verbraucherbeirat.de/media/themenundprojekte/downloads/wirkungsstudie\\_verbraucherinsolvenzverfahren\\_final.pdf](http://www.schufa-verbraucherbeirat.de/media/themenundprojekte/downloads/wirkungsstudie_verbraucherinsolvenzverfahren_final.pdf) [Zugriff am: 13.08.2010]
- Lechner, G. (2010b): Das Verbraucherinsolvenzverfahren: Integration zeigt alte und neue Muster sozialer Ungleichheit in der Risikogesellschaft. In: Zeitschrift für Rechtssoziologie, 1, 39-63.
- Lechner, G.; Backert, W. (2008): Menschen in der Verbraucherinsolvenz. Rechtliche und soziale Wirksamkeit des Verbraucherinsolvenzverfahrens einschließlich Darstellung der Haushaltsstrukturdaten des untersuchten Personenkreises. In: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hg.): Lebenslagen von Familien und Kindern. Überschuldung privater Haushalte. Expertisen zur Erarbeitung des Dritten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung. Materialien zur Familienpolitik Nr. 22/2008, 33-54.
- Lechner, G.; Backert, W. (2005): Die Dynamik des Verbraucherinsolvenzverfahrens. Regionale Disparitäten und aktivierende Wirkungen. Materialien zur Familienpolitik 21/2005.
- Lenz, K. (2006): Soziologie der Zweierbeziehung. 4. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- Lenz, K. (2009): Persönliche Beziehungen: Soziologische Traditionslinien. In: K. Lenz, F. Nestmann (Hg.): Handbuch Persönliche Beziehungen. Weinheim/München: Juventa, 29-47.
- Lenz, K.; Nestmann, F. (2009): Persönliche Beziehungen – eine Einleitung. In: Dies. (Hg.): Handbuch Persönliche Beziehungen. Weinheim/München: Juventa, 9-25.
- Lenz, K.; Nestmann, F. (2009): Handbuch Persönliche Beziehungen. Weinheim/München: Juventa.
- Levi, M. (1996): Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert D. Putnams Making Democracy Work. In: Politics & Society 24, 45-55.
- Lewin, K. (1936): Principles of Topological Psychology. New York: McGraw-Hill.
- Liebold, R.; Trinczek, R. (2002): Experteninterview. In: Methoden der Organisationsforschung. Ein Handbuch. Reinbeck: Rowohlt, 33-71.
- Lin, N. (2001): Building a Network Theory of Social Capital. In: N. Lin, K. Cook, R. S. Burt (Eds.): Social Capital Theory and Research. London/New York: Cambridge University Press, 28-51.
- Lowenthal, M. F.; Haven, C. (1968): Interaction and Adaptation: Intimacy as a Critical Variable. In: American Sociological Review, 1, 20-30. URL: <http://www.jstor.org/stable/2092237> [Zugriff am: 20.04.2012]
- Loury, G. (1977): A Dynamic Theory of Racial Income Differences. In: P. A. Wallace, A. Le Mund (Eds.): Women, Minorities, and Employment Discrimination. Lexington/Mass.: Lexington Books, Chapter 8.
- Loury, G. (1987): Why Should We Care about Group Inequality? In: Social Philosophy and Policy, 5, 249-271.
- Ludwig-Mayerhofer, W.; Barlösius, E. (2001): Die Armut der Gesellschaft. In: E. Barlösius, W. Ludwig-Mayerhofer (Hg.): Die Armut der Gesellschaft. Opladen: Leske + Budrich, 11-67.
- Luhmann, N. ([1988] 1994): Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1995): Inklusion und Exklusion. In: Soziologische Aufklärung 6. Die Soziologie und der Mensch. Opladen: Westdeutscher Verlag, 247-265.

- Luhmann, N. (1996): Jenseits von Barbarei In: M. Miller, H.-G. Soeffner (Hg.): *Modernität und Barbarei. Soziologische Zeitdiagnose am Ende des 20. Jahrhundert.* Frankfurt a.M.: Suhrkamp 219-230. URL: <http://www.wuala.com/nappan/Documents/?lang=de&page=13> [Zugriff am: 12.08.2010]
- Luhmann, N. (1998a): *Die Gesellschaft der Gesellschaft. Erster Teilband,* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1998b): *Die Gesellschaft der Gesellschaft. Zweiter Teilband,* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Lüscher, K.; Liegele, L. (2003): *Generationenbeziehungen in Familie und Gesellschaft..* Konstanz: UVK.
- Mahnkopf, B. (1994): Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen. Zur Bedeutung reziproker Beziehungsnetzwerke in modernen Marktgesellschaften. In: N. Beckenbach, W. van Treeck (Hg.): *Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit. Soziale Welt, Sonderband 9,* Göttingen: Schwartz, 65-84.
- Maischatz, K. (2010): Eine Einführung in das Sozialkapital-Konzept anhand der zentralen Vertreter. In: A. Fischer (Hg.): *Die soziale Dimension der Nachhaltigkeit – Beziehungsgeflecht zwischen Nachhaltigkeit und Benachteiligtenförderung.* Baltmannsweiler: Schneider Verlag, 31-54.
- Marx, K. H. ([1844] 1971): *Nationalökonomie und Philosophie. Über den Zusammenhang der Nationalökonomie mit Staat, Recht, Moral und bürgerlichem Leben.* In: Karl Marx – Die Frühschriften. Hrsg. v. S. Landshut, Stuttgart: Alfred Kröner Verlag, 225-316.
- Marx, K. H. ([1867] 1957): *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie.* 3. Bde. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag.
- Marx, K. H.; Engels, F. W. ([1848] 1997): *Manifest der kommunistischen Partei.* Stuttgart: Reclam.
- Matiaske, W. (1999): *Soziales Kapital in Organisationen. Eine tauschtheoretische Studie.* München/Mering: Rainer Hampp Verlag.
- Mauss, M. ([1968] 1994): *Die Gabe. Die Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften.* 2. Aufl., Frankfurt a.M.: Suhrkamp. (Original: *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques.* In: *L'Année Sociologique, seconde série, 1923-24*).
- Mayring, P. (1988): *Kontrollüberzeugung.* In: L. Brüderl (Hg.): *Theorien und Methoden der Bewältigungsforschung.* Weinheim: Juventa, 139-148.
- Mayring, P.; Haußer, K. (1987): *Kontrollüberzeugung und Identität bei Arbeitslosen.* In: H. P. Frey, K. Haußer (Hg.): *Identität. Entwicklungen psychologischer und soziologischer Forschung.* Stuttgart: Enke, 205-216.
- McCallister, L.; Fischer, C. S. (1983): *A Procedure for Surveying Personal Networks.* In: R. S. Burt, M. S. Minor (Eds.): *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction.* Beverly Hills: Sage, 75-88.
- Medicus, D. (1995): *Schuldrecht I. Allgemeiner Teil.* 8. Aufl., München: C. H. Beck.
- Merton, R. K. (1976): *Introduction: The Sociology of Social Problems.* In: R. K. Merton, R. Nisbet (Eds.): *Contemporary Social Problems.* 4. ed., New York u.a.: Harcourt Brace Jovanovich, 3-43.
- Merton, R. K. (1995): *Soziologische Theorie und soziale Struktur.* Berlin/New York: de Gruyter, 127-185.
- Meuser, M.; Nagel, U. (1991): *ExpertInneninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion.* In: D. Garz, K. Kraimer (Hg.): *Qualitativ-empirische Sozialforschung. Konzepte, Methoden, Analysen.* Opladen: Westdeutscher Verlag, 441-471.
- Mewes, J. (2010): *Ungleiche Netzwerke – Vernetzte Ungleichheit. Persönliche Beziehungen im Kontext von Bildung und Status.* Wiesbaden: VS Verlag.
- Mielck, A. (2005): *Soziale Ungleichheit und Gesundheit. Einführung in die aktuelle Diskussion.* Bern u.a.: Verlag Hans Huber.

- Mitchell, C. (1969): *Social Networks in Urban Situations: Analysis of Personal Relationships in Central African Towns*. Manchester: Manchester University Press.
- Mitchell, R.; Barbarin, O.; Hurley, D. (1981): Problem Solving, Resource Utilization, and Community Involvement in a black and white Community. In: *American Journal of Community Psychology*, 9, 233-246.
- Mollenhorst, G. (2009): *Networks in Contexts. How meeting opportunities affect personal relationships*. Enschede: Ipskamp Drukkers BV.
- Moreno, J. L. ([1954] 1996): *Die Grundlagen der Soziometrie. Wege zur Neuordnung der Gesellschaft*. Unveränd. Nachdruck der 3. Aufl., Opladen: Leske + Budrich.
- Müller, B. (2006): *Sozialpädagogisches Können. Ein Lehrbuch zur multiperspektivischen Fallarbeit*. 4. Aufl., Freiburg: Lambertus Verlag.
- Müller, H.-P. (1992): *Sozialstruktur und Lebensstile. Der neuere theoretische Diskurs über soziale Ungleichheit*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Münch, R. (1988): *Theorie des Handelns. Zur Rekonstruktion der Beiträge von Talcott Parsons, Emile Durkheim und Max Weber*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Münder, J.; Höfker, G.; Kuntz, R.; Westerath, J. (1994): *Schuldnerberatung in der sozialen Arbeit*. 3., überarb. Aufl., Münster: Votum Verlag.
- Münster, E.; Letzel, S. (2008): *Überschuldung, Gesundheit und soziale Netzwerke*. In: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hg.): *Lebenslagen von Familien und Kindern. Überschuldung privater Haushalte. Expertisen zur Erarbeitung des Dritten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung. Materialien zur Familienpolitik Nr. 22/2008*, 55-128.
- Münster, E. (2009): *Auswirkungen von Überschuldung auf die Gesundheit*. In: Verbraucherzentrale Bundesverband (Hg.): *Schuldenreport 2009. Fakten, Analysen Perspektiven*. Berlin/Freiburg, 62-73.
- Murphy, R. (1984): *The Structure of Closure: A Critique and Development of the Theories of Weber, Collins, and Parkin*. In: *British Journal of Sociology*, 4, 547-567.
- Nadel, S. F. (1957): *The Theory of Social Structure*. London: Cohen & West.
- Neckel, S. (1991): *Status und Scham. Zur symbolischen Reproduktion sozialer Ungleichheit*. Frankfurt/New York: Campus.
- Neckel, S. (1993): *Achtungsverlust und Scham. Die soziale Gestalt eines existentiellen Gefühls*. In: H. Fink-Eitel, G. Lohmann (Hg.): *Zur Philosophie der Gefühle*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 244-265.
- Nestmann, F. (1988): *Die alltäglichen Helfer. Theorien Sozialer Unterstützung und eine Untersuchung Alltäglicher Helfer aus vier Dienstleistungsberufen*. Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Nylund, K.; Asparouhov, T.; Muthén, B. O. (2007): *Deciding on the number of classes in latent class analysis and growth mixture modeling: A Monte Carlo simulation study*. *Structural Equation Modeling*, 14, 535-569.
- Offe, C.; Fuchs, S. (2001): *Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland*. In: R. D. Putnam (Hg.): *Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 417-511.
- Olson, M. (1968): *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*, Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Oerter, R.; Montada, L. (1995) Hg.: *Entwicklungspsychologie. Ein Lehrbuch*. 3., vollst. überarb. u. erw. Auflage. Weinheim: PsychologieVerlagsUnion.
- Parkin, F. (1974): *Strategies of Social Closure in Class Formation*. In: F. Parkin (Ed.): *The Social Analysis of Class Structure*. London: Tavistock, 1-18.

- Parkin, F. (1979): *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. London: Tavistock.
- Parsons, T. ([1972] 1996): *Das System moderner Gesellschaften*. 4. Aufl., Weinheim: Juventa.
- Parsons, T. (1975): *Gesellschaften. Evolutionäre und komparative Perspektiven*. Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Parsons, T. (1980): *Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien*. Hrsg. v. S. Jensen. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Paul, A. T. (2002): Die Legitimität des Geldes. In: Chr. Deutschmann (Hg.): *Die gesellschaftliche Macht des Geldes*. Leviathan Sonderheft 21/2002, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 109-129.
- Paxton, P. (1999): Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. In: *American Journal of Sociology*, 1, 88-127.
- Petermann, F.; Niebank, K.; Scheithauer, H. (2004): *Entwicklungswissenschaft. Entwicklungspsychologie – Genetik – Neuropsychologie*. Berlin/Heidelberg/New York: Springer Verlag.
- Peters, H. (1998): Soziale Probleme. In: B. Schäfers, W. Zapf (Hg.): *Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands*. Opladen: Leske + Budrich, 596-608.
- Pfaff (1989): *Streßbewältigung und soziale Unterstützung. Zur sozialen Regulierung individuellen Wohlbefindens*. Weinheim: Deutscher Studien Verlag.
- Pfenning, U. (1995): *Soziale Netzwerke in der Forschungspraxis. Zur theoretischen Vergleichbarkeit und Standardisierung von Erhebungsverfahren sozialer Netzwerke. Zur Validität und Reliabilität von egozentrierten Netz- und Namensgenerationen*. Darmstadt: DDD.
- Pfenning, A.; Pfenning, U. (1987): Egozentrierte Netzwerke: Verschiedene Instrumente – verschiedene Ergebnisse. In: *ZUMA-Nachrichten* 21, 64-77.
- Picot, S. (2009) Hg.: *Freiwilliges Engagement in Deutschland. Freiwilligensurvey 1999. Ergebnisse der Repräsentativerhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement*, Bd. 3: Frauen und Männer, Jugend, Senioren, Sport. 3., überarb. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- Pierce, R. G.; Sarason, B. R.; Sarason, I. G.; Joseph, H. J.; Henderson, C. A. (1996): *Conceptualizing and Assessing Social Support in the Context of the Family*. In: R. G. Pierce, B. R. Sarason, I. G. Sarason (Eds.): *Handbook of Social Support and the Family*. New York/London: Plenum Press, 3-23.
- Piorkowsky, M.-B. (2000): *Verarmungsgründe und Armutsprävention bei Privathaushalten. Unveröffentlichte Expertise für das BMFSFJ*. Bonn.
- Piorkowsky, M.-B.; Becker, T.; U. Hansen; I.-U. Leonhäuser, L. Reisch (2008): *Verbraucherkompetenz für einen persönlich erfolgreichen und gesellschaftlich verantwortlichen Konsum. Stellungnahme des wissenschaftlichen Beirats Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV*. Bonn/Berlin.
- Portes, A. (1998): Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. In: *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Putnam, R. D. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. In: *Journal of Democracy* 6, 1, Jan 1995, 65-78. URL: <http://xroads.virginia.edu/~hyper/DETOC/assoc/bowling.html> [Zugriff am: 22.09.2008]
- Putnam, R. D. (1999): Die Demokratie in Amerika am Ende des 20. Jahrhunderts. In: F. W. Graf, A. Plattaus, S. Schleissing (Hg.): *Soziales Kapital in der Bürgergesellschaft*. Stuttgart/Berlin/Köln: Kohlhammer, 21-70.
- Putnam, R. D. (2000): *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.

- Putnam, R. D.; Goss, K. A. (2001): Einleitung. In: R. D. Putnam (Hg.): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 15-43.
- Putnam, R. D. (2001): Schlussfolgerungen. In: R. D. Putnam (Hg.): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 751-790.
- Rammstedt, O. (1993): Simmels Philosophie des Geldes. In: J. Kintzelé, P. Schneider (Hg.): Georg Simmels Philosophie des Geldes. Frankfurt a.M.: Hain, 13-46.
- Rawls, J. (1975): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Reckwitz, A. (2006): Die Transformation der Kulturtheorien. Zur Entwicklung eines Theorieprogramms. Nachdruck. Weilerswist: Velbrück.
- Reifner, U. (2003): Finanzielle Allgemeinbildung. Bildung als Mittel der Armutsprävention in der Kreditgesellschaft. Baden-Baden: Nomos.
- Reis, C. (1988): Verschuldung als Prozess. In: Kriminalsoziologische Bibliographie, 61, 55-73.
- Reis, C. (1992a): Soziale Diskriminierung und Konsumentenkredit. In: U. Reifner, C. Reis (Hg.): Überschuldung und Hilfen für überschuldete Haushalte in Europa. Frankfurt a.M.: Eigenverlag des Deutschen Vereins für öffentliche und private Fürsorge, 63-77.
- Reis, C. (1992b): Konsum, Kredit und Überschuldung. Zur Ökonomie und Soziologie des Konsumentenkredits. Frankfurt a.M.: Eigenverlag des Deutschen Vereins für öffentliche und private Fürsorge.
- Reisch, L. A. (2002): Funktionen des Konsums. In: Chr. Deutschmann (Hg.): Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan Sonderheft 21/2002, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 226-248.
- Reiter, G. (1990): Kritische Lebensereignisse und Verschuldungskarrieren von Verbrauchern. Diss., Freie Universität Berlin.
- Reiter, G. (1992): Verschuldungskarrieren von Verbrauchern und verbraucherpolitische Handlungsfelder. In: U. Reifner, C. Reis (Hg.): Überschuldung und Hilfen für überschuldete Haushalte in Europa. Frankfurt a.M.: Eigenverlag des Deutschen Vereins für öffentliche und private Fürsorge, 201-211.
- Richter, M.; Hurrelmann, K. (2009) Hg.: Gesundheitliche Ungleichheit. 2. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- Rosenberg, M. (1965): Society and the adolescent self-image. Princeton: University Press.
- Roberto, K. A.; Scott, J. P. (1986): Friendships of older Men and Women. Exchange Patterns and Satisfaction. In: Psychology and Aging, 1, 103-109.
- Röhrle, B. (1994): Soziale Netzwerke und soziale Unterstützung. Psychologische Bedeutungsvarianten und Perspektiven. Weinheim: Psychologie-Verlags-Union.
- Rollinger, Chr. (2010): Kredit und Vertrauen in der römischen Oberschicht. In: C. W. Hergenröder (Hg.): Gläubiger, Schuldner, Arme. Netzwerke und die Rolle des Vertrauens. Wiesbaden: VS Verlag, 31-56.
- Rook, K. S. (1985): The Functions of Social Bonds: Perspectives from Research on Social Support, Loneliness and Social Isolation. In: I. G. Sarason, B. R. Sarason (Eds.): Social Support: Theory, Research and Applications. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 243-267.
- Rössel, J. (2009): Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung. Wiesbaden: VS Verlag.
- Rössel, J. (2005): Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse. Wiesbaden: VS Verlag.
- Salentien, K. (2002): Armut, Scham und Stressbewältigung. Die Verarbeitung ökonomischer Belastungen im unteren Einkommensbereich. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Sarason, I. G.; Sarason, B. R. (1985): Social Support – Insights from Assessment and Experimentation. In: I. G. Sarason, B. R. Sarason (Eds.): Social Support: Theory, Research and Applications. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 39-50.

- Sarason, I. G.; Sarason, B. R. (1985) Eds.: *Social Support: Theory, Research and Applications*. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers.
- Sattler, S.; Diewald, M. (2009): *Kosten und Nutzen der Sparsamkeit. Zur Erhebung sozialer Netzwerke und sozialer Unterstützungspotentiale in der Umfrageforschung*. SOEPpapers 165, Berlin.  
URL: [http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.96292.de/diw\\_sp0165.pdf](http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.96292.de/diw_sp0165.pdf) [Zugriff am 14.10.2010]
- Sattler, S.; Diewald, M. (2010): Wechselwirkungen zwischen Arbeitslosigkeit und sozialem Netzwerk. In: Chr. Stegbauer, R. Häußling (2010) Hg.: *Handbuch Netzwerkforschung*. Wiesbaden: VS Verlag, 701-713.
- Schäfer, J. (2006): *Sozialkapital und politische Orientierungen von Jugendlichen in Deutschland*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Schäfers, B. (2003): *Soziales Handeln und seine Grundlagen. Normen, Werte und Sinn*. In: H. Korte, B. Schäfers (Hg.): *Einführung in die Hauptbegriffe der Soziologie*. 6. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag, 25-40.
- Schechler, J. M. (2002): *Sozialkapital und Netzwerkökonomik*. Diss. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Schenk, M. (1983): *Das Konzept des sozialen Netzwerks*. In: F. Neidhardt (Hg.): *Gruppensoziologie. Perspektiven und Methoden*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 25, Opladen: Westdeutscher Verlag, 88-104.
- Schenk, M. (1995): *Soziale Netzwerke und Massenmedium*. Tübingen: Mohr.
- Schenk, M.; Mohler, P.; Pfenning, U.; Ell, R. (1992): *Egozentrierte Netzwerke in der Forschungspraxis*. In: ZUMA-Nachrichten 31, 87-120.
- Schenk, M.; Dahm, H.; Sonje, D. (1997): *Die Bedeutung sozialer Netzwerke bei der Diffusion neuer Kommunikationstechniken*. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 1, 35-52.
- Schetsche, M. (2008): *Empirische Analyse sozialer Probleme. Das wissenssoziologische Programm*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Schetsche, M. (1996): *Die Karriere sozialer Probleme*. München u.a.: Oldenbourg.
- Scheuch, E. K. (1993): *Vereine als Teil der Privatgesellschaft*. In: H. Best (Hg.): *Vereine in Deutschland. Vom Geheimbund zur freien gesellschaftlichen Organisation*. Informationszentrum Sozialwissenschaften, Bonn, 143-207.
- Schilling, O.; Wahl, H.-W. (2002): *Familiäre Netzwerke und Lebenszufriedenheit alter Menschen in ländlichen und urbanen Regionen*. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 2, 304-317.
- Schimank, U. (2007): *Das „stahlharte Gehäuse der Hörigkeit“, revisited – James Colemans „asymmetrische Gesellschaft“*. In: U. Schimank, U. Volkmann (Hg.): *Soziologische Gegenwartsdiagnosen I. Eine Bestandsaufnahme*. 2. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag, 239-255.
- Schuberth, K. H. (1988): *Konsumentencredit und wirtschaftliche Entwicklung. Der Einfluß der Kreditfinanzierung des privaten Konsums auf die Struktur der Volkswirtschaft*. Diss., Bayreuther Beiträge zur Volkswirtschaftslehre 6, Spardorf: Verlag Rene F. Wilfer.
- Schufa (2004): *Schuldenkompass-Kompass 2004. Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland*. Wiesbaden.
- Schufa (2005): *Schuldenkompass-Kompass 2005. Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland*. Wiesbaden.
- Schufa (2006): *Schuldenkompass-Kompass 2006. Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland*. Wiesbaden.

- Schufa (2007): Schuldenkompass-Kompass 2007. Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland. Wiesbaden.
- Schufa (2008): Schuldenkompass-Kompass 2008. Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland. Wiesbaden.
- Schufa (2010): Kredit-Kompass 2010. Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland. Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf den Konsumentenkredit. URL: [http://www.schufa-kreditkompass.de/media/download/downloadsgesamt2010/schufakreditkompass\\_2010.pdf](http://www.schufa-kreditkompass.de/media/download/downloadsgesamt2010/schufakreditkompass_2010.pdf) [Zugriff am: 08.08.2011]
- Schufa (2011): Kredit-Kompass 2011. Empirische Indikatoren der privaten Kreditaufnahme in Deutschland. Finanzmanagement im Privathaushalt. URL: [http://www.schufa-kreditkompass.de/media/download/downloadsgesamt2011/schufa\\_kreditkompass2011.pdf](http://www.schufa-kreditkompass.de/media/download/downloadsgesamt2011/schufa_kreditkompass2011.pdf) [Zugriff am: 30.08.2011]
- Schulz-Nieswandt, F. (2003). Herrschaft und Genossenschaft. Berlin: Duncker & Humblot.
- Schulz-Nieswandt, F.; Kurscheid, C. (2005): Entwicklungspotenziale und Interventionen in der Wohlverhaltensperiode. Expertise im Auftrag des BMFSFJ. Materialien zur Familienpolitik. Nr. 20/2005. URL: <http://www.bmfsfj.de/RedaktionBMFSFJ/Abteilung2/PdfAnlagen/wohlverhaltensperiode.pdf> [Zugriff am: 11.05.2008]
- Schulz-Nieswandt, F.; Kurscheid, C. (2007): Die Schuld an der Schuld. Zur Überschuldung privater Haushalte. Hamburg: Merus.
- Schultheiß, F. (2008): Pierre Bourdieus Konzeptualisierung von „Sozialkapital“. In: W. Matiaske, G. Grözinger (Hg.): Sozialkapital: eine (un)bequeme Kategorie. Ökonomie und Gesellschaft. Jahrbuch 20. Marburg: Metropolis-Verlag, 17-42.
- Scott, J. (1991): Social Network Analysis: A Handbook. London: Sage.
- Seidler, G. H. (1995): Der Blick des Anderen. Eine Analyse der Scham. Stuttgart: Verlag Internationale Psychoanalyse.
- Shinn, M.; Lehmann, S.; Wong, N. W. (1984): Social Interaction and Social Support. In: Journal of Social Issues, 4, 55-76.
- Siegrist, J.; Theorell, T. (2008): Sozioökonomischer Status und Gesundheit: Die Rolle von Arbeit und Beschäftigung. In: J. Siegrist, M. Marmot (Hg.): Soziale Ungleichheit und Gesundheit: Erklärungsansätze und gesundheitspolitische Folgerungen. Bern: Hogrefe, 99-130.
- Siisiäinen, M. (2000): Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam. Paper presented at the ISTR Fourth International Conference "The Third Sector: For What and for Whom?" Dublin: Trinity College.
- Simmel, G. ([1892/93]: Einleitung in die Moralwissenschaft. Eine Kritik der ethischen Grundbegriffe. Bd. 1. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Simmel, G. ([1896] 1995): Das Geld in der modernen Kultur. In: Georg Simmel –Schriften zur Soziologie. Eine Auswahl. Hrsg. v. H. J. Dahme, O. Rammstedt. 5. Aufl., Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 78-94.
- Simmel, G. ([1901] 1995): Zur Psychologie der Scham. In: Georg Simmel –Schriften zur Soziologie. Eine Auswahl. Hrsg. v. H. J. Dahme, O. Rammstedt. 5. Aufl., Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 140-150.
- Simmel, G. ([1900] 2000): Philosophie des Geldes. 5. Aufl. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Simmel, G. ([1908] 1993): Das Problem des Stiles. In: Ders.: Aufsätze und Abhandlungen 1901-1908, Bd. II, Gesamtausgabe, Bd. 8, hrsg. v. O. Rammstedt, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 374-384.
- Simmel, G. (1908): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Berlin: Duncker & Humblot. URL: [http://socio.ch/sim/soziologie/soz\\_6.htm](http://socio.ch/sim/soziologie/soz_6.htm) [Zugriff am: 18.08.2010]

- Srole, L. (1956): Social Integration and Certain Corollaries: An Exploratory Study. In: American Sociological Review, 6, 709-716.
- Statistisches Bundesamt (2006) Hg.: Datenreport 2006. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland. Bonn.
- Statistisches Bundesamt (2010) Hg.: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2008. Geld- und Immobilienvermögen sowie Schulden privater Haushalte. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2011) Hg.: Statistik zur Überschuldung privater Personen 2009. Wiesbaden.
- Stecher, L. (2001): Die Wirkung sozialer Beziehungen. Empirische Ergebnisse zur Bedeutung sozialen Kapitals für die Entwicklung von Kindern und Jugendlichen. Weinheim/München: Juventa.
- Stegbauer, Chr. (2011) Hg.: Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie. Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften. Wiesbaden: VS Verlag.
- Stegbauer, Chr. (2011): Reziprozität. Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit. 2. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- Stegbauer, Chr.; Häußling, R. (2010) Hg.: Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden: VS Verlag.
- Stichweh, R. (1997): Inklusion/Exklusion, funktionale Differenzierung und die Theorie der Weltgesellschaft. In: Soziale Systeme, 3, 123-136.
- Straus, F. (2008): Soziale Netzwerke und Identität. In: Forum Gemeindepsychologie, 1. URL: [http://www.gemeindepsychologie.de/fg-1-2008\\_05.html](http://www.gemeindepsychologie.de/fg-1-2008_05.html) [Zugriff am: 28.08.2011]
- Stroebe, W.; Hewstone, M.; Stephenson, G. M. (1996) Hg.: Sozialpsychologie. Eine Einführung. 3., erw. u. überarb. Aufl., Berlin/Heidelberg/New York: Springer-Verlag.
- Sydow, J.; Windeler A. (Hg.) 1994: Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Tajfel, H. (1978) Ed.: Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Inter-group Relations. London: Academic Press, (Kapitel 5).
- Tajfel, H. (1982): Gruppenkonflikt und Vorurteil. Bern u.a.: Verlag Hans Huber.
- Thoits, P. A. (1985): Social Support and Psychological Well-being: Theoretical Possibilities. In: I. G. Sarason, B. R. Sarason (Eds.): Social Support: Theory, Research and Applications. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 51-72.
- Thomson, M. (2008): Professionalität in der Schuldnerberatung. Handlungstypen im Vergleich. Wiesbaden: VS Verlag.
- Tocqueville, A. de (1985): Über die Demokratie in Amerika. Stuttgart: Reclam.
- Tönnies, F. ([1878] 1988): Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie. Nachdruck der 8. Aufl. von 1935, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Turkington, C. (1985): What Price Friendship? The darker Side of Social Networks. In: APA Monitor, 2, 38-41.
- Turner, R. J.; Roszell, P. (1994): Psychosocial Resources and the Stress Process. In: W. R. Avison, I. H. Gottlib (Eds.): Stress and Mental Health: Contemporary Issues and Prospects for the Future. New York: Plenum, 179-210.
- Vaux, A. (1988): Social Support: Theory, Research and Intervention. New York u. a.: Praeger.
- Veiel, H. O. F.; Baumann, U. (1992): The Many Meanings of Social Support. In: Dies. (Eds.): The Meaning and Measurement of Social Support. New York u.a.: Hemisphere: 1-9.
- Verbraucherzentrale Bundesverband (Hg.): Schuldenreport 2006. Schriftenreihe des Bundesverbandes für Verbraucherpolitik, Bd. 7, Berlin: Berliner Wissenschaftsverlag.

- Verbraucherzentrale Bundesverband (Hg.): *Schuldenreport 2009. Fakten, Analysen Perspektiven*. Berlin/Freiburg: Eigenverlag.
- Vetter, Chr. (2005): *Krankheitsbedingte Fehlzeiten und Frühberentung bei älteren Arbeitnehmern*. In: T. Schott (Hg.): *Eingliedern statt Ausmustern. Möglichkeiten und Strategien zur Sicherung der Erwerbstätigkeit älterer Arbeitnehmer*. München: Juventa, 41-53.
- von Rosenblatt, B. (2009) Hg.: *Freiwilliges Engagement in Deutschland. Freiwilligensurvey 1999. Ergebnisse der Repräsentativerhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement*. Bd. 1: Gesamtbericht. 3., überarb. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- von Rosenblatt, B.; Stocker, A. (2005): *Testerhebung zum SOEP 2006 „Persönlichkeit und Alltag“*. Verhaltensexperimente, Retest-Studie. TNS Infratest Sozialforschung.
- von Rosenblatt, B.; Siegel, N.A. (2006): *SOEP 2006 Methodenbericht*. TNS Infratest Sozialforschung.
- von Wiese, L. ([1924] 1966): *System der Allgemeinen Soziologie als Lehre von den sozialen Prozessen und den sozialen Gebilden der Menschen (Beziehungslehre)*. 4. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot.
- Voss, T. (2007): *Netzwerke als soziales Kapital im Arbeitsmarkt*. In: A. Franzen; M. Freitag (Hg.): *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 47, Wiesbaden: VS Verlag, 321-342.
- Wagner, M.; Wolf, Chr. (2001): *Altern, Familie und soziales Netzwerk*. In: *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 4, 529-554.
- Walker, K. N.; Mc Bride, A.; M. L. S. Vachon (1977): *Social Support Networks and the Crisis of Bereavement*. In: *Social Science and Medicine*, 1, 35-41.
- Warren, E.; Warren-Tyagi, A. (2003): *The Two-Income Trap: Why Middle-Class Parents Are Going Broke*. Basic Books: New York.
- Wasmer, M.; Scholz, E.; Blohm, M. (2007): *Konzeption und Durchführung der „Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften“ (ALLBUS) 2006*. ZUMA-Methodenbericht 07/09.
- Wasmer, M.; Scholz, E.; Blohm, M. (2010): *Konzeption und Durchführung der „Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften“ (ALLBUS) 2008*. GESIS-Technical Reports 2010/04.
- Weber, M. ([1921] 1972). *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5., rev. Aufl. Tübingen: Mohr.
- Wegener, B. (1987): *Vom Nutzen entfernter Bekannter*. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 2, 278-301.
- Wellman, B. (1985): *From Social Support to Social Network*. In: I. G. Sarason, B. R. Sarason (Eds.): *Social Support: Theory, Research and Applications*. Dordrecht/Boston/Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 205-222.
- Wellman, B. (1988): *Structural Analysis: From Method and Metaphor to Theory and Substance*. In: B. Wellman, S. D. Berkowitz (Eds.): *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 19-61.
- Wellman, B. (1999): *Networks in a Global Village: Life in Contemporary Communities*. Boulder/Oxford: Westview Press.
- Weltbank (2010): *What is Social Capital?* URL: <http://go.worldbank.org/X17RX35L00> [Zugriff am: 08.03.2010]
- Westle, B.; Gabriel, O. (2008) Hg.: *Sozialkapital. Eine Einführung*. Baden-Baden: Nomos.
- Weyer, J. (2000) Hg.: *Soziale Netzwerke. Konzepte und der Methoden sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung*. München/Wien: Oldenbourg.

- Weyers, S. (2007): Soziale Ungleichheit, soziale Beziehungen und Gesundheitsverhalten. Ergebnisse einer medizinsoziologischen Studie im Ruhrgebiet. Berlin: LIT Verlag, Diss., Heinrich-Heine-Universität (2006).
- White, H. C. (1992): Identity and Control: A Structural Theory of Social Action. Princeton: Princeton University Press.
- Wilke, H. (1996): Systemtheorie I: Grundlagen 5., überarb. Aufl., Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Wilke, H. (2001): Systemtheorie III: Steuerungstheorie. 3., bearb. Aufl., Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Witzel, Andreas (2000). Das problemzentrierte Interview [25 Absätze]. Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research, 1 (1), Art. 22. URL: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0001228>. [Zugriff am: 30.07.2006]
- Wolf, I. A. (1998): Effekte von Stress, sozialer Unterstützung und Persönlichkeitsvariablen auf psychisches Befinden. Diss., Philipps-Universität Marburg.
- Wolf, Chr. (2006): Egozentrierte Netzwerke. Erhebungsverfahren und Datenqualität. In: A. Diekmann (Hg.): Methoden der Sozialforschung. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 44, Wiesbaden: VS Verlag, 244-273.
- Wortman, C. B.; Conway, T. L. (1985): The Role of Social Support in Adaption and Recovery from Physical Illness. In: S. Cohen, S. L. Syme (Eds.): Social Support and Health. New York: Academic Press, 281-302.
- Wulf, Chr. (2007): Mimetisches Lernen. In: M. Göhlich, Chr. Wulf, J. Zirfas (Hg.): Pädagogische Theorien des Lernens. Weinheim/Basel: Beltz, 91-101.
- Wuthnow, R. (1997): Handeln aus Mitleid. In: U. Beck (Hg.): Kinder der Freiheit. Edition Zweite Moderne. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 34-84.
- Wuthnow, R. (2001): Der Wandel des Sozialkapitals in den USA. In: R. D. Putnam (Hg.): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 655-749.
- Zimmermann, G. (1998): Armut. In: B. Schäfers, W. Zapf (Hg.): Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands. Opladen: Leske + Budrich, 34-48.
- Zimmermann, G. E. (2000): Überschuldung privater Haushalte. Empirische Analysen und Ergebnisse für die alten Bundesländer. Freiburg i.Br.: Lambertus.
- Zimmermann, G. E. (2008): Ermittlung der Anzahl überschuldeter Privathaushalte in Deutschland sowie weitere Kennzahlen zum Ausmaß privater Überschuldung auf der Basis des SOEP 2006. In: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hg.): Lebenslagen von Familien und Kindern. Überschuldung privater Haushalte. Expertisen zur Erarbeitung des Dritten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung. Materialien zur Familienpolitik Nr. 22/2008, 162-214.
- Zmerli, S. (2008): Inklusives und exklusives Sozialkapital in Deutschland. Grundlagen, Erscheinungsformen eines alternativen theoretischen Konzepts. Diss., Baden-Baden: Nomos.