
FORUM: Pfade im Globalisierungsdschungel

Ditmar Brock:
Globalisierung und Regionalisierung

Prof. Dr. Ditmar Brock, geboren 1947 in Stuttgart, lehrt Allgemeine Soziologie mit dem Schwerpunkt Theorie und Sozialstruktur moderner Gesellschaften an der TU Chemnitz-Zwickau.

Die wirtschaftliche Globalisierung wirft ihre Schatten voraus. Vor allem hat sie unsere Zukunftsperspektiven und unsere Zukunftsängste bereits in den Griff genommen. An die Stelle der automatisierten Fabrik ist die Drohung des Arbeitsplatzexportes getreten, das Bild ganzer Massen indischer Akade-

miker z. B., die zu Billiglöhnen Standard-Software programmieren. Auch die Vorstellung vom erfolgreichen Unternehmer hat sich gewandelt. Nicht mehr Unternehmerfiguren wie Henry Ford bestimmen das Bild, sondern Unternehmer in Sachen angewandter Kreativität wie Bill Gates, Steven Spielberg oder auch die Rolling Stones.

Die bange Frage lautet: Wo bleiben angesichts solcher Entwicklungen die ganz normalen Arbeitsplätze? Wovon sollen all jene leben, die keine neuen Betriebssysteme entwickelt, Welthits auf den Markt gebracht oder Kinoterfolge produziert haben? Da kurzatmige Panikreaktionen, blinder Aktionismus und unausgelegene Patentrezepte sicherlich keine geeigneten Reaktionen sind, kann man nur versuchen, genau herauszuarbeiten, was denn das Neue an der Globalisierung ist und in welcher Weise sich dadurch gesellschaftliche Konstellationen und Kräfteverhältnisse verändert haben.

Nationalstaat und nationale Volkswirtschaft im Rahmen einer durch feste geographische Arbeitsteilung geprägten Weltwirtschaft

Bis ins 16. Jahrhundert hinein wurde der Wirtschaftskreislauf immer als ein interner Mechanismus aufgefaßt, von dessen Stärke, aber auch von dessen Vollständigkeit die Macht eines Staates letztlich abhängt. Deswegen richtete sich auch das Bestreben imperialer Herrscher darauf, möglichst den gesamten Wirtschaftskreislauf, zumindest aber Handelswege und strategisch wichtige Güter bzw. Produktionsorte dem eigenen Reich einzuverleiben. Der Nachteil dieses Verfahrens besteht natürlich darin, daß die Infrastrukturentwicklung, die Verwaltung und nicht zuletzt die Verteidigung immer größerer Territorien immer mehr Kräfte binden.

Vom ausgehenden 15. Jahrhundert bis zum frühen 17. Jahrhundert entwickelte sich in Europa eine ganz andere Konstellation, die dieses Problem eliminierte. Es entstand allmählich eine arbeitsteilige Weltwirtschaft, innerhalb derer sich nationale Volkswirtschaften nur noch auf einen bestimmten Ausschnitt in der Palette wirtschaftlicher Aktivitäten konzentrierten und ihr Potential über den internationalen Handel ergänzten.

Für das Ingangkommen wirtschaftlicher Arbeitsteilung zwischen unterschiedlichen Weltgegenden waren nach Wallerstein¹ zwei Prozesse wichtig, einmal der Getreidehandel des nordwesteuropäischen Zentrums mit Osteuropa, zum anderen der Edelmetallimport aus den südamerikanischen Kolonien nach Europa. Die Getreideimporte erlaubten zunächst einmal eine Konzentration der Landwirtschaft in den Zentren auf höherwertige Produktion, Fleischerzeugung und Gemüseanbau. Die Edelmetallimporte erhöhten insbesondere die umlaufenden Zahlungsmittel. Auf diesem Wege gewannen die Zentren über Arbeitsteilung und internationalen Handel Möglichkeiten spezialisierter Produktion. Dieses Muster wiederholt sich danach immer wieder. In den Zentren kommt es so zu Freisetzungseffekten, da arbeitsintensive und

1 M. Wallerstein, *The Modern World-System I and II*, San Diego 1974 bzw. 1980.

unwirtschaftliche Tätigkeiten durch vergleichsweise kostengünstige Ressourcen ersetzt werden können. In der Peripherie treten diese Effekte dagegen nicht ein, da beispielsweise im Austausch gegen das osteuropäische Getreide vorwiegend Luxusgüter für die osteuropäischen Großgrundbesitzer importiert wurden, von denen natürlich keine produktiven Effekte ausgingen.

Auf der Grundlage des von Wallerstein analysierten Systems übernationaler, globaler Arbeitsteilung haben sich allmählich in den ökonomischen Zentren nationale Industrie- und Wirtschaftssysteme entwickelt, die auf einem engen Zusammenspiel zwischen Wirtschaft und Politik beruhen und für die Außenhandelsbeziehungen eine eher flankierende Bedeutung haben. Diese Entwicklung zu nationalen Volkswirtschaften hat ihren Höhepunkt in den fünfziger und sechziger Jahren dieses Jahrhunderts erreicht. Das Erfolgsrezept der fünfziger und sechziger Jahre für eine kontinuierliche Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklung bestand nicht in der Forcierung des internationalen Handels mit Industriegütern, sondern in der Entwicklung stabiler nationaler Volkswirtschaften, deren Kern auf dem industriellen Sektor lag. Er wurde von Großbetrieben gebildet mit standardisierter Massenproduktion, relativ niedrigem Automationsgrad, also hoher Beschäftigung. Diese Großbetriebe waren typischerweise nur dann in der Lage effektiv zu produzieren, wenn das geplante Produktionsvolumen auch dauerhaft erreicht wurde (hoher Auslastungsgrad). Diese Produktionsmaschinerie konnte im nationalen Rahmen solange gut funktionieren, wie sie mit hohen Lohnsummen und einer vergleichsweise egalitären Einkommensverteilung verflochten war.² Immer neue Konsumwellen von der Waschmaschine bis zur Unterhaltungselektronik und eine steigende Frauenerwerbsquote dynamisierten diesen Prozeß. Wichtig waren aber auch institutionalisierte Konfliktaustragungs- und Interessenabgleichungsmechanismen zwischen Wirtschaft und Politik, zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Ihr Erfolg und letztlich der Erfolg des ganzen Systems beruhte auf dem Bewußtsein, daß alle im gleichen Boot der nationalen Volkswirtschaft sitzen und deswegen auch auf eine Beilegung von Interessenkonflikten angewiesen sind.

Die neue Globalisierungswelle

Wenn heute von Globalisierung gesprochen wird, dann meint man in der Regel nicht das alte System einer vergleichsweise starren und stabilen räumlichen Arbeitsteilung, sondern die Auflösung dieses starren Systems zugunsten einer dynamischen Weltwirtschaft, die von den globalen Aktivitäten wirtschaftlicher Akteure (den sogenannten global players) gesteuert wird. Neu ist einmal, daß räumliche Distanzen in immer größerem Umfang, immer schneller und immer billiger überbrückt werden können. Charakteristisch ist ein von Robert Reich gegebenes Beispiel einer Spielzeugfirma, die „Kleinartikel im Wert von über 50 Millionen Dollar (verkauft), die von unabhängigen Erfindern und Geschenkartikelfirmen ersonnen, von unabhängigen Ingeni-

2. M. J. Piore/Ch. F. Sabel Das Ende der Massenproduktion, Frankfurt/M. 1989.

euren konstruiert, von Zuliefererfirmen in Hongkong (die ihrerseits die arbeitsintensivsten Vorgänge nach Thailand und China vergaben) hergestellt und verpackt und in Amerika von unabhängigen Spielzeugfirmen vermarktet wurden".³

Dies ist einmal möglich geworden, weil sich insbesondere die Transport- und Kommunikationssysteme rasant entwickelt haben. Zum anderen aber ist industrielle Massenproduktion zu einer konventionellen Fähigkeit geworden, die an immer mehr Orten in dieser Welt praktiziert werden kann. Relativ plötzlich sichtbar wird nun, daß Alphabetisierungs- und weitere Entwicklungsprogramme für die Dritte Welt doch Erfolg gehabt haben. Auch wenn sicher richtig ist, daß die Arbeitskosten immer nur *einen* Kostenfaktor darstellen, so ist auch richtig, daß über diesen Kostenfaktor nun immer stärker konkurriert werden kann. Aus diesen wirtschaftlichen Gründen heraus, aber auch, weil immer mehr Produkte rein technisch vielfältig werden können, ist die Fähigkeit zur Industrieproduktion zumindest der Tendenz nach für die wirtschaftliche Wertschöpfung nachrangig geworden. Dies ist das eigentlich Neue an der Globalisierung und wird mit Sicherheit die Welt in vielerlei Hinsicht verändern.

Zu Beginn der Industrialisierung ist ähnliches mit der Landwirtschaft (nicht mit dem Handwerk) geschehen. Auch damals fand eine Revolution in den Transportkapazitäten mit der Folge statt, daß Landwirtschaft zu einer Routinetätigkeit wurde, die überall dort, wo der Staat nicht zu protektionistischen Maßnahmen gegriffen hat, voll unter den Druck der Preiskonkurrenz gekommen ist. In ähnlicher Weise, wie damals billige Grundnahrungsmittel zur Voraussetzung für die Industrieproduktion wurden, so scheint heute die Fähigkeit zur Industrieproduktion zu einer selbstverständlichen Voraussetzung für die Wissensentwicklung zu werden. Ökonomisch bedeutet dies nichts anderes, als daß nun auch die Industrieproduktion - ähnlich wie die Landwirtschaft - auf die ungünstige Seite in den internationalen Austauschbeziehungen kommt. Wie seit Jahrzehnten immer mehr Kilo Bananen oder Festmeter Tropenholz erwirtschaftet werden müssen, um auf dem Weltmarkt einen Kühlschrank oder eine bestimmte Maschine einkaufen zu können, so muß in Zukunft angewandtes Wissen in Form von Blaupausen, gentechnischen Patenten, Drehbüchern oder Marketing-Konzepten mit immer größeren Mengen konventioneller Industrieprodukte aufgewogen werden. Die ökonomische Ursache dieses Vorgangs hat Josef Schumpeter⁴ bereits in den dreißiger Jahren über die Figur des Pionierunternehmers eingehend beschrieben. Unter den Bedingungen vollständiger Preiskonkurrenz können größere Gewinne nur durch unternehmerische Pionierleistungen erzielt werden. *Und dieses Feld unternehmerischer Pionierleistungen hat sich nun von der Produktion auf die Entwicklung anwendungsorientierten Wissens verlagert.* Robert Reich sieht deswegen im Betrieb der Zukunft drei wichtige

3 Robert B. Reich, Die neue Weltwirtschaft, Frankfurt/M. 1993, S. 107.

4 J. Schumpeter, Konjunkturzyklen, 2 Bde., Göttingen 1961.

Arbeitsfunktionen vereinigt: den technischen Spezialisten, den Marketing-Spezialisten und den strategischen Vermittler, der die richtigen Leute bzw. das sinnvoll kombinierbare Spezialwissen zusammenbringt.

Gegenüber diesen globalen Akteuren befinden sich prinzipiell alle diejenigen auf der Verliererseite, die sich nicht oder noch nicht global organisieren können bzw. die nicht in globalem Umfang mobil sein können. Aus diesem Grund wird beispielsweise ein Nationalstaat zum Standort, dessen Merkmale wie Infrastruktur, Arbeitskräftepotential, Steuergesetzgebung und andere staatliche Rahmenbedingungen verglichen und zum Gegenstand selektiver Entscheidungen gemacht werden. Zwischen den Volkswirtschaften findet ein Wettbewerb um Anlagemöglichkeiten und Modernisierungschancen statt. Dies relativiert natürlich alle Möglichkeiten einer nationalen Wirtschafts-, Sozial- oder Beschäftigungspolitik. *Das Boot der nationalen Volkswirtschaft verliert seine Grenzen wie auch seine Solidargrundlage, die auf der Bindung aller an das Territorium beruht.* Das vertraute Bild vom Geleitzug der Volkswirtschaften muß nun um eine Schar kleiner Tragflügelboote ergänzt werden, auf denen sich Personen bewegen, die alles das, was für das Vorankommen nationaler Volkswirtschaften zentrale Bedeutung hat, also etwa Motoren, Segel, Treibstoff usw. von einem nationalen Boot abmontieren und zum nächsten schleppen und dort wieder aufbauen.

Die neue Form wirtschaftlicher Globalisierung wird auch regionale Gegensätze weiter verschärfen. Die Zentren wirtschaftlicher Macht und gesellschaftlicher Modernisierung werden sich noch weiter aus der Fläche zurückziehen und entweder in globalen Metropolen oder in kleinen Reichtumsenklaven konzentriert sein. Letztere Variante wird mit der charmannten Vokabel „Offshore-Zentrum“ belegt. Offshore-Zentren sind Inseln, die manchmal vielleicht auch Naturparadiese, in jedem Fall aber Steuerparadiese sind. Dort konzentriert sich das Kapital und dort leben die globalen Akteure und dirigieren von dort aus ihre Aktivitäten an wechselnden Standorten. Das Bürgerrecht für solche Offshore-Zentren müßte dann natürlich auch auf neuartige Weise geregelt werden. Ein Wohnrecht für die Isle of Man kann man beispielsweise nur dann erwerben, wenn man 50.000 Britische Pfund verfügbares Jahreseinkommen nachweisen kann.

Die Rationalität solcher räumlicher Konzentrationen liegt natürlich darin, daß sich hier das Rad der Modernisierung der Infrastruktur oder auch der Freizeitkultur wesentlich schneller drehen kann. Ganz im Unterschied zur Nachkriegsprosperität profitieren von dieser Entwicklung dann aber nur noch ganz wenige. Über die uns vertraute Sozialstruktur wölben sich kleine, elitäre Segmente, die sich neuer Spielregeln bedienen und darüber auf den großen Rest steuernd einwirken. In wirtschaftlicher Hinsicht bleiben zwar die nationalen Volkswirtschaften im Sinne nationaler Wirtschaftskreisläufe bestehen. Eine hochspezialisierte Globalwirtschaft, wie ich das nennen möchte, stülpt darüber jedoch einen globalen Wirtschaftskreislauf, der sich auf sie selektiv bezieht. Zwar wird es auch weiterhin Nationalstaaten geben,

sie verlieren jedoch zunehmend die Fähigkeit, in ihrer Infrastrukturentwicklung mit dem Modernisierungstempo mitzuhalten. Das volle Modernisierungstempo wird dann nur noch in kleinen Segmenten gefahren, die nur Privilegierten offenstehen.

Was tun?

Was ist angesichts solcher Tendenzen zu tun? Die Frage ist, ob eine Enttauptung der Gesellschaften alten Stils und ihrer zwar nicht perfekten, aber doch vorhandenen Solidarzusammenhänge einfach so hingenommen werden muß oder ob die sich abzeichnende Entwicklung nicht doch Spielräume gesellschaftspolitischer Gestaltung bietet.

Solidarität kann, wenn wir uns in dieser Frage an Durkheim erinnern, entweder auf gleichartigen Lebensbedingungen und sozialer Vertrautheit beruhen oder aber sich aus der Einsicht in gegenseitige Abhängigkeit ergeben. Diese letzte Form, die rationale Variante „organischer Solidarität“, ist sicherlich die Grundlage nationaler Volkswirtschaften unter den Bedingungen einer stabilen globalen Arbeitsteilung gewesen. Sie war die Basis des korporatistischen Machtdreiecks von Wirtschaft und Staat.⁵ Sie bildet auch die Grundlage runder Tische oder eines „Bündnisses für Arbeit“. Auf diese rationale Weise lassen sich globale Akteure aber aus offensichtlichen Gründen nicht mehr einbinden. Hierzu wäre nur ein Weltstaat oder eine Weltgewerkschaft in der Lage. Von der Notwendigkeit her ist die Bildung von Instanzen mit globaler Gegenmacht sicherlich eine wichtige Aufgabe für unsere allernächste Zukunft. Daß sie in der Regel bereits auf eine fernere Zukunft vertagt worden ist, hängt aber nicht zuletzt damit zusammen, daß solche globalen Zusammenschlüsse sicherlich nicht ohne eine Korrektur jenes Modernisierungsgefälles zu erreichen sind, wie es sich in der Vergangenheit in einer arbeitsteiligen Weltwirtschaft ausgebildet hat.

Aber kann man nicht auf den Zug der wirtschaftlichen Globalisierung aufspringen? Robert Reich beispielsweise sieht in einem Bildungssystem, das kreative Eliten produziert, einen Garanten dafür, daß die Vereinigten Staaten auch in einer globalisierten Weltwirtschaft ihren Rang behalten werden. Möglicherweise ist für die USA das Problem, daß derartige Eliten abwandern, wesentlich geringer als für europäische Staaten. Hier liegt jedenfalls der Pferdefuß solcher scheinbar plausiblen Programme. Die andere Möglichkeit ist sicherlich, den Standort Deutschland besser für den Wettkampf der Standorte zu rüsten, was ohne einen Abbau des Reallohniveaus und des Standards unseres sozialen Sicherungssystems wahrscheinlich nicht zu erreichen ist. Eine dritte Art von Alternativen besteht darin, den Globalisierungsprozeß abzubremsen oder gar zu versuchen, die Uhren zurückzustellen, indem im nationalen oder zumindest im EG-Rahmen Einfuhrzölle und andere Handelshindernisse aufgebaut werden. Man könnte sich aber auch vorstellen, daß

5 R. Kreckel, Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit, Frankfurt/M. 1992.

eine stärkere Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmen den Globalisierungstrend zumindest abschwächen kann. Aber auch in diesem Fall gelten natürlich die Sachzwänge einer globalisierten Weltwirtschaft.

Bis vor kurzem waren sich die Fachleute ziemlich sicher, daß die Zukunft der Arbeit bei den Dienstleistungen liegt. Läßt sich die Dienstleistungsgesellschaft nicht auch unter dem Druck der Globalisierung verwirklichen? Die Untersuchung von Häußermann und Siebel⁶ hat gezeigt, daß der Umfang von Dienstleistungsarbeit eine in starkem Maße steuerbare Größe darstellt. Staatliche Aktivitäten bzw. wirtschaftliche Deregulierung sind durchaus taugliche Instrumente, um Arbeitsplätze im Dienstleistungsgewerbe zu schaffen. Unter dem Druck der Globalisierung werden jedoch gerade jene Spielräume wesentlich geringer, die mit dem öffentlichen Sektor und mit der Massennachfrage zu tun haben.

Gibt es über die bisher erwähnten defensiv-pragmatischen Reaktionsmöglichkeiten aber nicht auch prinzipiellere? Gibt es nicht auch die Möglichkeit, die globalen Akteure in einem etwas kritischeren Licht zu sehen? Ebenso wie Marx im 19. Jahrhundert die Frage nach der stofflichen Grundlage des neuen industriellen Reichtums stellen konnte, so kann man sich auch heute fragen, was denn die gesellschaftliche Grundlage der Globalisierungsprofite ist. Wenn Robert Reich recht hat, dann besteht ja die neue Kunst der „Symbol-Analytiker“ darin, daß sie in der Lage sind, durch Kombination und marktbezogene Nutzenanwendung gesellschaftliches Wissen profitbringend zu modellieren. Die Grundlage dieser Aktivität ist allgemein zugängliches, gesellschaftliches Wissen, und die Aktivität selbst ist mit hohem Risiko behaftet: Nur wenige Ideen erweisen sich wirklich als durchschlagend. Und hier liegen einige der Fußangeln, mit denen man die neuen Helden oder Stars des ausgehenden 20. Jahrhunderts zurück in die Gesellschaft holen kann. Dies würde allerdings eine ganz neue Diskussion um die Freiheit der Wissenschaft und des Geistes bedingen. Mit kommunitaristischen Moralappellen, die eher zurück in die Suppenküchen und die bürgerliche Mildtätigkeit des letzten Jahrhunderts führen, wäre hier gar nichts gewonnen.

6 H. Häußermann/W. Siebel, Dienstleistungsgesellschaften, Frankfurt/M. 1995.