

Oldenburger Universitätsreden

Nr. 89

Dieter Schulte/Jürgen Hoffmann
Hans-Jürgen Sattler/Walter Siebel

Strategien für mehr Arbeit und
soziale Gerechtigkeit



VORWORT

Strategien für mehr Arbeit und soziale Gerechtigkeit war der Titel eines Vortrages des Bundesvorsitzenden des Deutschen Gewerkschaftsbundes (DGB) Dieter Schulte auf der gleichnamigen Veranstaltung der Kooperationsstelle Hochschule - Gewerkschaften an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg am 31. Januar 1997. Die Beiträge, die Gewerkschafter und Wissenschaftler auf dieser Tagung zur Debatte stellten, sind in dieser Ausgabe der Oldenburger Universitätsreden zusammengefaßt.

In Oldenburg besteht bereits seit 1974 ein Kooperationsvertrag zwischen der Universität, dem DGB Niedersachsen und der Bildungsvereinigung Arbeit und Leben. Der offene Diskurs zwischen Wissenschaft und Gewerkschaften - wie er auf der hier dokumentierten Veranstaltung stattfand - ist ein Herzstück der Kooperation, denn die Kooperation will arbeitsorientierte Zukunftsfragen des betrieblichen und gesellschaftlichen Alltags in Forschung und Lehre hineinragen, und sie ist ein Angebot engagierter Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zur kritischen Beratung der Gewerkschaften und der Kolleginnen und Kollegen in den Betrieben.

Der Beitrag von Dieter Schulte beschäftigt sich mit den politischen und strategischen Konsequenzen der beschäftigungspolitischen Untätigkeit von Politik und Wirtschaft. Jürgen Hoffmann, Hochschule für Wirtschaft und Politik Hamburg, versucht aus wissenschaftlicher Sicht, die gewerkschaftspolitischen Handlungsspielräume unter den Bedingungen von globalisierten Ökonomien zu umreißen. Begriffe wie Globalisierung, Informationsgesellschaft, Dienstleistungsgesellschaft und Ökologie sind zwar zunächst nur Schlagworte einer Ver-

änderung, die es jedoch zu begreifen und im Sinne sozialer Gerechtigkeit und ökologischer Vernunft zu gestalten gilt.

In den Beiträgen von Hans Jürgen Sattler, Deutsche Postgewerkschaft Frankfurt, und Walter Siebel, Universität Oldenburg, werden deshalb die sozialen und beschäftigungswirksamen Auswirkungen dieser Aspekte gesellschaftlicher Entwicklung thematisiert.

Mit der Veröffentlichung der Tagungsvorträge verbinden wir die Hoffnung, den Diskurs zwischen Wissenschaft und Gewerkschaft zu intensivieren und eine interessierte Öffentlichkeit darin einzubeziehen.

Oldenburg, Februar 1997

Prof. Dr. Friedrich W. Busch

DIETER SCHULTE

Strategien für mehr Arbeit und soziale Gerechtigkeit

Es ist nicht alltäglich, daß ein DGB-Vorsitzender als Redner in einer Universität auftritt. Aber es ist auch nicht ungewöhnlich. Und schon gar nicht in einer Reformuniversität wie Oldenburg. Hier hat die Kooperation zwischen Hochschulen und Gewerkschaften schon Tradition. Dies ist auch ein Grund dafür, warum ich die Einladung für den heutigen Vortrag gerne angenommen habe.

Aber es gibt auch andere gewichtige Gründe für mein Kommen. Der wichtigste ist die Krise des Beschäftigungssystems und ihre Konsequenzen für große Teile unseres gesellschaftlichen Lebens. Wir jedenfalls sind an einer Kooperation zu diesem Thema, an Kritik und Anregungen, aber auch an Unterstützung dringend interessiert. Dabei sind wir uns sicher darin einig, daß Arbeitslosigkeit nicht hingenommen werden darf.

Das Selbstwertgefühl und die Menschenwürde der Betroffenen werden beeinträchtigt. Sie werden aus wichtigen Erfahrungs- und Handlungszusammenhängen ausgegrenzt, und ihre Lebensplanung und ihre finanzielle Existenz sind bedroht. Deshalb ist für uns das Recht auf Arbeit ein Menschenrecht. Und dies ist noch nicht alles: Arbeitslosigkeit vergeudet menschliches Arbeitsvermögen. Sie beeinträchtigt die Fähigkeit der Gesellschaft zu zukunftsorientierten Problemlösungen. Und sie führt den Sozialstaat in eine Finanzierungskrise.

Auf der anderen Seite halten wir die These, unserer Gesellschaft ginge die Arbeit aus, für falsch. Wir sehen einen großen Bedarf an zusätzlicher Arbeit. Ich komme hierauf noch

zurück. Dies führt zu einer ersten Schlußfolgerung: Die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit ist nötig und möglich. Es ist eine politische Aufgabe und zwar eine mit aus unserer Sicht oberster Priorität. Ich weiß, dies hört sich alles noch wie selbstverständlich an. Jeder Vertreter der Bundesregierung oder der Arbeitgeberverbände würde hier dasselbe sagen. Allerdings frage ich mich, warum dann keine Konsequenz daraus gezogen wird, daß seit mittlerweile rund 15 Jahren eine bestimmte Wirtschaftspolitik betrieben wurde - und gleichwohl die Arbeitslosigkeit in dieser Zeit drastisch zugenommen hat. Dann ist doch offensichtlich diese Politik falsch. Für mich ist dies auch logisch. Denn diese Politik begreift Globalisierung als Sachzwang, als nicht gestaltbares Schicksal, und folgt dem sich daraus ergebenden Kostendruck. Und das heißt: Lohnkosten senken, Sozialausgaben senken, Arbeitnehmerrechte abbauen, um die Gewinne noch weiter zu steigern. Und das heißt in der Konsequenz dann weiter: Die Ungerechtigkeiten in unserer Gesellschaft zu vergrößern, sie in Arm und Reich zu spalten - und unseren sozialen Konsens zu verspielen. Diese Politik kann nicht aufgehen.

Erreichen wir hier eine Senkung von Lohnkosten, wird ein guter Teil der sich daraus ergebenden Wettbewerbsvorteile über die Aufwertung der D-Mark wieder kompensiert. Und ein anderer Teil führt in den anderen entwickelten Industrieländern zu ähnlichen Anstrengungen. Es wird ein Wettlauf um geringe Lohnkosten und niedrige Steuern in Gang gesetzt, bei dem am Ende alle die Verlierer sind. Und unsere Gesellschaft wird derweil auseinandergesprenzt. Nicht zuletzt muß auch bedacht werden, daß die Entwicklungs- und Schwellenländer bei einer solchen Strategie der Industrieländer deutlich weniger Entwicklungschancen haben. Eine neue, eine gerechte internationale Arbeitsteilung würde sich so gewiß nicht herausbilden können! Und zu gewinnen wäre ein solcher Wettlauf ohnehin nicht: Keine in

Deutschland - und auch nicht in Westeuropa - vorstellbare Kombination von Lohnverzicht, Steuersenkung und Sozialabbau kann die hiesigen Produktionskosten auf das Niveau von Dritte-Welt-Ländern senken.

Natürlich fragen Sie jetzt zu Recht, wie die Alternative aussehen könnte. Diese Alternative kann und will betriebswirtschaftliche Rationalität nicht außer Kraft setzen. Aber sie will sie ergänzen durch volkswirtschaftliche Rationalität, durch die soziale Verantwortung von Politik und Wirtschaft, und sie will die vorhandenen Gestaltungsspielräume nutzen, indem sie an den Vorteilen unseres Wirtschaftsstandortes anknüpft und nach Wegen sucht, wie diese Vorteile weiter ausgebaut werden können. Hierzu gehört *erstens* die Qualifikation der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Ich meine, es ist Zeit für eine Bildungs - und Ausbildungs-offensive, die diesen Namen wirklich verdient. In den nächsten Jahren wird die Zahl der Jugendlichen, die einen Ausbildungsplatz suchen, noch weiter zunehmen - aber es ist nicht in Sicht, daß auch die Zahl der Ausbildungsplätze steigt. Aber es geht nicht nur um quantitative Fragen. Wir brauchen neue Ausbildungsberufe, eine bessere Berufsschule, eine wirksamere Verknüpfung von allgemeiner und beruflicher Bildung, einen deutlichen Ausbau der Weiterbildung und wir brauchen auch eine Hochschulreform, die vor allem die Verzahnung zwischen dem Hochschul- und dem Beschäftigungssystem vertiefen muß.

Zweitens - und damit eng zusammenhängend - ist sicher die Innovationsfähigkeit ein wichtiger Vorteil unseres Wirtschaftsstandortes. Aber auch hier gibt es ungenutzte Chancen, ist eine verstärkte Innovationsförderung nötig. Um nur wenige Beispiele zu nennen:

- Der Umweltbereich, ein Bereich mit weltweit wachsendem Bedarf und deshalb großen Chancen für zusätzliche Arbeitsplätze - abgesehen davon, daß wir zur

Sicherung unserer Lebensbedingungen ohnehin einen wirksameren Umweltschutz benötigen.

- Oder die Bio-Gentechnologie, deren Beschäftigungschancen durch gezielte private und öffentliche Forschungsanstrengungen, aber auch durch Transparenz und Minimierung von Risiken ausgeschöpft werden müßten.
- Oder die Informations - und Kommunikationstechnologien. Hier haben wir offensichtlich bereits einen erheblichen Wettbewerbsrückstand aufzuholen. Mein Kollege Michael Sommer wird hierauf nachher noch weiter eingehen.

Aber ich denke nicht nur an solche großen Felder. In ihrer täglichen Praxis erleben die Betriebsräte immer wieder, daß bei Marktveränderungen die *erste* und viel zu oft die *einzig*e Frage die ist, wie Kosten gesenkt werden können, aber nicht, wie die Forschung vorangetrieben werden kann, wie neue Werkstoffe und neue marktfähige Produkte entwickelt werden können, und zwar quer durch alle Branchen. Ich habe in der Tat den Eindruck, daß der berühmte „dynamische Unternehmer“ fast nur noch in der älteren Literatur zu finden ist, und halte es deshalb für richtig, eine neue Gründer-Welle zu initiieren. Und ebenso wichtig ist, die Unternehmensstrukturen zu verändern, neue Formen der Arbeitsorganisation einzuführen, die mit mehr Mitbestimmungs- und Gestaltungsmöglichkeiten verbunden sind und die Kreativität und Verantwortung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer fördern.

Drittens gehört auch die Infrastrukturausstattung zu unseren zentralen Wettbewerbsvorteilen.

Auch hier will ich nur wenige Beispiele nennen:

- Der Verkehr wird mehr und mehr zu einem Engpaß. Darum würden wir eine ökologisch orientierte Verkehrspolitik mit einer neuen leistungsfähigen und

umweltschonenden Arbeitsteilung der Verkehrsträger für richtig halten. Dazu gehören vor allem Investitionen für die Modernisierung und den Ausbau des Schienenverkehrs und von Verkehrsknotenpunkten. Und europaweit sollte über die transeuropäischen Netze nicht länger nur geredet, sondern gehandelt werden.

- Ein anderes Beispiel ist die öffentliche Verwaltung. Hier gibt es einen jahrealten Reformstau, der aufgelöst werden muß durch mehr Kundenorientierung, eine größere Dienstleistungsqualität und mehr Effizienz.

Ich erlebe es immer wieder: Wenn wir verstärkte öffentliche Investitionen und bessere öffentliche Dienstleistungen einfordern, zumal in einer Situation, in der die Konjunktur fast nur durch den Export gestützt wird, dann wird uns nicht nur regelmäßig die in der Tat hohe öffentliche Verschuldung vorgehalten, die allerdings zu einem guten Teil durch die Steuersenkungspolitik der Bundesregierung verursacht ist, sondern wir werden oft auch als die allerletzten Keynesianer diffamiert, die Instrumente vorschlagen, die in einer globalisierten Welt nicht mehr wirken. Dem halten wir entgegen: Wir reden keineswegs *nur* von Deutschland.

Das EU-Weißbuch für „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ von 1994 schlägt eine ganze Reihe großer europäischer Infrastrukturprojekte vor. Sie zielen letztendlich darauf ab, für ganz Europa einen sicheren Platz in einer neuen internationalen Arbeitsteilung zu schaffen. Und davon abgesehen verbleiben auf der nationalen und regionalen Ebene wesentliche Handlungsfelder. Gerade die regionale Ebene könnte eine wachsende Bedeutung gewinnen: Je mehr sich die großen Unternehmen spezialisieren und ausgliedern, um so mehr sind sie auf Zulieferer angewiesen, und für die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte auf Dienstleistungen, zum Beispiel auf Forschungseinrichtungen, Ingenieurbüros oder Unternehmensberatungen. Gerade dann ist eine hochlei-

stungsfähige Verkehrs- und Kommunikations-Infrastruktur, ist aber auch der persönliche Kontakt zu solchen Dienstleistern, ist das gesamte lokale und regionale Umfeld wichtiger denn je. Diese Mischung aus Unternehmen verschiedener Branchen und Größen, aus Industrie und Dienstleistungen, ist eine weitere Stärke unseres Wirtschaftsstandortes - und sie sollte weiter ausgebaut werden.

Viertens: Gewiß gibt es noch zahlreiche weitere Standortfaktoren, die Leben und Arbeiten in Deutschland attraktiv machen und die es weiter auszubauen gilt. Einen letzten will ich noch herausgreifen, weil er mir besondere Sorge bereitet: Unsere alte industrielle Tradition und insbesondere unsere über Jahrzehnte herausgebildete Form von Zusammenarbeit in der Gesellschaft, oft „rheinischer Kapitalismus“ genannt.

Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben sicher unterschiedliche, um nicht zu sagen gegensätzliche Interessen. Aber es gibt dabei auch gemeinsame Schnittmengen, und es gab bislang auf beiden Seiten den Willen und die Fähigkeit, solche gemeinsamen Schnittmengen zu betonen, bei unterschiedlichen Interessen Kompromisse zu finden und im Sinne des Allgemeinwohls zusammenzuarbeiten. Und es gab auf der Seite der Politik den Willen und die Fähigkeit, solche Ausgleichsmechanismen zu unterstützen. Genau dieses Grundverständnis gerät nach meinen Eindrücken mehr und mehr aus den Fugen. Die Geschichte des Bündnisses für Arbeit kennen sie alle. Dabei bin ich einem völlig sicher: Weder Verunsicherung noch sozialer Unfrieden, weder Gerede über den zurückzustützens angeblichen Wohlfahrtsstaat noch die faktisch betriebene Politik der Umverteilung von unten nach oben sind der Nährboden für einen beschäftigungspolitischen Aufbruch und für eine Innovationsoffensive, denn ihre Voraussetzungen stimmen nicht mehr: Sicherheit und sozialer Konsens. Und so lange sich Politik und gesellschaftliche Gruppen gegenseitig in die

Schützengräben treiben, verstreicht wertvolle Zeit für die tatsächliche Lösung der vor uns stehenden Aufgaben.

Damit wir uns nicht mißverstehen: Wenn ich Sicherheit und sozialen Konsens einfordere, meine ich damit nicht, das Thema Einsparungen müsse prinzipiell ausgeklammert bleiben, auch nicht beim System der sozialen Sicherheit. Allerdings ist es unverzichtbar, daß es dabei sozial gerecht zugeht. Und es ist unverzichtbar, daß sich alle Beteiligten von ihren lieb gewordenen Ideologien lösen. Dutzende Beispiele kann ich Ihnen nennen, daß genau diese Bereitschaft bei den Arbeitgeberverbänden und bei der Regierungskoalition zu fehlen scheint. Da streicht die Regierungskoalition nicht nur die Mittel für die aktive Arbeitsmarktpolitik zusammen, betreibt nicht nur eine prozyklische Haushaltspolitik, sondern spart selbst bei den Mitteln für die Förderung von Forschung und Entwicklung - und dies alles nur, weil sie sich nicht aus dem selbst geschaffenen Gestrüpp aus Maastricht-Kriterien und dem Versprechen, Steuern zu senken, befreien kann oder will. Und sie steigert dieses kurzsichtige Handeln noch, indem sie ausgerechnet die Vermögenssteuer abschafft und den Stabilitätzuschlag abbauen will, während sie gleichzeitig alles unternimmt, um die Sozialhilfe oder die Arbeitslosenhilfe immer weiter zu drücken; oder indem sie - zugespitzt ausgedrückt - Pendler und Nacht- und Schichtarbeiter sowie die Verbraucher die Senkung des Spitzensteuersatzes finanzieren lassen will.

Die Ergebnisse sind fatal: Nicht nur krasse Ungerechtigkeiten, sondern EU-weit das Verschenken von Wachstumschancen. Wir halten es dagegen für richtig, vorerst keine Steuersenkungen vorzunehmen, um einen größeren Spielraum für gezielte Maßnahmen für mehr qualitatives Wachstum und zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit zu erhalten. Und wenn schon die Politik eine Netto-Entlastung der Bürgerinnen und Bürger für nötig hält, dann würden wir es für richtig halten, die Sozialversicherungsbeiträge zu senken, indem

versicherungsfremde Leistungen aus allgemeinen Steuermitteln finanziert werden. Dies wäre gerechter und würde zudem die Lohnnebenkosten senken und hierdurch zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit beitragen.

Bei allen Kontroversen und - wie ich meine - ideologisch motiviertem Handeln, bleibe ich dabei: bei entsprechendem politischen Willen ist die Halbierung der Arbeitslosigkeit keine Utopie. Ein Bündnis für Arbeit ist konkret machbar. Dazu bedarf es nicht vorrangig weiterer großer Gesprächsrunden. Weitaus wichtiger sind praktische Schritte in der Finanz- und Sozialpolitik, in der Tarifpolitik und in der betrieblichen Personalpolitik. Kritiker und Gegner unserer Vorschläge werden durch Studien des Instituts für Arbeitsmarkt - und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit widerlegt. Die Botschaft der IAB-Studien ist eindeutig: Bei einer wirksamen Bündelung von Maßnahmen lassen sich beachtliche Erfolge im Kampf gegen die Arbeitslosigkeit erzielen, ist die Halbierung der Arbeitslosigkeit bis zum Jahr 2000 immer noch erreichbar. Mit Nachdruck gilt dies, wenn arbeitszeit- und lohnpolitische Maßnahmen zusammentreffen und die Maastricht-Kriterien konjunkturgerecht ausgelegt werden.

Besonders beschäftigungswirksam sind weitere Schritte zur Verkürzung und Neugestaltung der Arbeitszeit. So können allein durch einen Abbau der Überstunden um 40 % bis zum Jahre 2000 bereits 370.000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden! Weitere 490.000 Arbeitsplätze könnten besetzt werden, wenn es gelingt, die Teilzeitarbeits-Quote um fünf Prozentpunkte zu erhöhen. Ein großes beschäftigungspolitisches Potential liegt auch in einer weiteren Verkürzung der Jahresarbeitszeit. Die umfassende Verwirklichung der 35-Stunden-Woche in allen Wirtschaftszweigen fährt bis zum Jahre 2000 den Berechnungen des IAB zufolge zur Schaffung von weiteren 780.000 Arbeitsplätzen. Voraussetzung ist in

diesem Fall jedoch, daß Arbeitszeit gegen Lohn getauscht wird.

Im Vergleich zur Arbeitszeitpolitik ist eine zurückhaltende Lohnpolitik von erheblich geringerer Beschäftigungswirkung. Weil sie kurzfristig mit Kaufkraftausfall einhergeht, bewirkt sie nur einen langsamen Anstieg der Beschäftigung. Dies spricht nicht grundsätzlich gegen eine beschäftigungssichernde Tarifpolitik, aber unterstreicht, daß die von der Bundesregierung und den Arbeitgebern favorisierte Strategie der Umverteilung beschäftigungspolitisch bestimmt nicht der Königsweg ist.

Die Untersuchungen des IAB zeigen in aller Deutlichkeit, daß es nicht der Sozialstaat ist, der zu teuer ist. Es ist die beschäftigungspolitische Untätigkeit, die viel Geld verschlingt. Und hierzu gibt es klare Alternativen und Handlungsmöglichkeiten. Einige habe ich genannt. Für deren Umsetzung werden der DGB und seine Gewerkschaften engagiert eintreten. Und ich bitte Sie, uns hierbei zu helfen.

JÜRGEN HOFFMANN

Gewerkschaftspolitik in der „Globalisierungsfalle“?

„Globalisierungsfalle“, „Grenzen der Globalisierung“, „im Mäuserad der globalen Konkurrenz“ - dies sind Buch- und Aufsatztitel oder aber „nur“ Reizworte, die auf eine aktuelle Diskussion um die Restrukturierung des Weltmarkts und eine veränderte Stellung der deutschen Ökonomie darin verweisen, die die Gewerkschaftspolitik vor eine permanente Erpressungssituation stellen. Wie immer man diese Diskussion bewertet, sicher ist, daß die Gewerkschaften in den gegenwärtig ablaufenden ökonomischen und politischen Veränderungsprozessen mit einer neuen ökonomischen Struktur konfrontiert sind, in der die Branchengrenzen - und das heißt: ihre Organisationsgrenzen - sich zunehmend unter dem Druck des europäischen Binnenmarkts „europäisieren“ und durch Auslagerungsstrategien der Unternehmen internationalisieren, ohne daß sie organisatorisch darauf vorbereitet wären. Die Gewerkschaften sind zugleich mit einer Entwicklung konfrontiert, in der nationale und branchenmäßige Bezüge an Gewicht verlieren und globale Optionen auf der einen Seite, zugleich aber auch regionale und betriebliche Optionen auf der anderen Seite an Gewicht gewinnen, während die „klassische“ Form der sozialen Schließung der Arbeitsmärkte, der Nationalstaat, in seiner Bedeutung zurückzutreten scheint. Während sich also die vom Kapital gesetzten Marktgrenzen ausweiten, stehen die gewerkschaftlichen Organisationen vor dem risikoreichen Problem, die bisherigen Formen der die Organisation stabilisierenden „sozialen Schließung“ im Rahmen des nationalen Arbeitsmarktes nach außen und nach innen zu öffnen - und bekanntlich ist eine solche soziale Öffnung eine der schwierigsten Entscheidungen einer Organisation.

Gegen die „Globalisierung der Ökonomie“ scheint zur Zeit gewerkschaftliche Politik kaum Chancen zu haben. Auch gewerkschaftsnahe Analysen sprechen der Politik allgemein, den Gewerkschaften im besonderen ab, als Akteure im „Mäuserad“ der Globalisierung eine Rolle spielen zu können, sie sind zuallererst Opfer. „Du hast keine Chance, aber nutze sie!“ ist dann die fatale Devise; die vorgetragenen Alternativen ohne Akteure erscheinen so wie das „Pfeifen im Walde“. Nun ist eine solche Opferperspektive politisch bisher in den seltensten Fällen Ausgangspunkt von aktivem Handeln gewesen, sie führt in der Regel zu Vereinzelung, Resignation und Fatalismus oder aber zu bewußtlosen Revolten. Die Frage ist daher, ob denn wirklich nur diese Perspektive übrig bleibt, wenn man den Prozeß der Globalisierung analysiert? Um dies beantworten zu können, müssen die Ambivalenzen des Globalisierungsprozesses herausgearbeitet werden, um wiederum Akteursalternativen deutlich machen zu können.

1.

Ich beginne mit dem, was „Globalisierung“ nicht ist. Erstens: Globalisierung benennt nicht eine neue, ungewöhnliche Ausweitung des Welthandelsvolumens im globalen Ausmaß, die nicht schon im Rahmen der Diskussion um die Internationalisierung der letzten Jahrzehnte benannt worden wäre. Zwar ist in den letzten Jahren der Welthandel weiter expandiert und hat sich „beschleunigt“ - und dies mit Wachstumsraten, die über denen der Weltproduktion lagen - aber das Ausmaß dieses Volumens ist durchaus nicht außergewöhnlich, wenn man bedenkt, daß Welthandel und Exportanteile im Weltmarktboom vor 1914 bereits ein ähnliches Niveau aufgewiesen haben. Zudem findet dieser Handel nicht „global“ statt, sondern beschränkt sich - mit katastrophalen Folgen für große Teile der Dritten Welt - fast ausschließlich auf den Bereich der OECD-Länder, wobei seit dem ersten Weltkrieg die Struktur der regionalen Außenhandelsverflechtung im Welthandel außerordentlich stabil ist. Die

Anteile am Weltwarenhandel konzentrieren sich auf Westeuropa (über 40%), Asien (besonders Japan und die südostasiatischen Schwellenländer: ca. 35%) und Nordamerika (knapp 20%). Der Rest der Welt, besonders Afrika, ist faktisch von diesen Handelsströmen abgekoppelt. Die gar nicht zu bestreitende enorme Intensivierung des internationalen Welt Handels ist insofern eine Intensivierung des Handels zwischen den hochentwickelten Ländern. Für Deutschland könnte man sogar in diesem Zusammenhang einen „Mangel“ an Globalisierung feststellen, denn mehr als drei Viertel der deutschen Exporte gehen in die EU (in 1989), während die US-amerikanischen (7,3% Anteil) und südostasiatischen Märkte (6,3% Anteil) unterrepräsentiert sind.

Zweitens: entsprechend folgt die Richtung dieser Handelsströme nicht dem Niveau unterschiedlicher Lohnkosten, sondern der Logik der internationalen industriellen Arbeitsteilung, wobei sich die Warenstruktur des deutschen Exports durch einen hohen Anteil von Produkten auszeichnet, die man als Qualitätsprodukte mit hohem Innovations- und „Humankapital“-Anteilen beschreiben könnte und hinter denen nicht nur hohe Löhne, sondern eben zugleich eine hohe Arbeitsproduktivität, eine hohe Produktionsintelligenz und entsprechende Qualitätsarbeit stehen (so entfielen z.B. 35% aller Industrieexporte auf höherwertige Technologien, 15% auf Spitzentechnologien). Für Deutschland gilt etwa, daß es allgemein nur einen schwachen (theoretisch und empirisch begründbaren) Zusammenhang zwischen der Entwicklung der nationalen Lohnstückkosten, die international sogar zurückgeblieben sind, und der internationalen Wettbewerbsstärke der Wirtschaft gibt, daß wohl aber ein enger Zusammenhang zwischen Wechselkursentwicklung und Wettbewerbsposition auf dem Weltmarkt existiert. Auch wenn zugleich die deutsche Industrieproduktpalette deutliche Schwächen im Bereich zukunftsfrüchtiger Spitzentechnologien aufweist (die Bedeutung der Hochtechnologien im Export ist in den USA und Japan weitaus höher), nimmt trotz hoch bewerteter D-Mark die deut-

sche Wirtschaft immer noch den zweiten Platz im Weitwarenexport hinter den USA ein. Wie wenig in diesem Zusammenhang das Lohnkostenargument - bei allen, noch zu beachtenden Aspekten - international wiegt, zeigt auch die empirische Tatsache, daß nur 1,2% der gesamten Importe der westlichen Industrieländer aus sogenannten Billiglohnländern stammt!

Drittens: Auch die verstärkten deutschen Direktinvestitionen im Ausland, die ebenfalls als Beleg für den Globalisierungsdruck herhalten müssen, können nicht mit der Globalisierung der Wirtschaft und mit dem Lohnkostenargument begründet werden - eher sind sie selbst Motor der Globalisierung. Zunächst einmal machen die deutschen Direktinvestitionen anteilmäßig in 1991: 9,4% derjenigen der Industrienationen (=100) aus und reichen damit gerade einmal knapp an den im Jahre 1914 gegebenen Anteil (10,5%) heran; insgesamt sind - mit Ausnahme Japans - für alle wichtigen Industrienationen die Direktinvestitionen ins jeweilige Ausland und die des Auslands ins jeweilige Inland relativ ausgeglichen - und zwar gilt dies für 1980 wie für 1992 . Allerdings ist ihr Umfang in den 90er Jahren in beiden Richtungen dramatisch angewachsen. In (West-) Deutschland sind die hohen Auslands-Direktinvestitionen vor allem ein Ausdruck der bis vor kurzem hoch bewerteten DM und damit ein Ausdruck der Wirtschaftskraft in der Bundesrepublik (auch wenn sicherlich nicht immer ein linearer Zusammenhang zwischen Wert einer Währung und Wirtschaftskraft bestehen muß). Darüber hinaus sind die Motive für Auslandsinvestitionen vorrangig - nach einer Untersuchung des Ifo-Instituts - die der Markterschließung und Marktsicherung (zwischen 60 und 80%), während die Lohnkosten neben vielen anderen Motiven etwa 10% ausmachten. So nimmt es nicht wunder, daß etwa 80% der Auslands-Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in OECD-Länder und hier vor allem entsprechend der Exportschwerpunkte in die Länder der EU gehen, also in Hochlohnländer, während gerade einmal 15% auf die

„Billiglohnländer“ im asiatischen/pazifischen Raum und nur 3,8% auf den ost-/mitteleuropäischen Raum entfallen! Ein weiteres Indiz entgegen einer behaupteten Globalisierungstendenz besteht auch darin, daß über ein Drittel des weltweiten Direktinvestitionenbestandes auf intraregionale Direktinvestitionen entfallen, mit überdurchschnittlichen Zuwächsen innerhalb der EG und im asiatisch-pazifischen Raum.

Viertens: Im Hintergrund der hier umrissenen ökonomischen Entwicklungen steht in Deutschland auch keineswegs ein „global“ betrachtet zu hoher Lohnkostenanteil, der in der „Standortdiskussion“ ins Zentrum gerückt wird, sondern die für die Unternehmen vom Ifo-Institut nachgewiesene günstige Entwicklung der Lohnstückkosten - also der Zusammenhang zwischen Lohnsummen und Arbeitsproduktivität. Während die deutsche Gesamtwirtschaft im Vergleich mit der Frankreichs, Englands, der USA und Japans - nach einer Ifo-Untersuchung - die günstigste Entwicklung der Lohnstückkosten zwischen 1980 und 1995 aufweist, ist die Wirtschaft der Bundesrepublik im Verarbeitenden Gewerbe „nur“ Durchschnitt - was auf besondere Probleme in arbeitsintensiven Sektoren verweist. Allerdings werden die insgesamt für die Unternehmen günstigen Trends im Bereich der Lohnstückkosten, die ja auch durch eine exorbitante Steigerung der Gewinneinkommen indiziert werden, im Auslandsvergleich durch die Aufwertung der DM teilweise wieder konterkariert. Dies verweist auch auf die Funktion der Lohneinkommen in der gegenwärtigen Auseinandersetzung: Wenn nämlich dennoch die Lohnkosten eine so zentrale Rolle in der öffentlichen Diskussion spielen, dann deshalb, weil sie als sozial variable Kosten andere strukturelle, sektorale, konjunkturelle und währungsbedingte Konkurrenzschwächen - auf die noch zu zurückzukommen ist - sozusagen als Lückenbüßer oder Residualgröße durch Absenkung kompensieren sollen, zumal der Druck des Arbeitsmarktes einen äußeren „Sachzwang“ darstellt, der dazu ausgenutzt werden kann. Auch das in der Globalisierungsdiskussion und der Stand-

ortdebatte vorgetragene Argument von den zu hohen Standards der Regulierung der Arbeit in Deutschland und anderen Ländern Kontinentaleuropas, die die Kosten der Beschäftigung hoch treiben würden und die Wettbewerbsfähigkeit zersetzen, müßte sich mit dem kürzlich von Simon Deakin von der Universität Cambridge in einem Beitrag hervorgehobenen empirischen Tatbeständen auseinandersetzen, daß in dem stets herangezogenen Gegen-Beispiel England die Lohnstückkosten in den 80er Jahren über denen Deutschlands lagen und daß zwischen 1970 und Ende der 80er Jahre ausgerechnet in den Ländern Westeuropas mit den höchsten Arbeitsstandards (Deutschland und Frankreich) nicht nur die höchsten Reallohnsteigerungen, sondern auch die höchste Arbeitsproduktivität zu verzeichnen waren - ganz im Unterschied zu England oder den USA.

Fünftens: Auch die Beschäftigungskrise in Deutschland und in Westeuropa läßt sich vorerst kaum mit der „Globalisierung“ des Welthandels und mit Auslagerungsstrategien begründen: Verrechnet man in (West-)Deutschland den Verlust von Arbeitsplätzen durch Auslagerungen mit dem Gewinn und der Sicherung von Beschäftigung aufgrund der Marktsicherungs- und Markterschließungsstrategien im Zuge der Internationalisierung der Produktion, dann würde sogar ein positiver Saldo herauskommen, was dann allerdings - Stichwort „internationale Solidarität“ - in anderen Ländern Arbeitsplätze gekostet haben kann. Die OECD-Studie über „Globalisation of Industry“ kommt jedenfalls zusammenfassend zu dem Schluß, daß sowohl der Einfluß des internationalen Handels als auch der der Direktinvestitionen auf die Beschäftigung eher gering ist. Entscheidend für die Beschäftigungskrise im Inland sind immer noch - betrachtet man allein die Seite der Nachfrage nach Arbeitskraft - als Kehrseite der hohen Produktivität die hohe Kapitalintensität in der Produktion, die die arbeitsplatzschaffenden Effekte der relativ verringerten Investitionen dämpft; weiter: der Druck der Lohnnebenkosten in arbeitsintensiven Klein- und

Mittelbetrieben, die vorrangig für den Binnenmarkt produzieren, und die Rationalisierungsprozesse, die den Dienstleistungsbereich erreicht haben, der zugleich im Bereich der öffentlichen Verwaltung und des Sozial und Gesundheitsbereichs massiv von der Sparpolitik betroffen ist. Vorrangiger Grund der dauerhaften Massenarbeitslosigkeit bleibt aber auch in den 90er Jahren bei eingeschränkter Nachfrage die in dieser Diskussion oft nicht einmal erwähnte Angebotsseite, nämlich die seit Mitte der 70er und in den 80er Jahren schnell angestiegene Zahl von Arbeitssuchenden auf der Angebotsseite des Arbeitsmarkts: Dies hat aber nur insofern etwas mit Globalisierungsprozessen zu tun, als zu diesem erhöhten Angebot auch die Migrationsströme der 60er und 70er Jahre beigetragen haben; darüber hinaus liegt der wachsenden Nachfrage nach Arbeitsplätzen neben den „geburtstarken Jahrgängen“ beim Eintritt in den Arbeitsmarkt eine veränderte Erwerbsquote der Frauen zugrunde, und dies ist ein - durchaus zu begrüßendes Ergebnis des Modernisierungsprozesses in der Gesellschaft. Nicht Politiken der „Vollbeschäftigung“ wären hier sinnvoll, sondern solche der Arbeitszeitverkürzung und der Arbeitsumverteilung in Verbindung mit einer geschlechtsspezifischen Gleichstellungspolitik würden hier greifen.

2.

Was sagt dagegen der Begriff von der „Globalisierung“ aus? Aus meinen bisherigen Ausführungen könnte man nicht nur schließen, daß die ganze „Globalisierungsdiskussion“ eine Scheindiskussion sei, sondern man könnte auch zu dem für die Gewerkschaftspolitik zunächst scheinbar bequemen Resultat kommen, daß die Löhne keine nennenswerte Rolle im Prozeß der Internationalisierung der Ökonomie spielten. Auf Basis der vorgetragenen Argumente wird auch oft gleich die ganze „Globalisierung“ nebst „Globalisierungsdiskussion“ als „Phantom“ oder als Unternehmerideologie zum Zwecke der Disziplinierung der gewerkschaftlichen Lohnpolitik

dargestellt und darauf verwiesen, daß sich nichts geändert habe - außer der Tatsache, daß nunmehr der „real existierende Sozialismus“ als „Systemalternative“ (war er das wirklich?) weggefallen sei und deshalb die Unternehmer in die Offensive gehen könnten. Um diese bequeme, aber problematische Schlußfolgerung kritisieren zu können, müssen wir uns jetzt fragen, was denn Globalisierung realistisch heute heißt? Das wirklich „Neue“ am gegenwärtig ablaufenden Prozeß der Internationalisierung, das das Schlagwort von der „Globalisierung“ auch rechtfertigt, ist die Internationalisierung des Geld- und Finanzkapitals, die Freisetzung (Entbettung, disembedding) des Geldes als Geld (und nicht als Tauschmittel, Zirkulations- oder Zahlungsmittel) und der weltweite Übergang zu einem „Casino-Kapitalismus“. Dazu wieder einige Stichpunkte.

Erstens: Mit dem Zusammenbruch des Weltwährungssystems von Bretton Woods, der Flexibilisierung der Wechselkurse, mit der Weltschuldenkrise der 80er Jahre und der Entwicklung von Offshore-Bankzentren haben sich enorme, frei flottierende Finanz- und Spekulationsmassen gebildet, die zu exorbitant hohen Finanzumsätzen geführt haben. Dadurch wiederum hat sich die Höhe der international bestimmten realen Zinsraten gegenüber den Profitraten der jeweils nationalen Produktion relativ abkoppeln können. Die politisch gewollte Deregulierung der Geldmärkte führte zu hohen Zinselastitäten und zur Entwicklung privat betriebener Zahlungsverkehrssysteme; all dies führte wiederum zu relativ hohen und gegenüber dem Produktionsprozeß relativ autonomen Zinsraten bzw. Renditen im Bereich der Finanzinvestitionen und damit zu einem Ausbau der Finanzinvestitionen zuungunsten der produktiven Investitionen (das Verhältnis von Finanztransaktionen zum Bruttoinlandsprodukt stieg weltweit von 1971 = 5:1 auf 1980 = 30:1 und auf 1990 = 78:1, das Devisenumsatzvolumen betrug 1989 das 20fache der Weltex- und -importe; täglich werden brutto 1400 Mrd. US-\$ transaktioniert, davon 85%

sogenanntes „hot money“). Diese Entwicklung führt wiederum zu einer wachsenden Instabilität der weltweiten Geld- und Gütermärkte. Allerdings muß gegenüber der aus diesen Zusammenhängen abgeleiteten These, daß das Investitionsverhalten durch die internationale Zinsrate bestimmt sei, einschränkend vermerkt werden, daß empirisch ein signifikantes Trend zugunsten eines international ausgerichteten Investitionsverhaltens nicht eindeutig nachweisbar ist.

Zweitens: Entscheidend für die sich andeutenden dramatischen Änderungen in der Unternehmenskultur im sogenannten „rheinischen Kapitalismus“ ist der Trend, daß immer mehr Unternehmen, anstatt Kapitalkredite aufzunehmen und Zinsen zu bedienen, sich das notwendige Kapital durch den Gang zur Börse beschaffen, wodurch sie in ihrer Unternehmenspolitik immer mehr mit den kurzfristigen Interessen und Kalkülen der Aktionäre („shareholder“) konfrontiert sind. Und dies ist vor allem ein internationaler, ein „globaler“ Prozeß, der sich darin ausdrückt, daß die Relation von grenzüberschreitendem Handel mit Aktien und Anleihen zum Bruttoinlandsprodukt von 1975: 5,1% auf 1993: 169,6% anstieg. Dieser schnell zunehmende, sogenannte „Verbriefungsprozeß“ der von 1980 bis 1993 zu einer Versechsfachung der Anleiheemissionen geführt hat und der mit einer wachsenden Bedeutung der Investitionsfonds für die Ökonomie einhergeht, steht daher hinter dem Wortungetüm der „Verbetriebswirtschaftlichung“ der sozialen Beziehungen in den Unternehmen und hinter der Dominanz der kurzen Frist und der variablen Kosten, deren variabelster Teil eben die Lohnkosten sind. Dies hat in den Ländern des „rheinischen Kapitalismus“ eine rasante Veränderung der Unternehmenskulturen zur Folge, die sich immer mehr an den kurzfristigen Dividenden-Interessen der Anteilseigner orientieren - „shareholder-value capitalism“ - und die deshalb heute den Arbeiter, der in der Bundesrepublik in der Zeit des „Wirtschaftswunders“ zum „Mitarbeiter“ hochstilisiert wurde, am liebsten wie-

der auf „Produktionsfaktorkosten“ reduzieren und diese Kosten dann soweit wie möglich eliminieren möchten.

Drittens: Mit der Internationalisierung des Geldkapitals werden die Staaten und regionalen Staatenbünde (z.B. die EU) immer mehr zu Wettbewerbern um dieses Kapital, versuchen ihre Währung als Geldanlagesphäre möglichst hart zu halten und die Staatshaushalte - zusätzlich unter dem Druck hoher Zinsen auf Staatsschuldtitel - einzuschränken, zu sparen. Der einzelne Nationalstaat, der früher die äußeren Bedingungen des Marktes gesetzt und reguliert hat, wird jetzt zum Spielball internationaler Spekulation, droht seine Autonomie im internationalen Casino-Kapitalismus zu verlieren - zumal dann, wenn er aus diesem Konkurrenzdruck den Schluß zieht, die neuen Wettbewerbsbedingungen international nicht regulieren zu müssen, sondern im Zuge einer Deregulierungspolitik sich diesem Druck verstärkt aussetzt und versucht, seine Standort-, sprich: Kostenfaktoren gemäß diesen Wettbewerbsbedingungen zu verbessern. Die Deregulierungspolitik der einzelnen Nationalstaaten und Staatenbünde ist paradoxerweise sogar eine entscheidende Voraussetzung für die Globalisierungsprozesse gewesen, die jetzt die Autonomie der Politik ausheben. Das Bemühen der nationalen Regierungen wiederum, auf die selbst freigesetzten Globalisierungstendenzen zu antworten, ergibt eine neue Form der Internationalisierung der Wirtschaftspolitik: nämlich der Internationalisierung des o.a. ruinösen Kostensenkungswettlaufs der nationalen Wirtschaftspolitiken nach unten; ein Wettlauf, der dazu tendiert in einem Negativsummenspiel zu enden, in dem zum Schluß alle Beteiligten ihre produktiven Ressourcen (Infrastruktur, Qualifikation, soziale und politische Stabilität) geopfert haben, um dann vor ökonomischen Wüsten mit leeren Händen bzw. leeren Kassen, aber vollen Gefängnissen dazustehen.

Viertens: Im Rahmen der Transnationalen Konzerne (TNK) und allgemein im Zuge der Strategien von „lean production“ und von „neuen Produktionskonzepten“ können Unternehmen

mit Hilfe der modernen Informations- und Kommunikationstechniken nunmehr eine Politik der grenzüberschreitenden „externen Flexibilisierung“ ihrer Produktion auf einer neuen Stufe umsetzen. Der grenzüberschreitende „intra-firm“ und „intra-industry“-Handel hat auf diesem Hintergrund in den 80er Jahren und danach stark zugenommen, auch wenn hier erhebliche Unterschiede zwischen den westeuropäischen Ländern (mit hohen Vernetzungsanteilen) und den USA und Japan (mit relativ niedrigen Anteilen) bestehen. Dadurch wird es insbesondere den TNKs möglich, unterschiedliche Produktivitäts-, Qualifikations- und Lohnkostenressourcen in den unterschiedlichen Ländern durch Auslagerungen und „intra-firm“-Vernetzungen zu mobilisieren - bezeichnenderweise aber nicht im Weltmaßstab, sondern konzentriert auf die westeuropäischen bzw. US-amerikanischen produktiven Zentren! In diesem Zusammenhang können dann auch besonders arbeits- bzw. lohnintensive Fertigungsbereiche in Länder ausgelagert bzw. Vorprodukte aus Ländern bezogen werden („global sourcing“), in denen einerseits die geforderte Qualifikation vorhanden ist, in denen auf der anderen Seite zugleich die Lohnkosten niedrig sind (als Beispiel mag der inzwischen berühmt gewordene indische Ingenieur dienen, der via Internet Blaupausenarbeiten in seinem Heimatland für Konzerne in Europa ausführt). Die Verbindung von Internationalisierung der Ökonomie und den Möglichkeiten der Kommunikations- und Informationstechnologien haben hier bewirkt, daß Teilarbeitsmärkte international über weite Räume geöffnet und daß so eine nationale Gewerkschaftspolitik unterlaufen werden kann. Zugleich muß aber betont werden, daß solcherart Prozesse der „externen Flexibilisierung“ immer noch an produktive regionale Zentren gebunden sind und daß die These, daß die modernen Unternehmen ohne „Nationalität“ seien, wie dies Robert Reich oder Wolf-Dieter Narr und Alexander Schubert behaupten, empirisch bisher kaum Belege findet.

3.

Welche Ansatzpunkte der Politik ergeben sich aus diesen Ambivalenzen des Globalisierungsprozesses? Die zentrale Frage für ein politisches Handeln im Globalisierungsprozeß ist die nach den Möglichkeiten der internationalen Regulierung der „entbetteten“ Geldökonomie. Prozesse einer „Entbettung“ der Ökonomie, wie sie Karl Polanyi in seiner Schrift „The Great Transformation“ beschrieben hat und wie sie neuerdings Elmar Altvater und Birgit Mahnkopf zur Begründung des Globalisierungsprozesses benutzt haben, können nicht absolut gesetzt werden, sondern waren historisch immer auch zugleich Prozesse, die eine nachfolgende Wieder-Einbettung erzwungen haben: Die Durchsetzung der konkurrenzhaft vermittelten Eigentümergeellschaft der frühen bürgerlichen Gesellschaft provozierte z.B. jene „Herrschaft des Gesetzes“, die schon frühzeitig von Thomas Hobbes in seinem „Leviathan“ als Prozeß der „Einbettung“ der freigesetzten Marktkonkurrenten beschrieben wird; eine „Einbettung“, die in der Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft durch Ergebnisse sozialer Konflikte und deren Festschreibung in Arbeits- und Sozialgesetzen immer weiter ausgestattet wurde.

Auch der aktuelle Prozeß der globalen Entbettung des „Geldes als Geld“ muß durch Strategien der Einbettung, also der Regulierung, beantwortet werden. Eine solche Regulierung wird z.Zt. nicht zuletzt dadurch erschwert, daß - im Unterschied zur frühbürgerlichen Entwicklung - ein „Staat“ als Regulationsinstanz auf dem Weltmarkt nicht zur Verfügung steht und wohl auch - als „Weltstaat“ - gar nicht unbedingt wünschenswert ist. Aber zugleich zeigen sich heute schon über regionale Zusammenschlüsse (etwa der Europäischen Union) hinaus erste Ansätze einer internationalen Regulierung, etwa in Form von noch (z.Zt. sehr ungenügenden) internationalen Abkommen (Rio, Montreal) und in der World Trade Organisation (WTO), und die Organisationen des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank, so sehr sie

selbst z.Zt. die „Entbettung“ mit betreiben, sind zugleich Ebenen einer solchen Regulierung. Und auch erste Ansätze von internationalen Akteuren bilden sich jenseits der nationalen Regierungen in Form der Non-Government-Organisations (NGOs) heraus, die Prozesse der Wieder-Einbettung einfordern. So illusorisch und gefährlich es ist, hier schnelle Erfolge zu erwarten, so ist es doch zugleich höchst problematisch, diese Ansätze als per se zum Mißerfolg verurteilt hinzustellen.

Gewerkschaften werden in nationalen Arbeitsmärkten durch die „Entbettungs-„ und Globalisierungstendenzen herausgefordert, weil durch die erhöhte Flexibilität der Großunternehmen auf den internationalen Arbeitsmärkten und durch die hohe Flexibilität des Geldkapitals die Unternehmen gegenüber nationalen Investitionsanlagen vermehrt - soziologisch ausgedrückt - „exit“-Optionen, also Alternativen der Geldanlage wahrnehmen und damit nationale Regulierungssysteme und gewerkschaftliche Forderungen unterlaufen können. Dadurch gerät in der Tat das gewachsene Kompromißgleichgewicht zwischen Lohnarbeit und Kapital und das institutionelle Gefüge zwischen Lohnarbeit, Kapital und Sozialstaat, das den „rheinischen Kapitalismus“ prägt, unter massiven Druck. Das Kapital - so es denn als Geldkapital oder in der Form von transnationalen Unternehmen die o.a. Möglichkeiten hat - muß in diesem „Spiel“ nicht mehr mitspielen. Diese Möglichkeiten für das Kapital bzw. die transnationalen Unternehmen werden bisher durch die auf der europäischen Ebene vorangetriebene Politik der Deregulierung im Binnenmarkt und - wie zu befürchten ist - durch die Form der Einführung der gemeinsamen Währung noch befördert. Insofern müssen neue Ansatzpunkte von Politik entwickelt werden, die einerseits durch Widerstand auf der nationalen und der europäischen Akteursebene und durch Einfordern von Regulierungssystemen dazu beitragen, daß die Wahrnehmung der „exit“-Optionen durch die Unternehmen zumindest behindert werden. Andererseits müßte eine solche

Politik aber auch in den ökonomischen und gesellschaftlichen Restrukturierungsprozeß eingreifen, um zukünftige Handlungskorridore offenzuhalten oder zu öffnen. Dabei können zwei Aspekte wichtig sein, die ich im folgenden kurz anführen möchte.

Der erste Ansatzpunkt politischen Handelns betrifft das Angehen von ökonomischen Defiziten am „Standort Deutschland“: Die weiterhin hohe Exportquote der bundesdeutschen ohne Anteil von kapital- und forschungsintensiven Produkten am Export täuscht nämlich über tatsächlich vorhandene Strukturdefizite im internationalen Wettbewerb hinweg, wobei die Probleme der neuen Bundesländer, die die marktradikal-orientierte Politik zusätzlich verschärft hat, noch gar nicht mit berücksichtigt werden. Die (west-) deutsche Ökonomie ist stark in ihren traditionellen, exportlastigen Fertigungsbranchen, hat aber ein Defizit bei den Branchen der High-Tech-Fertigung der Zukunft, wobei besonders im Norden und Osten dieses Defizit durch eine immer noch vorhandene Prägung der Regionen durch tayloristische Produktionsstrukturen verstärkt wird - mit der Folge einer mangelnden Vernetzungsfähigkeit der Produktion in diesen Regionen.

Hinzu kommt, daß die auf der qualifizierten Facharbeit und auf dementsprechend hohen Löhnen basierende (west-)deutsche Qualitätsproduktion weltweit immer deutlicher unter dem Druck von preiskompetiven Produkten steht - was auch mit der Tendenz der international verallgemeinerten produktiven Voraussetzungen der Produktion durch die modernen Kommunikations- und Informationstechnologien zusammenhängt: In wichtigen Branchen - z.B. der Automobilindustrie - steht nicht mehr die auf „immobiler“ Systemwissen beruhende Qualitätskonkurrenz, sondern die Preis- und damit die Kostenkonkurrenz im Zentrum des Wettbewerbs. Hier wäre also eine innovative Regional- und Strukturpolitik, die nicht alte Strukturen erhält, sondern neue - nach Möglichkeit sozialer und ökologischer ausgelegte - ökonomische Strukturen systematisch fördert, und eine

politische Reform und Förderung der Grundlagenforschung, der Wissenschafts- und Bildungsziele und - mit beidem verbunden - des Wissenstransfers eine zwingende Aufgabe. Darüber hinaus belasten die Abgabensysteme von Staat und Sozialversicherung in Deutschland vorrangig den „Kostenfaktor“ Arbeitskraft - mit der Folge, daß zum einen die Kosten dieses Faktors mit der Finanzierungsnotwendigkeit der wachsenden sozialen Problemlagen steigen, während zugleich bei zunehmender Kapitalintensivierung der Produktion eben dieser Faktor anteilmäßig abnimmt. Eine Reform der Steuerbemessungsgrundlagen und der mittelfristige Übergang zu einer steuerfinanzierten sozialen Sicherung erscheint schon aus ökonomischen Gründen dringend geboten - und nicht nur aus dem sozialpolitischen Grund der Verhinderung von Diskriminierung derjenigen, die nicht die Chance der Erwerbstätigkeit haben bzw. hatten.

Zweitens: Zumindest ein Teil der Unternehmen sind nach dem Urteil verschiedener Industriesoziologen unter dem Druck des intensivierten internationalen Wettbewerbs dazu geneigt, den bislang mit Hilfe der qualifizierten Facharbeit (der „Produktionsintelligenz“) zum Teil durchaus erfolgreichen Umstrukturierungsprozeß in den Unternehmen in Richtung auf eine flexible, partizipationsoffene Fertigung abzubrechen zugunsten eines „Neo-Taylorismus“, in dem die unqualifizierte, angelernte Tätigkeit, die einer kurzfristig orientierten Politik der Lohnkostenreduktion als Antwort auf den internationalen Wettbewerbsdruck entgegenkommt, die Stellung der modernen Produktionsintelligenz zurückdrängt. Im Resultat würde - so Horst Kern/Michael Schumann sinngemäß - eine solche Politik aber bedeuten, daß der langfristige „Standortvorteil“ einer hochbezahlten, aber eben auch hochqualifizierten, Qualitätsproduktion verrichtenden Facharbeit, die zudem kooperativ und konsensual in die industriellen Beziehungen eingebunden ist, verschleudert und damit die Möglichkeit einer „nachhaltigen“ Produktivitätsentwicklung auf dem Altar kurzfristiger Effizienzüberlegungen geopfert wird. Eine von

den Gewerkschaften und Betriebsräten unterstützte Politik der Verhinderung dieser Unternehmensstrategien hätte daher gesellschaftliche Modernisierungseffekte zur Folge.

Als „positiver“ Anknüpfungspunkt ist dagegen für die Formulierung einer Politik im Inland hervorzuheben, daß die Möglichkeiten für das Kapital, sich den nationalen und sozialen Bindungen durch Finanzinvestitionen zu entziehen, nicht unbegrenzt sind. Produktives Kapital ist nicht einfach in Finanzinvestitionen umzuwandeln, sondern als „fixes Kapital“ (sic!) am „Standort“ fixiert. Teile der deutschen Unternehmerschaft, die z.Zt. selbst um den sozialen Konsens angesichts von Streiks und deren hohe Kosten fürchten, wissen nämlich sehr wohl den „Standort Deutschland“ mit seiner hohen Produktivität zu schätzen und werden, wenn sie denn rechnen können, zwar kostenreduzierende Reformen und Umbauprogramme (auch in der sozialen Sicherung) fordern, deren Sinnhaftigkeit politisch zu diskutieren wäre. Sie werden aber keine Zerstörung dieses hoch produktiven und profitablen Standorts durch die Provozierung sozialer Konflikte größeren Ausmaßes riskieren. Die hohe Produktivität der regionalen Standorte in Deutschland verhindert zumindest in absehbarer Zeit, daß jene Art des „global sourcing“, von der oben am Beispiel des qualifizierten indischen Ingenieurs die Rede war, sich als Massenphänomen durchsetzt und deshalb zu Entlassungsschüben führte. Denn in den entwickelten kapitalistischen Ökonomien gehört heute zu einem produktiven Produktionsort mehr als der Lohnkostenfaktor einer Berufssparte; dazu gehören vielmehr die regionalen Netzwerke von Klein-, Mittel- und Großbetrieben, die universitären wissenschaftlichen Zentren, die im noch funktionierenden dualen Ausbildungssystem produzierte hohe Produktionsintelligenz, eine ausgebaute Infrastruktur, der hohe Standard der Regulierung der Arbeit und der sozialen Sicherung und vor allem (noch) die hohe soziale und politische Stabilität. Diese regionalen Standortfaktoren, auf denen die hohe Produktivität in Deutschland immer noch beruht, können zwar

durch „global sourcing“ der angesprochenen Art ergänzt, aber nicht ersetzt werden. Die immer noch vorhandene produktive „Einbettung“ der Unternehmen in solche ökonomischen und sozialen Netzwerke der Region verbietet es auch, dem Kapital jene unbegrenzte Mobilität zu unterstellen, wie dies in der Globalisierungsdiskussion fast durchgängig geschieht. Aus den mit den „Globalisierungs-“ und „Entbettungsprozessen“ einhergehenden Marktturbulenzen und Währungsinstabilitäten, aus dem Trend zu komplexeren Produkten und kürzeren Innovationszyklen könnte sogar - wie dies Dieter Läßle herausgearbeitet hat - umgekehrt geschlossen werden, daß die Einbettung in ein Kontinuität versprechendes Netzwerk der Region für die Unternehmen eine wichtige Innovationsvoraussetzung wird, weil eine solche Einbettung produktive Potentiale und Erwartungssicherheiten versprechen, auf deren Basis erst das „Mitspielen“ in einer globalisierten Konkurrenz möglich wird: Die Rückbesinnung auf die regionalen Potentiale wird hier Voraussetzung der Bewältigung der globalen Herausforderungen.

4.

Welche Schlüsse lassen sich daraus für eine gewerkschaftliche Politik in einer globalisierten Ökonomie ziehen? Aus diesen Rahmenbedingungen können dann konkrete Politiken folgen, wenn die Gewerkschaften sich durch die Wahrnehmung von Gestaltungsoptionen in den Prozeß der Umstrukturierung einmischen. Die Stärken einer branchen- und qualifikationsbezogenen bzw. regional orientierten Gewerkschaftspolitik müßten mit Gestaltungspolitiken verbunden werden, die - wie dies regional die IG-Metall in Deutschland bereits begonnen hat - die regionalen und branchenmäßigen Defizite aufgreift und in „Innovationsdialoge“ einbringt, die eine Modernisierung der Infrastruktur, der Bildungs- und Forschungspolitik und des öffentlichen Sektors unterstützt, letzteres wird ja auch von der ÖTV mit dem Projekt „Zukunft durch öffentliche Dienste“

angestrebt. Eine Politik, die zugleich den Umbau des Sozialstaats in Richtung auf eine steuerfinanzierte soziale Sicherung und eine dadurch mögliche Entlastung der Arbeitseinkommen neben Arbeitszeitverkürzung und Arbeitsumverteilung einfordert bzw. unterstützt. Zugleich müßte die Politik des „roll back“ auf Unternehmerseite in Richtung auf einen „Neo-Taylorismus“ verhindert, mithin die „trinitarische Formel“ einer Hochlohn-Hochqualifikation-Qualitätsproduktion in Deutschland verteidigt und ausgestattet werden.

Die betrieblichen, regionalen und branchenmäßigen Stärken der Gewerkschaften können dabei angesichts des Bedeutungsgewinns der Region als eine Basis für eine Gewerkschaftspolitik dienen, die zusammen mit anderen Akteuren auf Politikfeldern, auf denen die Gewerkschaften als Gewerkschaften weniger Möglichkeiten haben, Gestaltungsoptionen gegen die negativen Auswirkungen der Globalisierung und für mehr internationale Solidarität wahrnimmt. So würde zumindest im Rahmen der Europäischen Union - bei allen gar nicht zu bestreitenden Problemen, die die Art der Einführung des „EURO“ ohne sozialpolitische Flankierung mit sich bringen wird - mit einer gemeinsamen Währung der EU-internen Spekulation eine wirksame Grenze gesetzt werden und durch eine international einzufordernde Angleichung der Steuersysteme (Stichwort „Ökologische Steuerreform“) und der Regulierungspolitiken könnten darüber hinaus Erpressungspotentiale seitens einzelner Transnationaler Konzerne ausgehebelt werden. Durch die Regulierung der kurzfristigen Finanztransaktionen und deren Verteuerung (z.B. durch das Projekt einer Tobin-Tax) könnten zudem die Risiken der internationalen Freisetzung des Finanzkapitals vermindert werden.

Daß die gewerkschaftlichen und betrieblichen Akteure gerade regional nicht so hilflos den Globalisierungszwängen ausgesetzt sind, wie dies die (oft in den eigenen Publikationen dargestellten) „Horrorszenarien“ zur Globalisierung nahelegen, haben auch die aktuell abgelaufenen Streiks gezeigt. Es

scheint so, als habe der Widerstand gegen die Kürzungen bei der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall den Kapitaleignern und Managern aktuell die „Einsicht in die Notwendigkeit“ aufgezwungen, daß das Modell des „rheinischen Kapitalismus“ eben doch nicht ohne gravierende finanzielle Verluste in kurzer Frist einfach abzuschreiben ist. Hier wäre eine Basis für einen neuen „Gesellschaftsvertrag“ der sich allerdings nicht nur ökonomisch definieren dürfte, sondern sozial und ökologisch geöffnet und der vom Widerstand sozialer Bewegungen gegen die destruktiven Folgen der Globalisierung mitgetragen werden müßte. Die Gewerkschaften hätten dann in den Abwehrkämpfen über die Verteidigung sozialer Rechte hinaus die Funktion gehabt, die Unternehmen auf das langfristig Notwendige mit Macht und Druck hinzuweisen.

Die Prozesse der Europäisierung, der Internationalisierung der Produktion und der „Globalisierung“ der Finanzen konfrontieren die Gewerkschaften zum ersten Mal direkt mit der Notwendigkeit des Ausbaus internationaler organisatorischer Strukturen, einer internationalen Solidarität und internationalen Politiken der Regulierung - Internationalismus wird jenseits von 1.-Mai-Reden sehr konkret, so oder so. Es käme also darauf an, neue Formen der innerbetrieblichen, der überbetrieblichen, der sozialpolitischen und der internationalen Regulierung zur Verteidigung und Entwicklung einer gesellschaftlich sinnvollen Qualifikations- und Produktionsstruktur in Deutschland gegen die kurzfristigen Effizienzimperative von Teilen des Kapitals und der dort vorherrschenden Unternehmenskultur zu entwickeln. Eine so verstandene „Innovation“ könnte also sehr wohl einen Beitrag dazu leisten, die Gewerkschaften aus der „Globalisierungsfalle“ herauszuführen. Die Frage ist nicht, wie der Standort auf Kosten der internationalen sozialen Gerechtigkeit und der Ökologie zu stärken ist, sondern die, wie die Innovation sozial und ökologisch zu regulieren ist, um

national wie international ökologische Nachhaltigkeit auf lange Frist erreichen zu können.

Dabei wird es für die Gewerkschaften auf der regionalen wie der internationalen Ebene mehr denn je darum gehen müssen, die in diesem Prozeß notwendigerweise aufbrechenden gegensätzlichen Interessen ihrer Mitglieder, die durch die unterschiedlichen positiven wie negativen Wirkungen von Globalisierungsprozessen verschärft werden dürften, kompromißhaft zu verbinden. „Einheit“ steht am Ende dieses schwierigen Prozesses und ist keineswegs selbstverständliche Voraussetzung auf Basis eines „Grundwiderspruchs“. Zugleich wird es auch darum gehen, die Vielfalt regionaler und internationaler ökonomischer und sozialer Strukturen und Traditionen produktiv im Sinne einer sozialen und ökologischen Regulierung zu vernetzen, statt sie nach altem Forderungsmuster zu vereinheitlichen. Nicht „Vereinheitlichung“, sondern Koordinierung und Regulierung der sollte als ein Ziel regionaler wie europäischer Gewerkschaftspolitik angestrebt werden. Solcherart Netzwerke werden dabei nicht nur „von oben“ - etwa auf der regionalen DGB-Ebene (DGB-Kreise, Ortskartelle) oder international auf der EGB-Ebene - zu organisieren sein, sondern sollten auch als Netzwerke „von unten“ entwickelt werden - auch wenn der Branchenbezug und damit die Grenzen des jeweiligen Teilarbeitsmarktes mit ihrem Sanktionspotential („Streik“) das „Standbein“ der Gewerkschaften bleiben müssen.

Die Gewerkschaftspolitik hätte nicht zuletzt die Aufgabe, den sozialen Zerfall dieser Gesellschaft, den durch Globalisierung, Standortkonkurrenzpolitik und Informatisierung der Arbeit drohenden Verlust an sozialer Kohäsion aufzuhalten und Solidarität auf Basis der Individualität und jenseits einer quasi erzwungenen Kollektivität als selbstgewähltes Ziel und als allgemeine Norm wieder in der Gesellschaft zu verankern. Denn die Zukunft der gewerkschaftlichen Erfolge steht und fällt mit dem Fortbestehen solidarischer Normen in dieser Gesellschaft. Das Aufgreifen von Chancen des

gesellschaftlichen Veränderungsprozesses hieße aber für die Gewerkschaftspolitik auch, daß sie nicht nur die Risiken abwehrt und die Menschen bei ihrem Elend anspricht, sondern daß sie die Mitglieder auch in ihren Stärken wahrnimmt und unterstützt, ihre individuellen und kollektiven Chancen der sozialen Emanzipation herausarbeitet und fördert. Dabei allein auf den aktuell aufflammenden Widerstand gegen die staatliche und unternehmerische „Standortpolitik“ zu setzen, hieße, selbst der Politik der kurzen Frist, der unsere Unternehmer z.Zt. so sehr frönen, auf den Leim zu gehen. Denn so notwendig diese Kämpfe auch sind, um den Lebensstandard der einzelnen zu verteidigen und um die wohlverstandenen langfristigen Interessen an einem produktiven und innovativen „Standort Deutschland“ durchzusetzen, so gilt auch: Nicht nur wird sich dieser Standort nur durch Wandel (der den sozialen und ökologischen Wandel einschließen muß) erhalten lassen; langfristig wird sich darüber hinaus eine über die Teilarbeitsmärkte hinausgehende solidarischpolitische Orientierung der Gewerkschaften nur durch die Verbindung der Interessen der Globalisierungsgewinner und der Globalisierungsverlierer, der Lohninteressen und mit der Verteidigung der Lebenschancen außerhalb des Betriebes, also der Umweltinteressen, gewinnen lassen. Und diese Anstrengung zur Solidarität und zum ökologischen Umbau wird nur möglich sein, wenn der „Standort Deutschland“ ökonomisch produktiv bleibt. Zu einer solchen Politik gehört aber auch und vor allem - und darauf hat Ulrich Beck (1996) zu Recht hingewiesen -, die Freiheitsrechte in der Gesellschaft gegen den Druck des Globalisierungsprozesses zu verteidigen: als Voraussetzung der Entfaltung von demokratischen Öffentlichkeiten gegen die scheinbaren Sachzwänge des Welt- und Geldmarkts.

HANS-JÜRGEN SATTLER

Arbeit in der Informationsgesellschaft

Die Übereinstimmung in Politik, Gesellschaft und Wissenschaft scheint weit zu reichen: wir befinden uns offensichtlich auf dem Weg in die „Informationsgesellschaft“. Auch wenn es keine einheitliche Definition dieser neuen Gesellschaftsformation bislang gibt. Denn jede und jeder stellt sich darunter etwas anderes vor. Doch der Zug in Richtung „Informatisierung“ unserer Gesellschaft ist längst auf der Strecke. Dies belegt nicht nur die wachsende Verbreitung von Personalcomputern in den privaten Haushalten und die hohen Zuwachsraten bei den Onlinediensten. Auch das Wirtschaftsleben würde heute ohne Informations- und Kommunikationstechniken in kaum einem Bereich noch reibungslos funktionieren. Schon heute können immer mehr Produkte im Zusammenwirken mit dem Kunden zuerst in der virtuellen Realität als Modell erstellt werden. Entspricht das Produkt dann den Anforderungen des Auftraggebers, wird es anschließend real produziert, ein Verfahren, das als „customizing“ bezeichnet wird.

In zunehmendem Maße durchdringt die Informationstechnologie sämtliche Lebensbereiche. Sie ist nicht nur am Arbeitsplatz präsent, sondern auch in den Banken, Bahnhöfen, Büchereien, Geschäften und vielen anderen Einrichtungen des täglichen Lebens. Mit der neuesten Phase der Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechniken wird dieser Prozeß der elektronischen Kommunikation in den nächsten Jahren nochmals auf eine neue Stufe gehoben werden. Multi-mediatechniken, also die Integration von Telekommunikations- und Mediendiensten machen es

möglich, über verschiedene, miteinander kombinierbare Medien zu kommunizieren.

Vieles spricht dafür, daß sich gerade in der Arbeitswelt die zu erwartenden multimedialen Umwälzungen am rasantesten vollziehen werden. Um so erstaunlicher ist es, daß in der Debatte um die Informationsgesellschaft das Thema Arbeit auffällig vernachlässigt wird. Bezeichnend dafür ist, daß der sogenannten „Bangemann-Gruppe“ zwar hochrangige Vertreter europäischer Unternehmen und Verbände angehören, aus Deutschland etwa BDI-Präsident Hans-Olaf Henken und Bertelsmann-Vorstand Thomas Middelhoff, aber alle Organisationen und Verbände mit besonderer sozialer Kompetenz bewußt ausgegrenzt werden.

Die Perspektiven, die sich mit der Arbeit in der Informationsgesellschaft verbinden, strahlen eine große Faszination aus. Und dennoch: Die Entwicklungstrends sind vielschichtig und bedrohlich. Das liegt offensichtlich daran, daß wesentliche Fragen unbeantwortet sind, etwa:

- Welche Rationalisierungswirkungen wird die Entwicklung haben?
- Welche Qualifikationsanforderungen werden an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer gestellt?
- Wie werden sich die Arbeitsbedingungen im Betrieb verändern?
- Werden Arbeitsplätze - und wie viele - mit welchen Folgen aus den Betrieben verlagert?
- Wie werden Telearbeit und Teleheimarbeit unser gegenwärtiges Arbeitsregime verändern?
- Und schließlich: Wie wird unsere berufliche Kommunikation von morgen überhaupt aussehen?

Bei der Suche nach Gestaltungskonzepten plädiere ich für eine realistische Sichtweise und problemorientiertes Handeln. Damit wäre ich bei den Veränderungstrends für die Arbeit in der Informationsgesellschaft, die ich für maßgebend halte.

Nach unserer Analyse sind es acht Haupttrends, die von prägender Kraft für die Arbeit in der Informationsgesellschaft sein werden. Dabei ist Ausgangspunkt meiner Überlegungen das heute noch dominierende Muster von betrieblich organisierter, zeitlich normierter und beruflich verfaßter Erwerbsarbeit, also das klassische Normalarbeitsverhältnis, das es in diesem Sinne in der Informationsgesellschaft nicht mehr geben wird.

1. Dabei stellt sich die Frage, ob es in der Informationsgesellschaft überhaupt genügend Arbeit geben wird, eine Frage, die für uns angesichts der anhaltenden Massenarbeitslosigkeit absolute Priorität hat.

Wie letztendlich die Beschäftigungsbilanz von Multimedia ausfallen wird, ist eine der umstrittensten, schwierigsten und gleichzeitig brisantesten Fragen, die sich in der Perspektive auf die Informationsgesellschaft stellen. Die gängigen Antworten auf diese Frage haben sich in drei Phasen in rascher Folge verändert: In der ersten Multimedia-Euphorie haben Beschäftigungsoptimisten gern in diesem Zusammenhang auf die Schätzung der Unternehmensberatungsfirma Arthur D. Little, welche für die Kommission der Europäischen Union erarbeitet wurde, verwiesen. Hiernach sollen in Europa im Verlaufe der nächsten zehn Jahre 10 bis 11 Millionen Arbeitsplätze durch Multimedia direkt oder indirekt betroffen sein. Drei bis vier Millionen davon würden neu entstehen, der Rest werde verändert, zum Beispiel in neue Formen wie Telearbeitsplätze transformiert oder ganz wegfallen.

In der zweiten Phase ist Multimedia als Jobkiller dargestellt worden. Gar mancher Gewerkschafter hat hierzu beigetragen und festgestellt, daß die Informationsverarbeitung nach wie vor vor allem als Rationalisierungsinstrument zur Einsparung von Arbeit genutzt werde. Das gelte auch für Multimedia.

Kürzlich veröffentlichte Studien des Berliner Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung und der Baseler Prognos AG

rechnen mit einer verhältnismäßig bescheidenen Dynamik. Insgesamt rechnen die Institute mit einem Anstieg der Erwerbstätigkeit um gut 180.000 Stellen bis zum Jahre 2010, was im Durchschnitt einem Jahreszuwachs von 10.000 Arbeitsplätzen entspricht.

Gerade die Bemühungen des DIW und der Prognos AG zur Abschätzung der längerfristigen Beschäftigungspotentiale der Multimedia-Branche machen deutlich, daß es verfehlt ist, von einer direkten Ursachen-Wirkungs-Beziehung zwischen Technikangebot und Arbeitsplatzentwicklung auszugehen. Das heißt, es ist momentan nicht möglich, ernsthafte Aussagen in diesem Sinne zu formulieren. Die wahren Zusammenhänge sind wesentlich komplizierter.

Wenn ich nach den Analysen, die wir angestellt haben, letztlich zu denjenigen gehöre, die die Beschäftigungsbilanz von Multimedia per Saldo eher skeptisch beurteilen, dann auch deshalb, weil es wirklich verlässliche Prognosen nicht gibt.

Zur Skepsis veranlaßt mich insbesondere die bisherige Arbeitsplatzentwicklung in den an der Multimedia-Entwicklung primär beteiligten Branchen - so zum Beispiel der Telekommunikation, obwohl bei Netzbetreiber als auch bei Equipment-Herstellern, in der EDV und der Unterhaltungselektronik.

Negativ zu Buche schlagen dürfte, daß gegenwärtig die Informationstechniken im Dienstleistungssektor hauptsächlich als Rationalisierungs- und Organisationstechniken eingesetzt werden und deshalb zunächst zum Abbau von Arbeitsplätzen beitragen. Der Dienstleistungssektor fällt also für Kompensation aus. Aber wo soll die Kompensation dann überhaupt erfolgen?

Es bleibt die Frage, inwieweit neue Dienste auch neue Beschäftigung hervorbringen. Dies ist bei aller Euphorie auch eine Frage der Existenz kaufkräftiger Nachfrage.

Aber: Bei aller berechtigten Skepsis muß sich ein verantwortlicher Gewerkschafter zugleich die Frage stellen, welche negativen beschäftigungspolitischen Wirkungen damit einhergehen, wenn unsere Gesellschaft darauf verzichten würde, den Weg in das Informationszeitalter zu gehen. Selbst wenn dies möglich wäre: die Wirkungen wären beschäftigungspolitisch wahrscheinlich noch verheerender.

2. Die Antwort auf die Frage, wo im Informationszeitalter gearbeitet wird, kann nur lauten: weltweit, also global. Auch wenn über die Hälfte der Weltbevölkerung noch nie ein Telefon in Händen gehalten hat. Aber andererseits ist in einigen Ländern der sogenannten „Dritten Welt“ ein großes Potential gut ausgebildeter, hochmotivierter und billiger Fachkräfte vorhanden, das international tätige Unternehmen mit Hilfe der weltweiten Datennetze in Zukunft noch viel stärker nutzen werden.

Dies kann der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Länder dienen, kann die Arbeitnehmer in den Industriestaaten aber auch weiter unter Druck setzen und den Arbeitsmarkt erneut belasten. Somit werden sich die Arbeitsmärkte tendenziell global erweitern. Das lange vorherrschende Qualifikationsgefälle und die technologischen Barrieren zwischen den reichen und armen Ländern, die uns lange Zeit einen Schutz gegen Arbeitskonkurrenz von außen gewährten, beginnen sich aufzulösen.

Jeder deutsche Wissensarbeiter steht in der Informationsgesellschaft faktisch in Konkurrenz zu jedem vergleichbar qualifizierten Arbeitnehmer auf dem Erdball.

3. Ich gehe davon aus, daß im Informationszeitalter immer mehr dezentralisiert und dekonzentriert gearbeitet wird, an immer mehr Orten und immer weniger in Großbetrieben klassischer Prägung.

Dabei geht es unter anderem um

- die Forcierung von Outsourcing-Prozessen,
- das Entstehen von Netzwerkunternehmen,
- die Herausbildung von virtuellen Unternehmen,
- die Verbreitung mobiler Arbeit,
- die Telearbeit und insbesondere die Teleheimarbeit.

Daß diese Formen typisch für die postindustrielle Gesellschaft sein werden, bedeutet jedoch nicht, daß es alle anderen Arbeitsformen nicht mehr geben wird. Auch nach der industriellen Revolution haben immer noch große Teile der Bevölkerung im nichtindustriellen Sektor gearbeitet, und doch waren die Bedingungen der Industriearbeit typisch und auch für die anderen Arbeitsformen richtungsweisend.

Ich möchte an dieser Stelle einen Punkt betonen: Mit dieser Entwicklung geht der Betrieb als Ort sozialer Kommunikation und personeller Zusammenarbeit tendenziell verloren. Die Arbeitswelt als Raum sozialer Erfahrungen verflüchtigt sich. Physische Präsenz wird zunehmend durch Telepräsenz ersetzt. Betriebliche Prozesse, ja ganze Unternehmen finden mehr und mehr nur noch auf Datennetzen statt.

Über die verschiedensten Folgen dieser Entwicklung ließe sich stundenlang ausgiebig diskutieren. Lassen sie mich nur darauf hinweisen, daß damit auch die Grundlage für die gewerkschaftliche Organisation in Frage gestellt wird, die traditionsgemäß auf der kollektiven Anwesenheit der Beschäftigten am Arbeitsplatz basiert. Unsere gewerkschaftlichen Organisationsstrukturen und Verhandlungsmethoden sind eng mit dem Arbeitsplatz verknüpft und sind folglich zu überprüfen.

Dies fordert neue Überlegungen sowohl für die gesetzliche als auch für die tarifvertragliche Regulierung von Arbeit förmlich heraus - wobei für mich klar ist, daß der Flächentarifvertrag weiterhin zukunftsfähig ist.

Dazu zählt aber auch, daß die kollektiven Mitbestimmungsregelungen zu überprüfen sind. Mit der beschriebenen Entwicklung könnte das gesamte System der betrieblichen Mitbestimmung und damit ein Erfolgsfaktor für das Nachkriegsdeutschland brüchig werden: Das Prinzip der betrieblichen Mitbestimmung setzt eben die Existenz eines wirklichen Betriebes voraus. Soll die Transformation von Arbeit in der Informationsgesellschaft nicht dazu führen, daß Mitwirkung und Mitbestimmung der Beschäftigten über ihre Arbeit gegen Null reduziert werden, dann müssen wir neue Formen finden, um die Mitbestimmungsrechte auf den neuen Typus von Arbeitnehmern, die betriebslosen Informationsbeschäftigten, auszudehnen.

4. Ich will darauf hinweisen, daß der weltweite Konkurrenzdruck, die Entbetrieblichung und neue Formen der Arbeit in vielerlei Hinsicht dazu führen werden, daß die Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse zunehmen wird. Die Flexibilisierung wirkt dabei auf unterschiedlichen Ebenen:

- zum Beispiel bei der täglichen Arbeitszeitdauer, die sich nicht mehr am Acht-Stunden-Tag orientiert,
- zum Beispiel bei der Entlohnung, die sich weniger an der Vergütung von Anwesenheit, vielmehr am Arbeitsergebnis orientieren wird. So wird Gehalt zum Fremdwort. Es wird mehr auf Honorarbasis gearbeitet.

Dieser Flexibilisierungstrend ist ein fortschreitender Deregulierungs- und Zerfaserungsprozeß der Erwerbsarbeit und wird tendenziell das klassische Normalarbeitsverhältnis weiter auflösen. Der Bereich instabiler, zeitlich befristeter, geringfügiger, oft schlecht bezahlter und scheinselfständiger Erwerbsarbeit wird an Gewicht zunehmen.

Dieser Trend ist bereits besonders fortgeschritten in den USA. Bereits heute zählen zwischen 30 und 37 Millionen Amerikaner, das ist ca. ein Viertel der gesamten Arbeitskräfte, zu den

gelegentlich tätigen Erwerbspersonen, den „contingent workers“. Prognosen gehen davon aus, daß um die Jahrhundertwende über ein Drittel aller arbeitenden Amerikaner als freie, selbständige Mitarbeiter tätig sein werden.

Johann Welsch hat in diesem Zusammenhang die Frage aufgeworfen, ob die Menschen zu „modernen Nomaden“, die ihre Existenzbasis durch räumliche und zeitliche Flexibilität ständig neu sichern müssen, werden.

Das hätte nicht nur für den einzelnen, sondern für die Gesellschaft als Ganzes gravierende Konsequenzen. Wird dem nicht entgegengesteuert, wäre eine Konsequenz sicherlich eine Kehrtwende im langfristigen Prozeß der sozialen Stabilität.

5. Die Individualisierung von Erwerbsarbeit: Allein schon die Benutzung des Arbeitsmittels multimedialfähiger Computer und zusätzlich die Möglichkeit der Dekonzentration von der Erwerbsarbeit zu Hause, wird zu einer weiteren Individualisierung führen.

Es ist besser, im Dunkeln eine Kerze anzuzünden, als die Dunkelheit zu beklagen - so lautet ein Sprichwort. Die Deutsche Postgewerkschaft hat mit zwei Tarifverträgen zur Pilotierung der alternierenden Teleheimarbeit versucht, im Dunkel etwas Orientierung zu stiften. Die alternierende Arbeitsform ist festgeschrieben:

Die Arbeitnehmer arbeiten teils im Betrieb und teils zu Hause. Die Tarifverträge machen zur Vorgabe, den Anteil der häuslichen, selbstbestimmten Arbeitszeit so groß wie möglich zu halten. Gleichzeitig wird das Ziel fixiert, den Kontakt zum Betrieb nicht abreißen zu lassen.

Der Gestaltungsdialog in den Betrieben kann nur ein Teil eines Gesamtkonzeptes sein. Und daß es das Bedürfnis nach sozialem Kontakt gibt, zeigt das Beispiel dieser Veranstaltung

selbst: Wir haben uns hier persönlich getroffen und nutzen nicht die Möglichkeit der Videokonferenz.

6. Ich will darauf hinweisen, daß natürlich neue Anforderungen an Arbeitsqualifikation im Informationszeitalter entstehen werden.

Allgemeine und berufliche Bildung werden auf jeder Ebene durch die Entwicklung der Informationsgesellschaft nachhaltig beeinflußt. Dies gilt insbesondere hinsichtlich des schnellen technologischen Wandels und des damit verbundenen Veraltens herkömmlicher Fähigkeiten und Kenntnisse. Es wird darum gehen, nicht nur technische Fähigkeiten zu vermitteln, sondern auch die Entwicklung solcher Kenntnisse wie Zeiteinteilung, Projektplanung und -einschätzung, Selbständigkeit, Vertragsaushandlung sowie effektive Kommunikationsmethoden.

Aus dem Grunde ist die Qualifizierungspolitik zweifelsohne von herausragender Bedeutung. Auch wenn wir die Berufe der Zukunft noch nicht kennen, wird inzwischen bereits ein bunter Strauß phantasievoller Berufsbilder gehandelt: vom „Medieningenieur“ über den „Medieninformatiker“ bis hin zum „Mediendidaktiker“. Diese Entwicklung stellt erhebliche qualifikationspolitische Anforderungen, da der Strukturwandel von den alten zu den neuen Berufen nur bei rechtzeitiger Ausbildung in den neuen Qualifikationen gelingen kann.

7. Zu den sicherlich uneingeschränkt positiven Entwicklungen der Informationsgesellschaft wird es gehören, daß Arbeit in Zukunft weniger hierarchisch organisiert sein wird.

Dies hören nicht alle gern. Manch einer, der hier unter uns sitzt, wird vielleicht einmal darunter zu leiden haben. Denn sonst ließe sich die neue Informations- und Kommunikationstechnologie nicht wirklich effizient nutzen. Denn flachere Hierarchien, eine weitgehende Abschaffung insbesondere der mittleren Führungsebene, das Ersetzen des

Kommandosystems durch mehr Autonomie und Kooperation, all das wird die Arbeitsorganisation von morgen prägen. Das Informationszeitalter erfordert gerade in der Führung soziale Kompetenz. „Führen mit Visionen“ heißt das Motto. Ob dies auch zu einer Demokratisierung der Arbeit führt, hängt nicht zuletzt von uns ab.

8. Das Informationszeitalter bietet natürlich die Chance, Arbeit und Leben, Beruf und Freizeit, Arbeitsort und Wohnort miteinander zu verbinden. Die strikte räumliche Trennung von Büro und Wohnung, von Beruf und Freizeit, von Arbeits- und Lebenswelt wird sich relativieren. Vielleicht werden wir neue Formen von Arbeitsorganisationen entwickeln müssen, die sowohl ein Arbeiten zu Hause als auch ein Arbeiten im Büro jeweils zeitweise ermöglichen, um Arbeit im Informationszeitalter für die betroffenen Menschen sozial überhaupt erst erträglich zu machen.

Doch eins ist sicher: Sollte es zu einer massenhaften Anwendung von Teleheimarbeit kommen, führt dies auch zu einer Veränderung der Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern. Telearbeit in Form von Heimarbeit begünstigt möglicherweise die massenhafte Rückkehr der Männer in die Haushalte und Familien. Die Informationsgesellschaft als trojanisches Pferd für die Auflösung vorhandener traditioneller Rollenverständnisse in unserer Gesellschaft.

Die von mir dargestellten acht Trends sollten uns vor Augen führen, welche immense Gestaltungsarbeit vor uns liegt, wenn wir die Arbeitswelt im Informationszeitalter wirklich menschlich gestalten wollen. Natürlich könnten wir vieles auch einfach dem Selbstlauf der Technik, dem freien Spiel der Kräfte überlassen; natürlich könnte man allein auf die Gestaltungskraft des Gewerbescheins vertrauen, wie das die Politik macht.

Doch wäre dies verantwortliches Handeln? Ich meine nein.

Vor allem aber gilt es, den Gestaltungs- und Anpassungsbedarf nicht immer nur bei den anderen zu suchen und nie bei sich selbst. Dies ist ja insbesondere bei deutschen Wirtschaftsverbänden Mode geworden.

Deshalb will ich mit gutem Beispiel vorangehen und sagen: Wenn die Gewerkschaften in der Informationsgesellschaft eine Zukunft haben wollen, dann müssen sie sich wandeln.

Natürlich bleibt es Aufgabe von Gewerkschaften, Solidarität zu organisieren und durch kollektiven Schutz individuelle Freiheit und Sicherheit für abhängig Beschäftigte zu ermöglichen.

- Aber fordern die veränderten Bedingungen von Arbeit in der Informationsgesellschaft nicht auch veränderte Formen und Inhalte der Gewerkschaftsarbeit?
- Werden nicht Information und Beratung an Bedeutung gewinnen?
- Wo ist unser Angebot für die Schnittstelle von Arbeit und Leben?
- Welche Organisation brauchen wir angesichts der Entbetrieblichung von Arbeit?
- Brauchen nicht Beschäftigte von virtuellen Unternehmen auch virtuelle gewerkschaftliche Angebote?

Doch stellen wir nicht nur Fragen, wir geben auch Antworten. Hier nur wenige Beispiele:

So war es die DPG, die als erste einen Tarifvertrag zur Erprobung von Teleheimarbeit abgeschlossen hat. Und es war die Deutsche Telekom AG, die auf der anderen Seite Pionierarbeit auf diesem Feld geleistet hat.

Wir haben eine Organisationsänderung beschlossen, um unsere Mitglieder nicht nur im Betrieb, sondern auch an ihrem Wohnort betreuen zu können. Ein gewerkschaftliches Angebot an der Schnittstelle von Arbeit und Leben, auch zum Beispiel für Teleheimarbeiter, ist unser Ziel.

Und nicht zuletzt wollen wir das Thema „Arbeit im Informationszeitalter“ auf die politische Tagesordnung setzen. Deshalb führen wir am 3./4. Februar 1997 eine Tagung zum Thema „Multimedia und Arbeitswelt“ gemeinsam mit der IG Medien durch.

Vor allem haben wir uns auf den Weg gemacht, eine Gewerkschaft neuen Typs, eine spezielle Dienstleistungsgewerkschaft für den Weg in die Informationsgesellschaft zu schaffen. Mit dem Verbund von DPG, HBV und IG Medien können wir besser entlang der multimedialen Wertschöpfungskette organisieren, beraten und tarifieren.

So sehr Gewerkschaften ein Kind der Industriegesellschaft sind, so sehr werden sie erwachsen werden müssen als Dienstleistungsgewerkschaften im Dienstleistungsbereich, als Info-Gewerkschaft im Info-Zeitalter.

Zum Schluß: Viele der von mir geschilderten Entwicklungen könnten natürlich auch dazu mißbraucht werden, das Rad der Sozialgeschichte um 150 Jahre zurückzudrehen oder den Versuch zu unternehmen, die Arbeits-, Einkommens- und Lebensbedingungen weltweit nach unten zu nivellieren - auf das Niveau von Schwellen- oder gar Entwicklungsländern.

Wer immer mit solchen Überlegungen spielt, der sei gewarnt: so wird das Konzept der Informationsgesellschaft nicht aufgehen. So würden immense Widerstände provoziert.

Auf der Basis von Armut und Entrechtung wird weder die Weltwirtschaft boomen, noch der multimediale Konsum.

Deshalb lassen Sie mich die zentrale Botschaft dieser Rede noch einmal als Appell wiederholen:

Wir müssen gemeinsam handeln, und wir müssen jetzt gestaltend aktiv werden. Denn das Informationszeitalter soll doch ein Fortschritt werden und kein Zurück.

WALTER SIEBEL

Dienstleistungsgesellschaft und Arbeitsmarkt

Ich bedanke mich für die Möglichkeit, auf dieser Tagung Thesen zur Entwicklung der Dienstleistungsarbeit vortragen zu können. Sie beruhen auf einem Forschungsvorhaben, dessen Ergebnisse Hartmut Häußermann und ich in unserem Buch „Dienstleistungsgesellschaften“ (Frankfurt/M. 1995) publiziert haben. Wer dieses Buch kennt, dem werde ich im folgenden nicht viel Neues zu bieten haben.

Tabelle 1

**Anteil der im tertiären Sektor beschäftigten Personen 1993
(ausgewählte OECD-Länder)**

Kanada:	73,2%	Vereinigte Staaten:	73,2%
Großbritannien:	71,6%	Niederlande:	71,5%
Norwegen:	71,3%	Schweden:	71,1%

Quelle: OECD 1995a, nach Scharfenorth, IAT

Die Zahlen in Tabelle 1 belegen, daß viele westliche Länder schon sehr weit auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft vorangeschritten sind. In allen diesen Ländern arbeiten fast dreiviertel aller Beschäftigten in Dienstleistungsberufen. Die Bundesrepublik hinkt dieser Entwicklung allerdings weit hinterher. 1994 waren erst 61% aller Beschäftigten im tertiären Sektor erwerbstätig, wobei sich Ost und West hier kaum unterscheiden.

Die Bundesrepublik kommt damit den theoretischen Prognosen zur Dienstleistungsgesellschaft am ehesten nahe, denn theoretisch gesehen dürfte diese Entwicklung weder in

der Art und Weise noch in der Geschwindigkeit vonstatten gehen, wie dies in der Mehrzahl der OECD-Länder der Fall ist. Jean Fourastié, der die Dienstleistungsgesellschaft als erster vorausgesagt hatte, ist mit scheinbar überzeugenden ökonomischen Argumenten widerlegt worden. Heute aber bestätigen sich seine Voraussagen. Ich werde im ersten Teil meines Vortrags auf diese theoretische Kontroverse eingehen, weil sich daraus verschiedene Wege in die Dienstleistungsgesellschaft ableiten lassen. Im zweiten Teil präsentiere ich empirische Belege für verschiedene Modelle der Dienstleistungsgesellschaft an den Beispielen BRD (alt), Schweden und den USA. Zum Schluß möchte ich einige Konsequenzen dieser Entwicklung diskutieren.

Fourastié sah in der Dienstleistungsgesellschaft die „große Hoffnung des 20. Jahrhunderts“: sie werde eine Gesellschaft der Vollbeschäftigung mit differenzierten Berufsstrukturen und entfalten humanen Bedürfnissen sein. Dreh- und Angelpunkt dieser Hoffnung Fourastiés war etwas Negatives, die These von der Resistenz der Dienstleistungen gegen den technischen Fortschritt. Aufgrund dieser Resistenz seien bei Dienstleistungen nur minimale Produktivitätsfortschritte zu erzielen. Wenn die Nachfrage nach Dienstleistungen steige, müsse dies dazu führen, daß immer mehr Menschen im Dienstleistungssektor beschäftigt würden, ohne daß „der Hunger nach Tertiärem“ gestillt werden könnte. Die Dienstleistungsgesellschaft werde deshalb eine Gesellschaft dauerhafter Vollbeschäftigung sein.

Dagegen hat vor allem Baumol schwerwiegende Einwände vorgebracht. Auch Baumol geht wie Fourastié von der Resistenz der Dienstleistungen gegen den technischen Fortschritt aus, doch ergänzt er diese These um weitere Annahmen, insbesondere um die, daß die Löhne im Dienstleistungssektor den Löhnen in der Industrie folgen. Wenn aber die Produktivität in den Dienstleistungen langsamer steigt als in der Industrie, dann müssen bei gleichen Lohnsteigerungen

Dienstleistungen im Vergleich zu Industrieprodukten immer teurer werden. Das ist der Kern der These von der „Kostenkrankheit der Dienstleistungen“. Wenn Dienstleistungstätigkeiten expandieren, dann - so Baumol - die produktionsorientierten Dienstleistungen. Die verbrauchsorientierten Dienstleistungen müßten an der Kostenkrankheit sterben. Fourastié aber hatte auf eben die verbrauchsorientierten Dienstleistungen seine Hoffnungen auf Vollbeschäftigung gestützt. Nach Baumol ist der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft grundsätzlich versperrt. Offenkundig aber befinden sich viele westliche entwickelte Gesellschaften bereits sehr weit auf diesem Weg. Wie ist das zu erklären?

Es lassen sich drei Einwände gegen die Behauptung, der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft sei aus ökonomischer Sachgesetzlichkeit versperrt, vortragen:

1. Die Annahme, Dienstleistungen seien resistent gegen den technischen Fortschritt, erweist sich bei näherer Betrachtung als eine sehr weiche Annahme. Es ist durchaus möglich, daß relevante Teile der Dienstleistungen industriell produziert werden. Ilona Ostner hat von der „Verstofflichung der Dienstleistungstätigkeiten“ gesprochen und diesen Prozeß erläutert an der Märchenkassette und dem Radio, die mittlerweile die märchenerzählende Großmutter verdrängt hätten. Auf eben diesem Prozeß der Verstofflichung gründet Gershuny seine These von der Entwicklung zur „Selbstbedienungsgesellschaft“. Auch er prognostiziert ein Verschwinden der Dienstleistungen, doch bei ihm, anders als bei Baumol, verschwinden sie nur aus dem Markt und dem formellen Beschäftigungssystem, nicht aber aus dem Konsum der privaten Haushalte. Gershuny erkennt an, daß Teile der Dienstleistungen rationalisierbar sind. Diese werden abgetrennt von den nicht rationalisierbaren Bestandteilen der Dienstleistungstätigkeit, verstofflicht, industriell

produziert und an die privaten Haushalte verkauft in Gestalt von Automobilen, Waschmaschinen, Küchengeräten, Staubsaugern etc. Die privaten Haushalte erbringen nun unter Einsatz dieser Haushaltsinvestitionsgüter und ihrer eigenen unbezahlten, informellen Arbeit Dienstleistungen: Sie produzieren Transporte, saubere Wäsche, reine Fußböden und Mahlzeiten. In Gershunys Selbstbedienungsgesellschaft werden Dienstleistungen weiterhin verbraucht, sie werden aber hergestellt in einer Arbeitsteilung zwischen den privaten Haushalten und der großen Industrie, bei der die rationalisierbaren Teile der Dienstleistungen industrialisiert sind, der Rest hingegen den privaten Haushalten und damit vor allem der unbezahlten Arbeit der Frauen überlassen bleibt. Gershuny handhabt also die Annahme von der Resistenz der Dienstleistungen gegen den technischen Fortschritt längst nicht so rigoros wie Fourastié und Baumol. Wie dehnbar diese Annahme ist, dafür gibt es viele Beispiele auch außerhalb der Haushaltsinvestitionsgüter in den neuen Medien, den Techniken der Informationsverarbeitung etc.

2. 2. Der zweite Einwand gegen die These von der Kostenkrankheit richtet sich gegen Baumols Unterstellung, die Löhne für Dienstleistungstätigkeit würden sich parallel zu denen in der Industrie entwickeln. Das kann, aber es muß keineswegs der Fall sein. Es ist möglich, daß sich in einer Gesellschaft eine polarisierte Einkommensstruktur entwickelt, so daß ein Angebot an billigen Dienstleistungsarbeitskräften auf die kaufkräftige Nachfrage nach Dienstleistungen seitens wohlhabender Haushalte trifft, was einen privaten Markt für Dienstleistungen ermöglichen würde.
3. 3. Drittens gilt Baumols These vom Sterben der Dienstleistungen an der Kostenkrankheit nur für marktförmig organisierte Dienstleistungen, nicht für staatsförmig organisierte. Es ist aber durchaus denkbar, daß der Staat die Pro-

duktivitätsgewinne im industriellen Sektor durch hohe Besteuerung abschöpft und damit eine aufwendige Infrastruktur sozialer Dienstleistungen finanziert.

Es läßt sich nun empirisch zeigen, daß alle drei Möglichkeiten, die Selbstbedienungsgesellschaft, die marktförmige und die staatsförmige Organisation der Dienstleistungen in der Wirklichkeit vorhanden sind, und die Modellfälle dafür sind die alte BRD, die Vereinigten Staaten von Amerika und Schweden.

Tabelle 2

Erwerbsquoten* in der BRD, USA und Schweden in Prozent

	BRD	USA	SWE
1970	71,9	65,2	74,3
1989	67,3	75,6	83,2
Nicht erwerbstätig			
1989	32,7	24,4	16,8

* Anteil der Erwerbstätigen und der Arbeitslosen an der Bevölkerung im Alter von 15 bis 64 Jahren

Wenn man die Arbeitsmarktdaten der drei Länder vergleicht, so zeigt sich ein verblüffendes Bild. Die Bundesrepublik hat den schwächsten Arbeitsmarkt. Sie hat die niedrigste Erwerbsquote und die Erwerbsquote ist obendrein seit 1970 gefallen, während sie im selben Zeitraum in den USA und Schweden gestiegen ist. In Schweden und in den USA wird erheblich mehr beruflich gearbeitet als in der Bundesrepublik und in Schweden und in den USA konnte der Arbeitsmarkt expandieren, während er in der BRD geschrumpft ist. Woran liegt das?

Tabelle 3

Anteil der Erwerbstätigen an der erwerbsfähigen Bevölkerung nach Wirtschaftsbereichen, 1990 in Prozent

	primär	güter- orientiert	konsum- orientiert
BRD	2,8	33,3	29,1
USA	2,5	30,2	38,8
SWE	2,9	36,5	42,4

Es liegt nicht daran, daß in der Bundesrepublik Deutschland die Deindustrialisierung schon weiter vorangeschritten wäre. Die drei Länder unterscheiden sich nur unwesentlich hinsichtlich des Arbeitsvolumens, das sie für die Produktion von Gütern aufwenden. Die Unterschiede erklären sich fast ausschließlich durch die Expansion der verbrauchsbezogenen Dienstleistungen. Wir haben dabei in dieser Tabelle, einem Vorschlag Scharpfs folgend, im primären Sektor Land- und Forstwirtschaft sowie Bergbau zusammengefaßt, zum sekundären Sektor das verarbeitende Gewerbe, Energie, Bauwesen und einen sehr weitgefaßten Bereich produktionsorientierter Dienstleistungen (Transport, Verkehr, Finanzwesen, Versicherungswesen, Immobilienhandel, Forschung, Entwicklung, Beratung). Zu den konsumorientierten Dienstleistungen haben wir zusammengefaßt: Groß- und Einzelhandel, Gaststätten und Hotelwesen, öffentlich und privat organisierte soziale und personenbezogene Dienste.

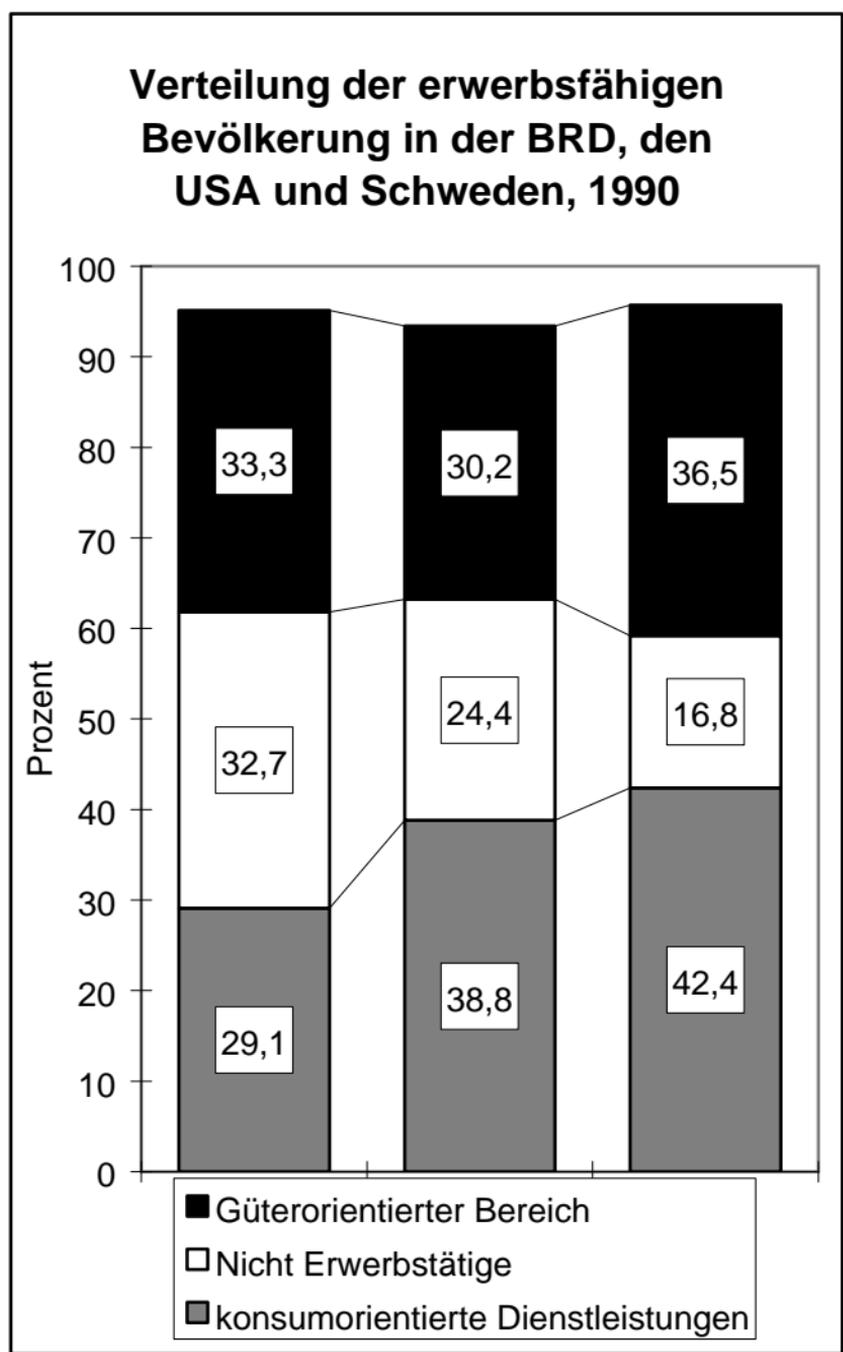
Die Tabelle bestätigt Fourastiés Thesen eindrucksvoll. Es sind die konsum-orientierten Dienstleistungen, die auf dem Arbeitsmarkt expandieren. Diese Expansion ist kräftig genug, um auch neu ins Beschäftigungssystem drängenden Arbeitskräften, insbesondere sind das die Frauen, Arbeit zu geben. Die Bundesrepublik hat den niedrigsten Anteil an konsumorientierter Dienstleistungsbeschäftigung und die entsprechend niedrigste Erwerbsquote. Anders gesagt: In der BRD ist der außerhalb des Arbeitsmarkts stehende Teil der

erwerbsfähigen Bevölkerung mit Abstand der größte. Er beträgt hier ein Drittel, während er in den USA nur ein Viertel und in Schweden nur ein Sechstel beträgt. Dies liegt nicht an Unterschieden im industriellen Bereich sondern allein daran, daß die BRD auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft zurückgeblieben ist. Das Diagramm auf S. 58 macht dies graphisch sichtbar.

Wie ist es zu erklären? Wie konnten in Schweden und in den USA die konsumorientierten Dienstleistungen so schnell expandieren, daß immer mehr Menschen ins Beschäftigungssystem integriert werden konnten, während gleichzeitig die Erwerbsquote in der alten BRD gefallen ist? Anders gefragt: Wie wurde die Kostenkrankheit der Dienstleistungen in den USA und in Schweden überwunden, während sie hier doch anscheinend wirksam blieb? Ich habe vorhin zwei Möglichkeiten genannt, die Kostenkrankheit zu umgehen. Einmal die Spreizung der Einkommen, so daß eine kaufkräftige Nachfrage auf ein billiges Arbeitsangebot trifft. Dies ist der Fall in den USA. Die USA sind gekennzeichnet durch eine vergleichsweise schwache Regulierung des Arbeitsmarkts, einen wenig ausgebauten Wohlfahrtsstaat, eine niedrige Steuerprogression und eine scharfe Ungleichheit in der Verteilung der Einkommen. Damit ist das Baumol'sche Gesetz der Kostenkrankheit außer Kraft gesetzt. Es entsteht ein Markt für Dienstleistungen. Die USA sind das Modell einer Dienstbotengesellschaft.

Der zweite Weg, die Kostenkrankheit zu umgehen, ist die Organisation der Dienstleistungen als Staatsaufgabe. Dies ist in Schweden der Fall. Schweden hat die sozialstaatlichen Leistungen anders als in der Bundesrepublik nicht so sehr als Transferzahlungen organisiert, sondern als eine soziale Infrastruktur personenbezogener Dienstleistungen. Diese Infrastruktur wird finanziert durch eine hohe Besteuerung. Das schwedische Modell kann das Modell einer Gesellschaft des öffentlichen Dienstes genannt werden.

Schaubild 1



Schließlich drittens die Bundesrepublik. Hier führen das Steuersystem (Ehegatten-Splitting), die Ausgestaltung des Sozialstaats (Transferzahlungen), das Subsidiaritätsprinzip und eine konservative Allianz (Esping-Andersen) von Kirche, Staat und Gewerkschaften dazu, daß relativ große Teile der Bevölkerung aus dem System der Erwerbsarbeit ausgegrenzt bleiben. Das trifft insbesondere die Frauen, die die Dienstleistungstätigkeiten in informeller Arbeit in den privaten Haushalten erledigen. Die Bundesrepublik entspricht am ehesten dem Modell der Gershuny'schen Selbstbedienungsgesellschaft.

Schaubild 2

Drei Pfade in die Dienstleistungsgesellschaft			
	Organisationsform	Finanzierung	Nebenfolgen
USA	Markt	private Einkommen	soziale Polarisierung
SWE	Staat	Steuern	Bürokratisierung soziale Kontrolle
BRD	informell	un(ter)bezahlte (Frauen-)Arbeit	Ausgrenzung der Frauen aus dem Arbeitsmarkt

Um das bisher Gesagte zusammenzufassen: Der Wandel von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft findet statt, er beruht auf einer Expansion der konsumorientierten Dienstleistungen, auf welche Art und wie schnell er vonstatten geht, hängt weniger von ökonomischen Sachgesetzmäßigkeiten ab als von der politischen Kultur eines Landes, d.h. der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft ist möglich, es gibt verschiedene Wege dorthin und welcher beschritten wird, ist politisch beeinflussbar. Dreh- und Angelpunkt dieser Entwicklung ist die Rolle der Frau. Meine erste These lautet: Der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft ist der Weg der Frauen in das System formeller, beruflicher Beschäftigung. Wenn diese

These zutrifft, dann geht die Berufstätigkeit der Frauen nicht zu Lasten der männlichen Erwerbsarbeit. Es handelt sich nicht um ein Nullsummenspiel, bei dem ein konstantes Arbeitsvolumen nur anders auf die Geschlechter verteilt würde. Eher ist das Gegenteil der Fall.

Tabelle 4

Erwerbsquoten in der BRD, USA und Schweden nach Geschlecht in Prozent

	Erwerbstätige			Nicht Erwerbstätige		
	Männer	Frauen	Insgesamt	Männer	Frauen	Insgesamt
BRD	77,2	57,7	67,3	22,8	42,3	32,7
USA	82,7	68,0	75,6	17,3	32,0	24,4
SWE	84,1	81,0	83,2	15,9	19,0	16,8

Je höher die Erwerbsbeteiligung der Frauen, desto höher ist die Erwerbsquote. Ja, man könnte sogar aus der Tabelle herauslesen, daß desto mehr Männer Arbeit haben, je mehr Frauen beruflich arbeiten. Aus diesen Zahlen ist sicherlich kein eindeutiger Zusammenhang in diese Richtung abzulesen, aber die Zahlen begründen doch zumindest nicht die Behauptung, mehr Erwerbsarbeit der Frauen ginge notwendigerweise zu Lasten der der Männer. Offenkundig gibt es um so mehr Arbeit, um so mehr Frauen beruflich arbeiten. Dafür lassen sich zwei Erklärungen anführen:

1. Die Integration der Frauen in das System der Erwerbsarbeit hat Multiplikatoreffekte auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten. Berufstätige Frauen investieren in Haushaltsgeräte, um sich von der Hausarbeit zu entlasten. Das induziert eine zusätzliche Nachfrage nach - überwiegend von Männern produzierten - Industriegütern. Ray Pahl hat einmal gesagt *a professional woman needs a wife*. Nun wird eine berufstätige Frau selten eine Hausfrau finden und vielleicht ebenso selten einen Hausmann. Also

wird sie jemand anderen, in der Regel wiederum eine Frau einstellen, die nun die informelle Arbeit der Hausfrau als ihre berufliche Aufgabe erledigt. Berufstätigkeit der Frauen hat also Multiplikatoreffekte auf dem Arbeitsmarkt, die wiederum vor allem Frauen zugute kommen.

2. Die zweite Erklärung dafür, daß die Berufstätigkeit der Frauen nicht zu Lasten der Männer geht, liegt in der scharfen geschlechtsspezifischen Segmentierung der Arbeitsmärkte. Die Frauen sind fast ausschließlich in den neuen, expandierenden Arbeitsmarktsegmenten berufstätig geworden, und das sind die konsumorientierten Dienstleistungen.

Tabelle 5

Verteilung der erwerbstätigen Frauen auf die Wirtschaftsbereiche in Prozent

	BRD	USA	SWE
primärer Bereich	3,8	1,5	1,9
güterproduzierender Bereich	37,3	31,8	26,8
konsumorientierte Dienstleistungen	58,9	66,6	71,3

In allen drei Ländern konzentriert sich die Erwerbstätigkeit der Frauen auf die konsumorientierten Dienstleistungen. Je mehr Frauen in einem Land erwerbstätig sind, desto größer ist diese Konzentration. In Schweden sind 81% der Frauen erwerbstätig und drei Viertel von ihnen sind in den konsumorientierten Dienstleistungen beschäftigt. Da in Schweden die Dienstleistungen überwiegend staatsförmig organisiert sind, sind die Frauen auch überwiegend beim Staat beschäftigt. 67% aller Arbeitsplätze im öffentlichen Dienst Schwedens sind von Frauen besetzt (1985). In den USA beträgt dieser Anteil 46,6%, in der BRD (alt) nur 39,4%.

Auch in der Dienstleistungsgesellschaft gibt es anscheinend kein Entrinnen aus der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung. Im konservativen Modell der BRD bleibt ein großer Teil der Frauen zu Hause, wo sie in unbezahlter Arbeit Dienstleistungen erbringen. In Schweden und den USA haben die Frauen sehr viel größere Schritte in Richtung auf ökonomische Selbständigkeit tun können, aber sie finden in Markt und Staat dieselben Aufgaben wieder, die sie schon als Hausfrauen hatten: Putzen, Waschen, Kinder erziehen, Alte und Kranke pflegen etc., kurz die haushalts- und personenbezogenen, konsumorientierten Dienstleistungen. Die These über den Zusammenhang von Frauenerwerbsarbeit und Dienstleistungsgesellschaft muß also erweitert werden: Der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft ist der Weg der Frauen zusammen mit ihren traditionellen Hausfrauentätigkeiten in die Systeme von Markt und Staat. An der Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern ändert sich trotz der damit verknüpften weitreichenden Veränderungen der Gesellschaft nur wenig. Diese Arbeitsteilung erscheint jetzt nur nicht mehr als Arbeitsteilung zwischen formell und informell organisierter Ökonomie, sondern als weiblich resp. männlich dominierte Segmente des formellen Beschäftigungssystems.

Das ist zunächst ein Beleg für die erstaunliche Beharrungskraft der Arbeitsteilung zwischen Mann und Frau. Aber es ist noch mehr: Es ist ein Hinweis auf einen sehr weitreichenden sozialen und kulturellen Wandel, der mit dem Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft verbunden sein wird. Mit der Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft ist mehr verknüpft als nur eine Wahl zwischen Skylla und Charybdis, zwischen marktförmig resp. staatsförmig organisierter Integration der Frauen ins System beruflicher Arbeit. Die ökonomische Angleichung der Situation von Frauen an die der Männer geschieht im amerikanischen Modell durch eine scharfe soziale Polarisierung der Gesellschaft, im schwedischen Modell durch eine ausgreifende staatlich-

bürokratische Organisation immer weiterer Lebensbereiche. Aber unterhalb dieser klassischen Alternative von Markt und Staat vollzieht sich beide Male derselbe Prozeß, in dessen Verlauf aus informeller Arbeit formelle Berufsarbeit wird, Tätigkeiten aus dem Bereich der privaten Haushalte in den Bereich der gesellschaftlichen Organisation von Markt und Staat verlagert werden, oder in der Habermas'schen Diktion aus der Lebenswelt in die Systemwelt. Beide Male handelt es sich um denselben Prozeß der Vergesellschaftung, in dessen Verlauf betrieblich organisierte Lohnarbeit zur dominanten Arbeitsform wird, und der Kauf und Konsum von Gütern und Dienstleistungen zum dominanten Modus der Bedürfnisbefriedigung. Burkhardt Lutz hat in Anschluß an Rosa Luxemburg von der „inneren Landnahme“ gesprochen, einem Prozeß, durch den immer weitere Tätigkeitsbereiche aus der informellen Ökonomie der privaten Haushalte in die formelle Ökonomie von Markt und Staat verlagert würden, was neben den Produktivitätssteigerungen verantwortlich sei für die hohen Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts in den 50er und 60er Jahren. Auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft erfaßt dieser Prozeß der inneren Landnahme nun auch die Reste der als „Hausfrauen-Arbeit“ noch im Haushalt verbliebenen Tätigkeiten. Und es scheint keine objektive Grenze zu existieren, an der dieser Prozeß zum Halten kommen müßte. Selbst für die intimsten Regungen von Liebe und Sexualität finden sich warenförmige Äquivalente in den verschiedenen Segmenten des Psychomarktes und der Prostitution. Nahezu alle menschliche Lebenstätigkeit kann anscheinend vergesellschaftet werden, also formell, beruflich, betrieblich organisiert, verstofflicht und kommodifiziert werden. Damit verbunden ist eine enorme Steigerung der Produktivität und also auch des gesellschaftlichen Reichtums, was wiederum die Optionen der Individuen vermehrt. Der Prozeß der inneren Landnahme hat durchaus emanzipatorische Effekte: Er kann das Volumen der notwendigen

Arbeit reduzieren und den Frauen gleiche Chancen auf den Arbeits- und Konsumgütermärkten eröffnen wie den Männern. Aber die wachsenden Optionen der Bedürfnisbefriedigung und der Generierung von Einkommen sind Optionen mehr und mehr nur noch auf Märkten. Der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft ist der Weg in eine Gesellschaft, in der prinzipiell jeder durch Erwerbsarbeit Einkommen erzielen kann, um sich auf dem Markt oder im Bereich der sozialen Infrastruktur mit Gütern und Dienstleistungen für nahezu sämtliche Lebensbedürfnisse zu versorgen. Ein Single in New York benötigt keinen Haushalt mehr. Er kann sich rund um die Uhr zur Befriedigung jedes denkbaren Bedürfnisses die notwendigen Güter und Dienstleistungen kaufen. Aber mit dieser inneren Landnahme verändern sich auch Qualitäten. Mit dem Transfer von Aktivitäten in Markt und Staat lösen sich diffuse und komplexe soziale Formen auf. Sie werden ersetzt durch arbeitsteilig organisierte, professionalisierte Systeme mit einer eigenen Rationalität und eigenen Qualitätsstandards. Es ändert sich also nicht nur die Form, in der die Dienstleistungsarbeit organisiert ist, es ändert sich auch die Qualität der Dienstleistungen. Bürokratisierung und Lohnarbeit sind kritische Kategorien. Warencharakter der Arbeit, Zerstörung des weiblichen Arbeitsvermögens, Dominanz der Zweckrationalität, das Weber'sche „Gehäuse der Hörigkeit“ sind Stichworte, die wohl nicht den Traum eines besseren Lebens kennzeichnen. Die Dienstleistungsgesellschaft schafft Reichtum und möglicherweise auch Vollbeschäftigung, sie vermehrt die Optionen der Individuen, aber sie schafft keine neue, bessere Kultur, wie Fourastié erhofft hatte. Vielmehr vollendet sie die warenförmige resp. bürokratische Organisation des Alltagslebens. Gibt es hier einen dritten Weg, könnte die BRD aufgrund ihrer Verspätung eine andere Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft wählen wie Schweden und die USA?

Da die Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft aufs engste verknüpft ist mit den Chancen der Frauen auf

zumindest ökonomische Gleichberechtigung, kann es keine Alternative sein, den ganzen Prozeß einfach aufzuhalten und die Verspätung der BRD auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft umzudefinieren in einen kulturellen Glücksfall. Wenn es eine Chance der Verspätung gibt, dann ist sie sehr schmal, und um sie zu nutzen, müsse die Bundesrepublik einen sehr weiten Sprung tun in eine andere Moderne jenseits der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung. Ein solcher dritter Weg würde voraussetzen, daß über das gewünschte Verhältnis formeller und informeller Organisation von menschlicher Lebenstätigkeit politisch entschieden würde nach normativen Standards der Qualität des Lebens. Die Arbeitszeiten in der formellen Berufsarbeit müßten verkürzt und so auf die Geschlechter verteilt werden, daß Männer und Frauen das Gleiche sowohl in der formellen wie in der informellen Arbeit leisten. Das aber verlangt weit mehr als nur rationale Einsicht. Es verlangt eine Abkehr von Leistungs-, Karriere und Konkurrenzprinzipien, und diese sind nicht nur im System der Produktion, sondern auch in den Identitäten der meisten Menschen fest verankert, mehr und mehr auch und gerade bei den Frauen und trotz allen Wertewandels.

Fourastié hatte von der Dienstleistungsgesellschaft erhofft, sie werde Vollbeschäftigung bringen, hochqualifizierte Berufe, entfaltete Bedürfnisse und insgesamt eine hochentwickelte humane Kultur. Und obendrein glaubte er, dies werde sich mit ökonomischer Sachgesetzlichkeit durchsetzen. Darin zumindest hat er geirrt. Es bedarf der bewußten Politik. Eine solche Politik setzt eine öffentliche Diskussion über mögliche Wege in die Dienstleistungsgesellschaft, deren Chancen und Risiken voraus. Und eine solche Diskussion beträfe sehr weitreichende Themen: die Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern und die Kultur des Alltagslebens, eine Diskussion also über das, was sich Männer und Frauen unter einem guten Leben gemeinsam vorstellen können.

*Autoren***DR. JÜRGEN HOFFMANN**

Professor im Fachbereich Soziologie an der Hochschule für
Wirtschaft und Politik in Hamburg.

HANS JÜRGEN SATTLER

Mitglied des Hauptvorstandes der Deutschen
Postgewerkschaft in Frankfurt.

DIETER SCHULTE

Bundsvorsitzender des Deutschen Gewerkschaftsbundes.

DR. WALTER SIEBEL

Professor für Soziologie mit Schwerpunkt Stadt- und Regio-
nalforschung an der Carl von Ossietzky Universität
Oldenburg.