
Birgit Mahnkopf/Elmar Altvater

Der Weltmarkt und die Welt der Arbeit - Gewerkschaften in Zeiten der Globalisierung



Prof. Dr. Birgit Mahnkopf, geb. 1950 in Berlin, Studium der Soziologie, Politischen Wissenschaft, Volkswirtschaft, Psychologie und Pädagogik an der FU Berlin, ist Professorin für Europäische Gesellschaftspolitik an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin.



Prof. Dr. Elmar Altvater, geb. 1938 in Kamen, Studium der Volkswirtschaftslehre und Soziologie an der Universität München, ist Professor für Politische Wissenschaft und Politische Ökonomie am Otto-Suhr-Institut der Freien Universität Berlin.

Die enthusiastischen Einschätzungen der Globalisierung in der Öffentlichkeit werden in den Gewerkschaften mit Skepsis und manchmal mit Verbitterung aufgenommen. Denn begründen nicht Unternehmer und Politiker mit der weltweiten Konkurrenz von Standorten die Einsparung von Arbeitskräften und die Verdichtung der Arbeit; wird nicht der Abbau sozialstaatlicher Leistungen als eine hinzunehmende Folge der globalen Steuerkonkurrenz hingestellt, in der die Nationalstaaten die mobilen Produktionsfaktoren, sprich das Geldkapital, nicht höher belasten können als dies konkurrierende Nationen tun? Hat die Globalisierung der Wirtschaft also nicht einen „Wettbewerb der Besessenen“ (Krugman) um die niedrigsten Sozialstandards ausgelöst, bei dem am Schluss alle verlieren? Haben nicht Deregulie-

rung und Liberalisierung der Märkte und die Privatisierung einstmals öffentlicher Unternehmen und Einrichtungen dazu beigetragen, dass die Drohung, einen Standort mit zu hohen Belastungen des Kapitals zu meiden, realistisch geworden ist? Die Kapitaleigner und Geldvermögensbesitzer haben also durch die Globalisierung, durch Liberalisierung und Deregulierung eine verbesserte „Exit-Option“ erhalten. Diese ermöglicht es ihnen, Arbeitnehmer und ihre Organisationen durch Verlagerungen der Produktion oder des Geschäftssitzes sozusagen „im Regen“ stehen zu lassen, also den Druck auf die Gewerkschaften zu erhöhen.

Die Reorganisation der ökonomischen Prozesse von Produktion, Reproduktion und Konsum hat obendrein Prozesse der Flexibilisierung und Individualisierung von Erwerbsarbeit unterstützt, welche die Organisation der Arbeitnehmer in Gewerkschaften schwieriger machen. Arbeitslose und prekär Beschäftigte finden in der Gewerkschaft selten ein Zuhause. Die „Freelancer“ und die mit Aktienoptionen bezahlten „Wissensarbeiter“ der „New Economy“ haben für Gewerkschaften eher Verachtung übrig; selbst wenn viele von ihnen inzwischen zu der Einsicht gelangen, dass in der „New Economy“ die Arbeits- und Entlohnungsbedingungen nach dem uralten Schema des Herr-im-Hause-Standpunkts gestaltet werden. Die innerbetrieblichen Sozialbeziehungen sind jedenfalls längst zerrissen: Zwischen den hoch qualifizierten, z. T. sehr gut bezahlten, auf selbständiges Arbeiten versessenen Trägern weltweit begehrter „Humanressourcen“ und den Beschäftigten, die Routinearbeiten erledigen, noch in festen Arbeitsverhältnissen sind und mit ihrem Einkommen halbwegs über die Runden kommen, klafft eine beständig größer werdende lebensweltliche Lücke. Und beide, in sich nach Aufgabenbereichen, Alter und Bildungsgrad noch einmal stark differenzierte Gruppen haben mit der Welt der „Wegwerf“-Arbeit am unteren Ende der Qualifikations- und Einkommenspyramide - wo mehrheitlich Frauen und Migranten beschäftigt sind - scheinbar nichts mehr gemeinsam.

Nicht nur die erweiterte „Exit-Option“ der Kapitaleseite macht also den Gewerkschaften zu schaffen. Es ist auch schwieriger geworden, die „Voice-Option“, also die Erhebung der Stimme in machtvollen sozialen Protesten bis hin zum Streik, angesichts der Individualisierung und Flexibilisierung der Arbeitsprozesse anzuwenden.

I.

Vor allem die Finanzmärkte sind globalisiert. Sie haben sich in den vergangenen zwanzig Jahren mit geradezu spektakulären Wachstumsraten entwickelt. Ihre Dynamik hat die Entwicklung der realen Größen von Ökonomie und Gesellschaft weit hinter sich gelassen. Weder die Direktinvestitionen noch der Welthandel oder die Produktion, geschweige denn die Beschäftigung, sind annähernd so schnell gewachsen wie die Finanzmärkte. Im Gegenteil, die Beschäftigung ist, von günstigen Konjunkturphasen abgesehen, in den meisten Ländern über die Zyklen hinweg rückläufig, auch wenn es zwischenzeitlich geschehen kann, dass an dem einen oder anderen Standort Arbeitsplätze entstehen, weil die Konkurrenzfähigkeit erfolgreich gesteigert werden konnte. Doch wehe, wenn die Konkurrenten aufschliessen. Dann gehen die durch verbesserte Konkurrenzfähigkeit gewonnenen Arbeitsplätze aufgrund des verallgemeinerten Produktivitätsanstiegs verloren. Dies kann gar nicht anders sein. Denn die Versprechen des Freihandels lauten: mehr Güter und Dienstleistungen in größerer Variation aus allen Weltregionen zu niedrigeren Preisen. Wie sollte dieses Versprechen anders eingelöst werden können, als durch eine Reduzierung der Arbeitskosten, also durch Freisetzung von Arbeitskraft, durch Entlassung von Beschäftigten? Der Freihandel ist gut für die Konsumenten, sofern sie über monetäre Kaufkraft in harter Währung verfügen. Wer indes kein Einkommen hat - nach Angaben der Weltbank über die Armut in der Welt waren dies im Jahre 1998 1,2 Mrd. Menschen - ist von den Wohltaten des Freihandels ohnehin ausgeschlossen. Auf jeden Fall bringt der Freihandel Probleme für die Produzenten, also

für die ArbeiternehmerInnen, denn in der Regel geht er mit einer Verschärfung des Wettbewerbs und daher auch mit dem Abbau von Arbeitsplätzen einher.

„Den letzten beißen die Hunde“, und das sind bei dem von den globalen Finanzmärkten vorgelegten Tempo die Arbeitsmärkte. Sie stehen unter besonderem Kosten- und Leistungsdruck. Dieser hat freilich nicht nur eine quantitative Seite, die sich als Arbeitslosigkeit einerseits und manchmal Überbeschäftigung andererseits (an/in bestimmten Orten und Branchen zu bestimmten Zeiten und bei manchen Berufsgruppen oder bei Beschäftigten mit besonderen Qualifikationsprofilen) äußert. Vielmehr ändert sich auch die qualitative Seite der Welt der Arbeit, und zwar nicht nur wegen der beschleunigten technischen Innovationen, der Entwertung alter und der Entstehung neuer Qualifikationen oder als eine Folge der betrieblichen Reorganisationsprozesse. Das „Normalarbeitsverhältnis“, das in jahrzehntelangen sozialen Auseinandersetzungen etabliert worden ist, wird angesichts des Globalisierungsdrucks zum Objekt unternehmerischer Flexibilisierungsstrategien. Diese sind erstens eine direkte Antwort auf die Grenzen, die eine rigide Arbeitsorganisation der Reorganisation der Betriebe zur Steigerung der Produktivität errichtet, und zweitens - und damit zusammenhängend - eine Reaktionsweise auf die finanzielle Globalisierung. Denn die Unternehmen müssen ihren Unternehmenswert an den Renditen, die auf den globalen Finanzmärkten zu erzielen sind, ausrichten. Sie müssen einen möglichst hohen „Shareholder Value“ im „Schönheitswettbewerb“ konkurrierender Anlageformen auf den Laufsteg bringen, den die global operierenden Fondsmanager umlagern. Dies hat häufig zur Folge, dass kurzfristige Strategien des Managements einer Langfristplanung vorgezogen werden. Denn auf den „Märkten“ sind bei der Kursbildung und daher bei der Börsenkapitalisierung, die für die Macht eines Unternehmens entscheidend ist, die monetären Ertragsaussichten in kurzer Frist entscheidend. Volatile, d.h. sehr schnell umdisponierende Anleger, die obendrein - wie die Pensions- und Investmentfonds - mit großen und schlagkräftigen Kapitalien ausgestattet sind, lassen sich nicht mit dem Verweis auf positive Aussichten in der langen Frist vertrösten. Allenfalls „Startups“ der „New Economy“ haben Zugang zu Kapital mit dem Verweis auf mittel- und langfristiges Potential der Wertsteigerung - aber dies auch nur vorübergehend, wie im zweiten Halbjahr 2000 sichtbar wurde, als dem hochfliegenden Ballon der Werte des „neuen Marktes“ die Luft ausging und der Höhenflug endete¹.

Die Finanzmärkte haben also das Sagen und dies wird im Selbstverständnis der Unternehmensmanagements verinnerlicht. Der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Bank hat gar davon gesprochen, dass die Finanzmärkte als eine „fünfte Gewalt“ neben Legislative, Exekutive, Judikative und Medien eine „wichtige Wächterrolle“ übernehmen könnten: „Wenn die Politik im 21. Jahrhundert in diesem Sinn im Schlepptau der Finanzmärkte stünde, wäre das vielleicht so schlecht nicht“². Die Finanzmärkte sind also ein Fetisch, mehr als sich dies Karl Marx in seiner Analyse des Fetischcharakters der Ware und des Geldes hat vorstellen können. Fetische sind selbstproduzierte Gottheiten, denen eine Macht zugeschrieben wird, der man sich unterordnen muss. Geschieht dies nicht, sind die Folgen negativ für den Standort; die ökonomische Strafe für Politik gegen die Finanzmärkte folgt sozusagen auf dem Fuss. Man könnte allerdings auch umgekehrt argumentieren: Wenn die Finanzmärkte die Politik, von den Unternehmen ganz zu schweigen, „ins Schlepptau“ nehmen, dann ist es zur Erhaltung der demokratischen Ordnung in Deutschland und anderswo geboten, die Finanzmärkte

¹ Vgl. Elmar Altvater/Birgit Mahnkopf, „New Economy“ - nichts Neues unter dem Mond?, in: WSI-Mitteilungen, Jg. 53 (2000), H. 12, S. 770-778.

² Rolf-E. Breuer, Politik im 21. Jahrhundert - im Schlepptau der Finanzmärkte?, in: Deutsche Bank Research Bulletin 2000.

demokratisch zu kontrollieren, wie es etwa von der deutschen Attac-Bewegung („Netzwerk für eine demokratische Kontrolle der Finanzmärkte“) verlangt wird.

Freilich sind die auf den globalen Finanzmärkten gebildeten Zinsen und Wechselkurse nicht nur eine „harte Budgetrestriktion“ für wirtschaftliche und politische Akteure, deren Handlungsspielraum eingeengt wird. Es ist inzwischen (auch in Deutschland) eine neue Schicht von Geldvermögensbesitzern entstanden, die ihre Vermögen auf den Finanzmärkten anlegen oder weltweit mit Hilfe von Investment- und Pensionsfonds anlegen lassen. Das ist nicht nur eine ökonomische Tendenz der vergangenen zwei bis drei Jahrzehnte, sondern eine kulturelle Revolution. Vor dem Wetterbericht zeigt die Tagesschau die Fieberkurven von Börsen- und Wechselkursen, ganz abgesehen von den Nachrichtenkanälen mit den Banderolen der Börsenkurse und den Spezialzeitschriften mit Anlagetipps für den kleinen Mann, die Hausfrau, den Schüler. Auch der „Kollege ist Aktionär“³, aber nicht immer an den Aktien des eigenen Unternehmens beteiligt, denn die Aktiengesellschaften machen in Deutschland weniger als 5 Prozent der Betriebe aus. Daher spekuliert der Kollege und wenn nicht er, so seine Frau oder die manchmal noch schulpflichtigen Kinder. Schließlich sind von den „postmodernen“ Unternehmen der „New Economy“ nicht selten anstelle des Lohns (also nicht zusätzlich zum Lohn oder Gehalt) Aktienoptionen ausgegeben worden. Deren Wertsteigerung, beobachtbar im Fernsehen, ist für den „Kollegen Aktionär“ wie eine saftige Lohnerhöhung, auch wenn er weiß oder zumindest ahnt, welche Fallstricke ausgelegt sind, in denen er sich verheddern kann. Denn natürlich kann die Kursbewegung auch nach unten gehen, und dies wäre schon dann der Fall, wenn er und seine Kollegen die Optionen verkaufen. Der Preis würde dann sinken. In der Vergangenheit folgten auf übermäßige Kursanstiege häufig sehr lange Zeiten niedriger Kurse, so beispielsweise in den USA in der Zeit von 1929 bis 1958 und dann von 1966 bis 1992. Doch alles dies ist scheinbar völlig unabhängig von den Gewerkschaften. Mehr noch: Deren Lohnforderungen für die Masse der Arbeitnehmer, die nicht in „postmodernen“ Arbeitsverhältnissen beschäftigt sind, wird eher als kontraproduktiv für die Kursentwicklung, also für die eigene Einkommensentwicklung interpretiert.

Verantwortlich für diese Kulturrevolution, in der Arbeitnehmeridentitäten in Identitäten von Geldvermögensbesitzern verkehrt worden sind, ist eine Entwicklung, die Ende der siebziger/Anfang der achtziger Jahre begann. Damals nämlich wurden die realen Zinsen über die reale Wachstumsrate des Sozialprodukts gehoben - infolge der Ölkrise, der Versuche der USA, den Dollar durch attraktive Zinsen zu stützen und die Rüstungspolitik unter Reagan, durch die mit hohen Zinsen externes Kapital in die USA importiert wurde⁴.

Auch die Lohnzuwächse sind hinter den Zuwächsen der Geldvermögen, hinter den Realzinsen nämlich, zurückgeblieben. Die realen Einkünfte der Arbeitnehmer sind seit den achtziger Jahren nicht oder nur geringfügig gestiegen, ganz im Gegensatz zu den Geldvermögen, die mit den Realzinsen Jahr für Jahr zugenommen haben. In Deutschland bewegten sich die Realzinsen in den achtziger und neunziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts zwischen 3 Prozent und mehr als 6 Prozent. Kein Wunder also, dass sich die Verteilung für die Bezieher von Löhnen und Gehältern verschlechtert hat. Wenn man es denn konnte, wurden Geldvermögen gebildet und angelegt, und zwar weltweit. „Finanzinnovationen“ machten es möglich, auch kleinere Beträge anzulegen und nicht nur auf dem „langweiligen“ Spargbuch zu parken. Die alte „internationale Solidarität“ ist im Zuge dieser Entwicklung durch

³ Berthold Huber, Aktien und gewerkschaftliche Verteilungsstrategien. Gedanken und Anmerkungen, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Jg. 51 (2000), H. 8-9, S. 518-524.

⁴ Es ist hier nicht der Ort, über die Konsequenzen der Hochzinspolitik, Schulden- und Finanzkrisen der achtziger und neunziger Jahre zu schreiben.

Anlagestrategien von Vermögensfonds abgelöst worden, an denen auch Arbeitnehmer aus den Industrieländern beteiligt sind. Die „Exit-Option“ der ArbeitnehmerInnen besteht also darin, auf die Seite des Geldes zu wechseln. Nicht alle schaffen oder wollen dies. Den meisten ArbeitnehmerInnen in den Entwicklungsländern ist eine solche Option ohnehin verbaut. Sie bringen schlicht die notwendigen verfügbaren Sparbeiträge nicht zustande. Doch sind nun monetäre Beziehungen entstanden, in denen am einen Ende Kollegen als Geldvermögensbesitzer Zinsen beziehen, für die am anderen Ende der Beziehung Schuldner - ebenfalls Arbeitnehmer - irgendwo in der Welt zu arbeiten haben. Solange die Zinsen unterhalb der realen Zuwachsraten des Sozialprodukts liegen, kann man sich den erarbeiteten Zuwachs „brüderlich oder schwesterlich teilen“. Doch wenn die Zinsen höher sind als die Wachstumsraten, gehen Schuldner irgendwann in die Knie, d.h. sie können den Schuldendienst nicht mehr leisten. Die Finanzkrise bricht aus. Dies ist in den achtziger Jahren in der gesamten Dritten Welt geschehen, in den neunziger Jahren in anderer Form - spektakulärer, abrupt, heftiger - 1994/95 in Mexiko, 1997 in Asien, 1998 in Russland, 1999 in Brasilien, 2000 in der Türkei und in Argentinien. Sind die Kolleginnen und Kollegen der entwickelten Industrieländer also, wie es beispielweise von Lenin in seiner Imperialismusanalyse 1917 dargestellt worden ist, eine parasitäre Arbeitsaristokratie, die Brüder und Schwestern in den weniger entwickelten Regionen der Welt ausbeutet? Eine positive Antwort wäre ohne jeden Zweifel voreilig. Denn erstens sind die Lohnabhängigen auch in den Industrieländern immer noch in erster Linie vom Lohn abhängig und gehören nicht zu der Schicht von global operierenden Geldanlagespezialisten. Zweitens handelt es sich weniger um einen Gegensatz zwischen den abhängig Beschäftigten in den verschiedenen Weltregionen, sondern um einen im Zuge der Globalisierung entstandenen Widerspruch zwischen Geldgesellschaft einerseits und Arbeitsgesellschaft andererseits. Das „Einerseits-Andererseits“ soll darauf verweisen, dass es sich hier tatsächlich um einen Gegensatz handelt, der sich im Zuge der Entwicklung zugespitzt hat.

Diese Zuspitzung kommt in den Industrieländern schon darin zum Ausdruck, dass günstige Daten vom Arbeitsmarkt immer als negative Botschaften für Aktien- und Wertpapiermärkte interpretiert werden - und umgekehrt. Ein Rückgang der Arbeitslosigkeit und die Schaffung neuer Arbeitsplätze nähren die Befürchtung einer steigenden Konsumnachfrage (dies ist gut für die Produzenten) und daher inflationären Drucks. Auf den inflationären Druck, so wird befürchtet, reagiert die Zentralbank mit steigenden Zinsen und die sorgen dafür, dass die Aktien- und Wertpapierkurse sinken (und dies ist negativ für Wertpapierbesitzer). Vermögen verlieren an Wert, auch wenn die Zinserträge zunehmen. Dies könnte ein Trost sein, wenn nicht auch Schuldzinsen auf Kredite zu zahlen wären. Arbeitnehmer, die über Wertpapiere verfügen, geraten also in einen inneren Widerspruch, der noch durch die Tendenzen des Umbaus der Systeme sozialstaatlicher Sicherungen verschärft wird. Dies gilt insbesondere für die Umstellung von Umlageverfahren der Alterssicherung auf eine (und sei es auch nur teilweise) kapitalgedeckte Rente. Denn in diesem Fall ist die Umverteilung zwischen den aktiven und den nicht mehr aktiven Generationen (Erwerbstätigen und RenterInnen) nicht mehr Ergebnis einer auf Arbeit basierenden Solidarbeziehung, sondern infolge des Kapitaldeckungsverfahrens ein individuell durch Kapitalbildung erworbener Anspruch. Dieser Anspruch kann freilich nur eingelöst werden, wenn dafür gearbeitet wird.

Attraktiv scheinen Rentenfonds in Zeiten florierender Aktienmärkte. Wer aber in Zeiten niedriger Kurse in die Rente geht, muss im Prinzip einkalkulieren, dass die Rendite seiner Kapitalanlage auch negativ ausfallen kann. Freilich versprechen die privaten Rentenversicherer, höhere Renditen zu erwirtschaften als bei dem herkömmlichen Umlageverfahren zu

erwarten sind. Eine realistische Erwartung ist dies jedoch nur solange, wie wenige Menschen privat auf die Rente sparen. Dann ist es möglich, dass eine Verzinsung erzielt wird, die stärker steigt als die Löhne und damit auch als die Renten im Umlageverfahren. Steigt die Gewinnquote, bleibt für die Bezieher von Einkommen und Renten allerdings weniger übrig. Die heute jungen und die künftigen Erwerbstätigen haben das Nachsehen. Dennoch sollen sie - und dies in Zeiten, da die Beschäftigungsperspektiven für alle unsicherer und die Arbeitseinkommen unkalkulierbarer werden - für ihre zusätzliche private Vorsorge aufkommen. So kann sich jenes „Mehr an Freiheit“, welches den „selbstverantwortlichen Bürgern“ von den Reformern versprochen wird, durch alltägliche Wechselfälle der globalen Geldwirtschaft - durch hohe Inflationsraten, sinkende Aktienkurse oder durch den Bankrott von (transnationalen) Investment- und hochspekulativen Hedgefonds - in ein dramatisches und konfliktgeladenes „Mehr an Unsicherheit“ verwandeln. Die Geldgesellschaft erzeugt also eine illusionäre Welt, und es kann gefährlich werden, wenn sich Illusionen als solche herausstellen. Dies haben nicht zuletzt die Gewerkschaften zu beherzigen, wenn sie das zunehmend schwierige Geschäft umverteiler Tarifpolitik durch eine moderne, also globale Variante von Ludwig Erhards „Volkskapitalismus“ zu ergänzen oder gar zu ersetzen trachten: durch den „Arbeitnehmer-Shareholder“, dem tarifpolitisch Anteile an transnationalen Investment- oder sonstigen Aktienfonds zugänglich gemacht werden⁵.

II.

Mit der Globalisierung der Finanzmärkte wachsen auch innerhalb der vermögenden Klassen Gegensätze, z.B. zwischen jenen Unternehmen, die Güter und Dienstleistungen verkaufen und dabei einen Gewinn zu machen bestrebt sind, und den anderen, die ihre Geldvermögen auf Wertpapiermärkten zu mehren suchen. Die monetäre Welt löst sich mehr als in der Vergangenheit von der realen Welt. Doch dies gelingt nur vorübergehend. Wird die Spannung zu groß, kommt es zum Finanzkrach. Die moderne globalisierte Welt ist also instabil. Eine Reaktion darauf ist die weitergehende Flexibilisierung der Arbeit. Die - relativen - Sicherheiten des einstmaligen Normalarbeitsverhältnisses gehen verloren. Eine andere Reaktion ist die „Shareholder-Value“-Orientierung der Unternehmen. Weil die Unternehmen an die Börse gegangen sind, wird die Kapitalisierung zu einem Kriterium des Unternehmenswerts. Die Börsenkapitalisierung eines Unternehmens ist das einfache Produkt der ausgegebenen Aktien multipliziert mit dem jeweiligen Kurs. Börsen aber sind nur mit Einschränkungen als rationale Bewertungsinstanzen von Unternehmen geeignet. Es gibt die von Charles P. Kindleberger⁶ beschriebene Manie der spekulativen Überbewertung und es gibt die Möglichkeit des Krachs. Während des Aktienbooms der Jahre 1999 und 2000 wurden Unternehmen der so genannten „New Economy“ mit vergleichsweise niedrigen Gewinnen höher eingeschätzt als Unternehmen der so genannten „Old Economy“ mit einer soliden ökonomischen Basis.

Diese Verhältnisse bedeuten eine tiefe Verunsicherung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, denn die Bewertung von Unternehmen hat mit den realen ökonomischen Verhältnissen und mit ihrer Arbeit weniger zu tun als mit den Zufälligkeiten der Börsenkurse.

5 Vgl. dazu kritisch: Hans-Jürgen Urban, Kneifen gilt nicht, in: „Arbeit – Innovation – Gerechtigkeit“, *metalldebatte* 1 (2000), S. 27-31.

6 Charles P. Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crisis*, New York 1978.

Natürlich gilt dies nur für Unternehmen, die an der Börse notiert sind, aber im Sog der „New Economy“ sind selbst mittelständische Unternehmen an die Börse gegangen bzw. haben Versuche in diese Richtung unternommen, die allerdings zum Teil kläglich gescheitert sind. Denn wenn alle an die Börse streben, steigt ja das Angebot an Aktien und es ist nach Angebot und Nachfrage zu erwarten, dass der Kurs der Aktien sinkt, manchmal so sehr, dass der Börsengang zu einem Verlustgeschäft werden könnte.

Wenn Unternehmen heute an der Börse kapitalisiert sind, haben es Gewerkschaften nicht mehr in erster Linie mit einem unabhängigen Management zu tun, sondern mit „Shareholdern“, die das jeweilige Unternehmensmanagement unter gehörigen Druck stellen, um möglichst hohe Renditen im globalen Renditenvergleich herauszuholen. Die globale Klasse der Geldvermögensbesitzer, die ja als potenzielle Anleger in einem an der Börse gehandelten Unternehmen in Frage kommen, stehen nun der Arbeiterschaft eines Unternehmens, einer Branche, ja eines Landes gegenüber. Die Kräfteverhältnisse in sozialen Auseinandersetzungen werden dadurch beeinflusst, zumal die Geldvermögensbesitzer, wie bereits ausgeführt, über eine „Exit“-Option verfügen, die Arbeitnehmer und ihre Organisationen nicht haben. Mit der finanziellen Globalisierung und mit dem Übergang zu „Shareholder Value“-Konzepten in der „New Economy“ sind die Risiken in großem Stil von der Kapital- auf die Arbeitnehmerseite transferiert worden. Denn wenn die Kurse im „Salami-Crash“, der seit Monaten die Börsen der Welt kennzeichnet, sinken, sind die Aktienoptionen oftmals weniger als nichts wert, da ja keine vernünftigen, gewerkschaftlich gesicherten Lohnabschlüsse gegen Einkommenseinbußen schützen. Dies erleben zurzeit viele IT-Spezialisten in den USA. Wenn Firmen den Wertverlust von Aktienoptionen durch die Ausgabe von noch mehr Optionen zu kompensieren versuchen und gleichzeitig die Stellen kappen, so wie dies gegenwärtig in vielen Unternehmen der „New Economy“ geschieht, entdecken auch Beschäftigte, die für feste Gehälter, geregelte Arbeitszeiten und Kündigungsschutzbestimmungen bis vor kurzem nur Hohn übrig hatten, die Unverzichtbarkeit von Gewerkschaften. Vor allem in dem High-Tech-Land Schweden lassen sich dafür viele Beispiele finden.

III.

Es sind in den vergangenen Jahren Arbeitsverhältnisse entstanden, die im traditionellen Sinne nicht mehr einen Arbeitnehmerstatus begründen und trotzdem Abhängigkeiten aufweisen, die denjenigen der Arbeitnehmer sehr ähnlich sind. „Scheinselbständigkeit“, „Contracted work“/Vertragsarbeit oder „Lavoro autonomo di seconda generazione“/selbständige Arbeit der zweiten Generation sind die Begriffe, mit denen diese neue Realität von Arbeit in den Industrieländern erfasst wird. Es ist nicht einfach, die Betroffenen in Gewerkschaften zu organisieren, weil die traditionellen Rekrutierungs- und Politikmuster von Gewerkschaften ihre Situation nur noch teilweise treffen, obwohl die soziale Lage vieler Ein-Personen-Unternehmen keineswegs besser als die von traditionellen Lohnabhängigen ist. Auch in der „New Economy“ gibt es Ausbeutungsverhältnisse, die eher den unregulierten Verhältnissen vorkapitalistischer Zeiten entsprechen als einem Ideal der „befreienden“ Deregulierung nach der so geschmähten Rigidität des Fordismus. Wie das Zauberwort der Flexibilisierung so ist auch die Deregulierung, also die Aufhebung politisch anerkannter und garantierter Regeln und Regulierungen, nur ein anderer Name für jene „endemische Ungewissheit“⁷,

7 Zygmunt Baumann, Die Krise der Politik. Fluch und Chance einer neuen Öffentlichkeit, Hamburg 2000.

welche notwendige Bedingung und unausweichliche Konsequenz der Herrschaft des Marktes über die Politik ist. Auf die „dreifache Plage“ (Z. Baumann) allgegenwärtiger und wachsender *Ungewissheit* in Bezug auf das Resultat von Handlungen und die Dauer ihrer Auswirkungen, der *Unsicherheit* von Arbeitsplatz und Lebensunterhalt und der grösseren *Schutzlosigkeit* gegenüber Lebensrisiken, die vormals durch ein dichteres Netz wohlfahrtsstaatlicher Arrangements abgedeckt wurden, reagieren Beschäftigte in der „Old“ wie in der „New Economy“ mit Stresssymptomen und mit Angst vor kollektivem Handeln. Denn über ihnen schwebt das Damoklesschwert der Entlassung. Die strukturelle Gewalt der Arbeitslosigkeit droht allen. Selbst diejenigen, die heute noch zu den Gewinnern rechnen, können morgen schon in die wachsende Schicht der ökonomisch und sozial „Überflüssigen“ hinabgedrückt werden. Freilich ist es keineswegs ausgeschlossen, dass auch die „Netslaves“ in den „High-Tech“-Bereichen der „New Economy“ wie die überausgebeuteten Gruppen am anderen („Low-Tech“-)Ende der Wertschöpfung den Mut zu solidarischem Handeln finden. Selbst in dem überaus gewerkschaftsfeindlichen Klima der US-amerikanischen Gesellschaft lassen sich Ansätze in diese Richtung erkennen; sie haben zunächst den Charakter von Selbsthilfegruppen und entwickeln sich außerhalb, manchmal aber auch mit Unterstützung etablierter Gewerkschaften. Hier kommt es darauf an, dass die Gewerkschaften gruppenspezifische Angebote machen und neue Kampfformen erproben.

Deregulierung und Desorganisierung sind globale Tendenzen, denn durch sie lassen sich Gewinne machen, etwa in „Freien Exportzonen“ in der so genannten Dritten Welt oder durch den Einsatz von Zulieferfirmen für transnationale Unternehmen. Die Zulieferfirmen nutzen billige lokale Arbeitskraft oftmals unter Bedingungen, die jeder ILO-Konvention Hohn sprechen, ohne dass sich honorige Großunternehmen, die als Abnehmer der Zulieferer fungieren, dabei die weisse Weste beflecken müssten. Sehr häufig sind Gewerkschaften bei Zulieferern nicht präsent oder ihre Repräsentanten werden behindert oder gar verfolgt. Gewerkschaftliche Arbeit ist also erst möglich, wenn die sozialen und politischen Rahmenbedingungen dafür hergestellt werden. Dies ist nicht nur eine gewerkschaftliche Aufgabe, sondern auch ein Anliegen von Nicht-Regierungsorganisationen, von Kirchen- und Menschenrechtsgruppen und sozialen Bewegungen. Hier wird schon deutlich, dass gewerkschaftliche Arbeit unter den Bedingungen der Globalisierung nicht mehr in den übersichtlichen Verhältnissen des im Nationalstaat ausgetragenen Gegensatzes von Kapital und Arbeit stattfindet, sondern in unübersichtlichem Gelände und in neuen Koalitionen von gesellschaftlichen Akteuren. Dies gilt auch für andere Bereiche gewerkschaftlicher Arbeit, und deshalb wird hier darauf hingewiesen.

Die angedeuteten Konsequenzen ergeben sich auch als Folge des Wachstums des so genannten „informellen Sektors“ von Arbeiten, die gar nicht oder nur schwach reguliert sind: Keine Gewerkschaft schützt die Arbeitenden; Arbeitsverträge in schriftlicher und daher einklagbarer Form existieren kaum; sozialstaatliche Leistungen sind minimal. Der Übergang von der Informalität zur Illegalität und Kriminalität ist in vielen Weltregionen fließend, auch dies ist Ausdruck einer Krise der Arbeit. In vielen Entwicklungsländern arbeitet mehr als die Hälfte der Erwerbstätigen Bevölkerung informell, manchmal sind es an die 90 Prozent. Selbst in den Industrieländern ist Informalität in Form der Schwarzarbeit, der Scheinselbstständigkeit oder – ja, das gibt es wieder, wie jüngst eine Studie des Europarats aufdeckte - neuer Formen von Sklavenarbeit (insbesondere von Frauen in Haushalten, von Prostituierten und von Kindern) keine Marginalie mehr. Hier ist es für Gewerkschaften allerdings besonders schwierig, Fuß zu fassen. Denn Organisierung ist mangels freier Entscheidungsmöglichkeiten fast ausgeschlossen.

Angesichts der strukturellen Arbeitslosigkeit in den reichen Industrieländern, von massiver Unterbeschäftigung in Schwellen- und Entwicklungsländern, der Erosion von „Normalarbeitsverhältnissen“ dort, wo sie im „goldenen Zeitalter des Kapitalismus“ etabliert werden konnten, und von Prozessen der Informalisierung und Prekarisierung von Arbeit wird es immer unwahrscheinlicher, dass Sicherheit und „menschwürdige Arbeit“ im Sinne der Kernarbeitsnormen der ILO durch Tarifverträge, Sozialstaatsgebot und staatliche Arbeits(zeit)politik gewährleistet werden. Dies alles macht es nötig, die Koordinaten des gewerkschaftlichen Handelns neu zu bestimmen. Denn es haben sich die Politikfelder verändert, der nationalstaatliche Rahmens des Handelns hat sich erweitert und neue Akteure, vor allem die NGOs, sind als Kooperationspartner hinzugekommen.

IV.

Gewerkschaften sind „Organisationen vor Ort“. Doch die sozialen und wirtschaftlichen Bedingungen an den „Standorten“ sind von den Globalisierungstendenzen radikal verändert worden. Von besonderer Bedeutung für die Zukunft der Gewerkschaften wie für die Zukunft der Demokratie ist die Funktionalisierung aller Lebensbereiche, die früher nicht unter Wettbewerbsgesichtspunkten betrachtet wurden, gemäß marktwirtschaftlichen Prinzipien. Die Hyperkommerzialisierung erfasst die Bereiche der Medien und des Sports ebenso wie das (einstmals staatliche) Post- und Telefonwesen, die Wasser- oder Elektrizitätsversorgung, die öffentliche Verwaltung, die Freizeit und Kunst, die Gesundheitsversorgung oder das Bildungswesen.

Mit der konsequenten Übertragung des Marktmodells auf die internen Beziehungen in den Unternehmen, auf das Verhalten des Einzelnen zu sich selbst, auf das Verhältnis von Bürgern und staatlicher Verwaltung oder auf das von Elternhaus und Schule sind weitreichende Folgen verbunden. In dem Maße, wie das Prinzip der Marktregulierung in nahezu allen sozialen Beziehungen zur Anwendung gebracht wird, erscheinen staatliche Eingriffe zur Korrektur der Ungleichheit produzierenden Marktergebnisse als eine Verzerrung der Selbstregulierung durch Angebot und Nachfrage. Maßnahmen, die eine staatliche Grundversorgung mit öffentlichen Gütern auf einem hohen Niveau sichern sollen, werden als eine Beschneidung individueller Freiheitsrechte mit dem Argument zurückgewiesen, sie blockierten notwendige Rationalisierungsprozesse, verhinderten Leistungs- und Risikobereitschaft und erzeugten eine fortschrittsfeindliche „Vollkasko-Mentalität“⁸.

Ein besonders wichtiger Aspekt der Deregulierung ist daher der Abbau öffentlicher Dienstleistungen zur Grundversorgung der Bürgerinnen und Bürger mit öffentlichen Gütern. Bei öffentlichen Gütern wie Bildung, Gesundheit, finanzieller Stabilität oder intakter Umwelt handelt es sich um (globale) Güter, die (negative oder positive) externe Effekte aufweisen; manchmal hat dies mit ihrer technischen Eigenart zu tun, manchmal mit den Differenzen zwischen den privaten Kosten und Gewinnen. Obendrein ist es nicht ohne weiteres möglich, Nutzer öffentlicher Güter von der Nutzung auszuschließen, wenn sie dafür nicht bezahlt haben. Öffentliche Güter sind also freie Güter. Weil es für Einzelakteure unter den Bedingungen der Globalisierung rational ist, die Bereitstellung von öffentlichen Gütern anderen Menschen (in anderen Ländern) zu überlassen, gibt es eine strukturelle Unterver-

8 Vgl. dazu u. a. Birgit Mahnkopf, Formel 1 der neuen Sozialdemokratie: Gerechtigkeit durch Ungleichheit. Zur Neuinterpretation der sozialen Frage im globalen Kapitalismus, in: Prokla 121, Jg. 30 (2000), H. 4, S. 489-525.

sorgung mit all jenen öffentlichen Gütern, auf die Gesellschaften zwar angewiesen sind, die sie aber marktvermittelt nicht selbst liefern können. Daher bedarf es politischer Optionen und Strategien, die dafür sorgen, dass diese Güter in ausreichendem Umfang und in hinreichender Qualität produziert werden. Der freie Zugang aller Menschen zu Bildung, Wissen, Information, zu einer intakten Umwelt und zu Gesundheit, aber auch zum kulturellen Erbe und zu sozialer Sicherheit kann folglich nur gewährleistet werden, wenn öffentliche Güter durch den öffentlichen Sektor bereitgestellt werden.

Wenn Güter wie Bildung und Gesundheit nicht mehr durch den Staat oder gemeinnützige Einrichtungen bereit gestellt werden, gibt es sie entweder überhaupt nicht oder nur noch zu hohen Kosten bei privaten Anbietern. Dann kommen nur noch diejenigen zum Zuge, die über Kaufkraft verfügen. Die Mehrheit der Bevölkerung wird im Zuge dieser Politik der Verfügung über öffentliche Güter beraubt. Die Bedeutung eines funktionierenden öffentlichen Dienstes für die Demokratisierung der Gesellschaft, für substanzielle Partizipation der Bürger an der Gemeinschaft wird nun sichtbar. Die Verteidigung der Versorgung aller Menschen mit öffentlichen Gütern auf einem hohen Niveau ist eine Kernaufgabe, der sich nicht zuletzt auch die Gewerkschaften annehmen müssen, wenn sie die Interessen ihrer Mitglieder in Zukunft wirkungsvoll vertreten wollen. Denn dabei handelt es sich mehrheitlich um ArbeitnehmerInnen, die nicht über die Kaufkraft verfügen, die notwendig wäre, um bislang öffentliche Güter privat anzueignen. Wer kann schon die Studiengebühren einer guten Universität aufbringen oder Krankenhauskosten aus dem laufenden Einkommen finanzieren?

Doch können die Gewerkschaften diese ihnen nun zuwachsenden Aufgaben nicht allein - als „Parteien auf dem Arbeitsmarkt“ - wahrnehmen. Gewerkschaften sind nicht nur Organisationen zur Verteidigung des Sozialstaats und Tarifvertragspartei mit Schutzfunktion gegenüber den ArbeitnehmerInnen und Gestaltungsaufgabe in der Gesellschaft. Gewerkschaften müssen sich in Bereiche einmischen, die ihnen bislang fremd gewesen sind; sie sind darauf angewiesen, mit Akteuren zusammenzuarbeiten, die manchmal Ressentiments gegenüber der organisierten Arbeiterbewegung haben: mit Nichtregierungsorganisationen, mit Menschenrechtsgruppen, Umweltbewegungen, entwicklungspolitischen Solidaritätsgruppen oder sozialen Selbsthilfegruppen. In manchen Bereichen funktioniert dies inzwischen sehr gut, etwa bei der Gestaltung von *codes of conducts* (von Verhaltensregeln transnationaler Konzerne) zur Einhaltung von sozialen und ökologischen Standards. In anderen Bereichen, etwa in der Umweltpolitik, ist die Kooperation wesentlich schwieriger, doch kooperative Ansätze gibt es bereits und sie sind notwendiger denn je.

Gewerkschaften sind also nicht nur Tarifvertragspartei, sondern „Menschenrechtspartei“ (O. Negt). Ihr Aufgabengebiet wird nicht allein durch die Interessenvertretung der Mitglieder im gegebenen Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung umschrieben. Die Entwicklung und Verteidigung von Ideen und Konzepten „öffentlicher Wohlfahrt“ als Voraussetzung für die Wahrnehmung individueller Freiheits-/Partizipationsrechte erlangt eine zentrale Bedeutung für jene, die sich bislang öffentliche Güter nicht privat kaufen können. Unter den Bedingungen des von Jeremy Rifkin⁹ so bezeichneten „digitalen Hyper-Kapitalismus“ geht es dabei nicht zuletzt darum, wie die Verfügungsrechte aller über Wissen, „Humanressourcen“ und Infrastrukturen, die allen gehören (weil die Arbeit und das Wissen vergangener Generationen darin eingeschlossen sind), nichtdiskriminierend definiert und

9 Jeremy Rifkin, Access. Das Verschwinden des Eigentums. Warum wir weniger besitzen und mehr ausgeben werden, Frankfurt a.M./New York 2000.

geschützt werden, d.h. wie demokratische Partizipation an öffentlichen Gütern gewährleistet werden kann. In einer „politischen Ökonomie der Ungewissheit“ (Z. Baumann) mit der allgegenwärtigen Erfahrung sozio-ökonomischer Prekarität und Unsicherheit kann es für die Gewerkschaften nicht gleichgültig sein, wenn nicht nur durch Prozesse sozialer Ausgrenzung aus den noch widerstandsfähigen und abgesicherten Stabilitätskernen der Gesellschaft eine größer werdende Gruppe von ökonomisch „überflüssigen“ Menschen hervorgebracht wird, sondern obendrein eine Unterversorgung der Gesellschaft mit für Stabilität und sozialen Frieden notwendigen öffentlichen Gütern eintritt.

Der Aufgabenbereich der Gewerkschaften wird also nicht kleiner. Doch verändert er sich qualitativ und fordert folglich neue Politikkonzepte und das Eingehen von Koalitionen in bestimmten Fragen, also Offenheit für verschiedene Allianzen, um den Aufgaben der Interessenvertretung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern unter den Bedingungen der Globalisierung gerecht werden zu können.