

7. Transnationale Unternehmen: die „treibenden Kräfte“ der Globalisierung

Auch wenn der Welthandel in den letzten vierzig Jahren sehr viel schneller gewachsen ist als die weltweite Produktion, sind die Besonderheiten des gegenwärtigen Globalisierungsprozesses doch nicht in erster Linie im *quantitativen* Umfang grenzüberschreitender Handelsverflechtungen zu sehen. Würde die Weltexportquote als Maß für die Globalisierung der Weltwirtschaft zugrundegelegt, ließen sich die vier Nachkriegsjahrzehnte zwar als eine Periode zunehmender „Offenheit“ der Weltwirtschaft bezeichnen; im historischen Vergleich würde sich jedoch auch zeigen, daß die Außenhandelsverflechtung zu Beginn der 70er Jahre gerade wieder auf jenem Niveau ange­langt war, das die weltwirtschaftliche Integration bereits vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges erreicht hatte (vgl. 1. Kapitel). Nach einer Phase kontinuierlichen Wachstums während des „klassischen“ Goldstandards, also von 1870 bis kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges, und nach einer deutlich verlangsamten und diskontinuierlichen Entwicklung in der Zwischenkriegsphase hatte der Welthandel in der Zeit des Bretton Wood-Regimes mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 7,2 % seinen bislang kräftigsten Wachstumsschub erfahren (vgl. Kitson/Michie 1995: 8; Krugman 1995).

Entscheidender als das – seit Mitte der 70er Jahre deutlich verlangsamte – quantitative Wachstum grenzüberschreitender ökonomischer Aktivitäten sind die strukturellen Veränderungen im Welthandel. Durch die während der letzten zwei Jahrzehnte stark gesunkenen Transport- und Kommunikationskosten (vgl. 6. Kapitel, 6.2) und durch die Entwicklung standardisierter Produktions- und Servicekomponenten, welche nahezu unendlich kombinierbar sind, wurde Unternehmen und ganzen Wirtschaftszweigen die Möglichkeit eröffnet, die Wertschöpfungskette ihrer Produktion nach rein wirtschaftlichen Kriterien räumlich neu aufzugliedern. Auf Maßnahmen zu einer weltweiten Restrukturierung von Produktionsprozessen, mit denen die Unternehmen auf diese historische „Chancenstruktur“ reagiert haben, wird an späterer Stelle ausführlicher einzugehen sein. Hier interessiert zunächst, daß sich als Folge von rationalisierungsbedingten Restrukturierungsmaßnahmen auf globaler Ebene Wechselbeziehungen zwischen wirtschaftlichen Akteuren herausgebildet haben, die gegenüber früheren Phasen weltwirtschaftlicher Integration eine neue Qualität aufweisen.

7.1. Branchen- und unternehmensinterner Handel

Der größte Teil des Welthandels ist heute brancheninterner Handel; dabei werden Güter der gleichen Produktgruppe sowohl exportiert als auch importiert. Dieser Handel folgt also nicht den Prinzipien der Spezialisierung von Wirtschaftszweigen, es geht hier um die *Spezialisierung innerhalb bestehender Industriezweige*. Letzteres ist aber nur möglich, wenn eine nationale Ökonomie bereits ein bestimmtes Niveau der Industrialisierung, also der Differenzierung von Produktionsprozessen und Produkten erreicht hat. Nur dann wirken die Mechanismen der „Wachstumsstimulierung“ durch Wissenstransfer, Marktexpansion, Allokations- und Wettbewerbseffekte (Schäfer 1994: 5ff; vgl. auch Paqué 1995: 4). Das gemäß dem im vorangegangenen Kapitel abgehandelten Ricardo-Theorem zur agrarischen Spezialisierung verdamnte Portugal könnte an dieser entwickelten Form internationaler Arbeitsteilung gar nicht teilnehmen, also auch nicht von der „Wachstumsstimulierung“ profitieren. Diese konzentriert sich im Zeitalter der Industriegesellschaften auf den industriellen Bereich

In einer jüngeren Studie hat die OECD gezeigt, daß „im Unterschied zum Handel mit verschiedenartigen Erzeugnissen, der sich gewöhnlich aus den unterschiedlichen komparativen Vorteilen ergibt“ (OECD 1994b: 48), der brancheninterne Handel in den vergangenen Jahrzehnten von 1970 bis 1991 in allen großen Industrieländern zugenommen hat: in den USA von 49,4 % auf 66,1% des Handels mit der übrigen Welt, in Japan von 30,4% auf 35,1%; in Deutschland von 58,7% auf 79,9%, in Großbritannien von 62,1% auf 81,3% (OECD 1994b: 48). Die Handelsspezialisierung folgt also nicht mehr dem Ricardianischen Muster – Wein (agrarisches Produkt) gegen Tuch (industrielles Produkt) – sondern dem Muster „grünes“ Tuch gegen „rotes“ Tuch oder etwas realistischer: Volkswagen Passat gegen Hyundai Lantra, Renault Laguna und Mazda 626LX.

Wegen der zunehmenden Bedeutung des Intra-Industrie-Handels ist das Gewicht der Industrieländer am gesamten Welthandel gestiegen. Mehr als zwei Drittel des Welthandels werden im Block der OECD-Länder abgewickelt. Nachdem ihr Welthandelsanteil in den 70er Jahren von 68,1% auf 60% gesunken war, ist er in der letzten Dekade wieder auf das Niveau von 1970 zurückgekehrt. Hinzu kommt, daß der Handel innerhalb der OECD stark regionalisiert ist. Daher werden die Vorteile des Freihandels, sofern sie denn existieren, *innerhalb* des Blocks der Industrieländer generiert und dort auch erzielt – und nicht im Austausch zwischen Industrieländern und Rohstoffländern. Auch der Aufstieg einiger Schwellenländer zu wichtigen Exportnationen hat an dieser Struktur des Welthandels wenig geändert. Zwar konnten die asiatischen Länder einschließlich Japans ihren Anteil am Welthandel in der Zeit von 1979-1992 nahezu verdoppeln, im selben Zeitraum ist jedoch der

Anteil aller Nicht-OECD-Länder außerhalb Asiens gesunken. Lateinamerika, Afrika, der Mittlere Osten, Zentral- und Osteuropa, auf die 1980 immerhin noch ein Viertel des Welthandels entfielen, kamen Anfang der 90er Jahre gerade noch auf einen gemeinsamen Welthandelsanteil von 12% (OECD 1995a: 29). Wenn die Industrienationen im Jahr 1990 gerade 1,2% ihres gemeinsamen Bruttosozialprodukts für den Import von Industriewaren aus sogenannten „Billiglohnländern“ ausgaben (Krugmann 1995: 124), erscheint auch die häufig geäußerte Befürchtung in einem anderen Licht, wonach Warenimporte aus Niedriglohnländern einen Anstieg der Arbeitslosigkeit und eine Absenkung des durchschnittlichen Lohnniveaus in den Industrieländern *verursachen*.

Mit weltwirtschaftlicher Interdependenz im Sinne des Neoliberalismus hat dieser Zustand des Welthandels wenig zu tun. Jedenfalls dann nicht, wenn „Interdependenz“ ernsthaft als Interesse „alle(r) – Staaten, Unternehmen und Bürger – (...) am Wohlergehen der anderen“ (Ohmae/Henzler/Gluck 1992: 337) verstanden werden sollte. Nur dort, wo Interdependenz von *Symmetrie* geprägt ist, könnte ernsthaft mit jenen „zivilisatorischen Wirkungen“ des Freihandels gerechnet werden, die die Vertreter der neoklassischen Außenhandelslehre beschwören. „Symmetrische Interdependenz“, die gelegentlich zum Kernelement eines – durchaus fragwürdigen – „OECD-Friedens“ stilisiert wird (vgl. Senghaas 1993: 53), hat nicht zuletzt ein gewisses Maß an intra-industriellem Handel zur Voraussetzung. Dieser aber kann sich nicht herausbilden, wenn – wie beim Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern oder beim Handel der Bundesrepublik Deutschland mit den meisten osteuropäischen Transformationsökonomien – in erster Linie Investitionsgüter exportiert, aber Energieträger, Rohstoffe und einfache Verbrauchsgüter wie Bekleidung oder Holzwaren importiert werden. Ganz abgesehen davon ist die „Marktöffnung“ der osteuropäischen Länder für Importe aus den entwickelten Industrieländern des Westens bislang eine höchst einseitige Angelegenheit geblieben: In den Bereichen, in denen diese Länder große Exportchancen besitzen (bei Textilien, Stahl und landwirtschaftlichen Produkten), greifen protektionistische Maßnahmen der Europäischen Union. Was sind die Motoren des brancheninternen Handels? Seine Zunahme weist zunächst auf eine *verschärfte Konkurrenz* zwischen Unternehmen (die sich, wie beispielsweise zwischen VW oder Opel, zum schmutzigen Konflikt zuspitzen kann), die mit Waren des gleichen Typs handeln und nicht selten auch gleiche Marktsegmente bedienen. Parallel zu dieser Entwicklung wächst aber auch jener Teil des internationalen Handels – nach OECD-Angaben ca. 25-30% –, der innerhalb von transnational operierenden Unternehmen abgewickelt wird. Darunter gibt es Konzerne, deren Umsatz größer ist als das Bruttosozialprodukt mittlerer Staaten. Seit den 70er Jahren ist die Zahl solcher Unternehmen von 7.000 auf gegenwärtig etwa 37.000 gestiegen

(UNCTC/UNCTAD 1993; UNCTAD 1994). Im Besitz der TNU befindet sich etwa ein Drittel des weltweiten produktiven Anlagekapitals. Allein die 100 größten transnationalen Unternehmen, unter deren Kontrolle sich Anlagekapital in Höhe von 3400 Mrd US\$ konzentriert, brachten es 1992 auf einen Jahresumsatz von 5500 Mrd US\$, was in etwa dem Bruttosozialprodukt der USA entspricht (UNCTAD 1993). Der Weltumsatz der TNU ist also größer als der Welthandel, der etwa 3600 Mrd US\$ im Jahre 1993 ausmachte. Die Differenz erklärt sich daraus, daß natürlich ein Teil des Umsatzes der TNUs innerhalb der jeweiligen Länder getätigt wird und folglich nicht in der Welthandelsstatistik erscheint.

Auch internationale Handelskredite sind in bedeutendem Maße Kredite innerhalb internationaler Konzerne. Die Deutsche Bundesbank schätzt, daß es sich dabei 1995 im deutschen Fall um 62 Mrd DM Forderungen und 50 Mrd DM Verpflichtungen handelt. Das sind mehr als ein Drittel aller Forderungen aus Handelsgeschäften und 45% der Verpflichtungen (Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober 1995: 85).

Deregulierungsmaßnahmen in einzelnen Volkswirtschaften, der Prozeß der ökonomischen Integration in Westeuropa, das Auftauchen neuer Investoren aus Südostasien und nicht zuletzt eine Reihe von technischen und Finanzinnovationen haben sicherlich den brancheninternen Handel und damit die Rolle der TNU gestärkt. Vor allem haben aber die weitreichenden Liberalisierungsmaßnahmen im Hinblick auf ausländische Direktinvestitionen dafür gesorgt, daß transnationale Unternehmen zu den „treibenden Kräften“ (UNCTC/UNCTAD 1993) der weltwirtschaftlichen Integration werden konnten. Sie sind für den Transfer von Finanzkapital, Technologie und Managementstrategien verantwortlich. Sie strukturierten über neue Produktionsstrategien die internationale Arbeitsteilung neu. Die heutigen Ziele transnationaler Unternehmen unterscheiden sich gravierend von jener ersten Phase internationaler Unternehmensaktivitäten in den drei Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg, als mit ausländischen Direktinvestitionen vor allem die Ausbeutung natürlicher Ressourcen in den Kolonialstaaten betrieben wurde. Damals verfolgten die großen Konzerne mit ihrer Internationalisierung eine „ethnozentrische“ Strategie (Perlmutter 1972): Die Festlegung der Firmenpolitik fand in der Zentrale des Stammlandes statt, die fremden Märkte waren, genau genommen, nur ein Anhängsel der inländischen (vgl. 1. Kapitel). Die Globalisierung wurde als Expansion vom nationalen Territorium aus betrieben. Die Zielsetzungen heutiger TNU haben auch wenig gemein mit den – im Prinzip national ausgerichteten – Internationalisierungsstrategien der Unternehmen in den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg. Damals wurden in ausländischen Niederlassungen, die von den Muttergesellschaften operativ unabhängig waren, Güter und Dienstleistungen fertiggestellt, die in einer früheren Phase des Produktzyklus in den jeweiligen Her-

kunftsändern der Unternehmen produziert worden waren. Charakteristisch für die „polyzentrische“ oder „multinationale“ Organisationsform dieser Periode war, daß in fremden Industrienationen ähnliche Fertigungsstätten wie in den Herkunftsländern der Unternehmen errichtet wurden (z. B. die Werke von Opel, Ford in Deutschland oder von VW in Brasilien und Mexiko). Die Zentralen legten nur grobe Richtlinien der Geschäftspolitik fest und überließen es ihren Tochterunternehmen, die Geschäfte in eigener Regie zu führen, was auch den Rückgriff auf lokale Zulieferer mit einschloß.

Heute verfolgen die Unternehmen mit ihren Auslandsaktivitäten weitaus komplexere Ziele. Das zeigt sich nicht zuletzt in den „global grid“ und „global matrix“-Strukturen: Wo früher ein strikt hierarchisches Verhältnis zwischen Zentrum und Peripherie die Aufgabenteilung im Konzern regelte, gibt es heute mehrere Zentren. Im Extrem übernimmt jede Niederlassung eine bestimmte strategische Rolle innerhalb des globalen Netzwerkes – für bestimmte Produkte, Funktionen und/ oder Regionen (Kogut 1985). Selbstverständlich geht es mit Blick auf große Länder wie China, Indien oder Rußland noch immer um die Eroberung und Durchdringung von großen nationalen Märkten. Doch mehr noch zielen transnationale Unternehmen mit den seit Mitte der 80er Jahre sprunghaft gestiegenen ausländischen Direktinvestitionen (ADI) darauf ab, eine führende Position auf dem Weltmarkt zu besetzen:

„to restructure or rationalize existing investments to capitalize on the benefits of global or regional economic integration, or to acquire additional technological, organizational or marketing assets to more effectively pursue, maintain or advance a global competitive position“ (Dunning 1993: 299).

Im Gegensatz zu den beiden früheren Phasen der Internationalisierung von Produktionsprozessen beschränkt sich die in den letzten zwei Jahrzehnten stattfindende Transnationalisierung der Unternehmen nicht auf die Errichtung von Endfertigungsstätten in anderen Ländern, handele es sich dabei um Industrie-, Schwellen oder Entwicklungsländer. Vielmehr bezieht die Strategie den gesamten Prozeß der Wertschöpfung und das gesamte System der Zulieferindustrien in die tendenziell globale Restrukturierung der Unternehmensorganisation mit ein. Ziel ist die Anpassung an den industriellen Markt. Unternehmen, die beispielsweise ein Viertel ihrer Produkte in den USA verkaufen wollen, werden dies immer weniger durch den Export zu realisieren versuchen, sondern durch eine Internationalisierung der Wertschöpfung. Tendenzuell müßte ein Viertel der Produktion dorthin verlagert werden, so sich die Absatzmärkte befinden¹. In der Folge verlieren ganze Industriezwei-

¹ Deshalb, so Helmut Werner von Mercedes-Benz, werde sein Unternehmen, das bislang nur etwa fünf Prozent der Pkws im Ausland fertigen lasse, diesen Anteil in

ge ihren spezifisch nationalen (US-amerikanischen, deutschen, englischen) Charakter. Nationale „Märkte werden mit ‘Weltprodukten’ beliefert, Gütern, in denen Wissen und materielle Komponenten aus verschiedenen Ländern stecken. Diese Güter sind also das Ergebnis von Arbeitsleistungen unter unterschiedlichen nationalen Bedingungen“ (Narr/Schubert 1994: 60).

Genau genommen führt selbst noch der Begriff „ausländische“ Direktinvestitionen in die Irre, denn er legt den Eindruck nahe, als seien die Direktinvestitionen, die ein transnationales Unternehmen in irgendeinem Lande tätigt, in ökonomischen Aktivitäten des Ursprungslandes „verwurzelt“. Im geozentrischen Unternehmen verfügen jedoch wichtige Strategieeinheiten über eigene Investitionsprogramme, die von den strategischen Planungen der Unternehmenszentrale durchaus abweichen können. Über die auf dem Weltmarkt überaus erfolgreichen schwedischen TNU schreibt Mats Forsgren prägnant:

„Nowadays, many of these are so large, so highly internationalized and operationally diversified that one can talk about several rings and several peripheries within the same firm“ (Forsgren 1990: 266).²

Welchen Umfang und welche Struktur haben die seit den 80er Jahren deutlich ausgeweiteten Investitionsströme? Längst haben die ADI für den Prozeß weltwirtschaftlicher Verflechtung eine größere Bedeutung als der Weltexport von Gütern und Dienstleistungen. Die Bestände der ADI sind in der Zeit von 1960 bis 1992 von 67,7 Mrd US\$ auf 1,949 Billionen US\$ gestiegen, die jährliche Steigerungsrate lag bei 11%. Seit Beginn der 1980er Jahre stiegen die Kapitalabflüsse in Form von ADI jährlich um 27,8%, mithin fast dreimal so schnell wie der Export (11,1%) und viermal so schnell wie das Weltsozialprodukt (9,8%) (UNCTAD/World Bank 1994: 14)³, und noch ist kein Ende

den nächsten Jahren auf 20 bis 25 Prozent ausweiten. Denn: „Die Zeiten des klassischen Exports sind vorbei. Als rein nationaler Hersteller kann man kaum überleben. Mercedes muß seine globalen Chancen nutzen“ (*Der Spiegel* Nr. 17/1996: 109).

² Es wird an späterer Stelle darauf zurückzukommen sein, daß ausländische Direktinvestitionen, die im Rahmen einer „geozentrischen“ oder „globalen“ Unternehmensstrategie getätigt werden, eine Vielzahl von Problemen für das Management des „international integrierten Produktionssystems“ nach sich ziehen (vgl. Kapitel 9.3).

³ Die Daten sind mit Vorsicht zu genießen. Sie stammen zwar aus seriösen Quellen, doch diese widersprechen sich in der Regel (und nicht in der Ausnahme). Sie werden hier auch nur wiedergegeben, um Tendenzen zu verdeutlichen. Die mangelhaften Daten über die Transnationalisierung der Produktion können, wie schon im Falle der Internationalisierung des Finanzsektors (vgl. 5. Kapitel) als ein Ausdruck des „disembedding“ interpretiert werden. Die mangelhafte statistische Berichterstattung ist Folge der mangelnden sozialen und politischen Kontrolle ökonomischer Akteure im globalen Raum.

des Prozesses wachsender internationaler Kapitalverflechtung in Sicht. Anders als in den 60er Jahren, als es vor allem US-amerikanische Unternehmen waren, die über ihre Auslandsaktivitäten für eine *Internationalisierung der fordistischen Massenproduktion* sorgten, sind es zu Beginn der 90er Jahre gleichermaßen europäische und japanische Unternehmen, die ihre Produktion grenzüberschreitend organisieren. Transnationale Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern sind hingegen mit lediglich 5% an den internationalen Direktinvestitionen beteiligt. Obwohl seit Ende der 80er Jahre die Zahl der Ursprungs- und der Zielländer von ausländischen Direktinvestitionen deutlich größer geworden ist – dies insbesondere durch die Kapitalexporte Japans und anderer asiatischer Länder, darunter in jüngster Zeit mit kräftigen Zuwächsen China – entfällt der größte Teil der weltweit getätigten Unternehmensinvestitionen auch weiterhin auf die Triadenmächte. Hauptziel land für europäische Unternehmen sind die USA geblieben. Von den ausländischen Direktinvestitionsströmen des Jahres 1993 in Höhe von 195 Mrd US\$ konnten die USA allein 32 Mrd. US\$ ins Land ziehen (UNCTAD 1994). In weitaus geringerem Umfang als während der 80er Jahre investieren indes japanische Unternehmen in den USA und in Großbritannien, das während der 80er Jahren bevorzugtes europäisches Anlageland für Kapital aus Ostasien war (vgl. DIW 1995, sowie *Financial Times* vom 13.2.1996); die stärksten Zuwächse bei den neuen ADI japanischer Unternehmen waren 1994 in lateinamerikanischen und asiatischen Ländern zu verzeichnen.

7.2 Regionale Konzentration von ausländischen Direktinvestitionen

Im großen und ganzen entspricht die regionale Konzentration von Direktinvestitionsströmen der geographische Verteilung der Handelsströme: Wie schon in den 80er Jahren nehmen auch gegenwärtig die USA und Großbritannien sowohl bei den Zuflüssen wie bei den Abflüssen von Direktinvestitionen eine Spitzenstellung ein. Im Jahr 1993 entfielen 88% des Auslandsvermögens deutscher Unternehmen auf westliche Industrieländer (vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsberichte Nr. 5, Mai 1995; vgl. *Tabelle 7.1*). Auch ein Großteil der japanischen Investitionen, und das gilt in wachsendem Umfang auch für den Kapitalexport aus Korea und anderen ostasiatischen Schwellenländern, ist in die USA oder in den EU-Raum geflossen (vgl. DIW, Wochenbericht 36/95). Hingegen wurden 1993, also in einer Zeit des sprunghaften Anstiegs ausländischer Direktinvestitionen in Osteuropa, von der deutschen Industrie gerade einmal 6,2 Mrd DM in den Reformländern Ungarn, Tschechien, Slowakei, Polen und in der Volksrepublik China investiert; das entspricht einem Anteil von 2% am Auslandsengagement deut-

scher Unternehmen. Anders als bis zum Jahr 1980, als noch etwa 25% der deutschen Direktinvestitionen auf die Entwicklungsländer entfielen, stagniert deren Anteil in den 90er Jahren bei etwa 10%.

Tabelle 7.1: Mittelbare und unmittelbare deutsche Direktinvestitionen (Stand zum Jahresende 1994, in Mio DM)

Land	Unmittelbare und mittelbare deutsche Direktinvestitionen		
	1991	1993	1994
Alle Länder	262.670	321.410	348.257
EG-Länder	133.891	153.982	168.596
Alle Industrieländer	234.507	280.926	300.664
Japan	5.312	8.051	7.785
Schweiz	12.260	13.007	14.183
USA	59.890	77.232	79.947
Reformländer (MOE)	2.152	6.293	8.960
Rußland	194	136	255
Polen	86	626	1.105
Tschechien	537	1.753	2.770
Ungarn	489	2.218	2.792
Entwicklungsländer	26.010	34.191	38.633
Afrika	3.702	3.996	3.922
Südafrika	2.045	2.386	2.584
Amerika	16.024	22.009	25.740
Argentinien	1.717	1.983	2.458
Brasilien	7.734	10.586	14.529
Kaiman-Inseln	1.619	2.895	2.692
Mexiko	3.130	4.127	3.144
Asien und Ozeanien	6.284	8.186	8.972

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1996

Der größte Anteil, 1993 waren es 153,2 Mrd DM, fließt noch immer in die EU und hier nicht etwa in die südlichen „Billiglohnländer“ Portugal und Griechenland, sondern vor allem nach Belgien, wo sich die Koordinierungszentren großer Unternehmen und Holdinggesellschaften angesiedelt haben, und nach Irland, wo ausländische Investoren mit großen steuerlichen Vortei-

len rechnen können⁴. Volle zehn Jahre Steuerfreiheit waren es auch, die – neben dem sicherlich wichtigen Standortfaktor niedriger Löhne und verbesserter Marktpräsenz – ausländische Investoren zuerst nach Ungarn gelockt haben, das Land, das mit 558 US\$ ausländischem Kapital pro Einwohner unter allen osteuropäischen Transformationsländern an der Spitze liegt.

Doch nicht nur aus der BRD, deren Unternehmen mit 17,8% aller registrierten Joint-Ventures in Ungarn, Polen und Tschechien schon zu den wichtigsten ausländischen Investoren in den Reformstaaten gehören, strömt nach wie vor nur wenig Kapital nach Zentral- und Osteuropa. Ende 1990 zog die ganze Region – in der fast 400 Millionen Menschen leben – gerade so viele Investitionen an wie Irland und Norwegen, Länder mit einer Bevölkerung von 5 Millionen Menschen (vgl. Dunning 1993: 221). Im Jahr 1993 gingen immerhin 5 Mrd US\$ ADI in die ost- und zentraleuropäischen Länder, das waren also zwei Milliarden mehr als auf den afrikanischen Kontinent geflossen sind, zugleich aber nicht mehr als die Hälfte dessen, was vor dem Finanzkrach und der Pesokrise von Ende 1994 in Mexiko (dazu vgl. 5. und 13. Kapitel) investiert wurde (UNCTAD 1994). Die im Jahre 1995 zu verzeichnende Zunahme der Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa ist vor allem auf den Erwerb von großen Beteiligungspaketen an Energieversorgungs- und Telekommunikationsunternehmen in Ungarn und Tschechien zurückzuführen. Diese Direktinvestitionen haben nur geringe Arbeitsplatzwirkungen und auch für eine „systemische“ Modernisierung der nationalen Wirtschaften sind sie nicht nur positiv.

Im Vergleich zu den 80er Jahren, als es wegen des Zinsendienstes und der Kreditrückzahlungen der hochverschuldeten Entwicklungsländer netto so gut wie keine Nord-Süd-Investitionen gab, kam es zwar zu Beginn der 90er Jahre auch in den Ländern der ehemaligen Dritten Welt zu einem regelrechten Investitionsboom. In einigen dieser Länder machen ADI heute mehr als 10% der inländischen Kapitalbildung (Brutto) aus (vgl. Dunning 1993: 289). Bei den privaten Kapitalbewegungen der Jahre 1989-1992 rangierten China, Mexiko, Malaysia, Argentinien und Thailand vor Indonesien, Brasilien, Nigeria, Venezuela und der Republik Korea (vgl. UNDP 1994: 72). Doch obwohl ausländische Direktinvestitionen zusammen mit privaten Darlehen und Portfolio-Anlagen die öffentliche Entwicklungshilfe längst bei weitem übertroffen haben, ziehen die Entwicklungsländer insgesamt nach wie vor deutlich weniger ausländisches Kapital an als die Industrieländer (vgl. Tabelle 7.2).

⁴ Der kräftige Zuwachs von 10 Mrd DM deutsche Direktinvestitionen, den Irland in der Zeit von 1989 bis 1991 verzeichnen konnte, erklärt sich größtenteils durch Zuwächse innerhalb des Finanzsektors; wie es auch in anderen Steuerparadiesen üblich ist, wurden „brass plate companies“ einzig zu dem Zweck gegründet, Gewinne aus Exportgeschäften verschleiern zu können.

Tabelle 7.2: Kapitalzu- und abflüsse in und aus Entwicklungsländern (Jahresdurchschnittswerte, in Mrd US\$, Nettowerte)

Regionen	1973-76	1977-82	1983-89	1990-93
Entwicklungsländer				
Alle Kapitalflüsse	14,8	30,5	8,8	91,5
Direktinvestitionen	3,7	11,2	13,3	34,2
Kurzfristiges Kapital	-0,5	-12,3	-5,3	37,6
Afrika				
Alle Kapitalflüsse	5,0	9,0	-0,1	-4,0
Direktinvestitionen	1,1	0,8	1,1	1,4
Kurzfristiges Kapital	-0,2	0,5	-1,4	3,0
Asien				
Alle Kapitalflüsse	6,7	15,8	16,7	46,6
Direktinvestitionen	1,3	2,7	5,2	19,8
Kurzfristiges Kapital	1,2	2,5	2,4	9,6
Mittlerer Osten und Europa				
Alle Kapitalflüsse	-10,1	-20,9	8,7	25,1
Direktinvestitionen	-1,0	2,5	2,6	1,6
Kurzfristiges Kapital	-3,0	-12,5	-0,5	26,1
Westliche Hemisphäre				
Alle Kapitalflüsse	13,0	26,3	-16,6	23,8
Direktinvestitionen	2,2	5,3	4,4	11,0
Kurzfristiges Kapital	1,5	-2,8	-5,8	5,0

Quelle: IMF, World Economic Outlook, Oct. 1994: 50f

Hinzu kommt, daß 1993, einem Spitzenjahr des Investitionsbooms, als etwa 40% aller ADI in die Entwicklungsländer gingen, 80% dieser ADI auf nur zehn Empfängerländer entfielen (Lall 1995: 521). Von den 80 Mrd US\$, die in die Entwicklungsländer geflossen sind, gingen allein 26 Mrd US\$ nach China. An dieser regionalen Konzentration hat sich seither wenig geändert: Im Jahr 1995 stiegen die ausländischen Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern auf das Rekordvolumen von 90 Mrd US\$; davon entfielen abermals ganze 80% auf nur zwölf Länder, darunter wiederum mit einer Spitzenstellung China (vgl. OECD 1996 zit. nach Frankfurter Rundschau vom 13.3.1995). Vor allem in den ärmsten Ländern sind die Zuflüsse an Direktinvestitionen in den letzten Jahren deutlich gesunken. Ganz Afrika

konnte 1993 gerade einmal 3 Mrd US\$ anziehen. Da gleichzeitig Kapital abgeflossen ist, war die Bilanz negativ (vgl. UNCTAD 1994).

Die afrikanischen Länder, insbesondere jene südlich der Sahara, wurden also in den letzten Jahren keineswegs in den Weltmarkt integriert, sondern zunehmend „marginalisiert“ (vgl. zum folgenden Collier 1995). Ihr Anteil an den Weltexporten ist kontinuierlich gesunken: Während die Exporte aus Afrika in der Zeit von 1979-1980 noch um jährlich 2,8% stiegen, ist das afrikanische Exportwachstum in dem darauf folgenden Jahrzehnt auf jährlich 2,4% gesunken, derweil die südostasiatischen Länder einen jährlichen Anstieg von 6,8% verzeichnen konnten. Hinzu kommt, daß zu Beginn der 90er Jahre, nicht anders als in den 70er Jahren, zu drei Vierteln Güter des Primärsektors exportiert wurden. Trotz sinkender Rohstoffpreise entfielen Ende der 80er Jahre allein 40% aller Exporte auf Kaffee und Kakao. Ins Bild der weltwirtschaftlichen Marginalisierung eines ganzen Kontinents paßt außerdem, daß der Anteil der im formellen Sektor tätigen Arbeitnehmer an allen Beschäftigten – anders als in den meisten anderen Entwicklungsregionen – in Afrika während der letzten zehn Jahre von ohnehin bescheidenen 12% auf 9% gesunken ist.

„As a result of this direct economic marginalization, Africa has been marginalized from important international economic institutions built up largely by other countries in the past half-century, such as the World Trade Organization (WTO). The only international economic sphere in which Africa has been non-marginal is aid“ (Collier 1995: 541).

Die internationale politische Einbindung vieler afrikanischer Staaten erfolgt eher über die Hilfsprogramme der Weltbank und Kontakte mit den Entwicklungshilfeministerien der Industrieländer denn über die WTO und Wirtschaftsbeziehungen mit anderen Ländern. Außer durch die Transfers der internationalen Entwicklungshilfe sind einige dieser Länder heute vornehmlich durch die Überweisungen der Arbeitsmigranten mit der Weltwirtschaft verbunden⁵.

Profitiert haben von der weltweiten Investitionstätigkeit der Unternehmen aber zweifellos einige Länder in Südostasien. Mit Blick auf diese Entwicklung lautet ein hierzulande gängiges Argumentationsmuster: Während früher Produkte „made in Germany“ exportiert wurden, exportiere die deutsche Industrie heute bevorzugt Arbeitsplätze in Länder mit niedrigeren Lohnkosten. (vgl. beispielsweise „Die Jobs wandern aus“ in „Der Spiegel“ Nr. 37/1995). Abgesehen davon, daß die BRD auch heute noch der zweitgrößte

⁵ In manchen Entwicklungsländern, beispielsweise in Indien, Jemen, Pakistan, Marokko, Tunesien und in der Türkei, übersteigen die jährlichen Überweisungen von Auswanderern und Wanderarbeitern die jährlichen Überweisungen der öffentlichen Entwicklungshilfe um ein Drittel und mehr (vgl. UNDP 1994: 72)

Warenexporteur der Welt ist und daß sowohl das Wachstum der deutschen Direktinvestitionen im Ausland wie der Internationalisierungsgrad der deutschen Wirtschaft (ADI im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt) durchaus im internationalen Durchschnitt liegen (vgl. Jungnickel 1995: 96), läßt sich an der regionalen Ausrichtung der deutschen ADI gleichsam exemplarisch studieren, daß die sogenannten „Billiglohnländer“ der südlichen Hemisphäre oder die ost- und zentraleuropäischen Transformationsländer keinesfalls bevorzugtes Ziel deutscher Unternehmensinvestitionen sind. Auch wenn es in den letzten Jahren vermehrt zu Produktionsverlagerungen in Länder mit vergleichsweise niedrigem Lohnniveau gekommen ist, so haben doch die typischen „Verlagerungsregionen“ Anfang der 90er Jahre gerade einmal 15% aller deutschen ADI angezogen, die sogenannten „Billiglohnländer“ im asiatisch/ pazifischen Raum und in Ost- und Zentraleuropa sogar nur 3,8% (Jungnickel 1995: 9; vgl. Tabelle 7.3)

Tabelle 7.3: Deutsche Direktinvestitionen in typischen „Verlagerungsländern“, 1985-1991 in vH der gesamten deutschen Direktinvestitionen

Zielland	in vH der weltweiten Direktinvestitionen		
	1985	1989	1991
Irland	0,4	0,9	5,0
Spanien	3,2	5,3	5,7
andere Mittelmeerländer ^a	1,1	1,4	1,5
Asien/Ozeanien ^b	1,4	1,6	1,7
Reformländer Ost- und Mitteleuropas	0,0	0,1	0,5
GESAMT	6,1	9,4	14,5
ohne Spanien und Irland	2,5	3,2	3,8
Nachrichtlich (in Mrd DM)	9,0	19,3	37,4

a) das frühere Jugoslawien, Malta, Griechenland, Türkei, Marokko, Tunesien; b) Hongkong, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, China

Quelle: Jungnickel 1995: 97, nach Angaben der Deutschen Bundesbank

Gegen die „Exodusthese“ spricht auch, daß diejenigen Branchen, die vom Importdruck aus Niedriglohnländern am stärksten betroffen waren, eher unterdurchschnittlich viele Investitionen im Ausland getätigt haben.⁶ Beispielsweise läßt die unter starkem Konkurrenzdruck stehende deutsche Textil- und Bekleidungsbranche, die nur noch 15-20% ihrer Produktion in der BRD abwickelt, keineswegs – wie zu erwarten wäre – vornehmlich in den typischen „Billiglohnländern“ fertigen (das gilt nur für 40% der Produktion).

⁶ Eine Ausnahme bildet hier nur die deutsche Leder- und Schuhindustrie.

Der größere Teil wurde vielmehr in Länder wie die USA, Italien oder nach Österreich verlagert. Vor allem die kapitalintensive Textilverarbeitung findet in der Regel in Industrie- und Schwellenländern statt. Ausländische Direktinvestitionen sind deshalb nicht unbedingt dafür verantwortlich, daß ein durch niedrige Lohnkosten motivierter „Exodus“ traditioneller Industriezweige aus Industrieländern erfolgt; denn, so Jungnickel (1995: 98), auch ohne ADI würde sich die inländische Beschäftigungssituation in diesen Branchen wohl kaum anders gestalten. Allerdings müssen Produktionsverlagerungen ins Ausland nicht unbedingt über Direktinvestitionen erfolgen. In der Textil- und Bekleidungsindustrie⁷ kommt es zunehmend zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen durch Subcontracting und den Einkauf von Vorprodukten in Niedriglohnländern. So stammen etwa 50% des Umsatzes der westdeutschen Bekleidungsindustrie, die seit 1970 etwa 70% ihrer Arbeitsplätze abgebaut hat, aus der passiven Lohnveredelung deutscher Rohware in Niedriglohnländern (Wick 1996). Die dafür inzwischen bevorzugte Region ist Osteuropa.

Dennoch sind osteuropäische Standorte für westliches Kapital nach wie vor von geringer Attraktivität (vgl. 12. Kapitel, 12.4.). Denn Lohnkostenüberlegungen spielen bei vielen Auslandsinvestitionen bei weitem nicht die zentrale Rolle, die ihnen in der öffentlichen Diskussion – zuvorderst um den „Standort Deutschland“ – beigemessen wird. Steuer- und Abgabensysteme, die den Unternehmen „wohlwollen“, ziehen ausländische Direktinvestitionen ebenso häufig an. Es wird geschätzt, daß selbst drei Viertel der Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen und mehr als 80% des Wachstums, das die deutschen ADI seit 1985 erfahren haben, mit niedrigen Lohnkosten nichts zu tun haben (vgl. Jungnickel 1995: 98). Marktsicherung und Markterschließung spielen als Investitionsmotive zumeist eine weit größere Rolle. Gleiches gilt für das Bestreben, durch Marktpräsenz in den Territorien wichtiger (neuer) Konkurrenten Handelsbarrieren zu überspringen oder sich vor protektionistischen Tendenzen in den neuen Großwirtschaftsräumen der Triade zu schützen.

Von wachsender Bedeutung war in den letzten Jahren vor allem das Motiv, die Risiken von Wechselkursschwankungen dadurch zu verringern, daß Kosten und Erlöse in der gleichen Währung erzielt werden. Unter den Bedingungen

⁷ Hier handelt es sich um einen wahrhaft „globalen Wirtschaftszweig“, der seit Beginn der Industriellen Revolution sehr stark von internationaler Arbeitsteilung geprägt ist: Als Leitindustrie spielt diese Branche für einige südasiatische Entwicklungsländer heute eine ebenso große Rolle wie einstmals für England (in der frühen Industrialisierungsphase) oder für andere Entwicklungsländer in den 70er und 80er Jahren: In einem Land wie Bangladesh entfallen heute drei Viertel der Exporte auf Textilien und Bekleidung (vgl. Braßel/Windfuhr 1996: 42). In nur knapp 20 Jahren entstanden hier 700.000 Arbeitsplätze, bei drei Viertel davon handelt es sich um „Frauenarbeitsplätze“ (vgl. dazu auch Kap. 8.3).

einer zunächst „stabilitätsorientierten Unterbewertung der DM bei Kapitalexportüberschüssen“, die sich seit Beginn der 1990er Jahre jedoch in eine „portfolio-induzierte Überbewertung der DM bei Kapitalimporten“ umgekehrt hatte (vgl. Heise 1995: 696f), wurde es v. a. für deutsche Unternehmen zunehmend wichtiger, Wechselkursrisiken durch Produktionsverlagerung ins Ausland auszuweichen. Denn es hatte sich ihre Position gegenüber wichtigen Konkurrenten durch die Aufwertung der DM erheblich verschlechtert. Für deutsche Unternehmen mögen Steuervorteile, niedrige Lohnnebenkosten und „gewerkschaftsfreie Standorte“ in den USA, wohin in den Jahren 1991-1993 ein Großteil der deutsche Direktinvestitionen im Bereich der Verarbeitenden Industrie geflossen sind (vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, Mai 1995), als Kalküle der Produktionsverlagerung ins Ausland eine gewisse Rolle gespielt haben, entscheidender dürften indes (absatz)marktorientierte Überlegungen gewesen sein. Noch Anfang der 1990er Jahre waren es lediglich ein Drittel der gemeinsam vom DIHT und vom ifo-Institut befragten deutschen Unternehmen, die Produktionsverlagerungen ins Ausland mit Kostenüberlegungen begründeten (vgl. Flassbeck 1995:710f).

Tabelle 7.4: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, nach Wirtschaftszweig des Unternehmens im Ausland (Investitionsobjekts), Stand Jahresende, in Mrd DM, 1991 und 1993 (Zahlen in Klammern: Steigerungsraten von 1991 bis 1993)

Ländergruppe	Alle Wirtschaftszweige		Verarbeitendes Gewerbe		Handel		Kreditinstitute		Finanzierungsinstitutionen		Versicherungsunternehmen		Beteiligungsgesellschaften	
	1991	1993	1991	1993	1991	1993	1991	1993	1991	1993	1991	1993	1991	1993
Alle Länder	262,7	319,5 (21,6)	108,4	123,2 (13,7)	50,4	54,8 (8,7)	18,8	27,5 (46,3)	26,4	41,7 (60,0)	13,2	17,6 (33,3)	11,4	17,1 (50,0)
EG-Länder	133,9	153,2 (14,4)	45,1	43,8 (-2,9)	26,8	27,3 (1,9)	13,3	18,6 (39,9)	17,1	25,4 (48,5)	4,2	5,9 (40,5)	7,6	10,1 (32,9)
Industrieländer, nicht EG	100,6	126,1 (25,4)	45,5	54,1 (18,9)	20,7	23,6 (14,0)	3,0	4,8 (60,0)	8,2	15,2 (85,4)	8,6	11,1 (29,1)	3,7	5,8 (56,8)
USA	59,9	76,5 (27,7)	29,0	34,4 (18,6)	9,7	9,8 (1,0)	1,1	2,2 (100,0)	7,2	13,7 (90,3)	6,6	8,7 (31,8)	1,4	2,4 (118,2)
Entwicklungsländer	26,0	33,9 (30,4)	16,1	20,8 (29,2)	2,6	3,0 (15,4)	2,5	3,8 (52,0)	..	1,1 (..)	..	0,6 (..)	..	1,2 (..)

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1995 (Eigene Berechnung)

Eine weitere Überlegung unterstreicht den bisherigen Befund: In der Regel spielen die Kostenmotive bei ausländischen Direktinvestitionen in der Verarbeitenden Industrie eine vergleichsweise größere Rolle als im tertiären Sektor. Doch sind es gerade die Dienstleistungs- und Finanzbereiche, in denen deutsche Unternehmensvermögen im Ausland nach profitabler Verwertung

suchen: Während sich noch 1991 knapp die Hälfte des im Ausland investierten deutschen Kapitals auf die Verarbeitende Industrie konzentrierte, war deren Anteil 1993 auf fast ein Drittel abgesunken (vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, Mai 1995, vgl. *Tabelle 7.4*). Für deutsche Direktinvestitionen im (vornehmlich europäischen und US-amerikanischen) Ausland gilt in wachsendem Maße dasselbe wie für ausländische Direktinvestitionen in der BRD: der größte Brocken der Unternehmensvermögen wird in den Bereichen Dienstleistungen und Finanzen investiert.

Aus der von einigen Entwicklungsländern verfolgten Strategie exportorientierter Industrialisierung, aus dem damit einhergehenden Trend zur „Deindustrialisierung der Beschäftigung“ in den OECD-Ländern und aus der Ausweitung ausländischer Direktinvestitionen läßt sich indes nicht umstandlos auf Wohlstandsverluste in den Industrieländern schließen, beispielsweise in Gestalt eines Absinkens der Reallöhne oder einer Weitung der Lohnendifferenziale zwischen qualifizierten und gering qualifizierten Arbeitskräften (vgl. dazu Wood 1994). Gegen diese in der aktuellen Debatte um die (Lohn)Konkurrenz aus den Niedriglohnländern Südostasiens (und Osteuropas) immer wieder bemühte Argumentationsfigur führt der amerikanische Ökonom Paul Krugman folgende Rechnung an: Im Jahr 1993 habe das gemeinsame Bruttosozialprodukt von Nordamerika, Westeuropa und Japan mehr als 18 Billionen Dollar betragen, die gemeinsamen Investitionen insgesamt 3,5 Billionen und der gemeinsame Kapitalstock 60 Billionen Dollar. Der Rekordkapitalabfluß des Jahres 1993 habe den Binnenmärkten des reichen Nordens also gerade einmal 3% Prozent der Investitionen entzogen und das Wachstum der Kapitalreserven um weniger als 0,2 Prozent gemindert. „Der gesamte Investitionsboom in den Märkten der Entwicklungsländer seit 1990 hat bewirkt, daß der Kapitalstock der nördlichen Welt heute um fünf Prozent geringer ist als er sonst wäre“ (Krugman 1995: 127). Jedenfalls kann die „beklagenswerte Entwicklung“ der durchschnittlichen Löhne, die in den letzten Jahren vor allem in den USA, aber auch in anderen Industrieländern zu verzeichnen war, nach Ansicht von Krugman nicht auf Nettokapitalflüsse in die „Dritte Welt“ zurückgeführt werden, zumal diese ja erst seit Beginn der 90er Jahre Kapitalzuflüsse in nennenswertem Umfang erfahren hat.⁸ Dieses Urteil deckt sich mit unseren Feststellungen des 5. Kapitels, daß es eher die finanziellen Dimensionen der Globalisierung, die Gesellschaftsspaltung in Arbeits- und Geldgesellschaft sind, die die negativen Wirkungen auf die Beschäftigung ausüben.

⁸ Im Vergleich zu dem Kapital, das in rein „inländische Löcher – die riesigen Budgetdefizite der USA und anderer Länder“ fließt, seien die Summen, die in die Entwicklungsländer exportiert werden, eher gering (Krugman 1994: 127f).

Dieser Einwand gegen allzu simple Schlußfolgerungen, die aus der „Billiglohnkonkurrenz“ für die Zahl der Arbeitsplätze und die Höhe der Löhne in den kapitalexportierenden Industrieländern gezogen werden, ist auch im Zusammenhang mit der Debatte um den „Standort Deutschland“ von einigem Gewicht. Ein ganzes Land, zumal eines wie die BRD, die noch immer zweitgrößte Exportnation der Welt ist, wird selbstverständlich nicht nur durch einen direkten „Arbeitsplatzexport“ bedroht. Der Prozeß der Globalisierung bezieht jedoch immer mehr Menschen in die weltweite Arbeitsteilung ein und damit auch in den beschleunigten Strukturwandel. Das verstärkt die Kraft der „Produktivitätspeitsche“: Der beschleunigte technologische Wandel läßt sowohl das Tempo wie die Kosten notwendiger Innovationen in die Höhe schnellen. Gleichzeitig drückt die in den letzten Jahrzehnten deutlich gestiegene Kapitalintensität pro Arbeitsplatz – also der Kapitalaufwand für die Schaffung neuer Arbeitsplätze – auf die Kapitalrendite. Wenn aber die Kapitalkosten gegenüber den Arbeitskosten immer wichtiger werden, erhöht sich zugleich der Druck auf die Lohnsumme. Es sinkt die Investitionsneigung und es steigt zugleich der Anteil der Rationalisierungsinvestitionen. Dadurch werden alte Arbeitsplätze immer schneller durch neue, kapitalintensive ersetzt. Die Zahl der durch technischen Fortschritt vernichteten liegt jedoch weit unter derjenigen der neugeschaffenen Arbeitsplätze. Die Folgen sind weithin bekannt: Es steigt die Arbeitsproduktivität schneller als die (Industrie)Produktion ausgeweitet wird. Unter den Bedingungen eines historisch einmalig hohen Angebots an Arbeitskräften, das mit großer Wahrscheinlichkeit auch in den nächsten Jahren nicht wesentlich sinken wird, bedeutet dies eine über zyklische Schwankungen hinweg wachsende *strukturelle Arbeitslosigkeit* (vgl. Mahnkopf 1996)⁹.

⁹ Auch für die nähere Zukunft ist mit einer Entwarnung auf dem Arbeitsmarkt nicht zu rechnen. In der BRD haben nach einer Studie des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB 1995) Industrie- und Handwerksbetriebe seit 1993 rund 15% ihrer Belegschaft abgebaut; doch noch immer hält heute jedes dritte Unternehmen seinen Personalbestand für zu hoch. Bei einem prognostizierten Produktionswachstum von jährlich 3,1% wird es deshalb nach Schätzungen des IAB bis zum Jahre 2000 trotz hoher Umsatzzuwächse zu weiteren Personalreduktionen in Höhe von rund 50.000 Arbeitsplätzen pro Jahr (oder weiteren 2,5% der Beschäftigten) kommen. Der Hauptgrund für diese Entwicklung ist ein „Trendbruch in der bisherigen Produktivitätsentwicklung“ und nicht die Verlagerung von Arbeitsplätzen durch Direktinvestitionen. Während die Steigerung der Arbeitsproduktivität in den Jahren 1986 bis 1993 bei jährlich 2,7% lag, wird sie bis zur Jahrtausendwende auf ca. 4,5%ige jährliche Wachstumsraten steigen.

7.3. Beschäftigungseffekte grenzüberschreitender Produktion

Transnationale Unternehmen können aus zwei Gründen als „Hauptprotagonisten“ der wirtschaftlichen Globalisierung bezeichnet werden. Sie forcieren den sektoralen Strukturwandel der Weltwirtschaft, den Wandel der Beschäftigungsstruktur und des Verhältnisses der Geschlechter (vgl. 8. Kapitel) und ihre Rationalisierungspraktiken führen zur Herausbildung eines „international integrierten Produktionssystems“ mit neuen Managementpraktiken (vgl. 9. Kapitel). Eines aber sind transnationale Unternehmen mit Sicherheit nicht: Motoren eines weltweiten Beschäftigungswachstums. TNU sind in dieser Hinsicht nicht anders als lokale und nationale Unternehmen: Sie folgen dem Druck der Konkurrenz und versuchen, die Produktivität zu steigern. Da das wirtschaftliche Wachstum die Freisetzung von Arbeitskräften nicht kompensieren kann (über die Gründe vgl. 14. Kapitel), ist ein Abbau der Beschäftigung die Folge. Zunächst ist die *quantitative* Seite des Problems zu betrachten; danach soll von der *Qualität* der Beschäftigung in transnationalen Unternehmen die Rede sein.

7.3.1. Die quantitative Dimension

Über die Beschäftigungswirksamkeit ausländischer Direktinvestitionen läßt sich schon deswegen vortrefflich streiten, weil die Datenlage zu dieser Dimension des Globalisierungsprozesses mehr als unbefriedigend ist. Nur ein gutes Dutzend Länder sammelt Informationen zur Beschäftigungsentwicklung in „ihren“ transnationalen Unternehmen oder in den inländischen Niederlassungen von transnationalen Unternehmen mit Hauptsitz im Ausland. Auch liegen zu den Eigentumsverhältnisse dieser Unternehmen wenige Informationen vor. Allerdings läßt sich ein eindeutiger Trend erkennen. Bekannt ist von US-amerikanischen und japanischen Unternehmen, daß ihre ausländischen Direktinvestitionen in den letzten Jahren in erster Linie in Form von Unternehmensaufkäufen und -zusammenschlüssen erfolgten. Auch in der Europäischen Gemeinschaft kam es insbesondere in der Phase vor Vollendung des Binnenmarktes zu einer starken Zunahme der internationalen Unternehmensverflechtungen. Allein in der Zeit von 1987 bis 1989 registrierte die EG-Kommission eine Zunahme der internationalen Zusammenschlüsse um 453% (von 40 auf 221) und der EG-weiten um 192% (von 144 auf 420); bis 1992 waren die von den Unternehmensberatungsgesellschaften registrierten transnationalen Käufe und Verkäufe innerhalb der EG auf 1458 gestiegen (Windolf 1994: 87). Anders als bei Unternehmensinvestitionen, die zum Aufbau von Produktionskapazitäten im Ausland führen, kann bei den „mergers and acquisitions“ davon ausgegangen werden, daß sie *unmittelbare* negative Beschäftigungs-

wirkungen haben. Denn andere Unternehmen werden mitsamt ihren Arbeitskräften, Kunden, mit ihrer technischen und „knowledge“-Infrastruktur und mit ihrer spezifischen „Unternehmenskultur“ zumeist dann auf dem Markt gekauft, wenn „der innere Wert der Unternehmen den Kurswert erheblich übersteigt“. Dann lohnt es sich für den neuen Eigentümer, das Unternehmen in seine Bestandteile zu zerlegen und zu verkaufen (Windolf 1994: 80), um die Kredite zu tilgen, die für den Kauf aufgenommen worden sind. Für die Arbeitnehmer der betroffenen Unternehmen bedeuten Zusammenschlüsse dieser Art in aller Regel Massenentlassungen, vor allem dort, wo ihre Rechte schlecht geschützt sind. Exemplarisch ist dies in den USA zu studieren, wo seit den 80er Jahren eine Reihe von „megamergers“ stattgefunden haben¹⁰. Nicht überall treten die Zusammenhänge so deutlich zutage. Aussagen über Beschäftigungseffekte, die mit der Internationalisierung von Produktion und Dienstleistungen verbunden sind, wären möglicherweise selbst bei einer sehr viel besseren Datenlage als der gegebenen schlechten (vgl. dazu die Beiträge in OECD 1995) mit großen Unsicherheiten behaftet. Denn es müßten sowohl in den Herkunfts- wie in den Zielländern der Investitionen die Einflüsse von makroökonomischer Politik, institutionellen Rahmenbedingungen, konjunkturellen Entwicklungen sowie branchen- und unternehmensspezifischen Besonderheiten in Rechnung gestellt werden¹¹.

¹⁰ Damit wird in den 90er Jahren fortgesetzt, was während des großen Spekulationsbooms in den 80er Jahren zur massiven Vernichtung von Kapital und Arbeitsplätzen geführt hatte: Es werden Unternehmen – zumeist kreditfinanziert und häufig zu überhöhten Preisen – einzig zu dem Zweck aufgekauft, sie anschließend stückweise wieder zu Geld zu machen. Angestrebte „Synergieeffekte“ für die bevorstehende „Multi-Mediarevolution“ stehen im Vordergrund der Übernahmewelle Mitte der 90er Jahre in den USA: Nachdem bereits 1994 Fusionen im Wert von 347 Milliarden US\$ getätigt worden waren, floß im Folgejahr bereits in den ersten zehn Monaten eine neue Rekordsumme von 389 Milliarden US\$ in Fusionsgeschäfte. Einige spektakuläre Verschmelzungen wie beispielsweise die Anfang der 90er Jahre durch den Telekonzern AT&T getätigte Übernahme der Computerfirma NCR werden inzwischen wieder aufgelöst, weil die erhofften strategischen Vorteile sich nicht realisieren ließen. Für viele der betroffenen Arbeitnehmer dürfte auch das Ende einer Unternehmensfusion mit Arbeitsplatzverlusten und/oder eine (weitere) Absenkung der Realöhne verbunden sein (vgl. Siegele 1995). Auch bei europäischen Großfusionen (wie von Asean und BBC oder Sandoz und La Roche) wird das Motiv der beschäftigungspolitischen „Synergie“-Effekte angeführt, also die Absicht verfolgt, Belegschaften zu „verschlanken“.

¹¹ Im Vergleich zu anderen OECD-Ländern ist die Datenlage in den USA zwar wesentlich besser, daraus resultiert indes noch keine genauere Kenntnis beispielsweise des Zusammenhangs von amerikanischen Direktinvestitionen in Mexiko und der Arbeitsmarktentwicklung in den USA. So werden für die Zeit von 1992-2000 (infolge der Implementierung von NAFTA) einerseits Verluste in Höhe von 290.000 bis

Kann über Beschäftigungseffekte der Globalisierung also nur spekuliert werden? Schätzungen der ILO zufolge können zumindest zwei Feststellungen zum Zusammenhang von Unternehmensinvestitionen im Ausland und Beschäftigung mit einiger Sicherheit getroffen werden: *Erstens* ist der Beschäftigungseffekt von ausländischen Direktinvestitionen eher gering oder negativ zu veranschlagen. Bei den führenden transnationalen Unternehmen war die Gesamtbeschäftigung Ende der 80er Jahre niedriger als zu Beginn, und in den 90er Jahren dürfte sie noch weiter gesunken sein (vgl. zum folgenden Parisotto 1995). Die Arbeitnehmer in transnationalen Unternehmen machen gerade einmal 2%-3% der weltweit Beschäftigten aus; sie repräsentieren in den Entwicklungsländern aber 10% aller lohnabhängig Beschäftigten außerhalb des landwirtschaftlichen Sektors, in den Industrieländern sogar 20%. Wenn es in den letzten Jahren zu Beschäftigungszuwächsen in transnationalen Unternehmen gekommen ist, so geschah dies fast ausschließlich in ausländischen Niederlassungen (insbesondere von japanischen Unternehmen).

Tabelle 7.5: Bestände an weltweiten ausländischen Direktinvestitionen und geschätzte Beschäftigung in transnationalen Unternehmen (in Mrd. US\$ und Mio. Beschäftigten)

	1975	1985	1990	1992
Bestände ausländischer Direktinvestitionen	282	690	1612	1998
Beschäftigte in TNU *	40	65	70	73 ^a
in einheimischen Niederlassungen	..	43	44	44
Industrieländer		22	26	29
Entwicklungsländer	..	15	..	17
China	..	7	9	12

* geschätzt; .. nicht verfügbar; a vorläufig geschätzt

Quelle: UNCTAD 1993, in: Parisotto 1995: 72

Daher bleibt *zweitens* das Beschäftigungswachstum in international operierenden Unternehmen weit hinter dem Wachstum der ausländischen Direktinvestitionen zurück (vgl. Tabelle 7.5). Auch wenn in den industrialisierten „Gastländern“ transnationaler Unternehmen einige positive Beschäftigungseffekte zu verzeichnen waren, läßt sich doch feststellen:

„(...) the impact of FDI in host developed countries has been less one of direct job creation than one of an exchange, or „reshuffling“ of ownership of existing jobs“ (Parisotto 1995: 68).

490.000 Arbeitsplätzen vorausgesagt, andererseits aber auch die Entstehung von 170.000 neuen Jobs (vgl. Mc Guire 1995).

Also wird von Direktinvestitionen die Beschäftigungs- und Qualifikationsstruktur beeinflusst. Komplexe, international integrierte Produktions-, Marketing- und Gewinnstrategien in den transnationalen Unternehmen haben eher für eine Umverteilung bereits vorhandener als für die Schaffung neuer Arbeitsplätze gesorgt. Nur in den Entwicklungsländern lassen sich Nettobeschäftigungsgewinne ausländischer Direktinvestitionen feststellen – weil vor allem arbeitsintensive Aktivitäten ausgelagert wurden; aber selbst hier konzentrieren sich die Zuwächse auf wenige Länder (in Süd/Ostasien, auf Mexiko und vor allem China). In Afrika, im sonstigen Lateinamerika und in Westasien ist die Beschäftigung nur wenig gewachsen oder sogar rückläufig. Die Auslandsaktivitäten transnationaler Unternehmen befördern also den Trend zu kapitalintensiver Produktion und arbeitssparenden Techniken. Sie unterscheiden sich in dieser Tendenz nicht von anderen Unternehmen, sie sind folglich ebenso wie diese „Exekutoren“ grundlegender Tendenzen kapitalistischer Entwicklung. Selbst wenn die Auslandsbeschäftigung – wie sich am Beispiel der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in den Industrieländern und in den Transformationsgesellschaften zeigen läßt – absolut steigt, bleibt die Zunahme der Beschäftigung gegenüber der Umsatzexpansion in den jeweiligen Branchen zurück.

Tabelle 7.6: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland nach Beschäftigten und Jahresumsatz 1990, 1993

Ländergruppe	Beschäftigte (in Ts.)			Jahresumsatz (in Mrd DM)		
	1990	1993	Veränderung	1990	1993	Veränderung
GESAMT	2337	2513	7,5%	746,0	885,0	18,6%
Industrieländer	1639	1729	5,5%	64,2	769,2	15,8%
EG-Länder	824	857	4,0%	352,9	379,3	7,5%
andere Industrieländer	816	877	7,5%	311,3	390,3	25,4%
Entwicklungsländer	657	614	-6,5%	614	78,1	24,7%
Afrika	102	95	-6,9%	13,7	15,2	115
Lateinamerika	392	327	-16,6%	44,5	52,7	18,4%
Asien/Ozeanien	163	192	17,8%	19,9	29,5	48,2%
Reformländer (einschließlich China)	41	171	317%	3,7	18,0	386,5%

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1995 (eigene Berechnung)

An den Beschäftigungseffekten von Direktinvestitionen fällt aber noch etwas anderes auf: Arbeitsplätze, die in der BRD verloren gehen, tauchen nicht –

wie hierzulande befürchtet und anderen Orts erhofft – in *gleichem* Umfang in den ärmeren Ländern des Südens wieder auf. Trotz absolut (um fast 8 Mrd DM) gestiegener Vermögensbestände und Umsatzsteigerungen in allen Regionen der „Dritten Welt“ haben deutsche Unternehmen¹² in der Zeit von 1990-1993 die gesamte Beschäftigung in ihren Niederlassungen in den Entwicklungsländern um 43.000 Arbeitsplätze reduziert. Beschäftigungszuwächsen von 29.000 Arbeitsplätzen – insbesondere in den Schwellenländern Südostasiens – standen 70.000 Arbeitsplätze weniger in den lateinamerikanischen und afrikanischen Niederlassungen gegenüber. Diese Entwicklung bringt zum Ausdruck, daß transnationale Unternehmen in Entwicklungsländern zunehmend in kapitalintensive Produktionsanlagen investieren und mit relativ kleinen Belegschaften auskommen. Arbeit wird also, obwohl vergleichsweise „billig“, durch Kapital substituiert, um Rationalisierungseffekte zu erzielen¹³. So wurden beispielsweise die ausländischen Direktinvestitionen der „zweiten Generation“, die in den Ausbau der mexikanischen Maquiladoras (vgl. 13. Kapitel, 13.1.1) geflossen sind – also in die Fertigungsstätten insbesondere amerikanischer und japanischer Konzerne (wie AT&T und Whirlpool oder Nissan und Sony) entlang der mexikanischen Grenze zu den USA –, vor allem für die Automatisierung der Produktionsanlagen eingesetzt. Nicht in den genannten Trend paßt hingegen, daß deutsche Direktinvestitionen in den Reformstaaten (einschließlich Chinas) und in (Süd)Ostasien vor allem in *arbeitsintensive* Produktionsanlagen geflossen sind: Mit einem vergleichsweise geringen Investitionsvolumen ging eine ganz beachtliche Steigerung der Auslandsbeschäftigung einher. Die niedrigen Löhne, die in diesen Ländern gezahlt werden, erklären jedoch nur zum Teil, weshalb mit einer niedrigen Investitionssumme vergleichsweise viele Arbeitsplätze geschaffen wurden. Häufig kommen in Ostmitteleuropa und in Südostasien auch Ausrüstungen zum Einsatz, die im Herkunftsland der Unternehmen bereits abgeschrieben worden sind. Wenn es als Folge von ausländischen Direktinvestitionen zu einer Beschäftigungsausweitung kommt, dann vor allem in den Industrieländern selbst, also

¹² Nach einer von R. Jungnickel vom HWWA für die OECD erstellten Berechnung gab es im Jahr 1992 7.500 deutsche Unternehmen, die im Ausland investiert hatten. In ihren insgesamt 21.000 ausländischen Niederlassungen beschäftigten diese Unternehmen etwa 2,5 Millionen Arbeitnehmer; das entspricht einem Anteil von 13% aller im privaten Unternehmenssektor der BRD beschäftigten Erwerbspersonen; 1980 waren es erst 11% (Jungnickel 1995: 91).

¹³ Experten der UNCTAD schätzen, daß die in Entwicklungsländern erzielten Produktivitätssteigerungen nicht nur durch bessere Technik zustande kommen, sondern inzwischen vor allem auf Zuwächse der Arbeitsintensität und den Einsatz qualifizierter Arbeitskräfte zurückzuführen sind.

innerhalb der Europäischen Union und in den USA. Selbstverständlich gibt es hier branchentypische Differenzen. In der Regel erzielen alle Unternehmen im Ausland genau wie im Inland steigende Umsätze mit immer weniger Arbeitskräften; besonders bemerkenswerte Erfolge konnte dabei die deutsche Automobilindustrie verbuchen, die in der Zeit von 1991-1993 ihren Auslandsumsatz um 20% erhöhen und die Auslandsbeschäftigung um 3% reduzieren konnte. Abweichend von diesem Muster waren die deutschen Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich mit einem beachtlichen Beschäftigungszuwachs verbunden; dieser lag sogar über dem Zuwachs des Auslandsumsatzes der Branche (vgl. Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1995). Dies dürfte damit zusammenhängen, daß die tertiären Sektoren in den vergangenen Jahren des erneuten Globalisierungsschubs außergewöhnlich expandierten (vgl. *Tabelle 7.4*). Neben den schwer kalkulierbaren *direkten* Beschäftigungseffekten internationalisierter Produktion ist auch mit *indirekten* Wirkungen zu rechnen. Wenn ausländische Investoren lokale Vorprodukte und Dienstleistungen nachfragen, kann es bei den vertikal mit transnationalen Unternehmen verknüpften Zulieferern, Untervertragsnehmern, Beratern und Kunden zu positiven Beschäftigungseffekten kommen. Selbstverständlich sind solche ökonomischen Verflechtungen aber nicht, denn neben Investitionen benötigt ihr Aufbau Zeit und personelle und organisatorische Energien. Daher werden sie von den ausländischen Investoren nur dann angestrengt, wenn im Gastland entweder deutliche Kostenvorteile gegenüber bestehenden Kooperationsbeziehungen bestehen oder dessen Regierung „local content“-Auflagen machen. Bei denjenigen Firmen des Gastlandes, die mit transnationalen Unternehmen konkurrieren, sind sowohl negative als auch positive Beschäftigungseffekte möglich: Sie können vom Markt gedrängt werden; es kann aber auch zu „spillover“-Effekten und zu einer Effizienzsteigerung kommen, die zumindest mittelfristig auch Beschäftigungszunahmen nach sich zieht (vgl. Lall 1995). Ob ausländische Direktinvestitionen eher im Sinne beschäftigungsstimulierender „backward“ oder „forward linkages“ wirken (vgl. OECD 1995; UNCTAD 1994) oder Arbeitsplätze vernichten, ist entscheidend davon abhängig, welche konkreten Produktionsstrategien transnationale Unternehmen an ihren jeweiligen Standorten verfolgen und welche entwicklungspolitischen Maßnahmen wirtschaftspolitische Instanzen des Gastlandes durchzuführen bereit und in der Lage sind. Da sich mit den Tendenzen zur Globalisierung der Produktion neue Muster ökonomischer Abhängigkeit und neue Beziehungen zwischen nationalen Arbeitsmärkten verbinden, werden Arbeitsplätze – sowohl hinsichtlich ihrer Quantität wie ihrer Qualität – mehr denn je zur abhängigen Variable der unterschiedlichen Produktionsstrategien transnational operierender Unternehmen. Dasselbe gilt für die räumliche Plazierung von Arbeitsplätzen. Anders als bei den „market seeking“ ausländischen Direktinvestitionen, die – wie es bei

Unternehmen der Dienstleistungsbranche häufig der Fall ist – primär darauf abzielen, die Märkte des Gastlandes zu beliefern, haben Strategien des „global outsourcing“ spezielle Ressourcenvorteile der Gastländer (beispielsweise die in Entwicklungsländern in der Regel billige „Ressource Arbeitskraft“) im Visier. In den Schriften der UNCTAD werden solche Strategien mit dem Begriff der „shallow integration“ belegt (vgl. Campbell 1994). Von dieser gezielten Strategie zu unterscheiden sind „komplexe Integrationsstrategien“, die auf Kosteneinsparungen, Effizienzsteigerung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens *als ganzem* nicht nur auf dem Markt des Gastlandes, sondern in der globalen Konkurrenz gerichtet sind. Im Rahmen dieser Konzepte werden geographisch verstreute Tochterunternehmen in ein globales Produktions- und Vertriebsnetzwerk eingebunden. Spezielle Aufgaben werden an den Standorten konzentriert, wo sie den höchstmöglichen Ertrag innerhalb der Wertschöpfungskette des gesamten Unternehmens versprechen (vgl. dazu 9. Kapitel). Der Tendenz nach wird mit der Entwicklung hin zu einem „integrierten Produktionssystem“, das auf die optimale Kombination und Allokation der wertschöpfenden Aktivitäten abzielt, der *Umfang* der Beschäftigung in einem transnationalen Unternehmen sinken.

7.3.2. Die Qualität der Arbeitsplätze und die Qualifikation der Arbeitskräfte

Was die *Qualität* der Beschäftigung anbelangt, so hat das „Herkunftsland“ eines transnationalen Unternehmens – im Gegensatz zu den herkömmlichen (postfordistischen) Annahmen – nicht mehr das selbstverständliche „Monopol“ auf die Arbeitsplätze mit den höchsten Qualifikationsanforderungen. Wohin die „guten Jobs“ gehen, hängt eher vom „Wert eines Standortes“ ab, wie ihn das Management in den globalen Unternehmensstrategien einschätzt. Dieser Wert ergibt sich aber immer weniger aus traditionellen Faktoren – z. B. aus der Nähe zum Markt oder durch komparative Kostenvorteile – sondern durch bestimmte kombinierte Eigenschaften eines Standortes, die neu erzeugt werden können, durch „local“ assets that can be created, such as a workforce with appropriate skills and a developed telecommunication infrastructure“ (Campbell 1994: 194). Es geht also um die Ausnutzung von „fertility rents“ (Kamppeter 1993), die Standorte innerhalb einer Wertschöpfungskette zu bieten vermögen. Insbesondere elektronische Dienstleistungen können als „footloose industries“ nahezu überall erbracht werden, wo entsprechend qualifizierte Arbeitskräfte und die benötigte Infrastruktur vorhanden sind. Da diese Voraussetzungen heute schon in einer Vielzahl von Ländern wie Brasilien, China, Indien, Mexiko, Korea oder den Philippinen gegeben sind, deutet sich hier ein dramatischer Wandel an: die Möglichkeit eines

„alte Hierarchien“ zwischen Industrie- und Entwicklungsländern mißachtenden totalen, den gesamten Globus einbeziehenden Wettbewerbs.

In vielen Ländern steht ein Überangebot von gut, zum Teil sogar hervorragend qualifizierten Arbeitskräften zur Verfügung, die unterbeschäftigt oder arbeitslos sind. Zu Löhnen auf dem Niveau von einem Drittel oder gar einem Viertel der in den Industrieländern gezahlten Bruttobezüge können diese „cheap brains“ Produkte und Produktivität auf „Weltklasse-Niveau“ garantieren¹⁴. Mit der Durchsetzung neuer Systeme der Qualitätssicherung lassen sich auch komplexe Fertigungsprozesse ohne Qualitätseinbußen in Länder mit vergleichsweise „günstigen“ Kostenstrukturen verlagern. Damit geraten auch Arbeitsplätze im Bereich der „intelligenten Dienstleistungstätigkeiten“, die bislang vornehmlich in den Industrieländern lokalisiert waren, unter Konkurrenzdruck. Weil Datenetze keine Grenzen kennen und weil die wichtigste Ressource der „informationellen Ökonomie“ (vgl. 8. Kap.), nämlich qualifizierte menschliche Arbeitskraft heute in vielen Ländern reichlich zur Verfügung steht, gerät die „alte Vorstellung von den in Zukunft ‘blaupausenproduzierenden’ Metropolen (...) endgültig ins Wanken“ (Weißbach/Poy 1995: 219). Qualifizierte Programmierfähigkeiten, anspruchsvolle Schreibarbeiten und selbst kommunikative „Kernfunktionen“ (im Bereich des Vertriebs oder des betrieblichen Personalwesens) lassen sich – per Satellit, Kabel oder Postdienst – von überall her „transportieren“. Heute schon lassen deutsche Anlagenbauer und Elektronikfirmen das Detail-Engineering von südindischen Ingenieurunternehmen ausführen und zukünftig wird wohl auch das Basic-Engineering, also die eigentliche Planung der Verfahrensprozesse von hervorragend ausgebildeten indischen Ingenieuren durchführbar sein¹⁵. Ein Signal für diese Tendenz sind nicht nur die etwa 35.000 indischen Informatiker, die gegenwärtig für Texas Instruments, Hewlett-Packard, IBM, Motorola, Siemens oder die Deutsche Bank Software entwickeln und andere Dienstleistungen erstellen¹⁶. Paradigmatisch ist das genannte Beispiel der in

¹⁴ Daran ist seit der „zweiten Generation“ von „Maquiladora“-Investitionen in Mexiko (vgl. Shaiken 1993) und seit dem Aufbruch der Computerindustrie und vieler Dienstleistungsunternehmen nach Indien nicht mehr zu zweifeln.

¹⁵ Während der zur Babcock-Gruppe gehörende Anlagenbauer Balcke-Dürr AG in Deutschland 150 DM für eine Ingenieurstunde kalkulieren muß, belaufen sich die Kosten für entsprechende Leistungen, die das Unternehmen per Satellitenverbindung von der Indian Development Engineering Association in Madras bezieht, auf gerade einmal 10 DM (*Wirtschaftswoche* Nr. 11: 98).

¹⁶ Die Zahl der indischen Informatiker wird in der nächsten Zeit eher noch steigen, verlassen doch jährlich etwa 10.000 gut ausgebildete Informatiker die indische Hochschulen (vgl. *Die Tageszeitung* vom 11.12.1995). Derweil geht seit 1991 in der Bundesrepublik die Zahl der Studierenden im Bereich Informatik zurück. „Da die Bun-

den letzten Jahren um 60% gewachsenen indischen Informationsindustrie insofern, als es darauf aufmerksam macht, in welchem Umfang die noch in der 50er Jahren enorm große Bildungslücke zwischen der „Ersten“ und der „Dritten Welt“ sich verringert hat¹⁷. Noch in den 50er Jahren lagen die Entwicklungsländer im Primarschulbereich um etwa 50-60 Jahre hinter den Industrieländern zurück, doch schon Mitte der 80er Jahre hatte sich dieser Abstand stark verringert: Zu diesem Zeitpunkt kamen auf eintausend Einwohner in den Entwicklungsländern schon 125 Schulanfänger; in den Industrieländern ist deren Zahl aufgrund des demographischen Wandels auf 95 gesunken. Nach Pro-Kopf-Zahlen hat der Süden schon heute mehr Sekundarschüler vorzuweisen als der Norden in den 50er Jahren und bei den Studienanfängern hat er in etwa dessen Niveau der 50er Jahre erreicht (Patel 1992 zit. nach Singh 1994: 173f). „Heute leben mehr als fünf von zehn Menschen mit abgeschlossener weiterführenden Schulbildung in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen; dreißig Jahre früher waren es nur drei von zehn“ (Weltbank 1995: 44). Nicht minder erfolgreich waren einige lateinamerikanische und asiatische Länder in ihrer „Aufholjagd“ in Sachen „Humankapital“ beim Aufbau einer differenzierten Infrastruktur von Universitäten, technischen Instituten für anwendungsbezogene Forschung und Berufsbildungseinrichtungen. Einige Länder, darunter vor allem Indien, sind im Verlauf dieser Entwicklung zu weltweiten „Exporteuren“ von promovierten (Natur-)Wissenschaftlern und Ingenieuren aufgerückt¹⁸.

Am indischen Beispiel, deutlicher aber noch an der Entwicklung, die Länder wie Singapur oder Malaysia genommen haben, lassen sich zwei neue Phänomene studieren: eine wachsende *Interdependenz* von nationalen Arbeitsmärkten und die neuartige „Herstellbarkeit“ von wichtigen (harten und weichen) Standortfaktoren, die für die Produktions- und Investitionsentscheidungen der Unternehmen Bedeutung haben. Standorte zeichnen sich also

desregierung pro Jahr weniger Geld in Informatik-Forschung und Entwicklung steckt als der japanische Elektronikkonzern Fujitsu, ist es nur folgerichtig, daß der Bereich mit der höchsten Wertschöpfung, die Softwaretechnik, mit gerade einmal 6 Millionen DM gefördert wird. Allerdings herrscht dabei Einigkeit zwischen Bundesregierung und Unternehmen: Sie kaufen ihre Software lieber in Indien ein, statt sie selbst zu produzieren“ (Bernhardt/Ruhmann 1995).

¹⁷ Es wird geschätzt, daß die Alphabetisierungsrate, die kurz nach dem Zweiten Weltkrieg etwa 100 Jahre hinter der Entwicklung in den Ländern des Nordens zurückgeblieben war, bis zu den 80er Jahren in Afrika auf 50% des westlichen Niveaus angestiegen ist, in Asien auf 70% und in Lateinamerika auf 80% (vgl. Patel 1992 zit. nach Singh 1994: 173f; vgl. auch UNDP 1995: 192f).

¹⁸ Indien, die Philippinen, China und Korea haben zwischen 1972 und 1985 etwa 145.000 wissenschaftlich ausgebildete Fachkräfte an die Vereinigten Staaten „abgegeben“ (vgl. UNDP 1994: 75).

weniger als je durch ihre „natürliche“ Faktorausstattung aus; die Ausstattung wird produziert. Dadurch gewinnen die Widersprüche der Globalisierung eine neue Qualität. *Einerseits* befördert der Prozeß internationaler Produktionsintegration die Spezialisierung von nationalen Arbeitsmärkten – weil die strategischen Standortvorteile eine größere „Humankapital“-Komponente¹⁹ enthalten und weil lokale Standorte nicht mehr die ganze Bandbreite von physischen und sozialen Infrastrukturvorteilen aufweisen müssen, um ausländische Direktinvestitionen anzuziehen. *Andererseits* werden gerade durch die Spezialisierung lokaler Standorte innerhalb der Wertschöpfungskette von transnationalen Unternehmen spezielle Segmentationsmuster, die auf der Ebene der nationalen Arbeitsmärkte existieren, verstärkt und neue geschaffen (vgl. dazu 8. Kapitel). Damit verschärfen sich auch die Ungleichheiten zwischen den relativ sicheren und gut bezahlten „Kernarbeitsplätzen“ und den im globalen System der Unternehmen weit verstreuten peripheren Jobs. Zugleich kann es innerhalb einiger Branchen und Tätigkeitsfelder durchaus zu einer grenzüberschreitenden Konvergenz von Löhnen und/ oder anderen Elementen des Beschäftigungsverhältnisses kommen:

„In other words, one point of intersection between the global labour market and national labour markets encourages the convergence of conditions in one cross-border labour market niche, which is set against a national pattern of increasing labour market segmentation“ (Campbell 1994: 200).

Mit der wachsenden Interdependenz von nationalen Arbeitsmärkten expandieren die ökonomischen Aufgaben des Staates oder der Region innerhalb der „Geo-Ökonomie“: Es wächst der Druck auf die einzelnen Staaten, den „global players“ die besten Konditionen im „Wettbewerb der Standorte“ zu bieten. Dabei geht es um Wettbewerbsfaktoren, die einem Standort eine „fertility rent“ verschaffen, „which boost the productivity of enterprises...“ (Kampeter 1993: 96), um Wissenschaft, Forschung, Technik, produktivitätswirksame materielle und immaterielle Infrastruktur, um inter-organisatorische Netzwerke zwischen Industrie, Wissenschaft und Politik, Institutionen, die ökonomische und politische Stabilität und solche, die den sozialen Frieden fördern. Die Wettbewerbsfähigkeit nimmt „systemischen“ Charakter (Eßer u.a. 1994) an, hängt also von einer Fülle von Einflußgrößen ab, die für die Standortattraktivität, für die „Fertilität“ relevant sind. Es ist das Ensemble aller Faktoren, die einzelnen Unternehmen entscheidende „Fühlungsvorteile“ erbringen. Um transnationale Unternehmen in ein Land zu ziehen, genügt es

¹⁹ Wir benutzen den Begriff des „Humankapitals“ ungern. Denn mit ihm wird die Formbestimmung der Bildung als Eigenschaft des zur Erwerbsarbeit verpflichteten Lohnabhängigen verdunkelt. Der Begriff hat die gleiche Qualität, wie wenn man „die Substanz des Auges das Kapital des Sehns“ (Marx 1953: 200) nennen würde. Nur aus Gründen der Konvention verwenden wir also den Begriff.

heute nicht mehr, ein ausreichend großes Angebot an billigen Arbeitskräften auszuweisen: in vielen Ländern südlich der Sahara sind die Löhne niedriger als in den meisten asiatischen Ländern und dennoch ziehen sie nur ein Prozent aller ausländischen Direktinvestitionen an, die in den letzten Jahren in die Entwicklungsländer geflossen sind (Collier 1995: 543). Auch viele sogenannte Billiglohnländer müssen heute erfahren, daß sie vor einem Verdrängungswettbewerb keineswegs geschützt sind²⁰. Daher rührt der in vielen Ländern Asiens bereits eingeleitete Versuch, die Konkurrenzvorteile, die sich aus der Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte ergeben, nunmehr mit einem „upgrading“ der Qualifikationen zu verteidigen.

Zeichnet sich damit eine neue Ära des „qualifikationsgetriebenen“ Strukturwandels der Arbeitsgesellschaften ab? Auch in den Industrieländern, die ihre Zukunft in einer „Dienstleistungsökonomie“ sehen, werden nur Teilgruppen der Beschäftigten von dem prognostizierten Aufwärtstrend profitieren können. Zu den Gewinnern der Globalisierung von (Teil)Arbeitsmärkten gehören auf jeden Fall die neuen „Leistungsträger“, jene hochmobile, kosmopolitische Beschäftigtenkategorie, die Robert Reich (1993) als „Symbol-Analytiker“ bezeichnet hat. Das sind Menschen, die dafür bezahlt werden, Probleme zu identifizieren, zu lösen und Strategien zur Lösung von Problemen zu entwickeln – wo immer auf der Welt diese auftreten mögen: Wissenschaftler, Topmanager, Ingenieure, die mit Design, Softwareentwicklung, Bio- und Gentechnik befaßt sind, Bankdirektoren, Investmentbanker, Rechtsanwälte, Grundstücksmakler, Steuerberater, Wirtschaftsjournalisten, strategische Planer, Public-Relations-Manager.

Für die große Gruppe der mit Routinearbeiten und Routinedienstleistungen betrauten Beschäftigten in den Industrieländern sieht die Zukunft auf dem Arbeitsmarkt eher (noch) schlechter aus als in Gegenwart und Vergangenheit. Auch wenn viele dieser Beschäftigten zur Zeit noch unter sozial halbwegs abgesicherten Bedingungen arbeiten, in der Regel gut qualifiziert sind und nicht schlecht verdienen, bläst der scharfe Wind des globalen Wettbewerbs doch vor allem ihnen voll ins Gesicht. Sie sind es, die die Folgen einer entgrenzten und aus gesellschaftlichen Regelungssystemen „entbetteten“ Wirtschaft am stärksten zu spüren bekommen. Den wachsenden Konkurrenzdruck erfahren diese Arbeitnehmer zum einen als Zwang zur permanenten (Weiter)Qualifizierung; sie spüren ihn aber auch als eine Intensivierung der Arbeit, die durch die Integration von vorher getrennten Aufgabenbereichen entsteht. Aufgabenintegration bedeutet ja nicht nur den Abbau von

²⁰ Standortängste sind kein „Privileg“ des reichen Nordens: „Die Textilgewerkschaften von Sri Lanka haben bereits darauf hingewiesen, daß die Lohnhöhe im nahegelegenen Vietnam nicht einmal halb so hoch ist, wie in Sri Lanka: Standortängste weltweit“ (Windfuhr 1996:42).

Hierarchiestufen, die Delegation von Verantwortung „nach unten“ und teamartige Kooperation, sondern eben auch die Übernahme von Routinetätigkeiten durch Hochqualifizierte und jede Menge unbezahlte Mehrarbeit. So werden die neuen Managementstrategien als Zwang erlebt, in einem nach wie vor lohnabhängigen Status quasi-unternehmerische Ziele – wie Kostenreduzierung, Effizienzsteigerung oder die Optimierung der finanziellen Leistungskraft der Unternehmenseinheit – verfolgen zu müssen (vgl. 9. Kapitel). Mit der Verschärfung des internationalen Wettbewerbs wird schließlich die in den westlichen Industriegesellschaften ohnehin schon starke Kopplung von Beruf, Einkommen und Bildung noch enger als früher. Mit dem Bedeutungszuwachs der „meritokratischen Triade“ sinken die Chancen von ungelerten Arbeitskräften gegen Null. Denn Qualifikation, Alter und in zunehmendem Maße auch andere „askriptive“, also nicht (etwa durch Leistung) erwerbbarere Eigenschaften – bestimmte Persönlichkeitsmerkmale beispielsweise – nehmen innerhalb der Personalpolitik der Unternehmen einen immer größeren Stellenwert ein. Hinzu kommt die Tendenz, daß einerseits nur noch die Qualifikationen auch entgolten werden, die unmittelbar zum Wertschöpfungsprozeß beitragen und andererseits geringer qualifizierte Arbeitsstätigkeiten im Rahmen einer länderübergreifenden „dualen Wirtschaftsstruktur“ mehr und mehr ausgegliedert und ins Ausland verlagert werden.

Aus der Förderung der Beschäftigungsqualität, deren Notwendigkeit vor allem als Folge der Ausbreitung „informationeller“, wissensbasierter industrieller Produktionssysteme prognostiziert wird, und aus einem wachsenden Bedarf an höher qualifizierten Arbeitskräften folgt noch lange nicht, daß Gesellschaften als ganze – ob nun in Europa, den USA oder in Asien – in ihrem Qualifikationsniveau aufgewertet werden, daß im Hinblick auf die Einkommensentwicklung oder den sozialen Status eine Mehrheit der Bevölkerung besser gestellt wäre (vgl. Castells/Aoyama 1994: 26). Denn sowohl zwischen als auch innerhalb der nationalen Arbeitsgesellschaften vertiefen die produktionsbezogenen Globalisierungsstrategien die Kluft zwischen Gewinnern und Verlierern der Krisenanpassung. Mit der technologisch ermöglichten Transnationalisierung von Dienstleistungsunternehmen und der Auslagerung von „high-skill“-Aufgaben in Entwicklungs- bzw. in Schwellenländer stellt sich das Problem des „brain drains“ in dramatisch veränderter Form: Nach wie vor fließt den Industrieländern – genauer: „ihren“ transnationalen Unternehmen – „Humankapital“ in Gestalt spezialisierten Wissens aus den Entwicklungsländern zu. Dessen Produktion muß nicht aus dem heimischen Bruttosozialprodukt finanziert werden. Doch anders als in der Vergangenheit bilden die in die weltweite Arbeitsteilung eingebundenen indischen Software-Ingenieure auf dem Hochplateau von Bangalore eine Insel relativen Wohlstands und relativer sozialer Sicherheit in einem Land

mit extremer Armut und existentieller Unsicherheit für die Mehrheit der Bevölkerung²¹.

In den südoatasiatischen Schwellenländern der „ersten Generation“, in Indien und in China und in vielen anderen Ländern der ehemaligen „Dritten Welt“ richten sich viele Hoffnungen darauf, im Wettbewerb mit den „alternden“ Ländern der „OECD-Welt“ von dem Vorteil einer sehr viel größeren Zahl an jungen, gut ausgebildeten und vergleichsweise spottbilligen Fachkräften zu profitieren und wachsende Anteile der informations- und wissensintensiven Dienstleistungsjobs ins Land zu ziehen. Allersdings ist es keineswegs sicher, ob die Verlagerung solcher Arbeitsplätze eine ökonomisch erfolgreiche und sozial stabile Entwicklung einleitet, ob also tatsächlich jene technologischen „Innovationsmilieus“ entstehen, die geeignet sind, sowohl wissenschaftlich-technologische Synergie wie ökonomische Produktivität und damit Spielräume für breite Wohlstandseffekte hervorzubringen. Aus der neueren regionalwissenschaftlichen und insbesondere aus der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung ist bekannt, daß zur Herausbildung von „Technopoles“ (Castells/Hall 1994: 8) – von neuen territorialen Zentren technologischer Innovation nach Art der historisch älteren „industrial districts“- mehr gehört als nur ein wenig „venture capital“, eine Prise Universität sowie steuerliche und andere (institutionelle) Anreize für „global players“, einheimische Existenzgründer und kleinere, risikofreudige Unternehmen. Selbst wenn ein technologisch „innovatives Klima“ gegeben ist: ohne die Möglichkeiten, fortgeschrittene Technologie im Lande selbst zu produzieren, und ohne eine breite Diffusion moderner Technologien in alle anderen Sektoren der Wirtschaft werden sich in der Regel keine „back“- und „forward-linkages“ herausbilden, wird kein nachhaltiger binnenwirtschaftlicher Entwicklungsprozeß in Gang gesetzt.

Hinzu kommt, daß moderne „Technopoles“ – orientiert am Leitbild von „Silicon Valley“ – heute nicht allein in Schwellenländern des Südens entstehen. Auch in vielen Regionen und Städten Europas, der USA (und in Japan) wird der Versuch unternommen, im Bereich der Kommunikations-, der Informations- und der Biotechnologien auf globaler Ebene konkurrenzfähig zu werden. Insbesondere geschieht dies in Regionen, die während der vergangenen Periode fordistischer Industrialisierung eher zur „Peripherie“ (vielleicht sogar zu den „strukturschwachen Gebieten“) gehörten oder aber durch den Niedergang alter Industriebranchen (Kohle, Eisen, Stahl, Schiffs-

²¹ Mit einem an US-amerikanischen Verhältnissen geschulten Blick fragt der Wissenschaftsjournalist Jeremy Rifkin daher wohl zu recht, wie wohl „ein Land wie Indien die Belastung aushalten ... (könne), auf globalem Niveau konkurrenzfähige High-Tech-Enklaven ... mitten unter Hunderten von Millionen ihrer verelendeten Landsleute aufzubauen“ (Rifkin 1995: 154).

und Automobilbau) „deindustrialisiert“ wurden. Beispiele sind im französischen Sophia-Antipolis²², in Montpellier und Toulouse, im schottischen Silicon Glen, in Irland und in Bayern, in Arizona, Texas und im mittleren Westen der USA zu finden.

„Yet it remains the case that without an innovative local society, supported by adequate professional organizations and public institutions, there will be no innovative milieu. And without an innovative milieu the development of high-technology industries will contribute to regional development only within the heavy constraints set by the business cycles of industries that are likely to be highly volatile. There will be no possibility of truly indigenous growth, and thus no escape from the state of dependency on another region, another region's companies, and another region's innovative individuals“ (Castells/Hall 1994: 235).

Die ihrer Struktur nach globale „Informationsökonomie“ des ausgehenden 20. Jahrhunderts muß indes nicht einmal notwendigerweise in den neuen „technologischen Innovationsmilieus“ verankert sein. Die besten infrastrukturellen Voraussetzungen für jene Synergieeffekte, auf die eine informationsgestützte „postfordistische“ Ökonomie angewiesen ist, bieten noch immer die metropolitanen Agglomerationsgebiete in den entwickelten Industrieländern: an erster Stelle New York, London, Tokio, dann Paris, Zürich und Frankfurt/Main sowie Mailand, Amsterdam und Brüssel. In diesen „global cities“ (vgl. Sassen 1991; Keil 1993) konzentrieren sich nach wie vor die zentralen Koordinations- und Kontrollfunktionen der Weltwirtschaft. Denn diese „strategischen Knotenpunkte“ im internationalen Netz der transnationalen Unternehmen und Finanzströme weisen viele Vorzüge auf: eine z.T. hochwertige urbane Infrastruktur, gut ausgebaute Kommunikations- und Verkehrsverbindungen, Zugang zu dem jeweiligen nationalen Finanzsystem und nicht zuletzt die räumliche Nähe eines differenzierten Spektrums von speziellen Institutionen und Dienstleistungen des Tertiärsektors. Zudem sind die „global cities“ untereinander durch ein engmaschiges Kommunikations- und Transportsystem miteinander verknüpft. Mit einem Satz: Die Schalt- und Kommandozentralen der neuen Weltwirtschaft, die sich mit Hilfe moderner Informationstechnologie im „Geschwindigkeitsraum“ entfaltet, befinden sich an jenen Orten, wo die metabolische Geschwindigkeit radikaler als anderswo durch die technologische ersetzt wurde.

²² Das zwischen Nizza und Cannes gelegene Sophia-Antipolis, ein 1969 gegründeter Technologiepark, in dem alle „branchenfremden Störfaktoren“ ausgeschaltet sind, gilt als Prototyp eines „Technopole“ und als vorläufig letzter Höhepunkt der Stadtauflösung. In dörflicher Umgebung, inmitten von Golfparcours und Naturschutzreservaten arbeiten etwa 15.000 Menschen – in räumlicher, funktionaler und sozialer Segregation von den überlasteten Zentren großstädtischer Agglomerationsgebiete (vgl. Mönninger (Hg.) 1996).

8. Tertiarisierung und „Virtualisierung“ der Ökonomie?

Welche ökonomischen und sozialen Veränderungen verbergen sich hinter dem gut dokumentierten Wachstum der „statistischen Residualkategorie“ namens „Dienstleistungen“, die äußerst heterogene Wirtschaftszweige, Tätigkeiten und Berufe umfaßt, einer „geräumigen Schublade“ gleich, „in der alles untergebracht wird, was nicht Landwirtschaft und Industrie ist“ (Häußermann/Siebel 1995: 148)? Müssen die in den Leistungsbilanzen der entwickelten Industrieländer nachweisbaren Gewichtsverschiebungen hin zum grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen und der entsprechende Anstieg des Dienstleistungsanteils an den ausländischen Direktinvestitionen als Signum „postmoderner Dienstleistungsgesellschaften“ gelten? Ist dieser Prozeß als „Entstofflichung“ oder gar als „Virtualisierung der Ökonomie“ angemessen gedeutet?

Zunächst soll die Frage beantwortet werden, in welchem Sinne von einer „Tertiarisierung“ der Weltwirtschaft gesprochen werden kann. Die These von einer bevorstehenden oder (etwa im Falle der USA) bereits erfolgreich vollzogenen Transformation entwickelter Industrieländer zu multimedial vernetzten „Dienstleistungsgesellschaften“, in denen die Ökonomie „entmaterialisiert“ wird, erfreut sich wachsender Beliebtheit. Nicht allein die Apologeten des Cyberspace verkünden in ihrer 1994 veröffentlichten „Magna Charta for the Knowledge Age“ den „Sturz der Materie“, soll heißen: die wachsende wirtschaftliche Irrelevanz materieller Faktoren und den Sieg der „Kräfte des Geistes“ über die „rohe Macht der Dinge“ (vgl. dazu kritisch Bredekamp 1996). Im Anschluß an Daniel Bells (1979) Vorhersage der Entstehung einer „postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft“, in der das theoretische Wissen zum „axialen Prinzip“ werde, vertreten auch sonst eher nüchterne Sozialwissenschaftler die Überzeugung, der Faktor „Information“ – auch „Wissen“ oder „Kommunikation“ werden genannt – lasse die materiell orientierte und gesteuerte Wirtschaft irrelevant werden. Die alte „Produktionsweise“ werde durch eine Ökonomie „immaterieller Ströme“ verdrängt, in der das Wissen die Rolle der klassischen Produktionsfaktoren übernimmt und die Geldwirtschaft durch eine „symbolische Ökonomie“ ersetzt wird (vgl. u.a. Stehr 1995: 295; Menzel 1996). Legitimiert die Qualität dieses Entwicklungsprozesses neue Begriffe, denen die Vorstellung einer veritablen „Dritten Industriellen Revolution“ zugrunde liegt?

8.1. Dienstleistung – die „software“ industrieller Produktion

Der sachliche Kern, der allen Vorhersagen einer „Dienstleistungsgesellschaft“ (Bell 1979), einer „Wissenschaftsgesellschaft“ (Kreibich 1986), einer „Wissensgesellschaft“ (Stehr 1995) oder der in den letzten Jahren propagierten „Informationsgesellschaft“ gemeinsam ist, besteht in einer Eigentümlichkeit der „dritten Phase der Industriellen Revolution“: Tatsächlich leitet die immer enger werdende Verknüpfung von Wissenschaft und Industrie einen Strukturwandel ein, der sich auch als „Verwissenschaftlichung der Industrie“ und als „Industrialisierung der Wissenschaft“ beschreiben läßt, so Lothar Hack (1988) in Anlehnung an eine Interpretation des Physikers Lew Kowarski, der seinerseits Überlegungen von John Desmond Bernal (1946) aus den 40er Jahren aufgegriffen hatte. Danach ist die „dritte Phase der Industriellen Revolution“ – aus guten Gründen ist hier nicht von einer „Dritten Industriellen Revolution“ die Rede! – durch eine neue Rolle der Wissenschaft gekennzeichnet: sie wird zum „Initiator und Leiter der industriellen Praxis“ (Kowarski 1978: 151 zit. nach Hack 1988: 36). Für Prozesse der materiellen Güterproduktion wird die Verfügung über komplexe Wissenssysteme und die dafür erforderlichen „Wissensträger“ immer wichtiger. Gleichzeitig werden aber industriebetrieblich-produktionswirtschaftliche Methoden (wie das „industrial engineering“) zu einem „generalisierten Mechanismus der Realitätserzeugung, der inzwischen weit über die materielle Güterproduktion hinaus erprobt wird“ (Hack 1988: 43). Dies geschieht bei der fertigungssynchronen Anlieferung von Vorprodukten („just-in-time“-Produktion), bei den Systemen der Warenbestellung und -abrechnung zwischen Einzelhandel und Markenartikelindustrie, beim „architectural engineering“ oder beim kartengesteuerten elektronischen Zahlungsverkehr zwischen Einzelhandel und Kreditwirtschaft etc.

Für den wirtschafts- und sozialstrukturellen Wandel hin zu einer wissensgestützten „Dienstleistungsgesellschaft“ oder zu einer „informationellen Ökonomie“ (Castells/Hall 1994) lassen sich in erster Linie Verschiebungen in der relativen Bedeutung herkömmlicher Produktionsfaktoren geltend machen. Demnach findet eine Verlagerung des Schwergewichts weg von materialintensiven Gütern – von der *'hardware'* – zu wissens- und informationsintensiven Wirtschaftssektoren und Beschäftigungsverhältnissen statt. Das Schwergewicht der industriellen Wertschöpfung verlagert sich von den Werkhallen hin zu Entwicklung und Entwurf – in Laboratorien und in die Arbeitsprozeßplanung, in Forschungs-, Informations- und Serviceabteilungen. Die *'software'* – Forschung und Entwicklung, Marketingstrategien, Finanzierungsmodalitäten, Vertriebswege und -praktiken – wird zur eigentlichen Quelle von Produktivitätssteigerung, Wettbewerbsfähigkeit und Ge-

winn. Das gilt seit langem schon für die Investitionsgüterindustrie und für technische Infrastruktureinrichtungen, spielt mittlerweile aber auch bei der Produktion langlebiger Konsumgüter eine große Rolle¹. Dafür lassen sich einige Belege beibringen: Weltweit sinkt der Anteil des primären Sektors am Bruttoinlandprodukt (BIP). Der Anteil der Industrieproduktion ist in den vergangenen zwei Dekaden in einigen Ländern (beispielsweise in Japan und in den neu industrialisierten Ländern Südasiens) gewachsen, in anderen Ländern hingegen konstant oder rückläufig. Doch selbst wo der Industrialisierungsprozeß relativ spät, dann allerdings mit extremer Beschleunigung einsetzte, wie in den ostasiatischen Schwellenländern der ersten Generation, „hat die Industrie bereits den Zenit ihrer relativen Bedeutung überschritten“ (Menzel 1996: 32). Auch wenn der Dienstleistungssektor außerhalb der OECD nur in Ausnahmefällen (Mexiko Ende der 80er Jahre) einen Beitrag zum BIP von 53,6% (BRD) bis 73% (USA) erzielt (vgl. Menzel: 31), läßt sich doch weltweit eine Verlagerung wirtschaftlicher Tätigkeiten vom sekundären zum tertiären Sektor feststellen (vgl. UNCTAD/World Bank 1994: 4; vgl. *Tabelle 8.1*).

Deutlicher noch zeigen dies die sektoralen Verschiebungen bei der weltweiten Beschäftigung: Mit Ausnahme Singapurs, wo der Anteil der Dienstleistungsbeschäftigung bereits sehr hoch ist, hat sich dieser Anteil in allen Industrie- und Entwicklungsländern während der letzten Jahrzehnte vergrößert. Allerdings verbergen die hochaggregierten Daten, auf die sich beispielsweise die ILO bei ihrer Projektion der Beschäftigungsentwicklung in der Zeit von 1950-2000 und die Weltbank in ihren Weltentwicklungsberichten stützen, daß es – abhängig vom Entwicklungsstand der einzelnen Ökonomien – sehr unterschiedliche Dienstleistungsbereiche sind, die für das Wachstum des tertiären Sektors verantwortlich sind. Produktionsbezogene Dienstleistungen beispielsweise expandieren parallel zur Ausweitung ökonomischer Aktivitäten; die Nachfrage nach ihnen steigt in dem Maße, in dem die Produktion und Produktionsverfahren komplexer und spezialisierter werden – ihr Anstieg korreliert mit dem Pro-Kopf-Einkommen. Die Expansion des tertiären Sektors in den Industrieländern ist in einem weit stärkeren Maße vom Zuwachs bei den intermediären (produktionsbezogenen) Dienstleistungen getragen als dies in den Entwicklungsländern der Fall ist. Hier geht der sektorale Wandel in erster Linie mit einer Ausdehnung des informellen Sektors einher, mit einer starken Land-Stadt-Migration und mit einem besonders hohen Bevölkerungswachstum. Die Tertiarisierung der Wirtschaftsstruktur

¹ Mit dem Umfang des technisch planerischen Anteils an den Erstellungskosten eines Produkts sinkt zugleich der Anteil der manuellen Arbeitskraft an der Güterfertigung – und steigt die Kapitalintensität je Arbeitsplatz. Damit sinkt aber auch die potentielle Kapitalproduktivität und die Sachkapitalrendite.

wird in diesen Ländern in einem viel geringeren Umfang als in den Industrieländern durch den Prozeß des ökonomischen Wachstum selbst befördert.

Tabelle 8.1: Prozentualer Anteil am Bruttosozialprodukt nach Sektoren und Ländergruppen, 1965 und 1990 (in heutigen Preisen)

	Landwirtschaft		Industrie		Verarbeitende Industrie ^b		Dienstleistungen	
	1965	1990	1965	1990	1965	1990	1965	1990
Entwicklungsländer^a	29	17	30	37	20	25	40	47
mit niedrigem Einkommen	41	31	26	36	19	27	32	35
mit niedrigem und mittlerem Einkommen	22	17	32	31	20	23 ^c	44	50
mit höherem mittlerem Einkommen	16	9	36	40	19	25	47	51
Länder mit hohem Einkommen	5	..	43	..	32	..	54	..
OECD	5	3 ^d	43	35 ^d	32	23 ^e	54	61 ^d
andere Länder ^f	8	4 ^c	45	41 ^c	14	..	46	54 ^c

a) Länder mit „niedrigem Einkommen“: Pro-Kopf-Einkommen (1990) unter 610 US\$; Länder mit „niedrigem mittlerem Einkommen“: Pro-Kopf-Einkommen (1990) höher als 610 US\$, aber niedriger als 2456 US\$; Länder mit „höherem mittlerem Einkommen“: Pro-Kopf-Einkommen (1990) höher als 2465 US\$ aber niedriger als 7620 US\$; Länder mit „hohem Einkommen“: Pro-Kopf-Einkommen (1990) höher als 7620 US\$. c) 1985; d) 1986; e) 1989; f) Israel, Singapur, Vereinigte Arabische Emirate, Kuwait

Quelle: UNCTAD/World Bank 1994: 4 (nach Daten der Weltbank)

In einer neueren ILO-Studie (vgl. Wiezorek 1995) sind einige der hier nur grob skizzierten globalen Trends in der Beschäftigungsentwicklung genauer beleuchtet worden. Für eine Gruppe von 9 Industrieländern (Australien, Belgien, Kanada, Frankreich, Japan, Spanien, Schweden, Großbritannien, USA) und eine recht heterogene Gruppe von 12 „Entwicklungsländern“²

² Es wurden die Länder danach ausgewählt „to achieve a reasonably representative cross-section of developing countries for which a reliable time series could be produced for the entire period under consideration: several newly industrialized economies (Hong Kong, Israel and the Republic of Korea); an OECD member (Turkey); a middle-income oil-exporting country (Venezuela); two middle-income developing countries aspiring to

kommt diese Studie zu folgenden aufschlußreichen Befunden: Seit Beginn der 70er Jahre ist der Anteil der in der Landwirtschaft beschäftigten Arbeitskräfte in den Industrieländern um 60% gesunken, die Zahl der Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie um etwa ein Viertel, so daß diese im Jahr 1993 noch etwa 20% aller beschäftigten Arbeitnehmer stellten. Daß in den Industrieländern – spätestens zu Beginn des nächsten Jahrtausend – höchstens ein Fünftel aller Beschäftigten in der Verarbeitenden Industrie ihr Auskommen finden werden, scheint heute eine überaus plausible Prognose. „The decline of blue-collar workers is not a matter of ‘competitiveness’, of ‘government policies’, of the ‘business cycle’, or even of ‘imports’. It is structural and irreversible“ (Drucker 1993: 133). Einer der Gründe für den strukturellen und irreversiblen Rückgang von „blue collar“-Jobs, den P. F. Drucker (zunächst für die USA) beobachtet hat, ist der „shift from labour-intensive to knowledge-intensive industries“ (ebenda). Dies bestätigt auch die erwähnte ILO-Studie: Ein Drittel aller Arbeitnehmer in den zur Untersuchungsgruppe gehörenden Industrieländern war 1993 im Bereich der öffentlichen, sozialen und privaten Dienstleistungen tätig; 11% (das entspricht einer 100%igen Steigerung gegenüber 1973) verdienen ihr Einkommen mit Finanz-, Versicherungs-, und produktionsbezogenen Dienstleistungen oder im Immobiliengeschäft (Wiezorek 1995: 210; vgl. dort Grafik 4 und Grafik 5). Auf den Bereich Einzel- und Großhandel, Hotel und Gaststätten entfielen sowohl in den Industrie- als auch in den Entwicklungsländern mit 17% bzw. 16% etwa gleich hohe Beschäftigungsanteile. Auch in der sehr viel weniger homogenen Gruppe der Entwicklungsländer ist demnach der Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten deutlich gesunken (von 40% in 1973 auf 31% in 1993). Das entspricht einem auch von der OECD (1993) und der UNIDO (1992) ermittelten Trend, wonach die Beschäftigung in der Landwirtschaft – unabhängig vom Pro-Kopf-Einkommen und von der geographischen Lage – weltweit sinkt; diese Entwicklung wird von Hobsbawm als eine „soziale Revolution“ interpretiert (Hobsbawm 1995). Übereinstimmend sind auch die Resultate aller genannten Quellen im Hinblick auf den – laut ILO-Studie bei 16% stagnierenden – Anteil der Industriebeschäftigung in Entwicklungsländern. Kleinen Beschäftigungszuwächsen in der Verarbeitenden Industrie der (süd)ostasiatischen Schwellenländer stehen Rückgänge bei der Industriebeschäftigung in Lateinamerika und in anderen Teilen Asiens gegenüber. Folglich läßt sich der Rückgang industrieller Arbeitsplätze um 4%, den die OECD für die Zeit von 1975-1985 in den Industrieländern ermittelt hat, mit der „Auswanderung der Arbeitsplätze in Billiglohnländer“ keineswegs hinreichend erklären.

the status of newly industrialized countries (Panama and the Philippines); and several low-income African and Asian countries (Ghana, Kenya, Sri Lanka, Zambia and Zimbabwe) (Wiezorek 1995: 209).

„A detached perspective would suggest an analogy between current trends in employment in the manufacturing sector and the trends which have prevailed for decades in agriculture and other declining sectors, such as mining and heavy metallurgical industries. Despite the persistent political frictions associated with these phenomena, the industrialized countries did not appear to suffer any long-term reduction in their economic prosperity on this account. Most notably, the decline in agricultural employment has not prevented the industrialized countries from maintaining their dominant positions as exporters of agricultural products“ (Wiezorek 1995: 212).

Werden die bereits erwähnten ILO-Daten zur globalen Beschäftigungsstatistik nach Wirtschaftsbereichen gegliedert (Infrastruktur, Leicht- und Schwerindustrie, Tertiärer Bereich, Landwirtschaft und Extraktionsbranchen) und werden dabei die Zahlen des riesigen Agrarlandes China ausgeklammert, so ergibt sich für die Entwicklungsländer ein verblüffender Befund: Knapp 22% der weltweiten Beschäftigung entfällt demnach auf die Landwirtschaft und Extraktionsindustrien, je 10% auf die Leicht- und auf die Schwerindustrie, knapp 14% auf Infrastrukturbereiche und ganze 46% auf den residualen Bereich „Tertiäres“ (vgl. Wiezorek: 213).

Wichtig und folgenreich für die sozialen Strukturen ist die langfristige Beschäftigungsentwicklung zugunsten der Dienstleistungstätigkeiten. Doch läßt sich dieser Trend am „Tertiarisierungsgrad“ einer Volkswirtschaft nur sehr unzureichend ablesen. Wird eine Auswertung der Beschäftigungsdaten in sektoraler Gliederung vorgenommen, bleibt in der Regel verborgen, daß auch in industriellen Branchen Dienstleistungsberufe ausgeübt werden. Auf Basis einer solchen Auswertung weist beispielsweise die BRD eine „Dienstleistungslücke“ gegenüber den USA auf: Im Jahr 1993 waren in Deutschland nur 59% aller Beschäftigten in Dienstleistungsbranchen beschäftigt, in den USA hingegen 72% (DIW, Wochenbericht 14/96). Nur 40% des Volkseinkommens wurde in Deutschland in den Dienstleistungssektoren erzielt, in den USA waren es schon mehr als zwei Drittel. Wird indes der Anteil der Beschäftigten mit dienstleistungsbezogenen Berufen ermittelt und wird dabei auch die geringfügige Beschäftigung, die überwiegend Dienstleistungstätigkeit ist, mit erfaßt, zeigt es sich, daß auch in der BRD der Charakter der industriellen Beschäftigung in den letzten zehn Jahren ganz gravierende Veränderungen erfahren hat: 1993 waren schon mehr als 40% der Tätigkeiten im Verarbeitenden Gewerbe Dienstleistungstätigkeiten; hochgerechnet auf alle Erwerbstätigen ergibt sich für die BRD wie für die USA ein Dienstleistungsanteil von über 70% (ebd.). Mit ähnlichen Tendenzen ist in allen OECD-Ländern zu rechnen.

Durch eine Aufgliederung des tertiären Sektors in seine wichtigsten Komponenten läßt sich zeigen, daß Dienstleistungen wie Finanzierung, Versicherung, Immobilien-, Wirtschafts-, Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Design, Marktforschung, Medienproduktion oder Werbung in vie-

len Ländern (in den USA, Brasilien, Italien, Frankreich und Australien) – die BRD ist da eine Ausnahme – überdurchschnittliche Wachstumsraten aufweisen. Diese Tendenz wird als Beleg für die Herausbildung eines „quartären“, im eigentlichen Sinne „postmodernen Sektors“ gedeutet (vgl. Menzel 1996: 33). Freilich läßt sich dieselbe Entwicklung auch als wachsende Interdependenz von Güterproduktion und Dienstleistungserstellung verstehen. Die Nachfrage nach intermediären Dienstleistungen steigt in dem Maße, wie die Produktion spezialisierter und komplexer wird und die horizontale Integration Branchengrenzen überschreitet. In dieser Perspektive ist der Zuwachs an wissens- und informationsintensiven Dienstleistungsjobs gerade die Folge jenes Restrukturierungsprozesses, den die großen und mittleren Unternehmen in den USA und Europa seit den frühen 90er Jahren durchlaufen: „Outsourcing“, „right“- und „downsizing“ oder „re-engineering“ haben dazu geführt, daß viele Funktionen und Kompetenzen, die früher innerhalb großer Unternehmen konzentriert wurden, auf rechtlich selbständige Betriebseinheiten, Zulieferer, Existenzgründer und angestellte „Wissensarbeiter“ verlagert werden, die in einem SOHO (Small Office/Home Office) arbeiten.

„On the demand side, this trend can be partially explained by the managerial advantages of out-sourcing non-critical services (e. g. payroll processing). More fundamentally, however, it reflects the impact of technology change on the supply side. Advantages in information technology have paved the way for multi-unit specialized firms. These firms can explore economies of scale and scope in services production much more effectively than non-specialized firms. Accordingly, their expansion is changing the terms of competition in several service industries“ (UNCTAD/World Bank 1994: 8).

Längst sind es nicht mehr allein die Daten- und Texterfassung, Sachbearbeiteraufgaben im Verwaltungs- und Rechnungswesen oder Übersetzungen, die ausgelagert werden. Mit dem entsprechenden Equipment und der richtigen Organisation lassen sich auch die Aufgaben von Architekten, Programmieren, Forschern und Servicetätigkeiten wie Wartung und Vertrieb außerbetrieblich erledigen.³

In vielen Unternehmen fällt immer häufiger die „buy“-Entscheidung zugunsten „humankapitalintensiver“ Dienstleistungen und gegen die Selbsterstellung benötigter produktionsnaher Dienstleistungen, weil die technologischen Fortschritte bei den Transport- und bei den Kommunikationsmitteln die Transaktionskosten erheblich gesenkt haben. Um die wissens- und informa-

³ Das gilt selbstverständlich auch für die neu entstehenden Tätigkeiten von „Information Brockern“ oder der „Teletutoren“ oder für jene neuen Ausbildungsberufe (den „Medienoperator“, den „Mediengestalter“ und den „Kaufmann in der audio-visuellen Medienproduktion“), die der DIHT kürzlich vorgeschlagen hat (Pressegespräch mit Jörg Menno Harms, Vorsitzender des Vorstands Fachverband Informationstechnik im VDMA und ZVEI, Frankfurt/M. 4.10.1995).

tionsintensive Dienstleistung eines New Yorker Anwaltsbüros in deutschen Zweigwerken oder von Netzwerkpartnern eines transnationalen Unternehmens (mit Hauptsitz in den USA) konsumieren zu können, müssen einerseits die technischen Bedingungen der Verschmelzung von Telekommunikation und Computertechnologie gegeben sein, so daß Produktion und Konsumtion von „data services“ auseinanderfallen können. Gleichzeitig hat die Expansion des Außenhandels mit Informationen und Dienstleistungen aber auch zur Voraussetzung, daß Transport- und Kommunikationskosten kaum mehr ins Gewicht fallen⁴. Statistisch gesehen erscheinen die Folgen des weltweiten „outcontracting“ von produktionsbezogenen Dienstleistungen, auf das die Unternehmen zurückgreifen, um Transaktionskosten zu senken, als Schrumpfen der Industriebeschäftigung und als Wachstumsschub bei den Dienstleistungen – obwohl sich an der Art der Tätigkeiten vergleichsweise wenig geändert hat. Die Produktion wurde nur aus ihrer traditionellen „Hülle“ aus Verwaltung, Marketing, Einkauf etc. „befreit“. Wenn also aus Industriearbeit (lohnabhängige oder selbständige) Dienstleistungsarbeit wird, kann aus dieser Transformation nicht auf eine Verwandlung der Industrie- in Dienstleistungsgesellschaften geschlossen werden. Anders formuliert:

„Wenn die Landwirtschaft industrialisiert, die Industrie tertiarisiert, die Dienstleistung verstofflicht und die informelle Arbeit in den Haushalten zunehmend auf industriell gefertigte Werkzeuge und Maschinen angewiesen ist, macht die klassische Abgrenzung der Sektoren für eine Theorie sozialen Wandels immer weniger Sinn“ (Häußermann/Siebel 1995: 155).

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts hat Jean Baptiste Say (1829), dem audiovisuelle Medien, also stoffliche Güter der Unterhaltungskunst, unbekannt waren – der folglich Musik nur uno-actu im Konzert genießen konnte –, die bis in die Gegenwart nachwirkende Bestimmung aufgestellt, wonach Dienstleistungen immateriell seien, deshalb auch weder gelagert noch transportiert werden könnten. Seitdem werden Merkmale wie die Immaterialität des Produkts, die Resistenz von Dienstleistungen gegenüber technischem Fortschritt (insbesondere von Jean Fourastié (1954: 79f) betont, oder das „Spiel zwischen Personen“, wodurch Daniell Bell (1975: 168) die in einer postindustriellen Gesellschaft dominierenden Tätigkeiten vom industriegesellschaftlich beherrschenden „Spiel gegen die Natur“ abgegrenzt hat⁵, oder aber die Gleichzeitigkeit (uno actu) von Produktion und Konsumtion als invariable

⁴ In der Zeit von 1940-1970 sanken die Gebühren für ein internationales Telefongespräch um das sechsfache; innerhalb der letzten zwei Jahrzehnte dann noch einmal um das Zehnfache (vgl. Weltbank 1995: 62.).

⁵ Daher wird die „nachindustrielle Gesellschaft“ im Anschluß an Bell (1975: 136) auch als eine „kommunale Gesellschaft“ bezeichnet.

Eigenschaften der Dienstleistungstätigkeit bestimmt. Doch können sich jene scheinbaren Invarianten verflüssigen:

„kommunikative Leistungen, das Paradebeispiel für das uno-actu-Prinzip der Dienstleistungstätigkeit, werden in Form von Industriegütern (CDs, Videos, Sprachkassetten) konsumiert. Aus Konsumdienstleistern werden Angestellte in produktionsorientierten Dienstleistungen und aus Unterhaltungskünstlern (...) werden Mitarbeiter von internationalen Konzernen, Produzenten von stofflichen Gütern, d. h. ihre sektorale Verortung wandelt sich“ (Häußermann/Siebel 1995: 144f).

Kurzum: personengebundene Dienstleistungen sind häufig nur ein „kommerzielles Zwischenstadium“ auf dem Weg zu einer erneuten „Industrialisierungsrunde“, und diese kann „wieder zur Folge haben, daß Teilprozesse, die noch nicht industrialisierbar sind, ausgegliedert und als „Dienstleistung“ kommerzialisiert werden können“ (Hack 1988: 22). Überdies spricht vieles dafür, daß die Veränderungen, welche die Landwirtschaft im nächsten Jahrhundert durch ihre Verschmelzung mit der Computer- und Biotechnologie erfahren wird, um vieles dramatischer sind als die absehbare Verflüssigung von Grenzen zwischen Industrie und Dienstleistungsbereichen.

8.1.1. Globale Kommunikationsnetze: technische Utopie und ökonomisches Kalkül

Mit der Transformation der Weltwirtschaft zu einer „internationalen symbolischen Wirtschaftsstruktur, die sich mit dem Tausch von monetären und nicht-monetären symbolischen Waren befaßt,“ (Stehr 1995: 338f) hat das Wachstum des tertiären Sektors zwar wenig zu tun. Doch zweifellos verweist dieses Wachstum, das zu großen Teilen auf die Expansion neuer, informations- und wissensintensiver Dienstleistungen zurückzuführen ist, auf die größere Bedeutung (tele)kommunikativer Netze. Mit der Verbreitung dieser Netze werden Kommunikationsprozesse, die tradierte soziale Grenzen ebenso überschreiten wie räumliche, zugleich beschleunigt und verdichtet. Telekommunikative Netze bilden insofern die technologische Infrastruktur einer „informationellen Ökonomie“ der Zukunft. Die Verschmelzung von Telekommunikation und Computern stellt eine ebenso elementare Voraussetzung für die Globalisierung der Ökonomie dar, wie die Eisenbahn eine Voraussetzung für die Herausbildung nationaler (und internationaler) Märkte im Prozeß der Industrialisierung gewesen ist. Doch so wenig Dampf und Elektrizität, von denen sich die Schüler Saint-Simons – als Gegenprogramm zu Adam Smith's ökonomistischer Weltanschauung – eine universelle Vereinigung unter dem Gesichtspunkt der Arbeit erhofften, automatisch dem gesellschaftlichen Fortschritt zugute kamen, so wenig kann auf die wundertätigen Kräfte telematischer Netze vertraut werden. Seit Lewis Mumford Mitte der 30er Jahre die

Rundfunknetze als geeignete Mittel identifiziert hatte, um wieder an die Idee der griechischen *agora* anzuknüpfen und Marshall McLuhan dann in den frühen 60er Jahren die Bildröhre als diejenige Technik kennzeichnete, mit deren Hilfe ein „globales Dorf“ hier und jetzt zu verwirklichen sei, wird von technologischen Neuerungen, die eine Intensivierung von Verkehr und Kommunikation ermöglichen, immer wieder aufs Neue die Förderung von universeller Gleichheit und Demokratie erwartet, – gleichsam als Ersatz für die nachlassende Binfähigkeit religiöser Überzeugungen und sozialer Traditionsbestände.

Als prominenter Verfechter einer solchen technischen Utopie wird gern der amerikanische Vizepräsident Al Gore zitiert, der auf der ersten Weltkonferenz über „Telecommunication Development“, die Anfang 1994 in Buenos Aires stattfand, sein Plädoyer für den Aufbau einer „globalen Informationsinfrastruktur“ (vgl. Gore/Brown 1995) mit der Vision verknüpft hatte, in der „virtuellen agora“ könnte jeder Bürger, wo auf der Welt er auch lebe, an einer neuen, unmittelbaren Willensbildung teilnehmen. Demselben Diskurs entstammt auch der (un)sinnige und zugleich ambivalente Begriff der „Datenautobahn“, der zur populären Metapher für jene datentechnische Infrastruktur geworden ist, welche die weltweite Kommunikation in Echtzeit ermöglichen soll.⁶ Er verbindet sich mit der Hoffnung auf eine libertäre „Informationsgesellschaft“, die von mündigen „*netoyens*“ bevölkert wird, für die traditionelle Identitätsmuster wie Nationalität, ethnische Zugehörigkeit, Geschlecht oder regionale Verwurzelung zur Vergangenheit zählen. Zumindest theoretisch vergrößert sich mit der Verbreitung einer „populären transnationalen Medienkultur“ zugleich die Chance, daß „immer mehr Menschen (...) ein Gefühl der Identifizierung mit der Menschheit als Ganzer entwickeln“ (de Swann 1995: 111). Denn es wächst nicht allein das Wissen um

⁶ In einem Text über „Die 'Datenautobahn'. Sinn und Unsinn einer populären Metapher“ erläutern Weert Canzler, Sabine Helmers und Ute Hoffmann die Ambivalenz dieses Begriffes. Einerseits appelliert er „an die positiven Attribute der erfolgreichen Verbreitung einer technischen Infrastruktur“, er evoziere gleichsam „Eigenschaften wie Schnelligkeit, Gradlinigkeit, Effizienz und Leistungsvermögen“. Gleichzeitig werden jedoch skeptische und ablehnende Assoziationen hervorgerufen: „Die Autobahn ist zum Symbol des ökologisch, sozial und funktional problematisch gewordenen Automobilitismus geworden“ (Canzler/Helmers/Hoffmann 1995:12). Möglicherweise, so die AutorInnen, könnte sich „die Ironie der Geschichte einer ambivalenten Analogiebildung“ aber darin zeigen, daß *erstens* ein zentrales Anwendungsfeld künftiger Informationstechnik im Bereich der Verkehrsüberwachung liegt und *zweitens* der motorisierte Individualverkehr, der durch eine Vielzahl von Dysfunktionalitäten beeinträchtigt wird, und das von „Erosionen bedrohte Leitbild des Automobils“ gerade mit Hilfe der informationstechnischen Unterstützung effektiviert und restabilisiert werden.

ferne Ereignisse, Lebensweisen und Lebensbedingungen – wodurch der „kulturelle Relativismus“ gewissermaßen zur Lebenspraxis der „kleinen Leute“ werden müßte. Mit zunehmender Weltoffenheit können die Relevanzstrukturen genuin internationaler, aber bislang elitärer Gemeinschaften wie der „scientific community“ auch den „Massen“ zugänglich werden: Es zeichnen sich, so eine optimistische Lesart von Globalisierungstendenzen, neuartige Wege ab, „die risikoreichen Fernwirkungen sozialer Handlungen zu kontrollieren: Erst die weltweite Vernetzung von Meßstationen ermöglicht nämlich eine realistische Abschätzung von Größe und Gefährlichkeit des Ozonlochs und von Klimaveränderungen“ (Berger 1995: 110).

In der freundlichen Vorstellung von der Simulationsfähigkeit politischer Prozesse geht indes verloren, was die mediale Öffentlichkeit – des Internet beispielsweise – von überkommenen Formen von Öffentlichkeit unterscheidet – dem Marktplatz, der Eckkneipe oder dem Gemeinderat: Die „virtuelle agora“ wird von Meinungsträgern „bewohnt“, die körperlich nicht präsent sind. Das läßt sich auch so formulieren: Der soziale Raum, der hier durch Kommunikation entsteht, ist weder durch physische (geographische) noch durch symbolische Aspekte bestimmt, beispielsweise ein engmaschiges Netz aus Vertrautheit, Solidarität und Sicherheit. Es zeichnet sich zum einen eine qualitativ neue Stufe der Steigerung von Kommunikation durch Entkopplung von Kommunikation und körperlicher Anwesenheitspflicht ab und damit zugleich eine weitere Entkopplung von Mitteilung und Verstehen. Anders als in der „heilen Welt der Gutenberg-Galaxis“ kann der Empfänger einer Nachricht nicht sicher sein, daß die Signale auf dem Bildschirm identisch sind mit dem, was ein Absender eingetippt hat. Während eines informationstechnischen Übertragungsvorganges werden die in einen Computer eingegebenen Signale „kodiert, dekodiert und sie werden durch unterschiedliche Eingabe- und Ausgabegeräte generiert“ (Pactau 1996: 31). Ohne körperliche Präsenz entfallen aber auch bestimmte Elemente, die Ernsthaftigkeit und Verbindlichkeit des Diskurses absichern könnten. Gerade auch der nicht-verbale Ausdruck von Anerkennung oder Mißachtung, Respekt oder Gleichgültigkeit gegenüber dem Kommunikationspartner bildet die Voraussetzung dafür, daß Menschen einander als Subjekte wahrnehmen und als politische Wesen wechselseitig in die Pflicht nehmen können. Die weltweite mediale Kommunikation, welche politische Prozesse simulieren wollte, wäre darum mit dem Problem konfrontiert, daß ein Konsens sich auf diesem Wege schwerlich herstellen ließe und der Dissens womöglich noch nicht einmal bemerkt würde. Im Internet, so eine bekannte Formel, findet man tausend Antworten auf eine nicht gestellte Frage.

Durch Verräumlichung, so Georg Simmel (1992: 699), erhalten „soziale Begrenzungsprozesse“ eine „unvergleichliche Festigkeit und Anschaulichkeit“. Erst durch die Projektierung eines seelischen – im Verständnis Sim-

mels: soziologischen – Geschehens in eine sinnliche Gestalt – eine Linie im Raum – gewinnt das Gegenseitigkeitsverhältnis Klarheit und Sicherheit, fällt freilich oft auch in Erstarrung. Die Verräumlichung sozialer Beziehungen sorgt für die Einhaltung von Normen, Werten und Moralvorstellungen; es entsteht also soziale Ordnung. Mit der Ablösung der räumlichen Verkörperung des politischen Gemeinwesens wird der Bürger deshalb gewissermaßen „entwurzelt“. Entterritorialisierte, „entbettete“ Beziehungen, die im medialen Bewegungsraum der Beliebigkeit geknüpft und nahezu folgenlos auch wieder aufgekündigt werden, sind der Struktur nach punktuell und daher auch zeitungebunden. Je grobmaschiger das Solidarnetzwerk, desto größer auch der Verlust an innerer Stabilität. Wohl zu recht bestreitet daher Jürgen Habermas (1995), daß die „weltweite(n), territorial entwurzelten und voneinander segmentierten Öffentlichkeiten, globale(n) Dorfgemeinschaften oder Kommunikationsinseln“, die beispielsweise durch den Informationsaustausch über Internet entstehen, das öffentliche Bewußtsein kosmopolitisch erweitern. Er bescheinigt den weltweit ausdifferenzierten Netzwerken der elektronischen Massenkommunikation einen „zersplitternden“ Effekt auf das lebensweltlich zentrierte Bewußtsein.

Die technische Utopie einer „Informationsgesellschaft“ kann allerdings nur mühsam kaschieren, daß ökonomisches Kalkül den politischen Visionen eines Kommunikationsnetzwerkes, das ein auf die Welt als Ganzes gerichtetes Handeln aus unterschiedlichen regionalen lebensweltlichen Einbettungen ermöglichen soll, vorseilt. Während sich die naive Vision eines „neuen athenischen Zeitalters der Demokratie“ auf die de-zentralisierenden und de-konzentrierenden kommunikativen Kräfte weltumspannender „telematischer Netze“ (vgl. Nora/Minc 1978) stützt, geht es in der schnöden Wirklichkeit zunächst und in erster Linie um das „größte Geschäft auf dem wichtigstem und lukrativsten Markt des 21. Jahrhundert“ (Al Gore). Gemeint sind die verschiedenen Märkte der Informations- und Medienbranche, dem nach dem Tourismus schon heute weltweit bedeutendsten Wirtschaftszweig⁷.

Mit Sicherheit läßt sich über die neuen Märkte für Kommunikations- und Mediendienste heute wohl nur behaupten, daß sie riesige Gewinne versprechen – und einschneidende Veränderungen in Ökonomie, Politik und Gesell-

⁷ In einer Veröffentlichung des Projektträgers des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie für Informationstechnik wird der Umsatz dieser „Megabranche“ mit rd. 3 Billionen US-\$ angegeben und werden jährliche Steigerungen von 7-15% zugrunde gelegt, was auf einen Jahresumsatz von 6 Billionen US-\$ im Jahr 2005 hinausläufe (vgl. Blume/Wahl 1995: 20). Dabei handelt es sich mit Sicherheit um eine „märchenhafte“ Diagnose und um eine der vielen, derzeit verbreiteten höchst fragwürdigen Prognosen über die Marktpotentiale von „Multimedia“ (vgl. Welsch/Schneider 1995).

schaft bewirken. Anders als in der dialogischen und sozialen Idealwelt der „virtuellen agora“ geht es auf den Märkten für Information und Medien um harten Wettbewerb; beteiligt ist eine Vielzahl von Akteuren⁸. In Vorbereitung auf den bevorstehenden „großen Wettbewerb“ werden derzeit unzählige Kooperationen, Fusionen und strategische Allianzen zwischen den großen Konzernen der genannten Branchen über die etablierten Branchengrenzen hinweg geschlossen: Dazu gehören Bündnisse zwischen kleinen und großen Netzbetreibern, Allianzen zwischen Medienkonglomeraten und Telekommunikationsunternehmen, Kooperationen zwischen Firmen, die Kabelfernsehen anbieten, und Telefongesellschaften; Bündnisse zwischen Energieerzeugern, Banken, Elektronikherstellern oder Joint Ventures zwischen Softwareunternehmen, Computerfirmen und dem Kabel-TV.

Ebenso zahlreich wie die potentiellen Betreiber der Kommunikationsinfrastruktur, die Endgerätehersteller und die Softwarefirmen, die die Programme für den off- oder online Gebrauch in privaten Haushalten und in betrieblichen Verwendungszusammenhängen produzieren, sind die möglichen Anwendungsgebiete multimedialer Dienste: In den Unternehmen können sie zur Fernwartung teurer Anlagen eingesetzt werden, perfekte just-in-time-Steuerung und -Produktion gewährleisten, Dienstreisen reduzieren, den schnelleren Informationsfluß zwischen Abteilungen und eine größere Einsatzflexibilität der Arbeitnehmer garantieren, und nicht zuletzt die Dezentralisierung der Unternehmensorganisation weiter vorantreiben. In Banken und Versicherungen machen Vernetzung, online-Dienste und -Beratung Personal überflüssig – und das Papiergeld auch. Im Handel können Lagerhaltung, Transport und Vertrieb weitgehend elektronisch gesteuert werden; durch den Einsatz von Strichcodes und Scannern wird die Arbeit von Kassiererinnen beschleunigt und daher in der Tendenz substituiert und durch den Einsatz von Verkaufsrobotern sogar vollständig ersetzt. In der Medizin lassen sich

⁸ Da sind zum einen Unternehmen der Telekommunikationsbranche, die sich durch die Privatisierung und Deregulierung öffentlicher Infrastruktur weltweit im Umbruch befindet. Ehemals staatliche Telefongesellschaften versuchen gegenüber Netzkonglomeraten, zu denen in der BRD z.B. große Energieversorgungsunternehmen gehören, und gegenüber TV-Kabelbetreibern Anteile auf dem internationalen Markt für die neuen Kommunikationsnetze (ISDN, TV-Kabelnetze, Breitband-, Glasfaser- und Koaxialnetze, Funknetze und Satelliten) zu sichern. Daneben wollen Unternehmen der nachrichtentechnischen Industrie – mit Alcatel, AT&T und Siemens an der Spitze – Vermittlungs- und Übertragungstechnik verkaufen. Hardwarehersteller hoffen auf den massenhaften Einsatz von PCs als Multimedia-Endgeräten für den privaten und geschäftlichen Gebrauch, Unternehmen der Unterhaltungselektronik auf einen Boom bei Video-CD und der „Set-Top-Box“. Vor allem aber Medien- und Entertainment-Konzerne, die über CD oder online Multimedia-Dienste anbieten, und die Softwarefirmen wollen an dem großen, aber unsicheren Geschäft partizipieren.

aus der Ferne Diagnosen erstellen und Patienten überwachen, es wird die Krankengeschichte elektronisch verfügbar. In der Forschung kann im Verbund auf teure Technik und Hochleistungscomputer zugegriffen werden, in der Verkehrsüberwachung auf Leit- und Informationssysteme. Was Menschen sonst noch benötigen oder tun wollen, das sollen sie zukünftig von ihren Wohnungen aus tun können: Telearbeit verrichten, Telebanking und „preiswert und individuell“ am Bildschirm einkaufen“ (Teleshopping), „lebenslang lernen“, bei Bedarf auf öffentliche Verwaltungsdienste elektronisch zugreifen oder im Falle von Alter, Krankheit und Behinderung den multimedialen Kontakt mit einem sozialen Dienstleister suchen. Vor allem aber sollen die Menschen sich unterhalten – durch interaktive (Spiel)Angebote, Spartenprogramme für den individuellen Bedarf, die „video on demand“ in großer Auswahl zur Verfügung stellt (vgl. Blume/Wahl 1995: 19).

„Integration“ lautet das technische Schlagwort: Es geht um die Integration der Entwicklung (von Produkten und Dienstleistungen), der Produktion dieser Produkte und ihrer Konsumtion in „Konsumräumen“. Auch einstmals getrennte Tätigkeitsfelder werden integriert. In Neologismen wie den „advertorials“ (aus „advertising“ und „commercials“), „informercials“ (aus „information“ und „commercials“) „infotainment“ (aus „information“ und „entertainment“) oder „edutainment“ (aus „education“ und „entertainment“) ist die Verschmelzung von Kommerzialisierungsstrategien, Unterhaltungsabsicht und Kommunikationstechnologien auf den Begriff gebracht (vgl. Armand 1995)⁹. Neben der Schaffung von zehn Millionen neuen Arbeitsplätzen in Europa, davon allein 2 Millionen in der BRD (vgl. Bangemann 1994), verspricht die Integration von Informations-, Kommunikations- und Telekommunikationstechnik mehr Aktualität, mehr Interaktivität und vor allem mehr Partizipationsmöglichkeiten.

Schnellere und umfassende Information gilt gemeinhin als Versprechen einer Steigerung der technischen Rationalität. Doch ist diesem Versprechen zu mißtrauen. Wenn Massenmedien und Medien der Individualkommunikation nicht mehr zu unterscheiden sind, wird die Selektion aus der Fülle der angebotenen Informationen zu einem ernsthaften Problem. Denn wenn sich parallel zur Individualisierung der Informationsgewinnung auch die Selektions- und Identifikationskriterien von fragmentierten „Öffentlichkeiten“ verviel-

⁹ Weil innerhalb herkömmlicher Telefonnetze Computer nur 2.400 bis 9.000 Bits pro Sekunde übertragen können, setzt eine vollständige Verschmelzung aller bisher separaten Medien (Telefon, Fax, Printmedien, Radio und Fernsehen) unter den Kontrolle des Computers den Vollausbau der Glasfasertechnologie voraus. Deshalb die von Al Gore initiierte Errichtung von jährlich mehreren Millionen „Faserkilometern“, die materiale Grundlage des „Daten-Super-Highways“ sind, und deshalb auch die parallelen Projekte in Japan und in der Europäischen Union.

fältigen, wird sozialer Kohäsion und darauf bezogener Politik der Boden entzogen. Nicht Rationalitätssteigerung dürfte die Folge sein, sondern Steigerung von Unübersichtlichkeit in der Gesellschaft und folglich ein sozial erheblicher individueller Orientierungsverlust (vgl. dazu u.a. Lutz 1994: 99ff). Daher steht die politische Vision der „Informationsgesellschaft“ unter „Entropieverdacht“. Dieser kreist um die zentrale Frage, wie denn soziale Ordnung noch möglich ist, „wenn der soziale Raum, in dem Gesellschaft sich entfaltet, nicht mehr mit unseren territorialen Erfahrungen übereinstimmt“ (Paetau 1996: 32), wie das Verhältnis von Einheit und Differenz einer Gesellschaft gestaltet werden kann, wenn die Vielfalt der Kommunikationsformen dermaßen explodiert, daß alle differenten Töne im allgemeinen Informationsrauschen der Megabytes von Internet on-line und CDc etc. off-line verschwinden.

8.1.2. Die Mär von den ökologischen Gratiswirkungen

Keineswegs kann, womit die Vertreter eines „ökologischen Postindustrialismus“¹⁰ rechnen, auf „ökologische Gratiswirkungen“ gesetzt werden, die sich aus dem sektoralen Wandel der Weltwirtschaft und damit aus einer intensiven Nutzung des „Rohstoffs Information“ ergeben könnten. Denn der sektorale Wandel der Weltwirtschaft, ihre Tertiärisierung, läßt sich nicht als Entwicklung hin zu einer globalen „entstofflichten Ökonomie“, einer „Ökonomie immaterieller Ströme“ begreifen. *Erstens* folgt auch der weltweite Dienstleistungsverkehr einem aus der Güterproduktion vertrauten Prinzip: Prozesse organisatorischer Rationalisierung bereiten eine weitgehende Standardisierung der Dienstleistung vor, diese wird in einem nächsten Schritt technisch unterstützt und schließlich vollständig technisch substituiert. Die zur Zeit noch mit physikalischen Methoden (Mikroelektronik) realisierte moderne Informationstechnik, die sich zukünftig auch auf biologische Verfahren stützen kann (Gentechnologie), macht es möglich, nahezu jeden Prozeß zu automatisieren; wissens- und informationsintensive Dienstleistungen sind davon nicht ausgenommen. An der „Stofflichkeit“ von voice-mail-Systemen, Kassensystemen und neuartigen Kartensystemen, die heute beispielsweise an die Stelle einstmals personengebundener Bankdienstleistungen treten und diese zu einer rund um den Erdball handelbaren „Ware Information“ machen, wird spätestens zum Zeitpunkt der Entsorgung des Elektronikmülls kein Zweifel mehr bestehen.

¹⁰ So beispielsweise in der Studie des Wuppertal Instituts (1995) über ein „zukunfts-fähiges Deutschland“, in der von einer „Entmaterialisierung“ der Wirtschaft ökologische Entlastung erhofft wird.

Interessant sind in diesem Zusammenhang auch Entwicklungen, auf die der amerikanische Ökonom Charles Joscher gestoßen ist, als er die Waren- und Dienstleistungsströme zwischen dem Produktionssektor, dem Informationssektor und dem Endkonsum für die Zeit von 1947 bis 1972 untersuchte und auf Basis seiner Befunde eine Hochrechnung bis 1990 erstellte: Der Output des Informationssektors, der erheblich stärker als der Produktionssektor gewachsen ist, wurde weniger direkt durch die Endverbraucher genutzt als indirekt in der industriellen Güterproduktion. Zugleich stellte sich heraus, daß industrielle Produktionsgüter, die als Produktionsmittel in den Informationssektor geflossen sind, den Warenstrom bildeten, der im Untersuchungszeitraum am stärksten gewachsen ist (Joscher 1993 zit. bei Schmiede 1996: 16f).

Noch aus anderen Gründen ist die Entkopplung von Produktion und Dienstleistungs-„hülle“ nicht mit einer „Entmaterialisierung der Ökonomie“ gleichzusetzen. Die behauptete Verflüchtigung der Materie, ihre scheinbare Auflöserung in Kommunikation und Information hat nämlich *zweitens* höchst materielle Voraussetzungen und eben solche Folgen: Noch immer bilden diejenigen Dienstleistungen den größten Anteil, die für die Mobilität von Waren und Menschen und die Organisation des „Drumherum“ von Reise und Transport sorgen. Das ist mit einem beträchtlichen Energieaufwand verbunden, der ökologisch, d. h. für die natürlichen Systeme der Erde beträchtliche, höchst materielle Konsequenzen hat. Daß Ressourcenschonung und Umweltverträglichkeit – gleichsam als kostenloser Nebeneffekt – mit der Breitenanwendung von Multimedia einher gehen könnten, ist derzeit nicht mehr als eine euphorische Prognose und billiger Wunschtraum. Informationstechnische Infrastrukturen und Dienste werden aller Voraussicht nach nicht zu einer Substituierung physischen Transports durch immateriellen führen, sondern eher zur einer „Reeffektivierung des automobilen Verkehrs“ (Canzler/Knie 1994). Ins Reich der Wünsche gehört auch die Vorstellung, der Verkehr ließe sich durch eine weitere Verlagerung von Dienstleistungen auf die „Datenautobahnen“ erheblich reduzieren, wenn nicht gar ersetzen. In jenen schlichten Modellen, die eine prognostizierte Zahl von Telearbeitsplätzen in eine Verringerung des Berufsverkehrs um x Milliarden Personenkilometer und diese in x Millionen Liter eingesparten Kraftstoff umrechnen, um daraus Schlüsse auf eine (x-prozentige) Verringerung des CO₂-Ausstoßes zu ziehen, werden die ökologischen Vorteile, die mit der Verlagerung von Arbeitsplätzen in Privatwohnungen, wohnortnahe Gemeinschaftsbüros oder mobile Büros¹¹ verbunden sind, deutlich überschätzt. Mehr Telearbeitsplätze

¹¹ In den USA werden Geschäftsreisende, die – ausgestattet mit Fax, Computer und Mobiltelefon – ihre Arbeit „unterwegs“ erledigen, auch „road warrior“ genannt. Diese Bezeichnung ruft in Erinnerung, daß sich Büroarbeiten „auf dem Weg“ (außer in der

dürften zwar zu einer Verringerung des Berufsverkehrs und damit zu einem Abbau der Verkehrsspitzen führen, nicht aber zu einem insgesamt geringeren Verkehrsaufkommen. Denn wer seltener zu einem betrieblichen Arbeitsplatz fahren muß, der kann noch weiter von den städtischen Zentren entfernt wohnen und längere Wege in Kauf nehmen.

Drittens dienen die Dienstleistungen im ökonomischen Reproduktionsprozeß vor allem der Beschleunigung des Zirkulationsprozesses von Kapital. Ein Abschnitt der Zirkulation aber ist gerade die Produktion materieller Güter. Wenn die Zirkulation beschleunigt wird – sie dient ja der Steigerung der Produktivität – dann auch die Produktion (unter Berücksichtigung der nicht zur Gänze ausschaltbaren natürlichen Bedingungen). Eine höhere Geschwindigkeit von Produktions- und Transportprozessen ist aber gleichbedeutend mit höherem Energie- und Mengenverzehr, so daß gerade aufgrund „virtueller“ Leistungen in gleicher Zeit mehr Stoff und Energie ganz materiell umgesetzt werden können. „Entmaterialisierung“ des Welthandels senkt die Transportkosten je (Wert)einheit. Wenn dieser Effekt jedoch im Sinne einer ökologisch wünschenswerten Entmaterialisierung und Virtualisierung der Ökonomie interpretiert wird, gerät in Vergessenheit, daß Welthandel – dies ist die Botschaft des Freihandels-Theorems – die ökonomischen Aktivitäten anregt, also auch zu mehr Stoff- und Energieverbrauch beiträgt.

Auch in der globalen Perspektive vom Wachstum bleibt die Ausweitung des Dienstleistungsbereichs von den Produktivitätssteigerungen eines materialintensiven industriellen Sektors abhängig. Höchst bedeutsam bleiben damit aber *viertens* auch die materiellen Voraussetzungen eines von den „ökologischen Postindustrialisten“ heraufbeschworenen Wandels von der alten „Rohstoffbasis“ der Produktion zum neuen „Rohstoff Wissen und Information“. Bezeichnenderweise sind jene Länder, die reich an technischem Wissen sind, zugleich jene, die sich mit einem hohen Aufwand an politischer und militärischer Energie einen privilegierten Zugang zu den materiellen (und ökologischen) Ressourcen des Globus gesichert haben. Das gilt zuvörderst für die USA, das Land mit dem größten nationalen Dienstleistungsmarkt und mit international einflußreichen transnationalen Unternehmen, die im Export moderner tertiärer Produkte die zukünftige Rolle der USA in der neuen internationalen Arbeitsteilung sehen.

Bahn) nur im Stau erledigen lassen. Dazu aber haben inzwischen nicht nur die Bewohner nordamerikanischer (und europäischer) Zentren reichlich Gelegenheit sondern auch Erwerbstätige in den boomenden Metropolen der Schwellenländer erster und zweiter Generation: Von Bangkok beispielsweise wird berichtet, daß die Bewohner jeden Tag zwei bis sechs Stunden im Verkehr steckenbleiben. Dort sind sie dann in der Tat auf „mobile Büros“ angewiesen, um ihre Arbeit erledigen zu können (vgl. Spiewak 1995).

Ihre auf dem Weltmarkt führende Rolle verdankt die amerikanische Halbleiter- und Mikroelektronikindustrie einer massiven staatlichen Förderung aus dem Verteidigungsetat¹²; und auch wenn Forschung und Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien heute nicht mehr unmittelbar – wie zu Zeiten des Kalten Krieges – von staatlich-militärischem Interesse beeinflusst werden, so haben sich die Verbindungen zwischen Informationstechnik (bzw. Mikroelektronik) und Rüstung doch keineswegs gelockert. Ganz im Gegenteil: Im Zeitalter der high-tech-Kriegführung bestehen „Auge, Ohren, Gehirn und Nervensystem“ militärischer Systeme – dem Metier entsprechend auf C³I verkürzt (was für „command, control, communication and intelligence“ steht) – im wesentlichen aus Mikroelektronik; nahezu jedes Waffensystem ist auf mikroelektronische Komponenten angewiesen. Dabei hat „Information“ – neben Raum, Zeit, Materie und Energie stets zentrale Basisgröße militärischen Denkens – kriegsentscheidende Bedeutung erlangt, ist selbst – was sich im Golfkrieg zumindest erahnen ließ – zu einer Waffe geworden (vgl. Scheffran 1994: 205 sowie einige Beiträge in Böttger/Fieguth 1992). Daher besteht das Interesse der Militärs in erster Linie darin, zivile Ressourcen für militärisch nützliche Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien zu nutzen. Unter dem Etikett „dual-use-Technologien“ werden daher Grundlagenforschung und die Produktentwicklung in Bereichen wie Elektronik, Halbleiterbau, Informationstechniken, neue Werkstoffe und Hochleistungscomputer aus Steuermitteln gefördert¹³.

Zurecht hat Panajotis Kondylis (1995) in seinem kleinen Essay über die „Träume vom Cyberspace“ darauf verwiesen, daß Wissen erst auf der Basis der abgesicherten materiellen Reproduktion einer hochtechnisierten Gesellschaft zum wesentlichen Faktor und Motor des Reproduktionsprozesses werden kann. Umgekehrt gilt, daß die Bedeutung von „know how“ in dem Maße unwichtiger wird, wie dessen unentbehrliche Basis – Rohstoffe für die

¹² Trotz großzügiger staatlicher Unterstützung ist es aber dennoch v. a. die private Industrie, die Forschung und Entwicklung im Bereich der Mikroelektronik finanziert. Deren Kosten sind inzwischen allerdings so gewaltig, daß nur noch Firmenkonsortien – wie das 1988 mit Regierungsunterstützung gegründete Programm „Semiconductor Manufacturing Technology“ (SEMATECH) – eine Chance bieten, mit den schnellen technologischen Innovationen Schritt zu halten.

¹³ Nicht nur in den USA ist das so. Auch im „Zukunftskonzept Informationstechnik“ der deutschen Bundesregierung lautete die „Marschroute“: „In Zukunft wird auch verstärkt darauf hinzuwirken sein, sogenannte Dual-Use-Technologien intensiver zu nutzen, d.h. zu versuchen, militärische Forderungen bei zivilen Entwicklungen frühzeitig mitberücksichtigen zu lassen, beziehungsweise auf derartige Dual-use-Technologien in Form von Add-On-Programmen aufzusetzen, um den militärischen Bedarf zu decken“ (BMFT 1989: 122; vgl. auch Klischewski 1994).

Produktion ebenso wie lebenswichtige Ressourcen – gefährdet erscheint. Anstehende Verteilungskämpfe um materielle und ökologische Ressourcen zwischen reichen und armen Ländern und innerhalb der reichen Länder werden darum „die Grenzen, die die globale Informationsflut verwischen soll, neu errichten, gleichviel, wo die Trennungslinien nun verlaufen werden. Bei der Güterverteilung ist man noch weniger großzügig als beim Informationsaustausch. Und bei der Verteilung von lebenswichtigen materiellen Ressourcen – einschließlich Luft und Wasser – hört der Cyberspace vollends auf“ (Kondylis 1995). Dem wäre nur hinzuzufügen: Wehe dem, der den Zugang zu den materiellen Ressourcen (z. B. Erdöl) der „informationellen Ökonomie“ verstellt oder deren Preis in die Höhe treiben will. Er wird, wie das Beispiel des Golfkriegs gezeigt hat, in einen „Informationskrieg“ gezogen, dessen Folgen für Materie, Menschen und die natürliche Umwelt keineswegs virtuell bleiben.

8.2. Tertiarisierung von Ökonomie und Beschäftigung – eine Chance für Frauen?

Prozesse wirtschaftlicher Globalisierung verlaufen parallel zum sektoralen Strukturwandel und dieser weist unverkennbare Zusammenhänge mit Veränderungen im Umfang und bei den Mustern der Erwerbstätigkeit von Frauen auf. Die Zuwachsraten der weltweiten Frauenerwerbstätigkeit von 36% im Jahr 1970 auf 40% im Jahre 1990 sind eher bescheiden und sie bleiben hinter der deutlich größeren Steigerung des Bildungsniveaus von Frauen zurück. Gibt es aber Anzeichen dafür, daß die mit der Globalisierung des Wirtschaftsgeschehens verknüpften Dezentralisierungstendenzen transnationaler Unternehmen und die Verschiebung der Beschäftigung hin zu Dienstleistungstätigkeiten die Arbeitsmarktchancen von Frauen verbessern und die Ungleichheit zwischen den Geschlechtern verringern?

Betrachten wir zunächst das Zeitbudget von Frauen und Männern. Obwohl Frauen überall auf der Welt mehr Stunden arbeiten als Männer, liegt die Erwerbsquote von Männern in allen Ländern, für die Daten verfügbar sind, nach wie vor über der der Frauen. Im Durchschnitt tragen Frauen in den Entwicklungsländern zwar 53% der Gesamtarbeitsbelastung (in den Industrieländern sind es 51%), doch im Gegensatz zur Arbeit von Männern, die zu mehr als drei Vierteln bezahlte Tätigkeit ist, wird ein großer Teil der Frauenerbeit wirtschaftlich nicht bewertet (vgl. zum folgenden UNDP 1995: 7ff sowie 95ff). Allerdings ist die Gesamtarbeitsbelastung in den einzelnen Ländern außerordentlich unterschiedlich; vor allem gibt es ein großes Gefälle zwischen ländlichen und städtischen Gebieten: In ländlichen Gebieten arbeiten Frauen im Durchschnitt 20% länger als Männer. Durch ihre Tätigkeit in

der Landwirtschaft und im Dienstleistungssektor leisten Frauen im ländlichen Afrika sogar fast 44% aller marktorientierten Arbeitsstunden¹⁴. Das erklärt, weshalb in Ländern Afrikas südlich der Sahara die höchste Quote der Erwerbstätigkeit von Frauen und der kleinste Abstand zwischen männlicher und weiblicher Erwerbsquote festzustellen ist¹⁵. In den Industrieländern entfallen etwa zwei Drittel der Gesamtarbeitszeit von Männern auf bezahlte, von der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erfaßte Aktivitäten, und ein Drittel auf unbezahlte Tätigkeiten. Dazu gehören nicht nur Arbeiten im Haushalt sondern auch unbezahlte Arbeiten für die Gemeinschaft. Bei den Frauen ist das Verhältnis genau umgekehrt: Nur ein Drittel ihrer Gesamtarbeitszeit entfällt auf marktorientierte Tätigkeiten¹⁶.

Dennoch hat die Erwerbsquote der Frauen während der letzten zwei Jahrzehnte deutlich zugenommen. Dies gilt nicht zuletzt auch für die Länder der Europäischen Gemeinschaft, wo die Frauenerwerbsquote 1975 noch unter 40% gelegen hatte, und erst Anfang der 90er Jahre auf knapp 50% angestiegen ist (vgl. „Bulletin on Women and Employment in the EU“, No. 8; April 1996). Da die Erwerbstätigkeit von Frauen in Abhängigkeit von ihrem Alter stark variiert, sind die Daten zur Erwerbstätigkeit im „prime age“ besonders aussagekräftig. Hier zeigt sich, daß die Erwerbsquote bei den 24-49jährigen Frauen in der Zeit von 1970 (39%) bis 1992 (67%) zwar kräftig gestiegen ist, das Niveau der EFTA-Länder und auch das der USA, wo Frauen im Haupterwerbssalter zu 80% bzw. zu 76% einer bezahlten Tätigkeit nachgehen, aber nicht erreicht wird (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1994: 50). Doch sind in diesen Durchschnittsangaben sowohl Länder mit einer sehr niedrigen Frauenerwerbsbeteiligung enthalten (neben Luxemburg

¹⁴ Diese Angaben aus dem „Bericht über die menschliche Entwicklung 1995“ beruhen auf „verlässlichen Daten“ über die Zeitnutzung in 14 Industrieländern, 9 Entwicklungsländern und 8 Ländern Osteuropas und der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (UNDP 1995: 97).

¹⁵ Den weltweit kleinsten Abstand in der Erwerbsbeteiligung von Männern und Frauen weist – mit einer Frauenerwerbsquote von 75% – Tansania auf; hier gibt es auch den weltweit geringsten Lohnabstand zwischen Männern und Frauen (UNDP 1995: 55).

¹⁶ Werden die unbezahlten Tätigkeiten als Markttransaktionen behandelt, käme auf globaler Ebene „eine monetäre Bewertung in gigantischer Höhe zustande, nämlich der kaum vorstellbare Betrag von 16 Milliarden Dollar; dies sind etwa 70% der auf 23 Milliarden Dollar geschätzten weltweiten Gesamtproduktion.“ Da diese Schätzung sowohl den Wert unbezahlter Arbeit von Männern und von Frauen umfaßt als auch die Unterbezahlung der Arbeit von Frauen zu gegenwärtigen Löhnen, beliefe sich der nicht mit Geld bewertete, „unsichtbare“ Beitrag der Frauen auf 11 Milliarden Dollar (UNDP 1995: 107). Bei diesen Zahlen muß es sich offensichtlich um einen (Übersetzungs)Irrtum handeln; gemeint sein kann hier nur 16.000 Milliarden bzw. 23.000 Milliarden und 11.000 Milliarden Dollar.

sind dies die drei südeuropäischen Länder Spanien, Griechenland und Italien) als auch solche mit einer sehr viel höheren Frauenerwerbsquote, wie Frankreich, Portugal, Großbritannien und Dänemark (vgl. Rubery/Maier 1995: 524). Heute stellen die Frauen rund 40% aller Arbeitskräfte in der Europäischen Union und alles deutet darauf hin, daß der Trend einer Ausweitung der Frauenerwerbstätigkeit – und der parallel zu beobachtende Trend einer rückläufigen Erwerbsquote von Männern im „prime age“¹⁷ – sich auch in Zukunft fortsetzen wird. Dieser Trend ist wesentlich dem Wachstum des Dienstleistungssektors geschuldet, in dem heute annähernd 75% der weiblichen (gegenüber nur 51% der männlichen) Erwerbstätigen beschäftigt sind. Allerdings geht die steigende Beschäftigungsquote in allen europäischen Ländern auch mit einer steigenden Arbeitslosenquote von Frauen einher und nirgendwo gibt es Hinweise darauf, daß die steigende Erwerbsquote der Frauen von einer Veränderung der Verteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit zwischen Männern und Frauen begleitet würde.

Zweifelsfrei steht indes fest, daß der strukturelle Wandel zugunsten von Dienstleistungstätigkeiten zu einer „Feminisierung“ des Arbeitskräftepotentials geführt hat. Wenn richtig ist, daß „der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft“ der „Weg der Frauen in das Beschäftigungssystem“ ist, können Frauen dann darauf vertrauen, daß sie zu „Gewinnerinnen“ des ökonomisch-technologischen Strukturwandels werden? Befördern eine Tertiarisierung der Wirtschaftsstrukturen, damit verknüpfte Prozesse der Höherqualifizierung von Arbeitskräften und der Einsatz moderner Informations- und Kommunikationstechnologien den Abbau geschlechtsspezifischer Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt? Könnte diese Entwicklung womöglich noch dadurch unterstützt werden, daß neue Anforderungen des Arbeitsmarktes im Hinblick auf „andere“, scheinbar „weichere“ Führungsmethoden eine weitgehende Deckungsgleichheit mit Qualifikations- und Kompetenzprofilen aufweisen, die in einer einflußreichen Debatte als spezifisch „weibliche Kulturmuster“ ausgemacht wurden¹⁸? Ein solches Vertrauen in den Selbstlauf der ökonomisch-sozialen Entwicklung wäre fatal. Denn die hier angesprochenen Tendenzen beseitigen keineswegs geschlechtsspezifische Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt. Sie lassen diese nur in scheinbar „neuen“ Formen zu Tage treten. Die Globalisierung und Tertiarisierung der Ökonomie gehen zwar mit

¹⁷ In der Europäischen Gemeinschaft war die Erwerbsquote der Männer im Haupterwerbsalter 1992 auf 94% gesunken, in den ehemaligen EFTA-Ländern erreichte sie 1992 einen Tiefstand von 92%, in den USA war sie auf 91% abgesunken (vgl. Kommission der Europäische Gemeinschaft 1994: 49).

¹⁸ Vgl. zum Zusammenhang von „Unternehmenskultur“-Konzepten und Geschlechterpolitik u.a. Bischoff 1990, Brumlop 1992, sowie zur Debatte um das „weibliche Arbeitsvermögen“ Knapp 1988.

einer „Feminisierung der Beschäftigung“ einher, doch meint dieses Schlagwort (4. Weltfrauenkonferenz 1995 in Peking) neben einer Ausweitung von Frauenerwerbstätigkeit im Allgemeinen zugleich die Verbreitung „flexibler“ Arbeitsstrukturen im Besonderen, die lebenslange, existenzsichernde Vollbeschäftigung zunehmend verdrängen. Aus der Perspektive vieler männlicher Arbeitnehmer erscheint diese Entwicklung als Abschied vom „Normalarbeitsverhältnis“.

8.2.1. Die Ausdehnung des „informellen Sektors“

Von dem strukturellen Rückgang traditioneller „blue collar“-Jobs sind in den Industrieländern insgesamt, vor allem aber in Europa, in erster Linie Arbeitsplätze betroffen, die bislang mehrheitlich von Männern besetzt waren. Dennoch bedeutet die Verlagerung von „arbeitsintensiven“ Prozessen der Güterproduktion zu „wissensintensiven“ Arbeitsplätzen mit Dienstleistungsfunktionen zugleich eine „Ent-Feminisierung“ („*de-feminization*“) der verbleibenden Arbeitsplätze in der Industrie. 1992 waren in der Europäischen Gemeinschaft noch 19,2% der erwerbstätigen Frauen in der Industrie beschäftigt (vgl. EUROSTAT, Erhebungen über Arbeitskräfte 1994). Mit anderen Worten: die Verdrängung des „blue collar“-Arbeiters aus der Produktion – also die „*de-workerization*“ – wird von einer Verdrängung der Frauen aus der Produktion begleitet. In dieser Entwicklung zur „frauenlosen Fabrik“ reflektiert sich die Vertreibung un- und angelernter Tätigkeiten aus den Industriebetrieben. Dies läßt sich auch so formulieren: Je höher der Frauenanteil in der Industrie, desto niedriger wird eine Tätigkeit in der betrieblichen Hierarchie bewertet und desto rationalisierungsanfälliger ist sie. Mit den sogenannten „Frauenarbeitsplätzen“ werden meist auch die Frauen selbst verdrängt, weil sie zwar häufig langjährige Erfahrungen, aber keine branchenspezifische Ausbildung nachweisen können¹⁹.

¹⁹ In der westdeutschen Metallwirtschaft beispielsweise sind in der Zeit von 1980-1994 130.000 „Frauenarbeitsplätze“ verloren gegangen. Dies geschah vornehmlich in der Zulieferindustrie, die einst als „Frauendomäne“ galt. Die Entwicklungen, die in dieser Branche zu einer „Entfeminisierung“ geführt haben, können auch in anderen Bereichen der Verarbeitenden Industrie beobachtet werden: Zum *einen* sind mit dem Einsatz neuer Technologien höhere Qualifikationen gefragt. *Zweitens* werden bei den gegenwärtigen Rationalisierungsprozessen in den Betrieben sogenannte „Doppeldiener“ zuerst „eliminiert“; *drittens* wird ein Drei-Schicht-Betrieb zur effizienten Nutzung des in Mascinen fixierten Kapitals eingeführt und *viertens* werden Verwaltungsarbeiten, Reinigung und Kantinenbetrieb ausgelagert. Alle diese Entwicklungen sind dafür verantwortlich, daß immer weniger Frauen in der Industrie beschäftigt werden. In dieselbe Richtung wirkt schließlich auch die Verlagerung von Montage-

Nicht allein in den westlichen Industrieländern werden Frauen aus der Produktion verdrängt. Auch in den ost- und zentraleuropäischen Transformationsländern, wo der Frauenanteil an allen Beschäftigten in der Industrie vor 1989 zwischen 40% (in Rumänien) und 50,6% (in der UdSSR) gelegen hatte (Kroupova 1990 zit. bei Rudolph u.a. 1991: 5), verschwinden sie aus der Güterproduktion – und zwar in einem größeren Umfang als dies bei den Männern der Fall ist. Ihre Verdrängung ist also nicht allein die Folge des transformationsbedingten Niedergangs der Industrieproduktion insgesamt²⁰. Mit dem anhaltenden Druck auf Arbeitsplätze in den traditionellen Industriebranchen wandern zudem immer mehr Männer in Dienstleistungsbranchen ein, die früher wegen ihrer vergleichsweise schlechteren Bezahlung eine „Frauendomäne“ gewesen sind. Dabei werden Handel und Banken zu Mischbranchen und frühere Mischbranchen in der Verarbeitenden Industrie verwandeln sich in reine Männerbranchen. Gleichzeitig müssen Frauen in Ost- und Zentraleuropa – genauso wie in Ostdeutschland – erleben, daß in den neu gegründeten und in den ehemals staatlichen, nunmehr privatisierten Unternehmen Männer bevorzugt eingestellt werden. „As a result, once women lost their job, they experienced much greater difficulty in being rehired, particularly in the industrial sector“ (Paukert 1995: 33). Trotz formal hoher Qualifikation bleiben ihnen dann zumeist nur die schlechter bezahlten Positionen im öffentlichen Sektor und – wenn sie sich nicht ganz vom Arbeitsmarkt zurückziehen – „a-typische“ Beschäftigungsverhältnisse im oder am Rande des expandierenden informellen Sektors: arbeitsintensive Dienstleistungstätigkeiten und „home based activities“, wie Kleinsthandwerk und Gelegenheitsarbeit, die Eigenproduktion und der Verkauf von Nahrungsmitteln und Kleidung, das Hausieren und jede Art von Kleinhandel, der ohne größeren Kapitaleinsatz möglich ist.

Die Tertiärisierung der Ökonomie macht sich also in den Transformationsländern in erster Linie als Ausdehnung von *informellen ökonomischen Aktivitäten* bemerkbar. Dafür sorgen der Abbau staatlicher Dienstleistungen und Subventionen und die schwindende Kaufkraft der regulären Erwerbsein-

aufgaben an ausländische Standorte, denn solche Aufgaben wurden traditionellerweise von Frauen ausgeführt (vgl. „*metal*“, Nr. 11 (1995): 24).

²⁰ Im Bereich der Verarbeitenden Industrie lag die Arbeitslosenquote der Frauen in der Tschechischen Republik und in Polen 1993-94 jeweils deutlich über der der Männer. In Polen, wo besonders viele Arbeitsplätze in „Leichtindustrien“ wie der Textilindustrie verloren gingen, betrug die Arbeitslosenquote der Frauen fast 20%. Etwa genau so hoch ist die Arbeitslosenquote unter den vormals im Bergbau beschäftigten Frauen in Ungarn (21,2%) und in der Slowakischen Republik (16,7%) (Paukert 1995: 53, Tab. 10). Zum überproportionalen Abbau von „Frauenarbeitsplätzen“ in der ost-deutschen Industrie vgl. Holst/Schupp (1994).

kommen²¹. In Ländern ohne soziales Netz und Arbeitslosenversicherung, so stellt die Weltbank in ihrem Weltentwicklungsbericht für das Jahr 1995 lakonisch fest, sind „Verschiebungen von formeller zu informeller Beschäftigung ein ebenso wichtiges Merkmal der Arbeitsmarktanpassung wie die Zunahme der Arbeitslosigkeit“ (Weltbank 1995: 128). Demnach ging im September 1994 mehr als ein Drittel des polnischen Erwerbspersonenpotentials einer Voll- oder Teilzeitbeschäftigung im informellen Sektor nach; 46% aller offiziell Arbeitslosen waren tatsächlich im informellen Sektor beschäftigt. Neben-, Zusatz- und Quasi-Erwerbsarbeit in Dienstleistungsbereichen sind für die Frauen in den Transformationsländern oft der einzige Weg, um für sich und abhängige Familienmitglieder den Lebensunterhalt zu sichern. Nicht selten kaschiert dabei der „Selbständigenstatus“, genau wie in den Entwicklungsländern, den Übergang von formellen zu informellen Beschäftigungsbedingungen. In Mittel- und Osteuropa werden schätzungsweise 30-40% der neuen Firmen vor Frauen gegründet. Doch oft verbirgt sich hinter

„diesen Erfolgswahlen (...) nur ein selbstverwalteter Notstand. Und hinter der Bezeichnung ‘Mikro-Unternehmerin’ ein definitorischer Trick. Die Arbeitsmarktstatistiker im Norden freuen sich über die Reduzierung der Erwerbslosenzahl und bescheidenen Frauen Risiko-, Innovations- und Einsatzfreude. Jede kleine Händlerin, die auf einem staubigen afrikanischem Markt eine Handvoll Tomaten, drei Bündel Bananen und einige Maggi-Würfel feilbietet, kann jetzt in den Statistiken als ‘Unternehmerin’ geführt werden“ (Wichterich 1996).

Wie in den Entwicklungsländern, so sind auch in den Transformationsländern der ehemaligen „Zweiten Welt“ die Grenzen zwischen dem legalen und dem illegalen Bereich des informellen Sektors fließend. Dies gilt insbesondere für viele der kapitalarmen Dienstleistungsunternehmen, die im Zuge der Privatisierung entstanden sind: Hier werden weder Steuern gezahlt, noch

²¹ In allen Transformationsländern haben sich die durchschnittlichen Lebensbedingungen in der Zeit von 1987-91 gravierend verschlechtert (vgl. Weltbank 1993, Tab. 30). Besonders dramatisch war die Entwicklung jedoch in Polen: Offiziellen Statistiken zufolge mußten bis 1989 etwa 17% der polnischen Arbeitnehmerhaushalte mit einem Einkommen unterhalb der Armutsgrenze auskommen; 1990 traf dies auf über 40% der Haushalte zu (Ksiezopolski 1991: 17f zit. bei Townsend 1995: 136). In Tschechien ist der Anteil der Armen unter der Bevölkerung von 1% im Jahr 1988 bis zum Beginn der 90er Jahre auf 19-23% angestiegen (Vecernik 1991 zit. bei Townsend 1995: 136). 1992 konnten in der Tschechischen Republik gerade einmal die Hälfte der Haushalte ihren Lebensunterhalt hauptsächlich durch eine reguläre Erwerbsarbeit der Haushaltsmitglieder finanzieren, in Polen galt dies nur für ein Drittel der Haushalte und in Ungarn für nur 26%. (Haerpfer 1993 zit. bei Schaper-Rinkel 1995:20). Ähnliche Entwicklungen stellt der „Human Development Report“ des Jahres 1993 auch für Bulgarien, Rumänien und die Slowakische Republik fest (UNDP 1993: 47); vgl. auch 12. Kapitel, 12.4.

Arbeitsschutzbestimmungen geachtet oder gar gewerkschaftliche und betriebliche Interessenvertretungen der Arbeitnehmer geduldet (vgl. Schaper-Rinkel 1995).

Was für die Frauen in Ost- und Zentraleuropa mit neuen und zum Teil sehr bitteren Erfahrungen der Entwertung erworbener beruflicher Qualifikationen und des Verlustes existentieller Sicherheit verbunden ist, hat für viele Frauen im „Süden“ längst seine Schrecken verloren: die Arbeit und das Überleben in einer „Kultur der Armut“, die eigene Lebensformen, Bedürfnisstrukturen und Regeln des Zusammenlebens hervorbringt, und zwar in den sogenannten Hinterland-, Hinterhof- und Straßenrandökonomien des „informellen Sektors“. In Lateinamerika waren in den 70er Jahren 17-19% der gesamten Erwerbsbevölkerung im informellen Sektor beschäftigt (IAA 1991: 9); Ende der 80er Jahre verdienten hier bereits mehr als 30% aller Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft ihren Lebensunterhalt durch „real life economics“. In Mexiko wird der Anteil der im informellen Sektor Beschäftigten auf 25-40% der Gesamtbeschäftigung geschätzt, ähnlich ist die Situation in Brasilien (Weltbank 1995: 128)²². In den afrikanischen Ländern südlich der Sahara lebten 1990 mehr als 60% der städtischen Erwerbsbevölkerung von Einkommen aus dem informellen Sektor; in der Zeit von 1980 bis 1985 wurden hier 75% der neu ins Erwerbsleben eintretenden Personen vom informellen Sektor aufgenommen, doch nur ganze 6% vom formellen Sektor. In Asien schwankt der Anteil der im informellen Sektor beschäftigten Erwerbstätigen je nach Land zwischen 40 und 66% (UNDP 1995: 17)²³. Arbeit im informellen Sektor ist zu großen Teilen Frauenarbeit (und Kinderarbeit) in den Bereichen Handel und Dienstleistungen. In vielen Ländern der Dritten Welt entfallen zwei Drittel oder ein noch höherer Anteil der gesamten Beschäftigung im informellen Dienstleistungs- und Handelssektor auf die Frauen. Mindestens die Hälfte aller beschäftigten Frauen sind vor allem deshalb im informellen Sektor tätig, weil sie arbeitslos oder unterbeschäftigt sind oder weil sie vom formellen Sektor ausgeschlossen sind –, dadurch, daß ihnen der Zugang zu Krediten oder anderen Produktionsmitteln (Grund und Boden, Saatgut, Vieh, Technologie und Infrastruktur) erschwert wird (UNDP 1995: 44f).

²² In Brasilien hat das statistische Amt (IBGE) aufgrund einer Haushaltsbefragung für die Periode 1990/93 festgestellt, daß der Anteil der formell (also sozialversicherungspflichtig) Beschäftigten an der Gesamtzahl der Arbeitnehmer von 58,5% auf 50,9% gesunken ist. Die Zahl der informell Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft ist daher von 9,7 Mio auf 11,6 Mio gestiegen (nach *Folha de Sao Paulo* vom 21.3.1996).

²³ „Auf Grund einer sehr groben Schätzung kann davon ausgegangen werden, daß die Gesamtbeschäftigung im informellen Sektor in der Entwicklungswelt etwa 300 Millionen Menschen umfaßt“ (IAA 1995: 10).

Mit der Begriffsschöpfung „informeller Sektor“ hatte die Internationale Arbeitsorganisation Anfang der 70er Jahre auf die Entdeckung reagiert, daß offene Arbeitslosigkeit in den armen Ländern der Peripherie nur einen kleinen Teil des Beschäftigungsproblems ausmacht. Ohne Arbeitslosenversicherung kann sich niemand leisten, längere Zeit gänzlich erwerbslos zu bleiben. Die wichtigsten Komponenten des Beschäftigungsproblems in den sogenannten Entwicklungsländern sind daher Beschäftigungsverhältnisse, die mit Einkommen auf dem Armutslevel oder darunter und mit saisonaler Unterbeschäftigung einher gehen²⁴. In den Ländern des Südens erbringen zahlreiche „arbeitende Arme“ (die „labouring poor“, von denen Marx im Zusammenhang mit der „ursprünglichen Akkumulation“ schreibt – MEW 23: 788) Leistungen in der Produktion von Gütern und Dienstleistungen, die für die jeweiligen Gesellschaften unentbehrlich sind. In vielen Ländern sind die Zuwachsraten des informellen Sektors sogar höher als die der modernen Wirtschaftssektoren. Der Beitrag des informellen Sektors zum Bruttoinlandsprodukt beläuft sich in Tansania beispielsweise auf bis zu 35% (vgl. Klemp/Ewel 1996), in Brasilien auf an die 50%. Dennoch wird die Arbeit der Armen von öffentlichen Stellen weder anerkannt noch registriert, geschützt oder geregelt. Arbeit im „informellen Sektor“ ist deshalb häufig Dienstleistungserzeugung und -verteilung außerhalb des gesetzlichen Rahmens der Arbeitsgesetzgebung, der sozialen Sicherheit und des Rechtsschutzes. Die Beschäftigungsverhältnisse sind höchst instabil. Weil der Zugang zum modernen Kapitalmarkt fehlt, müssen die unabhängigen Produzenten und ihre Familienangehörigen mit wenig Kapital auskommen und ihren Kreditbedarf anderweitig, häufig zu bedeutend ungünstigeren Bedingungen als auf dem offiziellen Kapitalmarkt decken. Gearbeitet wird mit anspruchslosen Techniken und Fertigkeiten und folglich ist die Produktivität so gering, daß sie in der Regel nur den Bezug von sehr niedrigen und unregelmäßigen Einkommen zuläßt. Zwar kommt es gelegentlich vor, daß im informellen Sektor Einkommen erzielt werden, die den offiziellen Mindestlohn in der formellen Ökonomie deutlich überschreiten. Beispielhaft für viele Entwicklungsländer dürfte aber ein Muster sein, das in Studien des „Indian National Trade Union Congress“ (INNTU) ermittelt wurde:

²⁴ Doch seit den 80er Jahren haben die Verschuldungskrise, die von IWF und Weltbank verordneten Strukturanpassungsprogramme und Prozesse zunehmender Verstärkung in den Entwicklungsländern und seit Beginn der 90er Jahre dann zusätzlich die Folgen der ökonomischen Transformationsprozesse in Osteuropa dafür gesorgt, daß das Beschäftigungsproblem zu einem *universellen* geworden ist: seither ist die Arbeitslosigkeit gerade in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen stärker angestiegen als in den Ländern mit hohem Einkommen (Weltbank 1995: 14).

„Demzufolge ist in Indien der Mindestlohn für ungelernete Arbeiter in der staatlichen Industrie und in den großen Privatunternehmen für gewöhnlich viermal so hoch wie der der ungelerneten Arbeitnehmer in kleinen informellen Betrieben“ (Mitter 1989: 6).

Der informelle Sektor ist alles andere als ein Überbleibsel traditioneller Arbeits- und Lebensverhältnisse und er ist vor allem kein Übergangsphänomen, das mit der Modernisierung der Entwicklungsländer verschwindet. Er gleicht einem gewaltigen „Arbeitskräfteschwamm“, „der über eine nahezu unbeschränkte Fähigkeit verfügt, die Arbeitskräfte aufzunehmen, die jeweils aus dem modernen Sektor verdrängt werden“ (IAA 1991: 8). Mit dem modernen Sektor ist der informelle auf vielfältige Weise verbunden, er ist dessen „Schattenseite“ – auf die sich jene flüchten, die im „Sonnenlicht“ der formellen Ökonomie kein existenzsicherndes Auskommen finden. Tragende Säulen des informellen Sektors sind einerseits Subunternehmen, die für große (und häufig transnationale) Firmen der formellen Ökonomie produzieren; häufig gehören jedoch auch Einkommen aus Lohnarbeit in regulären Unternehmen zum informellen Sektor – als notwendige, aber allein nicht lebenssichernde Beiträge zum Haushaltseinkommen; und nicht zuletzt bezieht der informelle Sektor seine Ressourcen aus dem formellen Sektor: dessen Abfall, der verwertet wird, ebenso wie Elektrizität und Wasser, die illegal abgezapft werden. In der entwicklungstheoretischen Debatte ist immer wieder darauf hingewiesen worden, daß diese engen Verknüpfungen zu formellen Bereichen der Ökonomie „tragende und nicht marginale Bestandteile des als informell abgegrenzten ‘Sektors’“ konstituieren, Illegalität und Illegitimität hingegen keinesfalls als Merkmale eines ‘informellen Sektors’“ verstanden werden sollten (Elwert/Evers/Wilkens 1983: 282)²⁵.

8.2.2. Frauenarbeit in den „Weltmarktfabriken“

Seit Beginn der 80er Jahre haben zwei Entwicklungen den Verdrängungsprozeß der Frauen aus den modernen Sektoren der Ökonomie befördert: *Erstens* die den verschuldeten Entwicklungsländern von IWF und Weltbank auferlegten Strukturanpassungsprogramme, welche zu massiven Freisetzung

²⁵ „Opiumsmuggler, Reisschmuggler, Bordelle, Einzelprostituierte, Diebe und Hehler können sowohl gesicherte als auch ungesicherte Existenzen haben, können bei der Allokation von Ressourcen begünstigt sein (z. B. Großbordelle in Bangkok) oder zum peripherisierten Pol gehören. Es versteht sich, daß sie bei einer Klassenanalyse nicht in einer Restkategorie ‘Verbrecher’ gehören, sondern je nach den Produktionsverhältnissen (Subsistenzproduktion, z.B. bei kleinen Dieben, einfache Warenproduktion, z.B. bei selbst geschaffenen Dienstleistungen wie Prostitution, kapitalistische Produktion, z.B. bei Großhehlern usw.) differenziert werden müssen. Alle diese Tätigkeiten verlaufen quer zu der imaginierten Sektorgrenze“ (Elwert/Evers/Wilkens 1983: 282).

gen von Arbeitskräften insbesondere aus dem „feminisierten“ öffentlichen Sektor und zu einer dramatischen Reduzierung der Reallöhne (im öffentlichen und im privaten Sektor) führten; und *zweitens* die Dezentralisierung der Produktion von transnationalen Unternehmen, die im Rahmen von „global outsourcing“ Unterverträge an eine wachsende Zahl von Zulieferfirmen in Entwicklungsländern vergeben haben.

Vor dem Hintergrund beachtlicher Fortschritte in der Bildungspolitik hatte sich während der 70er Jahre vor allem in Lateinamerika und in der Karibik eine „stille Revolution“ vollzogen²⁶: Junge, nicht verheiratete Frauen mit einer abgeschlossenen Schulbildung waren zwar von der formellen Erwerbsarbeit in der auf Importsubstitution ausgerichteten Industrie weitgehend ausgeschlossen. Doch konnten sie mit einem gesicherten Arbeitsplatz in familiennahen Berufsfeldern insbesondere im Bildungs- und Gesundheitswesen rechnen, „der auch nach Verehelichung und Geburt der Kinder wenig gefährdet war“ (Braig/De Barbeeri 193: 73). Im informellen Sektor arbeiteten zu dieser Zeit vor allem sehr arme, alleinstehende und ältere Frauen mit geringer Bildung. Die zu Beginn der 80er Jahre eingeleiteten Strukturanpassungsmaßnahmen brachten einschneidende Kürzungen der öffentlichen Sozialausgaben mit sich. Dadurch wurde in der gesamten Region die primäre Einkommensverteilung zu Lasten der städtischen Arbeitnehmerhaushalte verändert. Mit der erzwungenen Weltmarktöffnung, mit dem Abbau von Handelshemmnissen und mit der drastischen Verringerung staatlicher Interventionen in das Marktgeschehen verbesserten sich zwar die Investitionsbedingungen für ausländisches Kapital (vgl. 5. Kapitel), doch zugleich erfuhren die regionalen Arbeitsmärkte tiefgreifende Veränderungen. Zum einen wuchs das Arbeitskräfteangebot in den städtischen Agglomerationsgebieten sprunghaft an: verantwortlich dafür waren zwei Entwicklungen: die anhaltende Land-Stadt-Wanderung, welche dafür gesorgt hat, daß am Ende der 80er Jahre 74% aller Erwerbstätigen der Region in den Städten konzentriert sind, und die steigende Erwerbstätigkeit der Frauen, ausgelöst durch den Verar-

²⁶ Doch gleiches geschah auch in vielen (süd)ostasiatischen Ländern und im pazifischen Raum: Die Alphabetisierungsrate von Frauen hat sich im Zeitraum zwischen 1970 und 1990 nahezu verdoppelt, auf 84,1% in Lateinamerika und in der Karibik, auf 71% in Ostasien und auf 82,1% in Südostasien und im pazifischen Raum. Auch bei den Einschulungen für die Primar- und Sekundarstufen der Bildungssysteme hat sich der Abstand vieler Entwicklungsländer gegenüber den Industrieländern deutlich verringert: 1992 besuchten in Ostasien 83% aller Mädchen eine Primar- oder Sekundarschule, in Lateinamerika und in der Karibik waren es 87%. „Auch auf den höheren Bildungsstufen gab es beeindruckende Fortschritte. In Lateinamerika und der Karibik zeigt die rasche Zunahme von Studentinnen auf der tertiären Bildungsstufe – von 9% (1970) auf 26% (1992) – daß hier große Investitionen getätigt wurden, um Frauen auf neue Karriere-möglichkeiten vorzubereiten“ (UNDP 1995: 36, sowie Tab. A2.1 im Anhang).

hebungsschub, den die Kürzung der Sozialleistungen für viele Haushalte bewirkt hatte (Infante 1995: 160). Zum anderen gingen der Arbeitsplatzabbau in den Großunternehmen des privaten Sektors und die massiven Personaleinsparungen im öffentlichen Sektor – von dem gerade qualifiziertere Frauen betroffen waren –, mit einer drastischen Absenkung der Löhne einher: In der Verarbeitenden Industrie sanken die Löhne durchschnittlich um 13,2%, im Baugewerbe um 15,2%, in der Landwirtschaft um 29,9, im öffentlichen Sektor sogar um 30% (PREALC 1991, 1992, 1993 zit. bei Infante 1995: 164). Dennoch lag die Arbeitslosenquote am Ende des „verlorenen Jahrzehnts“ der 80er Jahre in der Region bei wenig über 6% – eine Folge dessen, daß insbesondere die Frauen als „*shock absorbers*“ fungierten. Am Ende der 80er Jahre sind es nicht allein die sehr armen, die alten, alleinstehenden und ungebildeten Frauen, die vom „Arbeitskräfteschwamm“ des informellen Sektors aufgenommen werden, sondern auch viele verheiratete Frauen und Mütter, die durch informelle Dienstleistungs- und Handelsaktivitäten für eine Stabilisierung der zum Teil unter die Armutsgrenze gefallen Haushalte kommen sorgen²⁷.

Um ausländische Direktinvestitionen anzuziehen, beseitigten die Regierungen Handelsbarrieren, sie offerierten großzügige Steuervergünstigungen, subventionierten Kredite und Exporte und ermöglichten die zollfreie Einfuhr von Rohmaterial und Maschinen. Viele Staaten insbesondere in der Karibik gestatteten auch eine unbeschränkte Repatriierung der Gewinne in die Konzernzentralen. Mit Steuergeldern wurden besondere Zonen für die exportorientierte Montageindustrie gebaut, die mit kompletter Infrastruktur – Wasser, Elektrizität und Straßen – ausgestattet sind. In den „Weltmarktfabriken“ transnationaler Unternehmen in den „freien Industriezonen“ sind junge Frauen mit einer abgeschlossenen Schulausbildung gefragt: als kostensparende Arbeitskräfte, die zwar über geringe berufliche Erfahrungen verfügen, doch anders als die berufserfahrenen Männer auch „frei“ sind von gewerkschaftlichen Bindungen. Wie schon so häufig in der Geschichte des kapitalistischen Industriesystems werden Frauen in die Rolle der „Schmutzkonkurrenz“ gegenüber gewerkschaftlich besser organisierten männlichen Arbeitnehmern gedrängt. Neu ist allerdings, daß parallel zum Anstieg der Frauenbeschäftigung der Anteil der Männer an der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung sinkt und in einigen Ländern die Arbeitslosenquote der Männer inzwischen über der der Frauen liegt²⁸. Die jungen Frauen in den Betrieben der Exportferti-

²⁷ Von 1983 bis 1980 war der Anteil der städtischen Haushalte, die über ein Einkommen unterhalb der Armutsgrenze verfügten, von 33% auf 39% gestiegen (Infante 1995: 156).

²⁸ Dies trifft beispielsweise für Puerto Rico zu, wo in derselben Periode, da der Anteil der Frauen an der Gesamtbeschäftigtenzahl von 25,2% (1947) auf 35,2% (1991)

geung arbeiten mit kurzzeitigen, auf Rotation angelegten Arbeitsverträgen und vor allem zu Löhnen, die häufig gerade einmal 57% der Männerlöhne ausmachen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Männerlöhne in den 80er Jahren auf nahezu die Hälfte des vorherigen Niveaus abgesenkt worden waren (Alarcon-Gonzales 1994 zit. bei UNDP 1995: 45).

Die Verbreitung derartiger Arbeitsverhältnisse ist keineswegs auf den lateinamerikanischen Kontinent begrenzt. Parallelen finden sich in (Süd)Ostasien, in Südeuropa und in Nordafrika, wo durch die Dezentralisierungsstrategien transnationaler Unternehmen vergleichbare Arbeitsplätze entstanden sind. Tätigkeiten, bei denen weder eine ständige technische Überwachung noch genaue Qualitätskontrollen erforderlich sind, werden in Kleinstbetrieben und häuslichen Produktionsstätten ausgeführt, unter Umgehung landesüblicher Arbeitsgesetze – von den „unsichtbaren Arbeiterinnen“, die in den offiziellen Arbeitsplatzstatistiken nicht registriert werden und die keinen (gewerkschaftlichen) Schutz genießen (vgl. Mitter 1986). Im ländlichen Indien beispielsweise werden Frauen durch die „Grüne Revolution“²⁹ um ihre traditionellen Erwerbsquellen in der Landwirtschaft gebracht und obendrein aus den modernen Industriebranchen des formellen Sektors – aus der Textilindustrie, der pharmazeutischen Industrie und der Nahrungsmittelverarbeitung – zunehmend ausgeschlossen. Doch wie in Lateinamerika und in der Karibik stehen ihnen die neuen exportorientierten „Weltmarktfabriken“ in den städtischen Agglomerationsgebieten offen. Darunter sind nicht unbedingt große Werkshallen mit einer zentralisierter Massenproduktion zu verstehen. Denn die globale Produktionsstrategie transnationaler Unternehmen nutzt in den Entwicklungsländern die Vorteile, die ein großer informeller Sektor bietet. Schätzungen zufolge sind rund 60% aller Arbeitnehmer in der indischen Automobil- und in der Elektronikindustrie mit der Herstellung von Komponenten und Ersatzteilen beschäftigt – hauptsächlich als unregistrierte Arbeiter(innen) im informellen Sektor (Mitter 1989: 27). „Philips z. B. läßt alle Bestandteile seiner Geräte von kleinen Zulieferern im informellen Sektor

gestiegen ist, die Beschäftigungsquote bei den Männern von 80,2% auf 62,1% zurückging. Doch auch in der Dominikanischen Republik, wo die Arbeitslosenrate der Frauen weiterhin über der der Männer liegt, ist der Frauenanteil an den Beschäftigten – nicht zuletzt aufgrund des höheren Bildungsniveaus – von 25,7% (1970) auf 35,5% (1991) gestiegen (vgl. Safa 1994:30f).

²⁹ Mit der „Grünen Revolution“ wurden weder Armut und Hunger noch soziale Ungleichheit beseitigt. Der massive Einsatz von Dünger und Pestiziden, die Monokultur der „cash crops“ und die motorbetriebene Bewässerung der Felder verursachte jedoch gewaltige Umweltprobleme (Wasserverschwendung, Bodendegradierung, Generosion). Zugleich führte die Industrialisierung der Landwirtschaft zu einer Verdrängung der Frauen: ihre Arbeit wurde durch Maschinen substituiert und deren Bedienung und Instandhaltung ist nun „Männersache“.

produzieren, die dann im Philips-Werk nur noch zusammengebaut werden“ (Datar/Wichterich 1993: 53).

Die Dezentralisierung der Produktion und der Rückgriff auf Vertragsarbeiterinnen, die in kleinen Zulieferbetrieben des sozialstaatlich nicht geschützten und gewerkschaftlich nicht organisierten informellen Sektors arbeiten, ist heute gängige Praxis in einer wachsenden Zahl von Branchen der Verarbeitenden Industrie. Auch ein großer Teil des „Agro“- und des „Aquabusiness“-funktioniert nach demselben Prinzip, so beispielsweise die Krabbenfischerei und die Krabben verarbeitende Industrie in Mexiko oder die kolumbianischen Blumenfarmen, wo Frauen und Mädchen zu Niedriglöhnen tageweise oder für ein paar Monate unter gesundheitsgefährdenden Arbeitsbedingungen für den Export in die USA und nach Europa schufteten. Gemeinsam ist allen diesen Arbeitsplätzen, daß sie in weitgehend „gewerkschaftsfreien“ Branchen und Betrieben angesiedelt sind und daß hier vornehmlich irreguläre oder saisonale Arbeit verrichtet wird, die einige Gemeinsamkeiten mit den alten „sweated industries“ des späten 19. Jahrhunderts aufweist: niedrige Löhne, niedriger Organisationsgrad der Arbeitnehmerinnen, fehlende Aufstiegsmöglichkeiten und ein hohes Maß an „subcontracting“ (vgl. Rowbotham/Mitter (Eds.) 1994). Grenzziehungen zwischen dem formellen und informellen Sektoren der nationalen Arbeitsmärkte werden durch eine „Flexibilisierung“ der Arbeitsbeziehungen und durch den verstärkten Einsatz von Frauenarbeit zersetzt.

Wie bereits mehrfach erwähnt, sind es aber zunehmend auch moderne Dienstleistungstätigkeiten, die nach denselben Regeln ausgeführt werden: In Südostasien, in der Karibik (z. B. in „Digiport“ auf Jamaica), neuerdings auch in Irland arbeiten vornehmlich Frauen zu niedrigen Löhnen in Satellitenbüros, die über modernste Telekommunikationseinrichtungen verfügen. Hier werden Daten und Texte für US-amerikanische und europäische Medienkonzerne, Versicherungsagenturen, Fluglinien, Banken und Bahngesellschaften erfaßt. Innerhalb der neuen „industriellen Reservearmee“ einer transnational integrierten Ökonomie – unter den „online Wanderarbeitern“, die ihre angestammten Wohnorte nicht mehr verlassen müssen – sind deutliche Muster geschlechtsspezifischer Arbeitsteilung zu erkennen: Niedrig qualifizierte Tätigkeiten wie die Eingabe von großen Datenmengen werden eher von Frauen als von Männern ausgeführt – in den „teleports“ der Freihandelszonen in der Karibik, Mexiko, Malaysia, Philippinen, Sri Lanka oder in Indien. Wo es hingegen um die Bereitstellung „intelligenter Dienstleistungen“ geht – bei der Produktion von Werbefilmen in Polen und Ungarn, beim Zeichnen von Bauplänen in Brasilien oder bei der Entwicklung von Software in Indien und auf den Philippinen – haben Männer noch allemal die besseren Einsatzchancen.

Trotz gravierender Differenzen gibt es einige Gemeinsamkeiten zwischen den osteuropäischen Transformationsgesellschaften, jenen Teilen der „Dritten Welt“, die zumindest partiell in die Weltwirtschaft integriert sind, und den Industrieländern: Überall entstehen „Niedriglohnezonen“, auch mitten in Europa. Überall gibt es aber auch „Enklaven der Informalität“ inmitten der dominanten formellen Ökonomie. Beschäftigungsformen, die durch Unbeständigkeit und ein geringes Sicherungsniveau charakterisiert sind, erfahren ein dramatisches Wachstum. Und wie in der Entwicklungswelt und in Mittel- und Osteuropa sind auch in den Industrieländern vornehmlich Frauen von den Verwerfungen betroffen, die durch das *Zusammenwirken von Globalisierung, Tertiärisierung und Informalisierung* der Beschäftigung erzeugt werden.

8.2.3. Expansion von Dienstleistungen – ein Trend und zwei Geschlechter

Wie in anderen Teilen der Welt auch wird im hochentwickelten Europa *erstens* der wirtschafts- und beschäftigungsstrukturelle Wandel hin zur Tertiärisierung von einer *geschlechtsspezifischen Segmentierung der Arbeitsmärkte* begleitet. *Zweitens* geht die wachsende Beteiligung der Frauen an der Erwerbsarbeit auch in der Europäischen Union einher mit einer Zunahme von Arbeitsplätzen im *formellen* Sektor der Ökonomie, die durch ein hohes Maß an „Flexibilität“ gekennzeichnet sind. Daher ist *drittens* von einer zunehmenden *Informalisierung* der Arbeitsmärkte in den Industrieländern auszugehen. Diese Entwicklung wird durch den Abbau öffentlicher Leistungen, durch gezielte Maßnahmen der Deregulierung von Arbeitsmärkten und durch Prozesse internationaler Migration von Arbeitskräften ausgelöst.

Die Konturen geschlechtsspezifischer Segmentierung von Arbeitsmärkten innerhalb der OECD sind andere als in den Entwicklungs- oder in den Transformationsländern, und auch zwischen den Industrieländern gibt es erhebliche Unterschiede, die sowohl institutionelle wie kulturelle Ursachen haben. Für die „alte“ Europäische Gemeinschaft der 12 Mitgliedsländer lassen sich aber zumindest folgende Gemeinsamkeiten festhalten: Während die Zahl der Erwerbstätigen in der Industrie im konjunkturell günstigen Zeitraum von 1985 bis 1992 um weniger als 0,5% im Jahr zunahm, stieg die Zahl der Beschäftigten in Dienstleistungsbereichen um durchschnittlich mehr als 2,5% jährlich (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1994: 165). Ein Bereich erwies sich dabei als besonders wachstumsstark: jener der Unternehmens- und Finanzdienstleistungen. Gemeinschaftsweit waren 1992 in diesem Bereich 7 Millionen Menschen (oder 5% aller Beschäftigten) tätig; das waren fast genauso viele wie in der Landwirtschaft, und wesentlich mehr als in den Zweigen von Maschinenbau und Elektrotechnik zusammengenommen.

Wie auch in anderen Regionen und Ländern (beispielsweise in Japan), wo die Unternehmens- und Finanzdienstleistungen in den letzten zwei Jahrzehnten zum Teil noch stärker ausgeweitet wurden als in Europa, konnten die Frauen von diesem Wachstum nur in Maßen und überdies nur kurze Zeit profitieren. Nur eine kleine Minderheit ist in jene Segmente der neuen „Dienstleistungsökonomie“ vorgedrungen, in denen die Einkommen höher, die Aufstiegschancen besser und die Qualifikationsanforderungen größer sind. Vor allem mittlere und gehobene Führungspositionen in kapitalintensiven Sektoren wie der Informations- und Kommunikationstechnologie, in der Biotechnologie oder im audio-visuellen Bereich sind nach wie vor Männern vorbehalten. Selbst dort, wo Frauen in neue qualifizierte Tätigkeitsfelder vordringen konnten, im Bereich der kaufmännisch-administrativen Tätigkeiten bei Banken- und Versicherungen, haben sich ihre Chancen im Laufe der 80er Jahre deutlich verschlechtert. In einer Zeit, da die Beschäftigungsanteile des Kreditgewerbes an der Gesamtbeschäftigung noch ausgeweitet wurden, sinkt die „Feminisierungsrate“ im Kredit- und Versicherungsgewerbe, die beispielsweise in der Bundesrepublik Deutschland im Verlauf der 70er Jahre angestiegen war, von 50,2% im Jahr 1975 auf 48,3% in 1986 (OECD/CERI 1989 zit. bei Christopherson 1994: 110f). Ohnehin erhalten selbst hochqualifizierte Frauen sehr viel seltener als gleichqualifizierte Männer jene betrieblichen Weiterbildungschancen, die notwendig sind, um in verantwortliche Managementpositionen im internationalen Finanzgeschäft aufsteigen zu können (vgl. Figge/Quack 1990)³⁰. Für die nähere Zukunft wird in dieser Branche mit massiven Arbeitsplatzverlusten gerechnet. Der zunehmende Konzentrationsprozeß, die weltweite Liberalisierung und die Globalisierung der Finanzmärkte haben den Wettbewerb zwischen den Kreditinstituten intensiviert und eine neue Welle der Automatisierung in Gang gesetzt³¹. Mit der Automatisierung von Routinearbeiten, der Verlagerung von Tätigkeiten und ganzen Abteilungen in „off-shore“-Büros und mit der Einführung neuer Managementmethoden – beispielsweise der ertragsorientierten anstelle der

³⁰ Dafür sorgen aber auch diverse soziale Praktiken des „occupational gendering“: In den höheren Segmenten des internationalen Kreditgewerbes sind Personen gefragt, die qualifiziert, flexibel und mobil sind. Doch selbst Frauen, die diese Anforderungen erfüllen – weiße Frauen aus der Mittelschicht, mit einer guten bis sehr guten Ausbildung, unter 40 Jahren und kinderlos – finden sich sehr viel häufiger mit „back-office“-Funktionen betraut als ihre männlichen Kollegen (in der Forschung oder im Personalmanagement). Vgl. dazu die Arbeiten von Linda Mc Dowell und Gillian Court (1994) über das „sex-typing“ in der kompetitiven Atmosphäre der „City of London“.

³¹ Mittelfristig könnten allein in der BRD ein Drittel aller Arbeitsplätze im Bankgewerbe der Rationalisierung zum Opfer fallen (vgl. Carlin 1995).

mengenorientierten Personalbemessung – dürfte sich die „gender composition“ der Branche ganz erheblich verändern.

Wie im Bereich der Finanzdienstleistungen sind auch im Handel hohe Arbeitsplatzverluste als Folge des Einsatzes von TIME-Technologien (Telekommunikation, Informationstechnik, Medien, Elektronik) zu erwarten (vgl. Arthur D. Little 1996 zit. bei Ernst/Kasten 1996: 91 sowie Schmitt/Trautwein-Kalms 1995). Bei den Tätigkeiten in Büro und Verwaltung, die während der gesamten 80er Jahre mit über 40% den größten Beitrag zur Gesamtausweitung der Frauenbeschäftigung in der Europäischen Gemeinschaft geleistet hatten (Kommission der Europäischen Gemeinschaft 1994: 175), sind schon seit Beginn der 90er Jahre deutliche Beschäftigungsrückgänge zu verzeichnen. Also werden sich die Frauen in Europa wohl zukünftig in jenen Bereichen konzentrieren, auf die schon in den 80er Jahren die Hälfte der „Frauen“-Arbeitsplätze entfielen: auf die sozialen Dienstleistungen (in der Kinder- und Altenbetreuung, im Pflege-, Gesundheits- und Bildungsbereich) und auf die „einfachen“, konsumbezogenen Diensten (in der Gastronomie und in der Gebäudereinigung zum Beispiel). Mit der in allen europäischen Ländern eingeleiteten Privatisierung von Dienstleistungsfunktionen des öffentlichen Sektors (insbesondere im Bereich der Gesundheitsdienste) verliert auch die wichtige Integrationsrolle, die der öffentliche Sektor in der Vergangenheit für die Erwerbsbeteiligung der Frauen hatte, an Bedeutung³². Frauen sind von den Sparmaßnahmen der öffentlichen Hand gleich doppelt betroffen: Zum einen entfallen oder verringern sich Betreuungsangebote für Kinder. Damit wird eine wesentliche Voraussetzung der Berufstätigkeit von Frauen zerstört. Zugleich fallen aber auch Arbeitsplätze weg, die fast ausschließlich von Frauen eingenommen wurden.

Wenn Staatsausgaben durch eine Drosselung der Personalausgaben im Bereich der sozialen Dienste reduziert werden, kann sich die Nachfrage nach sozialen, pflegerischen und erzieherischen Tätigkeiten – welche sowohl Folge als auch Voraussetzung von vermehrter Frauenerwerbstätigkeit ist – nur dann erhöhen, wenn der Preis für solche Dienstleistungen deutlich sinkt. Wirtschaftspolitische Vorschläge, beispielsweise von der EG-Kommission,

³² Allerdings war früher eine höhere Integration der Frauen in den Arbeitsmarkt auf dem Wege staatlicher Aufgabenexpansion mit einer höheren beruflichen Segregation erkaufte worden und kontinuierliche Beschäftigungsgewinne im öffentlichen Sektor (beispielsweise im frauenpolitischen „Musterland Schweden“ oder in Dänemark) gingen zumeist „auf Kosten der relativen Einkommensvorteile gegenüber dem privaten Sektor: In Deutschland, wo Frauen im öffentlichen Dienst verglichen mit dem privaten Sektor kaum zurückgefallen sind, waren auch die Beschäftigungszuwächse im Vollzeitbereich sehr klein, zumindest verglichen mit Dänemark und Schweden, wo die relativen Verdienste im öffentlichen Sektor sich eindeutig verschlechterten“ (Schmid 1991: 29f).

die zur Überwindung der Beschäftigungskrise auf eine verstärkte Ausweitung jener Dienstleistungsbereiche setzen, in denen bereits heute vor allem Frauen beschäftigt sind, zielen also im Kern auf die Verfestigung eines (geschlechtsspezifischen) Segments von Niedriglohnarbeit. Dennoch könnte die Rechnung aufgehen. Aus der Perspektive jener Mittelschichtfamilien, die künftig vermehrt Kindermädchen, Putzfrauen und Krankenpflegerinnen nachfragen (sollen), müßte nur gewährleistet sein, daß die marktförmige Bereitstellung dieser Dienstleistungen nicht (wesentlich) mehr an Kaufkraft bindet als die (bisherige) haushalts- und familieninterne, *unbezahlte* Erbringung durch Mütter, Töchter und Ehefrauen. Viele der von Frauen geleisteten Dienstleistungen weisen ja eine Eigenart auf: Sie können sowohl beruflich, ehrenamtlich als auch unbezahlt in der Familie erbracht werden. In welcher Form dies geschieht, ist nicht zuletzt davon abhängig, in welchem Umfang soziale Dienstleistungen in öffentlicher Regie bereitgestellt werden, abhängig vom Charakter des jeweiligen „Wohlfahrtsregimes“ (vgl. dazu im Anschluß an Esping-Andersen 1990: Lessenich 1995). Weil Pflege- und Betreuungsarbeiten von Frauen bisher nicht oder schlecht bezahlt wurden, gibt es für eine professionalisierte und qualifizierte Bereitstellung solcher Dienstleistungen im Prinzip keine Nachfrage; es sei denn Qualifikation und Verdienst werden strikt entkoppelt. In unmißverständlicher Deutlichkeit hat dies jüngst Laszlo Alex, Direktor am deutschen Bundesinstitut für Berufsbildung, im Hinblick auf soziale und pflegerische Berufe zum Ausdruck gebracht: „Eine (Höher-)Qualifizierungsstrategie hat um so größere beschäftigungspolitische Freiheitsgrade, je stärker Ausbildungsabschluß und Entlohnung entkoppelt sind“ (nach *Der Tagesspiegel* vom 3.12.1995). Demnach werden neue Arbeitsplätze in diesen „typischen Frauendomänen“ nur dann entstehen, wenn qualifiziertes Personal keine der Ausbildung entsprechenden Löhne erwartet.

Anders als in den vornehmlich von Männern besetzten Positionen im Bereich der Unternehmens- und Finanzdienstleistungen, wo ein sinkender Bedarf an gering qualifizierten und eine anhaltende Nachfrage nach (hoch)qualifizierten Arbeitskräften besteht, gibt es also in jenem Segment des tertiären Sektors, in dem vor allem Frauen beschäftigt sind – bei den konsumorientierten und personennahen Dienstleistungen – einen *wachsenden* Bedarf an „gering qualifizierter“ Arbeitskraft. Wohlgedenkt: Das geringe Qualifikationsniveau der Tätigkeiten, um die es hier geht, ist eine *Folge* des empirischen Sachverhalts, daß es vornehmlich Frauen sind, die diese Tätigkeiten ausüben. Ihnen wird unterstellt, sie hätten die für die Ausübung der Tätigkeit (die Pflege alter und kranker Menschen, die Erziehung und Betreuung von Kindern) notwendigen Qualifikationen durch Sozialisationsprozesse erworben. Als „qualifiziert“ gelten aber nur jene Tätigkeiten, die durch eine förm-

liche Ausbildung erlernt wurden³³. Doch gerade im Falle der Reproduktionsarbeit liegt in der Qualifizierung nicht die Lösung sondern das Problem selbst: Es war ja gerade die scheinbare Aufwertung „weiblicher Reproduktionsarbeit“, welche – im Prozeß ihrer Professionalisierung im 19. Jahrhundert – die Hierarchie und die Segmente des Ausbildungs- und Arbeitsmarktes hervorgebracht hat, Frauen- und Männerberufe, geschlechtsspezifische Arbeitsteilungen entstehen ließ³⁴. Bei dem „Verbildungsprozeß der Frauen für die Reproduktion“ (Friese 1994) handelt es sich um einen bis heute un abgeschlossenen Prozeß (wie sich am Beispiel der aktuellen Entwicklungen insbesondere in den Transformationsländern erkennen läßt).

Als Zwischenresümee sei festgehalten: An der Expansion der Dienstleistungstätigkeiten in der Europäischen Gemeinschaft waren niedrig bezahlte, formal gering qualifizierte Tätigkeiten deutlich stärker beteiligt als hochwertige, gut bezahlte. Von *diesem* Tertiarisierungstrend haben die Frauen „profitiert“, nicht aber von der parallelen Entwicklung hin zu anspruchsvollen und besser bezahlten Arbeitsplätzen beispielsweise im Bereich der Unternehmens- und Finanzdienstleistungen. Jedenfalls wird die Schaffung von Niedriglohnjobs im Bereich der neuen Pflege- und Freizeittätigkeiten auch nichts zur Beseitigung der geschlechtsspezifischen Ungleichheiten beitragen – „as these jobs sectors currently embody all the main elements of gender inequality – low pay, insecure employment, poor promotion prospects etc.(...)“ (Rubery/Maier 1995: 529).

³³ Wie sich am Beispiel der Krankenpflegeberufe zeigen läßt, sind die Chancen zu einer Neudefinition der Qualifikationsanforderungen von „Jeder-Frau-Tätigkeiten“ u.a. davon abhängig, ob bestimmte Aspekte der beruflichen Tätigkeit durch vermehrten Technikeinsatz ein „Spezialisierungsprofil“ erhalten – und gerade dadurch auch für Männer interessant werden.

³⁴ Der nach ökonomischen und politischen Erfordernissen in Gang gesetzte „Geschlechterwechsel“ von Berufen ist Garant der Segmentierung auf dem Arbeits- und Bildungsmarkt: „Es stellt sich heraus, daß Männer bestimmte Berufe solange gegenüber dem Eindringen von Frauen verteidigen, wie diese Perspektiven stabile und gut honorierte Beschäftigungen versprechen. Sinken diese Aussichten durch technologische Rationalisierungen oder längerfristige konjunkturelle Veränderungen, dann greifen die ökonomischen Erfordernisse der Wirtschaft zusammen mit den Reformbestrebungen. Es erfolgt eine „Öffnung“ für Frauen, jedoch sind die so feminisierten Berufe nicht mehr dieselben Berufe, die sie vorher waren. Umgekehrt dringen Männer in Zeiten ökonomischer Krisen und erhöhter Arbeitslosigkeit in typische Frauenberufe ein und werten sie auf“ (Friese 1994: 21).

8.2.4. Der „gender bias“ flexibler Beschäftigung

Seit Beginn der 80er Jahre verbindet sich der Tertiarisierungstrend in allen Mitgliedsstaaten der Europäischen Gemeinschaft mit einer starken Zunahme von Beschäftigungsverhältnissen, die von den traditionellen Beschäftigungsformen abweichen, und zwar in der Zahl und Verteilung der Arbeitsstunden, hinsichtlich der Arbeitsorganisation und des Arbeitsortes, bei der Vergütung oder im Hinblick auf rechtliche Regeln der Beteiligung (z.B. Mitbestimmungsregelungen oder tarifvertragliche Bestimmungen). Die Atypik dieser Beschäftigungsformen ergibt sich aus der zeitlichen Befristung des Arbeitsverhältnisses, aus der fehlenden tarifvertraglichen Einbindung oder weil der sozialversicherungsrechtliche Schutz entzogen worden ist oder aus dem Sachverhalt, daß das Arbeitsverhältnis nicht existenzsichernd ist. Viele als „atypisch“, „flexibel“, „prekär“ oder „ungeschützt“ klassifizierten Beschäftigungsformen³⁵, haben ein Kriterium gemeinsam: sie sind in der Regel ungeeignet, ökonomische Unabhängigkeit mit dem als Entgelt für die Arbeit bezogenen Einkommen zu gewährleisten. Referenzfolie für die neuen „flexiblen“ Beschäftigungsformen ist die „Normalität“ des Arbeitsverhältnisses“. Daß es sich dabei um einen „auf Wirklichkeit“ verweisenden normativen Begriff handelt, begründet zugleich ein „Definitions-dilemma“: „Wer beispielsweise Atypik aus befristeten Arbeitsverhältnissen oder Leiharbeit oder Teilzeitarbeit oder Arbeit in Kleinbetrieben empirisch konstruiert, nähert sich bedenklich der Untergrenze von Normalität. Das gilt in besonderem Maße dann, wenn nicht Bestandsstrukturen, sondern Neueinstellungen, vor allem von Frauen, betrachtet werden. Bereits zwischen 1984 und 1986 entsprach beispielsweise jeder zweite in der Bundesrepublik neu besetzte Arbeitsplatz nicht mehr dem Normalarbeitsverhältnis“ (Höland 1994: 8f). Wenn wie in Frankreich fast zwei Drittel der Neueinstellungen jungen Frauen unter 30 Jahren unter „atypischen“ Bedingungen erfolgen, ist die Atypik längst zur Norm geworden.

³⁵ Zu den wichtigsten Formen „atypischer“ Beschäftigungsverhältnisse gehören: die Teilzeitarbeit, die Zeitarbeit – worunter sowohl die befristete Beschäftigung, Leih-, Saison- und Gelegenheitsarbeit fallen –, alle Formen der variablen und unzusammenhängenden Arbeitszeit (Schicht-, Block-, Nacht- und Wochenendarbeit, Arbeit auf Abruf), die „abhängige Selbständigkeit“ und bestimmte Formen des Subunternehmertums (Franchising). Auch die mithelfenden Familienangehörigen, die Heimarbeiter, Schwarz- und Doppelarbeiter leisten gewissermaßen atypische Arbeit, jedenfalls gemessen an der „Normalität“ der Regulation von Arbeit. So heterogene Beschäftigungsverhältnisse wie die Arbeit in staatlichen arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen, Kinderarbeit oder die unbezahlte und gering bezahlte Arbeit während der Ausbildung werden mit dem Begriff „atypisch“ belegt (vgl. Meulders/Plasman 1989). Von den zuletzt genannten Beschäftigungsformen ist im folgenden jedoch nicht die Rede.

Wichtige, wenn auch nicht alleinige Ursache der Flexibilisierung von Erwerbsarbeit sind die Restrukturierungsmaßnahmen der Unternehmen in Reaktion auf den verschärften globalen Wettbewerb: Sie greifen in verstärktem Maße auf nicht oder erst mit erheblicher Verzögerung bestandsgeschützte temporäre Arbeitsformen (insbesondere auf befristete Arbeit und auf Leiharbeit) zurück, sie nutzen bevorzugt billige (entweder sozialversicherungsfrei oder aus öffentlichen Mitteln bezuschußte) Arbeit oder sie externalisieren bestimmte Unternehmensfunktionen und übertragen diese auf bestehende oder neu entstehende „Selbständigkeit“ (vgl. dazu Döse 1994: 58ff). Durch die stärkere Einbindung „atypischer“ Beschäftigungsformen in die betrieblichen Normalabläufe – beispielsweise in der Form des integrierten Fremdfirmeneinsatzes oder der Arbeitnehmerüberlassung – wird es zunehmend schwieriger, den Arbeitsmarkt in eine „normale“ Kernzone und in periphere Tätigkeitsbereiche zu untergliedern.

Die Flexibilisierung der Beschäftigung läßt geschlechtsspezifische Muster erkennen. Die Regelung der Arbeitszeiten und die Gestaltung der Arbeitsverträge sind für Frauen im Durchschnitt ungünstiger als für Männer. Bei der Teilzeitarbeit handelt es sich zwar nicht grundsätzlich um eine prekäre Beschäftigungsform, bedeutsam ist selbstverständlich das Niveau der gesetzlichen und tarifvertraglichen Absicherung, welches zwischen den Mitgliedsstaaten ganz beträchtliche Unterschiede aufweist. Doch ist die Teilzeitarbeit oft mehr als prekär im Hinblick auf die Einkommen, die damit erzielt werden können, und wird daher als sozial dequalifizierend empfunden. Sie ist weitgehend „feminisiert“. Innerhalb der EU ist dies unabhängig von der Höhe der Arbeitslosenquote in den einzelnen Ländern: In Dänemark, das eine hohe Arbeitslosenquote hat, geht die Teilzeitarbeit zurück; in den Niederlanden, wo die Arbeitslosigkeit geringer ist, wächst der Anteil der Teilzeitarbeit (vgl. Rubery/Maier 1995). In Deutschland wird sozialversicherungspflichtige Teilzeitarbeit nahezu ausschließlich – im Jahr 1994 zu fast 96% – von Frauen ausgeübt (DIW, Wochenbericht 50/95: 858). Für bestimmte Kategorien von Frauen – vor allem Mütter mit kleinen Kindern – gilt, daß Teilzeitarbeit und andere flexible Beschäftigungsformen immer häufiger zum Bestandteil eines „Normalarbeitsverhältnisses“ gehören. Entscheidend ist, daß Teilzeitarbeit eine eigenständige Existenzsicherung nicht ermöglicht und daher dazu beiträgt, daß die Rolle der Frauen als Hausfrauen und Mütter festgeschrieben wird. Weniger ausgeprägt ist der Trend der „Feminisierung“ im Falle geringfügiger Beschäftigung³⁶ und befristeter Beschäftigungsverhältnisse. Davon sind

³⁶ Die amtliche Statistik gibt die Zahl solcher Beschäftigungsverhältnisse nicht vollständig wieder. Für Westdeutschland hat das DIW auf Basis repräsentativer Haushaltsbefragungen (des Sozio-Ökonomischen Panel) ermittelt, daß im Jahr 1994 rund 3,3 Millionen Erwerbspersonen nur geringfügig beschäftigt waren, d. h. ausschließ-

auch Männer in verstärktem Maße betroffen; in Spanien beispielsweise ist der Anteil der befristeten an der Gesamtheit der Arbeitsverträge Ende 1994 auch bei den Männern auf 31% (bei den Frauen auf 38%) angestiegen. 90% der in den Jahren 1984 bis 1994 neu abgeschlossenen Arbeitsverträge waren auf der iberischen Halbinsel befristet (EIRR 1995; vgl. auch Lessenich 1995)³⁷. Auch in anderen Ländern der EU müssen vor allem junge Männer, die einen Einstieg in den Arbeitsmarkt suchen, mit befristeten Beschäftigungsverhältnissen vorlieb nehmen³⁸. In ihrem Streben nach Flexibilisierung der Beschäftigung wählen die Unternehmen allerdings verschiedene „Kampfplätze“ und diese sind abhängig von den institutionellen Rahmenbedingungen, die durch die nationalstaatliche Politik der Deregulierung von Arbeitsmärkten und durch die jeweiligen Systeme der industriellen Beziehungen abgesteckt werden. So können etwa britische Unternehmen auf die massive Ausweitung befristeter Beschäftigungsverhältnisse schon allein deswegen verzichten, weil der gesetzliche Kündigungsschutz nur rudimentär ausgebildet ist.

Generell ist davon auszugehen, daß mit dem Trend eines dienstleistungsorientierten Strukturwandels – ähnlich wie in den USA – auch in Europa der Anteil dauerhaft vollzeitbeschäftigter Männer und Frauen sinken und der Anteil sozial ungesicherter Beschäftigungsverhältnisse zunehmen wird³⁹. Aufschlußreiches Anzeichen dessen ist unter anderem der in vielen OECD-Ländern seit Ende der 70er Jahre zu beobachtende Wiederanstieg der Anteile selbständiger Erwerbstätigkeit: In der Zeit von 1979 bis 1990 stieg in 12 von 20 OECD-Ländern die Zahl der Selbständigen sogar schneller als die der Erwerbepersonen außerhalb der Landwirtschaft; besonders hohe Wachstumsraten verzeichneten Belgien, Irland, Portugal, Italien und Großbritannien

lich eine Tätigkeit von weniger als 15 Stunden pro Woche ausübten und dafür ein Arbeitsentgelt von maximal 580 DM erhielten. Dies entsprach etwa 11% der Erwerbstätigen (gegenüber 7% im Jahr 1987). Der Frauenanteil an den geringfügig Beschäftigten betrug 1994 in Westdeutschland fast 65%, in Ostdeutschland fast 56% (DIW, Wochenbericht 50/95: 858).

³⁷ Verbreitete Praxis in den Zulieferbetrieben der Automobilindustrie ist der Abschluß von 6-Monats-Verträgen, die bis zu fünfmal verlängert werden. Bei Bedarf werden dieselben Arbeitskräfte dann nach einer mehrmonatigen Pause (das Gesetz sieht zwölf Monate vor) erneut befristet eingestellt (Lehndorff 1996: 11).

³⁸ Bei den Frauen ist jedoch die Wahrscheinlichkeit höher, daß sie ihr ganzes Leben nur befristet beschäftigt sein werden (vgl. Rubery/Maier 1995 sowie Schömann/Rogowski/Kruppe 1995: 82ff).

³⁹ In Großbritannien waren 1993 von 27 Millionen Erwerbepersonen gerade noch die Hälfte (13,3 Millionen) dauerhaft vollzeitbeschäftigt (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1995a: 60).

(OECD 1992: 156). Kleinunternehmerische Existenzen und die „Einpersonen-Selbständigkeit“ expandieren – mit einem deutlichen Schwerpunkt im Bereich des Dienstleistungssektors – nicht allein in den armen Ländern Südeuropas, wo die Selbständigkeit traditionell sehr verbreitet ist, sondern auch in den reichen Ländern des Nordens, wo bis vor kurzem mit einem säkularer Rückgang dieser Erwerbsform gerechnet wurde. Wie in den Ländern der weltwirtschaftlichen „Peripherie“ wird die Erwerbsform der Selbständigkeit auch in den Ländern des „Zentrums“ immer häufiger zu einer Zuflucht vor drohender Arbeitslosigkeit (vgl. OECD 1992: 175). Jenseits des „Normalarbeitsverhältnisses“ bilden sich intermediäre Erwerbsformen heraus, „hybride“ Formen des Beschäftigungsstatus. Dafür lassen sich viele Beispiele finden: Pariser Taxifahrer, die weder Selbständige sind, noch nach dem Taxameter entlohnt werden. Diese Taxipächter sind für die Sozialversicherung Arbeitnehmer und für das Finanzamt selbständige Unternehmer: Sie entrichten für die Nutzung von Fahrzeug und Konzession einen Pachtpreis an das „beschäftigende“ Unternehmen, in dem auch sämtliche Sozialleistungen enthalten sind; im Krankheitsfalle müssen die Soziallasten an den „Beschäftigten“ weitergezahlt werden, obwohl Einnahmen nicht erwirtschaftet werden (Gerritsen 1995). Ein anderes Beispiel sind in die Selbständigkeit abgedrängte ehemalige Arbeitnehmer, die sich dem alten Arbeitgeber gegenüber in der Position von Subunternehmern befinden. Subunternehmer in der Binnenschifffahrt sind ein weiteres Beispiel für „Scheinselbständigkeit“. Häufig rekrutieren sie sich aus ehemals abhängig Beschäftigten einer kleinen Reederei, die in fünf Jahren rückzahlbare Anleihen in der Höhe des Schiffspreises aufgenommen haben und während der Laufzeit der Anleihe weiter bei ihrem früheren Arbeitgeber beschäftigt sind: Dieser hat in der Regel mit dem Befrachter Tonnageverträge abgeschlossen, die er an den Subunternehmer weitergibt. 40-60% der Frachterlöse erhält der Ex-Beschäftigte von dem Ex-Eigner des (zumeist alten, nach wenigen Jahren funktionsuntüchtigen) Schiffes (vgl. Gerritsen 1995). Alle diese Erwerbstätigen eint, daß ihre Arbeitsverhältnisse nicht durch einen Arbeitsvertrag sondern durch einen handelsrechtlichen Vertrag bestimmt werden und daß sie sozial kaum abgesichert sind.

In Deutschland ist das Phänomen der abhängigen Selbständigkeit vor allem im Außendienst der Versicherungen, unter den Kraftfahrern im Güterfernverkehr, in der Bauwirtschaft, bei den Propagandistinnen in den Kaufhäusern und unter höherqualifizierten Erwerbstätigen in der Druckindustrie und im Verlagswesen sehr verbreitet (vgl. Paasch 1991). Wie in anderen europäischen Ländern gab es auch in der Bundesrepublik Deutschland gesetzliche Deregulierungsmaßnahmen⁴⁰, die die Ausbreitung der „riskanten“ Erwerbs-

⁴⁰ So das Beschäftigungsförderungsgesetz, das eine begründungslose Befristung von Arbeitsverträgen bei neu eingestellten Arbeitnehmern von bis zu 18 Monaten erlaubt.

form Selbständigkeit befördert haben. „Auf der anderen Seite hat die Rechtsprechung bisher an relativ klaren Abgrenzungskriterien zwischen Arbeitnehmern und Selbständigen festgehalten und damit die allzu starke Aufweichung eines Kernbestandes von Arbeitnehmerrechten verhindert“ (Döse 1994: 78). Noch einige weitere Facetten der „neue Selbständigkeit“ sind von weitreichender Bedeutung: Die neugegründeten Existenzen dürften in einem nicht unerheblichen Maße selbst zur Ausbreitung nicht-standardisierter Arbeitsformen beitragen. Aufgrund ihrer in aller Regel spärlichen Ausstattung mit Kapital und anderen Ressourcen greifen die kleinen „Existenzgründer“ ihrerseits auf Aushilfskräfte, befristete Arbeitsverhältnisse, Leih- und Familienarbeit zurück. Auffällig ist zudem auch hier ein Trend zur Feminisierung, obwohl diese Erwerbszweige in den Industrieländern lange Zeit eine Domäne der Männer gewesen sind (vgl. Döse 1994: 55). Eine weitere Eigentümlichkeit der neuen, intermediären Erwerbsformen besteht in ihren fließenden Grenzen zur illegalen Schattenwirtschaft und zur informellen Heimarbeit. Wie andere Maßnahmen zur Flexibilisierung von Erwerbsarbeit, die auf innerbetrieblichen Arbeitsmärkten zum Einsatz gelangen (Schichtarbeit, Jahresarbeitszeitkonten oder Sonntagsarbeit), leistet auch die am wenigsten geschützte „alte“ Beschäftigungsform der Heimarbeit, die in vielen europäischen Ländern wichtiger Bestandteil ökonomischer Umstrukturierungsprozesse ist, „ganz nebenbei“ noch einen wesentlichen Beitrag zur Diskriminierung der Frauen auf dem Arbeitsmarkt. Heimarbeit⁴¹ kommt heute längst nicht mehr nur in traditionellen gewerblichen Industriezweigen wie der Bekleidungs- oder der Schuhindustrie zur Anwendung. Sie hat sich (vor allem in Großbritannien und in Frankreich) in moderne Sektoren wie in die Feinmechanik- und Elektroindustrie ausgedehnt. In einer neuen Studie zur „Heimarbeit in der Europäischen Union“ wird darauf verwiesen, daß es ein Irrtum wäre, diese „atypische“ Beschäftigungsform als eine randständige zu betrachten. Selbst dort, „wo die Heimarbeit noch traditionell ist wie z. B. in der Bekleidungsindustrie, muß ihre Zunahme in jüngster Zeit als ganz wesentlicher Bestandteil völlig neuer Entwicklungsmuster gesehen werden, die mit der Annahme neuer Technologien, neuer Kontrollmethoden und neuer Verkaufsstrategien im Zusammenhang stehen“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1995b: 84). Und wie in anderen Teilen der Welt ist

⁴¹ In einem engen Sinne meinen Heim- und Telearbeit „abhängige Erwerbsarbeiten, die hauptsächlich in der eigenen Wohnung verrichtet werden, bzw. in Stätten, die nicht dem Arbeitgeber gehören, bei der die Arbeitskräfte nicht geschäftlich tätig sind und keine Kontrolle über die Vermarktung ihrer Produkte oder Dienstleistungen haben. Diese Definition umfaßt sowohl manuelle als auch geistige Arbeit, Tätigkeiten mit Hilfe 'alter' und 'neuer' Technologien, Herstellung von Waren und Dienstleistungen“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1995b: 84).

sie auch in der Europäischen Union vornehmlich Frauenarbeit (vgl. Hörburger 1990: 61ff). Anders als die haushalts- und familiennahen Dienstleistungen, die mit der abschreckenden „Dienstbotengesellschaft“ in Verbindung gebracht werden, läßt Heimarbeit, wenn sie auf der Basis elektronischer Medien betrieben wird, die Assoziation weltoffener Kommunikation in einer „Informationsgesellschaft“ zu. Überdies ranken sich um die Nutzung der neuen Multimedia-Angebote in privaten Haushalten und Kleinstbetrieben nahezu „sagenhafte“ Beschäftigungserwartungen. Zumindest auf den ersten Blick scheinen produktionsnahe Dienstleistungen, die fern von den mehr oder weniger bürokratischen Großunternehmen in einem „Wohnzimmerbüro“ erbracht werden können, recht attraktiv⁴²: die Daten- und Texterfassung in Verwaltung und Rechnungswesen, Übersetzungen, Programmier- und Forschungstätigkeiten, die Arbeit von Architekten, Programmierern und Werbefachleuten. Selbst Servicetätigkeiten wie Wartung und Vertrieb lassen sich vom Home-Computer aus steuern. Es entstehen sogar neue Berufe wie der eines „information brokers“ oder einer „Teletutorin“, eines „Mediengestalters“ oder einer „Kauffrau in der audio-visuellen Medienproduktion“. Alle diese Dienstleistungstätigkeiten eint, daß sie statt an einem Bildschirmarbeitsplatz in einem Büro genauso gut an einem Heimterminal erbracht werden können. Damit kehrt – und das macht die freundliche Seite des grenzüberschreitenden „outsourcing“ aus – der Ort der Arbeit an den Ort des Lebens zurück. Zugleich scheint der Ort des Lebens – auch dies nur auf den ersten Blick – weltoffen und dies ganz unabhängig von der Provinzialität der realen Umgebung. Denn die ganze Welt ist über multimediale Steckdosen im Haus erreichbar.

Für die Unternehmen liegen die Vorteile des „telecommuting“ auf der Hand: Wer über die „Datenautobahn“ zu seiner Arbeit „pendelt“ statt im realen Verkehrsstau steckenzubleiben und teuren Büroraum in innerstädtischen Arealen zu besetzen, wer also seine spezialisierten Dienstleistungen ortsunabhängig bereitstellt – in der eigenen Wohnung, in einem Hotelzimmer oder in den Räumen von Kunden, die gerade besucht werden, vermindert den Bedarf an teuren Büroflächen und vor allem die Lohnnebenkosten. Für die „Telependler“, die Spezialisten und Fachkräfte, die sich den Luxus eigenbe-

⁴² Nach Angaben des European Information Technology Observatory arbeitet bereits zum gegenwärtigen Zeitpunkt über 10% der Erwerbsbevölkerung in Europa und in den USA einen Tag und mehr in Heimbüros; etwa 7% sogar überwiegend und weitere 8-13% gelegentlich. Die Hälfte dieser Beschäftigten, in den USA sind es sogar 60%, sind angestellte „Wissensarbeiter“. Daher verwundert auch nicht, daß eine neue Studie zur Entwicklung von Telearbeit in Deutschland zu dem interessantesten Befund gelangt, diese Art der Tätigkeit bleibe eine „Option für hochqualifizierte Gruppen („Wissensarbeiter“) in städtischen Ballungsgebieten – und werde von diesen Beschäftigtengruppen auch zunehmend akzeptiert (vgl. Fischer/Späker/Weißbach 1994).

stimmter Tageseinteilung leisten können, hängen die monetären und nicht-monetären Vorteile der neuartigen Arbeitsarrangements nicht zuletzt davon ab, welchen arbeitsrechtlichen Status sie einnehmen – als Angestellte, Freiberufler, Subunternehmer, Gelegenheitsarbeitnehmer oder selbständige Auftragnehmer. In der wachsenden Schar von „online Wanderarbeitern“ finden sich Journalisten, die im globalen Kommunikationssystem einen Artikel per *E-Mail* zeitgleich zehn Zeitungsredaktionen anbieten und arbeitslose „datatypists“, die im Internet ihre Dienste irgendeinem Arbeitgeber anbieten. Anspruch auf Krankengeld, Mutterschaftsgeld oder Rentenregelungen haben zumeist weder die einen noch die anderen.

Vor- und Nachteile von datentechnisch vernetzten, ortsunabhängigen Dienstleistungen scheinen ein Geschlecht zu haben: Freiheits- und Flexibilitätszugewinne verbuchen die vornehmlich männlichen Fachkräfte und Spezialisten, die dank neuer Informations- und Kommunikationstechnologien ihre Arbeit in einem innerstädtischen Single-Appartement, in einem Häuschen im Grünen, einem Hotelzimmer oder bei einem Kunden erledigen. Mehrfachbelastung durch Kinderbetreuung, Haushalt und EDV-Job scheint hingegen eher eine Erfahrung weiblicher „Datenkulis“ zu sein. Tele- und Heimarbeit scheint bestens dazu geeignet zu sein, einer verstärkten Einbeziehung der Männer in häusliche Pflichten entgegen zu wirken. Jedenfalls deutet gegenwärtig wenig darauf hin, daß Frauen zu „Gewinnerinnen“ der sogenannten „informationstechnischen Revolution“ werden könnten. Denn auch bei Tele- und Heimarbeit ist der Arbeitsmarkt zweigeteilt: Im primären Segment finden sich die mobilen Männer, meist mit hohen Spezialqualifikationen ausgestattet und größtenteils in der gesicherten Position von Gehaltsempfängern. In einem sekundären Segment ist die periphere Telearbeit von Frauen lokalisiert, die nicht über die erforderliche Mobilität verfügen. Sie müssen sich deshalb auch häufiger mit einer leistungsabhängigen Vergütung begnügen – und darauf hoffen, daß kein krankes Kind ihre Leistungsfähigkeit beeinträchtigt⁴³. In der Regel sind es auch keine Spezialqualifikationen, die diese Arbeitsform für Frauen „attraktiv“ erscheinen läßt, sondern der bloße Zwang familiärer Verpflichtungen und ein regionaler Arbeitsmarkt, der keine alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten bereit hält. „Wie bei allen unsicheren Arbeitsverhältnissen öffnet sich auch hier wiederum eine Schere zwischen denjenigen,

⁴³ Tele-Heimarbeit ist auch keineswegs „besonders für Frauen geeignet, denen die Betreuung von Kindern und anderen Personen obliegt“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1995: 52). In empirischen Untersuchungen wurde festgestellt, daß, wenn die Kinderbetreuung in der eigenen Wohnung neben der Erwerbsarbeit erfolgen muß, eher vermehrter Streß, ein anhaltend schlechtes Gewissen, Müdigkeit und Freizeitverlust die normalen Begleitumstände dezentraler Telearbeit sind. Hinzu kommt die Erfahrung, vom sozialen Leben ausgeschlossen zu sein (ebd.:55f).

deren Leistungen offensichtlich so gefragt sind, daß sie ‘Unsicherheit’ in Kauf nehmen können und denjenigen, deren Leistungen so wenig gefragt sind, daß ihnen nur die Unsicherheit bleibt“ (Hörburger 1990: 61).

Kurzum: Unter den Imperativen des Weltmarktes haben nationale Arbeitsmarktentwicklungen und nationale Arbeitsmarktpolitiken dafür gesorgt, daß das auf männliche Erwerbskarrieren zugeschnittene „Normalarbeitsverhältnis“ der fordistischen Nachkriegsperiode und mithin auch der „fordist life cycle“ in allen Ländern der EU an Bedeutung verliert. Nur ist aus dessen Schwächung keine Gleichheit der Geschlechter auf dem Arbeitsmarkt und in den Arbeitsstätten erwachsen. Die geschlechtsspezifischen Ungleichheiten nehmen lediglich eine neue Form an. Vor allem hinsichtlich der Arbeitszeit wächst die Polarisierung zwischen den Geschlechtern. Macht sich die Flexibilisierung des „Normalarbeitsverhältnisses“ bei den Männern eher in Formen der „bezahlten Flexibilisierung“ – als Überstunden- und Schichtarbeit – geltend, so findet sie für die Frauen in erster Linie als „unbezahlte Flexibilisierung“ statt: in (zum Teil geringfügiger) Teilzeitarbeit, Arbeit auf Abruf, Tele- und Heimarbeit (vgl. Rubery/Maier 1995: 530f).

8.3. Tendenzen sozialer Exklusion

Die Modernisierungs- und Globalisierungsstrategien der Unternehmen vertiefen einerseits schon existierende Segmentationslinien auf den nationalen Arbeitsmärkten. Die wachsende wechselseitige Abhängigkeit von nationalen Arbeitsmärkten hat insbesondere bei den Randsegmenten – bei den am höchsten bzw. am geringsten qualifizierten, bei den bestbezahlten bzw. billigsten Arbeitskräften – einen „globalen Arbeitsmarkt“ entstehen lassen. Daher geraten einzelne Beschäftigtenkategorien in ein unmittelbares Konkurrenzverhältnis zu Arbeitnehmern anderer Ländern. Dieses läßt sich durch nationale Arbeitsmarktregulierungen kaum noch abfedern. Zwischen der formalen politischen Autorität der Nationalstaaten, innerhalb eines bestimmten Territoriums Normen zu setzen, Gesetze zu erlassen und Grenzen des Handelns festzulegen und der räumlichen Reichweite der heutigen Systeme von Produktion, Verteilung und Handel klafft ein Widerspruch, welcher die Wirksamkeit nationaler Wirtschafts- und Sozialpolitik beeinflußt (Held/McGrew 1993: 268). Unter den Bedingungen deregulierter Finanzmärkte und internationaler Märkte für Güter und Dienstleistungen verlieren die nationalen Instanzen ihre Souveränität über die eigenen Ressourcen – und dies trifft den Kern der „demokratischen Frage“ (vgl. 16. Kapitel). Regulierungen der Arbeitsverhältnisse werden faktisch ausgehöhlt und notwendige Vorschriften allein deswegen nicht erlassen, weil sie eine Erhöhung der Arbeitskosten bewirken könnten, auf welche die Unternehmen immer häufiger mit

einer Produktionsverlagerung antworten, so daß „für die Regierungen die große Versuchung besteht, die Maßnahmen zum Schutz der Arbeitnehmer entweder abzuschwächen oder Verstöße nicht zu verfolgen“ (IAA 1995: 82). Aus der Sicht der Unternehmen geht es vorrangig um eine Verringerung der Lohn- und Sozialkosten und um die Anpassung des Arbeitskräfteeinsatz an eine auf den Weltmärkten schwankende Nachfrage. Diesen Zielen dienen alle Maßnahmen zur Flexibilisierung der Arbeit – gleichgültig ob diese durch eine Ausdehnung von Teilzeit- auf Kosten von Vollzeit Arbeitsplätzen erfolgt oder durch den Rückgriff auf legale und illegale Leiharbeit erreicht wird. Kein anderes Ziel als die Flexibilisierung hat auch die Dezentralisierung und Auslagerung von arbeitsintensiven Bereichen der Produktionsprozesse an Klein- und Subunternehmen und die damit verknüpfte Ausweitung von Tele- und Heimarbeit. Soweit diese unternehmerischen Strategien mit einer Absenkung von sozialen und arbeitsrechtlichen Schutzbestimmungen einher gehen, die in den einzelnen Ländern gelten, können Maßnahmen zur Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen auf dem formellen „primären“ Arbeitsmarkt von einer „Deformalisierung“ oder „Informalisierung“ der Beschäftigung nicht eindeutig unterschieden werden. Wenn Flexibilisierungsmaßnahmen auf die untersten Segmente des Arbeitsmarktes beschränkt bleiben, also vor allem Arbeitnehmer mit einer schwachen Marktmacht treffen, kann es sein, daß eine Vielzahl von offiziell Beschäftigten ihren Lebensunterhalt durch Tätigkeiten in einem Grenzbereich von formeller und informeller Beschäftigung bestreiten muß. Ob eine konkrete Beschäftigungsform, beispielsweise die Tele- und Heimarbeit, unter die eine oder die andere Kategorie fällt, ist dann von dem jeweiligen gesetzlichen Rahmen und seiner mehr oder weniger großzügigen Auslegung abhängig: Genügt ein Beschäftigungsverhältnis zwar offiziell geltenden Bestimmungen des Vertrags- und Rechtsschutzes, werden aber die Mindestbedingungen nicht streng durchgesetzt, verbleiben die Tätigkeiten in einem informellen Bereich.

Als „informell“ gilt in Europa auch jener große Bereich von Ökonomie und Beschäftigung, der von staatlichem Handeln kaum erfaßt wird: Dabei handelt es sich *erstens* um unbezahlte Eigenarbeit und um den Eigenverbrauch der Arbeitsprodukte, die folglich gar nicht auf einem Markt erscheinen, also auch nicht in Geld bewertet werden und folglich als „naturale“ Realeinkommensbestandteile gelten. Den größten Beitrag dazu leistet die nicht mit Geld bewertete Hausarbeit der Frauen (vgl. Maier 1995). Informell sind *zweitens* (halb)legale oder kriminelle Wirtschaftsaktivitäten wie Geldwäsche, Korruption, Rauschgift- und Waffenhandel, Schmuggel, Prostitution. Wenn im Hinblick auf die Industrieländer *drittens* von „informellen wirtschaftlichen Aktivitäten“ die Rede ist, sind meist die unterschiedlichen Formen von „Schattenwirtschaft“ gemeint, also die volkswirtschaftlich nicht erfaßte Produktion von Gütern und Diensten, mit der sich Wirtschaftssubjekte ihren

Sozialverpflichtungen (Steuern, Sozialabgaben) entziehen (vgl. Dallago 1984). Die Sektoren informeller Arbeit sind also so unterschiedlich, daß es fragwürdig ist, sie mit einem Begriff zu erfassen.

Wenn im folgenden die These vertreten wird, es komme im Gefolge von Globalisierung, Tertiärisierung und internationaler Migration nach Europa zu einer „Informalisierung“ der Arbeitsmärkte, so sind damit nur jene „informellen wirtschaftlichen Tätigkeiten“ gemeint, die mit Aktivitäten, wie sie innerhalb des „informellen Sektor“ in Entwicklungsländern zu beobachten sind, vor allem drei Eigenarten teilen: Im Gegensatz zur kriminellen Wirtschaft und zur Steuerhinterziehung richten sie *erstens* geringe wirtschaftliche und soziale Schäden an; sie sorgen *zweitens* dafür, daß die Zahl der Arbeitslosen niedriger erscheint, als sie es ohne die Existenz eines „informellen“, im „Schatten“ liegenden Bereiches von Ökonomie und Beschäftigung wäre und sie zeichnen sich *drittens* dadurch aus, daß die zum Teil sehr hart arbeitenden wirtschaftlichen Akteure keinen Anspruch auf Sozialleistungen haben (freilich auch keine Sozialabgaben entrichten) und in der Regel unter Bedingungen extremer Rechtsunsicherheit agieren müssen. (Vgl. dazu auch Altvater/Mahnkopf 1993: 134ff)

Nebenberufliche Schwarzarbeit scheint der häufigste Typus informeller Beschäftigung in Europa zu sein, und es darf angenommen werden, daß diese Variante informeller Tätigkeit in den meisten Ländern vornehmlich von erwerbstätigen Männern ausgeübt wird. In Italien haben Ende der 80er Jahren eine halbe Million Menschen offiziell und 3 Millionen inoffiziell „schwarz“ gearbeitet; dazu kommen 4 Millionen registrierte Arbeitskräfte, die neben ihrer Erwerbstätigkeit noch Arbeit in der Landwirtschaft verrichten, die nicht ausschließlich der Selbstversorgung dient (Europäische Kommission 1995c: 87). Alles in allem sind in diesem Land mit der längsten und am besten dokumentierten Geschichte der „Schwarzarbeit“ mehr als ein Drittel der Erwerbsbevölkerung (nämlich 7 Millionen Menschen) *auch* informell beschäftigt. Die nebenberufliche „Doppel“- oder Schwarzarbeit ist in Nord- und Mittelitalien beinahe ausschließlich eine Domäne männlicher Arbeitskräfte mit *regulärer* Beschäftigung in der Privatwirtschaft (in Nord- und Mittelitalien) und von öffentlichen Bediensteten (in Süditalien). Frauen hingegen sind häufig mit *irregulärer*, d.h. sozialstaatlich und tarifvertraglich nicht geregelter Heimarbeit betraut, und zwar in jenen Branchen, die den Mythos des „Terza Italia“ mitbegründet haben: in der Textil- und Schuhwarenindustrie, in der Strickwaren- und Lederwarenproduktion, in der Autozulieferindustrie. In manchen Bereichen hat zu Beginn der 90er Jahre die irreguläre Beschäftigung einen Anteil von fast 70% erreicht (ebd.).

Ähnlich präzise Zahlen wie für Italien liegen für kein anderes europäisches Land vor. Schätzungen zufolge üben in Spanien, Griechenland und Portugal etwa 20% der Erwerbstätigen eine informelle Beschäftigung aus, in Frank-

reich, Belgien und Irland zwischen 12 und 18% und in Westdeutschland, Dänemark, den Niederlanden, in Luxemburg und Großbritannien etwa 10% (ebd.: 86). Diese groben Schätzwerte dürften mit den Realitäten Mitte der 90er Jahre aber wenig gemeinsam haben⁴⁴. Sie illustrieren vor allem, daß – anders als in den Entwicklungs- und Schwellenländern – informelle Arbeitsverhältnisse in Europa bislang kein Thema intensiver wissenschaftlicher Recherche waren. Dies gilt in besonderem Maße für die „neue Heimarbeit“, die zwar in vielen Mitgliedsstaaten der EU sehr verbreitet ist, die aber in der Forschung, in den Statistiken und Berechnungen zum Wirtschaftswachstum nicht annähernd so umfangreich berücksichtigt wird wie dies in den Entwicklungsländern geschieht⁴⁵. Das nicht in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erscheinende „imputed income“ aus der Subsistenz-Arbeit im Haushalt ist im Prinzip nur rekonstruierbar, da es nicht der Bewertung durch Marktprozesse unterliegt. Auch wenn es nicht durch den Markt bewertet werden kann, unterliegt es doch dem Druck des Marktes. Hinzu kommt, daß Beschäftigung auf Zeit, Gelegenheits- und Aushilfsarbeit, die Teilzeitarbeit oder Saisonarbeit in Großbritannien z. B. als formelle Tätigkeiten gelten, die zwar gemeldet werden, doch von jeder Besteuerung ausgenommen sind; in Italien dagegen handelt es sich dabei um nicht registrierte und irreguläre Beschäftigungsformen. Auch die Heimarbeit ist in einigen europäischen Ländern (Deutschland und Italien) Teil der formellen Beschäftigung, in anderen Ländern wiederum (Großbritannien, Griechenland) gehört sie zum Bereich der informellen Tätigkeiten.

In der schon mehrfach zitierten Studie über den „informellen Sektor in der Europäischen Union“⁴⁶ wird der enge Zusammenhang zwischen wohlfahrts-

⁴⁴ Wenn die im letzten Abschnitt referierten Befunde des DIW (Wochenbericht 50/95) nicht falsch sind, waren im Jahr 1994 in der Bundesrepublik 11% der Erwerbstätigen ausschließlich geringfügig beschäftigt. Würden dazu die anderen Varianten „irregulärer“ Beschäftigung hinzugerechnet (illegale Leiharbeit, abhängige Selbständigkeit etc.), ergibt sich selbst für Westdeutschland eine höhere Quote als die geschätzten 10%. Dabei ist nicht berücksichtigt, daß die Zahl der „irregulären“ Beschäftigungsverhältnisse in den neuen Bundesländern um ein vielfaches darüber liegt.

⁴⁵ Deshalb basiert ein 1995 skizziertes Aktionsprogramm der EU zur Koordination wirtschaftlicher, sozialer und rechtlicher Maßnahmen zur Heimarbeit auf einem von der Internationalen Arbeitsorganisation zuerst für drei südostasiatische Länder entworfenen Programm. „Doch ist es eher unwahrscheinlich, daß ein solch ausgedehntes Programm in der Europäischen Union schnell realisiert werden könnte, vor allem, weil die vorhandenen Untersuchungen über Heimarbeit nicht vergleichbar sind und die Kenntnisse über Umfang und Art der Heimarbeit in einigen Mitgliedsstaaten noch gar nicht vorhanden sind“ (Europäische Kommission 1995b: 90).

⁴⁶ Hierbei handelt es sich um eine der vielen Studien, die die EG-Kommission als vertiefende Untersuchungen zu ihrem Weißbuch „Wachstum, Wettbewerb, Beschäfti-

staatlichem Sicherungsniveau und der Verbreitung eines „informellen Sektors“ von Ökonomie und Beschäftigung herausgestellt: Die in allen europäischen Ländern feststellbare „Verbreitung verdeckter informeller Aktivitäten“ wird „durch Armut und Erwerbslosigkeit, die ihre Ursache in Funktionsstörungen des Wohlfahrtsstaates haben, gefördert“ (Europäische Kommission 1995c: 79). Wie in den USA geht die „Deformalisierung“ von sozial und rechtlich geschützten Beschäftigungsverhältnissen auch in Europa mit einer größer werdenden Einkommensdiskrepanz (vgl. OECD 1995) und mit der Marginalisierung ganzer Bevölkerungsschichten einher. Gegen Ende der 80er Jahre verfügten fast 10% der Haushalte in der Gemeinschaft, in denen zumindest eine Person erwerbstätig ist – also etwa 7,5 Millionen Haushalte bzw. 19 Millionen Menschen – über ein Ausgabenniveau von weniger als 50% des Durchschnitts in den jeweiligen Ländern. In 30% dieser Haushalte waren sogar mindestens zwei Personen erwerbstätig. Nicht Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit, sondern niedrige Löhne und niedrige Einkommen aus einer selbständigen Tätigkeit sind in den ärmeren südlichen Mitgliedsstaaten die häufigste Armutsursache; dies gilt aber auch für zwei sehr reiche nördliche Mitgliedsstaaten, nämlich für Dänemark und Luxemburg (Europäische Kommission 1994: 139ff)⁴⁷. Die „working poor“ mit geringer oder gar keiner sozialer Absicherung, die in Niedriglohnbereichen eingeschlossen sind, gibt es also auch in Europa wie zu Marx' Zeiten; als er über die „labouring poor (Marx, MEW 23: 788) geschrieben hatte. Die ist ein Zeichen dafür, daß Prozesse selektiver Verelendung stattgefunden haben. Die Mehrzahl jener „arbeitenden Armen“, deren Zahl seit Beginn der Rezessionsphase Anfang der 90er Jahre deutlich zugenommen hat, sind Frauen, die normalerweise nicht der einzige Lohnempfänger im Haushalt sind und deren Bezahlung unterhalb der Armutschwelle somit durch die Gesamtausgaben des Haushalts überdeckt wird.

Dennoch gibt es einige gute Gründe, weshalb das im Rahmen der Internationalen Arbeitsorganisation (IAA) zuerst für einige afrikanische Länder entwickelte Konzept des „informellen Sektors“ nicht losgelöst von seinem ursprünglichen Verwendungskontext (vgl. Hart 1973; Sethuraman 1976) zur Kennzeichnung der ökonomischen und sozialen Verhältnisse verwandt werden kann, die sich im Gefolge von Globalisierungs- und Tertiärisierungstendenzen in den entwickelten kapitalistischen Industrieländern herausbilden. Gewisse Ähnlichkeiten mit dem „informellen Sektor“ in Entwicklungs- und Schwellenländern sind freilich nicht zu übersehen. Dazu gehören das Phä-

nung“ (Weißbuch 1993) in Auftrag gegeben hat; vgl. in diesem Zusammenhang auch Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1995a.

⁴⁷ Nur in Belgien, den Niederlanden und v. a. in Irland und in Großbritannien war die Arbeitslosigkeit die wichtigste Armutsursache (Europäische Kommission 1994: 142).

nomen der städtischen Armut, in vielen europäischen Ländern eine umfangreiche Schattenwirtschaft, verschiedene Formen nicht registrierter Arbeit und vor allem die Dezentralisierung der Produktion, in deren Folge mehr Unteraufträge an Klein- und Kleinstfirmen vergeben werden, der Gelegenheitscharakter der Arbeit zunimmt und der soziale Schutz für die betroffenen Arbeitnehmer verringert wird. Doch anders als in den Entwicklungsländern gibt es in den Industrieländern keinen gewaltigen Arbeitskräfteüberschuß, der sich als Folge der Land-Stadt-Migration in den städtischen Agglomerationsgebieten konzentriert. Bei aller Dramatik der strukturell verfestigten Massenarbeitslosigkeit in den Industrieländern bleiben die Größenrelationen bedeutsam. Zweifellos unterscheiden sich sowohl Ursachen und Umfang von Arbeitslosigkeit, Einkommensarmut und „prekären“ Beschäftigungsformen in den europäischen Ländern von den Strukturen des „informellen Sektors“ in der Entwicklungswelt. Doch kann angesichts der fast 34 Millionen Menschen, die 1995 in der privilegierten OECD-Welt arbeitslos waren und angesichts von mehr als 20 Millionen registrierten Arbeitslosen in den europäischen Mitgliedsstaaten (OECD 1995: 5)⁴⁸ noch davon die Rede sein, daß im Unterschied zu den Entwicklungsländern ein Arbeitskräfteüberschuß in den Industrieländern nur „in bestimmten Notstandsgebieten oder bei bestimmten benachteiligten Gruppen (...), (bei) bestimmten Wanderarbeitern und ihren Familien sowie rassischen Minderheiten“ (IAA 1991: 11) vorliegt, daß also Arbeitslosigkeit eher ein konjunkturelles und kein sozial-strukturelles Problem sei?

Auch in Europa ist mit der anhaltenden Arbeitsmarktkrise eine eigene „Schicht der Dauerarbeitslosen“ entstanden, in der sich vornehmlich Jugendliche, Frauen und unqualifizierte Arbeitnehmer wiederfinden. Die wachsende Zahl der Dauerarbeitslosen läßt eine Spaltungslinie erkennen, die der „alten“ sozialen Spaltung zwischen „oben“ und „unten“ *innerhalb* des Produktions- und Verteilungssystems eine „neue“ Spaltungslinie hinzufügt⁴⁹: Der be-

⁴⁸ Deutlicher noch kommt das Beschäftigungsproblem in der Gesamtzahl der Beschäftigten im Verhältnis zur Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zum Ausdruck: Während der letzten Jahre sank die Beschäftigungsquote in den Ländern der Gemeinschaft auf unter 58% (Europäische Kommission 1994: 27ff). In Nordamerika ist die Arbeitslosigkeit in den vergangenen fünf Jahren dagegen deutlich zurückgegangen; vor allem in den USA konnte ein wachsender Teil der Bevölkerung in den Arbeitsmarkt integriert werden. Die Beschäftigungsquote liegt hier, genau wie in Japan, bei etwa 70%.

⁴⁹ Vgl. dazu die US-amerikanische „underclass“-Debatte (vgl. Gans 1993) oder die französische Diskussion über „exclusion“ (dargestellt von Silver 1994 sowie in *Journal „M“*, Nr. 78 (1995)). Auch in Großbritannien wird seit längerem schon von einer Wiederkehr der alten „underclass“ gesprochen. Parallele Diskussionen gibt es auch in Dänemark, wo über die Spaltung der Gesellschaft in „A- und B-Team“ diskutiert wird

schleunigte Wandel der Berufsstrukturen und der Beschäftigungsformen läßt eine Spaltung zwischen „innen“ und „außen“ hervortreten, welche die alte Trennung von „oben“ und „unten“ womöglich überlagern könnte. Diese neue Spaltungslinie ist in erster Linie eine qualifikatorische. Unter den Bedingungen von ökonomischer Globalisierung und der rapiden Diffusion neuer Informations- und Kommunikationstechnologien geht es im Konkurrenzkampf der Unternehmen vor allem darum, Wissenspotentiale zu steigern, zu vergrößern, zu diversifizieren (vgl. dazu 9. Kapitel). Dabei erfährt die menschliche Arbeit eine entscheidende Umdefinition; sie mutiert zu einer im Dienste der Produktivität stehenden „Ressource“, „deren Zugänglichkeit und vielfältige Formen der Nutzung nur monetäre Grenzen (die Kosten) gesetzt sind“ (Petrella 1994: 30). Folgerichtig erscheinen dann die durch die „Humanressourcen“ eines Landes verkörperten Wissenspotentiale als entscheidende Wettbewerbsfaktoren – und werden Information und Kommunikation zum Vehikel der Verwertung des Wissens. Weil die „Humanressourcen“ zu großen Teilen von privaten – darunter vielen transnationalen – Unternehmen organisiert, verwaltet, genutzt, qualifiziert, neu mobilisiert und nicht zuletzt auch freigesetzt werden, erhalten Bildung und Ausbildung eine ausgrenzende Funktion. Wer mit „falschen“ beruflichen Qualifikationen auf den Arbeitsmarkt tritt oder eine Entwertung des erworbenen Kompetenz- und Fähigkeitsprofils durch den Einsatz neuer Technologien erfahren mußte oder wer gar ohne Erfahrungen im Umgang mit den „neuen Produktionsmitteln“ Information und Kommunikation ist, der muß damit rechnen, aus dem Gratifikationssystem der Erwerbsarbeitsgesellschaft dauerhaft ausgeschlossen zu werden. „In other words, the rapid diffusion of ICT (information and communication technology) has led – and continues to lead – to a substantial ‘exclusion’ of large parts of the labour force, either unskilled or wrongly skilled and incapable of training. This bias in the demand for labour, which has only emerged over the past 10 to 15 years, is likely to become much more pronounced in the rest of the 1990s“ (Freeman/Soete/Efendioglu 1995: 600). Im Verständnis von Ricardo Petrella⁵⁰ deutet sich damit die Entstehung eines „weltweiten gesellschaftlichen „Apartheidssystem“ an:

oder in den Niederlanden, wo die von wohlfahrtsstaatlichen Transferleistungen abhängigen „uitkeringstrekkers“ als eine eigene Klasse bezeichnet werden. Damit sind in etwa ähnliche Bevölkerungsgruppen gemeint wie im Frankreich der „zwei Geschwindigkeiten“ die „zurückbleibende“ Bevölkerungsgruppe der Sozialhilfempfänger und Bezieher von Mindestlöhnen.

⁵⁰ Ricardo Petrella war 16 Jahre lang bei der Kommission der Europäischen Gemeinschaften für das FAST- Programm (Forecasting and Assessment in Science and Technology) zuständig. Seit 1994 ist er Leiter einer neuen Abteilung „Sozialforschung“.

„Erfolgt nämlich der Übergang zur wissenschaftsgetriebenen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung unter der Prämisse der Liberalisierung, Deregulierung, Privatisierung und Globalisierung des Wettbewerbs und bestimmt diese Entwicklung und die Anwendung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien eines auf Wissen und Ungleichheit zwischen den 'Humanressourcen' gegründeten weltweiten gesellschaftlichen Apartheidssystems führen, da diejenigen Humanressourcen als veraltet und wertlos angesehen und dementsprechend abgeschoben werden, die den Bedürfnissen der virtuellen Unternehmen, der 'Spitzentechnologiezentren', der 'Technologieparks', der 'Verbundnetze der Intelligenz', der digitalen Informations- und Kommunikationsautobahnen und der 'intelligenten Krankenhäuser' nicht mehr gerecht werden. Für sie wird es keine neuen Lernprozesse bzw. neue Umschulungs- oder Fortbildungsmaßnahmen geben, weder für den einzelnen noch für die gesamte Humanressource eines Dorfes, eines Stadtviertels, einer Stadt, einer Region, eines Landes und selbst eines Kontinents (z. B. Afrika).

Die gesellschaftliche Trennung zwischen (in korporativen weltumspannenden Berufsständen organisierten) 'edlen' Humanressourcen und 'niederen' Humanressourcen, d.h. den von den neuen 'Imperien der Intelligenz', d. h. den neuen, innerhalb eines weltweiten 'hanseatischen' Netzwerks miteinander verbündeten oder im Krieg gegeneinander befindlichen Wissensmonopolen – überall in der Welt beschäftigten Sklaven der heutigen Zeit wird immer schärfer hervortreten“ (Petrella 1994: 35).

Bei den „Ausgeschlossenen“ kann es sich um ganze Regionen handeln, die im weltweiten „Wettlauf der Besessenen“ zurückbleiben, oder um eine Kategorie von Armen, die – wie die schwarze und große Teile der puertoricanischen Ghettobevölkerung in den US-amerikanischen Großstädten – bestenfalls am Rande des Beschäftigungssystems, in wachsendem Maße jedoch außerhalb desselben existieren müssen. Ökonomisch ausgeschlossen und sozial isoliert sind aber selbst in der Bundesrepublik Deutschland, einem der reichsten Länder der Welt, eine wachsende Zahl von Menschen, nämlich diejenigen, die längere Zeit (zwei Jahre) arbeitslos bleiben⁵¹. Anders als in früheren Zeiten fungiert dieser größer werdende Teil der Langzeitarbeitslosen nicht mehr als eine „Reservearmee“. Sie scheinen im ökonomischen Sinne „weder für den Bestand noch für die Reproduktion der herrschenden Wirtschaftsordnung in irgendeiner Weise 'nützlich'“ (Ingrao/Rossanda 1995: 415) zu sein. Doch dieser Eindruck täuscht. Die Angehörigen der „neuen Unterklasse“, die in den städtischen Ballungszentren Europas oder Nordamerikas leben

⁵¹ Anders als in den USA „wirken in Deutschland in erster Linie das Alter, gesundheitliche Beeinträchtigungen und fehlende Qualifikationen als immer höher werdende Barriere bei dem Versuch, in Erwerbsarbeit zurückzukehren“ (Kronauer 1995: 205). Selbst die Chancen für einen „nur“ ein Jahr Arbeitslosen sind in Deutschland extrem schlecht: Obwohl die Arbeitslosigkeit im Vergleich zu Großbritannien in der Zeit von 1984-1992 relativ niedrig war, blieben während des gesamten Zeitraumes über 45% der Arbeitslosen mindestens ein Jahr ohne Beschäftigung. In Großbritannien galt dies nur für 30 % (EG-Kommission 1994: 87).

oder in verlassenen Industriegebieten, bilden eine „funktionelle Unterschicht“ (Galbraith 1995: 44): durch ihre Arbeit in der informellen Ökonomie ermöglichen sie den Lebensstandard und den Komfort der sozial Gutgestellten.

Gerade weil die „Humanressourcen“ in der „Wissenswirtschaft“ (Thurow 1996) so herausragende Bedeutung erlangen, sinken nicht nur die Arbeitsmarktchancen unqualifizierter Arbeitnehmer. Parallel zu dem Ausschluss breiter Bevölkerungsschichten aus jener bescheidenen sozialen Umverteilung, welche die formell geregelte Lohnarbeit darstellt, und der Verdrängung vieler Menschen in die „Schattenwirtschaft“ wächst zugleich die Zahl derer, die zu den Verlierern der Globalisierung und „Informatisierung“ von Ökonomie und Beschäftigung gehören. Alle diejenigen, die nicht über spezielles Wissen oder über besondere Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, sind von periodisch wiederkehrender Arbeitslosigkeit, von unsicherer und instabiler Beschäftigung bedroht. In einer neuen Studie der OECD (1994) ist vom „hollowing out“ der traditionellen „blue“- und „white-collar“-Jobs die Rede: Es verschwinden gerade jene beruflichen Positionen, die in der Vergangenheit intergenerative (Aufwärts)Mobilität ermöglichten, eine vorhersehbare, relativ stabile Einkommensentwicklung garantierten und daher auch die Basis für längerfristige Investitions- und Konsumentscheidungen waren. Wie Alice in ihrem Wettlauf mit der Königin⁵² können allerdings die mit Routinearbeiten betrauten Arbeitnehmer darauf hoffen, durch „lifelong learning“ mit dem Tempo der Innovationsdynamik mithalten zu können: indem sie durch permanente Re-Qualifizierung den technologisch verursachten Dequalifizierungsdruck zu kompensieren versuchen (vgl. auch Mahnkopf 1990).

Die US-amerikanische Gesellschaft bildet sowohl das negative Beispiel für eine zum äußersten getriebene soziale Spaltung, die in Europa bislang (noch) vermieden wurde, wie für die begründete „Angst der Mittelklasse vor dem Absturz“ (vgl. Ehrenreich 1992). In den USA ist bekanntlich weniger „jobless growth“ – also Wachstum ohne Beschäftigung – so wie in Europa das Problem, wohl aber „wealthless growth“, also ein Wachstum ohne Wohlstandssteigerung (vgl. Krugman 1995). Mit anderen Worten: Beschäftigungsintensives Wachstum geht in den USA mit der Absenkung der (ohnehin nicht

⁵² „...die Königin (schlug) ein derart rasendes Tempo an..., daß Alice kaum noch Schritt halten konnte. Obendrein rief die Königin dauernd: 'Schneller! Schneller!' Doch Alice fühlte sich außerstande, noch schneller zu laufen. Erstaunlicherweise blieben die Bäume und die sonstige Umgebung stets neben ihnen. Doch so schnell sie auch liefen, sie ließen nichts hinter sich...'In unserem Land', sagte Alice, noch immer nach Atem ringend, gelangt man im allgemeinen woandershin, wenn man lange Zeit so schnell läuft, wie wir es eben taten.' 'Eine langsame Sorte von Land!' bemerkte die Königin. 'Hier dagegen mußt Du aus Leibeskräften rennen, wenn du am selben Ort bleiben willst. Und wenn Du woandershin willst, mußt Du doppelt so schnell rennen.'“ (Carroll 1990: 147f; vgl. dazu Panitch 1994)

sonderlich hohen) Standards sozialer Sicherheit einher, mit der Erweiterung von Niedriglohnbereichen, vor allem aber mit einer Zunahme sozialer Ungleichheit, selbst unter denen, die einen Arbeitsplatz haben. Das Gefälle zwischen den Wohlhabenden und den Niedriglohnbezieher ist in den vergangenen zehn Jahren erheblich gewachsen; niemals zuvor nach dem Zweiten Weltkrieg war in den USA die „Armut trotz Arbeit“ größer als während der letzten Jahre, stieg die Zahl der Armen unter den ganzjährig tätigen Vollzeitbeschäftigten steiler an und niemals zuvor war die Zahl derjenigen, in deren Händen sich der (monetäre) Reichtum konzentriert, kleiner als gegenwärtig. In den USA ist aus dem „Krieg gegen die Armut“, den der einstige Präsident Lyndon B. Johnson in den 60er Jahren ausgerufen hatte, längst ein „Krieg gegen die Armen“ geworden (vgl. dazu „Der Armen überdrüssig“ in: *Der Spiegel* Nr. 46 1995). Seit etwa zwanzig Jahren öffnet sich die Schere in der Einkommens- und in der Vermögensverteilung. Dazwischen gibt es zum einen die hochspezialisierten „Wissensarbeiter“, die ebenso wie die Superreichen Kosten für die Wohlfahrt, für billige Wohnungen oder Gesundheitsvorsorge für Arme, ein öffentliches Bildungswesen oder die Sanierung städtischer Slumgebiete „als Last empfinden, die dem Staat ‘aufgebürdet’ wird“ (Galbraith 1992: 38). Für die zweite und größere Gruppe „in der Mitte“ der US-amerikanischen Gesellschaft, für die schwindende Klasse der Beamten, Angestellten und für die (zum Teil schlecht ausgebildeten) Arbeiter, scheint der „american dream“ jedoch zu Ende gegangen zu sein – das Versprechen nämlich, daß wer hart arbeitet, eines Tages in die Mittelschicht aufsteigen, sich dort halten kann und für die eigenen Kinder ein „besseres Leben“ erwarten darf. Vor allem die amerikanischen Arbeiter leben heute nicht mehr in beruflich gesicherten Verhältnissen. Sie müssen mit fallenden Einkommen, mit einem stagnierenden oder sinkenden Lebensstandard und mit zunehmender ökonomischer Unsicherheit zurecht kommen. Während die Jahreseinkommen der Führungskräfte in der Zeit von 1973 bis 1989 kräftig gestiegen sind, nämlich um 19% – berechnet „nach Steuern“ sogar um 66% – ist der durchschnittliche Wochenlohn von „rank-and-file“-Arbeitern inflationsbereinigt von 1973 bis 1995 um 18% gefallen, von 315 US\$ auf 258 US\$ (Bureau of Labor Statistics, January 29, 1996 zit. bei Head 1996: 47)⁵³.

⁵³ Inzwischen ist bereits aus dem Munde von Wall-Street-Bankern wie Felix Rohatyn (1995) zu hören: „What is occurring is a huge transfer of wealth from lower skilled middle-class American workers to the owners of capital assets and to a new technological aristocracy with a large element of compensation tied to stock values“. Selbst Alan Greenspan, der Vorsitzende des „Federal Reserve Board“ sprach im Juli 1995 vor dem amerikanischen Kongreß davon, daß die wachsende Einkommensungleichheit in den USA zur wichtigsten Bedrohung für das Land werde. Erwartungsgemäß wies er freilich jegliche Handlungsmöglichkeit der FED bei der Problembearbeitung zurück (*Wall Street Journal* vom 20.7.1995):

Referenzfolie für die zukünftige Entwicklung in Europa sind die US-amerikanischen Gesellschaftsverhältnisse indes nicht allein wegen gewisser Parallelen in der wachsenden Einkommensdifferenz zwischen einer kosmopolitischen Elite von Geldvermögensbesitzern, die auf globalen Märkten spekulieren, den Spezialisten des „Informationszeitalters“, den um ihre ökonomische Sicherheit fürchtenden Angestellten und Arbeitern und einer wachsenden „funktionellen Unterschicht“. Auch wenn Westeuropas Städte nicht so zerrüttet sind wie die Metropolen der „Dritten Welt“ oder die US-amerikanischen Städte, in denen die „Rassenschranken (...) den gesellschaftlichen Abstand zwischen den Stadtvierteln vergrößern“, entstehen doch überall „Zonen der Marginalität und Ausgrenzung“ (Touraine 1996). Die drei eng miteinander verknüpften Prozesse der Deindustrialisierung, der Tertiarisierung der Produktion und der Konzentration in den Handels-, Verkehrs- und Unternehmensstrukturen haben eine soziale und räumliche Polarisierung bewirkt: Zwischen den „Zonen der Herrschaft und des Luxus“, in denen die städtische Elite moderner, hochindustrialisierter Gesellschaften lebt und ihren „wissensbasierten“ (knowledge-based) Tätigkeiten im gehobenen Dienstleistungsbereich nachgeht, wachsen die „Inseln der Armut“ in den innerstädtischen Altbaugebieten oder in den randstädtischen Siedlungen des sozialen Wohnungsbaus. Dort leben diejenigen, die an den Rand des formellen Arbeitsmarktes gedrängt wurden, diejenigen, die von Transfereinkommen leben oder gänzlich auf illegale Erwerbsquellen verwiesen sind. Die Stadt, so Alain Touraine, „ist nicht länger das Symbol der triumphierenden Moderne, sondern der Zerrissenheit einer Gesellschaft, in der die Wirtschaft immer weniger gesellschaftlich ist“, und er fügt hinzu: „Sie zu erhalten ist jedoch das Ziel jener, die sich gegen den wachsenden Abstand zwischen einer globalisierten Wirtschaft und einer in Auflösung begriffenen städtischen Gesellschaft wenden“ (Touraine 1996).

Ob der Zugang zu grundlegenden öffentlichen Dienstleistungen und Einrichtungen wie Bildung, Gesundheitsfürsorge, Verkehrswesen und anderen öffentlichen Einrichtungen allerdings als ein „universeller Zugang“ (IAA 1991: 11) auch in Europa auf Dauer gesichert ist, muß angesichts der politischen Reaktionen auf den „Standortpoker“ transnationaler Unternehmen (vgl. dazu 2. und 9. Kapitel) und die anhaltende internationale Arbeitskräftemigration nach Europa bezweifelt werden. Wenn der vom Weltmarkt ausgehende Anpassungsdruck auf die sozialstaatlichen Schutzstandards zur Alternative zwischen „jobless growth“ wie bisher in Westeuropa oder „wealthness growth“ so wie in den USA führt, könnte eine „Amerikanisierung“ der europäischen Gesellschaften in der näheren Zukunft keineswegs abwegig zu sein (vgl. Mahnkopf 1996). Nicht zuletzt steht das amerikanische Beispiel für einen gespaltenen Arbeitsmarkt, dessen informeller Sektor mit den jeweils

zuletzt ins Land gekommenen Migranten aus den Entwicklungsländern immer wieder neu aufgefüllt wird.

8.4. Globalisierung, Tertiarisierung und die internationale Migration

Wie der transnationale Austausch von Waren, Dienstleistungen und Kapital ist die grenzüberschreitende Migration Teil eines Globalisierungsprozesses, der nationalstaatliche Regulierungen der Arbeitsverhältnisse unterhöhlt. Wie transnationale Produktion und grenzüberschreitender Dienstleistungstransfer durch die Verbilligung von Transport und Kommunikation beschleunigt wurden, so auch die internationale Migration: Erst mit der Verbilligung und Beschleunigung des Reisens über Kontinente hinweg und mit der raschen Verbreitung detaillierten Wissens über Lebensstile, Wohlstandsattribute und Arbeitsmarktchancen in den reichen Ländern (Europas, Nordamerikas und der Golfregion) werden immer größere Teile der Bevölkerung in Weltregionen, die in zunehmender Verarmung leben, zu potentiellen Migranten. Dies ist freilich nur möglich, weil neben der ökonomischen Globalisierung auch „eine Werthomogenisierung oder *kulturelle Integration* der Welt“ stattgefunden hat, „die erst die Schichtung des internationalen Systems – und die damit bezeichnete Ungleichheit – im individuellen Bewußtsein ihren Niederschlag finden läßt“ (Hoffmann-Nowotny 1989: 31). Die Zugehörigkeit zu der „einen Welt“ findet darin ihren Ausdruck, daß der Anspruch auf soziale Mobilität ein universeller geworden ist. Anders als im „golden age“ des Kapitalismus (in der 50er und 60er Jahren), als in den reichen Ländern Europas und Nordamerikas von der verarbeitenden Industrie eine starke Nachfrage nach (männlichen) Arbeitsmigranten ausging und die Migranten aus den ärmeren ländlichen Regionen in den industriellen Zentren des Nordens in relativ stabile lohnabhängige Vollerwerbstätigkeit integriert wurden, sind die Arbeitsmigranten der 90er Jahre von den formellen Arbeitsmärkten weitgehend ausgegrenzt. Ein wichtiger Indikator hierfür ist die Arbeitslosenquote unter den „ausländischen Arbeitskräften“, d. h. den legal Zugewanderten: 1991 lag sie in Frankreich, Deutschland, den Niederlanden und Schweden – also in Ländern mit unterschiedlichen Arbeitsmarktregimen und Einbürgerungspolitiken – jeweils doppelt so hoch wie bei den Inländern; jugendliche Ausländer wiesen sogar eine dreimal so hohe Arbeitslosenquote auf wie vergleichbare einheimische Altersgruppen. Besonders hoch war das Arbeitsmarktrisiko bei Arbeitnehmern aus Nicht-EG-Staaten und bei den ausländischen Frauen. Ihre Arbeitslosenquote liegt in allen vier Ländern über dem Durchschnitt der Arbeitslosenquote der Ausländer und sie ist überall zumindest doppelt so hoch wie bei den einheimischen Frauen (vgl. Werner

1993). Daher stellen die Immigrantinnen ein großes und wachsendes Potential für die irreguläre und informelle Beschäftigung.

Auch wenn die Kriterien und das Ausmaß der Exklusion von Migranten mit den unterschiedlichen Konzepten von „citizenship“ variieren, treten doch mit den Immigranten Wirtschaftsbürger auf den Plan, die weder Sozialstaatsbürger noch politische Bürger des Aufnahmelandes sind (vgl. dazu 15. Kapitel). Ausgeschlossen von den Umverteilungswirkungen des nationalen Sozialstaats müssen sie in die Öffnungen eindringen, die der Strukturwandel der europäischen Arbeitsmärkte geschaffen hat. Abgedrängt auf die „bad jobs“, die in der vergangenen Boomphase von der einheimischen Bevölkerung – in einem Prozeß kollektiver Aufwärtsmobilität – freigemacht worden sind⁵⁴, ist von den Immigranten nicht zu erwarten, daß sie – in einem wohlverstandenen Eigeninteresse – bei der Verfolgung ihrer individuellen wirtschaftlichen Interessen Rücksichten nähmen auf etablierte Arrangements und Regulationssysteme, welche die nationalen Arbeitsmärkte, ähnlich wie Zollmauern, vor dem unerwünschten Zustrom ausländischer Arbeitskräfte schützen sollten. Selbst in Ländern, in denen weniger starke ökonomische Ausschlußmechanismen als in der BRD greifen, bewirken die Schließungsprozesse bei den oberen Arbeitsmarktsegmenten, daß Migration den Informalisierungsdruck auf geschützte „normale“ Arbeitsverhältnisse verstärkt. Vor allem die durch eine rigide Einwanderungspolitik erzwungene Illegalität vieler Wanderarbeiter begünstigt ihre Einschließung in eine Zone „verdeckter“ wirtschaftlicher Tätigkeit am Rande oder außerhalb des formellen Arbeitsmarktes.

Es sind vor allem drei Struktureigenheiten der neuen Migration, die dafür sorgen, daß in den kapitalistischen Kernländern eine „nicht registrierte Unterklasse“ wächst, die ihren Lebensunterhalt im Schatten der formellen Ökonomie bestreitet; „ihr gegenüber werden Standards der Zivilität prekär und vielfach durchlöchert, wenn auch nicht insgesamt suspendiert“ (Offe 1994: 238). *Erstens*: Nicht allein wachsende Armut und das riesige Einkommens- und Lohngefälle erklären, weshalb viele Menschen aus Entwicklungsländern den mühseligen und gefährlichen Weg in die Metropolen der Weltwirtschaft gehen – wohlwissend, daß sie dort nicht freundlich aufgenommen werden und daß sie mit einer „fairen“ Arbeitsmarktchance kaum rechnen können. Ein wichtiger Auslöser für die neuen Wanderungsbewegungen ist die Unfähigkeit der Herkunftsländer, die wachsende Zahl von Arbeitskräften mit einer höheren Qualifikation zu absorbieren. Ein relativ hohes Ausgangsniveau der Schulbildung ist keine Garantie dafür, daß die vorhandenen „Humanressourcen“ auch dort genutzt werden, wo öffentliche Investitionen

⁵⁴ Womit nicht in Abrede gestellt werden soll, daß in der zweiten oder dritten Generation auch eine „allmähliche Integration“ in die mittleren und (sehr viel seltener) in die oberen Segmente des nationalen Arbeitsmarktes zumindest möglich wird.

für ihre Ausbildung aufgewandt wurden⁵⁵. Mit anderen Worten: Die von allen internationalen Organisationen den Entwicklungsländern empfohlene „Humanressourcen“-Strategie *erhöht* das Migrationspotential. Bei den Migranten handelt es sich in der Regel um eine in demographischer, sozialstruktureller, psychologisch-motivationaler und kultureller Hinsicht „selektive Bevölkerungskategorie“ (Nauck 1994): Es wandern vor allem jüngere Menschen, die nach den Bedingungen der Herkunftsgesellschaften über ein mehr als durchschnittliches Ausbildungsniveau verfügen und selten den ganz armen sozialen Schichten angehören. Ihr Wanderungsmotiv besteht häufig darin, durch „Arbeit um jeden Preis“ – auch wenn diese mit einem als vorübergehend gedachten Status- und Prestigeverlust in der Aufnahmegesellschaft zu bezahlen ist – auf mittlere Frist in der Herkunftsgesellschaft eine statusadäquate Beschäftigung finden zu können. Dabei wird in der Regel eine selbständige Erwerbstätigkeit angestrebt.

Zweitens ist die heutige Süd-Nord- und ebenso die Ost-West-Migration nach Europa oder in die USA keine „industrielle Migration“ sondern auf den expandierenden tertiären Sektor gerichtet. Dort gibt es schlichtweg eine größere Anzahl von Arbeitsplätzen, die weniger stabil, sehr viel kurzfristiger und ungeschützt sind. Hinzu kommt, daß viele Migranten bereits in ihren Herkunftsländern Dienstleistungstätigkeiten ausgeübt haben⁵⁶.

Die wohl wichtigste Entwicklung für das Zusammenwirken von Globalisierung, Tertiärisierung und Informalisierung von Ökonomie und Beschäftigung ist *drittens* die „Feminisierung der Migration“ (Castles/Miller 1993: 8ff). Der junge Mann, der allein oder auch mit einer Familie, die er zu versorgen hat, in einer großen Stadt fern der Heimat eintrifft, um ein besseres Leben als das zu suchen, welches er hinter sich gelassen hat, entspricht einem Bild aus der Vergangenheit. Von den 80 Millionen Menschen, die Anfang der 90er Jahre im Ausland lebten und deren Zahl ständig weiter steigt (UNDP 1994: 72), waren die Hälfte Frauen. Die meisten von ihnen wandern allein, ohne Ehemänner und ohne Kinder, ob-

⁵⁵ Beispiel dafür sind nicht allein die seit Beginn der 70er Jahre in die USA abgewanderten Mediziner und Wissenschaftler aus Indien, Philippinen, China und Korea. Auch viele Länder in Lateinamerika und der Karibik haben in den 80er Jahren bis zu 20% aller Universitätsabsolventen durch Auswanderung verloren. Nach Einschätzung der Vereinten Nationen machten sich die migrationsbedingten Produktivitätsverluste jedoch am stärksten für die afrikanischen Länder bemerkbar; sie verloren allein zwischen 1985 und 1990 schätzungsweise 60.000 mittel- und hochqualifizierte Manager (UNDP 1994: 75).

⁵⁶ Eine Studie zur Süd-Nord-Migration nach Italien stellt fest, daß 52% der Zuwanderer vor ihrer Ausreise im tertiären Sektor gearbeitet haben; von den Ende der 80er Jahre in Italien lebenden Ausländern hatten 33,4% ein Abitur und 13,4% einen Hochschulabschluß; 30% gaben an, noch zu studieren (vgl. CENSIS 1990 zit. bei Chies 1994:132).

wohl viele der Migrantinnen bereits Kinder haben, die sie für die Dauer ihrer befristet oder rotierend geplanten Wanderung in der Obhut von Verwandten lassen⁵⁷. Wie bei den männlichen Migranten finden sich auch unter den wandernden Frauen zahlreiche qualifizierte und hochqualifizierte Arbeitskräfte. In ihren Heimatländern waren sie häufig in geschlechtsspezifisch segregierten Arbeitsmärkten tätig – in „frauentypischen“ Berufen, als Krankenpflegerin oder Lehrerin – und auch in den Aufnahmeländern reihen sie sich in einen geschlechtsspezifischen Arbeitsmarkt ein⁵⁸. Wie die Männer sind auch die Frauen vor allem auf die informellen Arbeitsmärkte angewiesen; dies gilt in besonderem Maße dann, wenn sie illegal eingewandert sind oder wenn sie ihre Arbeitsstellen mit anderen Migrantinnen im Rahmen einer geplanten Rotation „teilen“⁵⁹.

Doch anders als männliche Wanderarbeiter können die Frauen auf keine halbwegs qualifikationsadäquate Beschäftigungsmöglichkeit hoffen. Während beispielsweise Männer, die in Ostmitteleuropa ein Handwerk erlernt haben, in der „Schattenökonomie“ der Bundesrepublik als qualifizierte, wenn auch zu „Dumpinglöhnen“ beschäftigte Fachkräfte gefragt sind, stoßen qualifizierte und hochqualifizierte Frauen aus Ost- und Mitteleuropa vornehmlich in westdeutschen Privathaushalten auf eine große und steigende Nachfrage – als Putzfrauen, Kinderbetreuerinnen und Pflegekräfte.

In den städtischen Wohnquartieren der europäischen und nordamerikanischen Mittel- und Oberschichten erhält der globale Erwerbsarbeitsmarkt eine ganz neuartige Facette. Für eine wachsende Teilgruppe von Frauen in den Industrieländern eröffnet die Möglichkeit, auf billige und zumeist ungeschützte Reproduktionsarbeit von zugewanderten Frauen aus den Entwicklungs- und Transformationsländern zurückgreifen zu können, eine „Karriere in den Grenzen von Ethnizität, Klasse und Geschlecht“ (Friese 1995). Für

⁵⁷ In der Regel sind die „wandernden Frauen“ sehr jung (zwischen 16 und 24 Jahren) und nicht verheiratet. Doch in die „Mega-Cities“ der Entwicklungsländer, in die ein sehr viel größerer Migrantenstrom mündet als in die reichen Metropolen der „Ersten Welt“ migrieren auch viele ältere Frauen, die als Witwen oder alleinstehende Frauen ihren Lebensunterhalt in den ländlichen Herkunftsregionen nicht (mehr) bestreiten können.

⁵⁸ In einigen Ländern, darunter vor allem auf den Philippinen, in Korea und Pakistan findet die Qualifizierung für den Krankenschwesterberuf sogar eher für den Weltmarkt als für den nationalen Markt statt; erkennen läßt sich dies an den Examensfragen und an den Krankheitsbildern, die Gegenstand der Ausbildung sind (Ball 1990 zit. bei Christopherson 1994: 115).

⁵⁹ Felicitas Hillmann zeigt in einer Studie über die Situation von illegalen Migrantinnen von den Philippinen, aus Somalia und Peru, die in italienischen Haushalten als „Rund-um-die-Uhr“-Hausarbeiterinnen beschäftigt sind, daß viele Migrationsstrategien die Existenz von „transnationalen Haushalten“ und differenzierten transnationalen Netzwerken zur Voraussetzung haben (vgl. Hillmann 1995).

einheimische Frauen, die zwar die qualifikatorischen Voraussetzungen mitbringen, um aus dem „pink Ghetto“ niederwertiger Dienstleistungstätigkeiten auszubrechen, doch aus Rücksicht auf Familie und Kinder mit einer Teilzeitarbeit vorlieb nehmen, bleiben die höheren Segmente der neuen Dienstleistungsjobs verschlossen. Reproduktionsleistungen werden vom Arbeitsmarkt nicht honoriert. Wer aufsteigen will, muß „wie ein Mann“ regional mobil und zeitlich flexibel sein, darf Überstundenarbeit ebensowenig scheuen wie Arbeit zu „unsozialen Zeiten“, muß seine Bereitschaft zu wiederholter beruflicher Weiterbildung dokumentieren und der Firma immer dann zur Verfügung stehen, wenn er/sie gebraucht wird. Wenn öffentliche Einrichtungen fehlen, die im Bereich der Familienarbeit Entlastung verschaffen und wenn zugleich die Individualisierung der privaten Lebensführung eine Verlagerung der Reproduktionsaufgaben auf die „Generationsachse“ erschweren, wird die Kommerzialisierung dieser Aufgaben zur *conditio sine qua non* für die wachsende Erwerbsbeteiligung der Frauen.

Die Delegation von Teilen der Hausarbeit an ungeschützte Immigrantinnen und Wanderarbeiterinnen verweist auf eine neue internationale Arbeitsteilung zwischen Frauen verschiedener Herkunft, Ethnien und Generationen – und damit zugleich auf einen zwieschlächtigen Modernisierungsprozeß (Friese 1995: 158). Einerseits findet bei den Migrantinnen ein Prozeß der „Entwertung weiblicher Bildung“ und der sozialen Deklassierung statt, andererseits ermöglicht die teilweise Freisetzung von Hausarbeit sozial privilegierten Frauen in Westeuropa (und Nordamerika) „Prozesse der Karrierebildung“. Beide Prozesse bedingen einander, sind aufeinander angewiesen und doch für beide Seiten nicht ohne Risiko. Denn das „ungeschützte Arrangement“ zwischen Frauen ist noch unsicherer als die Sicherheit, die eine traditionelle Ehe dem Ehemann, der sich durch eine Heirat nahezu lebenslänglich von der Reproduktionsarbeit befreien konnte, und der Ehefrau garantierte, die „im Austausch“ eine begrenzte soziale Sicherheit erhielt. „Es deutet sich ein (...) grundlegender Wandel an, der bei mehr Gleichheit zwischen Männern und Frauen der Mittelschicht zu mehr Ungleichheit zwischen Frauen führt“ (ebd.). Interessant ist in diesem Zusammenhang eine historische Parallele zur Phase der Industrialisierung Westeuropas: Marianne Friese erinnert daran, daß im 19. Jahrhundert die Ausbildung und „Verbildung“ ländlicher Arbeitsmigrantinnen für den städtischen Haushalt zur Voraussetzung der „Freisetzung“ bürgerlicher Frau für Bildung und Beruf wurde – und für die „Institutionalisierung der bürgerlichen Frauen als Erzieherinnen der Mägde“. Die Modernisierung privater Lebensführung und die Realisierung von beruflichen Chancen, die der strukturelle Wandel von Ökonomie und Beschäftigung sozial privilegierten Frauen in den westlichen Industriegesellschaften eröffnet, bleibt also – solange die private Arbeit im Haushalt eine weibliche Realität ist – an historische Prozesse gebunden, „die in der Forschung als

Relikte der Vor-Moderne abgelegt wurden“: an die „Herausbildung eines weiblichen Dienstbotenpersonals“ (ebd.: 160). Jener Modernisierungsprozeß, der sich auf der Ebene des Einzelhaushalts als neue internationale Arbeitsteilung zwischen der Dienstinne und ihrer „Herrin“ abspielt, hat eine makrosoziologische Entsprechung: Bei einer negativen Reproduktionsrate der einheimischen Bevölkerung⁶⁰ bedeutet die Zuwanderung von Arbeitskräften im Haupterwerbsalter immer auch eine internationale Arbeitsteilung in den Reproduktionsaufgaben: Weil bei „Bevölkerungsimporten“ Aufgaben der Primär- und der Sekundärsozialisation wie der Altenpflege in den Herkunftsländern der Migrantinnen erledigt werden – und zwar überwiegend von den dort lebenden Frauen – fällt die „Bilanz zwischen produktiven Leistungen und reproduktiven Kosten bei den Zuwanderern bei weitem günstiger aus als bei der autochthonen Bevölkerung, deren reproduktive Kosten also von Zuwanderern teilweise mitgetragen werden“ (Nauck 1994: 209). Die Modernisierungsdifferenz zwischen der entwickelten und der weniger entwickelten Welt, mithin die soziale Ungleichheit, wird also auch durch die ungleiche Belastung der sozialen Räume mit Reproduktionsaufgaben verstärkt.

⁶⁰ „In Deutschland liegt z. B. die Reproduktionsrate 1992 bei unter 0,70, d. h. in jeder Generation fehlen etwa ein Drittel Geburten für einen konstanten Bevölkerungsstand ohne Bevölkerungsimporte. (...) Die Reproduktionsrate ist – der Individualisierungsthese durchaus entsprechend – um so geringer, je größer die Gemeinde bzw. je dichter die Region besiedelt ist“ (Nauck 1994: 208).

9. Management im „Geschwindigkeitsraum“: Transnationale Unternehmen an den Grenzen der Globalisierung

Was als „Virtualisierung“ der Ökonomie erscheint, läßt sich präziser als „Globalisierung der Zeit“ (P. Virilio) charakterisieren (vgl. dazu 4. Kapitel). Unter den Bedingungen deregulierter, liberalisierter Märkte und extrem verkürzter Produktlebenszyklen wird „Zeitwettbewerb“ zur kritischen Größe des Erfolgs am internationalisierten Markt. Die Zeiten, in denen die Produktionsapparate inaktiv sind, erweisen sich als entscheidende Kostenfaktoren – und müssen daher tendenziell auf Null gebracht werden. Die von Marx analysierte Tendenz der Beschleunigung des Zirkulationsprozesses des Kapitals (Marx, MEW 24) wirkt also auch heute fort, und sie scheint im Zuge der Globalisierung eine neue Qualität zu gewinnen. Demgegenüber fallen die Arbeitskosten für jene Zeiten, die zur Produktion von Gütern und Dienstleistungen aufgewandt werden, immer weniger ins Gewicht. Denn weniger Menschen stellen in Industrie, Dienstleistungssektor und Landwirtschaft in kürzeren Zeiträumen immer mehr Produkte her, vermarkten und verkaufen sie. Auch kognitive Leistungen lassen sich heute informationstechnisch abwickeln. Statistiken, technologische Entwicklungsmuster, Datensätze, Programme, Informationen und Wissen aller Art werden mit Lichtgeschwindigkeit an jeden Ort des Globus „transportiert“. Die zukünftigen Netze der Breitbandkommunikation beseitigen heute noch existierende Übertragungsbeschränkungen. Distanzen werden mit der Beschleunigung der Raumüberwindung bedeutungslos.

Paul Virilio bezeichnet diese Vorgänge als pathologisierend. Denn zum einen werden menschliche Maßstäbe verzerrt: Menschen, die in der Regel zwischen eineinhalb und zwei Metern groß sind, „bewegen“ sich in einer Welt, die einen Umfang von mehr als vierzigtausend Kilometern hat. Kein Lebewesen in der Erdgeschichte hat dies je vermocht. „Das gehört zusammen. (...) Die Geschwindigkeit frißt den Raum“ (Virilio 1996). Schon bald könnte sich die Welt als „zu klein“ erweisen. „Nicht die Bevölkerungsexplosion wird diese grauenhafte Enge herbeiführen, sondern die Reduzierung der Distanzen und Fristen“ (ebd.). Zum anderen vergrößert die Beschleunigung des Wandels die Synchronisationsprobleme in der Gesellschaft und daher auch in den Unternehmen. Denn einerseits müssen immer größere Mengen von Information und Wissen in einer gegebenen Zeiteinheit verarbeitet werden, andererseits wird das exponentielle Wachstum des Wissens von einem beschleunigten Veralten älterer Wissensbestände begleitet. Die wachsende Intensität des

weltweiten Wettbewerbs erhöht den Anpassungsdruck aller existierenden sozialen und ökonomischen Strukturen und daher des Handelns sozialer und ökonomischer Akteure an einen sich beschleunigenden Wandel. Diese Reaktion wiederum gibt der Beschleunigung des Wandels neue Nahrung, so daß sich die Gesellschaften daran erneut und weiter beschleunigt anpassen müssen, „thus reducing our degrees of freedom in time and hence the number of options that can be selected“ (Lutz 1994: 99). Die hohen Geschwindigkeiten der Veränderung sind pathologisch. Sie stoßen auf Rezeptionsprobleme – etwa bei den Käufern von PCs, deren Rechnerleistung in Jahresabständen verdoppelt wird. Sie provozieren Abwehrreaktionen, etwa gegen die Zumutungen des lebenslangen Lernens, weil damit keinerlei Sicherheit der Lebensplanung und des Arbeitsplatzes gewonnen werden kann. Die hohe Innovationsgeschwindigkeit von technischen Neuerungen hat allzu viele negative Folge- und Begleiteffekte – etwa bei der Haltung von Nutztieren, deren Reifezeit sich mit Hilfe chemischer und biochemischer Mittel extrem verkürzen läßt; die Folgen der Massentierhaltung sind bekannt. Es wird an späterer Stelle darauf zurück zu kommen sein, daß „Verlangsamung“, also eine Bremsung der hohen Entwicklungsgeschwindigkeit und eine Verkleinerung der Reichweite der Bewegungen im Raum aus ökologischer Perspektive unabdingbar sind (vgl. 14. und 16. Kapitel).

Gegenwärtig geschieht freilich genau das Gegenteil: das Größenwachstum der Unternehmen und vor allem die organisationsstrukturellen Wandlungen, die transnationale Unternehmen durchlaufen, verweisen auf die wachsende Bedeutung des *Zeitwettbewerbs*. Durch den Einsatz moderner Informations- und Kommunikationstechnik verkürzen sich die Prozesse der Entscheidungsfindung innerhalb und zwischen den Unternehmen. Mit der Beschleunigung von Entscheidungen erhöht sich zugleich der Grad an Unsicherheit, verkürzen sich die Perioden der Sicherheit. Nirgends kommt dies deutlicher zum Tragen als bei der beschleunigten Zirkulation von Geldkapital, von der im 5. Kapitel die Rede war. Doch auch im Bereich der Realökonomie hat Beschleunigung wachsende Instabilitäten zur Folge: Wenn beschleunigter Wandel die Perioden der Planungssicherheit verkürzt und die Planbarkeit eines Arbeitslebens verunmöglicht, ist der innere Zusammenhalt der Organisation gefährdet (vgl. Stevenson/Moldoveanu 1996). Mit verkürzten Perioden der Planungssicherheit muß vor allem beim Management eines „international integrierten Produktionssystems“ gerechnet werden; dies gilt für die strategische Ebene wie für die operationale, weil zunehmend monetäre „constraints“ bei Investitionsentscheidungen eine zentrale Rolle spielen. Auch bei Prozessen der organisatorischen Restrukturierung von (trans)nationalen Unternehmen, die auf eine Dezentralisierung der Produktion und vieler anderer Unternehmensfunktionen zielen, geht es letztlich darum, durch horizontale (anstelle von vertikalen) Informationsflüssen jene Grenzen einzurei-

ben, die bisher Entscheidungen zwischen den beteiligten Kooperationspartnern zeitaufwendig machten.

9.1. Konvergenz der Arbeitsstrukturen durch institutionellen Wettbewerb

Der Wandel multinationaler, polyzentrisch organisierter Unternehmen zu transnationalen, geozentrisch ausgerichteten „*global players*“, in denen alle Unternehmensteile in eine weltweite Strategie integriert sind, wird in der einschlägigen Literatur kontrovers diskutiert. Uneinigkeit herrscht insbesondere darüber, ob die Veränderungen in den betrieblichen Organisationsstrukturen und Produktionsstrategien den institutionellen Regulierungsmechanismen auf der nationalstaatlichen Ebene die Grundlage entziehen. Es geht um die folgenreiche Frage, ob transnationale Unternehmen zunehmend „heimatlos“ werden, ob sie die alten Bindungen an nationale und regionale Kulturen und institutionelle Arrangements verlieren (vgl. dazu u.a. Dunning 1993; van Liemt 1992; Ohmae 1990).

9.1.1. Nationale „business systems“ unter Anpassungsdruck

Der von den von transnationalen Unternehmen getragene Globalisierungstrend sorgt dafür, daß inzwischen alle Stadien der Wertschöpfung – angefangen bei Forschung und Entwicklung über die Herstellung, das Rechnungswesen, Marketing, Vertrieb bis zum Produktdesign oder Rechts- und Finanzdienstleistungen – einem Prozeß von „*global sourcing*“ unterworfen sind¹. Das Management und insbesondere der Arbeitsmarkt für höherqualifizierte Tätigkeiten internationalisieren sich – mit der Folge, daß nationale Arbeitsstandards an Bedeutung verlieren. Da zudem mit der Verbreitung neuer und billiger Kommunikations- und Transportmittel eine gewisse Homogenisierung und Standardisierung von Konsumgewohnheiten und Produktmärkten (das gilt zumindest im Hinblick auf Märkte für langlebige Konsumgüter und in zunehmendem Maße auch für Lebensmittel und Bekleidung)

¹ Nach einer Untersuchung der Unternehmensberatung Arthur Andersen, in die Finanzchefs von 50 weltweit operierenden Konzernen (darunter Microsoft und Adidas) einbezogen waren, haben bereits 42% der befragten Unternehmen ihr Pensionsmanagement (im Zweifelsfall an eine der großen amerikanischen Investmentfirmen) ausgelagert; 40% lassen ihre Steuern extern (von Unternehmen wie Arthur Andersen) bearbeiten; 28% haben auch ihre Lohn- und Gehaltsbuchhaltung auf Spezialisten verlagert und ähnliche Entwicklungen gibt es bei der internen Revision und bei kurzfristigen Geldanlagen (vgl. *Frankfurter Rundschau* vom 2.12.1995).

verbunden ist, sind die Unternehmen bestrebt, Produktionsorganisation und Personaleinsatz, Werbungs- und Marketingstrategien so weit wie möglich zu vereinheitlichen. Auf der Suche nach den „*new best practices*“ kommen Technologien, Organisations- und Managementmethoden grenzüberschreitend zur Anwendung – innerhalb des transnationalen Unternehmens(verbundes) wie auch bei den Zulieferbetrieben (vgl. Grahl/Teague 1991; Grootings u.a. 1989). Gegen die vielfach diagnostizierte Tendenz, daß der Rationalisierungswettbewerb mehr und mehr auf globaler Ebene ausgetragen wird, sind indes auch eine ganze Reihe von Einwänden und relativierenden Vorbehalten formuliert worden: Nachweislich sind es mehr US-amerikanische und japanische, jedoch weniger europäische Unternehmen, die im globalen Maßstab operieren (Dicken 1992) – von Unternehmen aus anderen Regionen der Welt ganz zu schweigen. Auch lassen sich Unterschiede im Globalisierungsgrad identifizieren, die mit den technologisch-organisatorischen Gegebenheiten der jeweiligen Branche, mit der historischen Entwicklung der Unternehmen, mit ihrer Größe oder mit spezifischen Geschäftspraktiken und institutionellen Rahmenbedingungen in den Herkunftsländern zusammenhängen. Nicht überall sind die „*re-engineering*“-Prozesse hin zu einem „international integrierten Produktionssystem“ so weit fortgeschritten wie in der Chemieindustrie, in der Automobilproduktion, in der Unterhaltungselektronik und in bestimmten Bereichen des Dienstleistungssektors. Mag der Trend auch nicht einheitlich sein, er bleibt doch beherrschend. Sogar die Nahrungsmittelindustrie mit ihren nationalen Besonderheiten macht keine Ausnahme (vgl. Flecker/Krenn 1994: 19). Und in Reaktion auf den Konkurrenzdruck aus sogenannten Niedriglohnländern ist es selbst in traditionellen Branchen wie der Bekleidungs- oder der Möbelindustrie zu massiven Auslagerungen betrieblicher Funktionen in ausländische Tochterunternehmen bzw. in rechtlich selbständige Subunternehmen gekommen – und zu einer grenzüberschreitenden Reintegration der Produktions- und damit auch der Wertschöpfungskette. Umstritten, weil empirisch schwer nachzuweisen ist jedoch nicht allein der quantitative Umfang, den die gezielte Zersplitterung der Produktion über Landes-, Unternehmens-, und Branchengrenzen hinweg bis heute erreicht hat. Zentrales Problem bleibt darüber hinaus die Qualität dieses Wandels. Von einem wirklich neuartigen, globalen Charakter der Produktionsstrukturen läßt sich sinnvollerweise erst dann sprechen, wenn nicht nur einfache Herstellungsfunktionen verlagert werden, sondern zugleich eine weltweite Dezentralisierung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und eine entsprechende Neuverteilung zentraler Kontrollfunktionen stattfindet. Gerade in diesem Punkte gehen die Einschätzungen weit auseinander: Während einige Autoren (vgl. Lane 1995: 95 im Anschluß an Dicken 1992: 199) bezweifeln, daß auch die Produktionsfunktionen mit hoher Wertschöpfung von dem Verlagerungssog erfaßt werden, haben andere (Chesnais 1988; Dunning

1993) eine auch empirisch nachweisbare Tendenz zur Dezentralisierung von Forschungs- und Entwicklungsaufgaben festgestellt². Auch die Antworten auf die wichtige Frage, ob es in Folge globaler Produktionsstrategien zu einer Konvergenz von Arbeitsstrukturen kommt oder ob die nationalspezifischen „*business systems*“ (Whitley 1990; 1992; Lane 1989) ihre soziale Geltung behaupten werden, wird kontrovers diskutiert (Instruktive Überblicke zu dieser Debatte finden sich bei Lane 1995, Flecker/Krenn 1994 und Mueller 1994). Die Diffusion von Methoden des Technik- und des Personaleinsatzes über Unternehmens-, Branchen- und Landesgrenzen hinweg verweisen auf Prozesse *gesellschaftlicher* Globalisierung. Die Typen der Verhaltenskontrolle durch das Management variieren bekanntlich in einem beträchtlichen Umfang und dies nicht allein im Vergleich zwischen fernöstlichen und westeuropäischen *Managementstilen* sondern selbst innerhalb Westeuropas (vgl. dazu Lane 1995). Die reale Entwicklung hängt hier von sehr komplexen Bedingungen ab. Eine umfassende gesellschaftliche Globalisierung dürfte sehr viel langsamer in Gang kommen als der beschleunigte ökonomische Globalisierungsprozeß. Dies war bereits Thema im 2. Kapitel, wo wir unsere Skepsis gegenüber einer Idee der „Weltgesellschaft“ begründet haben. Auf diese Ungleichzeitigkeit reagieren die Unternehmen unterschiedlich³. Sichtweisen, Normen und Methoden des Managements werden einerseits durch eine gezielte Rekrutierung des Personals im Hinblick auf unternehmenstypische Wert- und Zielsetzungen sowie durch entsprechende Personalentwicklungsmaßnahmen vereinheitlicht, die der Akkulturation zentraler Entscheidungsträger an die von der Zentrale präferierten Managementtechniken dienen (vgl. Kühlmann 1995)⁴. Global

² Dies gilt insbesondere für transnationale Unternehmen aus den USA und aus kleineren europäischen Ländern.

³ Unternehmen wie IBM betreiben Personalpolitik nach weltweit identischer Leitlinie, haben einheitliche Entgeltsysteme und schreiben, wo immer die lokalen Bedingungen dies erlauben, in ihren ausländischen Niederlassungen gegenüber den Gewerkschaften dasselbe Verhalten (in dem konkreten Fall: die Schwächung gewerkschaftlicher Vertretungsmacht) verbindlich fest.

⁴ Gut dokumentiert ist der Stellenwert von Sozialisation durch Maßnahmen der Personalrekrutierung für die japanischen „*transplants*“ in Europa und in Nordamerika. Japanische Unternehmen suchen in ihren ausländischen Niederlassungen sowohl das lokale Management wie die Arbeitnehmer danach aus, ob sie Persönlichkeitseigenschaften aufweisen, die eine erfolgreiche Adaption an die importierten Managementtechniken erwarten lassen: geringe Ichbezogenheit, hohe Frustrationstoleranz, „*eherbietiges*“, also autoritäres, devotes Verhalten gegenüber Vorgesetzten und – dies bezieht sich auf Nissan-Werke in Großbritannien – keinerlei Vorerfahrungen mit traditionellen Methoden der Autoproduktion qualifizieren demnach am ehesten für einen Job bei einem japanischen „*global player*“ (vgl. Winfield 1994 zit. nach Ferner/Edwards 1995: 241).

orientierte Unternehmen können mit dieser Strategie das Personal für ausländische Standorte nach solchen Persönlichkeitseigenschaften auswählen, die am besten zu den jeweiligen „*Geschäftskulturen*“ passen. „*The Implication is that such carefully selected production workers or managers will be able to understand and apply the systems and practices that the corporation wishes to disseminate internationally*“ (Ferner/Edwards 1995: 241). Der andere Weg unternehmensweiter Vereinheitlichung von Managementstilen und Kontrollstandards besteht in der Entsendung einheimischer „*expatriats*“ in die ausländischen Niederlassungen. Diese überaus kostenträchtigen Auslandseinsätze⁵ kommen vor allem bei japanischen und US-amerikanischen Unternehmen – als Teil einer „*U-Boot-Diplomatie*“ (ebd.: 237) – zur Anwendung. Derartige Strategien bleiben aber widersprüchlich. So wenig wie über Maßnahmen der „*milieugerechten*“ Personalrekrutierung kann durch die internationale Mobilität von Managern sichergestellt werden, daß die geplanten „*best practices*“ tatsächlich in allen in- und ausländischen Unternehmensteilen realisiert werden⁶. Selbst dort, wo Kriterien für die „*performance*“ eines Unternehmens(teils) grenzüberschreitende Verbindlichkeit haben, bleiben (national)spezifische kulturelle Milieus – dies gilt insbesondere für die besonderen Autoritätsstrukturen – und ihre Auswirkungen auf das Verhalten von Management und Belegschaften von großer Bedeutung. So können die einzelnen Unternehmensbereiche eines transnationalen Konglomerats über unterschiedlich große Machtressourcen verfügen. Umfang und Art dieser Ressourcen variieren in Abhängigkeit von der strategischen Bedeutung des Unternehmenseils im Gesamtverbund, von dem Beitrag des einzelnen Bereiches zur gesamten Wertschöpfung, von der Kontrolle, die eine Niederlassung über bestimmte Qualifikationen oder Technologien ausübt, nicht zuletzt von ihrer Rolle als Vermittler zu zentralen Entscheidungsträgern in der lokalen

⁵ Die Kosten einer Auslandsentsendung können sich „*ohne weiteres auf das drei- bis vierfache des im Inland aufzuwendenden Jahreseinkommens belaufen*“ (Schilo-Silbermann 1995: 75). Denn neben den laufenden Personalkosten für ausländische Führungskräfte, die in der Regel höher sind als für einheimische, entstehen zum einen durch Entsendung und Rückführung (Vorbereitung, Umzugskosten) erhebliche Kosten und zum anderen durch diverse Nebenleistungen (z. B. Clubbeiträge, Schulkosten für die Kinder), die von den Unternehmen übernommen werden.

⁶ Aus diesem Grunde dürfte auch die Figur des „*globalen Managers*“, dessen Existenz „*die Bedeutung gesellschaftlicher Globalisierung für die Konvergenz oder Divergenz von Arbeitsstrukturen belegen würde (...)* in der Diskussion über Globalisierung wesentlich verbreiteter sein als in der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Realität“ (Flecker/Krenn 1995: 14). Jörg Flecker und Manfred Krenn verweisen in diesem Zusammenhang auf die aus empirischen Untersuchungen vertraute Klage über einen Mangel an „*Euromanagern*“ und „*expatriate failure*“, das Mißlingen von Auslandseinsätzen (vgl. Wirth 1992: 154ff).

Umwelt. Bedeutsam bleibt also der Einfluß des lokalen Managements auf eine Vielzahl von „stakeholdern“ und deren Bereitschaft, für unternehmensrelevante „weiche“ Standortfaktoren Sorge zu tragen. Ressourcen dieser Art lassen sich für oder gegen eine von der Zentrale gewünschte unternehmensweite Implementierung von bestimmten Organisationsstrukturen und Produktionsstrategien einsetzen⁷.

Aus dem empirisch gesättigten Befund einer hohen kulturellen Variabilität der Verhaltenskontrolle durch das Management läßt sich aber keineswegs folgern, daß Zweigwerke und Tochtergesellschaften transnationaler Unternehmen über ausreichende Autonomie verfügten, um sich bei der Verfolgung ihrer Ziele (Produktivität, Qualität, Rendite) an die jeweiligen lokalen, regionalen institutionellen Rahmenbedingungen *anpassen* zu können⁸. Soweit die Divergenzthese lediglich besagen soll, daß es dem Management an den einzelnen Standorten überlassen bleibt, wie es unternehmensweite Rationalisierungsprojekte *en detail* umsetzt, mag sie zutreffen. Wenn mit der These vom Gewicht „sozialer Effekte“ jedoch die weitergehende Annahme verknüpft wird, Unternehmen *müßten* sich, um die zentral vorgegebenen Rationalisierungsziele bezüglich Kosten, Produktivität oder ein bestimmtes Auftragsvolumen zu erreichen, in erster Linie an das sie umgebende gesellschaftliche Profil anpassen (vgl. Sorge 1991), handelt es sich eher um bloßes „*wishfull thinking*“. Die zumeist in matrixförmige (oder eine Holding-)Struktur eingebundenen Teile eines transnationalen Unternehmens sind nicht so autonom, daß sie Entscheidungen über Investitionen und Beschäftigung ohne Zustimmung der Zentralen treffen können. In der Regel werden sie auch keine eigenständige Absatzstrategie verfolgen können oder bei der Wahl ihrer Lieferanten gänzlich freie Hand haben. Diese unternehmenspolitische „Zentralisierung“ bei dezentralen Strukturen hat Folgen (vgl. 9. Kapitel, 9.3).

Unter den Bedingungen weltweiten Wettbewerbs erweisen sich die nationalen Systeme der industriellen Beziehungen als längst nicht so robust, wie es der institutionalistische Ansatz unterstellt (vgl. dazu ausführlich Altvater/Mahnkopf 1993). Vergleichende Studien über die Produktionsorganisation und den Personaleinsatz in Österreich, Schweden, Großbritannien und Un-

⁷ Die Machtressourcen von Betrieben innerhalb eines Konzerns oder Netzwerkes hängen im einzelnen von seinem technologischen und organisatorischen „know how“ und seinen Kundenbeziehungen ab; davon, ob bei ihm koordinierende Funktionen in FuE, Logistik und Qualitätssicherung konzentriert sind; vom Ausmaß der Marktungewißheiten und der Notwendigkeit sich an lokale Gegebenheiten anpassen zu müssen und von der „Einbindung in das System nationaler Politik und industrieller Beziehungen“ (Flecker 1996: 146).

⁸ Was der institutionalistische Ansatz in der international vergleichenden „industrial relations“-Forschung (Maurice u.a. 1980) nahelegt.

garn zeigen, daß sich die Organisationsformen industrieller Fertigung grenzüberschreitend vereinheitlichen⁹,

„weil der gestiegene Konkurrenzdruck auf den Weltmärkten zu einer schnellen Übernahme neuer Organisation und Technik zwingt; weil internationale Unternehmen und Firmennetzwerke ihren Einflußbereich ausdehnen, innerhalb dessen Methoden von einem Standort auf andere übertragen werden; weil die grenzüberschreitende Integration von Produktionsprozessen Kompatibilität erfordert; weil die Steuerungsformen in internationalen Unternehmen lokale Manager unter Druck setzen, internationale Standards zu übernehmen“ (Flecker/Krenn 1994: 18; vgl. auch UNCTAD 1994: 271).

9.1.2. Standortarbitrage und „exit“-Optionen der Unternehmen

Die Bedingungen der Arbeit nähern sich auch da einander an, wo sie von einer Vielzahl historischer, institutioneller, sozio-kultureller und regional-ökonomischer Besonderheiten beeinflusst waren und sind. In den Kalkülen der Unternehmenszentralen entsteht das Bild eines globalen Arbeitsmarktes mit der Folge, daß die Höhe der Arbeitskosten, das Qualifikationsniveau der Arbeitnehmer oder ihre jeweilige Produktivität als Ausdruck typischer Regulationsmuster behandelt werden, die von der Unternehmenspolitik zu optimieren sind. In dieser Sichtweise läßt die „Flexibilität“ des einen Arbeitsmarktes andere Arbeitsmärkte als ausgesprochen „rigide“ erscheinen. Praktisch wird die Arbeitsmarktpolitik des einen Landes abhängig von der in anderen Ländern verfolgten Politik. Die stereotype Antwort der transnationalen Unternehmen auf den wachsenden Wettbewerbsdruck lautet ja: Anpassung nationalspezifischer Regelwerke, Normen und Gesetze – dazu gehören in erster Linie Tarifvertragssysteme, Systeme der sozialen Sicherheit, doch letztlich ebenso (zumindest Teilelemente der) Bildungssysteme – an die wirtschaftliche und monetäre Dynamik des globalen Marktes. Von der Politik werden „institutionelle Reformen“ erwartet und zwar insbesondere solche, die im Hinblick auf die institutionellen Arrangements der Arbeitsmärkte „eine aus der Krise gewachsene Reformchance nutzen und ihr auf legislativem Wege dauerhafte Wirkung verleihen“ (Monopolkommission 1994) – beispielsweise dadurch, daß der Gesetzgeber den Tarifvertragsparteien, so wie von der deutschen Monopolkommission mit Blick auf das hiesige Tarifvertragssystem empfohlen, den Abschluß bestimmter Regelungen schlichtweg verbietet.

⁹ Die von einem internationalen Forscherteam in der Nutzfahrzeug- und in der Papierindustrie der genannten Länder durchgeführten Studien zeigen indes auch, daß trotz transnationaler Verbreitung von Qualitätssicherungssystemen, Team- und Gruppenkonzepten und Total Quality Management erhebliche gesellschaftliche Besonderheiten erhalten bleiben (vgl. Flecker/Fenn 1994; Thompson/Wallace/Flecker/Ahlstrand 1995). Für ähnliche Befunde vgl. Mueller/Purcell 1992.

Worauf die allseits geforderte Anpassung an die gegebenen Wettbewerbsbedingungen hinausläuft, hat Herbert Giersch unmißverständlich deutlich gemacht: Nach dem Theorem vom „internationalen Faktorpreisausgleich“ durch Handel muß der Wettbewerb auf dem „freien Weltmarkt“ den Druck auf die Löhne erhöhen. „Im Extrem (...) kann (daher – d.V.) einfache Arbeit in Deutschland nicht höher entlohnt werden als in Tschechien, auf Dauer auch nicht höher als auf dem indischen Subkontinent“ (Giersch 1994: 158). Allenfalls könnten Hochlohnländer unter einer Bedingung konkurrenzfähig bleiben: Der „Lohn, der Arbeit schafft“, ist „keine feste Größe. Er ist dehnbar in dem Maße, in dem alles andere besser wird“ (Giersch 1995). Mit anderen Worten: Lohnkosten sind eine von vielen Variablen im „institutionellen Wettbewerb“ der Staaten. Wirtschaftspolitik im Zeichen des Standortwettbewerbs müsse auf zusätzliche Maßnahmen abzielen, die zu einer Senkung der Lohnnebenkosten führen, die Arbeitszeit flexibilisieren, die Unternehmenssteuern sinken lassen. Die für die institutionellen Rahmenbedingungen verantwortlichen Regierungen sollen gleichsam für die „Quadratur des Kreises“ sorgen, von der Dahrendorf (1995) gesprochen hat (vgl. 2. Kapitel): für günstige Verkehrsverbindungen, eine „gute Umwelt“, stabile politische Verhältnisse und „eine fortschrittsfördernde soziale Atmosphäre“. „Und natürlich sollen die Vorleistungen, die die Unternehmen beziehen, preiswert sein: die Energie, die Rohstoffe, und Halbfabrikate, die modernen Dienstleistungen, einschließlich der Telekommunikation“ (Giersch 1995). Das ist schon fast der Weihnachtswunschzettel eines Globalisierungsverblendeten. Damit wird der „institutionelle Wettbewerb“ zunehmend durch „Abwanderung und Widerspruch“ – so Demmer 1994 in Anlehnung an Albert Hirschman – gesteuert oder anders formuliert: Das Kapital geht dorthin, wo die Liberalisierung des Arbeitsmarktes und sozialrechtlicher Regelungen die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu heben versprechen. In der Sichtweise des ökonomischen *mainstream* wird diese Form des Wettbewerbs einer politisch vermittelten institutionellen Integration (dazu vgl. das 11. bis 13. Kapitel) vorgezogen; Jan Tinbergen hat dafür schon in den 50er Jahren den Begriff der „negativen Integration“ vorgeschlagen. Dies gilt selbst in den Fällen, wo die mit dem Systemwettbewerb verbundene Gefahr eines „systemdestabilisierenden sozialen Arbitrageverhaltens“ (Demmer 1994) durchaus gesehen wird. In letzter Konsequenz verlangt der „institutionelle Wettbewerb“, daß Regulierungen der Arbeitsmärkte auf das ordnungspolitisch notwendige und das wettbewerbspolitisch erforderliche Maß reduziert werden, also den radikalen Rückzug der Politik aus der Ökonomie¹⁰.

¹⁰ Nach dieser Prämisse läßt sich aber beispielsweise im Hinblick auf die in der Bundesrepublik Deutschland (noch immer) grundgesetzlich geschützte Tarifautonomie eine weitgehende Unabdingbarkeit von Tarifverträgen ebensowenig rechtfertigen wie

Werden institutionelle Bedingungen (beispielsweise des regionalen Arbeitsmarktes) in den einzelnen Ländern nicht als unveränderliche Elemente einer gegebenen „nationalen Kultur“ verstanden, „sondern als ‘Sediment’ von Interessen, Machtverhältnissen und Konfliktlösungen“ zwischen den gesellschaftlichen Akteuren (Flecker/Krenn 1994: 21), so muß die durch Globalisierungs- und Internationalisierungsprozesse ausgelöste Konvergenz von Arbeitsstrukturen keineswegs *alle* Unterschiede in der betrieblichen Organisationsgestaltung beseitigen. Selbstverständlich spielen Geographie und Geschichte auch weiterhin eine Rolle. Raum und Zeit werden nicht jeden Einfluß auf die weltweiten Produktions- und Beschäftigungsbedingungen verlieren. Auch in transnationalen Unternehmen ist mit eingeschliffenen Routinen und kulturellen Selbstverständlichkeiten zu rechnen, die etwas mit der spezifischen Herkunft des Topmanagement zu tun haben. Dies gilt insbesondere für die Personalpolitik. Leicht zu beantworten ist daher auch die Frage¹¹, warum – wenn denn die Globalisierungstendenz so unaufhaltsam und so umfassend seien soll – Unternehmen mit einer weltweiten Geschäftstätigkeit ihre Heimatbasis aufrecht erhalten. Die Antwort lautet schlicht: transnationale Unternehmen belassen ihre „headquarters“ deswegen in den metropolitanen Zentren, weil sich strategische Allianzen in die „Subsysteme“ Politik und Wissenschaft hinein – aufgrund gemeinsamer kultureller Orientierungen und deutlich geringerer Opportunitätskosten – leichter in den Herkunftsländer knüpfen lassen. Auch in Zukunft werden unternehmens- und branchenspezifische Vorteile im globalen Wettbewerb entscheidend von der strategischen Beeinflussung der „weichen“, also der herstellbaren und veränderlichen Bedingungen in der lokalen und regionalen „Umwelt“ der transnationalen Unternehmen abhängen. Dies gilt selbst für den Fall, daß die Kapitalmobilität durch Maßnahmen nationaler oder regionaler Politik noch weiter erleichtert würde. Gerade die „neuen Technologien“ können ironischerweise dieser Mobilität auch entgegenwirken:

die Möglichkeit ihrer Allgemeinverbindlichkeitserklärung, noch das im § 4 Abs. 3 TVG (Tarifvertragsgesetz) enthaltene sogenannte (individuelle) Günstigkeitsprinzip. Danach ist eine vom Tarifvertrag abweichende Vereinbarung nur zulässig, soweit sie entweder durch den Tarifvertrag selbst gestattet ist oder eine Abänderung „zugunsten des Arbeitnehmers“ enthält. Rechtfertigen lassen sich dann gerade noch staatlich festgesetzte Mindeststandards, die einen gewissen Schutz vor Willkür und Opportunismus gewährleisten. „Aus transaktionskostentheoretischen Erwägungen“, wäre eine „gemäßigte Form der Tarifautonomie“ (Monopokommission 1994: 375) angebracht, und das will heißen: eine Form der Tarifautonomie, die gerade noch gewisse ordnungspolitische Funktionen erfüllen kann, zu einer umfassenden kollektiven Ordnung des Arbeitsmarktes aber möglichst wenig beiträgt.

¹¹ Diese Frage haben Paul Hirst und Graham Thompson (1996) gegenüber all jenen Autoren (etwa Ohmae 1990 oder Reich 1993) formuliert, die das Potential einer selbständigen nationalen Politik ihrer Meinung nach zu gering einschätzen,

„In this respect, recent technological changes have, if anything, *reinforced* the importance of location to many production tasks and, in some cases, rapid technological change, including organizational innovations, such as lean production, where trust and reliability are at a premium, appears to reinforce geographical differences“ (Kozul-Wright 1995: 161 – Herv. d.V.).

Freilich gibt es unter den Bedingungen einer zunehmend international integrierten Produktion, welche die „exit-Optionen“ der Unternehmen im Hinblick auf nationalstaatliche oder auch regionale Arrangements vergrößert, eben keinerlei Garantie, daß Investitionen in die Verbesserung der Unternehmensprofile – was gemeinhin als „Standortpolitik“ bezeichnet wird – für die nationale oder die regionale Ökonomie auch bleibende, zumindest längerfristige Vorteile mit sich bringen. Insbesondere in den europäischen Wohlfahrtsstaaten wirft die herrschende Wirtschaftspolitik vieles – oft verzweifelt kunterbunt – in die Waagschale des Standortwettbewerbs: Vorteile eines spezifischen Bildungssystems, staatliche Infrastruktur- und Umweltsanierungsmaßnahmen, aber auch Steuervorteile und günstige Abschreibungsmöglichkeiten für Investoren, eine Absenkung der Lohnnebenkosten, den freiwilligen Verzicht der Arbeitnehmer auf Arbeitgeberbeiträge zur Kranken- und Altersversorgung, auch Streikverzichtsklauseln sind im Angebot, eine für Arbeitnehmer deutliche Verschlechterung von Kündigungsschutz- und Sozialplanregeln, dazu Ausnahmegenehmigungen für umweltschädliche Produktionsverfahren und vieles mehr. Es ließen sich unzählige Beispiele für derartige „Standortarbitrage“ benennen. Ob die getätigten „Investitionen“ in den Standort sich am Ende auszahlen werden, entzieht sich der Macht regionaler und nationaler Akteure. Denn die Determinanten „systemischer Wettbewerbsfähigkeit“ werden von der globalen Wirtschaft vorgegeben. Selbst wenn transnationale Unternehmen (noch) eine nationale Basis haben, sind ihre Aktivitäten doch darauf gerichtet, ihre internationale Wettbewerbsposition zu verbessern. Daher reflektieren ihre Investitions- und Produktionsentscheidungen nicht unbedingt spezifische nationale und lokale Bedingungen, selbst wenn diese besser an die Marktbedingungen „angepaßt“ wurden. Erst im globalen Vergleich erweist sich, wie hoch die Rendite aus produktiven Investitionen sein muß, wie niedrig die Löhne, wie hoch die Produktivitätsgewinne ausfallen müssen – damit ein Standort gehalten wird.

So kann eine Politik der Steuergeschenke das einheimische Sparaufkommen erhöhen und ausländische Direktinvestitionen ins Land locken. Durch ihren Einfluß auf die Höhe der Staatseinnahmen – die wiederum die Qualität öffentlich finanzierter Dienstleistungen und Infrastruktureinrichtungen beeinflussen – kann dieselbe Politik schon in mittlerer Frist die Attraktivität eines nach den Unternehmensinteressen gerade „verbesserten“ Standortes erheblich verschlechtern. Gleiches gilt für Maßnahmen der Deregulierung von Arbeitsmärkten, die kurzfristige Unternehmen zur Ansiedlung „verlocken“

mögen. Was den „Investoren“ nutzt, kann nicht nur einer nationalen oder regionalen Ökonomie insgesamt Schaden zufügen; es kann unter Umständen nicht einmal für ein „international integriertes Produktionssystem“ von Nutzen sein: Wer in einem solchen System mithalten will, muß heute vor allem in kapitalintensive Technologie investieren und bestrebt sein, gleichzeitig auf viele Märkte vorzudringen, weil sich die Produktzyklen beschleunigt verkürzen. Dies verlangt gewaltige Investitionen in Forschung und Entwicklung, in die Modernisierung von Organisationsstrukturen und in die Qualifikationsprofile der Beschäftigten. Gerade diese Art der Investitionen sind dadurch bedroht, daß die Deregulierung der Finanzmärkte kurzfristige und oft auch spekulative Gewinnchancen in Aussicht stellt. Wie die seit Mitte der 80er Jahre wachsenden Anteile von Fusionen und Unternehmensaufkäufen an Direktinvestitionen zeigen, können Direktinvestitionen, die lediglich getätigt werden, um das Wechselkursrisiko zu verringern, für die Herausbildung eines integrierten internationalen Produktionssystems kontraproduktive Effekte haben: In vielen Fällen zeigte sich, daß im Rahmen von „*mergers & acquisitions*“ erworbene Unternehmen sowohl räumlich wie funktional vergleichsweise schlecht in die stärker integrierten Operationen von transnationale Unternehmen einzubinden sind, und gleiches gilt für den defensiven Einsatz von Direktinvestitionen zur Absicherung gegen Wechselkursrisiken (vgl. Kozul-Wright 1995: 165).

Seit Beginn der 80er Jahre werden Unternehmen sehr viel häufiger als früher verflochten und entflochten. Das hängt sehr eng mit der Entwicklung neuer Finanzierungsinstrumente zusammen, die dazu beitragen, daß die reale Ökonomie ein Spielball der monetären Ökonomie wird – auch ein Ausdruck der Entbettungs- und Entkopplungstendenzen der monetären von der realen Akkumulation. Ein spektakuläres Beispiel war in dieser Hinsicht der Kauf des Lebensmittelkonzerns RJR Nabisco durch KKR (Kohlberg/Kravis/Roberts), einer Gruppe von Wall Street-Aquisiteuren¹²: Ein in den Jahren zuvor zusammengekauft Geflecht von Unternehmen wurde nach dem Erwerb durch KKR „zerlegt“ und „ausgebeut“, Teile der Belegschaft wurden entlassen und anschließend konnten die einzelnen Betriebe auf dem „Markt für Unternehmenskontrolle“¹³ verkauft werden – ein überaus lohnendes Ge-

¹² Allein Henry Kravis, der Mitte der 80er Jahre die „leverage-buy-out“-Welle in der Wall Street zu einem Höhepunkt brachte, verfügte zum Zeitpunkt der Übernahme des Nabisco-Konglomerats über eine „Kriegsschatulle“, die größer war, „als das Brutto-sozialprodukt von Pakistan oder Griechenland“ (Burrough/Helyar 1991: 124).

¹³ In den USA, dem weltweit größten „Markt für Unternehmenskontrolle“ betrug der Umsatz, der 1989, dem bisherigen Spitzenjahr für die kreditfinanzierte Unternehmensübernahme, mit „leverage-buy-out“ gemacht wurde, 244,1 Mrd US- $\text{\$}$; berücksichtigt sind dabei nur Käufe/Verkäufe von Unternehmen mit einem Wert von über 5

schäft, weil die Verkaufserlöse den Kaufpreis der einzelnen Betriebe bei weitem überstiegen. Auch wenn die Motive für eine Zerschlagung des Nabisco-Konglomerats spekulativer Natur waren, so läßt sich der Vorgang auch „vertragstheoretisch“ interpretieren (so Windolf 1994): Danach hat der (Aktien)Markt letztlich ein Unternehmen (ein Geflecht von Verträgen) zersprengt, zwischen dessen einzelnen Betriebe es eben nicht zu den erwünschten Synergieeffekten gekommen ist; die als Übernahme getarnte Zerschlagung kann als erster Schritt zu einer Reorganisation des Unternehmens verstanden werden, als eine „Schocktherapie“, die eine Konzentration auf seine Kernbereiche einleitet. So gesehen ist der Nabisco-Fall keineswegs ohne Parallelen. Deutsches Beispiel einer nicht minder weitreichenden „Entflechtungsaktion“ ist die Auflösung der Daimler Benz AG, die erst in den 80er Jahren durch Unternehmenskäufe zu einem „integrierten Technologiekonzern“ umgebaut worden war. Nicht zufällig erfolgte die Desintegration desselben Konzerns und damit die „Zerschlagung“ der gerade geschaffenen ökonomischen, technischen und sozialen Austauschbeziehungen im Unternehmensverbund, kurze Zeit nachdem das Unternehmen an die New Yorker Börse gegangen war. Deren Regeln besagen: Um amerikanische und andere Anleger anzuwerben¹⁴, müssen Gewinne vierteljährlich offengelegt werden und können nicht – wie nach deutschen Bilanzierungsvorschriften möglich – in hohen Rückstellungen und Rücklagen vor den Blicken der renditehungrigen Kapitalanleger „versteckt“ werden. Im Falle des Daimler-Konzerns wurden mit der Anpassung an die Gepflogenheiten des globalen Kapitalmarkts im Jahr 1995 Verluste in einer Höhe von 6 Mrd DM sichtbar, wie sie kein anderes deutsches Unternehmen in der Nachkriegszeit zu verzeichnen hatte. Die Konsequenzen sind im Falle des deutschen „Ex-Technologie-Konzerns“ dieselben wie bei RJR Nabisco: Statt Diversifizierung lautet die Devise nun „Reduzierung auf das Kerngeschäft“, mit konkreten Folgen: Auflösung des Unternehmensnetzwerks, Rückzug und Verkauf von „unrentablen“ Betriebsstätten (selbst wenn es sich dabei um „nationale Denkmäler“ wie den niederländische Flugzeugbauer Fokker handelt) und massiver Arbeitsplatzabbau¹⁵.

Mio US-\$ und Käufe/Verkäufe von Beteiligungen, die 100 Mio US-\$ überschritten (Windolf 1994).

¹⁴ Dies geschieht heute in wachsendem Umfang an allen Börsen, also auch an der Frankfurter Börse, wo inzwischen bereits 40% des Handels von internationalen Anlegern und Investmentgesellschaften getätigt werden (*die Tageszeitung* vom 6.3.1996).

¹⁵ Wie in anderen Fällen auch, werden derartige Maßnahmen zur Verbesserung der „Wettbewerbsfähigkeit“ eines Unternehmens durch die Börsenentwicklung honoriert: *Wegen* des massiven Abbaus von Arbeitsplätzen kletterte der Kurs der Daimler-

Was sich hier abzeichnet, hat der „*Economist*“ als Siegeszug des „shareholder“-Kapitalismus über den „stakeholder“-Kapitalismus gekennzeichnet¹⁶ („Stakeholder Capitalism“ in: *The Economist* vom 10.2.1996): Renditeorientierte Interessen von Kapitaleignern gewinnen die Oberhand gegenüber Verpflichtungen und Verantwortlichkeiten, die große Unternehmen gegenüber „stakeholders“ haben, also gegenüber den von Unternehmensentscheidungen positiv oder negativ „Betroffenen“ – den Arbeitnehmern, Zulieferern, Kunden und einer lokalen oder regionalen Öffentlichkeit. Das „Diktat der Kapitalmärkte“ führt dazu, daß sich die Unternehmen stärker durch die „Brille der Börsen“ wahrnehmen müssen. In ihren Zielbildungs- und Steuerungsprozessen rückt eine Erhöhung des Marktwerts des Unternehmens auf der Prioritätenliste nach vorn; Kosten- und Erlösrechnung werden entsprechend gestaltet, und auch die Finanzberichterstattung zielt in erster Linie auf den Kapitalmarkt. Der Druck der Investoren aus aller Welt sorgt dafür, daß auch das Topmanagement eines in der BRD tätigen transnationalen Unternehmens von allen Spartenleitern eine Mindestverzinsung auf der Basis von Dividende plus Aktienkursanstieg erwartet. Damit wird es Sache dieser Managementebenen, den Forderungen z.B. der großen US-amerikanischen Pensionsfonds möglichst umgehend nachzukommen¹⁷.

Aktien zu Beginn des Jahres 1996 trotz der veröffentlichten Milliardenverluste (vgl. dazu 2. Kapitel).

¹⁶ Dies geschieht in einer Zeit, da in den USA und in Großbritannien, in den prototypischen Ländern des „shareholder“-Kapitalismus also, die Vorzüge des – bislang v.a. in der BRD und in Japan lokalisierten – „stakeholder“-Kapitalismus entdeckt werden. Dazu zählen die Möglichkeit im Austausch gegen (Quasi)Beschäftigungsgarantien (für einen Teil) der Arbeitnehmer deren Bereitschaft zu Weiterqualifizierung und flexiblen Arbeitseinsatz mobilisieren zu können, durch längerfristige, auch finanzielle Bindungen zwischen Herstellern und Zulieferern und durch kostenträchtige FuE-Investitionen die Nachfrage nach qualitativ höherwertigen Produkten auf den Käufermärkten schnell bedienen zu können.

¹⁷ Um den ökonomischen Interessen der Anleger auch unter den gegebenen Bedingungen einer anhaltenden Nachfrageschwäche gerecht werden zu können, bleibt dann nur die Konkurrenz um die Kosten der Produktion: Aus der abhängigen Variable der Löhne wird eine, letztlich sogar *die* zentrale Eingriffsvariable gemacht, und die institutionellen Mechanismen der Lohnbildung – also die etablierten Tarifvertragssysteme – geraten unter erheblichen Druck.

9.2. Kooperation und Kontrolle im räumlich diffundierten Unternehmen

Sofern Maßnahmen nationaler oder regionaler Politik ausschließlich darauf gerichtet sind, Markthemmnisse zu beseitigen, wird vor allem jener Typus von internationaler Produktionsintegration begünstigt, der in den Schriften der UNCTAD mit dem Begriff der „shallow integration“ belegt ist. Die Öffnung von Märkten und deren exzessive Liberalisierung regen transnationale Unternehmen dazu an, auf die wachsende Unsicherheiten mit eher defensiven Antworten zu reagieren: indem sie der finanziellen Liquidität gegenüber einer kreativen Produktpolitik ein übertriebenes Gewicht beimessen, ökonomische Risiken und soziale Kosten auf eine größer werdende Peripherie von kleinen (Sub)Unternehmen und deren Beschäftigte verlagern und ansonsten voll auf Kosteneinsparung und technologischen Wandel in den vorgezeichneten Bahnen setzen. Die Strategie „flacher“, gleichwohl globaler Integration der Produktion kommt vor allem in Branchen zur Anwendung, die weltweit homogene Marktsegmente bedienen, etwa in der Automobilindustrie oder in der Unterhaltungselektronik. Hier geht es nach wie vor um die 'economies of scale' in den vorgezeichneten Bahnen und diese lassen sich – wenn Produktion und Produkte nahezu weltweit standardisiert und Entscheidungen und Funktionen weitestgehend zentralisiert werden – am besten durch das mittlerweile klassische Repertoire von „lean production“ erreichen. Diese Art von weltweiter wirtschaftlicher Integration bedeutet nicht das „Ende der Massenproduktion“, sondern deren neue „schlanke“ Version. Längerfristig dürfte jedoch eine andere globale Strategie bedeutsamer sein, die auf eine tiefer gehende und umfassendere Integration der Produktion zielt. Im Kern geht es bei dieser Variante um die Erschließung neuer Rationalisierungspotentiale an den Schnittstellen zwischen unterschiedlichen Unternehmen und um die Eroberung neuer Geschäftsfelder und Kunden. Die organisations- und grenzüberschreitende Integration erfolgt dabei weniger durch Zentralisierung von Verantwortung als durch Kooperation und Allianzen zwischen formal eigenständigen Unternehmen, deren Geschäftsaktivitäten durch „indirekte Kontextsteuerung“ koordiniert werden (vgl. Teubner 1990). Wichtigstes Merkmal dieser Internationalisierungsstrategie ist eine Dezentralisierung in kleine, „schlagkräftige“ flexible Unternehmensteile – die nicht nur operativ, sondern auch strategisch weitgehend selbständig agieren. Periphere Einheiten sollten bei Verfolgung dieser Internationalisierungsvariante gar nicht erst entstehen, denn jeder Niederlassung wird eine strategische Rolle (für bestimmte Funktionen, Produkte und/oder regionale Märkte) zugewiesen. Allerdings gibt es in Unternehmen mit einer matrixförmigen Organisationsstruktur, die produkt- und marktbezogene und regionale bzw. länderbezogene Zuständigkeiten kombiniert, nach wie vor ökonomische und technologische Hierarchien zwischen

„Führungszentren“ und nachgeordneten Standorten. Diese unterschiedlichen hierarchischen Positionen, die aus know how oder technisch-organisatorischen Strukturen der jeweiligen Produktionsprozesse resultieren, können innerhalb eines Unternehmensnetzwerks als Machtressourcen fungieren: Es sind gerade diese Abstufungen in den regionalen Kompetenzen, die bei der genannten Produktionsstrategie die erwünschten Synergieeffekte und die 'economies of scope' hervorbringen (vgl. Hirsch-Kreinsen 1996: 13).

9.2.1. Die neue Ökonomie der Zeit

Generell unterscheiden sich grenzüberschreitende Verbindungen von traditionellen zwischenbetrieblichen Arrangements dadurch, daß sie abgeschlossen werden, um eine *globale* Strategie der beteiligten Firmen voranzutreiben. Dieses Motiv hat zu verstärkten Unternehmenszusammenschlüssen über die nationalen Grenzen hinweg beigetragen (Dunning 1993: 192f), insbesondere im Falle von Unternehmen aus Branchen, in denen mit hohen Markteintrittskosten zu rechnen ist, wo hohe skalenökonomische Vorteile („economies of scale“) locken und zugleich hohe Risiken bei der raschen Realisierung des technischen Fortschritts zu erwarten sind. Einerseits steigen sowohl die Kosten wie die Risiken bei Forschung und Entwicklung; andererseits bleibt immer weniger Zeit, um den „first mover“-Vorteil für Investitionen einstreichen zu können. Je intensiver dieser Wettbewerb tobt, desto kürzer werden folglich die „Halbwertszeiten“ von technologischen Innovationen. Daraus resultiert die Notwendigkeit, die Neuerungen schnellstmöglich zu vermarkten. Zur Unsicherheit im Hinblick auf eine erfolgreiche Kommerzialisierung der Innovationen kommt die wachsende Verzahnung von Produkt- und Prozeßtechnologien hinzu, die die Unternehmen dazu zwingt, verschiedene, aber komplementäre Technologien zu beherrschen. Also geht es auch darum, Schlüsseltechnologien gemeinsam mit strategischen Bündnispartnern schneller als die Konkurrenz in eine neue Generation von Produkten einfließen zu lassen und verbindliche Standards für die Konkurrenten zu setzen; dies ist auch eine Strategie, die in der „Triadenkonkurrenz“ staatlich gestützt wird, wie im „Weißbuch“ der Kommission der EU nachzulesen ist (Weißbuch 1993). Dazu kommt der Zwang, in einer sich wandelnden Umwelt die einmal erreichte globale Konkurrenzposition zu halten oder auszubauen. Global zu agieren ist damit für viele Unternehmen eine Frage des Überlebens geworden. Mehr noch: Unternehmen, die „global players“ werden oder bleiben wollen, müssen in verschiedenartigen Produktionsbereichen und Märkten präsent sein. Dies verursacht, zumal unter den Bedingungen einer durch starke Konzentration, Instabilität und Asymmetrie gekennzeichneten Weltmarktstruktur, hohe Kosten.

Auf alle diese Probleme antworten die Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland – mehr aber noch mit Versuchen der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit in Forschung und Entwicklung oder mit (Vertriebs-)Joint-Ventures. Diese Entwicklung hat eine *produktionstechnische* und eine *organisationsstrukturelle* Komponente und beide haben weitreichende Konsequenzen für die Organisation von Arbeitsprozessen, wie zunächst exemplarisch gezeigt werden kann.

Erstens wird im Bereich der Fertigungstechnik die Entwicklung einer neuen Generation hochleistungsfähiger Chips und der Preisverfall von Software und Rechnern eine neue Automatisierungswelle auslösen. Schon heute arbeiten japanische Unternehmen (Hitachi und Toshiba) gemeinsam mit einer amerikanischen Universität (Berkeley) und dem Stuttgarter Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung an einem „intelligenten“ Herstellungssystem für die Fabrik des 21. Jahrhunderts. Ziel ist die Entwicklung von jederzeit programmierbaren und rekonfigurierbaren Fertigungssystemen, die „*mass-customization*“ erlauben, die Herstellung von hunderten von Produktvarianten auf ein und derselben Produktionslinie. Technische Basis dieses neuen Produktionssystems ist die Verbindung von ultraschnellen Rechnern mit Hochgeschwindigkeitskameras, die beispielsweise nach der „*Fuzzy-Logik*“ funktionieren, d. h. nach Regelungssystemen, die unscharf formulierte Regeln wie „etwas mehr“ oder „nahe“ folgen und dennoch präzise „arbeiten“. Um selbstgesteuerte Problemlösungen, Fehleridentifizierung und -korrektur geht es auch bei neuronalen Netzen oder bei kombinierten Neuro-Fuzzy-Systemen, die – wie das menschliche Gehirn – Daten über sogenannte Synapsen von Verarbeitungseinheit (Neuron) zu Verarbeitungseinheit weiterreichen (dazu vgl. Rojas 1993). Durch spezielle Lernverfahren werden diese Netze dazu gebracht, über Vergleiche mit gespeicherten Mustern selbst komplexe funktionale Zusammenhänge zwischen physikalischen, chemischen und wirtschaftlichen Größen zu erkennen und die Informationen auf jeder Stufe selbständig zu bearbeiten und zu gewichten. Ziel des Einsatzes solcher Systeme ist es, die Rechner durch den Umgang mit unpräzisen Informationen zu assoziativem und schöpferischem „Denken“ und zugleich zu schnellen, präzisen und flexiblen Entscheidungen zu befähigen. Auch bei Simulationsverfahren und beim Einsatz von Expertensystemen, die selbständig Fehler diagnostizieren und Prognosen abgeben, geht es letztlich darum, daß technische Systeme innerhalb von Millisekunden selbständig Lösungsvorschläge generieren.

„Das wird brutal. Der klassische Arbeiter stirbt aus. Es haben nur mehr Leute eine Chance, die über exzellente Computerkenntnisse verfügen. Ihre wichtigste Aufgabe wird sein, Probleme im Holon rasch zu lösen. Der Arbeiter wird gewissermaßen Teil der Maschine. Wobei die Maschine ihm über intelligente Programme oft schon vor-

schlagen wird, was zu tun ist. Ihm bleibt dann nur noch die Wahl, ja oder nein zu sagen“ (*WirtschaftsWoche* Nr. 17/ 18.4.1996)¹⁸.

Konkrete Arbeitsprozesse werden zukünftig also in „Scheinwelten“ stattfinden können. Als ein auf Verwertung der eingesetzten Ressourcen ausgerichteter Funktionszusammenhang bleibt zwar die internationale integrierte Ökonomie an höchst materielle Voraussetzungen gebunden; selbstverständlich handeln ihre Akteure nach wie in sozio-kulturell differenten Lebens- und Kommunikationsräumen. Aber um der Verfolgung ihrer ökonomischen Ziele willen bewegen sich einige dieser Akteure in der gegenwärtigen „dritten Phase der industriellen Revolution“ in simulierten Wirklichkeiten. Der Monitorhelm, dessen Display dreidimensionale Bilder erzeugt, in denen man sich bewegen kann und der mit einem Computer verbundene Datenhandschuh ermöglichen eine visuelle, auditive und – das unterscheidet diese Technik von allen anderen Erfindungen des industriellen Zeitalters – erstmals auch taktile Integration des Menschen in computergenerierte Umgebungen. Paul Virilio hat die paradoxe Erfindung der „Berührung in der Distanz“, den damit erreichten Telekontakt in der Echtzeit, einen zutiefst beunruhigenden Vorgang der „Desorientierung“ genannt, der zur Deregulierung des Sozialen und der Finanzmärkte hinzukommt und sie vollendet. Die neue Qualität der Gefahr besteht darin, daß die „Weltzeit“ von Cyberspace und Multimedia die lokalen Zeiten des Alltagshandelns dominieren und daß Formen des Realitätsbezuges, wie sie in wissenschaftlichen und technischen Simulationsverfahren erzeugt werden, „zum Muster und Vorbild dienen können, wenn es um die Erzeugung komplexer Strukturen der *sozialen* Realität geht“ (Hack 1988: 236 – Herv. d.V.).

Techniken der Erzeugung künstlicher Wirklichkeiten kommen nicht nur bei aufwendigen Computerspielen zum Einsatz. Die „virtual reality“ spielt vor allem im Rahmen des militärischen Trainings und bei der Simulation prototypischer Systeme für den „Informationskrieg“ (vgl. Scheffran 1994) eine große Rolle. Auch in der Stadtplanung, bei der Restaurierung alter und beim Bau neuer Gebäude, in Ausbildung und Lehre und bei der chirurgischen Simulation werden den neuen Techniken – die letztlich Methoden der aktiven und systematischen Bearbeitung von Zeit sind –, große Zukunftschancen vorausgesagt (vgl. dazu Hack/Hack 1985). Zur Anwendung gelangen die neuen Simulationstechniken, wenn auch vorerst nur im Experimentierstadium, vor allem in der Automobilindustrie. Beim „mechanical engineering“ werden virtuelle Maschinen konstruiert, montiert, erprobt und auf Demontagemöglichkeiten in einem späteren Recyclingprozeß geprüft. Ziel ist die nahtlose Verkopplung der drei großen Verfahrensketten eines Produktionsprozesses: Fachleute aus der Auftragsabwicklung, der Produktentwicklung

¹⁸ Unter einem „Holon“ ist eine autonom operierende Zelle zu verstehen.

und der Produktherstellung sollen über Abteilungs-, Unternehmens- und auch Ländergrenzen hinweg parallel und synchron, obwohl räumlich distanziert, zusammenarbeiten. Voraussetzung dafür ist allerdings ein (keineswegs leicht zu erstellendes) „integriertes Produktdatenmodell“, auf das alle der an der Entwicklung eines Fahrzeugs beteiligten Akteure problemlos zugreifen können. Nicht nur die Fahrzeuge selbst, auch die Werkzeuge, mit denen die Autos produziert, und die Fabriken, in denen sie gebaut werden sollen, lassen sich dem Prinzip nach auf dieselbe Weise planen, einrichten und herstellen. Daß es die Automobilindustrie und ihr industrielles Umfeld – also die alten Leitbranchen des fordistischen Industrialismus – sind, in denen die Simulationstechniken der wissens- und informationsgestützten „neuen“ Ökonomie ihre erste Erprobung erfahren, ist weder zufällig noch ohne Gewicht: In der Automobilbranche ist eine *globale* Produktionsstrategie längst Wirklichkeit; weltweit homogene Marktsegmente werden auf dem Wege einer tendenziell weltweiten Standardisierung von Produkten und Produktionsverfahren „erobert“ und „verteidigt“. Der Einsatz modernster Simulationstechniken dient also vor allem dem Ziel, die „Ökonomie der Zeit“ zu optimieren, also eine Beschleunigung aller relevanten Prozesse zu stimulieren. Interaktive Arbeitsprozesse in einer computergenerierten Welt sind Ausdruck einer „Institutionalisierung von Innovation“, die den Prozeß der Flexibilisierung verstetigen und zugleich beschleunigen soll.

Zweitens ermöglichen heute leistungsfähige Infrastrukturen¹⁹ eine informationstechnische Integration von allen, auch räumlich weit verstreuten Unternehmenseinheiten, die an der Produktion und Distribution von Gütern und Dienstleistungen beteiligt sind. Durch die informationelle Verknüpfung entstehen im Extremfall sogenannte „virtuelle Unternehmen“ (Davidow/Malone 1993), in denen – zumindest dem Prinzip nach – eine von individuellen Kundenwünschen gesteuerte Produktion und simultane Distribution zum Zeitpunkt der Nachfrage möglich ist. Organisatorisch handelt es sich um Zusammenschlüsse, die zwar aus der Sicht einzelner Kunden als *ein* Unternehmen erscheinen, intern jedoch auf temporären, projektabhängigen, horizontal und/oder vertikal organisierten und standortübergreifenden Beziehungen zwischen gänzlich oder weitgehend selbständigen Einheiten basieren. Solche Kooperationsbeziehungen können durch formale Verträge oder durch informelle Organisationsprinzipien geregelt sein. Das Ausmaß der Autonomie bei der Leistungserstellung variiert mit dem Grad der wirtschaftlichen Abhängigkeit

¹⁹ Dazu gehören u.a. integrierte Datenbanken über Kunden, Produkte, Fertigungs- und Konstruktionsverfahren und multimediale Systeme der Kooperationsunterstützung (wie „virtual show room“, „desktop conferencing“, „application sharing“).

der Kooperationspartner²⁰, und die Kooperationstiefe ist abhängig vom Komplexitätsgrad der Aufgaben (vgl. dazu ausführlich Bullinger u.a. 1995). Angesichts der Probleme bei der Organisation von Innovationsprozessen versteht es sich von selbst, daß komplexe Netze aus strategischen Allianzen, die dem Typus virtueller oder „Quasi“-Integration entsprechen, heute insbesondere in den Unternehmen der Halbleiter-, Telekommunikations-, Luftfahrt-, Computer- und Biotechnologieindustrie zu beobachten sind. Diese Beispiele zeigen zugleich die Vereinbarkeit moderner, dezentraler Organisationsstrukturen mit einer neuen Qualität der ökonomischen Machtkonzentration. Gerade in den modernen Branchen lassen sich „hierarchische oder heterarchische Galaxien“ identifizieren, „with a pivotal group of firms being surrounded by satellite partners“ (Dunning 1993: 212). In der Mikroelektronik nehmen internationale Oligopolisten eine „fokale“ oder auch „nodale“ Position innerhalb eines Netzes von Allianzen ein; ihr zentrales Kennzeichen ist, daß sie vertikale und horizontale Kooperationsbeziehungen miteinander verbinden.

Die projekt- und produktbezogene Kooperation zwischen Halbleiterherstellern und -anwendern oder im Bereich der Telekommunikation lassen sich als „*technological trajectories*“ oder als „*systemic technological cluster*“ beschreiben, um die herum sich Unternehmen für eine bestimmte Zeit gruppieren. In der kostenträchtigen Halbleiterherstellung und -anwendung besteht der Vorteil „virtueller Integration“ gegenüber herkömmlichen Kooperationsmustern darin, daß einerseits die Unsicherheiten und Risiken bei der Organisation von Innovationsprozessen verringert werden, die Beteiligten sich aber über die Einzelprojekte hinaus strategisch nicht binden müssen: „Hersteller wie Anwender verfügen über die Flexibilität, für unterschiedliche Produkte jeweils mit anderen Partnern zu kooperieren“ (Voskamp/Wittke 1994:

²⁰ Die (neuen) rechtlichen Unternehmensformen wie Filiale, Subunternehmen, selbständiges Partnerunternehmen etc. haben beträchtliche Folgen für die soziale Sicherheit der abhängig Beschäftigten: „Beschäftigte mit Arbeitnehmerstatus sind wirtschaftlich abhängiger und direkt weisungsgebunden: ‘Feste freie’ Mitarbeiter oder Zulieferunternehmen, die langfristig vertraglich oder wirtschaftlich an einen Auftraggeber gebunden sind, sind zwar nicht direkt weisungsgebunden (Werk- und Dienstverhältnis), können sich aber je nach Auftragsstruktur in einer relativ starken wirtschaftlichen und organisatorischen Abhängigkeit befinden (faktischer Konzern, Arbeitnehmerstatus ohne Arbeitsvertrag). Eigenständige Unternehmen wie Datev oder Bosch als Automobilzulieferer erbringen für ihre Auftraggeber eine klar definierte Leistung, die zu Beginn der Geschäftsbeziehungen spezifiziert, dann aber standardisiert und mit wenig Abstimmungserfordernis fortgesetzt wird. Zudem ist bei der Vielzahl von Kunden das Ausmaß der wirtschaftlichen Abhängigkeit eher gering“ (Bullinger u.a. 1995: 377f).

233f)²¹. Weil die kapitalintensiven Innovationsprozesse nur noch im Zusammenspiel von zwei und mehreren Akteuren möglich sind – daher auch als Produkt eines „Akteurssystems“ verstanden werden –, bilden diese Unternehmensnetzwerke neuartige Kooperationsverbindungen zwischen Partnern, die zugleich Wettbewerber sind. „Wir werden fallweise beschließen, in welcher Kombination wir unsere Systeme miteinander mixen. Streng nach dem Prinzip Wettbewerb und Kooperation“, so das Siemens-Vorstandsmitglied Wolfram O. Martinsen (in *Der Tagesspiegel* vom 5.5.1996). Die in der Telekommunikationsbranche entstandenen „Cluster“ sind in der folgenden Grafik abgebildet.

In dem Maße, in dem sich ökonomische Prozesse weltweit in „Echtzeit“ abspielen und aus dem geographischen Raum ein technologischer „Geschwindigkeitsraum“ wird, nimmt die Organisation der Herstellungsprozesse in vielen Unternehmen tatsächlich einen „virtuellen“ Charakter an. Die ganze Welt wird zu einer riesigen virtuellen Einkaufspassage, in denen Unternehmen sich aussuchen, was sie an Wissen, know how oder Fertigungskomponenten benötigen²².

Die Netze heben Zeitschranken auf, Arbeit kann fortan über die Welt verteilt rund um die Uhr geleistet werden. Dadurch sind die (Stand)Orte der Produktion von Gütern und Dienstleistungen rasch wandelbar und in diesem Sinne immer nur vorläufig. Das moderne Unternehmen wird gleichsam „standortlos“. Als Organisation mutiert es zu einem temporären, ständig wechselnden, mehr oder weniger lockeren Verbund von Teams, Telearbeitern, Zuarbeitern und Zulieferern, deren rechtlicher Status sich im Verlauf der Zeit

²¹ „Der Halbleiterbereich von IBM beispielsweise entwickelt und produziert Speicherchips gemeinsam mit Siemens und Toshiba; der Power PC als Gegenstandard zu den Intel-Prozessoren wird gemeinsam mit Motorola und Apple entwickelt. Schließlich hat das Unternehmen jüngst damit begonnen, zusätzlich Intel-kompatible Prozessoren gemeinsam mit dem Prozessorhersteller Cyrix zu entwickeln; diese Prozessoren sollen die Intel-Lizenzen weder nutzen noch verletzen, so daß IBM zukünftig auch Intel-kompatible Prozessoren auf dem freien Markt anbieten kann“ (Voskamp/Wittke 1994: 234).

²² „Die kalifornische Spielwarenfirma Lewis Galoob Toys, Inc. könnte dabei zum Modell werden. Mit nur knapp 200 festangestellten Mitarbeitern erzielt Galoob einen Jahresumsatz von fast 200 Millionen Dollar. Während sich die Erlöse seit 1985 mehr als verdreifachten, hat sich die Belegschaft in diesem Zeitraum lediglich verdoppelt. Der Grund: Galoob kauft die Produktionsideen unabhängiger Erfinder ein und beauftragt selbständige Ingenieurbüros mit der Entwicklung. Produziert wird bei Subunternehmen in Hongkong, die sich ihrerseits chinesischer Zulieferer versichern. Die fertigen Spielwaren werden in die USA geschickt und dort über freiberufliche Vertragsrepräsentanten vertrieben. Sogar Verwaltungsfunktionen wie Factoring und Buchhaltung hat Galoob an externe Dienstleister ausgelagert“ („Fit für den Weltmarkt“, in: *digits* Nr. 1(1996): 15; vgl. auch „Marktplatz Internet“ in *DIE Zeit* vom 10.5.1996)).

ändern kann. Die eigentlichen „Standorte“ der Unternehmen sind die *Netze* und daher werden die Knotenpunkte, die Handels-, Verteilungs-, Verkehrsnetze, die Informations- und Beziehungsnetze zusammenführen und verbinden, weiter an Bedeutung gewinnen. Dies ist bereits bei der Analyse der Weltfinanzbeziehungen gezeigt worden. Die Orte der Produktion und die konkreten Territorien die sich – als Wirtschafts-, Verkehrs-, Erholungs- und Kommunikationsräume – auch als ein System von Bedürfnissen verstehen lassen, treten gewissermaßen auseinander. Der Betrieb, den Theodor Geiger einst als den „kardinalen Ort“ bezeichnete, „an dem der Gegensatz der Wirtschaftsgesinnungen aktuell wird“ (Geiger 1929: 766), scheint sich in ein transnationales Netzwerk zu transformieren, in dem Menschen und Organisationen zeitlich befristet miteinander kooperieren. Der konkrete Arbeitsprozeß selbst wird dadurch zumindest teilweise „ent-sozialisiert“. Daß dieser Wandel neue Widersprüche erzeugt, liegt auf der Hand.

9.2.2. Das widersprüchliche Konstruktionsprinzip dezentraler Organisation

Die *freundliche* Seite „virtueller Integration“ läßt sich als Entflechtung der ökonomischen Entscheidungskompetenz und Gesamtverantwortung von Unternehmenszentralen beschreiben, als Verlagerung von Dispositionsbefugnissen und Ergebnisverantwortung auf hierarchisch nachgelagerte Einheiten, kurzum: als Verdrängung von „Bürokratie“ durch „Adhokratie“ (Minzberg 1979, vgl. auch Deutschmann 1990). Gemeint ist damit der Übergang hierarchisch-bürokratischer Beziehungen, die – wenn auch um den Preis von Reibungsverlusten und vielen Starrheiten – bestenfalls für Routineaufgaben geeignet sind, in eine flexible Organisationsstruktur. Deren Kennzeichen ist, daß dezentrale, nur für die Dauer bestimmter Projekte zusammenarbeitende kleine Einheiten „ad hoc“ Probleme lösen – in konsequenter Selbstorganisation und mit dem Ziel permanenter Selbstoptimierung und -veränderung²³. Das ideale ad-hoc-Team, das im „Cyberspace“ kommuniziert und nur für einen bestimmten Zweck oder eine spezifische Aufgabenstellung zusammenarbeitet, rekrutiert seine Mitglieder „aufgrund relevanter Fähigkeiten oder vorhandenen Know-how und nicht, weil diese eine bestimmte organisatorische oder geographische Position innehaben“ (Bullinger u.a. 1995: 38). Doch auch die raue und *unfreundliche* Seite des gegenwärtigen Wandels von Produktions- und Arbeitsbeziehungen hat viel mit den technischen Möglichkeiten moderner Kommunikationsmedien zu tun. Durch deren Ein-

²³ Nicht anderes meint auch das Konzept der „fraktalen Fabrik“, das seit Beginn der 90er Jahre vom Präsidenten der deutschen Frauenhofer-Gesellschaft propagiert wird; vgl. Warnecke 1992:

satz verschieben sich die Austauschbeziehungen zwischen den einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette: weg von hierarchischen Ordnungen und hin zu „elektronischen Märkten“. Unter den Bedingungen marktförmiger Koordination erfolgt die Abstimmung zwischen unterschiedlichen Unternehmen (seinheiten) über Angebot und Nachfrage – ad hoc, in „Echtzeit“ und rund um den Globus. In den miteinander vernetzten Forschungszentren des Elektronik- und Verkehrstechnikkonzern ABB beispielsweise wird rund um die Uhr geforscht: „Wenn die Ingenieure im japanischen Kobe zu Bett gehen, übernehmen die Kollegen in Heidelberg, Mailand und Baden, dann sind die Amerikaner in Raleigh dran“ (Piper 1995). Hier tritt an die Stelle der fordristisch-tayloristischen Überwachung und Steuerung der konkreten Leistungsverausgabung die Kontrolle durch Märkte und Informationsflüsse. Von Kooperationsbeziehungen autonomer, nur ihrer Kompetenz vertrauenden Experten kann kaum die Rede sein. Mehr noch: die elektronische Kommunikation steht unter Verdacht, soziale Kohäsion im Unternehmen gar nicht erst entstehen zu lassen und dadurch letztlich soziale Entropie zu fördern. Denn aus der traditionellen Organisationsforschung ist bekannt, daß ohne die face-to-face-Kommunikation wichtige Kontextinformationen wegfallen, die für jede fachliche Kooperation unentbehrlich sind (vgl. Simon 1981). Einmal ganz abgesehen davon, daß keine Organisation ohne informelle persönliche Beziehungen, ohne wechselseitige „Freundschaftsdienste“ unter Umgehung offizieller Informations- und Beschaffungskanäle, ohne das Aushandeln von informellen Koalitionen und ohne die direkte soziale Kontrolle längerfristig funktionsfähig ist (vgl. Stegbauer 1995).

Das eindrucksvollste Beispiel einer international integrierten Produktion verkörpert der „superschlank“ schwedisch-schweizerische Energie- und Verkehrstechnikkonzern Asea Brown Boveri (ABB), der trotz harter Konkurrenz seit Jahren kräftige Gewinne macht. Allein im Krisenjahr 1995 konnte er eine Steigerung des Reingewinns um 73% (auf 1,3 Mrd US-\$) erzielen (*Frankfurter Rundschau* vom 29.2.1996). Die weltweit über 200.000 Beschäftigten haben es nur mit 170 Führungskräften zu tun. Langfristige Strategien des Konzerns – also Entscheidungen über Absatzmärkte und ihre Zuordnung zu den verschiedenen Produktionsstätten, über Produktionsvolumina und Beschäftigung sowie über die groben Rationalisierungsziele – werden von vier Bereichsmanagern (zuständig für die Sparten Industrie- und Gebäudetechnik, Stromerzeugung, Stromübertragung und -verteilung sowie Verkehr) entwickelt; etwa 140 Ländermanager überwachen das tägliche Geschäft. An den Schnittstellen der Matrix von Geschäftsbereich und Länder/Regionalzuständigkeit sind die etwa 1.000 Gesellschaften und ca. 5.000 Profitcenter des Konzerns angesiedelt. Für zwei wichtige Prinzipien, die international integrierte Produktions- und Unternehmensnetzwerke kennzeichnen, ist ABB ein instruktives Beispiel: *erstens* für die Delegation von

Verantwortung an kleine, miteinander in hartem Wettbewerb stehende Unternehmenseinheiten bei gleichzeitig strenger Einbindung in die Konzernmatrix; *zweitens* für eine hohe Intensität der Kommunikations- und Abstimmungsprozesse, die auf die Bedeutung sozialintegrativer Koordinationsmechanismen verweist. Das erste Prinzip ist ohne das zweite nicht zu haben, denn durch die direkte Kooperation in den neuen kleinen Einheiten entstehen zugleich neue Kooperationszwänge zwischen den verselbständigten Unternehmenseinheiten, vor allem zwischen den „wertschöpfenden“ Unternehmenssegmenten und den internen oder ausgelagerten Dienstleistungsbereichen.

Das Integrationsprinzip der „indirekten Kontextsteuerung“ zielt in erster Linie auf die Verdrängung bürokratischer Mechanismen durch marktförmige: Kooperation und Austauschbeziehungen zwischen dezentralen „wertschöpfenden“ Unternehmenssegmenten und Dienstleistungsbereichen werden in Kunden-Lieferanten-Beziehungen transformiert und wie zwischen Projektteams vertragsförmig geregelt. Zwischen Konzernspitze und Profitcentern wird eine Art Kapitalmarkt simuliert (vgl. Teubner 1992: 201). Zur „virtuellen“ oder „Quasi-Integration“ von wirtschaftlichen Aktivitäten, der Tendenz zur „Entmarktlichung“ der Austauschbeziehungen zwischen großen und kleinen Unternehmen, privaten und öffentlichen, transnationalen und lokalen gehört also stets die andere Seite der Koordination: die gleichzeitig wirksame Tendenz zur „Vermarktlichung“ vormals hierarchisch strukturierter Beziehungen innerhalb eines Unternehmens/Konzerns. Dies ließe sich auch so formulieren: Die „Netzwerke“ sind die (neuen) Erscheinungsformen der unternehmensinternen „Vermarktlichung“, gleichsam der „Preis“ des Hierarchyabbaus. Daraus resultieren einerseits das gegenwärtig zu beobachtende konsequente, z.T. globale „outsourcing“ aller Funktionen, die nicht zum Kerngeschäft gehören²⁴ und deshalb andererseits die Koordination unternehmensinterner Austauschbeziehungen auf Basis von internen Verrechnungspreisen, die organisatorische Verankerung eines netzwerkinternen Wettbewerbsprinzips in den sich selbst steuernden Produktionseinheiten. Aus dieser Struktureigenschaft von Produktions- und Unternehmensnetzwerken – „eine(r) faktische(n) Integration bei formaler Desintegration verschiedener

²⁴ Das kann so weit gehen, daß im Extrem (wie beim italienischen Bekleidungskonzern Bennetton) nur die Entwicklung, das Design und der Vertrieb beim „Stammunternehmen“ verbleiben oder die Konzernmütter in der Automobilindustrie nur noch für Montage und Vertrieb zuständig sind. Über die elektronischen Märkte wird es selbst für Kleinunternehmen möglich, „im internationalen Maßstab projektbezogenes „know-how“, Dienstleistungen oder Produkte einzukaufen oder gemeinsame Planungs- und Beratungsprojekte (z. B. Design- oder Softwareprojekte) in globalen Kooperationen durchzuführen, ohne daß zuvor eine zeitraubende Recherche durchgeführt oder eine aufwendige internationale Einkaufsorganisation aufgebaut werden muß“ (Bullinger u.a. 1995: 384).

Stufen der Wertschöpfungskette“ (Sydow/Windeler 1994: 10) – erwächst eine Dynamik, welche im Innern der „Globalisierungsmaschinen“, in den transnationalen Unternehmen selbst entsteht und auf systemspezifische Bedingungen der Globalisierung aufmerksam macht (vgl. Kapitel 9.3).

Weil bei der marktförmigen Kooperation Entscheidungskompetenzen und Entscheidungsautonomie „nach unten“ wandern, kann die Zwischenschicht des mittleren und unteren Managements „dünnere“ werden. Das geht einerseits mit tiefgreifenden Einschnitten in die Kompetenzen, Karriere- und Berufschancen der ursprünglichen „Betreiber“ der industriellen Reorganisationsprozesse einher: aus den Führungskräften werden zunehmend „Betroffene“, die mit einem „komplexen Umbau der Rollenanforderungen, (...) mit einem Abbau von Stellen“ und mit einer „verschärften internen und externen Arbeitsmarktkonkurrenz“ zurecht kommen müssen (Deutschmann u.a. 1995: 436, 440; Faust u.a. 1994). Mit der Übernahme von Aufgaben, die früher in den mittleren Stabspositionen und Abteilungen konzentriert waren, durch kleine, sich selbst steuernde „Wertschöpfungseinheiten“ entstehen „Unternehmen im Unternehmen“, an deren Spitze „intrapreneurs“ stehen, angestellte „Allround-Manager“, von denen funktionsübergreifendes, betriebswirtschaftliches Denken und Handeln erwartet wird. Aber die erweiterte Autonomie ist keineswegs kontrollfrei, im Gegenteil: Innerhalb des Handlungsrahmens, den das zentral festgelegte Budget im Hinblick auf Aufwands- und Kostenstrukturen sowie Investitionsvolumina für die Subeinheiten absteckt, erfolgt die unternehmensweite Koordinierung und Kontrolle durch ein ausgetüfteltes, computergestütztes System der Informationssammlung und Setzung von Standards („benchmarking“). Gerade die international integrierten Unternehmen „neuen Typs“ sammeln konzern- und netzwerkübergreifend Daten über Auftragseingang, Umsatz, kundengerechte Lieferung, Kundenzufriedenheit, Durchlaufzeiten, Qualitätssicherung, über die Rentabilitätsentwicklung, die (Lohn)Kostenstruktur und über Arbeitszeitregelungen. Dem Prinzip nach können solche Daten „länderspezifisch, standortspezifisch und bezogen auf einzelne Profitcenter“ erstellt, abgefragt und verglichen werden“ (Hirsch-Kreinsen 1995: 427). Ziel der Sammlung und Aufbereitung dieser Daten, die einen genauen Leistungsvergleich der ökonomischen Einheiten ermöglichen, ist die permanente „Selbstkontrolle“ und „Selbstbeobachtung“ der jeweiligen Unternehmenseinheiten – mit der Zentrale im Hintergrund.

Der „offene“ Wettbewerb, genauer: der organisierte, ständige Leistungsvergleich zwischen den Unternehmenseinheiten ist dort leichter durchzuführen, wo mit identischen Technologien vergleichbare oder gleiche Produkte hergestellt werden. Doch selbst unter den Bedingungen einer hoch spezialisierten, international integrierten Produktion kann „benchmarking“ betrieben werden und seine wichtigste Anreizfunktion erfüllen: das Management und vor allem die Arbeitnehmer in den verschiedenen Niederlassungen eines

transnationale Unternehmen zur Übernahme von Leistungszielen zu bewegen, die an irgendeinem anderen Standort, unter welchen konkreten Umweltbedingungen auch immer, erzielt worden sind. Selbst wenn zentrale (Des)Investitionsentscheidungen durch strategische Überlegungen motiviert sind, die nicht als rein „logische Konsequenz“ aus dem Vergleich unternehmensweiter Leistungsdaten resultieren, spielen die Vergleichsmethoden im Standortwettbewerb eine große Rolle. In aller Regel genügt schon das Wissen um die Datenerhebung und das unternehmensweite „ranking“, um Arbeitnehmer und (so vorhanden) betriebliche Interessenvertreter zu Lohn- und Arbeitszeitkonzessionen zu bewegen oder den Widerstand gegen eine Veränderung der Arbeitsorganisation zu schwächen.

Nur auf den ersten Blick scheinen damit die komplexen Internationalisierungsstrategien „neuen Typs“, weil sie nämlich mit einer (betriebsinternen) Dezentralisierung auf der operativen Ebene verbunden sind, den durchaus erwünschten strukturellen Wandel hin zum „post-fordistischen Unternehmen“ zu repräsentieren. Auf den zweiten Blick ist gegenüber allzu optimistischen Einschätzungen des „partizipativen“ und „beteiligungsorientierten“ Potentials dieser neuen Rationalisierungsmuster Skepsis angebracht. Im Rahmen von „lean management“-Konzepten beispielsweise werden zwar Hierarchien ebenso abgebaut wie Lagerbestände und Personalressourcen, geht es doch darum, Organisationsstrukturen zu vereinfachen und Kosten zu senken. Auch lassen sich – wenn auch in einem quantitativ geringeren Maße als noch vor einigen Jahren prognostiziert – posttayloristische Muster der Arbeitskräftenutzung bei der Aufgabenintegration, bei der Rückverlagerung der Qualitätskontrolle in ausführende Bereiche oder bei der Einführung von Team- und Gruppenarbeit beobachten. Aber es läßt sich nicht übersehen, daß alle diesen Maßnahmen primär darauf gerichtet sind, die wirtschaftliche Effizienz des „shopfloor“ zu erhöhen. Noch wichtiger ist, daß als Bezugspunkte „systemischer Rationalisierung“ (Altmann u.a. 1986) heute nicht mehr einzelne Produktions- und Arbeitsschritte, sondern die Produktions- und Wertschöpfungsketten als ganze ins Visier geraten – von der Entwicklung der Produkte über ihre Herstellung bis zur Vermarktung. Betriebsübergreifende, konzernweite und zugleich grenzüberschreitende Informations- und Kommunikationssysteme ermöglichen die umfassende Zerlegung aller Teilprozesse und deren Neuordnung zu einem flexiblen Gesamtsystem. Restrukturiert werden nicht nur der unmittelbare Fertigungsprozeß, sondern auch die vor- und nachgelagerten Prozesse. Vor allem die Forschung und schon möglichst marktnahe und fertigungsgerechte Entwicklung, eine prozeßorientierte Qualitätssicherung und eine differenzierte, aufwendige Logistik entwickeln sich „zu den entscheidenden Medien der Steuerung des Gesamtprozesses in der Kette“ (Sauer/Döhl 1994: 204). Gerade durch die neuen qualitätsbezogenen und logistischen Verknüpfungen in der Produktionskette

können aber die durch posttayloristische Formen der Arbeitskraftnutzung erweiterten Spielräume der Beschäftigten wieder eingeschränkt werden. Dadurch, daß die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien „die Schnittstellen zwischen den Segmenten technisch beherrsch(en)“, geraten auch die „gegenwärtig für die Funktionsweise des Gesamtsystems notwendigen Autonomiespielräume der Segmente“ und konkret die viel zitierten Handlungsspielräume der von der flexiblen Automation profitierenden „Rationalisierungsgewinner“ in Gefahr (Sauer/Döhl 1994: 209). Nicht zufällig fehlt den optimistischen Szenarien zum Wandel der Fabrikarbeit, wie sie in den 80er Jahren Konjunktur hatten, bis heute die breite empirische Basis. Wenig spricht dafür, daß mit der „von unten“ und „von oben“ her erfolgenden Auflösung des historisch obsoleten fordistischen Großunternehmens die „Wirtschaft in die Gesellschaft“ und der „Mensch in die Fabrik“ zurückkehren (vgl. Sabel 1994). Die Befunde neuerer industriesoziologischer Untersuchungen (vgl. u.a. Schumann u.a. 1994; Faust u.a. 1994; Dörre/Neubert 1995) vermitteln wenig Hoffnung, daß technikzentrierte Produktion durch menschenzentrierte ersetzt werden könnte.

Die Verbreitung von Cost- und Profitcenters zielt auf eine Verkürzung der Zeiträume, in denen Entscheidungen und Maßnahmen „sich rechnen“ müssen. Auch die Ausweitung der Funktionen Forschung und Entwicklung, Qualitätssicherung und Logistik zu Querschnittsfunktionen ist auf eine verschärfte Ökonomie der Zeit ausgelegt. In den Worten des für Europa zuständigen ABB-Managers Eberhard von Korber kommt die neue Priorität zum Ausdruck: „Im globalen Wettbewerb fressen nicht die Großen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen“ (in *Die ZEIT* vom 15.12. 1995)²⁵. Beschleunigter Wandel, der sich in höheren Gewinnspannen ausdrückt, hat zur Voraussetzung, daß Entscheidungen im Unternehmen möglichst schnell und am besten einvernehmlich getroffen werden. Daher verlangt eine international integrierte Produktionsstrategie – auch dies läßt sich exemplarisch am intensiven „networking“ innerhalb des ABB-Konzerns studieren – nach einem ausgedehnten, informationstechnisch unterstützten Berichtswesen und nach aufwendigen Verhandlungsprozessen, in denen die partikularen Interes-

²⁵ Die alles entscheidende Größe „Zeitwettbewerb“, deren primäres Ziel selbstverständlich nichts anderes als der beschleunigte Umsatz des eingesetzten Kapitals ist, spricht im übrigen auch gegen eine der wichtigen Institutionen innerhalb der deutschen „business culture“: die paritätische Mitbestimmung. Demokratie ist eben langsam. Vor allem in personalintensiven Industrien wie der Elektroindustrie oder im Maschinen- und Fahrzeugbau, so von Koerber in dem bereits zitierten Interview, verzögere die paritätische Mitbestimmung bzw. die „mächtige IG Metall“ notwendige „Anpassungsentscheidungen“. Institutionelle Puffer gegenüber der Dynamik von Marktprozessen in Zeiten verschärften Wettbewerbs werden nur noch als hinderliche „Rigiditäten“ wahrgenommen.

sen von lokalen Standorten kleingearbeitet und in die unternehmensweiten Zielsetzungen eingepaßt werden. Derselben Absicht einer sozialintegrativen „Vereinheitlichung von Zielen und Orientierungen der Akteure im Netzwerk“ (Hirsch-Kreinsen 1995: 427) dienen, um den „Zentrifugalkräften“ in einem dezentralisierten Unternehmen entgegenzuwirken, die neuen Leitbilder des Personaleinsatzes und des Rollenverständnisses auf der Managementebene: so das Prinzip der Personalunion, nach dem eine Person zentrale Funktionen in verschiedenen Positionen des Unternehmens besetzt und die Rotation zwischen Managementpositionen nach spätestens fünf Jahren. Stärker als bürokratisch-hierarchischen Unternehmen der traditionellen Art sind „heterarchische“ Unternehmensnetzwerke und Konzerne – zumal wenn sie weltweit agieren – auf die sozial kohäsiven Kräfte gemeinsamer kultureller und sozialer Wert- und Verhaltensorientierungen ihrer Organisationsmitglieder angewiesen. Doch schließt das Konstruktionsprinzip dieser Netzwerke eine Dynamik ein, die gerade erwünschte soziale Integration ständig von innen bedroht und eher unwahrscheinlich macht. Denn Überschaubarkeit, Berechenbarkeit und damit Sicherheit sind in einer virtuellen Organisation aufs äußerste gefährdet.

„Überhaupt hat die virtuelle Organisation, gemessen mit dem Richtmaß Überschaubarkeit, nur noch wenig von einer ‘richtigen’ Organisation. Statt irgend etwas gemeinsam herzustellen und zu verkaufen – wo dann jeder genau weiß, was bei seiner Arbeit für ihn herauspringt –, verbringen die Mitglieder einer virtuellen Organisation die meiste Zeit mit etwas anderem: auszuhandeln, worin ihr Anteil an der Wertschöpfung und die Art ihrer Beziehungen zu den übrigen Mitspielern bestehen soll – das gilt für Kunden genauso wie für Zulieferer, die fortgesetzt zur virtuellen Welt des Unternehmens stoßen oder sie verlassen“ (Stevenson/Moldoveanu 1996:10).

9.3. Die Erosion von Kontinuität und „Vertrauen“

Mit der wachsenden Bedeutung inter- und intraorganisatorischer Beziehungen wird das Management dieser Beziehungen zu einer wichtigen „strategischen Ressource“ im Wettbewerb. Gelingt es, das dynamische Spannungsverhältnis von marktvermittelten und hierarchischen Beziehungen im Netzwerk oder im transnationalen Konzern in eine Balance zu bringen, resultieren daraus Synergieeffekte. Sie sind keineswegs leicht zu erzielen, denn die kooperativen Arrangements sind mit vielen Risiken behaftet: Kulturelle Differenzen und partikuläre Interessen können die erwünschten Synergieeffekte ebenso zunichte machen wie ‘opportunistisches’ Verhalten, das sich nie ausschließen läßt. Strategische Allianzen sind alles andere als „Liebesaffären“ (so Daimler-Benz-Chef Jürgen Schrempp auf dem alljährlichen Treffen von Spitzenmanagern in Davos, zit. nach *Frankfurter Rundschau* vom

6.2.1996). Dies gilt in besonderem Maße für Unternehmenszusammenschlüsse, die dem Ziele „systemischer Innovationen“ dienen (vgl. Chesbrough/Teece 1996). Daher greifen die Unternehmen gerade bei technologiebasierten Allianzen zu Maßnahmen, welche die inhärenten Risiken minimieren sollen: Es werden „property rights“ an geistigem Eigentum definiert und Absprachen getroffen, wonach die durch die Kooperation erzielten technologischen Vorteile zwar mit dem jeweiligen Partner, nicht aber ohne dessen Zustimmung mit Dritten geteilt werden dürfen – was dann in vielen Fällen gegen nationale oder regionale (beispielsweise europäische) Anti-Kartell-Regelungen verstößt. Es werden Begrenzungen des Technologietransfers vereinbart, um sicherzustellen, daß Netzwerkpartner nur zu den Qualifikationen, Informationen und technischen Apparaturen Zugang haben, die für die Kooperation unbedingt erforderlich sind. Bei der Wahl spezifischer Rechtsformen achten die Unternehmen darauf, daß Kontrolle und Verantwortung geteilt werden, sie stellen ferner bei der Detailplanung der Allianz sicher, daß Rechte und Pflichten für alle Beteiligten antizipierbar und in sich widerspruchsfrei sind²⁶. Im Prinzip sollte nichts, was sich formalisieren läßt, dem wechselseitigen Vertrauen überlassen bleiben.

„At the same time trust and forbearance are critical ingredients of any successful alliance if conflicts of interest to do with the use of the participating firms' core competences are to be avoided“ (Dunning 1993: 207).

Nun setzen Vertrauen, Übereinstimmung und Kompatibilität bei Mittel- und Zielwahl eine gewisse Stabilität und Langfristigkeit der Kooperationsbeziehungen voraus. Fehlen diese Bedingungen, dann lassen sich die zentrifugalen Kräfte, die insbesondere in großen Unternehmen mit geographisch weit verstreuten Produktionsstätten und Geschäftsstellen am Werke sind, schwer unter Kontrolle halten. Stabilität und Langfristigkeit der Kooperationsbeziehungen sind beispielsweise immer dann bedroht, wenn die Verhandlungspartner häufig wechseln – etwa weil die Eigentumsverhältnisse durch Unternehmensaufkäufe oder -verkäufe sich verändern oder weil, wie gegenwärtig im Telekommunikations- und Multimediabereich, radikale Innovationen die Markt- und Branchengrenzen verschieben. In solchen Fällen wird immer häufiger nach neuen Partnern gesucht (vgl. Wittke 1995). Beide Entwicklungen werden durch den Prozeß wirtschaftlicher Globalisierung befördert.

²⁶ Für einen Überblick zu Funktionen, Grundproblemen und Instrumenten des Managements interorganisatorischer Beziehungen vgl. Sydow/Windeler (1994: 7).

9.3.1. Zentrifugale Kräfte in Unternehmensnetzwerken

Aus der Perspektive von institutionellen Anlegern liegt ein Vorzug größerer Unternehmensverbände gerade darin, daß auch die einzelnen Unternehmensteile („reales Kapital“) in Abhängigkeit von ihrer jeweiligen „financial performance“ rasch wieder in liquides Geldkapital rückverwandelt werden können. Freilich kann genau diese Eigenschaft der neuen Unternehmensnetzwerke – ihre im Vergleich zu traditionellen Unternehmen größere Flexibilität und Instabilität – im Hinblick auf interne Stabilitätsanforderungen zum Problem werden. Einerseits zwingt der permanente Wettbewerb die Konkurrenz im Innen- und im Außenverhältnis alle Beteiligten zu permanenten Leistungssteigerungen. Die fragilen, offenen Organisationsstrukturen sind eine wesentliche Voraussetzung dafür, daß Rationalisierungsziele und eine Anpassung an die Marktbedingungen schnellstmöglich erreicht werden. Andererseits läßt sich nicht vorher bestimmen, wieviel Unsicherheit und Unkalkulierbarkeit die Kooperationsbeziehungen aushalten, ohne daß es zu kontraproduktiven Effekten kommt oder umgekehrt: welches Maß an Sicherheit und Berechenbarkeit unabdingbare Voraussetzungen dafür ist, daß Arbeitnehmer und/oder Netzwerkpartner wirklich Eigeninitiative entfalten und zur Übernahme von Risiko bereit sind. Offen bleibt, wieviel Veränderungsdruck nötig ist, um Innovationspotentiale freizusetzen und wann die kritische Schwelle erreicht ist, wo die erwünschte Flexibilität bei der Wahl neuer Kooperationspartnern in die Zerstörung synergetischer Effekte übergeht. Auf zwei Widerspruchskomplexe, mit denen in weltweit diffundierten Unternehmensverbänden zu rechnen ist, soll hier aufmerksam gemacht werden: auf das Problem verschwindender Grenzen zwischen Unternehmen und „Umwelt“ und auf das spannungsreiche Verhältnis von Konkurrenz und Kooperation. Das eine Dauerproblem erwächst daraus, daß die Grenzen zwischen den Unternehmen und ihrer „Außenwelt“ in dem Maße dünner und poröser werden, wie Marktmechanismen die Organisationsstrukturen durchsetzen (vgl. Peters 1988). Zum einen lassen die Unternehmen sich immer weniger örtlich und territorial bestimmen. Anders als im „tayloristisch-bürokratischen Zeitalter“ garantiert der „Arbeitsplatz“ nicht mehr, „die Mitarbeiterin immer am gleichen Ort zu finden“, die „Stellen“ sind auch nicht mehr identisch mit den Lokalisierungen der Funktionen im Unternehmen und die „Firma“ nicht mehr mit dem Gebäude, in dem produziert wird. In „postbürokratischen Unternehmen“ lassen sich Organisation und Mitarbeiterschaft immer schwerer „verorten“, „heben sich diese Bestimmungsmöglichkeiten immer mehr auf“ (Kühl 1995: 87). Parallel dazu wird es immer schwieriger zu bestimmen, wer zu einem Unternehmen gehört und wer nicht; damit löst sich die allseitige Erwartungssicherheit auf. Genau das kann aber zu ganz erheblichen Belastungen im Verhältnis von konzerngebundenen

Unternehmen und ihren jeweiligen Zulieferern führen. Wenn beispielsweise Unternehmen, die nach einer erfolgreichen globalen Restrukturierung ihrer Produktionsprozesse, nach einer entsprechenden „Verschlankung“ ihres Personalbestandes und nach dem Umbau ihrer Fabriken zu „Leistungszentren“ mit einer sehr geringen Fertigungstiefe feststellen, daß sie bei der Rationalisierungsgetriebenen „Reduzierung aufs Kerngeschäft“ zu weit gegangen sind, lautet die Devise „in“- statt „outsourcing“.²⁷ Damit werden aber bisherige Netzwerkpartner schlagartig zu externen Konkurrenten, die am Markt durch günstigere Angebote ausgestochen werden, – eine Tendenz, die sich gegenwärtig in den „verschlankten“ deutschen Automobilwerken beobachten läßt.²⁸ Gerade transnationale Unternehmen, die Konkurrenzvorteile aus spezifischen nationalen oder regionalen Standortdifferenzen ziehen, verlieren durch die Aufkündigung von (z.T. längjährigen) Lieferbeziehungen mit lokalen Anbietern aber möglicherweise mehr als nur einen bislang zuverlässigen Partner: Mit ihrer Entscheidung verletzen sie zumeist auch Interessen innerhalb des „non-business“-Feldes ihres Netzwerkes, Interessen von relevanten „stakeholders“, auf deren Kooperation die Niederlassungen ausländischer Konzerne in anderer Hinsicht oder zu einem späteren Zeitpunkt möglicherweise angewiesen sind.

“These actors do not take part directly in the current economic transactions of the industrial network like suppliers, customers and competitors. They affect economic transactions through official permissions or other positive or negative sanctions, granting or withdrawing legitimacy. To the subsidiary these non-business interactions may be as significant as the relationships with suppliers and customers at home“ (Forsgren 1990: 265).

Um solche Beziehungen in das nähere Umfeld von Regierungsstellen, Kommunalverwaltungen, zu den Gewerkschaften, zu Industrie- und sonstigen Interessenverbänden zu entwickeln, braucht es zum Teil eine lange Zeit und Ressourcen vielfältiger Art²⁹. Doch diese Beziehungen, die als wichtige

²⁷ Offensichtlich gilt das in vielen bundesdeutschen Unternehmen für die Vertriebslogistik, mit der sich – wenn sie mit zusätzlichem Service oder mit Strategien zur Kundenbindung kombiniert wird – am Markt Wettbewerbsvorteile gegenüber externen Anbietern erzielen lassen. Mit der Entwicklung telekommunikativer Netzwerke scheint auch die Verfügung über unternehmensinternes EDV-know how in manchen Unternehmen wieder in den Rang einer Kernkompetenz zu rücken (vgl. Deutsch 1995).

²⁸ Zusammen mit Porsche baut das Mercedes-Werk in Hamburg Dachsysteme für sich selbst und für andere Hersteller; das Werk Bad Homburg produziert Ventile, die es auch an BMW verkauft (Deutsch 1995).

²⁹ Daß diese Beziehungsnetzwerke zu konservierenden „Seilschaften“ werden können, sei hier nur angemerkt. Wenn eine regionale Ökonomie zerschlagen werden soll,

„assets“ verstanden werden, sind störepfindlich und können nachhaltig erschüttert werden. Darin besteht einer der Widersprüche, die transnationale Unternehmensnetzwerke nicht lösen, sondern im Prozeß der Globalisierung ihrer Geschäftsaktivitäten eher noch verschärfen: Der globale Wettbewerb mit ökonomischen Akteuren sowohl innerhalb des jeweiligen Netzwerkes und gegen Akteure außerhalb desselben ist auf nicht-ökonomische Ressourcen des lokalen, nationalen oder regionalen Umfeldes angewiesen – und gleichzeitig stellt seine Dynamik eine permanente Gefährdung dieser Ressourcen dar.

Ein zweites, nicht weniger folgenreiches Problem erwächst aus dem unlösbaren Spannungsverhältnis zwischen jenen Koordinationsmechanismen im Netzwerk, die Kooperation stiften und dezentrale Autonomie gewährleisten und jenen anderen, die dauernde Konkurrenz erzwingen und wirkungsvolle Kontrolle sicherstellen. Schlüsselproblem aller Unternehmensnetzwerke ist der „absichtsvoll“ in seine Strukturen eingebaute und durch die indirekte Kontrolle des Kennziffervergleichs auf Dauer gestellte „strukturelle Egoismus“ der einzelnen Unternehmenseinheiten (Deutschmann u.a. 1995: 445; Hirsch-Kreinsen 1995: 430). Er verleitet dazu, die zentral vorgegebene Rahmensteuerung zu unterlaufen, strategische Entscheidungen des „headquarters“ zu mißachten, Daten zu „produzieren“, welche die wirtschaftliche Lage der Einheit beschönigen oder organisatorische und technologische Innovationen, die aus anderen Unternehmensteilen kommen, zu blockieren (ebd.: 429ff)³⁰. Mit besonders großen Machtressourcen gegenüber der Zentrale sind Unternehmenseinheiten in Branchen wie der Rüstungs- und der Pharmaindustrie ausgestattet, wo es darauf ankommt, auf die politischen Entscheidungsträger Einfluß auszuüben. Doch auch in Unternehmen, die ihr Geld mit Kraftwerken, Stromleitungen oder Eisenbahnen machen, welche häufig von Staaten oder von Staatsunternehmen geordert werden, „the threat of disinvestment loses its force as means of keeping subsidiaries in line“ (Ferner/Edwards 1995: 238). Generell kann davon ausgegangen werden, daß alle Beziehungen, die eine Niederlassung mit Akteuren außerhalb des Unternehmensnetzwerkes aufbaut, als Machtressource gegenüber der Zentrale eingesetzt werden können. Je mehr alle anderen Unternehmensteile von den „guten Beziehungen“ einer Niederlassung zu ihrem politischem Umfeld abhängig sind – weil diese beispielsweise den Zugang zu einem großen Markt ermöglichen –, desto größer ist auch das Gewicht, das diese Niederlassung im Gesamtunternehmen geltend machen kann. Es wird, weil es das

muß man Seilschaften auseinanderreißen. Alles andere ergibt sich von selbst, wie das Beispiel der neuen Bundesländer nach der Währungsunion so trefflich zeigte.

³⁰ Diese Charakteristik ist aus der Debatte über die Ineffizienz von Plansystemen im real existierenden Sozialismus bekannt.

Investitionsverhalten im Unternehmensverbund und damit auch die Beschäftigungsentwicklung nachhaltig beeinflussen kann, selbst zu einem „stakeholder“.

Anders als in den Lehrbüchern behauptet, kommen unter den internen Konkurrenzbedingungen, die für transnationale Unternehmen konstitutiv sind, die synergistiftende Zusammenarbeit und der Austausch von Informationen, technischem und organisatorischem Wissen und nicht zuletzt von qualifiziertem Personal, wenn überhaupt, dann nur mühsam in Gang. Denn häufig sind für den Austausch gerade solche Leistungen gefragt, die zwar die Gesamten-tabilität des Unternehmens verbessern, bei den Unternehmenseinheiten, die sie liefern sollen, die „Bilanz“ aber eher verschlechtern – weil hier vor allem die Kosten der Leistungserstellung anfallen. Die längerfristigen Auswirkungen von Rationalisierungszielen, die von der Zentrale verbindlich festgelegt wurden, lassen sich in ihrer Tragweite häufig gar nicht übersehen. Wie in einem sportlichen Wettkampf, bei dem erst am Schluß entschieden wird, ob eine hohe oder eine niedrige Punktzahl zum Sieg führt, weiß heute auch manch Spartenleiter großer Unternehmen nicht, „ob sein Geschäftsbereich nun belohnt oder dichtgemacht wird, wenn das gesteckte Kostenziel erreicht ist“ (Stevenson/Moldoveanu 1996: 9). Weil Beschleunigung das Prinzip ist – beim Tempo, mit dem sich Kundenpräferenzen ändern, bei den Informationsströmen, bei Produktinnovationen und am Aktienmarkt – wird es für den einzelnen Manager und mehr noch für den einzelnen Arbeitnehmer, der zu Höchstleistungen motiviert werden soll, immer schwieriger abzuschätzen, ob ein bestimmter Ausgang ihrer Mühen sie nun zu Gewinnern oder Verlierern machen wird.

Versuche der Zentrale, den Verselbständigungstendenzen der dezentralen Unternehmenseinheiten durch Kontrollmaßnahmen entgegenzusteuern, scheinen die Probleme, die aus der desintegrierenden Wirkung der internationalen Konkurrenz im Unternehmensnetzwerk erwachsen, eher noch zu verschärfen. Das gilt zuvorderst für die aufwendigen Kommunikationsprozesse im Management, den hohen „Gesprächs/Reise- und Zeitaufwand für die beteiligten Manager“, der „zum Hauptproblem dezentralisierter Unternehmen zu werden (droht)“ (Hirsch-Kreinsen 1995: 432). Zu einem Problem wird der steigende Kommunikationsaufwand indes nicht allein seines bloßen zeitlichen Umfangs wegen oder weil in einem räumlich weit verstreuten Unternehmen große geographische Distanzen und beachtliche kulturelle Unterschiede in den „business systems“ zu überwinden sind. Entscheidend ist noch etwas anderes: Einerseits ist der dezentrale Unternehmensverbund, zumal in seiner international integrierten Variante, wegen der in ihm wirkenden zentrifugalen Kräfte auf wechselseitige Anpassung durch Alltagskommunikation und persönliche Beziehungen angewiesen (vgl. Mahnkopf 1994); seine zunehmende Komplexität verlangt also selbst dort, wo harte Budgetre-

striktionen walten, nach sozialer Integration – durch den Erwerb gemeinsamer kultureller Orientierungen, durch Sozialisation (insbesondere des Führungspersonals), durch unspezifische Loyalität der Organisationsmitglieder mit den Unternehmenszielen. All dies läßt sich durch Kommunikation im Internet nicht ersetzen. Andererseits sorgt der auf Dauer gestellte innerorganisatorische Wettbewerb und das damit verknüpfte Prinzip der „Selbstoptimierung“ dafür, daß Bindungen nur als temporäre gelebt werden können.

9.3.2. Der vergessene „subjektive Faktor“

Das „Kommunikationsproblem“ erweist sich in der Tat als zentral. Dies läßt sich an jener Teilgruppe der – von R. Reich so genannten – „*Symbolanalytiker*“ verdeutlichen, die an den Schnittstellen in den Unternehmen und zugleich an den Knotenpunkten sitzen, welche diese mit ihren jeweiligen Umwelten verbinden: die Gruppe der mittleren Manager und hochqualifizierten Experten. Gerade transnationale Unternehmen benötigen sie, und zwar nicht nur ihrer Fachkenntnisse sondern ihrer mehr als durchschnittlichen sozialen und kommunikativen Kompetenzen wegen. Neben ihren innerbetrieblichen (Führungs)Aufgaben obliegt ihnen der Kontakt zu „non-business“-Partnern außerhalb des Unternehmens, vor allem mit Vertretern des administrativpolitischen und des Wissenschaftssystems. Entsprechend hoch müssen die Freiheitsgrade sein, die diesen Führungskräften bei der Ausfüllung ihrer Aufgaben zugestanden werden; zugleich sollten sie „im Prinzip“ Zugang zu allen verfügbaren und für die Aufgabenerfüllung notwendigen Informationen innerhalb des Unternehmens haben. Nur unter diesen Bedingungen ist zu erwarten, daß Manager und Experten den von ihnen erwarteten „*postfordistischen Professionalismus*“ ausbilden, daß sie also ihre wesentliche Antriebskraft intrinsisch aus der Aufgabe selbst beziehen und ihr Selbstbewußtsein auf das Wissen, um den Stellenwert ihrer Arbeit für das Unternehmen als ganzes gründen.

In dem Maße wie Hierarchiestufen verschwinden und Führungsaufgaben in selbstorganisierte und gegeneinander konkurrierende kleine Unternehmenseinheiten wandern, werden die herkömmlichen Mittel der Integration dieser strategisch wichtigen Akteursgruppe knapp: Das sind die Besitzstände

„in Form von herausgehobenen Positionen, Statusprivilegien und Symbolen der Exklusivität“, vor allem aber das „Aufstiegsversprechen als entscheidendes Bindemittel, mit dem sie (die Unternehmen – d.V.) die in ihrer Tätigkeit schwer kontrollierbaren Angestellten zu Engagement und Loyalität meinten bewegen zu können“ (Baethge u.a. 1995: 19, 24).

Auch der beschleunigte Wissensumschlag und damit die beschleunigte Entwertung von beruflichen Erfahrungen und technisch-wissenschaftlichen

Kenntnissen sind bestens geeignet, das tradierte Karrieremodell und die dazu gehörigen Orientierungen von Führungskräften zu erschüttern. Hinzu kommen die neuartigen Belastungen, die mit der „intrapreneur“-Rolle betrieblicher „Leistungsträger“ verbunden sind: Im Gegensatz zu früher müssen sie heute mit der Last einer „ungeteilten“ Verantwortung zurecht kommen. In den räumlich verstreuten Betriebsstätten transnationaler Unternehmen ist von ihnen gefordert, „global“ zu denken und gleichzeitig „lokal“ handlungsfähig zu bleiben. Sie müssen also die partikularen Interessen, die in ihrem Verantwortungsbereich „unter einen Hut“ gebracht werden müssen, mit den Zielen und Erfordernissen des Gesamtunternehmens in Einklang bringen. Für viele Führungskräfte und betriebliche Experte, das zeigen neuere sozialwissenschaftliche Studien (Faust u.a. 1994; Deutschmann u.a. 1995; Baethge u.a. 1995), verbinden sich die neuen Anforderungsprofile daher mit gravierenden „physisch-mental Belastungen“: mit überlangen Arbeitszeiten, mit Streßerfahrungen, mit dem „Gefühl, nicht mehr abschalten zu können“ und mit den „vielfach unterschätzten zeitlichen und emotionalen Belastungen durch die *anhaltende Politisierung der Unternehmen im Restrukturierungsprozeß*“ (Deutschmann u.a. 1995: 447- Herv. d.V.). Die „Polarisierung der Unternehmen“ aber ist eine unmittelbare Folge der „Verflüssigung“ von Grenzen einerseits zwischen den Wirtschaftsorganisationen und anderen Organisationen privater oder staatlicher Art – zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und politisch-administrativer Sphäre – und andererseits zwischen den Unternehmen und den lebensweltlichen Erfahrungsräumen der Menschen. Diese Entwicklung wird von unbeabsichtigten Nebenfolgen begleitet, welche Grenzen des neuen Rationalisierungsmodells und damit auch Grenzen der Globalisierung offenbaren (vgl. dazu Kühl 1995).

Um der im Zeitalter globalen (Zeit)Wettbewerbs erwünschten Flexibilität und Innovationsfähigkeit willen müssen die Trennungslinien zwischen den Unternehmen und ihren jeweiligen Umweltsegmenten notwendigerweise durchlässig sein. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Orte, an denen wissenschaftliches und technologisches Wissen erzeugt, verbreitet und angewendet wird. Die institutionellen Grenzen zwischen traditionellen, ehemals zentralen Orten der Wissenserzeugung (Universitäten und staatlichen Forschungsstätten) und Industrielabors und global operierenden Forschungsnetzwerken verwischen sich. Dies geschieht in dem Maße, in dem bei der Wissensproduktion disziplinäre Grenzen überschritten werden, der Kreis der Beteiligten zunehmend heterogener wird, wie Wissen

„im Kontext der jeweiligen Anwendung (entsteht) und nicht als Teil einer linearen Sequenz von der Grundlagenforschung zur Anwendung“, wie die Kooperation nicht länger in hierarchischen Gliederungen sondern in temporär zusammenarbeitenden („virtuellen“) Teams erfolgt und zugleich als Konsequenz des Globalisierungsprozesses, welcher dafür sorgt, daß sich der Kreis jener Länder, in dem wissenschaftlich-

technisches Wissen und „know how“ vorhanden sind, deutlich erweitert (Nowotny 1996; vgl. auch Gibbons et al 1994).

Als Folge dieser Entwicklungen werden hochqualifizierte Experten „in Unternehmen mit fließenden Hierarchien“ insbesondere in transnationalen Unternehmen, die „virtuell“ integriert sind, zum „gatekeeper“, zum „Torhüter für Informationen“. „Entsprechend hochqualifizierte Mitarbeiter können allerdings aufgrund höherer Freiheitsgrade in ihrer *beruflichen Mobilität* auch zu Risikofaktoren der Unternehmensentwicklung werden: Das Humankapital, das in Zukunft zunehmend wettbewerbsentscheidend sein wird, kann im Gegensatz zum Sachkapital ‘davonlaufen‘“ (Bullinger u.a. 1995: 384f).

Doch stellt nicht allein die hohe berufliche Mobilität industrieller Experten (und qualifizierter Manager, vor allem solcher mit den raren „internationalen Erfahrungen“) ein großes Problem dar. Konstitutiv für Expertentum ist nicht zuletzt eine doppelte Bindung, einerseits an die ökonomischen Rationalitätskriterien des Betriebes und andererseits an die normativen Standards derjenigen wissenschaftlichen Gemeinschaft oder Berufsgruppe, der er/sie sich aufgrund der Ausbildung zugehörig fühlt (Zündorf 1995: 252). Die in außerbetrieblichen professionellen Expertenkreisen geformten „wertrationalen“ Orientierungs- und Handlungsmuster können leicht mit den in den Unternehmen geltenden „zweckrationalen“ Standards in Konflikt geraten³¹. Jedenfalls deuten in den erwähnten Studien auch Befunde aus der betriebswirtschaftlichen Führungskräfteforschung (von Rosenstiel 1992) darauf hin, daß Experten und Manager einen wachsenden Druck verspüren, ihre berufliche Funktion und ihre gesellschaftliche Bedeutung im Horizont eines industrie- und ökologiekritischen Diskurses legitimieren zu müssen: Konfrontiert mit jenem Fremdbild ihrer beruflichen Rolle, das sie

„eher als zwielichtige Co-Produzenten unkalkulierbarer Risiken denn als Garanten eines besseren Lebens“ erscheinen läßt, fragen zumindest die sensibleren unter den neuen Experten „nach dem Inhalt und Sinnbezug ihrer Arbeit, sie bedenken in der Berufsmoral auch private und gesellschaftliche Kosten, die in den betrieblichen Bi-

³¹ In ihren Überlegungen zu gegenwärtigen Umstrukturierungen des Wissenschaftssystems betont Helga Nowotny allerdings, daß mit der zunehmenden „Einbettung“ der Wissensproduktion „in gesellschaftliche Voraussetzungen, in denen die Finanzierbarkeit, die gesellschaftliche Akzeptanz von Wissenschaft und Technik und die Forderungen der Öffentlichkeit nach Rechnungslegung und Partizipation ausgehandelt werden müssen“, auch ein „Verlust der herkömmlichen Qualitätskontrolle durch stabile, fachlich organisierte wissenschaftliche Eliten“ einher gehe (Nowotny 1996). Über Folgen einer solchen Entwicklung für das hier interessierende Spannungsverhältnis von berufsmoralischem Expertenbewußtsein und den betrieblichen Funktionen industrieller Experten ließe sich bestenfalls spekulieren.

lanzen nicht erscheinen. Das zeigt, in welchem Maße Orientierungsmuster, die aus Wissenskulturen oder praktischen Lebenszusammenhängen stammen, in die betriebliche Welt zurückwirken“ (Baethge u.a. 1995: 27, 377).

Auch wenn dieser Bewußtseinswandel vielen Unternehmensleitungen noch verborgen bleiben mag, könnten sie doch durch die Rekrutierungsschwierigkeiten für „intrapreneurs“-Positionen und durch das bereits heute beklagte „*crucial bottleneck*“ für Managementpositionen in transnationalen Unternehmen (vgl. Hirsch-Kreinsen 1995: 433) auf ein Problem aufmerksam werden, für das es *innerhalb* der Logik wirtschaftlicher Globalisierungsprozesse keine Lösung gibt: Von Führungskräften, die in grenzüberschreitend tätigen Unternehmen arbeiten, wird einerseits der Nachweis „sozialer Kompetenzen“ und kommunikativer Fähigkeiten verlangt, andererseits werden sie – zumal wenn die Einsatzorte im In- und Ausland wechseln – „in eine Lebenssituation gedrängt, die zu einer Verkümmern der geforderten Persönlichkeitsmerkmale beiträgt“ (Deutschmann u.a. 1995: 489). Nicht zuletzt sorgt vor allem das in den Unternehmen vorherrschende Zeitregime dafür, daß Führungskräfte und hochqualifizierte Experten, also die Stützen eines international integrierten Produktionssystems, mit permanenten Spannungen zwischen Berufs- und Privatleben zurecht kommen müssen. Die Alternative besteht in einem materiell recht komfortablen, auf die Dauer aber emotional sehr unbefriedigenden „postmodernen Zigeunertum“ – ohne Kinder, mit losen sozialen Bindungen, bis an die Grenze der physischen Leistungsfähigkeit belastbar und zeitlich extrem flexibel. Mehr als zweifelhaft ist indes, wo diese örtlich entwurzelten, kosmopolitischen Experten, die weder über die Schulprobleme von Kindern, noch über Machtspiele in kommunalen Politikgremien, als Hobbygärtner oder durch die Mitgliedschaft in einer Bürgerinitiative in *verpflichtende* soziale Beziehungen eingebunden sind, die „*tacit skills*“, das Erfahrungswissen, erwerben könnten, welches sie für die Kommunikation in Unternehmen benötigen, die in kulturell differenten Umwelten mit ihren jeweils lokal und regional gebundenen „*stakeholders*“ zurecht kommen müssen.

Möglicherweise ähneln ja Konzerne mit Ad-hoc-Kratien und transnational ausgelegten Unternehmensnetzwerken – wie einige Sozialwissenschaftler behaupten – „politischen Systemen“, deren „*countervailing powers*“ schwer in der Balance zu halten sind. Die Lösung des zentralen Integrationsproblems wäre dann – wie in der Gesellschaft als ganzer – nur durch „mehr Demokratie“ zu erreichen. Die erwartete einbindende Verpflichtung verlangt mehr Partizipationsmöglichkeiten, es sei denn, es wird der Weg zurück zum zentralisierten Unternehmen alten Typs eingeschlagen. Beide Entwicklungen jedoch setzen der Globalisierung Grenzen.

IV. Teil Nationalstaat und regionale Integration

Trotz aller Rhetorik von Freihandel und Globalisierung werden an allen Ecken und Enden Grenzen errichtet. Denn auch wenn die Souveränität der Nationalstaaten durchlöchert ist, bleiben sie so potente Akteure, daß die „realistische Schule“ der Theorie internationaler Beziehungen in der internationalen Arena vor allem Nationalstaaten ausfindig machen kann. Ihre Logik des Handelns ist durch Machtstreben begründet, und dieses zeichnet sich nun einmal dadurch aus, daß es innere und äußere Grenzen ziehen muß, um Einflußbereiche abzustecken, auch wenn das Handeln sich an den dominanten ökonomischen Effizienzkriterien orientiert, wie schon Max Weber in seiner Kritik der Rationalisierung politischer Administration darlegte. So bleibt also der Nationalstaat ein Akteur von Rang und von Belang, aber die vorgegebene Logik des Staatshandelns wird mehr und mehr von den globalisierenden ökonomischen Tendenzen überschrieben. Dies heißt, daß staatliches Handeln dem gebieterischen Druck der Konkurrenz folgt, und dieser kann dadurch gemildert werden, daß Schutzmaßnahmen für die Kapitale „am Standort“ vorgesehen werden. Statt das Staatsgebiet zu verteidigen, wird der „Währungsraum“ protegiert, und im „Geschwindigkeitsraum“ gilt es mitzuhalten (vgl. 5. und 9. Kapitel). So wird die unter dem Druck der Globalisierung eingeschränkte „Regierbarkeit“ wiederhergestellt. Es bleibt also trotz der neoliberalen Dominanz und der Vergötzung des Marktes dabei, daß eine kapitalistische Wirtschaft (Weltwirtschaft) nicht ohne Politik auskommt.

Die Artikulationsmuster, die sich aus dem Verhältnis von Ökonomie und Politik in der Geoökonomie ergeben, sind von höchstem Interesse. *Erstens* müssen die Nationalstaaten selbst ins Visier genommen werden; denn sie protegieren trotz aller Reden vom Freihandel „ihre“ Nationalökonomie; nur wird diese mehr und mehr als Währungsraum interpretiert und nicht mehr als die Wirtschaft innerhalb des umgrenzten Staatsgebiets. *Zweitens* muß die Bildung der internationalen Institutionen zur Regulierung von globalen Wirtschaftsbeziehungen untersucht werden; damit ist das Thema der „global governance“ angesprochen, mit der wir uns im 15. Kapitel beschäftigen werden. *Drittens* werden die Tendenzen der Bildung regionaler Wirtschaftsblöcke analysiert. Sie sind eine Antwort auf die Herausforderungen der Globali-