

Johannes Gutenberg-Universität Mainz
Institut für Soziologie



Projektseminar: Netzwerkanalyse in der empirischen Sozialforschung

besucht im: SoSe19 und WiSe19/20

Leitung: Univ.-Prof. Dr. Marina Hennig

Modulprüfung im: WiSe 19/20 in

Modul 04: Empirisches Projekt [M.02.149.164000]

Sozialkapital und subjektives Wohlbefinden

Ein Vergleich formeller und informeller Seniorennetzwerke

Roland Frondorf
Julian Funk
Elena Joser
Elena Schildwächter
Stella Schwab
Kevin Wülcknitz

Master of Arts
Soziologie (2.-5. Semester)

27. Juli 2020

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	3
2. Forschungsstand.....	5
2.1 Seniorennetzwerke.....	5
2.2 Sozialkapital.....	9
2.1.1 Robert D. Putnam.....	9
2.1.2 Nan Lin.....	11
2.3 Wohlbefinden.....	13
3. Methode.....	16
3.1 Netzwerkanalyse.....	16
3.2 Das egozentrierte Netzwerk.....	16
3.3 Erhebung.....	16
3.4 Operationalisierung.....	17
4. Datenvorstellung.....	18
4.1 Reziprozität und Multiplexität.....	22
4.2 Geschlechterverteilung des egozentrierten Netzwerkes.....	24
5. Auswertung der Ergebnisse.....	25
6. Fazit und Diskussion.....	37
7. Literaturverzeichnis.....	40
8. Abbildungsverzeichnis.....	44
9. Tabellenverzeichnis.....	44
10. Anhang.....	45

1. Einleitung

Nehmen wir die deutsche Bevölkerung in den Blick, so fällt auf, dass deren Alterung unablässig voranschreitet. So ist jede zweite in Deutschland lebende Person älter als 45, jede fünfte Person sogar älter als 66 Jahre (vgl. Statistisches Bundesamt 2019). Ausgehend von aktuellen Prognosen wird der Anteil höherer Altersgruppen in den kommenden Jahren noch weiter ansteigen. Der demografische Wandel, welcher diese Entwicklungen beschreibt, stellt für Politik, Wirtschaft, Gesundheitssystem und Sozialleben eine enorme Herausforderung dar. Zurückzuführen ist dieser Wandel auf zentrale Maßzahlen der Bevölkerungsentwicklung. Hierzu gehören Faktoren wie Geburten- sowie Sterberaten als auch Zu- und Abwanderungen. Maßgebend ist dabei vor allem das Ungleichgewicht zwischen Geburten- und Sterberate; so kommen weniger Kinder zur Welt als ältere Menschen sterben. Das Ergebnis: Die Bevölkerung schrumpft und wird zugleich immer älter.

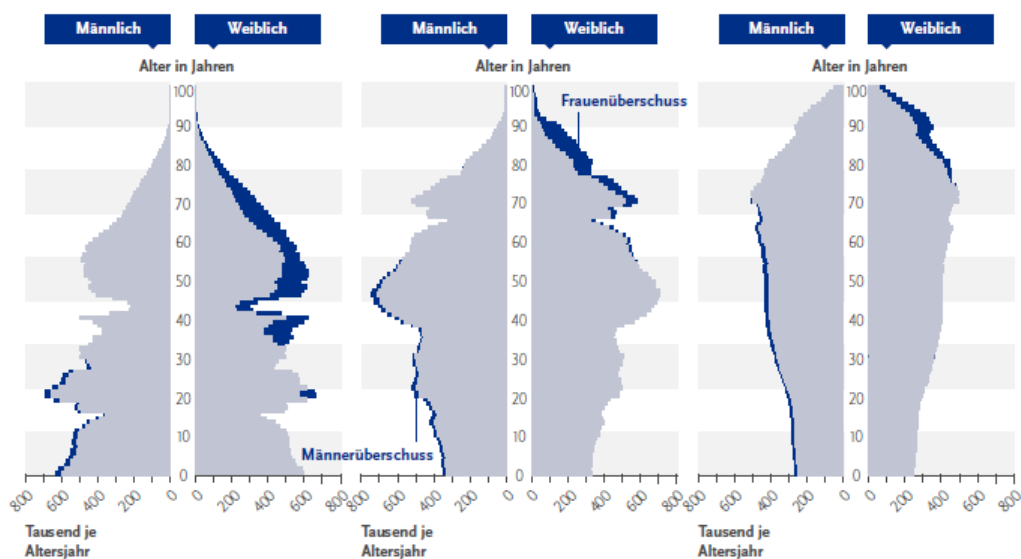


Abbildung 1: Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland 1960, 2010 und 2060 (Robert-Koch-Institut 2015: 436)

Mit dem Älterwerden geht auch früher oder später der Austritt aus dem Erwerbsleben einher. Bei diesem Lebensereignis kommt es in der Regel nicht nur zu erheblichen Einkommenseinbußen, sondern auch zu Verlusten von sozialen Kontakten. Abgeschieden vom öffentlichen Leben, können Senioren schnell zu einer gesellschaftlichen Randgruppe werden. Dem Ruhestand und den damit positiven Einflüssen, wie der zusätzlichen Zeit

für Familie, Freunde sowie für Hobbys, können die oben genannten Problematiken (Einsamkeit, Kontaktverlust etc.) gegenüberstehen. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, haben sich vielerorts sogenannte *Seniorenengenossenschaften* gegründet. Diese bieten eine institutionalisierte Möglichkeit für Senioren, Kontakte zu knüpfen und sich gegenseitig Unterstützung zu leisten, sei es in Bezug auf Einkäufe, Garten- oder Hausarbeiten. Mit der Einbettung des Menschen in soziale Netzwerke beschäftigen sich insbesondere Sozialkapital- und Netzwerkforschung. Diese besagen, dass der Mensch durch die Zugehörigkeit zu sozialen Netzwerken Zugang zu Ressourcen erhält, welche sich ihm bei der Modellierung von Handlungen als nützlich erweisen. Diese individuellen, aber niemals unabhängig von anderen Personen verfügbaren, Ressourcen werden als Sozialkapital bezeichnet. Es entsteht ausschließlich in sozialen Tauschbeziehungen, welche die Normen der Reziprozität, also eines ausgewogenen Nehmens und Gebens, pflegen und damit soziales Vertrauen aufbauen. Folgen wir den Ansätzen von Lin, Putnam und Helliwell, so kann sich Sozialkapital entscheidend auf das subjektive Wohlbefinden auswirken.

Subjektives Wohlbefinden ist hierbei ein mehrdimensionales Konzept, das in der soziologischen Forschung meist unterschiedlich definiert wird. Es dient als Indikator für die Lebensqualität sowie die Lebenszufriedenheit eines Menschen. Eine gesteigerte Lebenszufriedenheit wirkt sich beispielsweise positiv auf die Lebensdauer aus, unter anderem auf das Erkrankungsrisiko (vgl. Helliwell/Putnam 2004; Lin 1999). Subjektives Wohlbefinden trägt also entscheidend zu den oben dargestellten gesellschaftlichen Entwicklungen bei und ist somit erforschungswürdig.

Dieses Forschungsprojekt hat zum einen das Ziel, zu untersuchen, wie Senioren verschiedener Altersgruppen (64-75 J. / 76-85 J. / 86 J. +) vernetzt sind und welche Ressourcen daraus resultieren. Die Zugehörigkeit zu einer Seniorenengenossenschaft wird dabei als Vergleichsgruppe genutzt, um zu ermitteln, wie sich institutionalisierte Netzwerke von nicht-institutionalisierten Netzwerken unterscheiden. Zum anderen wird der Effekt der sozialen Einbindung auf das Wohlbefinden analysiert. Der bisherige Forschungsstand beantwortet diese Frage nur unzureichend in Hinblick auf Seniorenengenossenschaften. Die beiden Leitfragen dieses empirischen Projekts lauten daher: Über welches Sozialkapital verfügen Senioren? Wie wirken sich die Unterschiede in ihren sozialen Netzwerken auf das subjektive Wohlbefinden aus?

Eine empirisch erprobte Methode zur Erfassung der sozialen Einbettung von Individuen stellt die Netzwerkanalyse dar. Sie bietet sich für einen Vergleich des Sozialkapitals von Seniorengenossenschaftlern mit Nicht-Seniorengenossenschaftlern an. In dieser Arbeit sollen daher die egozentrierten Netzwerke einzelner Senioren und deren Wirkung auf das subjektive Wohlbefinden mittels fragebogengestützten Face-to-Face-Interviews erfasst werden. Unter egozentrierten Netzwerken wird die Betrachtung eines persönlichen Netzwerks aus der Perspektive einer Ankerperson (Ego) verstanden. Dies heißt, dass nur die direkten Beziehungen einer bestimmten Art, die Ego zu anderen Personen hat, abgebildet werden, also keine indirekten über andere Netzwerkmitglieder vermittelten Beziehungspfade, wie sie in der Gesamtnetzwerkanalyse dargestellt werden. Dazu wurden Namens- und Ressourcengenerator sowie Indikatoren zur Erfassung der physischen und geistigen Fitness verwendet (vgl. Fragebogen im Anhang). Pro Untersuchungsgruppe (Nicht-/Mitglied in Genossenschaft) wurden 18 beziehungsweise 15 Personen aus Rheinland-Pfalz und Hessen interviewt. Die Auswertung der aus den Fragebögen gewonnenen quantitativen Daten erfolgte mithilfe der Statistiksoftware „SPSS“.

Im folgenden Kapitel werden der Forschungsstand sowie die theoretischen Grundlagen der Arbeit skizziert. Danach werden die Methode und die Operationalisierung erläutert, um schließlich zur Auswertung der erhobenen Daten zu gelangen. Die Arbeit schließt mit einem Fazit und einem kurzen Ausblick zur weiteren Forschung.

2. Forschungsstand

2.1 Seniorennetzwerke

Unter den staatlich formulierten Leitideen des bürgerschaftlichen Engagements und der Hilfe zur Selbsthilfe vollzog sich in den frühen 1990er Jahren ein Paradigmenwechsel in der Altenpolitik, mit dem Ziel, gesellschaftliche Rahmenbedingungen für eine aktive Teilhabe älterer Menschen am öffentlichen Leben zu schaffen. Mit dem Konzept des *welfare mix* wurde weder eine Sozialpolitik ‚von oben‘ noch eine Altenbewegung ‚von unten‘ angestrebt. Vielmehr zielte es auf ein Zusammenspiel von Wohlfahrtsstaat und Zivilgesellschaft ab, indem neben wohlfahrtsstaatliche Institutionen zur Sicherung sozialer Risiken informelle Vereinigungen treten, welche sich aus ehrenamtlich engagierten Bürgerinnen und Bürgern zusammensetzen. Dieses bürgerschaftliche Engagement wurde in einer Reihe von Modellprogrammen staatlich gefördert. Aus einem solchen Modellprojekt der Baden-Württembergischen Landesregierung gingen Mitte der 1990er Jahre die

ersten Seniorengenossenschaften hervor (Köstler 2018 [2002]: 12-32). Seitdem haben sie eine rasante deutschlandweite Ausbreitung erfahren, sind im Jahr 2016 doch bereits 220 genossenschaftliche Gebilde dieser Art zu verzeichnen (vgl. Generali 2016).

Die empirische Erforschung dieser Seniorengenossenschaften verdankt sich vor allem den Arbeiten von Boris Schulz-Nieswandt und Ursula Köstler. Letztere definiert Seniorengenossenschaften in ihrer 2006 erschienenen Pionierstudie wie folgt:

„Als Seniorengenossenschaften werden Initiativen bezeichnet, die privat und autonom sind, nicht Gewinn orientiert arbeiten und bei denen der genossenschaftliche Solidargedanke der Hilfe auf Gegenseitigkeit praktiziert wird. So gelten – wenn auch in abgeschwächter Form – die genossenschaftlichen Prinzipien der Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung. Der Zeittausch ist ausdrücklich in die Zukunft verschoben“ (Köstler 2006: 79).

Kennzeichnend für diese zum Zwecke freiwilliger Fremdenhilfe eingerichteten lokalen sozialen Vereinigungen ist nach Köstler ein System des Gebens und Nehmens, durch das soziale Hilfe geleistet und Gegenseitigkeit (Reziprozität) gelebt werden soll. Durch erbrachte Leistungen erwerben die Mitglieder einen Anspruch auf zukünftige Gegenleistungen, wobei alle diese Aktivitäten als Guthaben auf einem Zeitkonto verbucht werden. Über dieses Zeittauschsystem werden letztlich Normen generalisierter Reziprozität generiert und stabile Sozialbeziehungen etabliert (Köstler 2006: 19f.). Aufgrund dieses Zeittauschmodells werden Seniorengenossenschaften dieses Typus als *Zeitbanken* bezeichnet. Deren Katalog angebotener Leistungen erstreckt sich dabei, so Köstler (2018 [2002]: 24ff.), von Begleit- und Fahrdiensten über Kinder- und Altenbetreuung bis hin zu handwerklichen und hauswirtschaftlichen Hilfestellungen. Diese in Seniorengenossenschaften eingelagerten Sozialkapitalressourcen treten zu den bereits angesammelten Ressourcen eines Akteurs hinzu und ergänzen damit dessen Kapitalausstattung (Köstler 2006: 19).

In ihrer 2006 erschienenen Studie unterzog Köstler insgesamt 26 Seniorengenossenschaften einer anonymen postalischen Befragung. Dabei galt ihr Forschungsinteresse der Frage, durch welche Eigenschaften diese genossenschaftlich organisierten Sozialgebilde Stabilität erhalten. Die Ergebnisse ihrer empirischen Studie deuten darauf hin,

dass eine stabile Seniorengenossenschaft auf ein mitgliederorientiertes Leistungsangebot, eine engagierte Kerngruppe, eine praktische Realisierung des Zeittauschsystems sowie eine Inanspruchnahme städtischer Infrastrukturen wie Ehrenamtsagenturen zurückgeht. Insgesamt bilden Frauen den größten Anteil aktiver Mitglieder (Köstler 2006: 268ff.).

In der internationalen Forschungsliteratur nehmen Seniorengenossenschaften einen eher untergeordneten Stellenwert ein. Zwar setzt sich das oben skizzierte Zeitbankmodell in den USA und Großbritannien zunehmend durch, allerdings erfährt es in der empirischen Sozialforschung eine nur geringe Berücksichtigung (vgl. Lunsford 2015). In den USA unterzieht Collom (2008) die prozessgenerierten Daten einer 950 Mitglieder umfassenden kalifornischen Zeitbank einer Untersuchung, in der Absicht, Aufschluss über deren Netzwerkstruktur und deren Sozialdemografie zu erhalten. Generell könnte mit Blick auf das Geschlechterverhältnis gesagt werden, dass Männer in der untersuchten Zeitbank mit nur 24% deutlich unterrepräsentiert sind (Collom 2008: 423). In einer in England durchgeführten Evaluationsstudie, welche sich auf vier Zeitbanken bezieht, kommt Burgess (2014) zu dem Ergebnis, dass diese seniorenzentrierten Sozialgebilde Isolation und Einsamkeit entgegenwirken und somit subjektives Wohlbefinden zu steigern imstande sind.

Für den vorliegenden Forschungsbeitrag gilt in Bezug auf die bisherigen Befunde folgendes: Mit steigendem Lebensalter nehmen gesundheitliche, wirtschaftliche und soziale Risiken wie Krankheiten, Armut und Ausgrenzung erheblich zu. Über die Zugehörigkeit zu einer Zeitbank erhalten Senioren Zugang zu alltagsrelevanten Ressourcen (Haushaltshilfe, Fahrdienste etc.), die diese Risiken abmildern oder gar abwenden sollen. Seniorengenossenschaften sind also als ein Ort der Produktion und Verteilung von *Sozialkapital* zu betrachten. Während die Wirkung von Sozialkapital auf das Wohlbefinden von Senioren bisher in mehreren Untersuchungen analysiert wurde, liegen zum Zusammenhang zwischen Seniorengenossenschaften und dem Wohlbefinden von Senioren kaum Erhebungen vor. Es ist bisher unklar, ob Seniorengenossenschaften als soziale Netzwerke für ihre Mitglieder Ressourcen bereitstellen, die eine positive Wirkung auf das Wohlbefinden haben. Dies beabsichtigt dieser Beitrag zu korrigieren.

Zur Untersuchung der Fragestellung wurden zwei Seniorengenossenschaften in Form von Zeitbank-Systemen in Hessen und Rheinland-Pfalz ausgewählt. Beide bieten Bedürftigen und anderen Interessenten die Mitgliedschaft gegen die Entrichtung eines geringen Jahresbeitrages an und arbeiten mithilfe des oben vorgestellten Systems von Zeitpunkten. Konkret werden also den Mitgliedern Zeitpunkte gutgeschrieben, wenn sie Hilfeleistungen für andere Mitglieder erbringen. Diese Zeitpunkte fungieren als eine Art alternative Währung, mit der zu einem späteren Zeitpunkt andere Hilfeleistungen eingefordert werden können. Eine der beiden Zeitbanken bietet zudem Unterstützungsleistungen gegen geringe Geldbeträge an, um auch bei Einschränkungen im fortgeschrittenen Alter eine Mitgliedschaft zu ermöglichen. Eine Besonderheit beider Netzwerke sind Angebote für Freizeitaktivitäten. Diese umfassen Spieleabende, verschiedene Kurse, gemeinsame Sommerfeste und anderes, wofür diese Zeitpunkte jedoch nicht benötigt werden. Die Zeitbanken sind in diesem Sinne auch eine Opportunitätsstruktur zum Kennenlernen neuer Menschen und Schließen neuer Freundschaften sowie Freizeitkontakte. Die Zeitbanken umfassen eine Vielzahl von Mitgliedern. Freizeitangebote werden vielfach genutzt und bieten älteren Menschen häufige Kontaktmöglichkeiten. Da Senioren altersbedingt eher kleine Netzwerke aufweisen können (Runge 2007: 75; Motel-Klingebiel et al. 2010: 220f.), nehmen wir an, dass Genossenschaftsmitglieder mehr Freunde und Freizeitkontakte als Nichtmitglieder haben. Unsere Hypothesen lauten:

Hypothese 1: Genossenschaftsmitglieder haben mehr Freunde als Nichtmitglieder.

Hypothese 2: Genossenschaftsmitglieder haben mehr Freizeitkontakte als Nichtmitglieder.

Wir nehmen an, dass das Sozialkapital, also in Netzwerke eingebettete Ressourcen, einen Einfluss auf das Wohlbefinden von Senioren hat. Daher werden im Folgenden zunächst gängige Konzepte von Sozialkapital vorgestellt und daraus weitere geeignete Hypothesen für die Untersuchung abgeleitet.

2.2 Sozialkapital

Sozialkapital unterliegt je nach theoretischer Schule und empirischem Erkenntnisinteresse verschiedenen definitorischen Schwankungen, mit denen vielfältige Messprobleme verbunden sind (vgl. Diekmann 2007; Van Deth 2003). In allen Konzepten ist jedoch Sozialkapital als individuelle Ressource definiert, die Akteure aus sozialen Beziehungen und Netzwerken erwerben. Diese eröffnen den Akteuren wiederum verschiedene Handlungsmöglichkeiten. Eine gezielte Herstellung von Sozialkapital ist jedoch nur bedingt möglich (Jansen 2006: 26). Anders als ökonomisches oder humanes Kapital ist dieses abhängig von den Beziehungen innerhalb eines Netzwerks, das heißt eine einzelne Person kann es nicht allein herstellen. Im deutschen Sprachgebrauch findet diese Vorstellung ihre Entsprechung in Ausdrücken wie „Vitamin B“, in der angelsächsischen Alltagssprache dagegen in Redewendungen wie „relationships matter“ und „connections count“.

Seinen Ursprung hat der Begriff des Sozialkapitals in einer Arbeit des amerikanischen Erziehers Lyda Judson Hanifan (1916), in der er die Gemeinschaftsbildung einer kleinen Gemeinde in West Virginia beschreibt. Wieder aufgegriffen wurde der Begriff erst Jahrzehnte später von Pierre Bourdieu (1983; 1987 [1979]) und James Coleman (1988; 1990). Durch sie erfuhrt der Begriff eine konzeptuelle Konkretisierung. Während Bourdieu Sozialkapital als „die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes oder Anerkennens verbunden sind, oder anders ausgedrückt, es handelt sich um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“ (Bourdieu 1983: 190f.) beschreibt, definiert Coleman wie folgt: „Social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons“ (Coleman 1990: 302).

Diese Arbeit soll sich jedoch auf die etwas moderneren Sozialkapital-Konzepte von Robert D. Putnam (2000) und Nan Lin (1999) konzentrieren, welche im Folgenden näher erläutert werden.

2.1.1 Robert D. Putnam

Robert D. Putnam beschreibt Sozialkapital als jene Ressource, die aus Reziprozität, Vertrauen sowie Gemeinschaftlichkeit resultiert: „Social capital refers to connections among individuals, social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them“ (Putnam 2000: 19). Dabei unterscheidet er zwischen formellem und informellem Sozialkapital. Formelles Sozialkapital ist bspw. durch die Vereinsstrukturen (ggf.

Mitgliedsbeiträgen) organisiert. Innerhalb dieser formellen Form des Sozialkapitals differenziert Putnam ferner innenorientiertes (gruppeninternes Interesse vertretend) und außenorientiertes (Wohltätigkeit) Sozialkapital (Zimmer 2007: 194f.). Gemeinschaftliche Aktivitäten, z.B. in Vereinen oder Genossenschaften, stärken zudem gegenseitiges Vertrauen und formen durch intensivere soziale Interaktion die geltenden Normen der Gruppe. Anders als Bourdieu betrachtet Putnam Sozialkapital als von ökonomischen und kulturellen Ursachen unabhängig. Es entsteht durch die Bereitschaft der Akteure, miteinander zu kooperieren. Dabei ist der Wille eines Akteurs, seine Gegenüber zu unterstützen und ihnen zu vertrauen (soziales Vertrauen), als Ursprung von Sozialkapital zu betrachten. Vertrauen und Unterstützung beruhen, so Putnam, auf der Norm der Reziprozität. „Die Grundidee der Reziprozität ist daher die eines ausgewogenen Nehmens und Gebens unter Gleichgesinnten“ (Zimmer 2007: 195). Sie muss auch nicht zwangsläufig personenbezogen sein. So kann es laut Putnam ebenfalls sein, dass ‚ich etwas für jemanden tue, den ich eventuell nicht kenne, in der Erwartung, dass irgendjemand etwas in Zukunft für mich tun wird‘. Dies bezeichnet er als *generalisierte Reziprozität*. Wird diese Norm gewahrt, entsteht Vertrauen. Sozialkapital besitzt demnach sowohl einen individuellen als auch einen kollektiven Aspekt. Während der individuelle Aspekt „Vitamin B“ umfasst, versteht der kollektive Aspekt die Profitierung Außenstehender von den Kontakten und Vernetzungen anderer Personen. Zudem kann Sozialkapital privates sowie öffentliches Gut sein, mit anderen Worten, dass die darin investierende Person aber auch umstehende Personen einen Anteil des gewonnenen Investitionsnutzens erhalten. Hierbei differenziert Putnam weiter: Insbesondere gilt es zwischen den *bridging* (inklusive) und *bonding* (exklusive) Formen des Sozialkapitals zu unterscheiden. Mit der Zugehörigkeit zu unterschiedlichen Gruppen und Netzwerken sind unterschiedliche Eigenschaften und unterschiedlicher Nutzen verbunden. In Bezug auf das Bonding bedeutet dies, dass mit exklusiven Gruppen ein exklusiver Nutzen einhergeht. Das Bridging beschreibt hingegen den Eigennutzen und Nutzen für Außenstehende, der durch die Zugehörigkeit zu einer Gruppe resultiert (Putnam 2000: 20ff.).

Eine Untersuchung von Helliwell und Putnam zeigt, dass all diese beschriebenen Mechanismen unterstützend auf die körperliche Gesundheit und das subjektive Wohlbefinden wirken. Nicht nur die Verbindungen zu Familie, Freunden und Nachbarn, sondern auch

Beziehungen am Arbeitsplatz und Vertrauen haben einen positiven Einfluss auf die physische Gesundheit und damit auf das subjektive Wohlbefinden des Menschen (Helliwell/ Putnam 2004: 1435; 1441).

2.1.2 Nan Lin

Sozialkapital sieht Nan Lin als „resources embedded in one’s social networks, resources that can be accessed or mobilized through ties in the networks” (Lin 2005: 2). Demzufolge resultiert Sozialkapital aus dem Netzwerk selbst und umfasst entweder individuelle oder kollektive Akteure (Lin 1999: 33). Diese orientieren sich bei der Investition in soziale Beziehungen, welche verschiedenen Absichten zugrunde liegen können, an verschiedenen Aspekten wie der Stellung, die ein Akteur in einem Netzwerk einnimmt (Lin 1999: 30-35; 41). Sozialkapital aus Netzwerkbeziehungen wirkt in vier Richtungen: Informationen werden leichter zugänglich und Transaktionskosten reduziert; es bewirkt, Einfluss auf andere Akteure nehmen zu können; es hat eine signalisierende Wirkung und zeigt die soziale Zugehörigkeit an; und kann letztendlich auch dazu beitragen, den Individuen Anerkennung zu verschaffen (Lin 1999: 31; Hennig/Kohl 2011: 60).

Zur Konzeptualisierung der Wirkung von Sozialkapital schlägt Nan Lin ein dreistufiges Modell vor: Aus der Verteilung von Kapital und Ressourcen sowie sozialen Positionen in den gesellschaftlichen Opportunitätsstrukturen ergeben sich Ungleichheiten im Zugang zu Sozialkapital, beispielsweise durch die Mitgliedschaft bzw. Nicht-Mitgliedschaft in sozialen Netzwerken. Im zweiten Teil des Modells ergeben sich Mobilisierungen von Sozialkapital, etwa, weil Akteure Ressourcen aus dem Zugang zu Kontakten mobilisieren. Beispiele für solche Mobilisierungen sind strategische Entscheidungen von Organisationen zur Gewinnung neuer Mitglieder oder Akteure, die Brückenkontakte nutzen, um persönliche Vorteile zu erlangen. Im dritten Teil des Modells stehen die Effekte, die sich aus dem Zugang und der Mobilisierung zu Sozialkapital ergeben. Diese umfassen instrumentelle und expressive Effekte, wobei erstere Wohlstand, Anerkennung und Macht repräsentieren, letztere die physische und mentale Gesundheit sowie die Lebenszufriedenheit (Lin 1999: 41f.). Aus diesen Überlegungen lassen sich Hypothesen für die Auswirkungen der Mitgliedschaft in formellen Seniorennetzwerken ableiten: Die Verteilung von Ressourcen im Alter, beispielsweise soziale Unterstützung und körperliche Fitness u.a., sind gesellschaftlich ungleich verteilt. Viele Menschen weisen im Alter körperliche Einschränkungen auf und erleben einen Verlust von Autonomie, wenn sie

etwa Arbeiten im eigenen Haushalt nicht mehr durchführen oder nicht mehr selbst Auto fahren können. Ein mögliches Motiv für den Eintritt in eine Seniorengenossenschaft sind hieran anknüpfend die Unterstützungsleistungen, welche durch diese angeboten werden – darin enthalten sind Hilfe im Haushalt, Fahrten zu Ärzten, Haustierbetreuung, aber auch gemeinsame Gespräche. Daneben werden in der Regel auch verschiedene Freizeitaktivitäten angeboten. Die Mitgliedschaft von Senioren in sozialen Netzwerken wie Zeitbanken, die eine Opportunitätsstruktur darstellen, führt demnach über Kontakte zwischen Mitgliedern zu der Mobilisierung von Sozialkapital im Sinne von Ressourcen wie sozialem Vertrauen, Informationen, Haushaltshilfe und andere. Aus dieser Mobilisierung und Nutzung derartiger Ressourcen sollten im Sinne Lins dann „expressive returns“ (Lin 1999: 42) resultieren, also emotionale Effekte wie ein gesteigertes Wohlbefinden, verminderte Einsamkeit und weitere. In unserem Fall erwarten wir durch die Mitgliedschaft in einer Seniorengenossenschaft folgenden Wirkungszusammenhang: Aus der ungleichen Verteilung von Ressourcen im Alter ergibt sich die Motivation für Senioren, Mitglied in einer Seniorengenossenschaft zu sein, um mit Unterstützungsleistungen, Freundschaften sowie anderen Ressourcen (wie beispielsweise Wohlbefinden) altersbedingte Verluste auszugleichen. Aus dem Zugang und Erwerb dieser Ressourcen sollte sich dann gemäß Nan Lin eine Steigerung der Lebenszufriedenheit sowie der mentalen Fitness als „expressive return“ (Lin 1999: 42) einstellen. Daraus leiten wir folgende Hypothesen ab:

Hypothese 3a: Genossenschaftsmitglieder mobilisieren aus der Mitgliedschaft im Netzwerk Sozialkapital in Form von Unterstützungsleistungen und Vertrauen.

Hypothese 3b: Genossenschaftsmitglieder weisen durch die Mobilisierung von Sozialkapital ein höheres Wohlbefinden auf als Nichtmitglieder.

Ein weiteres zu definierendes Konstrukt in unserem Modell stellt die Lebenszufriedenheit dar. Im Nachfolgenden wird dargelegt, was das soziale Konstrukt *Wohlbefinden* auszeichnet.

2.3 Wohlbefinden

Die Frage nach dem subjektiven Wohlbefinden (engl. „well-being“), was es ausmacht und wie es erzeugt werden kann, bildet ein wichtiges Thema innerhalb der Soziologie. So haben sich in den letzten Jahrzehnten mannigfaltige mehrdimensionale theoretische Konzepte entwickelt. Die Etablierung eines einheitlichen Messverfahrens, darunter die Formulierung einzelner beständiger Indikatoren zur Erfassung subjektiven Wohlbefindens, blieb jedoch aufgrund der definatorischen Vielfältigkeit aus.

Im Dossier „Wohlergehen von Familien“ vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2015) wird Wohlbefinden als Ausdruck und Informationsquelle von Lebensqualität definiert: Lebensqualität beinhalte objektive Faktoren, welche die Lebensbedingungen einer Gesellschaft beschreiben, wie Wohlstand, Gesundheit und Bildung. Wohlbefinden umfasse die subjektiven Komponenten der Lebensqualität, also wie Situationen wahrgenommen und gedeutet werden. In einem engen Zusammenhang dazu stünden Happiness, also die emotionalen Aspekte des Wohlergehens, sowie die Lebenszufriedenheit, also die kognitive Evaluation des eigenen Lebens (Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend 2015: 10).

Felicia A. Huppert et al. stellen in ihrem Artikel „Measuring Well-being Across Europe: Description of the ESS Well-being Module and Preliminary Findings“ (2009) das von Psychologen entwickelte Konzept von Wohlbefinden für den European Social Survey vor, welches Variablen wie positive und negative Gefühle, Engagement, Optimismus, Vertrauen, Lebenszufriedenheit und die Zufriedenheit mit anderen speziellen Lebensbereichen enthält. Das Hauptziel bestand darin, die beiden theoretischen Konzepte des hedonistischen (Freude, Vergnügen und Zufriedenheit) und eudämonistischen (das Aufbauen und Realisieren von Potential) Wohlbefindens miteinander zu verbinden.

Sen (1999) betont darüber hinaus, wie bedeutend es für jedes Individuum ist, die Möglichkeit zu haben, seine eigenen Fähigkeiten weiterzuentwickeln, um effektiv handeln und arbeiten zu können. Daneben hoben Lyubomirsky et al. (2005) die Wichtigkeit, Wohlbefinden als einen aktiven Prozess zu verstehen, hervor (Huppert 2009: 303). Autonomie, Umweltbeherrschung, persönliches Wachstum, positive Beziehungen, Lebenssinn und Selbstakzeptanz bildeten hierbei die funktionalen Aspekte des Wohlbefindens. Diese wurden von Ryff (1989) sowie Ryff und Singer (1998) herausgearbeitet und später

von Ryan und Deci (2001) bestätigt sowie weitestgehend als unabdingbar für die Erfahrung von Wohlbefinden erklärt. Ein weiteres Anliegen des „ESS Well-being Moduls“ war es, den individuellen Aspekten des Wohlbefindens soziale beziehungsweise interpersonelle Aspekte hinzuzufügen. „The way in which an individual relates to others and to their society is a key aspect of their subjective well-being“ (Huppert 2009: 304). Vor allem durch die Forschungen von Putnam (2000) sowie von Helliwell und Putnam (2004) wurde diese These über das Sozialkapital gestützt.

Soziale Unterstützung, ob sie einem selbst oder jemand anderem zuteilwird, macht einen Großteil des allgemeinen Wohlbefindens und der physischen Gesundheit aus (vgl. Brown 2003; Brown et al. 2003; Post 2005; Meier/Stutzer 2008). Zudem betonte Siegrist (2005), dass das Erleben von Reziprozität innerhalb des sozialen Austauschs maßgebend für ein erhöhtes Wohlbefinden ist (Huppert 2009: 304). Wahrendorf und Siegrist arbeiteten in ihrem Artikel „Soziale Produktivität und Wohlbefinden im höheren Lebensalter“ (2008) außerdem heraus, dass es im Alter zwar einerseits wichtig für das Wohlbefinden sei, sich zurückzuziehen (vgl. Cumming/Henry 1961), dies aber andererseits auch zu einem problematischen Ereignis werden könne, wenn sich der Lebensraum plötzlich verkleinert und soziale Kontakte wegfallen. Diese Verluste könnten jedoch durch die Teilhabe an Aktivitäten kompensiert werden (vgl. Lemon/Bengtson/Peterson 1972).

Ein weiterer Zusammenhang, der von einigen empirischen Studien beleuchtet wird, ist der von Wohlbefinden und körperlicher Aktivität. So zeigen Bath und Deeg (2005), dass körperliche wie nicht-körperliche Aktivitäten im Alter mit einem zufriedeneren und längeren Leben mit verbesserter Gesundheit einhergehen, darunter soziale und produktive Aktivitäten, aber auch jene Aktivitäten, die der allgemeinen Fitness geschuldet sind (vgl. Glass et al. 1999). Aktivitäten, die eine soziale Komponente haben, erwiesen sich dabei als besonders effektiv (vgl. Menec 2003; Maier/Klumb 2005). Herzog et al. (1998) belegen, dass diese mit der Verminderung depressiver Symptome einhergehen (Wahrendorf/Siegrist 2008: 53). Auf Basis dieser Erkenntnisse erwarten wir für unsere Befragten einen Unterschied in der Einsamkeit und Lebenszufriedenheit. Befragte, die sozialen Aktivitäten nachgehen, sollten weniger einsam sein als Befragte, die dies nicht tun. Auch die Anzahl der Freunde dürfte in diesem Sinne einen positiven Effekt auf die Lebenszufrie-

denheit sowie das subjektive Wohlbefinden haben, da diese neben der Familie in der Regel die Kontakte sind, mit denen gemeinsame Aktivitäten ausgeübt werden. Hierzu stellen wir folgende Hypothesen auf:

Hypothese 4: Senioren mit mehr Freizeitkontakten sind weniger einsam als Senioren mit weniger Freizeitkontakten.

Hypothese 5: Senioren mit mehr Freunden haben ein höheres Wohlbefinden als Senioren mit weniger Freunden.

Darüber hinaus stellten Litwin und Stoeckel (2013) anhand von Regressionsanalysen Unterschiede in der Bedeutung sozialer Netzwerke für das subjektive Wohlbefinden von Senioren in verschiedenen Altersgruppen fest. Insbesondere für die Altersgruppe der 80+ erhöhe sich durch den Kontakt zu Kindern und engen Familienangehörigen das Wohlbefinden, während für die Altersgruppe der 60-79-Jährigen auch Aktivitäten außerhalb des Hauses und die Hilfe *für* andere, positive Effekte ausübe (Litwin/Stoeckel 2013: 273).

In einer US-amerikanischen nationalen Erhebung von Litwin und Shiovitz-Ezra (2011) wurde das Wohlbefinden von Senioren der Altersgruppe 65+ operationalisiert und durch Angst, Einsamkeit sowie Happiness in Abhängigkeit ihres sozialen Netzwerks erhoben. Die sozialen Netzwerke von Senioren der Altersgruppe 65+ wurden nach ihrem Typ aufgeschlüsselt. Gemäß der Regressionsanalysen zeigten Senioren mit diversifizierten sozialen Netzwerken ein höheres Wohlbefinden (vgl. Litwin/Shiovitz-Ezra 2011).

Chen und Feeley (2014) untersuchten intergenerationale Beziehungen in den USA in Anlehnung an das von Bengtson et al. (1995) entwickelte „Solidarity-Conflict-Modell“, die sozialen Beziehungen zwischen den Generationen anhand von sieben Variablen entlang der Pole Solidarität und Konflikt (negative Beziehung) klassifizieren. Die Autoren überprüften in Anlehnung an das Modell die Beziehung zwischen sozialer Unterstützung, sozialer Belastung, Einsamkeit als Mediatorvariable und dem Wohlbefinden der Probanden. In der Studie zeigten sich direkte und indirekte Effekte von sozialer Unterstützung und Belastung auf das Wohlbefinden, die je nach sozialer Gruppe signifikant oder nicht signifikant waren. Insgesamt erhöhten soziale Unterstützung und eine geringe Belastung durch soziale Kontakte das Wohlbefinden der Untersuchten, teils als indirekter kausaler

Effekt durch eine geringere Einsamkeit (Chen/Feeley 2014: 144-145; 150ff.). Aus diesen Erkenntnissen lassen sich weitere Hypothesen ableiten:

Hypothese 6: Die Lebenszufriedenheit zwischen Genossenschaftsmitgliedern und Nichtmitgliedern unterscheidet sich.

Hypothese 7: Genossenschaftsmitglieder weisen in den verschiedenen Kategorien des Wohlbefindens im Allgemeinen höhere Skalenwerte auf als ihre Vergleichsgruppe.

3. Methode

3.1 Netzwerkanalyse

Was ist ein Netzwerk? Wie lässt es sich beschreiben? Was leistet es? Diese Fragen können durch die soziologische Netzwerkanalyse beantwortet werden. Als Theorieperspektive hebt sie die Wichtigkeit von Netzwerken hervor: Das Eingebettetsein in diese eröffnet individuellen und korporativen Akteuren breitere Handlungsmöglichkeiten und erleichtert ihnen die Handlungskoordination (Jansen 2006: 11f.). Als statistisches Instrument dient sie zur Erfassung sozialer Ressourcen und somit zur Messung von Sozialkapital (Jansen 2006: 26).

3.2 Das egozentrierte Netzwerk

Rein definitorisch ist ein Netzwerk eine abgegrenzte Menge von Knoten [= Akteure] und Kanten [= zwischen den Akteuren verlaufende Beziehungen] (Jansen 2006: 58).

Das egozentrierte Netzwerk ist eine besondere Form des persönlichen Netzwerks. Es handelt sich hier um eine fokale Person „Ego“, welche in einem Interview dazu aufgefordert wird, per Namensgenerator Personen aufzuführen, zu denen sie eine Beziehung hat, und zu diesen „Alteri“ weitere Fragen zu beantworten (Jansen 2006: 65). Eine große Rolle bei der Erforschung von Ego-Netzwerken spielt die Frage nach der Multiplexität: „Eine Beziehung zwischen Ego und Alter ist dann multiplex, wenn sie nicht nur in einer Beziehungsdimension gegeben ist, sondern in mehreren“ (Jansen 2006: 80). Also wenn Ego beispielsweise Alteri nennt, die ihm nicht nur Ratschläge geben, sondern mit denen auch Freizeitaktivitäten ausführt und ihnen im Bedarfsfall Geld leiht.

3.3 Erhebung

Zur Überprüfung der Fragestellung wurden zwei Vergleichsgruppen gebildet: Eine Gruppe umfasste Mitglieder einer Seniorengenossenschaft, die andere Gruppe beinhaltete

lediglich Befragte ohne eine solche Mitgliedschaft. Durch diesen quasi-experimentellen Gruppenvergleich wurde die Wirkung der unabhängigen Variable „Mitgliedschaft in einer Seniorengenossenschaft“ auf verschiedene erhobene Indikatoren der Befragten untersucht. Die Interviews fanden von August 2019 bis Februar 2020 statt. Den Befragten wurde ein mehrteiliger Fragebogen ausgehändigt, auf dem Fragen zu soziodemografischen Merkmalen, zur Lebenszufriedenheit sowie zum sozialen Netzwerk beantwortet wurden. Die Fragebögen wurden von den Befragten eigenständig ausgefüllt, bei Bedarf unterstützten die Interviewer sie dabei. Von den insgesamt 33 Befragten waren 15 Mitglieder einer Genossenschaft oder Seniorenhilfe und 18 nicht. Das durchschnittliche Alter betrug zum Zeitpunkt der Befragung 76,39 Jahre (Median: 76), die älteste Befragte war 90 Jahre alt, der jüngste 64. Die Spannweite lag bei 26 Jahren, die Standardabweichung bei 6,423 Jahren. Die durchschnittliche Interviewdauer betrug 1 Stunde.

3.4 Operationalisierung

Der Fragebogen umfasste drei Teile: Einen soziodemografischen Teil, einen Abschnitt zum Wohlbefinden sowie die Erhebung des sozialen Netzwerks.

Im personenbezogenen Teil wurden folgende Variablen erhoben: 1) Geschlecht, 2) Bildungsabschluss, 3) Geburtsjahr, 4) Wohnsituation, 5) Familienstand, 6) Anzahl der Kinder, 7) Anzahl der Enkelkinder, 8) Betreuung beziehungsweise betreut werden von Kindern und Enkelkindern.

Das Wohlbefinden wurde anhand der Gesichter-Skala von Andrews und Withey (1976) über folgende Variablen erhoben: Zufriedenheit mit 1) dem Leben, 2) dem Verlauf des Lebens, 3) der Wohnsituation, 4) der körperlichen Verfassung, 5) der geistigen Fitness. Diese Indikatoren bieten den Vorteil einer leichten Verständlichkeit durch die Verwendung von Gesichtsausdrücken und erfassen zugleich die zentralen Aspekte des Wohlbefindens, nämlich die emotionale Situation eines Akteurs und seine Bewertung dieser. Zusätzlich wurde die Einsamkeit anhand einer Likert-Skala von 1 bis 7 sowie der subjektive Lebenssinn anhand der mehrfachen Antwortmöglichkeiten Familie, Tätigkeit oder Hobby erfasst.

Das soziale Netzwerk wurde anhand von drei Teilen erhoben: Im ersten Schritt füllten die Befragten in Anlehnung an Burt (1984) einen Namensgenerator aus, in dem sie ihre sozialen Kontakte numerisch sortiert nach der Beziehungsnähe auflisten und in drei Ka-

tegorien einteilten (sehr nahe, nahe und weniger nah). Danach wurden in einem Fragebogen zum Namensgeneratoren Angaben zur Reziprozität der Beziehung ermittelt. *Reziprozität* meint an dieser Stelle, dass eine Wechselbezüglichkeit beim genannten Kontakt gegeben ist, beispielsweise wenn Ego Rat von Alter erhält, aber auch Alter Rat von Ego bekommt. Ein solcher Aspekt der Beziehungen wurde ebenfalls über folgende Fragen zu Ressourcen aus dem Netzwerk operationalisiert: 1) Geldverleih/Gelderhalt, 2) Erhalt/Geben von Rat, 3) Besucht werden/Besuche erhalten. Die Items 1 und 2 wurden zugleich als Indikator für das soziale Vertrauen und die soziale Unterstützung der Akteure verwendet, da davon auszugehen ist, dass der Verleih von Geld und das Beratschlagen zwischen Akteuren eher in vertraulichen Beziehungen stattfinden. Im Anschluss wurden bis zu vier Freizeitaktivitäten und die Personen, mit denen diese ausgeübt werden, erfragt. Mögliche Opportunitätsstrukturen wurden über die offene Abfrage des Ortes des Austauschs mit Personen erhoben. Im letzten Teil wurden anhand eines Fragebogens zur Gewichtung die Alteri der Person anhand von Angaben zum Geschlecht, Alter, Kontakthäufigkeit, Beziehungstyp, Beziehungsdauer und das Zustandekommen des Kontakts erfasst.

4. Datenvorstellung

Die nachstehenden empirischen Analysen basieren auf dem hier kurz dargestellten Datenbild:

Insgesamt wurden 739 egozentrierte Kontakte der Befragten ermittelt, welche zu einem Großteil aus familiären aber auch aus freundschaftlichen sowie aus vereinsbezogenen Kontakten bestehen (siehe Tabelle 1). An dieser Stelle sei darauf verwiesen, dass die hier vorliegenden Daten auf einer vergleichsweise kleinen Stichprobe beruhen und daher keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit erhoben wird. Von den angegebenen Kontakten waren 34,8% (n=257) männlich und 65,2% (n=482) weiblich. Das Durchschnittsalter der befragten Personen liegt bei 75,3 Jahren (min=64; max=90), welche insgesamt 36,5% (n=269) ihrer Kontakte als sehr nah, 36,6% (n=271) als nah und 26,9% (n=199) als weniger nah einstufen (siehe Tabelle 2). Genossenschaftler gaben hierbei weniger „nahe“ sowie „sehr nahe“ Personen an, dafür aber mehr Personen, welche ihnen „weniger nah“ standen (siehe Tabelle 3). Der Anteil der Beziehungen mit häufigem Kontakt (mindestens mehrmals die Woche) beträgt bei Nicht-Genossenschaftler circa 25% und bei Genossenschaftler rund 20%.

In Tabelle 1, 2, 3 und 4 sind die relativen Häufigkeiten der Beziehungsarten für alle Befragten, das Alter der Alteri sowie im Vergleich zwischen Genossenschaftlern und Nicht-Genossenschaftlern dargestellt. Genossenschaftler stehen signifikant häufiger im Kontakt zu Vereinsmitgliedern (36%) als Nicht-Genossenschaftler. Die Gruppe der Genossenschaftler hat zudem häufiger nicht nahestehende Kontakte (31%) als Senioren, die keine Vereinsmitglieder sind (23,6%). Nicht-Genossenschaftler haben deutlich häufiger Geschwister (7,3% versus 0,6%) sowie sonstige Familienangehörige (11,2%), was für einen Ausgleich der Kontakte durch den Eintritt in eine Genossenschaft sprechen kann. Von den n=120 genannten Vereinsmitgliedern der Mitglieder wurden 8,3% als sehr nah, 34,17% als nah (insgesamt 42,5 %) und 57,5 % als weniger nah eingestuft. Im Folgenden werden Anteile am Gesamtnetzwerk immer in Dezimalzahlen ausgeschrieben, sofern dies nicht in Prozent angegeben wird.

Tabelle 1: Relative Häufigkeiten der Beziehungsarten

Beziehungsarten	Fallzahl	Prozent	Kumulierte Prozente
Kind	65	8,8	8,8
Enkelkind	61	8,3	17,1
Partner(in)	16	2,2	19,2
Eltern	3	0,4	19,6
Geschwister	32	4,3	24,0
Verwandte	83	11,2	35,2
Sonstige Familienangehörige	58	7,8	43,0
Freund	122	16,5	59,5
Nachbar	71	9,6	69,1
Vereinsmitglied	176	23,8	93,0
Sonstige Bekannte	52	7,0	100
Gesamt	739	100	100

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Tabelle 2: Beziehungsnähe der genannten Personen

	Sehr nah (Prozent)	Nah (Prozent)	weniger nah (Prozent)
Insgesamt	269 (36,5%)	271 (36,6%)	199 (26,9%)
Genossenschaftler	115 (35%)	112 (34%)	102 (31%)
Nicht- Genossenschaftler	154 (37,6%)	159 (38,8%)	97 (23,6%)

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

**Tabelle 3: Beziehungsnähe zu Vereinsmitgliedern
(Genossenschaftler)**

Vereinsmitglieder-Kontakte der Genossenschaftsmitglieder		
Beziehungsnähe	Sehr nah	8,3 %
	Nah	34,17 %
	Weniger nah	57,5 %
Gesamt		100 %

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Wie in Tabelle 4 zu entnehmen, bestehen die Netzwerke zu einem großen Teil aus jüngeren Personen als die befragten Personen. Zusammen machte dieser Teil 64,1% (n=474) des Netzwerkes aus (siehe Tabelle 4).

Tabelle 4: Alter der Personen

Beziehungsarten	Fallzahl	Prozent	Kumulierte Prozente
Sehr viel jünger als ich	227	30,7	30,7
Etwas jünger als ich	247	33,4	64,1
Etwa in meinem Alter	148	20	84,2
Etwas älter als ich	72	9,7	93,9
Sehr viel älter als ich	45	6,1	100
Gesamt	739	100	100

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Die Größe der Netzwerke unterscheidet sich im Schnitt kaum zwischen Genossenschaftlern und Nicht-Genossenschaftlern. Lediglich der Anteil der Familie ist im Schnitt bei Genossenschaftlern um circa 10 Prozent kleiner (siehe Tabelle 5).

Tabelle 5: Mittelwertvergleich (Größe und Anteil der Familie am Netzwerk)

	Mitglied Genossenschaft	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Größe des Netzwerkes	Nein	18	22,78	12,978	3,059
	Ja	15	21,93	13,376	3,454
Anteil Familienmitglieder am Netzwerk	Nein	18	,5391*	,17457	,04115
	Ja	15	,4124*	,24167	,06240

*Anteile am Gesamtnetzwerk in Dezimalzahlen angegeben.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Die Häufigkeit des Kontaktes wurde auf einer Skala von 1 = täglich bis 6 = nie erhoben stellt sich wie folgt dar:

Tabelle 6: Häufigkeit des Kontaktes

Kontakthäufigkeit	Fallzahl	Prozent	Kumulierte Prozente
1.Täglich	64	8,7	8,7
2.Mehrmals pro Woche	74	10,0	18,7
3. einmal wöchentlich/mehrmals im Monat	258	34,9	35,6
4.Etwa einmal im Monat	141	19,1	72,7
5.Seltener	195	26,4	99,1
6.Nie	7	0,9	100
Gesamt	739	100	100

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Der Begriff Kontakt wurde hierbei nicht auf physisches Aufeinandertreffen reduziert, sondern impliziert zudem jegliche Art der Kommunikation (E-Mail, Brief, Telefon etc...). Interessant an dieser Stelle ist, dass sich das durchschnittlich angegebene Kontaktintervall bei Genossenschaftlern, wenn die Personen zur eigenen Familie gehören (Kind, Enkelkind, Partner(in), Eltern, Geschwister und sonstige Familienangehörige) um 0,427 Skalenpunkte ($p=0.002$; $\bar{x} = 3,46$) sinken, bei Nichtgenossenschaftlern erhöht sich jedoch die Kontakthäufigkeit um 0,097 Skalenpunkte ($p=0.475$; $\bar{x} = 3,49$). Der Kontakt findet also bei Nichtgenossenschaftlern im Vergleich zur durchschnittlich angegebenen Kontakthäufigkeit geringfügig häufiger statt, wenn es sich um Familienmitglieder handelt, bei Genossenschaftlern findet der Kontakt unter den Bedingungen sogar seltener statt.

4.1 Reziprozität und Multiplexität

Die Reziprozität wurde dadurch ermittelt, dass für die abgefragten Kategorien „Geld leihen sowie verleihen“, „Rat geben und nehmen“ und „Besuch erhalten sowie besuchen“ jeweils separat die Reziprozität ermittelt wurde. In der folgenden Tabelle werden diese Reziprozitäten zu einer Gesamtreziprozität zusammengefasst und anteilig (in Dezimalzahl) an der Summe aller Beziehungen am Netzwerk ausgegeben. Betrachten wir den

Mittelwertvergleich, so fällt auf, dass die Nicht-Genossenschaftler einen circa 6% höheren Anteil an reziproken Beziehungen im Netzwerk aufweisen (siehe Tabelle 7).

Tabelle 7: Mittelwertvergleich reziproker Beziehungen

	Mitglied Genos- senschaft	N	Mittelwert	Standardab- weichung	Standardfehler des Mittelwertes
Anteil reziproker Beziehungen am Netzwerk	Nein	18	,3095*	,18502	,04361
	Ja	15	,2497*	,26075	,06732

*Anteile am Gesamtnetzwerk in Dezimalzahlen angegeben.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Um herauszufinden welche Faktoren bei diesem Unterschied eine Rolle spielen, haben wir einige Regressionen mit den oben bereits vorgestellten Unterschieden in den Netzwerken von Genossenschaftlern und Nicht-Genossenschaftlern als unabhängige Variablen getestet. Die Ergebnisse der Regression (Tabelle 8) legen nahe, dass der Haupteffekt auf den Anteil reziproker Beziehungen im Netzwerk auf die Kontakthäufigkeit beziehungsweise auf den Anteil der Kontakte im Netzwerk mit häufigem Kontakt (2x die Woche oder öfters) zurückzuführen ist.

Tabelle 8: Determinanten für den Anteil reziproker Beziehungen am Netzwerk

Anteil Familienmitglieder am Netzwerk	-0.126
Anteil Beziehungen mit häufigem Kontakt am Netzwerk	0.878***
Anteil multiplexer Beziehungen am Netzwerk	0.286
Konstante	0.016
Korr. R^2	0.510 ***
Fallzahl	33

Ausgewiesen sind unstandardisierte Koeffizienten (b). +: $p < .10$, *: $p < .05$, **: $p < .01$, ***: $p < .001$.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Folglich haben wir den Anteil der Beziehungen am Gesamtnetzwerk mit häufigem Kontakt vergleichend betrachtet. An diesem Mittelwertvergleich (Tabelle 9) erkennt man,

dass Genossenschaftler im Schnitt 5% weniger Anteil an Beziehungen mit häufigem Kontakt im Netzwerk aufweisen. Hierbei könnte jedoch der Fakt eine Rolle spielen, dass die Treffen der Genossenschaften oftmals nur einmal die Woche stattfinden. In unserer Untersuchung lassen sich also die Unterschiede in der Reziprozität nicht auf die Genossenschaft an sich, sondern auf den Anteil der Beziehungen mit häufigem Kontakt zurückführen. Ebenfalls ist zu nennen, dass der durchschnittliche Anteil multiplexer Beziehungen bei Genossenschaftlern geringfügig (um circa 2%) kleiner ist (Tabelle 10).

Tabelle 9: Mittelwertvergleich Beziehungen mit häufigem Kontakt

	Mitglied Genossenschaft	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Anteil Beziehungen mit häufigem Kontakt am Netzwerk	Nein	18	,2543*	,14312	,03373
	Ja	15	,2013*	,18360	,04740

*Anteile am Gesamtnetzwerk in Dezimalzahlen angegeben.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Tabelle 10: Mittelwertvergleich Anteil multiplexer Beziehungen

	Mitglied Genossenschaft	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Anteil multiplexer Beziehungen am Netzwerk	Nein	18	,4495*	,20806	,04904
	Ja	15	,4279*	,24369	,06292

*Anteile am Gesamtnetzwerk in Dezimalzahlen angegeben.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

4.2 Geschlechterverteilung des egozentrierten Netzwerkes

Um die Beschaffenheit der Netzwerke der Senioren zu ergründen, haben wir uns diese auch in puncto Geschlechterverteilung angesehen. Der hierfür erhobene Wert zeigt die Relation der angegebenen Kontakte (Alter) in Bezug zum eigenen Geschlecht (Ego) auf.

Insgesamt haben wir 15 Genossenschaftler und 18 Nicht-Genossenschaftler befragt. Hier von waren 6 Personen männlich und 27 Personen weiblich. Das Datenbild lässt folgende Schlüsse zu:

1. Männer in unserer Untersuchung, welche nicht Mitglied in Genossenschaften sind, weisen eine höhere Homophilie¹ in Bezug auf das Geschlecht auf als die Männer der Vergleichsgruppe. Dies bedeutet, dass die sozialen Netzwerke der Nicht-Genossenschaftler zu einem höheren Anteil an Kontaktpersonen des eigenen Geschlechts bestehen. Der durchschnittliche Wert bei Männern lag in dieser Gruppe bei -0,2246. Bei Frauen hingegen, welche nicht Genossenschaften angehören, hingegen beträgt der Wert -0,4304.
2. Folglich bestehen die Netzwerke der männlichen Genossenschaftler zu einem größeren Teil aus Kontaktpersonen des weiblichen Geschlechts. Diese weisen sogar eine Tendenz zur Heterophilie² auf, da hier der durchschnittliche Wert 0,2506 beträgt. Die Netzwerke der Genossenschaftlerinnen bestehen mit dem durchschnittlichen Wert von -0,4366 zu einem größeren Teil aus Personen des eigenen Geschlechts.

Beachtet werden sollte hierbei jedoch die Tendenz, dass Genossenschaften zu einem größeren Teil aus Frauen bestehen. Wenn männliche Genossenschaftler viele aus diesem Kontext Kontakte angeben, dann verändert sich dieser Wert in Richtung Heterophilie (Collom 2008: 423; Köstler 2006: 268ff.).

5. Auswertung der Ergebnisse

Im Nachfolgenden sollen die zuvor formulierten Hypothesen anhand der Daten auf ihre Gültigkeit überprüft werden.

Die von uns befragten Seniorengenossenschaften werben unter ihren Mitgliedern unter anderem mit Angeboten der Freizeitgestaltung, die verschiedene Kursangebote, gemeinsame Grillfeste und andere Aktivitäten umfassen. Im Sinne von Nan Lins Sozialkapitaltheorie stellen solche Formen der Netzwerke eine Opportunitätsstruktur dar, aus der die

¹ Homophilie beschreibt in diesem Zusammenhang, die Affinität von Akteuren, sich eher mit Akteuren des gleichen Geschlechts zu vernetzen.

² Heterophilie beschreibt in diesem Zusammenhang, die Affinität von Akteuren, sich eher mit Akteuren eines anderen Geschlechts zu vernetzen.

Mitglieder verschiedene Ressourcen ziehen können. Beispielsweise ist es denkbar, dass Mitglieder und Nichtmitglieder Freundschaften schließen, gemeinsame Aktivitäten ausüben und aus diesen Aktivitäten resultierende Effekte die Lebenszufriedenheit positiv beeinflussen. Hypothese 1 und 2 bezogen sich demnach darauf, dass Genossenschaftsmitglieder aufgrund ihres Zugangs zu einem großen Netzwerk und Freizeitangeboten mehr Freunde (H1) und mehr Freizeitkontakte (H2) als Nicht-Genossenschaftler haben. Um zu überprüfen, ob eine Korrelation zwischen der Freundesanzahl und der Mitgliedschaft besteht, wurden zunächst Mittelwertvergleiche und der Eta-Koeffizient berechnet. Letzterer ist ein Zusammenhangsmaß für nominal- und intervallskalierte Variablen. Der hierbei für beide Variablen berechnete Wert von 0,024 spricht gegen eine Korrelation der beiden Variablen. Die Mitgliedschaft in einer Seniorengenossenschaft scheint also kaum mit der Anzahl der Freunde sowie der Freizeitkontakte zusammenzuhängen. In Tabelle 11 sind jeweils Mittelwertvergleiche für die Anzahl von Freunden und Freizeitkontakten beider Gruppen dargestellt, in Tabelle 12 eine Regressionsanalyse. Ein Blick auf Tabelle 11 bestätigt den zuvor ermittelten verschwindend geringen Zusammenhang: Die Mittelwerte der Freunde und der Freizeitkontakte unterscheiden sich nahezu nicht zwischen Mitgliedern der Genossenschaften und Nicht-Mitgliedern. Die durchschnittliche Anzahl der Freunde beträgt für beide Gruppen 3,5758 (Nicht-Mitglied: 3,5; Genossenschaft: 3,6667), der Mittelwert der Freizeitkontakte circa 7,96 (Nicht-Mitglied 7,8333; Genossenschaft: 8,1333). Genossenschaftler weisen also leicht höhere Mittelwerte in der Anzahl von Freizeitkontakten. Da der Mittelwert jedoch für Ausreißer fehleranfällig ist, wurde zusätzlich der Median berechnet. Auch hier zeigten sich nur geringfügige Unterschiede zwischen Mitgliedern und Nichtmitgliedern. Die höheren Werte wiesen nun allerdings Senioren auf, die nicht in einer Genossenschaft aktiv waren, während die Mediane für Genossenschaftler niedriger ausfielen (siehe Tabelle 11).

Tabelle 11: Mittelwertvergleich der Anzahl der Freunde und Freizeitkontakte

Mitglied Genossenschaft		Anzahl Freunde	Freizeitkontakte
Nein	Mittelwert	3,5000	7,8333
	Median	3	6,5
	N	18	18
	Standardabweichung	2,68438	6,98107
Ja	Mittelwert	3,6667	8,1333
	Median	2	6
	N	15	15
	Standardabweichung	4,33699	5,73045
Insgesamt	Mittelwert	3,5758	7,9697
	Median	3	6
	N	33	33
	Standardabweichung	3,47338	6,34668
Eta-Koeffizienten		0,024	0,024

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Um den Einfluss der Genossenschaft-Mitgliedschaft auf die Freizeitgestaltung der Befragten zu testen, wurde zusätzlich zu den Mittelwertvergleichen ein lineares Regressionsmodell berechnet. Die Nullhypothese besagt hierbei, dass kein Zusammenhang zwischen der Mitgliedschaft in einer Genossenschaft und der Variable „Anzahl der Freizeitkontakte“, also der Anzahl an Personen, mit denen gemeinsame Aktivitäten ausgeübt werden, besteht. Aus der Tabelle 12 ist ersichtlich, dass $p > 0,05$ und damit nicht signifikant ist. Das Varianzerklärungsmaß R^2 besitzt ebenso eine nur sehr geringe Erklärungskraft (0,013), weshalb die Hypothese, dass die Mitgliedschaft in einer Seniorengenossenschaft die Anzahl der Freizeitkontakte erhöht, nicht bestätigt werden kann. Eine zur Anzahl der Freunde durchgeführte Regression lieferte ebenso keine signifikanten Ergebnisse (R^2 : 0,001; $p < 0,05$). Einschränkend sei hier jedoch auf das nur geringe $n=33$ verwiesen. Es ist also durchaus möglich, dass bei einer größeren Stichprobe ein Einfluss besteht, dieser aber aufgrund der nur geringen Anzahl der Befragten nicht sichtbar wurde. Nichtsdestotrotz muss vor dem Hintergrund der vorgestellten Daten Hypothese 1 und 2, nach denen Senioren in Genossenschaften mehr Freunde und mehr Freizeitkontakte haben, verneint werden.

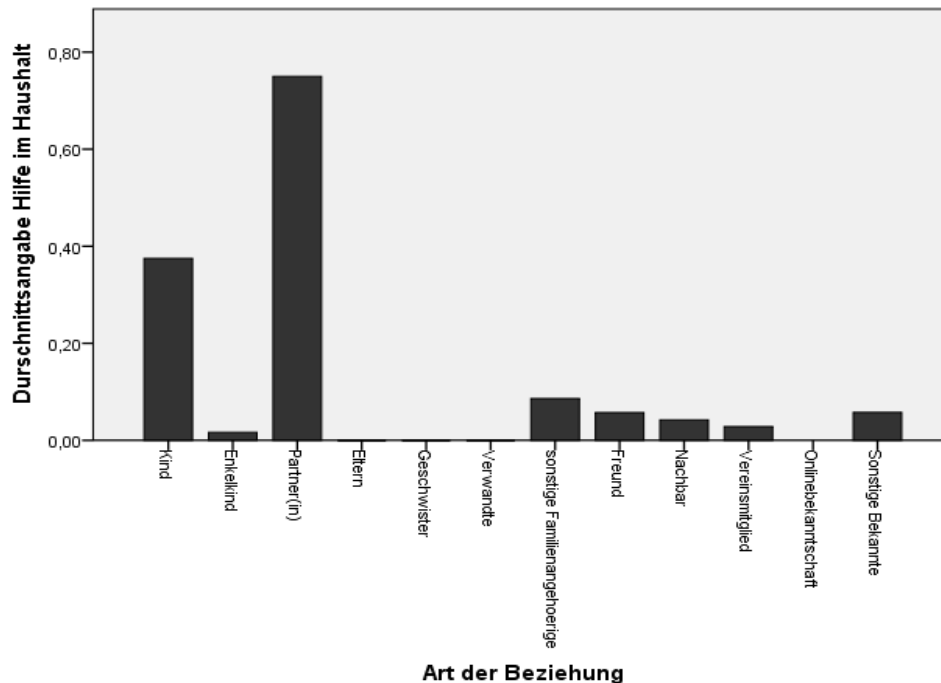
Tabelle 12: Regression Genossenschaft und Freizeitkontakte

Mitglied Genossenschaft	-0.126
Konstante	6.769***
Korr. R^2	-0.25
Fallzahl	27

Ausgewiesen sind nicht-standardisierte Koeffizienten (b). +: $p < .10$, *: $p < .05$, **: $p < .01$, ***: $p < .001$. Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Wenngleich die Entstehung von Freundschaften ein möglicher Nebeneffekt von Seniorengenossenschaften ist, so liegt das Hauptanliegen dieser Netzwerke, wie bereits dargestellt, in der Vermittlung von Unterstützungsleistungen. Diese Unterstützungsleistungen lassen sich als eine Form des Sozialkapitals auffassen, da es sich hierbei um Ressourcen handelt, die a) in ein Netzwerk eingebettet sind und b) über die Mitgliedschaft in diesem mobilisiert werden. Es ist denkbar, dass die Mitglieder aus den über die Genossenschaft vermittelten Kontakten unterschiedliche soziale Ressourcen ziehen könnten. Seniorengenossenschaften basieren auf der bei Putnam formulierten Norm der Reziprozität. Dieser zufolge sollten aus den in Zeitpunkten oder Gutschriften festgelegten Unterstützungsleistungen zwischen den Mitgliedern in Zeitbanken Vertrauen entstehen. Erwartungen an gegenseitige Hilfe, Vertrauen, Informationen und so weiter, werden also institutionalisiert und für die einzelnen Mitglieder zu Ressourcen in ihrem Alltag (vgl. Putnam 2000). Wir erwarten für Genossenschaftsmitglieder also zunächst einmal die Mobilisierung von Sozialkapital aus ihrer Mitgliedschaft (Hypothese 3a). Ebenso erwarten wir für sie eine höhere Lebenszufriedenheit als für Nichtmitglieder, resultierend aus der Mobilisierung von Ressourcen wie Unterstützungsleistungen und dadurch ausgelösten *expressive returns* in Form einer verbesserten psychologischen und physischen Gesundheit und damit der Lebenszufriedenheit (Hypothese 3b, vgl. Lin 1999). Da der primäre Fokus der Seniorengenossenschaften auf Unterstützung im Haushalt liegt, ist nachfolgend zunächst der Kontext der Haushaltshilfe für die Vergleichsgruppen dargestellt. Die Befragten haben 130 Kontakte angegeben, welchen sie Geld leihen und 64 Personen, von denen sie Geld leihen würden. 60 Personen wurden genannt, welchen in den letzten 3 Monaten bei Arbeiten im oder am Haus geholfen haben. Auffällig hierbei ist, dass in dieser Kategorie hauptsächlich sehr nahestehende Kinder oder Partner genannt wurden (Abb. 2).

Abbildung 2: Durchschnittliche Angabe Hilfe am bzw. im Haus kontextbasiert



Durchschnittsangabe in Dezimalzahl ausgegeben.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Im Schnitt aller Befragten haben nur 3 Prozent der angegebenen Vereinsmitglieder bei Arbeiten am oder im Haus geholfen. Beim gemeinsamen Ausgehen steigt der Wert bei den angegebenen Vereinsmitgliedern auf 33 Prozent. Von daher könnte der Gedanke formuliert werden, dass die Genossenschaften eher affektive als instrumentelle Ressourcen³ generieren. Gegen diese Tendenz spricht jedoch das Resultat:

Wenn Genossenschaftler Hilfe am oder im Haus erhalten haben, dann wurde sie zu 17,4 Prozent (n=4) von Vereinsmitgliedern geleistet. Bei den Nicht-Genossenschaftlern sind nur 2,7 Prozent (n=1) der Hilfeleistenden Vereinsmitglieder. Bei Nicht-Genossenschaftlern wird ein starker Teil der Hilfeleistung neben Partnern und Kindern von sonstigen Familienangehörigen übernommen. Genossenschaftler haben hierbei diesen Kontext gar nicht angegeben (siehe Tabelle 13 und 14).

³ Affektive Ressourcen definieren wir hier als emotionaler, sozialer sowie seelischer Beistand. Als instrumentelle Ressourcen bezeichnen wir beispielsweise die zu erledigende Arbeit am oder im Haus oder das Bereitstellen finanzieller Mittel.

**Tabelle 13: Art der Beziehung
(Nicht-Genossenschaftler und Hilfe am bzw. im Haus erhalten)**

Beziehungsarten	Fallzahl	Prozent	Kumulierte Prozente
Kind	13	35,1	35,1
Enkelkind	1	2,7	37,8
Partner(in)	8	21,6	59,5
Sonstige Familienangehörige	5	13,5	73,0
Freund	5	13,5	86,5
Nachbar	1	2,7	89,2
Vereinsmitglied	1	2,7	91,9
Sonstige Bekannte	3	8,1	100
Gesamt	37	100	100

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

**Tabelle 14: Art der Beziehung
(Genossenschaftler und Hilfe am bzw. im Haus erhalten)**

Beziehungsarten	Fallzahl	Prozent	Kumulierte Prozente
Kind	11	47,8	47,8
Enkelkind	0	0	47,8
Partner(in)	4	17,4	65,2
Sonstige Familienangehörige	0	0	65,2
Freund	2	8,7	73,9
Nachbar	2	8,7	82,6
Vereinsmitglied	4	17,4	100
Sonstige Bekannte	0	0	100
Gesamt	23	100	100

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Das Netzwerk der Genossenschaftler ist hierbei auf deutlich weniger Kontexte beschränkt (Familie/Nachbar/Vereinsmitglied). Es ist jedoch in der durchschnittlichen prozentualen Angabe des Netzwerkes zur Hilfe am bzw. im Haus kein Unterschied zwischen den Gruppen festzustellen (siehe Tabelle 15).

Tabelle 15: Mittelwertvergleich durchschnittliche Angabe Hilfe am bzw. im Haus

	Mitglied Genos- senschaft	N	Mittelwert	Standardab- weichung	Standardfehler des Mittelwertes
Hilfe am Haus	Nein	18	,0869*	,06569	,01548
	Ja	15	,0867*	,08749	,02259

*Anteile am Gesamtnetzwerk in Dezimalzahlen angegeben.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Sozialkapital kann sich aber neben der Hilfe am oder im Haus auch in Form von sozialem Vertrauen äußern. In unserer Befragung wurde dies über die Angaben, mit Personen wichtige Dinge zu besprechen, Rat zu geben und zu erhalten, Geld zu bekommen und Geld zu verleihen, operationalisiert. In Ergänzung dazu sind auch die Häufigkeiten des gemeinsamen Ausgehens und der Besuche sowie des Austauschens zwischen Ego und Alter interessante Bezugsgrößen. In Tabelle 16 sind die jeweiligen Häufigkeiten der genannten abgefragten Ressourcen für die Beziehungsarten einzusehen. Auffällig ist, dass die Befragten wichtige Dinge vor allem im engeren Familienkreis besprechen (Kinder 77,4%, Partner 83,3% und Geschwister 50%), während Vereinsmitglieder nie genannt wurden. Das gleiche Bild zeigt sich im ‚Geld verleihen‘, bei dem die Vereinsmitglieder ebenfalls 0% ausmachen, während sie im ‚Beratschlagen‘ jeweils zu 5% angegeben wurden und auch hier die Familienmitglieder den Großteil ausmachten. Diese Ergebnisse sprechen dafür, dass die Seniorengenossenschaftler in ihrer Freizeit zwar mit einigen Vereinsmitgliedern Kontakt haben, aus diesen Kontakten jedoch, obwohl in der Kategorie „nah“ eingeordnet, kein soziales Vertrauen als Sozialkapital entsteht. Wie bereits oben ersichtlich haben Senioren im Allgemeinen auch keine höheren Zufriedenheitswerte in den erhobenen Items. Hypothese 3a und 3b, also dass Genossenschaftler aus ihrer Mitgliedschaft Sozialkapital beziehen und dieses sich wiederum positiv auf das subjektive Wohlbefinden auswirken, können daher nicht bestätigt werden.

Tabelle 16: Beziehungstypen, soziales Vertrauen und Unterstützung

Beziehungstyp	Kind	Enkel	Partner	Geschwister	Verwandte	andere Familienangehörige	Freund	Nachbar	Verein	Sonstige
Wichtiges besprechen	0,774	0,000	0,833	0,500	0,179	0,000	0,125	0,0	0,0	0,37
Geld bekommen	0,452	0,000	0,667	0,000	0,000	0,000	0,036	0,0	0,0	0,04
Geld verleihen	0,710	0,100	0,833	0,500	0,071	0,083	0,089	0,0	0,0	0,04
Rat geben	0,516	0,000	0,667	0,500	0,179	0,083	0,232	0,0	0,05	0,04
Rat bekommen	0,516	0,000	0,667	0,500	0,179	0,083	0,232	0,0	0,05	0,04
Gesamt	31	30	6	2	28	12	56	20	120	24

Anteile der Angabe sind kontextbasiert als Prozente in **Dezimalzahlen** angegeben.

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Um den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Freizeitkontakte und der Einsamkeit zu überprüfen (Hypothese 4), wurde das Assoziationsmaß Somer's D berechnet, welches die Beziehung zwischen einer unabhängigen und abhängigen ordinalen Variable misst. Der ermittelte Wert von -0,402 spricht für einen von uns erwarteten mittleren negativen Zusammenhang bei der Einsamkeit als abhängiger Variable und -0,467 als unabhängige Variable: Wer eine größere Anzahl von Freizeitkontakten aufweist, ist erwartungsgemäß weniger einsam und hat weniger Freizeitkontakte, je einsamer er ist. Die Hypothese kann also bestätigt werden. Hypothese 5 bezieht sich auf einen positiven Erwartungszusammenhang zwischen der Anzahl der Freunde und der Lebenszufriedenheit. In der unteren Kreuztabelle sind die kategoriale Anzahl der Freunde aller Befragten sowie die jeweiligen Likert-Skala-Ausprägungen in den abgefragten Kategorien der Lebenszufriedenheit dargestellt (Tabelle 17). Die Mehrheit der Senioren hat zwischen einen und fünf Freunde angegeben. Der durchschnittliche Zufriedenheitswert von 2,21 unterscheidet sich zwischen den Gruppen nicht erheblich, nur Befragte mit keinem angegeben Freund sind unzufriedener als ihre Vergleichsgruppen (2,71). Befragte mit 10 bis 15 Freunden bewerteten ihre körperliche Verfassung und die Zufriedenheit damit um circa einen Skalenpunkt besser als die in der Tabelle 17 aufgeführten Vergleichsgruppen. Auch bei der Einsamkeit

(1 = gar nicht einsam, 7 = sehr einsam) bestehen die größten Unterschiede zwischen Befragten ohne angegebene Freunde und Befragten mit 10-15 Freunden: Hier liegt die Spannweite der Einsamkeit zwischen dem niedrigsten und höchsten Wert bei 0,83. Anhand der Daten zeigt sich im Einklang mit bisherigen Forschungsarbeiten der Trend einer Verbesserung der allgemeinen Lebenszufriedenheit mit einer Zunahme der Freunde. Vor dem Hintergrund der Ergebnisse bestätigt sich Hypothese 5.

Tabelle 17: Anzahl der Freunde (kategorial) und Zufriedenheit, Fitness sowie Einsamkeit

Anzahl der Freunde kategorial		Lebenszufriedenheit	Zufriedenheit Lebensverlauf	Zufriedenheit Wohnsituation.	Körperliche Verfassung	Zufriedenheit körp. Verfassung	Geistige Fitness	Zufriedenheit geist. Fitness	Einsamkeit
0 (n = 7)	Mittelwert	2,71	3,14	1,29	3,29	3,29	2,29	2,29	2,29
	Standardabweichung	1,496	1,345	,756	1,704	1,704	,756	,756	1,254
1-5 (n = 17)	Mittelwert	2,06	2,71	2,00	3,41	3,53	2,35	2,35	1,65
	Standardabweichung	,899	,920	1,369	1,502	1,972	1,222	1,455	,931
5-10 (n = 7)	Mittelwert	2,14	2,14	1,71	3,43	3,57	2,00	1,86	1,86
	Standardabweichung	1,069	,690	1,254	1,718	1,618	,000	,690	1,464
10-15 (n = 2)	Mittelwert	2,00	2,50	1,00	2,50	2,50	2,00	2,00	1,50
	Standardabweichung	1,414	,707	,000	2,121	2,121	1,414	1,414	,707
Insgesamt (n = 33)	Mittelwert	2,21	2,67	1,73	3,33	3,42	2,24	2,21	1,82
	Standardabweichung	1,083	,990	1,206	1,555	1,786	,969	1,166	1,103

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

Nachdem die Lebenszufriedenheit in Abhängigkeit der Anzahl der Freunde für die Gesamtgruppe ermittelt wurde, sollen im Folgenden noch die Zusammenhänge zwischen der Mitgliedschaft in der Seniorengenossenschaft und dem Wohlbefinden geprüft werden. Hypothese 6 und 7 beziehen sich allgemein auf Aussagen über die zentralen Tendenzen zweier unabhängiger Gruppen. Da es in der Forschung jedoch umstritten ist, ob die Befragten die Abstände in der Likert-Skala, in welcher die Items abgefragt wurden, als gleich wahrnehmen und es sich streng genommen um ordinale Variablen handelt, greifen wir in unserer Analyse auf nicht-parametrische Verfahren zurück. Zur Überprüfung der

Verteilungsgleichheit wird also ein Mann-Whitney-U-Test⁴ sowie im Voraus ein Kolmogorov-Smirnov-Test⁵ durchgeführt. Letzterer ergab mit Ausnahme der Zufriedenheit der Wohnsituation keine signifikanten Unterschiede (Kolmogorov-Smirnov $p > 0.05$). Die Verteilungen der beiden unabhängigen Gruppen sind also nahezu gleich. Für den Mann-Whitney-U-Test ergibt sich das gleiche Bild: Die Kategorien der Variablen betragen in allen Fällen $p > 0.05$ in der asymptotischen Signifikanz. Es gibt also keinen statistisch signifikanten Unterschied zwischen den Gruppen Genossenschaftsmitglied und Nichtmitglied.

Tabelle 18: Mann-Whitney-U-Test für das Wohlbefinden

Indikatoren des Wohlbefindens	Zufriedenheit mit dem Leben	Zufriedenheit mit dem Lebensverlauf	Zufriedenheit mit der Wohnsituation	Körperliche Verfassung	Zufriedenheit mit körperlicher Verfassung	Geistige Fitness	Zufriedenheit mit geistiger Fitness	Empfundene Einsamkeit
Mann-Whitney-U	124,0	86,5	134,5	83,5	91,0	107,5	109,5	121,5
Wilcoxon-W	295,0	257,5	254,5	203,5	211,0	227,5	229,5	292,5
Z	-,414	-1,842	-,022	-1,927	-1,645	-1,077	-,967	-,539
Asymptotische Signifikanz (2-seitig)	,679	,066	,983	,054	,100	,282	,333	,590

a. Gruppenvariable: Mitglied Genossenschaft

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

In Tabelle 19 sind die Mittelwerte und Mediane für die einzelnen Indikatoren der Zufriedenheit, der körperlichen und geistigen Verfassung sowie Einsamkeit dargestellt. Generell fällt auf, dass die allgemeine Zufriedenheit aller Befragten relativ hoch ausgefallen ist. Genossenschaftler weisen einen gering niedrigeren Mittelwert in der Zufriedenheit

⁴ Der Mann-Whitney-U-Test für unabhängige Stichproben prüft, ob die zentralen Tendenzen zweier unabhängiger Stichproben verschieden sind.

⁵ Der Kolmogorov-Smirnov-Test wird benötigt, um den Mann-Whitney-U-Test besser zu interpretieren und um zu prüfen, ob sich beide Verteilungen statistisch voneinander unterscheiden.

mit ihrem Leben als Nicht-Genossenschaftler auf (1 = sehr zufrieden, 7 = gar nicht zufrieden). Gemäß des Mann-Whitney-U-Test lautet die Nullhypothese, dass sich die Verteilungsform der zwei Gruppen nicht voneinander unterscheiden. Unter dieser Voraussetzung können die Mediane der Verteilungen interpretiert werden. Diese Interpretation gilt als möglich, wenn sich die Verteilungen nicht signifikant voneinander unterscheiden, d.h. die Verteilungen gleich sind. Andererseits müssten die Rangunterschiede interpretiert werden. Da kein signifikanter Unterschied zwischen den Verteilungen besteht, erscheint eine Interpretation der Medianunterschiede statistisch vertretbar (vgl. Divine et al. 2018). Die Null-Hypothese wird gemäß des p-Werts $> 0,05$ (0,679) nicht verworfen, die Verteilungen sind also annähernd gleich. Wie in Tabelle 19 ersichtlich sind auch die Mediane gleich. Hypothese 6 wird also nicht bestätigt, da es keinen statistisch signifikanten Unterschied zwischen der Lebenszufriedenheit der Gruppen gibt. Hypothese 7 besagt, dass die Skalenwerte der befragten Genossenschaftler höher, also inhaltlich betrachtet positiver ausfallen, Genossenschaftsmitglieder somit zufriedener sein sollten und sich weniger einsam fühlen. Die Zufriedenheit mit dem Verlauf des Lebens ist in dieser Befragung für die Genossenschaftsmitglieder jedoch niedriger ausgefallen als bei der Vergleichsgruppe (Median = 3). Die Zufriedenheit mit der Wohnsituation ist für beide Gruppen gleich hoch und unterscheidet sich auch im Mittelwert nur minimal. Bezüglich der körperlichen Verfassung weisen Genossenschaftler einen um einen Skalenpunkt höheren Mittelwert auf (Median = 3 und Mittelwert = 2,73). Allerdings wird der Mittelwert der Nicht-Genossenschaftler durch Ausreißer nach unten verzerrt und der Unterschied durch den gegen Ausreißer robusteren Median verringert, also kleiner. Dies trifft auch für die Zufriedenheit mit der körperlichen Verfassung zu, bei der die im Mittel geringere Zufriedenheit durch eine große Standardabweichung von 2,142 (also Streuung der Werte um das arithmetische Mittel) zu erklären ist. Die Mediane der Zufriedenheitswerte unterscheiden sich hier nämlich nicht. Mit Ausnahme der Einsamkeit, die für Genossenschaftsmitglieder sogar leicht höher ausfällt (Median = 2), gleichen sich die Mediane der beiden Gruppen. Hypothese 7 lässt sich also nicht bestätigen: Die Skalenwerte von Genossenschaftsmitgliedern fallen für die meisten Kategorien nicht höher aus. Die Werte fallen im Gegenteil für einige Kategorien sogar niedriger aus oder gleichen sich.

Tabelle 19: Mittelwerte und Median der Zufriedenheitskategorien

	Mitglied Ge- nossenschaft	N	Median	Mittel- wert	Standardab- weichung	Standard- fehler des Mittelwer- tes
Wie zufrieden sind Sie mit ihrem Leben?	Nein	18	2	2,17	1,150	,271
	Ja	15	2	2,27	1,033	,267
Wie zufrieden sind Sie mit dem Verlauf Ihres Lebens	Nein	18	2	2,39	,979	,231
	Ja	15	3	3,00	,926	,239
Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Wohnsi- tuation	Nein	18	1	1,78	1,353	,319
	Ja	15	1	1,67	1,047	,270
Wie ist Ihre körperli- che Verfassung?	Nein	18	3,5	3,83	1,790	,422
	Ja	15	3	2,73	,961	2,48
Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer körperli- chen Verfassung?	Nein	18	3	4,00	2,142	,505
	Ja	15	3	2,73	,884	,228
Wie fit fühlen Sie sich geistig?	Nein	18	2	2,44	1,042	,246
	Ja	15	2	2,00	,845	,218
Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer geisti- gen Fitness?	Nein	18	2	2,44	1,338	,315
	Ja	15	2	1,93	,884	,228
Fühlen Sie sich ein- sam?	Nein	15	1	1,78	1,166	,275
	Ja	18	2	1,87	1,060	,274

Quelle: Eigene Erhebung 2019/2020. Eigene Berechnungen.

6. Fazit und Diskussion

Im Anschluss an die dargestellten Ergebnisse sollen diese im Hinblick auf die überprüften Hypothesen noch einmal zusammengefasst werden. Hypothese 1 und 2 besagten, dass Genossenschaftsmitglieder sowohl mehr Freunde als auch mehr Freizeitkontakte aufweisen. Diese Annahmen konnten anhand der vorliegenden Daten nicht bestätigt werden. Vor dem Hintergrund, dass die von uns befragten Genossenschaften verschiedene gemeinsame Freizeitaktivitäten anbieten und die Mitglieder diese auch nutzen, überrascht dieser Befund zunächst. Diese Unterschiede könnten allerdings teilweise über die Operationalisierung bedingt sein: Bei der Einordnung des Beziehungstyps waren Mehrfachantworten nicht zulässig. Es ist anhand der Angaben der Befragten zu der Beziehungsnähe von Vereinsmitgliedern auch denkbar, dass sie von den befragten Egos zu ihrem Freundeskreis gezählt werden. So kann es sein, dass die genannten Alteri aufgrund der Fragebogenkonstruktion als Vereinsmitglieder anstatt als Freunde (oder umgekehrt) eingestuft wurden. Für zukünftige Studien ist es daher ratsam, auch Mehrfachantworten des Fragebogens zuzulassen, sofern die von uns verwendete Fragestellung von Interesse ist. Hypothese 3a und 3b lauteten, dass Genossenschaftsmitglieder Sozialkapital mobilisieren (a) und daher ein höheres Wohlbefinden als ihre Vergleichsgruppe aufweisen (b). Beide Hypothesen konnte von uns entgegen der Erwartungen nicht bestätigt werden: Die Senioren wiesen in den abgefragten Dimensionen nahezu keinerlei Sozialkapital durch den Kontakt mit Vereinsmitgliedern auf. Ein signifikanter Unterschied in der allgemeinen Lebenszufriedenheit konnte ebenso nicht bestätigt werden, da die Differenzen sehr niedrig waren und für Genossenschaftler sogar ein leicht niedrigerer Wert ermittelt wurde. Hypothese 4 und 5 konnten wiederum bestätigt werden, womit der aus anderen Forschungsarbeiten bekannte positive Effekt von gemeinsamen Freizeitaktivitäten und Freundschaft repliziert werden konnte. Bezüglich Hypothese 6 zeigten sich keine signifikanten Unterschiede in der Lebenszufriedenheit zwischen den Gruppen. Auch die Annahme von Hypothese 7, nach der Genossenschaftsmitglieder höhere Skalenwerte in den einzelnen Zufriedenheitsdimensionen aufwiesen, wurde nicht bestätigt. Genossenschaftsmitglieder wiesen lediglich bei ihrer körperlichen Verfassung sowohl im Median als auch Durchschnitt höhere Werte auf, während in den anderen Kategorien sich jeweils leichte Mittelwertunterschiede, jedoch gleiche Medianwerte zeigten und die Genossenschaftsmitglieder in der Einsamkeit sogar höhere Werte auf als ihre Vergleichsgruppe berichteten.

Diskussionswürdig bezüglich des Sozialkapitals ist, dass sich die Angabe zur Hilfe im oder am Haus der Senioren zumeist auf die Familie und Freunde beschränkte. Im Hinblick auf den eigentlichen Zweck von Zeitbanken und Seniorenhilfen erscheint dieser Befund überraschend. Eine mögliche Erklärung kann darin liegen, dass über die genannten Organisationen Kontakte gegen Zeitpunkte oder Bezahlung vermittelt werden. Diese Kontakte könnten von den Befragten aufgrund ihrer Informalität nicht in ihrem sozialen Netzwerk erfasst worden sein, wenn beispielsweise eine Person einmalig half und danach kein weiterer Kontakt mehr erfolgte. Es ist auch möglich, dass die Kategorie der weniger nahen Kontakte von Senioren schlichtweg nicht alle über das Netzwerk kennengelernten Personen erfasst hat. Die Genossenschaftsmitglieder übten zum Teil gemeinsame soziale Aktivitäten mit den Vereinsmitgliedern aus und tauschten sich mit diesen auch mehrheitlich aus. Sozialkapital im Sinne von Vertrauen resultierte aus diesen Kontakten jedoch mehrheitlich nicht. Das spricht dafür, dass die Kontakte zu den Mitgliedern der Genossenschaft sich eher auf bekanntschaftliche bis freundschaftliche Zwecke fokussieren und die Beziehung zu diesen Organisationen eher instrumenteller Natur ist, ohne in nennenswertem Umfang Sozialkapital zu generieren. Um weitere Differenzierungen vornehmen zu können, wäre eine zukünftige Untersuchung empfehlenswert, in der die Angabe zum Kennenlernen der Kontakte weiter ausdifferenziert wird und beispielsweise abgefragt wird, ob ein Kennenlernen über die Vermittlung einer Dienstleistung, im Zuge eines Angebots oder im Rahmen eines Vereinsfestes erfolgte, da hier Störfaktoren nicht ausgeschlossen werden können. Abschließend ist zu sagen, dass das Wohlbefinden der Befragten sich möglicherweise über andere Faktoren als die Mitgliedschaft in einer Genossenschaft erklärt, die in zukünftige Studien miteinbezogen werden sollten. Denkbar sind beispielsweise Panel-Studien, die einen Vorher-Nachher-Vergleich der Zufriedenheitswerte vor und nach dem Eintritt in die Genossenschaft und damit kausale Interpretationen ermöglichen. Der in der Forschung angenommene Kompensationseffekt innerhalb sozialer Netzwerke konnte in dieser Studie aufgrund des fehlenden Vorher-Nachher-Vergleiches nicht überprüft werden. Die von Otto geäußerte Annahme, dass die Genossenschaften allmählich die Familie der Rentner ersetzen, könnte mit einer breit angelegten Panel-Studie nachgegangen werden (Otto 2013: 26). Hierbei könnten auch verschiedene Typen von Netzwerken nach dem Vorbild von Litwin und Shiovitz-Ezra (2011) differenziert werden.

Aufgrund der nur kleinen Fallzahl von $n = 33$ sind abschließende Schlüsse nicht möglich.
Weitere Untersuchungen zu diesem Forschungsfeld wären daher wünschenswert.

7. Literaturverzeichnis

Andrews, F. M./ Withey, S. B. (1976): Social indicators of well-being. Americans perceptions of life quality, New York: Plenum.

Bath, P. A./ Deeg, D. (2005): Social engagement and health outcomes among older people: introduction to a special section. In: European Journal of Ageing 2, S. 24-30.

Bengtson, V. L./ Rosenthal, C. J./ Burton, L. M. (1995): Paradoxes of families and aging. In: R.H. Binstock & L.K. George (Hrsg.): Handbook of aging and the social sciences (4, S. 253-282). San Diego, Kalifornien: Academic Press.

Bourdieu, P. (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, R. (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. Göttingen: Otto Schwartz, S. 183-198.

Bourdieu, P. (1987 [1979]): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Brown, S. L. (2003): An altruistic reanalysis of the social support hypothesis: The health benefits of giving, in: New directions for philanthropic fundraising, Wiley Periodicals Inc., Ausgabe 42, Kapitel 4, S. 49-57.

Brown, S. L./ Nesse, R. M./ Vinokur, A. D./ Smith, D. M. (2003): Providing social support may be more beneficial than receiving it: Results from a prospective study of mortality. In: Psychological Science, 14(4), S. 320-327.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2015): Dossier. Wohlergehen von Familien.

WWW-Dokument:

<https://www.bmfsfj.de/blob/93570/fa08708b6de88feac28a2593dbd08031/dossier-wohlergehen-von-familien-data.pdf> (23.05.2020).

Burgess, G. (2014): Evaluation of the Cambridgeshire Timebanks. Cambridge: Cambridge Centre for Housing and Planning Research.

Burt, R. S. (1984): Network items and the general social survey. In: Social networks, 6(4), S. 293-339.

Chen, C. Y./ Feeley, T. H. (2014): Social support, social strain, loneliness, and well-being among older adults: An analysis of the Health and Retirement Study. In: Journal of Social and Personal Relationships, 31(2), S. 141-161.

Coleman, J. S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: American Journal of Sociology, 94 (Supplement), S. 95-120.

Coleman, J. S. (1990): Foundations of Social Theory. Cambridge et al.: The Belknap Press of Harvard University Press.

- Collom, E. (2008): Engagement of the elderly in time banking: The potential for social capital generation in an aging society. In: *Journal of Aging and Social Policy* 20 (4), S. 414-436.
- Cumming, E./ Henry, W. E. (1961): *Growing Old. The Process of Disengagement*, New York: Basic Books.
- Diekmann, A. (2007): Dimensionen des Sozialkapitals. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47 (Sonderheft), S. 47-65.
- Divine, G. W./ Norton, H. J./ Barón, A. E./ Juarez-Colunga, E. (2018): The Wilcoxon–Mann–Whitney procedure fails as a test of medians. In: *The American Statistician*, 72(3), S. 278-286.
- Generali (2016): *Auf gute Nachbarschaft. Zeit für Seniorengenossenschaften*, Monitor 07, Köln: Generali Deutschland AG.
- Glass, T. A./ Mendes de Leon, C. F./ Marottoli, R. A./ Berkman, L. F. (1999): Population based study of social and productive activities as predictors of survival among elderly Americans. In: *British Medical Journal* 319, S. 478-483.
- Hanifan, L. J. (1916): The rural school community center. In: *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, S. 130-138.
- Helliwell, J./ Putnam, R. D. (2004): The social context of well-being. In: Huppert, F. A./ Keverne, B./ Baylis, N. (Hrsg.): *The science of well-being*, Oxford: Oxford University Press, S. 435-459.
- Hennig, M./ Kohl, S. (2011): *Rahmen und Spielräume sozialer Beziehungen: zum Einfluss des Habitus auf die Herausbildung von Netzwerkstrukturen*. Wiesbaden: Springer-Verlag.
- Herzog, A. R./ Franks, M. M./ Markus, H. R./ Holmberg, D. (1998): Activities and well-being in older age: effects of self-concept and educational attainment. In: *Psychology and Aging* 13, S. 179-185.
- Huppert, F. A./ Marks, N./ Clark, A./ Siegrist, J./ Stutzer, A./ Vittersø, J./ Wahrendorf, M. (2009): *Measuring Well-being Across Europe: Description of the ESS Well-being Module and Preliminary Findings*. In: *Social Indicators Research*, 91, S. 301-315.
- Jansen, D. (2006): *Einführung in die Netzwerkanalyse. Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Köstler, U. (2006): *Seniorengenossenschaften-Stabilitätseigenschaften und Entwicklungsperspektiven: eine empirische Studie zu Sozialgebilden des Dritten Sektors auf Grundlage der Gegenseitigkeitsökonomik*, 2, Münster: LIT Verlag.
- Köstler, U. (2018 [2002]): *Seniorengenossenschaften – eine innovative Idee in der Altenpolitik*. In: *Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen*, Beiheft 50, S. 12-32.

Lemon, B. W./ Bengtson, V. L./ Peterson, J. A. (1972): An exploration of the activity theory of aging: activity types and life satisfaction among in-movers to a retirement community. In: *Journals of Gerontology*, 27, S. 511-523.

Lin, N. (1999): Building a Network Theory of Social Capital. In: *Connections*, 22 (1), S. 28-51.

Lin, N. (2005): A Network Theory of Social Capital.

WWW-Dokument:

<http://pro-classic.com/ethnicv/SN/SC/paper-final-041605.pdf> (23.05.2020).

Litwin, H./ Shiovitz-Ezra, S. (2011): Social Network Type and Subjective Well-being in a National Sample of Older Americans. In: *The Gerontologist*, Oxford University Press, 51 (3), S. 379-388.

WWW-Dokument:

<https://academic.oup.com/gerontologist/article/51/3/379/559125> (23.05.2020).

Litwin, H./ Stoeckel, K. J. (2013): Social networks and subjective wellbeing among older Europeans: Does age make a difference? In: Cambridge University Press, 33 (7), S. 1263-1281.

WWW-Dokument:

<https://www.cambridge.org/core/journals/ageing-and-society/article/social-networks-and-subjective-wellbeing-among-older-europeans-does-age-make-a-difference/0F7D61C8969D6989495549925E3780D1> (23.05.2020).

Lunsford, B. (2015): Engaging older adults to build social capital. In: *GSTF Journal of Nursing and Health Care (JNHC)*, 3 (1), S. 97-104.

Lyubomirsky, S./ Sheldon, K. M./ Schkade, D. (2005): Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. In: *Review of General Psychology*, 9(2), S. 111-131.

Maier, H./ Klumb, P. L. (2005): Social participation and survival at older ages: Is the effect driven by activity content or context? In: *European Journal of Ageing*, 2, S. 31-39.

Meier, S./ Stutzer, A. (2008): Is volunteering rewarding in itself? In: *Economica*, 75, S. 39-59.

Menec, V. H. (2003): The relation between everyday activities and successful aging: a 6-year longitudinal study. In: *Journals of Gerontology - Social Sciences*, 58, S. 74-82.

Motel-Klingebiel, A./ Wurm, S./ Tesch-Römer, C. (Hrsg.) (2010): *Altern im Wandel. Befunde des Deutschen Alterssurveys (DEAS)*, Stuttgart: Kohlhammer.

Otto, U. (2013): *Senioren-genossenschaften: Modell für eine neue Wohlfahrtspolitik?* Wiesbaden: Springer-Verlag.

Post, S. G. (2005): Altruism, happiness and health: It's good to be good. In: *International Journal of Behavioral Medicine*, 12(2), S. 66-77.

Putnam, R. (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of American Community*, New York: Simon and Schuster.

Robert-Koch-Institut (2015): *Gesundheit in Deutschland*. Berlin: Gesundheitsberichterstattung des Bundes (gemeinsam getragen von RKI und Destatis).

Runge, U. (2007): *Soziales Netzwerk im Alter* (Dissertation Universität Rostock), Rostock.

Ryan, R. M./ Deci, E. L. (2001): *On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being*. In: *Annual Review of Psychology*, 52, S. 141-166.

Ryff, C. D. (1989): *Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological wellbeing*. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, S. 1069-1081.

Ryff, C. D./ Singer, B. (1998): *The contours of positive human health*. In: *Psychological Inquiry*, 9 (1), S. 1-28.

Sen, A. (1999): *Development as freedom*. New York: Random House Inc.

Siegrist, J. (2005): *Social reciprocity and health: New scientific evidence and policy implications*. In: *Psychoneuroendocrinology*, 30, S. 1033-1038.

Statistisches Bundesamt (2019): *Mitten im demografischen Wandel*.

WWW-Dokument:

<https://www.destatis.de/DE/Themen/Querschnitt/Demografischer-Wandel/demografie-mitten-im-wandel.html> (23.05.2020).

Van Deth, J. W. (2003): *Measuring social capital: orthodoxies and continuing controversies*. In: *International Journal of Social Research Methodology*, 6 (1), S. 79-92.

Wahrendorf, M./ Siegrist, J. (2008): *Soziale Produktivität und Wohlbefinden im höheren Lebensalter*. In: Erlinghagen, M./ Hank, K. (Hrsg.): *Produktives Altern und informelle Arbeit in modernen Gesellschaften*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 51-73.

Zimmer, A. (2007): *Sozialkapital*. In: *Vereine-Zivilgesellschaft konkret*, Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 194-203.

8. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland 1960, 2010 und 2060.....	3
Abbildung 2: Durchschnittliche Angabe Hilfe im Haushalt kontextbasiert.....	29

9. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Relative Häufigkeiten der Beziehungsarten.....	19
Tabelle 2: Beziehungsnähe der genannten Personen	20
Tabelle 3: Beziehungsnähe zu Vereinsmitgliedern	20
Tabelle 4: Alter der Personen.....	21
Tabelle 5: Mittelwertvergleich (Größe und Anteil der Familie am Netzwerk).....	21
Tabelle 6: Häufigkeit des Kontaktes	22
Tabelle 7: Mittelwertvergleich reziproker Beziehungen.....	23
Tabelle 8: Determinanten für den Anteil reziproker Beziehungen am Netzwerk	23
Tabelle 9: Mittelwertvergleich Beziehungen mit häufigem Kontakt.....	24
Tabelle 10: Mittelwertvergleich Anteil multiplexer Beziehungen.....	24
Tabelle 11: Mittelwertvergleich der Anzahl der Freunde und Freizeitkontakte	27
Tabelle 12: Regression Genossenschaft und Freizeitkontakte	28
Tabelle 13: Art der Beziehung (Nicht-Genossenschaftler und Hilfe am Haus erhalten)	30
Tabelle 14: Art der Beziehung (Genossenschaftler und Hilfe am Haus erhalten)	30
Tabelle 15: Mittelwertvergleich durchschnittliche Angabe Hilfe am Haus.....	31
Tabelle 16: Beziehungstypen und soziales Vertrauen und Unterstützung	32
Tabelle 17: Anzahl der Freunde (kategorial) und Zufriedenheit, Fitness sowie Einsamkeit	33
Tabelle 18: Mann-Whitney-U-Test für das Wohlbefinden	34
Tabelle 19: Mittelwerte und Mediane der Zufriedenheitskategorien	36

10. Anhang

A. Soziodemografischer Teil

1. Geschlecht

1) Männlich

2) Weiblich

2. Was ist Ihr höchster Bildungsabschluss?

3. In welchem Jahr sind Sie geboren?

4. Wie ist Ihre Wohnsituation?

1) Miete

2) Eigentum

3) Sonstiges (Altersheim, Betreutes Wohnen, bei Familie etc.)

5. Welchen Familienstand haben Sie? Nennen Sie mir bitte die Zahl.

Nur eine Nennung möglich!

1) Verheiratet und leben mit Ihrem Partner zusammen

2) Verheiratet, Partner wohnt aber überwiegend woanders

3) Verheiratet getrennt lebend ohne neuen Partner

4) Verheiratet getrennt lebend mit neuem Partner zusammenlebend.

5) Verheiratet getrennt lebend mit neuem Partner, er (sie) wohnt aber woanders

6) Geschieden, ohne neuen Partner

7) Geschieden, mit neuem Partner zusammenlebend

8) Geschieden, mit neuem Partner, er (sie) wohnt aber woanders

9) Verwitwet, ohne neuen Partner.

10) Verwitwet, mit neuem Partner zusammenlebend

11) Verwitwet, mit neuem Partner, er (sie) wohnt aber woanders

12) Ledig, ohne Partner.

13) Ledig, mit Partner zusammenlebend.

14) Ledig, mit Partner, er (sie) wohnt aber woanders

15) KA

6. Wie viele Kinder haben Sie?

7. Wie viele Enkelkinder haben Sie?

8. Haben Sie Kinder, die von Ihnen betreut werden?

1) Ja

2) Nein

9. Haben Sie Enkelkinder, die von Ihnen betreut werden?

1) Ja

2) Nein

10. Haben Sie Enkelkinder, die Sie betreuen?

1) Ja

2) Nein

11. Haben Sie Kinder, die Sie betreuen?

1) Ja

2) Nein

B. Namensgenerator

ROTE LISTE (Personen, die Ihnen sehr nahe stehen)

1)	16)
2)	17)
3)	18)
4)	19)
5)	20)
6)	21)
7)	22)
8)	23)
9)	24)
10)	25)
11)	26)
12)	27)
13)	28)
14)	29)
15)	30)

GELBE LISTE (Personen, die Ihnen nahe stehen)

31)	46)
32)	47)
33)	48)
34)	49)
35)	50)
36)	51)
37)	52)
38)	53)
39)	54)
40)	55)
41)	56)
42)	57)
43)	58)
44)	59)
45)	60)

BLAUE LISTE (Personen, die Ihnen weniger nahe stehen)

61)	76)
62)	77)
63)	78)
64)	79)
65)	80)
66)	81)
67)	82)
68)	83)
69)	84)
70)	85)
71)	86)
72)	87)
73)	88)
74)	89)
75)	90)

C. Fragebogen zu Sozialkapital



Von Zeit zu Zeit bespricht man persönlich wichtige Dinge mit anderen Menschen. Wenn Sie die letzten sechs Monate zurückblicken (dies wäre bis letzten März): Mit wem haben Sie persönlich wichtige Dinge besprochen?

Wer hat Ihnen in den letzten drei Monaten bei Arbeiten im oder am Haus bzw. im Haushalt (bspw. Einkaufen) geholfen?

Von wem würden Sie sich im Bedarfsfall Geld leihen?

Wem würden Sie im Bedarfsfall Geld leihen?



Mit wem sind Sie in den letzten drei Monaten ausgegangen?

Mit wem tauschen Sie sich regelmäßig aus? (Bsp.: über die Geschehnisse im Ort)

Wen haben Sie in den letzten drei Monaten besucht?



Von wem wurden Sie in den letzten drei Monaten besucht?

Wem geben Sie Rat?

Von wem bekommen Sie Rat?

Was unternehmen Sie in Ihrer Freizeit? Welchen Hobbies gehen Sie nach?
Tragen Sie im Folgenden bitte Ihre **4 beliebtesten Freizeitaktivitäten** ein.

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____



Mit wem üben Sie gelegentlich Ihre **erste** angegebene Freizeitaktivität aus?

Mit wem üben Sie gelegentlich Ihre **zweite** angegebene Freizeitaktivität aus?

Mit wem üben Sie gelegentlich Ihre **dritte** angegebene Freizeitaktivität aus?

Mit wem üben Sie gelegentlich Ihre **vierte** angegebene Freizeitaktivität aus?



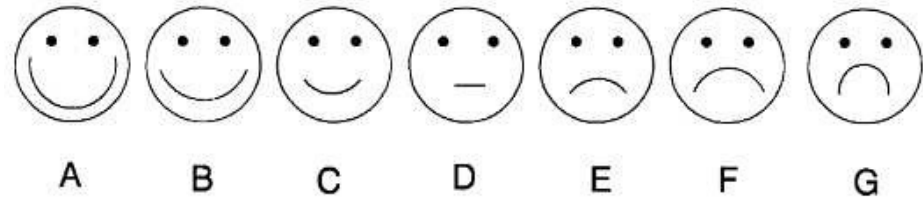
- Wo tauschen Sie sich regelmäßig (mit jener Person (s.o.)) aus?

D. Fragebogen zu Wohlbefinden

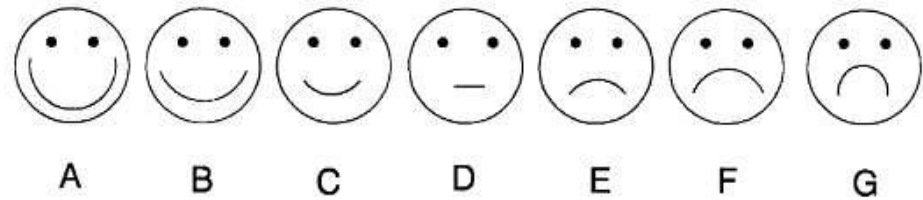


Bitte kreuzen Sie an.

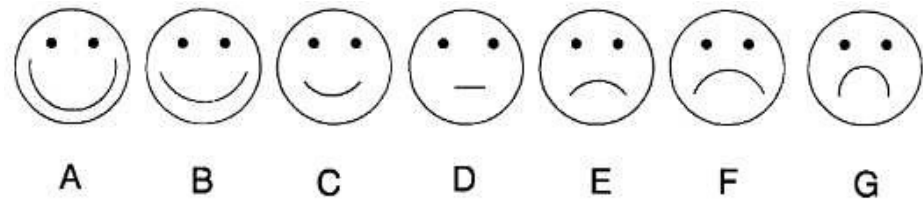
Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Leben?



Wie zufrieden sind Sie damit, wie ihr Leben verlaufen ist?



Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Wohnsituation?

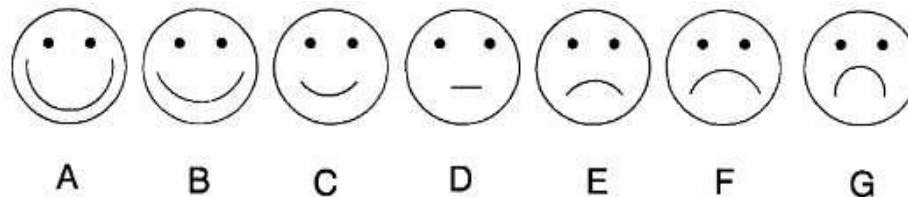
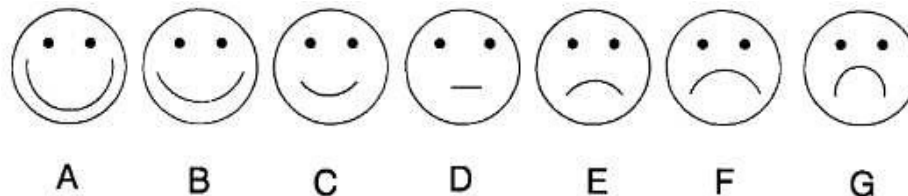




Wie ist Ihre körperliche Verfassung?



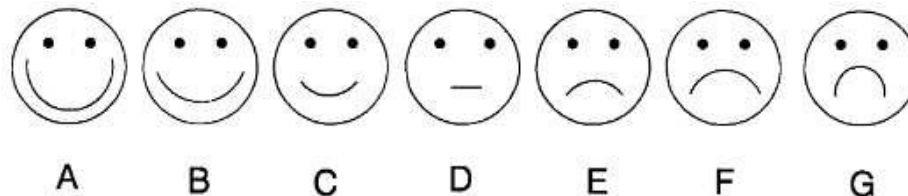
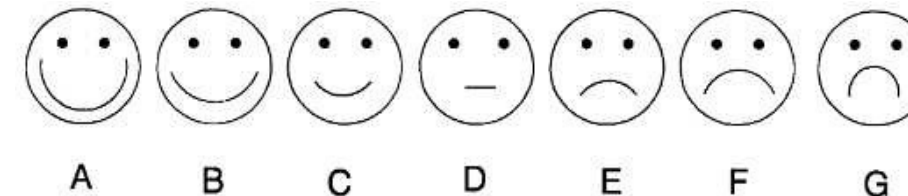
Wie zufrieden sind Sie damit?



Wie fit fühlen Sie sich geistig?



Wie zufrieden sind Sie damit?



Fühlen Sie sich einsam?



Gar nicht

sehr



- Was gibt Ihrem Leben einen Sinn?
 - Personen wie Familienmitglieder etc.
 - Eine Tätigkeit
 - Ein Hobby

E. Erhebung des sozialen Netzwerks

<p>Wie alt ist diese Person?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Sehr viel jünger als ich 2) Etwas jünger als ich 3) Etwa in meinem Alter 4) Etwas älter als ich 5) sehr viel älter als ich 	<p>Geschlecht der Person:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) männlich 2) weiblich 		
<p>Wie häufig haben Sie mit einander direkten Kontakt – egal ob persönlich per Email oder telefonisch?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Täglich 2) Mehrmals in der Woche 3) Einmal die Woche/ mehrmals im Monat 4) Etwa einmal im Monat 5) Seltener 6) Nie 			
<p>In welcher Beziehung steht die Person zu Ihnen?</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kind 2. Enkelkind 3. Partner(in) 4. Eltern 5. Geschwister 6. Verwandte 7. Sonstige Familienangehörige </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <ol style="list-style-type: none"> 8. Freund 9. Nachbar 10. Vereinsmitglied 11. Onlinebekanntschaft 12. Sonstige Bekannte </td> </tr> </table>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Kind 2. Enkelkind 3. Partner(in) 4. Eltern 5. Geschwister 6. Verwandte 7. Sonstige Familienangehörige 	<ol style="list-style-type: none"> 8. Freund 9. Nachbar 10. Vereinsmitglied 11. Onlinebekanntschaft 12. Sonstige Bekannte
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kind 2. Enkelkind 3. Partner(in) 4. Eltern 5. Geschwister 6. Verwandte 7. Sonstige Familienangehörige 	<ol style="list-style-type: none"> 8. Freund 9. Nachbar 10. Vereinsmitglied 11. Onlinebekanntschaft 12. Sonstige Bekannte 		
<p>Wie lange kennen Sie die Person schon?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Erst kürzlich kennengelernt (unter einem Jahr) 2) Noch nicht so lange (1-2 Jahre) 3) Einige Zeit (3-5 Jahre) 4) Lange (6-10 Jahre) 5) Sehr lange (länger als 10 Jahre) 			
<p>Wie haben Sie die Person kennengelernt?</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wir gehören zur selben Familie 2. Wir sind zusammen aufgewachsen 3. In der Schule 4. Auf der Arbeit 5. Als Nachbarn 6. In einer Gruppe/ Organisation </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <ol style="list-style-type: none"> 7. Über einen Freund 8. Über den Partner/ die Partnerin 9. Über mein Kind 10. Über die Familie 11. Online 12. In der Freizeit (Sport, Kneipe etc.) </td> </tr> </table>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Wir gehören zur selben Familie 2. Wir sind zusammen aufgewachsen 3. In der Schule 4. Auf der Arbeit 5. Als Nachbarn 6. In einer Gruppe/ Organisation 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Über einen Freund 8. Über den Partner/ die Partnerin 9. Über mein Kind 10. Über die Familie 11. Online 12. In der Freizeit (Sport, Kneipe etc.)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wir gehören zur selben Familie 2. Wir sind zusammen aufgewachsen 3. In der Schule 4. Auf der Arbeit 5. Als Nachbarn 6. In einer Gruppe/ Organisation 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Über einen Freund 8. Über den Partner/ die Partnerin 9. Über mein Kind 10. Über die Familie 11. Online 12. In der Freizeit (Sport, Kneipe etc.) 		