

Vollbeschäftigung?

Zur Kritik einer falsch gestellten Frage*

Prof. Dr. Claus Offe, geb. 1940 in Berlin, Studium der Soziologie in Berlin, lehrt Politikwissenschaft und Soziologie an der Universität Bremen.

Ein Problem ist etwas, für das es eine Lösung gibt. Jedes Labyrinth hat definitionsgemäß einen Ausweg. Wenn man einen belastenden Sachverhalt als ein „Problem“ definiert, dann bedeutet das eine semantische Weichenstellung, die besagt: Man muß bloß gründlich genug nachdenken, die richtigen Fachleute konsultieren, die richtigen Prioritäten setzen und dann entschlossen handeln - dann ist die Lösung, der Ausweg nicht zu verfehlen. Und man erkennt die gefundene Lösung daran, daß das Problem auf einmal nicht mehr da ist.

So gesehen ist Arbeitslosigkeit kein „Problem“, sondern ein fataler Zustand. Arbeitslosigkeit ist kein Problem, weil Vollbeschäftigung keine realistische, deshalb auch nicht verantwortlich in Aussicht zu stellende Lösung ist. Es hilft nicht, diesen unbewältigten und schmerzhaften Zustand mit noch so dicken Portionen der weißen Salbe sozialdemokratischer Vollbeschäftigungsrhetorik zu bestreichen. Wir werden uns auf den Zustand dauerhaft einrichten müssen, daß ein großer Teil der erwachsenen Bürger beiderlei Geschlechts in „normalen“ Arbeitsverhältnissen kein Unter- und Einkommen findet. Die Preisfrage ist nur noch, ob und wie es uns gelingt, diesen Zustand in einer Weise auszugestalten, die sozial und politisch einigermaßen unschädlich bleibt.

Zweierlei „Gleichgewicht“

Arbeitslosigkeit hegt vor, wenn mehr Menschen abhängige Beschäftigung suchen als finden. Dieses quantitative Mißverständnis kann in zweierlei Weise diagnostiziert werden: Die Nachfrage nach Arbeitskraft ist „zu gering“ oder das Angebot ist „zu groß“. Die *eine*, nämlich die reflexartig bevorzugte Deutung unserer Wirtschafts- und Sozialpolitiker ist, daß die Nachfrage nach Arbeitskraft bei gegebenen Kosten der Beschäftigung (also Lohn- plus Lohnnebenkosten) „zu gering“ sei. Daraus ergibt sich, jedenfalls in unserem „nachkeynesianischen“ Zeitalter, die Folgerung, daß die Beschäftigungskosten gesenkt und/oder die Anreize für Investoren/Arbeitgeber, (inländische) Arbeitsplätze zu schaffen und Arbeitskraft nachzufragen, verbessert werden müssen - was auch immer das verteilungspolitisch kosten mag.

Was die Senkung der Kosten der Beschäftigung (also der Löhne plus der Kosten für soziale Sicherung und Schutz der Arbeitskraft) angeht, so gehen die

* Der Beitrag erscheint in Kürze in dem von Ronald Schettkat, Karlheinz Bentele und Bernd Reisert herausgegebenen Band „Reformfähigkeit von Industriegesellschaften. Festschrift für Fritz W. Scharpf zum 60. Geburtstag“, Campus Verlag, Frankfurt/New York.

herrschenden angebotsorientierten Lehren davon aus, daß „billigere“ Arbeit automatisch mehr Beschäftigung nach sich zieht. Die Beschäftigungskosten müssen an einen „Gleichgewichtslohn“ herangeführt werden, der dadurch definiert ist, daß er den Arbeitsmarkt räumt. Das ist deshalb ein Fehlschluß, weil es in jeder entwickelten Ökonomie *zwei* Gleichgewichtslöhne gibt, die zudem weit auseinanderklaffen. Der Gleichgewichtslohn, der den *Arbeitsmarkt* räumt, unterscheidet sich drastisch von dem Gleichgewichtslohn, der auch den *Gütermarkt* räumen würde; und wenn der Gütermarkt nicht geräumt wird, wird das auch beim Arbeitsmarkt nicht gelingen.¹ Die erzeugten Güter können beim „Gleichgewichtslohn“ nicht abgesetzt werden, und das führt zu einer „zu geringen“ Nachfrage nach Arbeitskraft.

Der Lohn ist, anders gesagt, nicht nur Kostenfaktor für die Arbeitgeber, sondern auch Einkommensfaktor für die Haushalte der Arbeitnehmer. Aus der einseitigen Konzentration auf die eine oder die andere dieser Funktionen des Lohnes ergibt sich dann der wenig inspirierende Streit zwischen den „rechts-liberalen“ angebotsorientierten Lehren, welche die Lohnkosten senken wollen, und den „links-keynesianischen“ nachfrageorientierten Rezepten, welche die realen *Lohneinkommen* verteidigen oder gar steigern möchten - beides im Namen der „Vollbeschäftigung“ bzw. ihrer Wiederherstellung!

Dieser Streit ist u. a. deswegen so fruchtlos, weil zwar viele theoretische Argumente der angebotsorientierten Lehre recht geben, die harten institutionellen Gegebenheiten der Verteilungspolitik in der Bundesrepublik Deutschland aber auf der Seite der Nachfragetheorie stehen. Die fünf Gründe, aus denen sich in Europa seit dem Ende der siebziger Jahre die „angebotsorientierte“ wirtschaftspolitische Doktrin durchgesetzt und der Keynesianismus nahezu allen intellektuellen und praktischen Kredit verloren hat, sind gut bekannt:

1. Die Globalisierung der wirtschaftlichen Beziehungen und das System der beweglichen Wechselkurse machen den Versuch hoffnungslos, mit keynesianischen Mitteln nationalstaatliche wirtschaftspolitische Souveränität zu praktizieren.
2. Keynesianische Nachfragepolitik wirkt nur, wenn sie „unerwartet“ kommt; wo sie zur Routine der Regierungen wird, führt sie nur zur Subventionierung der Investoren, nicht *auch* zur Steigerung der Beschäftigung - und außerdem zu
3. Inflation und
4. zu wachsender Staatsverschuldung und
5. zum Mangel an Geldkapital („crowding out“) und zur Verteuerung der Investitionen.

¹ Die sog. „Effizienzlohntheorie“ hat aus betriebswirtschaftlicher Sicht noch ein weiteres Lohngleichgewicht ausgemacht, nämlich den oberhalb des markträumenden Lohnes liegenden Lohn, der einen Zuschlag enthält, welcher die Arbeitskraft an den Punkt optimaler Effizienz des Arbeitshandelns heranführen soll. Hier ist die Vorstellung maßgeblich, daß die Arbeitskraft dadurch zum optimalen Arbeitseinsatz motiviert werden muß, daß durch Zahlung eines „überhöhten“ Lohnes der Verlust gesteigert wird, den sie im Falle einer Kündigung zu gewärtigen hätte.

Die deutschen institutionellen Realitäten aber (d. h. die Einrichtungen der Tarifautonomie, der Einheitsgewerkschaft, der Flächentarifverträge, der ans Erwerbseinkommen geknüpften und von den Sozialparteien paritätisch aufgebrachteten Kosten der sozialen Sicherung) waren dazu gedacht und trugen in der Vergangenheit auch tatsächlich dazu bei, die Bundesrepublik zu einer hochproduktiven industriellen Export-Ökonomie zu machen. In ihr wurden hochwertige Produkte erzeugt, die von hoch qualifizierten und hoch bezahlten Arbeitnehmern im Rahmen hoch regulierter Arbeitsverhältnisse (und einer nach oben gestauchten Lohnskala) hergestellt wurden. Über all dem waltete ein vergleichsweise robuster sozialer Friede, den die Protagonisten dieses „Modells Deutschland“ als einen allein der deutschen Ökonomie beschiedenen „vierten Produktionsfaktor“ gepriesen haben. In diesem Modell sind starke Gewerkschaften als eine im gesamtwirtschaftlichen Interesse an Modernisierung erwünschte „Rationalisierungsspeitsche“ willkommen, zumal sie in Deutschland zur Ausgestaltung von Arbeitsverhältnissen beigetragen haben, die im Vergleich mit amerikanischen, französischen und spanischen betrieblichen Realitäten nur als *de luxe* qualifiziert werden können.

Auch die Gründe, aus denen von diesem Prosperitäts- und Vollbeschäftigungsarrangement nur noch in der Vergangenheitsform gesprochen werden kann, sind gut bekannt. Sie sollen hier nur kurz ins Gedächtnis gerufen werden.

Dreierlei Globalisierung

Erstens bringt die wirtschaftliche Integration Westeuropas nicht nur einen verschärften Wettbewerb auf den Güter- und Arbeitsmärkten, sondern einen Verlust der nationalstaatlichen wirtschafts- und sozialpolitischen Souveränität mit sich. Dieser Verlust liefert der Politik ein ziemlich wasserdichtes Alibi fürs Nichtstun. Die Frage „Was tun?“ erledigt sich zum guten Teil schon deswegen, weil es auf der Ebene der Nationalstaaten ersichtlich niemanden mehr gibt, der es im Alleingang tun könnte. Es wird sich zeigen, wie berechtigt die Hoffnungen sind, daß das, was die Nationalstaaten der Europäischen Union (EU) nicht mehr souverän tun können, nun durch integrierte europäische Institutionen und Politiken geleistet werden kann.

Zweitens macht die Leistungsfähigkeit der ostasiatischen Ökonomien die infrastrukturellen und technologischen Wettbewerbsvorteile nicht nur der deutschen Ökonomie zunehmend zunichte, dafür aber gewisse „Standortnachteile“ zumindest der Bundesrepublik Deutschland um so deutlicher spürbar.

Und drittens sind nach dem Ende des Kalten Krieges und des Eisernen Vorhanges nicht nur die dort gelegenen Länder, sondern auch die Länder des westeuropäischen Kapitalismus „nach-kommunistisch“ geworden: Sie müssen sich auf die unmittelbare räumliche Nachbarschaft von Wirtschaftssystemen einrichten, in denen die *Qualifikation* der Arbeitskraft zwar annähernd das in Westeuropa gewohnte Niveau erreicht, die Beschäftigungsiostew aber einst-

weilen (etwa in Tschechien) nur ein Siebtel des inländischen Niveaus ausmachen. Es zeigt sich außerdem, daß nach dem Wegfall des Realsozialismus jener innenpolitische Imperativ des Kalten Krieges an Gewicht verloren hat, der es gebot, durch Vollbeschäftigung, relativ generöse soziale Sicherung und Umverteilung dafür zu sorgen, daß die „andere Seite“ und deren parteikomunistischen Brückenköpfe politisch chancenlos blieben.

Diese Liste wäre um das deutsche Sonderproblem der konsumtiven West-Ost-Transfers noch zu ergänzen, und ebenso um die dornige Tatsache, daß heute in vielen rüstungsintensiven Wirtschaftsregionen eine *negative* „Friedensdividende“ anfällt.

Zusammengenommen führen diese neuen Verhältnisse einer nachkommunistischen Globalisierung dazu, daß innerhalb der Europäischen Union die Arbeitslosigkeit auf einem hohen Niveau verharrt, daß beschäftigungspolitische Erfolge einzelner Länder und Regionen nur auf Kosten wachsender Arbeitslosigkeit in anderen Ländern zu erzielen sind, und daß die Logik des „jobless growth“ die Entwicklung der Beschäftigung von der Entwicklung der Konjunktur abkoppelt. Die EU-Gesellschaften *bleiben* reich - das ist der Unterschied zu den Bedingungen der Weltwirtschaftskrise am Ende der zwanziger Jahre. Aber es fehlt ihnen ein institutioneller Mechanismus, der es erlauben würde, ihren eigenen Reichtum auf die Gesellschaft insgesamt zu *verteilen*. Für die große Masse der Bevölkerung gilt: Nur wer Arbeit hat und wer aufgrund von Arbeit durch Familie bzw. Sozialversicherung mit Einkommen versorgt ist, hat einen Anspruch auf Beteiligung am gesellschaftlichen Reichtum.

Defensive Reaktionen

Was wir gegenwärtig in Europa als Reaktion auf diese neue Lage erleben, ist eine Politik der mehr oder weniger kontrollierten Demontage von Beschäftigungs- und Sozialkosten. Der Ausbruch aus der wettbewerbsschädlichen Festung von Arbeits- und Einkommensverhältnissen *de luxe* vollzieht sich unter der Diktatur der Weltmarktdaten und wird von einer wachsenden „Volksfront des Kapitals“ auch politisch getragen. Diese Strategie ist defensiv. Sie versucht, Beschäftigung zu steigern oder zumindest zu erhalten, indem die Kosten der Beschäftigung gesenkt werden. Oskar Lafontaines „Ausrutscher“, seine Empfehlung für eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik in den neuen Ländern, hat ihm politisch zumindest nicht geschadet. Der Wolfsburger Viertel-Tage-Deal kündigt einen drastischen Szenenwechsel der deutschen industriellen Beziehungen und der tarifpolitischen Zumutbarkeiten an und wäre noch vor kurzer Zeit für die IG Metall völlig unakzeptabel gewesen. Dabei bleibt abzuwarten, ob diese Lösung Beschäftigung auch nur stabilisieren kann. In diesen Zusammenhang gehört auch der mutige Vorschlag von Fritz Scharpf, in der deutschen Wirtschaft einen Niedriglohn-Sektor einzurichten, in dem das Arbeitseinkommen dann aus Steuermitteln subventioniert werden soll; dabei steht freilich weder fest, ob die Arbeitgeber an der Einrichtung solcher

Bülig-Arbeitsplätze interessiert sein würden,² noch ist sicher, daß - sollte das der Fall sein—sie diese Arbeitsplätze vorzugsweise mit zusätzlich eingestellten und mit deutschen Arbeitskräften besetzen würden. Nur wenn die Beschäftigten durch den Anreiz der Lohnsubventionen über diese drei Hürden gelockt werden, dann werden sich die erwarteten wohltätigen Effekte auf das Niveau der inländischen Arbeitslosigkeit einstellen.

Von allen Vorschlägen zur negativen Einkommensbesteuerung im Niedriglohnssektor, auf die eine Lohnsenkung ohne proportionale Einkommensenkung hinauslaufen, unterscheiden sich Grundeinkommens-Modelle in einem wichtigen Punkt: Bei ihnen wird der Einkommenstransfer nicht an erwerbsbiographische Kriterien (Bedürftigkeit, gegenwärtige Erwerbstätigkeit, Bereitschaft und Fähigkeit zur Arbeitsaufnahme usw.) geknüpft, sondern ausschließlich an den Bürgerstatus („citizen's income“) und eventuell an das Lebensalter (z. B. 25 Jahre). Das hat den Vorteil, daß der Einkommenstransfer nicht mehr unter dem Vorbehalt steht, daß die Nachfrageseite des Arbeitsmarktes sich durch Abschluß eines (Billig-)Arbeitsvertrages dazu entschließt, ihn wirksam werden zu lassen; wirksam wird der Einkommenstransfer - und mit ihm die Minderung der manifesten Arbeitslosigkeit — vielmehr schon dann, wenn die Bürger ihn in Anspruch nehmen und je nach persönlicher und Arbeitsmarktlage entscheiden, ob und wann sie durch Aufnahme eines vertraglichen Arbeitsverhältnisses ihr Subsistenzinkommen aufbessern wollen. Eine solche Ausgestaltung des Einkommenstransfers würde der Tatsache Rechnung tragen, daß viele Arbeitskräfte für eine dauerhafte Integration in den Arbeitsmarkt mangels Eignung und mangels Nachfrage auch bei extremen Büliglöhnen nicht in Betracht kommen - und daß es sinnlos ist, sie unter der Fiktion, das wäre anders, einem ebenso dauerhaften wie demütigenden Mißerfolgserlebnis auszusetzen.

Die Arbeitnehmer und ihre tarifpolitischen Verbände stehen in dieser Situation vor der wenig beneidenswerten Aufgabe, mit dem folgenden Dilemma fertigzuwerden: Im langfristigen Interesse der inländischen Arbeitnehmer gibt es nur *eine* Option, die in ihren Auswirkungen schlimmer wäre als der arbeitssparende technische Wandel, nämlich der *Verzicht* auf diesen Wandel (und die damit verbundene Konsequenz, daß sich die nationale Ökonomie bzw. einzelne ihrer Sektoren aus dem globalen Produktivitätswettbewerb ausklinken). Spiegelbildlich haben sich die Investoren mit dem Dilemma herumzuschlagen, daß es in *ihrem* langfristigen Interesse nur eine Sache gibt, die

² Arbeitgeber werden sich beim Abschluß von Arbeitsverträgen nicht nur an den Lohnkosten, sondern auch am erwarteten Beitrag der eingestellten Arbeitskraft zum betrieblichen Ergebnis orientieren. Es ist keineswegs ausgemacht, daß angesichts der vorherrschenden betrieblichen Gegebenheiten und des durch sie bedingten Bedarfs an Flexibilität, Motivation und Qualifikationsreserven eine typische Billig-Arbeitskraft vom prospektiven Arbeitgeber nicht eher als Stör- denn als Produktionsfaktor beargwöhnt würde. Und selbst dann, wenn dieses Mikro-Argument sich als weithin gegenstandslos erweisen sollte, so bliebe auf der industriestrukturellen Makro-Ebene das Bedenken, daß die Arbeitgeber zu einer „statisch effizienten“ Ausnutzung gegebener Kostenanreize verleitet würden (also z. B. wieder anfangen würden, mit billiger Arbeitskraft Schuhe des Massenbedarfs zu erzeugen), statt sich auf einem Pfad „dynamischer Effizienz“ und damit gesteigerter internationaler Wettbewerbsfähigkeit zu begeben. Man sieht, daß sich gegen den Versuch, durch staatliche Anreize möglichst viele Arbeitskräfte in den Markt zu drücken, sowohl betriebswirtschaftliche wie volkswirtschaftliche Einwände begründen lassen.

schlimmer wäre als „zu hohe“ Löhne - nämlich „zu niedrige“ Lohn- bzw. Sozialkosten. Der Grund ist, daß „zu niedrige“ Löhne nicht nur Nachfrageausfall und Folgekosten sozialer und industrieller Konflikte nach sich ziehen würden, sondern, vermutlich viel wichtiger, daß die Lohnkosten in ihrer Funktion als „Rationalisierungspeitsche“ ausfallen und die Investoren auf den vermeintlich bequemen Holzweg der „statischen Effizienz“ locken würden. Was dann passiert, das kann man an der (allerdings im Vergleich mit der deutschen nicht nur viel weniger exportabhängigen, sondern auch weitaus weniger *exportfähigen*) amerikanischen Industrie studieren. Dort führt die nach unten praktisch offene Lohnstruktur einerseits zum Massenphänomen der *working poor*, andererseits zu Produktionsstrukturen die (u. a. wegen der Verfügbarkeit von Billig-Arbeit) auf einem vielfach exotisch niedrigen und deshalb handelspolitisch chancenlosen Niveau der Produktivität (und Energie-Effizienz) verharren.

Gemeinsam ist den aktuellen arbeitsmarkt- und tarif politischen Vorstößen und Vorschlägen, daß ihre Stoßrichtung defensiv ist. Sie konservieren im besten Falle bestehende Arbeitsverhältnisse, schaffen aber keine neuen. Vielleicht fördern sie die Bereitschaft der Arbeitgeber, Arbeitskräfte einzustellen oder nicht zu entlassen; aber sie schmälern auch, wo sie Reallohn-Senkungen zur Folge haben, die Aussichten der Anbieter von Konsumgütern, ihre Waren abzusetzen. Offen ist deshalb, ob und auf wie lange Sicht eine Politik der kontrollierten Demontage der ansehnlichen arbeits- und sozialrechtlichen Statusrechte deutscher Arbeitnehmer jene verzweifelten *politischen* Reaktionen abzuwehren in der Lage sein wird, die wir in Deutschland und anderen europäischen Ländern bereits beobachten: auf der einen Seite den links-militanten Kampf um den *staatlichen Schutz von Arbeitsplätzen*, auf der anderen den rechts-chauvinistischen Kampf um *staatlichen Schutz vor „fremden“ beschäftigungssuchenden Arbeitskräften* (sowie, es läßt sich absehen, vor der Konkurrenz weiblicher, v. a. „doppelverdienender“ Arbeitskräfte). Wenn solche Kämpfe in der einen oder der anderen Version ein Massenphänomen würden, dann hätten wir es offensichtlich mit Herausforderungen von einer Größenordnung zu tun, wie sie nach dem Zweiten Weltkrieg in Europa nahezu unbekannt geblieben ist. Nicht nur die „Was“-Frage nach der gerechten Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums stünde dann auf dem Spiel, sondern auch die „Wie“-Frage nach den demokratischen und freiheitlichen Formen und Institutionen des politischen Prozesses.

Negative Angebotspolitik statt positiver Nachfragepolitik?

Solche düsteren Perspektiven ergeben sich, wenn man an der Vorstellung festhält, daß ein *konstantes* Volumen an Erwerbspersonen zu *sinkenden* Kosten angeboten und in Beschäftigungsverhältnisse gedrückt werden müsse. Eine andere, wesentlich weniger geläufige Leseart des Arbeitsmarkt-Ungleichgewichts ist diese: Was wir brauchen, ist nicht eine Vermehrung der Arbeitsplätze, sondern eine *Verminderung des Arbeitsvolumens*, also des Produkts von beschäftigungssuchenden Personen und der pro Person angebotenen

Arbeitsstunden *bzw.* -jähre. Die Stellgrößen, durch deren Betätigung man das Gedränge auf der Angebotsseite des Arbeitsmarktes lichten könnte, sind schnell aufgezählt. Zunächst gibt es die - aus rechtlichen und normativen Gründen - nicht praktikable förmliche Verbannung von Arbeitskräften, konkret: von (EU-)Ausländern und (verheirateten) Frauen vom Arbeitsmarkt. Damit entfallen so gut wie alle *personellen* Möglichkeiten, auf das angebotene Arbeitsvolumen durch staatlichen Zwang Einfluß zu nehmen. Was bleibt, ist die *zeitliche* Angebotssteuerung: pro Tag, pro Woche, pro Jahr oder pro Leben kann das Arbeitsangebot so gedrosselt werden, daß - unter sonst gleichen Bedingungen - ein Überangebot von Arbeitskraft abgebaut bzw. für die Zukunft vermieden werden könnte.

Dieses Denkmodell beherrschte die Arbeitszeitpolitik Mitte der achtziger Jahre. Seine Schwäche besteht darin, daß es in der Praxis gerade für die Beschäftigten selbst moralisch in zunehmenden Maße „anstrengend“ wird, diesem Modell zu folgen. Warum sollte „ich“ bereit sein, kürzer zu arbeiten (und damit auf Einkommen bzw. Einkommenssteigerung verzichten), nur damit „du“ ebenfalls Beschäftigung findest, zumal ja gar nicht sicher ist, wie „er“ (der Arbeitgeber) mein Arbeitszeit-Opfer honorieren wird (oder kann)? Wird er tatsächlich die verminderte Arbeitszeit pro Person in eine vermehrte (oder auch nur stabile) Zahl beschäftigter Personen umsetzen? Wenn nicht, dann wären „wir alle“ womöglich schlechter dran als zuvor.

Das Ergebnis ist, daß man auf der Angebotsseite des Arbeitsmarktes weder in personeller noch in zeitlicher Hinsicht viel mehr ausrichten kann, als schon geschehen ist.³ Das gilt jedenfalls so lange, wie die Normalitätsvorstellung ungebrochen und durch die herrschenden Institutionen (von Haushalt, Familie, Berufsausbildung und sozialer Sicherung) beglaubigt ist, daß Wert und Erfolg des einzelnen Lebens sich am Arbeitsmarkt und in einem gelungenen Erwerbsleben offenbart. Diese Normalitätsvorstellung ist ebenso abwegig wie zwingend. Sie ist abwegig, weil sie viele Menschen in ein Rennen hineintreibt, in dem sie nur verlieren können. Sie ist andererseits zwingend, weil die herrschenden Institutionen der Arbeitsgesellschaft die Dinge, auf die es im Leben ankommt (also außer Einkommen auch Freiheit, Unabhängigkeit, Sicherheit, Anerkennung, Selbstachtung) faktisch denjenigen Menschen vorbehalten, die sich vorzugsweise als Arbeitnehmer im Erwerbsleben bewähren. Dagegen müssen diejenigen, die (als Arbeitslose) an der Arbeitnehmer-Normalität scheitern oder sich (z. B. als Mütter oder „Nur-Hausfrauen“, gar als Hausmänner) dieser „Normalität“ verweigern, schon starke Gründe haben, um vor sich selbst und vor anderen nicht als Versager dazu-

³ Unausgeschöpfte arbeitspolitische Möglichkeiten liegen dabei zweifellos noch im Bereich nicht der kollektivstandardisierenden, sondern der individuell „optionalisierenden“ Arbeitszeitpolitik. Will sagen: die Beschäftigten erhalten die arbeitsrechtlich abgesicherte Option, Lage und Dauer ihrer Arbeitszeit nach Maßgabe ihrer persönlichen nicht-erwerblichen Rechte und Pflichten (z. B. familiärer oder politischer Art) in einer Weise selbst zu bestimmen oder mit dem Arbeitgeber auszuhandeln, die nicht durch die Androhung eines Verlusts von Arbeitsplatz oder Einkommen sanktioniert werden kann. Welchen Einfluß eine solche, aus arbeitsrechtlichen Gründen wünschenswerte „Optionalisierung“ auf Volumen und Zusammensetzung der betrieblichen Arbeitskräfte-Nachfrage haben würde, ist jedoch schwer abzuschätzen.

stehen. Wer etwas anderes tut als wenigstens zeitweise, wenigstens teilzeitig zu „arbeiten“, setzt sich empfindlichen Nachteilen in puncto Einkommen und Sicherheit und nicht selten auch der moralischen (Selbst-)Diskreditierung aus.

Die moralischen, kulturellen und institutionellen Grundlagen der Arbeitsgesellschaft setzen Prämien auf die Lebensform des „Arbeitnehmers“ aus, die nicht mehr annähernd für alle Bürger dieser Gesellschaft eingelöst werden können. Diese Gesellschaft mobilisiert auf diese Weise ständig ein Überangebot an Arbeitskraft, das sie dann nicht aufnehmen, nicht für die Produktion von Gütern und Leistungen nutzen kann. Dabei ist die Vorstellung, daß man an den Gütern und Werten des Lebens nur dann sollte teilhaben können, wenn man zuvor mit Erfolg die eigene Arbeitskraft zu Markte getragen hat, moralisch durchaus unplausibel. Denn was spricht dafür, daß die Gesamtheit der nützlichen Tätigkeiten, die zu verrichten Menschen in der Lage sind, durchs Nadelöhr des Arbeitsvertrages sollte gefädelt werden können? Oder dafür, daß es gerecht wäre, Konsumchancen, soziale Sicherheit und soziale Achtung denjenigen vorzubehalten, die darauf einen am Arbeitsmarkt erworbenen Anspruch geltend machen können?

Zunehmend Anklang findet es, wenn auch bisweilen offen zynisches Argument für „Vollbeschäftigung“ besagt, daß es nicht das Motiv *sozialer Gerechtigkeit* ist, das für die Eingliederung einer möglichst großen Zahl von Menschen in den Arbeitsmarkt spricht, sondern das Motiv *sozialer Kontrolle*. Die pessimistische Anthropologie, die hinter diesem Argument steht, Hegt auf der Hand: Wenn die Menschen nicht (insbesondere für eine längere biographische Strecke) unter Aufsicht und im Rahmen formeller vertraglicher Pflichten arbeiten, dann verfallen sie zwangsläufig auf eine chaotische und gemeinschaftsschädigende Lebensweise. Mit diesem Argument wird freilich der humane Wert jenes technischen und ökonomischen Fortschritts nachträglich diskreditiert, der die Befreiung vieler Menschen von schwerer und mühsamer Arbeit erst erlaubt hat. Und zugleich wird implizit das Elend einer sozialen Ordnung eingestanden, die über kein anderes Mittel als die betriebliche Arbeit zu verfügen scheint, um die Bürger zu einer disziplinierten und kooperativen Lebensführung anzuhalten.

Wenig hilfreich ist freilich in dieser Lage das Lob der Bescheidenheit. Die tröstliche Botschaft, es könne doch auch ganz befriedigend sein, in Familie, Ehrenamt und Eigenarbeit „etwas Sinnvolles für andere zu tun“ und den Schönheiten eines beschaulichen Daseins nachzugehen, wird schwerlich irgendeine(n) hinter den heimischen Herd locken. Denn die Verhältnisse, die sind nicht so. Sondern so: Zu attraktiv sind auch für die Bürger unserer „Arbeitsgesellschaft“ die materiellen und immateriellen Prämien, die an der vermeintlich „normalen“ Arbeitnehmerexistenz haften, als daß der Verzicht auf vollwertige Arbeit und entsprechendes eigenes Einkommen auch nur als akzeptable Vorstellung die Lebenspläne eines relevanten Teils der Bevölkerung prägen könnten. Im Gegenteil: je prekärer und unwahrscheinlicher es wird, daß jede erwachsene Person eine sichere, befriedigende und ange-

messen bezahlte Arbeit findet und behält, desto heftiger und aggressiver wird - im Verhältnis zwischen den Generationen, den Geschlechtern und den ethnischen Gruppen - der Wettbewerb um dieses „Gut aller Güter“ und die subjektive Identifikation mit seinem Wert. Die Aufwertung, die dieser überwältigenden Wertschätzung formeller Arbeit gegenüber nun das Leben außerhalb des Arbeitsmarktes (in der Familie, in der Gemeinde, im eigenen Garten, in Kooperativen, Netzwerken und Vereinen) nach der Vorstellung mancher konservativer Propheten erfahren soll, müßte demgemäß schon wesentlich mehr als eine billige moralische Anpreisung von Verzicht, Bescheidenheit und Gemeinsinn sein. Die Aufwertung der freien Zeit und der selbstbestimmten Tätigkeit, mit der sie ausgefüllt werden könnte, oder umgekehrt: die gesellschaftliche Relativierung der Markt-Arbeit ist ein Projekt, das die moralische, institutionelle und ökonomische Kernstruktur demokratischer Industriegesellschaften berührt. Diese Gesellschaften sind nämlich ratlos und ohne institutionelle Vorbilder mit dem Problem konfrontiert, daß ihr Reichtum von einem *sinkenden* Anteil der Bürger erzeugt, aber von *allen* Bürgern ein ausreichender Anteil an diesem Reichtum beansprucht wird.

Entkopplung von Einkommensanspruch und Erwerbstätigkeit

Man benötigt keine Sehergaben, um sich das Zentralproblem vor Augen zu führen, mit dem es die Institutionen der Wirtschaftsgesellschaft auf absehbare Zeit zu tun haben werden, national wie global. Dieses Problem besteht darin, daß die ökonomisch wertschöpfenden Teile der Bevölkerung relativ schrumpfen und sich daraus die Gefahr ergibt, daß das (familiale, sozialstaatliche, entwicklungspolitische) „Kanalsystem“ austrocknet, das auch denjenigen Personen und Regionen ihre Subsistenzmittel und Teilhabechancen zuführt, die nicht zum „produktiven Kern“ der globalen Wirtschaftsgesellschaft gehören.

Solange anähernd alle Erwerbspersonen an der Erzeugung des Reichtums beteiligt sind, löst sich das Problem der Teilhabe am gesellschaftlichen Reichtum durch den *Arbeitsvertrag* jedes einzelnen. Nachdem dies nicht der Fall ist und dieser vermeintliche Normalzustand unwiderruflich verlorengegangen ist, kommen für die Lösung des Verteilungsproblems nur wirtschaftliche *Bürgerrechte* infrage, die alle Bürger sich gegenseitig zugestehen. Der Kerngedanke solcher Bürgerrechte auf Einkommen („citizens income“) besteht darin, daß der Anspruch auf ausreichendes Einkommen von der Erwerbstätigkeit (bzw. von vorangegangener Erwerbstätigkeit, von der Bereitschaft zur Erwerbstätigkeit, vom nachweisbaren Vorliegen dispensierender Tatbestände usw.) abgekoppelt wird. Das würde dann konkret bedeuten, daß die heute auf breiter Front in der sozialpolitischen Debatte auftauchenden Vorschläge vom Typ „negative Einkommensteuer“, „Bürgergeld“⁴

⁴ In diesem Zusammenhang verdient die wenig beachtete Tatsache Erwähnung, daß die Gesamtheit der westdeutschen Steuerzahler ja angesichts der deutschen Vereinigungssituation zumindest auf mittlere Frist bereit ist und auch gar keine Alternative hat, jedem einzelnen der 16 Millionen ostdeutschen Neubürger der Bundesrepublik Deutschland einen Einkommenstransfer auszusahlen, der überschlägig dem Betrag der Bafög-Höchstförderung entspricht. Hier haben wir die Praxis eines „Bürgergeldes“ vor uns, zu der freilich einstweilen noch die rechtfertigende Theorie fehlt.

bzw. degressive Einkommenssubventionen nicht erst dann greifen, wenn eine Person ihre Rolle am Arbeitsmarkt spielt (oder sich formell darauf vorbereitet, dies zu tun, vgl. Baf ög), sondern schon dann, wenn sie nur im Besitz von Bürgerrechten ist.

Wenn man sich diesem, unseren industriegesellschaftlichen Traditionen und Institutionen so völlig fremden und sorgfältig tabuisierten Gedanken überhaupt zu nähern bereit ist, dann stößt man auf eine Diskussionslage, die durch drei Gruppen von Gegenargumenten markiert ist. Der erste Einwand bezieht sich auf Anreiz-Effekte: Warum sollten rationale Akteure noch arbeiten wollen, wenn sie ihr Leben auch ohne formelle Erwerbstätigkeit fristen können? Darauf läßt sich mit der Vermutung antworten, daß ein temporärer Rückzug aus der Existenzform des Arbeitnehmers ja angesichts der oben beschriebenen Situation zum Teil erwünscht (weil faktisch ohnehin alternativlos⁵), zum anderen Teil aber begrenzt sein wird, weil der *Zusatzanreiz* eines höheren Erwerbseinkommens seine mobilisierende Wirkung nicht verfehlen wird. Der zweite Einwand ist ernster zu nehmen und finanzpolitischer Natur: Wenn eine Minderheit ein erwerbsunabhängiges Bürgergeld bezieht, dann wird die (positiv) steuerzahlende strukturelle Mehrheit politisch dazu disponiert sein, das Niveau dieses Bürgergeldes so herabzudrücken, daß der angebots-entlastende Effekt gegen Null geht und nur der alternativlose Erwerbszwang übrigbleibt, den die marktliberalen Urheber der Idee der negativen Einkommensteuer ohnehin im Sinn haben. Indes sind gegen diese Eventualität leicht vorstellbare Abhilfen wirksam, z. B. eine legislativ nur schwer antastbare Indexierung des Niveaus des Bürgergeldes.

Schließlich bleibt als gewichtigster Einwand, daß die „Verbannung“ eines Teils der erwachsenen Bevölkerung aus der Erwerbssphäre, sei sie auch monetär noch so gut abgedeckt, auf den moralischen Zynismus einer Stilllegungs- oder Abwrackprämie für menschliche Arbeitskraft hinauslaufe, der materialen Gleichheitsgrundsätzen (insbesondere auch dem der Gleichbehandlung der Geschlechter) und dem moralischen Anspruch zuwiderlaufe, daß jede Person das Recht habe, sich durch nützliche (und als nützlich auch anerkannte!) Tätigkeit zu entfalten. Die Ratlosigkeit, die dieser Einwand hinterläßt, kann allerdings ein Stück weit durch Vorkehrungen vermindert werden, welche die Inanspruchnahme des so ausgestalteten Bürgergeldes vom Lebensalter der Empfänger abhängig machen und im übrigen die „Rotation“ zwischen Erwerbs- und anderen Tätigkeiten ermutigen. Wie eine solche, auf der Angebotsseite des Arbeitsmarktes ansetzende und Einkommensanspruch und Erwerbstätigkeit entkoppelte Lösung aussehen würde, das kann man in drei Grundsätzen sagen (wenn auch sicher nicht in drei Legislaturperioden realisieren)

⁵ Die Killer-Phrase, mit der solche Denk-Versuchungen normalerweise tabuisiert werden sollen, ist der Hinweis auf die Schwächung von Leistungsanreizen. Dem ist ungerührt entgegenzuhalten, daß die Erhaltung oder Verstärkung von Leistungsanreizen ja nur dort Sinn macht, wo ihnen Leistungsgelegenheiten, also Arbeitsplätze, entsprechen; und daß Betriebe und Märkte wahrlich nicht der einzige denkbare Platz sind, an dem sich individueller Leistungswille bewähren und entfalten kann.

Erstens: Niemand hat das Recht, ganze Kategorien der Bevölkerung (nach Geschlecht, nach Alter, nach Nationalität, nach Qualifikation usw.) von der Teilnahme am Arbeitsmarkt zu verbannen.

Zweitens: Wenn alle erwachsenen Bürger zwar kein „Recht auf Arbeit“, aber sehr wohl ein Recht auf Teilnahme am Anbieter-Wettbewerb um Beschäftigung haben, dann tun alle diejenigen, die auf die Teilnahme an diesem Wettbewerb *freiwillig* verzichten, allen denen einen Gefallen, die an diesem Wettbewerb weiterhin und mit entsprechend verbesserten Erfolgchancen teilnehmen möchten. Sie haben folglich einen Anspruch auf eine Gegenleistung für diesen Gefallen. Diese Entschädigung sollte als ein *Bürgerrecht auf Grundeinkommen* konzipiert sein, an keinerlei weitere Voraussetzungen (der Bedürftigkeit, der Arbeitsbereitschaft, des Familienstandes usw.) geknüpft sein, aus Steuern finanziert werden und für die Dauer der Nicht-Teilnahme am Arbeitsmarkt das Niveau erreichen, das für eine bescheidene Lebensführung erforderlich ist. (Eingeschworene Marktwirtschaftler mögen hier alternativ auch an einen Markt für „Arbeitsmarkt-Teilnahmeberechtigungsgutscheine“ denken, wie er von dem niederländischen Ökonomen Bert Hamminga vorgeschlagen worden ist.)

Drittens: Bei den Entschädigungen für einen Verzicht auf Teilnahme am Arbeitsmarkt, der individuell jederzeit rückgängig zu machen ist, handelt es sich nicht um eine bloße Stilllegungsprämie für Arbeitskraft, sondern um die Ermutigung des Versuchs, das eigene Arbeitsvermögen in einer *anderen* Weise als durch seinen „Verkauf“ gegen Lohneinkommen zu nutzen.

Außerhalb des Nahbereichs von Haushalt und Familie sind solche Verwendungsmöglichkeiten freilich nicht leicht zu finden. Vielmehr ist die Entwicklung von Industriegesellschaften ja dadurch gekennzeichnet, daß sie die Arbeitskraft in eine „Modernisierungsfalle“ hineintreibt: Allen informellen und selbstversorgenden Tätigkeitsformen gegenüber schien für lange Zeit die Marktarbeit so viel lohnender, daß sie weitgehend abgestorben sind - und jetzt, wo der Arbeitsmarkt das angebotene Arbeitsvolumen nicht mehr aufnehmen kann, als subsistenzwirtschaftliche Reserveoptionen nicht mehr zur Verfügung stehen. Es besteht deshalb kein Anlaß zu der Zuversicht, daß sich informelle Alternativen nützlicher Tätigkeit „von selbst“ oder auf gutes Zureden hin eröffnen werden; sie müssen deshalb „neu erfunden“, gefördert und ermutigt werden.

Zusammengenommen könnte eine institutionelle Neuordnung des Arbeitens, die solchen Grundsätzen folgt, zwar nicht die Arbeitslosigkeit beheben, aber doch den kaum abwendbaren Dauerzustand, daß nicht alle Arbeitskräfte einen regulären kontraktuellen Arbeitsplatz finden werden, zu einem erträglichen, weniger konflikträchtigen Zustand werden lassen.