
Hans-Peter Müller

Tarifpolitik im reifen Produktzyklus



Dr. Hans-Peter Müller, geb. 1946 in Berlin, Studium der Volkswirtschaftslehre in Berlin, ist Privatdozent für Soziologie und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin. Veröffentlichungen zur Marxforschung, zur Theorie der Technik, zur Kommunismus-, Parteien- und Verbändeforschung.

Ausgangslage: Bilanz der Ära Kohl

Nach den Bundestagswahlen im Herbst 1998 konnten sich die deutschen Gewerkschaften als Teilnehmer der politischen Gewinnerkoalition fühlen. Mit ihrer Forderung nach einem Bündnis für Arbeit, das für sie nach dem Verlust der Systemalternative die Qualität eines politischen Ersatzprogramms angenommen hatte, lieferten sie der siegreichen Sozialdemokratie und den durch die Wähler zwar abgestraften, aber aufgrund gnädiger Umstände gleichwohl in die Regierungsverantwortung hineingestolperten Grünen einen von breiter Sympathie getragenen politischen Slogan. Grundlage dieser Aufbruchstimmung waren zwei zentrale Kritikpunkte aus der Spätära Kohl: die ungerechte Verteilung der finanziellen Lasten aus der deutschen Vereinigung und ein lähmender politischer Reformstau. Eine monarchische Züge annehmende Kanzlerherrschaft erwies sich schließlich als komplett unfähig, auf den dringenden Modernisierungsbedarf in allen Feldern des gesellschaftlichen Lebens angemessen zu reagieren.

Der Wahlsieg der Sozialdemokratie scheint jedoch auf gewerkschaftlicher Seite so etwas wie einen voluntaristischen Wunderglauben an die politische Machbarkeit von Ökonomie erzeugt zu haben, denn die gewerkschaftliche Forderungsartikulation verlagerte sich immer stärker auf ein schnelles Schließen der Gerechtigkeitslücke und immer weniger auf das Drängen nach Beseitigung der angestauten wirtschaftlichen Strukturdefizite. Ausgerechnet

gegenüber der Regierung, die erstmals nach 16 Jahren die Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit an die Spitze ihrer Prioritätenskala setzte, verschwendete man seine politischen Energien mit der verbandsegoistischen Forderung nach einem tarifpolitischen „Ende der Bescheidenheit“, und in diesem Sinne durchaus programmatisch betitelte noch im Jahre 2000 die Otto-Brenner-Stiftung das Thema ihrer Jahrestagung „Vom Terror der Ökonomie zum Primat der Politik“.

Gegenstand dieses Artikels sind zwei in der bisherigen Standortdebatte eher unterbelichtete Faktoren und ein in diesem Zusammenhang auf gewerkschaftlicher Seite offenbar weitgehend geteilter stillschweigernder Konsens, dass die industriellen und Tarifbeziehungen davon unberührt bleiben könnten.

Technologische Leistungsfähigkeit

Die neunziger Jahre standen im Zeichen der Debatte um die abnehmende Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Hatten in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre mit zunehmender Sockelarbeitslosigkeit zaghafte Debatten über einen Reformstau in Wirtschaft und Gesellschaft begonnen - durchaus parallel zu Entwicklungen in den europäischen Nachbarländern, aber aufgrund der traditionellen Wirtschaftsstärke Deutschlands viel weniger stark ausgeprägt als dort -, so bewirkte der kreditfinanzierte Boom im Zuge der deutschen Vereinigung einen erneuten Aufschub. Erst mit der Krise 1992/93 wurden die Probleme manifest. Die Leistungsträger der deutschen Wirtschaft, ihre Exportindustrien, boten das Bild einer fantasielos gewordenen und in die Jahre gekommenen Hochleistungsökonomie.

Zentraler Angriffspunkt der Krise war das einstmalige Flaggschiff der deutschen Exportindustrie: die Automobilproduktion. Erstmals war es deutschen Unternehmen nicht mehr gelungen, sich dem Krisendruck 25-prozentiger Überkapazitäten im Weltautomobilbau durch die bis dahin erfolgreich praktizierte Ausweichstrategie der „diversifizierten Qualitätsproduktion“ zu entziehen, denn es gab nunmehr Mitwettbewerber, die dabei spielend mithalten konnten.

Im Vergleich zu den bisherigen Rezessionen der bundesdeutschen Nachkriegsgeschichte setzte sich die Einsicht durch, es diesmal mit einer tiefergehenden „Strukturkrise“ zu tun zu haben. 1993 konstatierte die baden-württembergische Zukunftskommission die „schwerste Krise“ in der Wirtschaftsgeschichte des Landes, der „strukturelle Schwächen der baden-württembergischen und der deutschen Wirtschaft“ zugrunde lägen. Der „Bericht der Bundesregierung zur Zukunftssicherung des Standortes Deutschland“ vom selben Jahr sah die Gefahr, dass Deutschland „seinen Spitzenplatz in der Weltwirtschaft“ aufs Spiel setzen könnte.¹ Auch der Sachverständigenrat wies in seinen Gutachten von 1988/89, 1993/94 und 1994/95 auf eine nachlassende deutsche Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der internationalen Arbeitsteilung hin. Im Letztgenannten hieß es vernichtend zur Standortbestimmung der deutschen Spitzentechnologie: „Man kann davon sprechen, dass Deutschland hier einen Wettbewerbsnachteil aufweist, der [...] im Zeitraum von 1970 bis 1990 sogar noch stärker geworden ist.“²

¹ Zit. nach: U. Jürgens/ F. Naschold, Arbeits- und industriepolitische Entwicklungsempässe der deutschen Industrie in den neunziger Jahren, in: W. Zapf/M. Dierkes (Hrsg.), Institutionenvergleich und Institutionendynamik, WZB-Jahrbuch 1994, Berlin 1994, S. 240.

² Sachverständigenrat, Den Aufschwung sichern – Arbeitsplätze schaffen. Jahresgutachten 1994/95, S. 230.

Die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung 1998 und 1999 unter dem Titel „Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands“³ herausgegebenen Berichte mehrerer renommierter Wirtschafts- und Innovationsforschungsinstitute⁴ stellten gleichsam eine Schlussbilanz der Regierung Kohl auf einem strategischen Wettbewerbsfeld der internationalen Arbeitsteilung dar: der Innovationsfähigkeit. „In der Rangliste der Länder mit den höchsten Zukunftsinvestitionen ist Deutschland zurückgefallen“⁵, lautete der Schlüsselsatz im Bericht von 1999. Mittel- und vor allem langfristig weise das deutsche Innovationssystem „erkennbare Schwächen“ auf, die „tief greifende strukturelle Reformen nötig“ machten.⁶

Einzel- und Sammelstudien aus dem Berliner Wissenschaftszentrum (WZB) ergaben einerseits, dass die traditionelle Stärke des deutschen Modells bis in die Gegenwart stabil geblieben sei: eine außergewöhnliche Breite des Spezialisierungsprofils in den etablierten Industrien der Chemie und des Maschinen- und Fahrzeugbaus. Die deutsche Industrie habe generell und traditionell eine starke Exportorientierung im Bereich qualitativ hochwertiger, preissensibler Marktsegmente.⁷ In diesen Sektoren werde gleichsam das Geld verdient, das auf zahlreiche redistributive Weisen seinen Weg in einen „international vergleichsweise gering ausgeprägten, oft auch wenig wettbewerbsintensiven Dienstleistungssektor“ finde.⁸

Der deutsche Innovationspfad sei im Gegensatz zur anglo-amerikanischen Strategie der Suche nach radikalen Innovationen auf den Typus „inkrementeller Innovationen“ häufig auf höchstem technischem Niveau im Bereich etablierter Technologien konzentriert.⁹ Dahinter verberge sich eine Strategie des „fast followers“¹⁰, nämlich technologische Neuerungen selektiv auf ihr Innovationspotenzial abzu prüfen und sehr schnell und breit in die eigene Produktpalette zu integrieren. Hiermit habe Deutschland in der Vergangenheit hohe komparative Vorteile erzielen können.

Andererseits verfüge keine der übrigen hoch entwickelten Ökonomien der Spitzengruppe (noch) über einen derart ausgeweiteten Sektor des produzierenden Gewerbes, der 30 Prozent aller Arbeitskräfte binde und 40 Prozent aller Investitionen verschlinge - Beweis für einen „industriellen Konservatismus“ und eine „Überindustrialisierung“ Deutschlands¹¹ sowie für einen hinterherhinkenden Strukturwandel in Richtung Wissensgesellschaft. Immer häufiger seien daher Produktionsprozesse in traditionellen Industrien wegen ihres reifen Produktlebenszyklus verhältnismäßig standardisiert und unterlägen daher der Gefahr einer innovativen „Atrophie“ mit der Folge, entweder harte nationale Kostensenkungsprogramme zu induzieren oder aber im Gefolge deutscher Direktinvestitionen wegen

3 Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMB+F), Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Zusammenfassender Endbericht 1998, Bonn Januar 1999; dto. 1999, Bonn Januar 2000.

4 Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim; Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung, Hannover; Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin; Fraunhofer-Institut Systemtechnik und Innovationsforschung, Karlsruhe; Wissenschaftsstatistik im Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, Essen; Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin (nur 1998).

5 BMB+F (Hrsg.), Zusammenfassender Endbericht 1999, S. a.

6 BMB+F (Hrsg.), Zusammenfassender Endbericht 1999, S. a-b passim.

7 Vgl. F. Naschold, Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation, in: F. Naschold u.a. (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation, WZB-Jahrbuch 1997, Berlin 1997, S. 29.

8 Zum Standort Deutschland. WZB-Mitteilungen 78, Dezember 1997, S. 25 f.

9 Vgl. D. Soskice, Technologiepolitik, Innovation und nationale Institutionengefüge in Deutschland, in: Naschold (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit, S. 320.

10 Innovation – made in Germany, WZB-Mitteilungen 84, Juni 1999, S. 18.

11 Vgl. Naschold (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit, S. 39.

attraktiver komparativer Kostenvorteile in Schwellen- und Niedriglohnländer verlagert zu werden.¹²

Eine Erkenntnis der Innovationsforscher vom WZB war bemerkenswert: Man entdeckte das Theorem von der „Pfadabhängigkeit“ nationaler Innovationsmuster (wieder). Im Vergleich der leistungsfähigsten nationalen Ökonomien zeigte sich, dass diese nicht nur durch ausgeprägte historische Kontinuitäten gekennzeichnet seien, sondern dass sich daraus auch dauerhafte komparative Vorteile erzielen und erhalten ließen.¹³ Dies kam einer kritischen Absage an die Vorstellung eines allgemein gültigen Entwicklungsmodells und eines langfristig konvergenten Entwicklungsprozesses der hoch entwickelten Industrienationen gleich.

Verglich man Deutschland in den Schwerpunkten seiner Industrieforschung nicht allein mit seinen Partnern in der EU, sondern im entscheidenden Triadenwettbewerb, dann zeigten sich überdurchschnittliche Spezialisierungsvorteile lediglich in den Branchen, die „im internationalen Durchschnitt durch Stagnation oder durch relative Abnahme der Interessens der Erfinder gekennzeichnet (sind); andererseits ist die deutsche Industrie in den Wachstumsbranchen, die sich durch ein weltweit zunehmendes Interesse der Erfinder auszeichnen, mit relativ geringen Anteilen ihres Forschungspotenzials engagiert“.¹⁴ Dieser Befund müsse nicht notwendig als Schwäche gedeutet werden, sondern könne Ausdruck einer Spezialisierungsstrategie sein. Freilich sei es ein Grundmangel der forschungsintensiven Sektoren, ihre Vorsprünge nicht schnell genug technologisch und kommerziell umsetzen zu können. Hier teile Deutschland „eine der größten Schwächen Europas“, nämlich den „komparativen Mangel, die Ergebnisse technologischer Fähigkeiten in Innovationen und kompetitive Vorteile zu transformieren“.¹⁵

Die Analysen der Innovationsforscher ergaben somit, dass die „leisen und schleichenden Signale“ für eine nachlassende „evolutionäre Kapazität“ des deutschen Innovationssystems weder spektakulär noch eindimensional zu fassen wären. Sie diagnostizierten, dass es vor allem die mangelnde Anpassungsflexibilität sei, die den Kern dessen ausmache, was man in der politischen Debatte als „Reformstau“ bezeichnete, aber dass damit „Ursachenkomplexe“ berührt wären, die über die platte interessenpolitische Einengung auf bloße (Lohn-)Kostenflexibilität weit hinausgingen.

In einem Punkt waren die Diagnosen eindeutig: Der Rückgang der deutschen Exportposition auf den Weltmärkten sei nicht darauf zurückzuführen, dass ein attraktiveres und vermeintlich effizienteres Innovationsmuster nicht schnell und umfangreich genug kopiert worden wäre, sondern dass die für den erfolgreichen deutschen Entwicklungspfad nötigen institutionellen Flexibilitätsreserven sträflich vernachlässigt worden seien.

12 Vgl. Deutschlands Innovationskrise. WZB-Mitteilungen 68, Juni 1995, S. 15. Ebenso: D. B. Audretsch, The Innovation, Unemployment and Competitiveness Challenge in Germany, Discussion paper FS IV 95-6, WZB Berlin 1995, S. 18.

13 Vgl. K.-P. Buss/V. Wittke, Organisation von Innovationsprozessen in der US-Halbleiterindustrie – zur Veränderung von Unternehmensstrategien und Innovationskonzepten seit der Mitte der 80er Jahre, in: Mitteilungen Verbund Sozialwissenschaftliche Technikforschung, Heft 15, 1995, S. 63-97.

14 Naschold (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit, S. 47.

15 Naschold (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit, S. 51.

Industrielle Produktzyklen

Die wirtschaftliche Entwicklung ist - besonders auf den wettbewerblich umkämpften Märkten für technische Welthandels Güter - überlagert von charakteristischen Technologie-, Industrie- und Produktzyklen. Die meisten Lebenszykluskonzepte seit Schumpeter gehen dabei von einem Vier- bis Fünfphasenschema aus: Innovation, Wachstum und Reife (Ausreifung), Sättigung und Niedergang (Standardisierung).¹⁶ Im Gegensatz zu den Langwellenkonzepten¹⁷ steht ihre empirische Evidenz nicht zur Debatte, weshalb sie als Konzept zu einem besseren Verständnis realer oder idealtypischer wirtschaftlicher Entwicklungsverläufe mit herangezogen werden sollten.¹⁸

In der Unternehmenswelt gehen diese Phänomene einher mit phasentypisch erwartbaren Unternehmensstrategien: In der Einführungsphase neuer Technologien stehen das Technologie- und Innovationsmanagement im Vordergrund, im Industriebetrieb der Wachstumsphase das Management des Marketing sowie der strategischen Produkt- und Produktionspolitik; in der Sättigungsphase des Benchmarking, der Kostenbewältigung sowie des gesteuerten Wandels. Die Wettbewerbsstrategie verschiebt sich von der Innovationsführerschaft über die Differenzierung zur Kostenführerschaft; als kritische Erfolgsfaktoren lösen Zeit, Qualität und Kosten einander ab.¹⁹

Hinsichtlich der Dauer lassen sich hierbei mehrere einander überlagernde zyklische Prozesse unterscheiden. Im Zentrum des Innovationsprozesses stehen System- oder Basisinnovationen, deren grundlegender Charakter als Querschnittstechnologien freilich auch eine Funktion ihrer allgemeinen Durchsetzung ist. Im Verlauf des Diffusionsprozesses derartiger Innovationen kommt es zu zahlreichen inkrementellen Folge- oder Verbesserungsinnovationen. Je nach dem betrachteten Innovationstypus ergeben sich charakteristische Zyklen unterschiedlicher Länge, bei Basisinnovationen von größerer, bei Folge- und Verbesserungsinnovationen von kürzerer Dauer. Es ist empirisch feststellbar, dass sich in den letzten Jahrzehnten die Produktzyklen der zweiten Art signifikant verkürzt haben. „In den siebziger Jahren lagen sie bei über elf Jahren im Durchschnitt, in den achtziger Jahren bei neun Jahren und in den neunziger Jahren bei weniger als sieben Jahren(...) Hochinnovative Branchen wie Elektronik oder der Maschinenbau liegen noch erheblich unter diesen Durchschnittswerten.“²⁰ Über alle Branchen hinweg verkürzten sich die Produktlebenszyklen zwischen den siebziger und achtziger Jahren zwischen 30 und über 50 v.H., mit 55 v.H. am stärksten im Bereich der Informationstechnik.²¹

16 Vgl. U. Höft, Lebenszykluskonzepte, S. 17 ff.

17 Erstmals N. D. Kondratieff, Die langen Wellen der Konjunktur, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 56, Tübingen 1926.

18 Vgl. G. Specht, Technologie-Lebenszyklen, in: W. Kern u.a. (Hrsg.), Handwörterbuch der Produktionswirtschaft, 2. Aufl., Stuttgart 1996, Sp. 1992 f.

19 Vgl. R. Haupt, Industriebetriebslehre, Wiesbaden 2000, S. 28.

20 H. Müller, Gefährdeter Innovationsstandard, in: Wirtschaft und Produktivität, 3.3.1993, S. 4, zit. nach: J. Welsch, Forschung und Technologie an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, in: WSI-Mitteilungen 5/1993, S. 286.

21 Vgl. K. Backhaus/M. Voeth, Innovations- und Technologiemarketing, in: E. Zahn (Hrsg.), Handbuch Technologiemanagement, Stuttgart 1995, S. 400f.

National differenzierte Konjunktoren bei Produktzyklusgütern

Überträgt man diese Überlegungen auf die Mechanismen der internationalen Arbeitsteilung, dann erscheint die Hypothese plausibel, dass Ländergruppen in Abhängigkeit von ihrem jeweiligen Entwicklungsniveau komparative Vorteile bei der Produktion von Gütern hinsichtlich bestimmter Produktzyklusphasen entwickeln können, sodass mithilfe einer „schumpeterisierten“ Außenhandelstheorie neuartige Aussagen über die Struktur des internationalen Handels und der Standortverteilung der Produktion möglich werden.

Hoch entwickelte Industrieländer sind danach aufgrund ihrer Ausstattungsvorteile mit wissenschaftlich-technischer Intelligenz in der Lage, aber auch dazu gezwungen, Innovationsvorsprünge im Zeitablauf über einen permanenten Strom innovativer Produkte und Produktionsprozesse zu erzeugen. Auf diese Weise erhalten sie sich die für eine solche Strategie charakteristische Parallelität von Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum trotz ständiger Produktivitätsverbesserungen. Geraten Produktionen dieser Länder jedoch in die Standardisierungsphase, dann gehen diese zeitweiligen „technological gap“-Vorsprünge wieder verloren. Die einstmals innovativen Branchen geraten in Strukturkrisen, die nur durch Rationalisierungs-, Spezialisierungs- oder neue Innovationsschübe bewältigt werden können, ansonsten aber - aus nationaler Perspektive - den wirtschaftlichen Niedergang einleiten.

Der vermeintliche „Export von Arbeitsplätzen“ ist dann ein Anzeichen dafür, dass komparative Kostenvorteile der innovations-, forschungs- und entwicklungsintensiven Produktphase allmählich erschöpft, das Produkt und Produktionstechnik im wesentlichen ausgereift sowie Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen nur marginal oder gar nicht mehr erforderlich sind. Nun können Länder komparative Vorteile erzielen, die über ein reiches Reservoir an weniger qualifizierten, aber in der Behandlung einfacher Techniken lernfähigen Arbeitskräften verfügen, wenn entsprechende Kapitalimporte erfolgen. Zunehmend werden für solche Produktionen dann die relativen Lohnkostenunterschiede wichtiger als die Kapitalkostenunterschiede. „Die Verdrängung der Innovatoren aus ihren ursprünglichen Exportmärkten beginnt umso früher und läuft umso rascher ab, je schärfer die Kostendegression schon bei geringen Produktmengen beginnt, je größer der Binnenmarkt des Imitators ist und je stärker Transportkosten oder andere internationale Handelshemmnisse ins Gewicht fallen.“²²

Produktzyklus und deutsche Wettbewerbsposition

Der zunehmende Wettbewerbs- und Kostendruck für deutsche Produkte in ihren eigenen Märkten - hier sollte man sich durch den kurzfristigen Effekt der gegenwärtigen massiven Unterbewertungskonjunktur des Euro nicht täuschen lassen - deutet darauf hin, dass es den deutschen Produzenten nicht in ausreichendem Maße gelungen ist, die Produktzykluskomponenten ihrer Produkte durch rechtzeitige Innovationen im Zyklus gleichsam „anzuhalten“ oder „zurückzudrehen“. Die unter internationalem Wettbewerbsdruck stehende Produktpalette deutscher Güter zerfällt damit in mindestens drei deutlich voneinander unterscheidbare Kategorien.

22 D. Bender, Außenhandel, in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik Bd. 1, 7. Aufl., München 1999, S. 492.

Kategorie 1: Güter, die mit einem hohen Innovations- und Humankapitalanteil ihre komparativen Vorteile durch Verteidigung ihres Vorsprungsmonopols unangefochten behaupten. Diese müssen gemäß der deutschen Spezialisierungsstrategie nicht unbedingt komplett innovative, sondern lediglich solche „höherwertigen“ Produkte sein, deren inkrementelle komparative Vorteile unangefochtene Vorsprünge sicherstellen. Hierzu zählen die international voll wettbewerbsfähigen deutschen Hightech-Güter im Bereich Datenverarbeitung und Biotech ebenso wie weiterhin große Teile des hochspezialisierten deutschen Werkzeugmaschinen- und Anlagenbaus und Spitzenprodukte des Straßenfahrzeugbaus, auch Teile der deutschen Rüstungsproduktion und Militärelektronik, chemische und pharmazeutische Spezialitäten u. dgl.

Kategorie 2: Güter, die von ihrem Produktcharakter her um die Standardisierungsmarke oszillieren, die ohne massive managerielle Anstrengungen unter diese Marke abzurutschen und damit unter vollen Produktions- und Standortkostendruck zu geraten drohen, die aber ebenso umgekehrt durch innovative Anstrengungen sich über diese Marke anzuheben und damit temporäre komparative Vorteile zu erringen vermögen. Ein typisches Beispiel hierfür dürfte das Gros der deutschen Automobilindustrie liefern, der es durch die Restrukturierungsanstrengungen der neunziger Jahre gelungen ist, das Produktionsprozessdesign kostensenkend umzugestalten und zugleich durch eine innovative Produktarchitektur²³ (Plattformstrategie) sich temporäre spezielle komparative Vorteile zu erarbeiten; ebenso die deutsche Produktion von Speicher-Chips wie auch der Sektor der Standardwerkzeugmaschinenproduktion.

Kategorie 3: Technische Massenkonsumgüter und solche des verarbeitenden Gewerbes und von Altindustrien, die voll dem intraregionalen Kosten- und Wettbewerbsdruck ausgeliefert sind, wenig Chancen haben, in die Kategorie 2 angehoben zu werden und deren Produktion dauerhaft nur um den Preis hoher Subventionen am Ort gehalten werden kann.

Insgesamt lässt sich damit der Befund der nachlassenden deutschen Innovationsdynamik so deuten, dass offenbar ein im Vergleich zu den Entwicklungen der Vergangenheit überproportional großer Teil von Produktionen und Weltmarktgütern aus der Kategorie 1 in die Kategorie 2 zurückgefallen und ein erheblicher Teil hoffnungslos in die Kategorie 3 abgesackt ist. Dies ist überwiegend ein Relikt der alten Bundesrepublik, deren Produktions- und Sozialmodell darauf aufbaute, die Friktionen im Bereich der Kategorien 2 und 3 mit den überproportionalen Erträgen aus dem Bereich der Kategorien 1 und 2 industriepolitisch und sozialstaatlich quersubventionieren. Der politische Aufmerksamkeitswert dieses schon seit den siebziger und achtziger Jahren erkennbaren Erosionsprozesses - von manchen Autoren als Ende der bundesdeutschen Rekonstruktionsperiode gedeutet, nach der hier vorgelegten Einschätzung jedoch eher als charakteristischer und erwartbarer Rückfall im Produktlebenszyklus der den deutschen Nachkriegsaufschwung tragenden technologischen Innovationen zu verstehen - wurde dann jedoch überlagert durch die deutsche Vereinigung, die die deutsche Innenpolitik vor allem mit massivsten Problemen von Produktionen innerhalb der Kategorie 3 konfrontierte.

23 Vgl. hierzu B. Hancké, Vorsprung, aber nicht länger (nur) durch Technik – Die schnelle Anpassung der deutschen Automobilindustrie an internationale Wettbewerbsbedingungen, in: Naschold (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit, S. 213-234.

Komparative Produktzyklentypik und „deutsches Modell“

Nach einigen der für Sättigungsphasen zu erwartenden Benchmarking-Studien zeigte sich, dass im Fall Deutschlands der neunziger Jahre die aus einem frühen Produktzyklus typischen Produktvorsprünge offenbar nicht rechtzeitig genug im Verlaufe der Ausreifungsphase mit den nötigen Prozess- und Organisationsinnovationen rückgekoppelt worden sind,²⁴ und dass deutsche Produkte inzwischen durchaus phaseninadäquat eine ausgeprägte Technologieorientierung, aber nur eine mangelnde Marktorientierung aufweisen.²⁵ Ein Fünftel der Kostendifferenz deutscher elektrotechnischer Produkte zur Weltspitze z.B. sei allein auf überflüssige Leistungsmerkmale und mangelnde Bedarfsgerechtigkeit zurückzuführen.²⁶

Produktzyklus-Theorem und Pfadabhängigkeitsthese zusammen ermöglichen eine modifizierte Bestimmung der deutschen Position im Triadenwettbewerb: Offenbar basiert die an Markt- und Kundenbedürfnissen ansetzende, hoch erfolgreiche japanische Innovationsstrategie auf komparativen Vorteilen bei Produkten der Ausreifungsphase, während die deutsche Strategie gleichsam an einer früheren Phase des Produktionszyklus gereift ist und sich verfestigt hat, nämlich ingenieurtechnisch perfekte Produkte zu entwickeln und anschließend hierfür die Marktsegmente zu suchen, auf denen diese hoch spezialisierten, hochqualitativen, aber auch sehr teuren Produkte ihren Absatz finden. Die hierfür nötige enge Kooperation von Ingenieuren und Facharbeitern stellt im Maschinenbau bis heute die Basis für interne Rekrutierungs- und Aufstiegsmuster in den Konstruktionsabteilungen dar, geht einher mit einem nationalen Technikstil²⁷ und korrespondiert mit den durch die Metallindustrie prädeternierten, auf langfristigen Konsens und Kooperativität angelegten industriellen Beziehungen (Flächentarifwerke, betriebliche Mitbestimmung). Schon im unteren Segment technischer Standardgüter aber scheint dieses Erfolgsmuster extern und intern unter Druck zu geraten.

Betrachtet man den idealtypischen Phasenverlauf von Innovationen als eine Kadenz von Schrittmacher- über Schlüssel- zu Basis- und schließlich verdrängten Technologien²⁸, dann bewegt sich die stark pfadabhängige deutsche Variante der inkrementellen Innovation im Schnittmengenbereich von Schlüssel- und Basistechnologien, die anglo-amerikanische Variante der radikalen Innovationen dagegen in dem zwischen Schrittmacher- und Schlüsseltechnologien. Dadurch zeigen auch die strategiebedingt kritischen Faktoren ein jeweils anderes Profil: In der anglo-amerikanischen Strategie geht es um die Sicherung der Innovationsführerschaft; kritischer Faktor ist der zu erringende Zeitvorsprung. In der deutschen Strategie dagegen sind Qualität und Kosten die kritischen Faktoren, wobei die Sicherung der Qualitätsführerschaft vor der reinen Kostenführerschaft rangiert. Umgekehrt ließe sich aus diesem Phasenschema ableiten, dass eine Zunahme des Wettbewerbs- und Kostendrucks für die deutsche Wirtschaft und damit verbunden eine Verschiebung des kritischen Faktors von der Qualität zu den Kosten als Indikator für einen Verlust der pfadtypischen deutschen Qualitätsführerschaft und damit als Rückfall im internationalen Innovationswettbewerb zu

24 McKinsey, Hohe Löhne allein schaden nicht, in: Lausitzer Rundschau, 14.5.1996. McKinsey, Removing Barriers to Growth and Employment in France and Germany, Frankfurt/Paris/Washington 1997, zit. nach: Naschold (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit, S. 38 f.

25 Vgl. H. Hirsch-Kreinsen, Innovationspotentiale und Innovationsprobleme des Werkzeugmaschinenbaus, in: WSI-Mitteilungen 2/1994, S. 95.

26 Vgl. Naschold (Hrsg.), Ökonomische Leistungsfähigkeit, S. 38 f.

27 Vgl. z.B. F. Manske, Facharbeit und Ingenieure im „deutschen Produktionsmodell“, in: WSI-Mitteilungen 7/1994, S. 423.

28 Vgl. Haupt, Industriebetriebslehre, S. 26-27, ebenso Specht, Technologie-Lebenszyklen, Sp. 1992.

deuten wäre. Insofern war das Argument von Naschold unzutreffend, wenn auch angenehm für die Gewerkschaften, dass die um krudes Kostendenken kreisende Standortdebatte der frühen neunziger Jahre „zu einem großen Teil interessenpolitisch motiviert“ gewesen sei. Sie mag zuweilen übertrieben artikuliert worden sein; unter Produktzyklusaspekten besaß sie einen realen Kern.

Die deutsche Produktpalette muss somit nicht nur in einer frühzyklischen Phase gehalten werden, um das komplementäre nichtmarktliche Institutionengefüge und Regelwerk materiell zu unterhalten und zu stützen, sondern auch um von ihm die funktional stützenden Anreize zu erhalten, die für den Erfolg dieser Strategie erforderlich sind. Fallen dagegen relevante Teile der Produktpalette hinter die Frühzykluslimits zurück, kommt es aus dem Komplementärbereich zur Aussendung dysfunktionaler Signale, indem (z.B. aus dem Bildungssystem, dem System der industriellen Beziehungen und dem Tarifsystem, den sozialen Sicherungssystemen, dem System der öffentlichen Verwaltung) Leistungsfunktionen angeboten werden, die nicht mehr „passen“ und plötzlich als „zu teuer“ erscheinen.

Tarifbeziehungen im reifen Produktzyklus

Wolfgang Streeck hat 1996 Ausführungen zum Zustand des deutschen Flächentarifvertragssystems gemacht, die bei Verknüpfung mit dem Produktzyklusargument einen neuen Sinn erhalten.²⁹

Nach Streeck sei das deutsche Tarifvertragssystem seit den achtziger Jahren im internationalen Vergleich durch folgende Eigenheiten gekennzeichnet: eine Universalität des Flächentarifs, eine relativ geringere Ungleichheit der Entlohnungs- und Lebensbedingungen sowie eine vergleichsweise geringe und entgegen dem internationalen Trend sogar noch zurückgehenden Spreizung der Arbeitnehmereinkommen. Eine derartige Einkommensverteilung sei zweifellos nicht marktkonform, sondern müsse dem Markt durch mächtige, verpflichtungsfähige Sozialpartner (und nicht allein durch „kampfstarke Gewerkschaften“, wie Streeck meint) aufgezwungen werden.

Streeck bringt auch innovationstheoretische Argumente ins Spiel: In einer Hochlohnökonomie mit egalitärer Lohnstruktur hänge die Nachfrage nach Arbeit von der Innovationsfähigkeit der Unternehmen ab. Nur hoch innovative Qualitätsproduktion ermögliche den Zugang zu hoch profitabler und zugleich minder preiselastischer internationaler Nachfrage. Vollbeschäftigungspolitik in einer solchen Innovationsökonomie sei daher vor allem Innovationspolitik. Insofern folgen die Streeckschen Feststellungen den Spuren von Schumpeter.

Für den Arbeitsmarkt bedeute dies: In einer Ökonomie mit hohen und wenig gespreizten Löhnen müsse die innovationsbedingte Nachfrage nach hoch bezahlter Arbeit mit dem Niveau und der Verteilung der Qualifikationen korrespondieren. Bei den hochproduktiven, hoch qualifizierten Tätigkeiten werde dies keine Probleme bereiten, aber überall dort, wo branchenfremde Lohnführerschaft und egalitäre Lohnstruktur bei hoher Tarifdeckung bedeuten, dass in einem Teil der Unternehmen und Produktionen die niedrigsten zugelassenen Löhne von den mit ihnen beschäftigten Arbeitskräften nicht mehr erwirtschaftet werden können. Solange die Möglichkeit der Quersubventionierung aus hochproduktiven, hoch qualifizierten Bereichen besteht, wird dies dennoch möglich sein. Wird diese Quersubvention jedoch im Zuge von Unternehmensreorganisationen eingestellt, geraten die betreffen-

29 W. Streeck, Anmerkungen zum Flächentarif und seiner Krise, in: GMH 2/1996, S. 86-97.

den Teilarbeitsmärkte unter Druck und eine Art Lohnfondseffekt tritt in Aktion. Auf dem betreffenden Arbeitsmarkt werden sich nur diejenigen Qualifikationen halten können, die mindestens ihre eigenen Kosten erwirtschaften. Alle weniger produktiven müssen aufqualifiziert oder über soziale Abfederungsmechanismen aus dem Markt genommen werden.

Die Streecksche Argumentation kommt auch für den Gesamtarbeitsmarkt zum Tragen und lässt sich mit Produktzyklenargumenten kombinieren. Eine hoch qualifizierte Hochlohnökonomie verfügt über komplementäre Marktzugangsregulierungen, um zeitweilig oder dauerhaft nicht vermittelbare Arbeitskräfte aus sozialen Umverteilungskassen zeitweilig oder dauerhaft vom Arbeitsmarkt fern zu halten. Es ist klar, dass dies einer Ökonomie umso leichter fällt, je mehr sich die von ihr produzierte Produktpalette in einer hochrentablen Frühproduktzyklusphase befindet. Umgekehrt gilt, dass je mehr Segmente ihrer Produktpalette in die Nähe dieser Grenze oder darunter rutschen, desto stärker die Ausgleichs- und Umverteilungsinstitutionen unter Druck geraten. Eine dieser Regelungsinstitutionen ist der Flächentarif. „Wenn Produktinnovation, Qualifikation und Zugangsregulierung nicht ausreichen, Arbeitslosigkeit zu verhindern, gerät die marktkorrigierende soziale Institution des Flächentarifs unter wirtschaftlichen und politischen Druck.“³⁰ Dann nämlich werde das Egalitätsversprechen zunehmend auf die Insider dieses Systems eingeengt.

Diese Überlegungen weisen darauf hin, dass das im deutschen Tarifsysteem enthaltene Tarifgefüge nicht nur mit einer bestimmten Wirtschafts- und Beschäftigtenstruktur, sondern offenbar auch mit einer bestimmten Konstellation im Produktzyklus korrespondiert. Dabei scheinen die innovativen Polster und Vorräte über lange Zeit groß genug gewesen bzw. jeweils so rechtzeitig wieder erneuert worden zu sein, dass ein jederzeit beherrschbarer Veränderungsdruck entstand, aufseiten seiner (gewerkschaftlichen) Verteidiger dagegen der Eindruck, es handele sich um eine gleichsam voraussetzungslose soziale Errungenschaft mit säkularen Eigenschaften. Der Rückfall der Bundesrepublik im internationalen Innovationswettbewerb, der sich in den Formen von Internationalisierung, Deregulierung, Marktöffnung und Globalisierung vermittelt, stellt sich zwar vom heutigen Standpunkt als „gegenwärtige Grenze der Innovationsfähigkeit deutscher Unternehmen“ dar, wie Streeck richtig vermutet. Unter Produktzyklusgesichtspunkten muss man jedoch seine Ansicht zurückweisen, „das dem deutschen Innovationssystem korrespondierende Innovationsmuster (könnte) langfristig überholt sein“.³¹ An diesem Punkt ist der in der Soziologie nicht selten vorherrschenden Neigung zur vorschnellen Säkularisierung neuer Trends entschieden zu widersprechen.

Fazit

Die deutschen Gewerkschaften werden zur Kenntnis nehmen müssen, dass sie nicht länger ein marktkorrigierendes Tarifsysteem für alle verteidigen können, das sein innovationsökonomisches Komplement in größerem Umfang eingebüßt hat, als dieses System des Tarifegalitarismus innerlich auszubalancieren vermag.

Aus der Perspektive der Hochlohnökonomie mag der Druck auf die unteren Ränder des Tarifgefüges als „Lohndumping“ erscheinen. Tatsächlich aber handelt es sich hierbei um das

30 Streeck, Anmerkungen, S. 90.

31 Streeck, Anmerkungen, S. 92.

Rückdrängen einer Arbeitskraft in den Arbeitsmarkt, die zugunsten ihrer Teilnahme an der lohnkostensensiblen Produktion reifer Produktzyklusgüter am Standort Deutschland bei einfachen Standardqualifikationen Tarifabsenkungen hinzunehmen bereit ist. Dies aber bedeutet, dass das Tarifgefüge für diese Bereiche der Produktion (von Gütern und Dienstleistungen) aus der Reichweite des tarifführerschaftlichen Avantgardeanspruchs der Hochlohnbranchen entlassen werden muss. Die schmerzhafteste Durchsetzung dieses Verzichts beginnt sich inzwischen auch in der Tarifpolitik unter den verschiedensten Vorzeichen zu vollziehen. Das Bündnis für Arbeit ist der Ort, an dem auf Spitzenebene schrittweise die Grenzen dieses Anpassungsprozesses politisch ausgehandelt werden.

Der alte egalitaristische Legitimationsanspruch der deutschen Gewerkschaften, aus Privilegien für wenige Privilegien für alle auf Dauer zu machen, kann offenbar nicht mehr flächendeckend eingelöst werden. Dies ist zuerst eine Frage der Fakten, aber viel stärker und schmerzhafter noch eine des gewerkschaftlichen Selbstverständnisses und der Ideologie. Und bekanntlich sind Ablösungsprozesse bei überkommenen Ideologien besonders langwierig und bitter, weshalb hier wohl die alte marxsche Weisheit zutrifft, dass in solchen Fällen dem Sein die Führungsrolle gegenüber dem Bewusstsein gebührt. Der Reorganisationsprozess der Gewerkschaften deutet dabei an, wie sie mit diesem Problem organisationspolitisch umzugehen gedenken: nämlich mit der Bildung innerlich differenzierter, mit segmentierter Tarifautonomie ausgestatteter Multibranchengewerkschaften, für die eine einheitsstiftende Verbandsideologie umso größeren Stellenwert besitzen wird.

Die beschriebenen gegenwärtigen Anpassungsprozesse bedeuten nicht notwendig die Zerstörung des Tarifkartells, wie eingefleischte Liberale erhoffen und antikapitalistische Gewerkschaftsideologen befürchten, aber doch eine Segmentierung des Tarifkartells, und zwar umso gravierender, je vehementer und länger man sich den Gestaltungschancen in diesen Anpassungsprozessen verschließt. In vielfach vermittelten Formen ist dieser Prozess voll im Gange. Mit dem hier vorgeführten Produktzyklenkonzept lassen sich gewichtige Argumente für eine Standortbestimmung der deutschen Ökonomie und ihres Systems der industriellen Beziehungen darin formulieren, ohne dass man auf dämonische oder verschwörerische Deutungen von Globalisierung oder Internationalisierung der Wirtschaft zurückgreifen oder sich mit moralischer Empörung an den tatsächlich allzu vordergründigen Allheilmitteln von Deregulierung und „Entkartellierung“ der Arbeitsmärkte wieder aufrichten muss.

Lange Zeit haben die deutschen Arbeitnehmer und ihre Gewerkschaften stillschweigend von den Privilegien des Wettbewerbsvorsprungs deutscher Unternehmen auf den Weltmärkten profitiert. Nun beginnen sie zu bemerken, dass diese Abhängigkeit auch unter umgekehrten Vorzeichen gilt. Der Redistributionskonflikt, der diese Einsicht befördert, zeigt dabei an, dass sie mit mehr als bloß mit Ketten an das Boot gefesselt sind, in dem sie gemeinsam mit ihren Sozialpartnern sitzen.