

Helmut König, Julia Schmidt,
Manfred Sicking (Hg.)

Die Zukunft der Arbeit in Europa

Chancen und Risiken
neuer Beschäftigungsverhältnisse

Helmut König, Julia Schmidt, Manfred Sicking (Hg.)
Die Zukunft der Arbeit in Europa

Editorial

Die politische Einigung Europas nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs ist historisch einzigartig. 1500 Jahre europäische Kriegsgeschichte sollen hier zu Ende kommen und zu einer dauerhaften Entfaltung der Demokratie führen. Die Suche nach geeigneten Verfahren und Institutionen bleibt jedoch schwierig. Zentrale Fragen wie die Verteilung von Aufgaben und Kompetenzen, der Ausgleich zwischen einzelstaatlichen und gemeinschaftlichen Interessen, die demokratische Legitimation sowie die Ausgestaltung der Meinungs- und Willensbildungsprozesse sind nach wie vor offen.

Europa als Ganzes ist nicht identisch mit seinen Teilen, mit den Ländern der Europäischen Union und des Kontinents. Was aber macht Europa aus? Worin bestehen seine Gemeinsamkeiten, wo verlaufen seine Grenzen, wie ist die Relation von Einheit und Vielfalt? Wie unterscheidet es sich von anderen Weltregionen, Kulturen und politischen Ordnungen?

Die Buchreihe **Europäische Horizonte** greift zentrale europäische Gegenwarts- und Zukunftsfragen auf und gibt politischen, ökonomischen und kulturellen Problemstellungen gleichermaßen Raum.

Die Reihe wird herausgegeben von Friedrich Jaeger, Helmut König, Claus Leggewie, Emanuel Richter und Manfred Sicking.

HELMUT KÖNIG, JULIA SCHMIDT, MANFRED SICKING (Hg.)

Die Zukunft der Arbeit in Europa

Chancen und Risiken neuer Beschäftigungsverhältnisse

[transcript]

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2009 transcript Verlag, Bielefeld



This work is licensed under a Creative Commons
Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 3.0 License.

Umschlaggestaltung: Kordula Röckenhaus, Bielefeld

Lektorat & Satz: Julia Schmidt, Aachen

Druck: Majuskel Medienproduktion GmbH, Wetzlar

ISBN 978-3-8376-1217-2

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier mit chlorfrei gebleichtem Zellstoff.

Besuchen Sie uns im Internet: <http://www.transcript-verlag.de>

Bitte fordern Sie unser Gesamtverzeichnis und andere Broschüren an unter: info@transcript-verlag.de

Inhalt

Vorwort	7
<hr/>	
Einleitung	9
MANFRED SICKING, JULIA SCHMIDT, HELMUT KÖNIG	
Globale Perspektiven auf die Geschichte und Gegenwart von Arbeit – Eine Skizze	19
ANDREAS ECKERT	
Die Europäische Beschäftigungsstrategie aus makroökonomischer Perspektive	33
ARNE HEISE	
Europas IT-Industrie vor dem Aus? Produktion, Innovation und internationale Arbeitsteilung	49
BOY LÜTHJE, PETER PAWLICKI	
Europa als Chance der Berufsbildungsreform in Deutschland	75
MARTIN BAETHGE	
„Und für Opa sorgt ’ne Frau aus Osteuropa.“ Die stille Globalisierung der Familienarbeit	91
ELISABETH BECK-GERNSHEIM	
Breaking the Cycle – Wege aus der starren gesellschaftlichen Konstruktion von Arbeit und Geschlecht in Europa	103
HEATHER HOFMEISTER, NADINE WITT	

Prekarität und Prekarisierung.

Jüngere Tendenzen der Debatte über die neue soziale Unsicherheit 131

FRIEDERICKE HARDERING

„Ist die Arbeit noch was wert?“

Die Rolle von Gewerkschaften und Arbeit in der EU 151

OSKAR NEGTE

Die Spaltung der Gesellschaft

167

HEINZ BUDE

Autorinnen und Autoren

183

Vorwort

Der vorliegende Band ist aus den Vorträgen hervorgegangen, die unter dem Titel „Die Zukunft der Arbeit in Europa“ im Mai 2008 in Aachen gehalten wurden. Für die Publikation haben wir die überarbeiteten Vortragsmanuskripte um einige weitere Beiträge ergänzt.

Veranstalterin der Vortragsreihe war die Initiative *Europäische Horizonte*, zu der sich der Fachbereich Wirtschaftsförderung/Europäische Angelegenheiten der Stadt Aachen, das Kulturwissenschaftliche Institut, Essen, die Regionale Vertretung der Europäischen Kommission in Bonn, die Regio Aachen e.V. sowie das Institut für Politische Wissenschaft der RWTH Aachen zusammengeschlossen haben.

Frühere Vortragsreihen der Europäischen Horizonte sind im transcript-Verlag unter folgenden Titeln erschienen: *Der Irak-Krieg und die Zukunft Europas* (2004), *Gehört die Türkei zu Europa?* (2005), *Gerechtigkeit in Europa* (2008) und *Europas Gedächtnis* (2008).

Aachen, im Mai 2009

Die Herausgeber

Einleitung

MANFRED SICKING, JULIA SCHMIDT, HELMUT KÖNIG

Seit der Industriellen Revolution im 19. Jahrhundert ist Erwerbsarbeit zum Dreh- und Angelpunkt der gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen in Europa geworden. Erwerbsarbeit ist in umfassende, ganzheitliche und gesellschaftsgestaltende Strukturen von Arbeitsmarkt und Beschäftigungssystem, von Aus- und Fortbildung, von wirtschaftspolitischer und sozialstaatlicher Steuerung integriert. Mit anderen Worten: Arbeit steht im Zentrum moderner industrieller Gesellschaften. Die Produktion von Gütern, Waren und Dienstleistungen formt Arbeits- und Freizeit, entscheidet über die Nutzung der kreativen Ressourcen und des Engagements der Menschen und über ihre Lebensqualität.

Die Arbeitsgesellschaft ist aber keine statische. Sie scheint heute ein neues Gesicht zu bekommen, dessen Silhouette allerdings erst in Umrissen erkennbar ist. Sichtbare Anzeichen dafür sind die seit nunmehr fast dreißig Jahren stetig wachsende (Massen-)Arbeitslosigkeit, die Entstehung neuer Branchen, neuer Arbeitsformen, anderer Arbeitsbedingungen und die Veränderungen in der Zusammensetzung des Erwerbspotentials. Diese Umbrüche finden in einer Zeit statt, in der die Globalisierung voranschreitet und neue Technologien in rasantem Tempo entwickelt werden.

Die Probleme sind allesamt seit Anfang der achtziger Jahre bekannt. Schon damals wurde viel von der Krise bzw. vom Ende der Arbeitsgesellschaft gesprochen (vgl. Matthes 1983; Offe 1984; Lutz 1984; kritisch dazu König 1990). Aber diese Stimmen verhallten ungehört: Der Markt schafft Arbeitsplätze, hieß es immer wieder, und ein höheres Wachstum

wird für mehr Beschäftigung sorgen. Heute werden der Charakter und die genaueren Konturen der arbeitgesellschaftlichen Krise deutlicher.

Mit welcher Arbeitsgesellschaft ist in Zukunft zu rechnen, und wie wandeln sich Umfang, Inhalt und Form der Arbeit (über Vorhersagen und das Zuverlässigkeitsproblem von Prognosen vgl. Zinn 2002)?

Ausschlaggebend für die Antwort auf diese Frage sind die Umbrüche in der Erwerbsarbeit. Letztere ist die zentrale Grundlage für das Leben in der Industriegesellschaft. Über Erwerbsarbeit werden soziale Integration, gesellschaftliche Teilhabe und materielle Existenzsicherung ermöglicht, aber auch die Strukturierung des alltäglichen Lebens. Sinngebung und Sinnstiftung werden zentral von der Erwerbsarbeit her entworfen. Und eben diese Erwerbsarbeit ist in den letzten drei Jahrzehnten zunehmend brüchig geworden.

Bereits im Jahre 1958 hatte Hannah Arendt diese Problematik weit-sichtig erkannt. In *Vita activa* schreibt sie: „Die Erfüllung des uralten Traums trifft wie in der Erfüllung von Märchenwünschen auf eine Konstellation, in der der erträumte Segen sich als Fluch auswirkt. Denn es ist ja eine Arbeitsgesellschaft, die von den Fesseln der Arbeit befreit werden soll, und diese Gesellschaft kennt kaum noch vom Hörensagen die höheren und sinnvolleren Tätigkeiten, um deretwillen die Befreiung sich lohnen würde. Innerhalb dieser Gesellschaft, die egalitär ist, weil dies die der Arbeit angemessene Lebensform ist, gibt es keine Gruppe, keine Aristokratie politischer oder geistiger Art, die eine Wiedererholung der Vermögen des Menschen in die Wege leiten könnte“ (Arendt 1985: 11).

Hannah Arendts Überlegungen bringen drei Merkmale moderner Arbeitsgesellschaften auf den Punkt: ihre Totalität, denn alles dreht sich in diesen Gesellschaften um Arbeit und Produktion; ihre Zentralität, denn Arbeit und Beruf haben die größte Bedeutung für die Menschen, ihr Einkommen und ihre Lebenschancen; ihre Exklusivität, denn laut Hannah Arendt haben moderne Menschen nur gelernt zu arbeiten – etwas anderes können sie nicht (mehr), und nimmt man ihnen ihre Arbeit weg, verfallen sie nicht nur in eine materielle Existenzkrise, sondern auch in eine existentielle Sinnkrise.

Wie historische Studien belegen, zeichnen sich die Grundlinien einer Standarderzählung zur Geschichte der Arbeit in Europa ab (vgl. dazu die instruktiven Beiträge in Kocka/Offe 2000). Im Gegensatz zur Antike, die Arbeit mit Mühsal gleichgesetzt und an Sklaven delegiert hat, um ihre Bürger für Muße, Politik und Gemeinwohl freizusetzen, beginnt mit dem Christentum die Aufwertung der Arbeit. In der Reformation wird Arbeit vollends zur Christenpflicht, und in der Aufklärung des 17. und 18. Jahrhunderts wird sie als Inbegriff von Eigentum, Reichtum und Ka-

pital und als Kern menschlicher Existenz und Selbstverwirklichung geradezu säkular verklärt.

Bestimmend wurde dieses Wert- und Sinnsyndrom allerdings in der strikt warenmäßigen Form der Lohn- und Erwerbsarbeit, wie Marx an der Diskussion des Arbeitsvertrages demonstriert hat. In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts verdichtete sich dieses Syndrom zu einer Formgestalt, die wir seither als ‚Normalarbeitsverhältnis‘ bezeichnen, also abhängige, unbefristete Vollzeitarbeit mit stabiler Entlohnung, beruflichem Status und familiärer Stellung im Rahmen betriebsförmiger Arbeitsorganisation und generöser Absicherung im Falle von Krankheit, Arbeitslosigkeit oder Frühverrentung. Das Normalarbeitsverhältnis war die bestimmende Form der Berufsarbeit in der alten Bundesrepublik, galt aber vornehmlich für Männer, während Frauen angesichts des traditionellen Geschlechterarrangements – Männer im Beruf, Frauen in der Familie – von dieser Kernform weitgehend ausgeschlossen blieben (vgl. dazu grundlegend Mückenberger 1985).

In dieses Gehäuse der Berufsarbeit wollen mehr und mehr Menschen einziehen, und es übt offenbar nach wie vor eine große Anziehungskraft auf Männer und Frauen aus. Wir Heutigen wollen Berufsmenschen sein dürfen. Das beweisen auch die Eliten, allen voran die globalen Eliten, die soviel wie noch nie in der Geschichte der Menschheit arbeiten. Muße und Freizeit scheinen vollends Fremdwörter geworden zu sein. Es ist bemerkenswert, dass ganz normale Menschen, also nicht nur Politiker, Topmanager oder Spitzenkünstler, sich allen Ernstes damit brüsten, die nächsten zwei Jahre einen minutiös gefüllten Terminkalender vorweisen zu können.

Kein Mensch käme auf die Idee, solche Individuen als arme Irre zu verspotten, die nichts von Lebenskunst verstanden haben. Vielmehr ernten sie Bewunderung und reizen zur Nachahmung. Das Rollenmodell des unternehmerischen ‚workaholic‘ das Gegenstück der Laborisierung aller menschlichen Tätigkeiten, die das Paradigma unseres Daseins umschreibt. Folgerichtig kolonisiert die Arbeitsemphase alle gesellschaftlichen Lebensbereiche über den Kern bezahlter Erwerbsarbeit hinaus: Wer kocht, macht Hausarbeit; wer das Liebesleben mit seinem Partner diskutiert, erbringt Beziehungsarbeit; wer sich um seine Kinder kümmert, verrichtet Erziehungsarbeit; wer nach seinen alten Eltern sieht, leistet Betreuungsarbeit; wer sich zur Erholung auf eine einsame Insel zurückzieht, unterzieht sich der Regenerationsarbeit; wer ins Fitnessstudio geht, leistet Körperarbeit. Erst wenn es uns gelingt, unsere unterschiedlichen Tätigkeiten des Lebens vor uns und vor den anderen als Arbeit zu klassifizieren, scheinen wir etwas Wertvolles und Sinnvolles zu tun.

Angesichts dieser Feststellungen ergibt sich für die heutige Arbeitsgesellschaft ein paradoxer Befund: Während die Bedeutung der Arbeit in den letzten 200 Jahren stetig gestiegen ist, wird die Erwerbsarbeit heute immer prekärer:

- Die anhaltend hohe Massenarbeitslosigkeit ist nur ein Indiz dafür, dass wir uns in einer tiefgreifenden Umbruchphase befinden und die erwerbsarbeitszentrierte Gesellschaft in sich tief gespalten ist. Arbeitslosigkeit, gerade dann, wenn sie länger andauert, führt zur Ausgrenzung. Die aktuelle Krise wirft in verwandelter Form die überwunden geglaubten sozialen Fragen der europäischen Geschichte erneut auf, wobei sie weit über das Problem sozialer Ausgrenzung am Rand unserer Gesellschaft hinausgreift. Das heute spürbare Prekärwerden der Arbeit bringt das mühsam über Jahrhunderte hinweg entwickelte Modell gesellschaftlichen Zusammenhalts, die Lohnarbeitsgesellschaft, ins Wanken. Angesichts der Massenarbeitslosigkeit stellt die Erwerbsarbeit für eine immer größer werdende Zahl von Menschen keinen sozialen und gesellschaftlichen Integrationsfaktor mehr dar (vgl. dazu Castel 2000, der wegweisende Anstöße zu einer soziologisch fundierten und juristisch informierten Auseinandersetzung mit der Neuordnung des Sozialstaats gibt).
- Das Normalarbeitsverhältnis, das lange Zeit als Norm und Orientierung galt, ist aufgrund der Flexibilisierung auf dem Rückzug begriffen, wenn auch nicht deutlich. 1997 betrug der Anteil der Personen in einem Normalarbeitsverhältnis an allen abhängig Beschäftigten noch 82,5%. Der Anteil hat sich seither um acht Prozentpunkte verringert. Mit dem Normalarbeitsverhältnis verbanden sich Rollenmuster und -zuschreibungen für Männer und Frauen. Die Erosion des Normalarbeitsverhältnisses hat also Ursachen und Folgen, die über den rein wirtschaftlichen Bereich hinausreichen. Inzwischen arbeitet ein Drittel aller Beschäftigten in Teilzeit, davon die Hälfte in Mini-Jobs und in Ein-Euro-Jobs (Althammer 2002; Keller/Seifert 2005). Auch die gute Nachricht, wonach die Zahl der Erwerbstätigen im Jahre 2008 mit 40,3 Millionen einen neuen Höchststand erreichte, wird getrübt durch den Umstand, dass fast die Hälfte auf geringfügige Beschäftigungen fällt.
- Die Umbrüche in der Erwerbsarbeitsgesellschaft spielen sich zentral in der Arbeitswelt ab. Am Arbeitsplatz haben sich die Arbeitsabläufe und -anforderungen verdichtet (Sennett 1998). Die Erfahrungen von Entfremdung und Konkurrenzdruck nehmen zu. Neue Management-techniken, der Einsatz leistungsfähigerer Maschinen, neue Technologien und Produktionsverfahren und andere Faktoren führen dazu, dass immer mehr Güter und Dienstleistungen mit immer weniger

Einsatz von Arbeit produziert und bereitgestellt werden können. Qualifikationsanforderungen steigen. Alle Prognosen gehen davon aus, dass dieser Trend auch in den nächsten Jahrzehnten anhalten wird. Einfache Arbeiten sind demgegenüber – vielleicht mit Ausnahme des Gaststättengewerbes – im Rückzug begriffen und werden mehr und mehr der Vergangenheit angehören.

- Ein weiterer Umbruch in der Erwerbsarbeitsgesellschaft wird mit dem Stichwort „Globalisierung“ zu umschreiben versucht (vgl. Rehein/Schwengel 2008). Wenn auch Ausmaß und Reichweite internationaler Faktoren für die Umbrüche in Deutschland in der Forschung umstritten sind, so erleben wir doch, dass die Produktion von Waren und Dienstleistungen zunehmend in so genannten Wertschöpfungsketten organisiert wird, um einen betrieblich optimalen Ertrag zu erzielen. Produktionsabläufe werden entflochten. Erwerbsarbeit wird da eingekauft, wo sie am günstigsten zu bekommen ist. Gerade multinationale Unternehmen können diese Optimierungen nutzen (vgl. Rüb 2001). Erwerbsarbeit mutiert so zunehmend vom Produktions- zum Belastungsfaktor, den es möglichst zu minimieren gilt. Der Faktor Arbeit wird gegenüber dem Faktor Kapital massiv entwertet.

Diese hier nur angedeuteten Entwicklungen tragen dazu bei, dass die Erwerbsarbeitsgesellschaft alter Prägung ihrem Ende entgegen geht. Wir leben in einer Übergangsphase, die durchaus mit dem Umbruch von der Agrar- zur Industriegesellschaft im 19. Jahrhundert zu vergleichen ist. Es handelt sich um tiefgreifende Einschnitte, deren Zumutungen mit den Rezepten der alten Industriearbeitsgesellschaft nicht mehr zu bewältigen sind.

Was tun? Und welche Strategie wählen? Prinzipiell, so Claus Offe, kann ein *policy mix* versuchen, die Nachfrage zu erhöhen oder beschäftigungsfördernd auf Preis, Qualität und Quantität des Angebots einzuwirken (vgl. dazu Offe 1984). Nationalstaatliche Antworten sind zwar noch immer notwendig, sie reichen aber nicht aus, um langfristige gesellschaftliche und wirtschaftliche Perspektiven zu erarbeiten. Dabei muss die Diskussion von aktuellen, nationalen wie länderübergreifenden Problemen der Erwerbsarbeit ausgehen.

Ökologischer Umbau im Verkehrswesen, die Runderneuerung des Bildungswesens, um die maroden Schulen und Universitäten zu sanieren, der Ausbau der Forschungsförderung, um im globalen Wissenswettbewerb mithalten zu können – das wäre das sinnvolle Programm einer (europäischen) Volkswirtschaft, die als ernsthafter Partner und Konkurrent international mitspielen will. Das würde Wachstums- und Beschäftigungsimpulse geben, die Massenkaufkraft und den Konsum erhö-

hen und in der Folge das Steueraufkommen steigern – allemal besser, als alljährlich mehrere 100 Milliarden Euro zur Finanzierung konsumtiver Arbeitslosigkeit auszugeben. Freilich gehören politische Courage und Risikobereitschaft dazu, damit eine Regierung gegen den vorgeblichen Sachverstand neoliberal fixierter Ökonomen ein solches Programm durchsetzen kann (zur Strategie des Neoliberalismus vgl. Bergmann 1998).

Als Alternative bleibt sonst nur die Manipulation des Angebots, indem man durch Senkung der Löhne oder Lohnnebenkosten, durch Verbesserung der Qualifikation der Arbeitnehmer oder durch künstliche Beschränkung der Quantität die Beschäftigungsaussichten verbessert. Genau diese Stilllegung des Arbeitsangebots haben viele Regierungen in Europa in den letzten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts verfolgt – zu Lasten der Familie, des Bildungssystems und der Alterssicherung. Deutschland beispielsweise hat eine der niedrigsten weiblichen Erwerbsquoten, das Durchschnittsalter der Studenten bei ihrem ersten Abschluss liegt mittlerweile bei gut 28 Jahren, und die Frühverrentung hat es erlaubt, den industriellen Beschäftigungsabbau der neunziger Jahre zu bewältigen.

Diese beschäftigungsdefensive Strategie dürfte für das 21. Jahrhundert ausgereizt sein. Die weibliche Erwerbstätigkeit wird weiter steigen, obgleich in Deutschland noch immer nicht die notwendigen Weichen gestellt worden sind, um die Berufstätigkeit für Männer und Frauen gleichermaßen möglich und attraktiv zu machen: Es mangelt an einer ausreichenden Anzahl an Kinderbetreuungsplätzen, der Einrichtung von Ganztagschulen und der Bereitschaft von Arbeitgebern, auf die Bedürfnisse von Familien Rücksicht zu nehmen. Das Abschlussalter der Studierenden in Deutschland muss sinken, wenn wir nicht wollen, dass die Besten an angloamerikanische Universitäten abwandern. Und die Frühverrentung ist ein sündhaft teures und ungerechtes Programm auf dem Rücken der jüngeren Generation, die in Zukunft, wenn überhaupt, wesentlich geringere Renten oder gar eine Einheitsrente bekommen wird.

Bei der Lösung der Beschäftigungsprobleme gibt es keine leichten Antworten und schnellen Erfolge. Jedoch zeigen Erfahrungen anderer Länder sehr deutlich, dass es auf einen umfassenden gesamtwirtschaftlichen Ansatz ankommt (Bofinger 2005). Über das noch immer tragfähige Kernbündel – bestehend aus flexiblen Formen der Arbeitszeitverkürzung, einer moderaten Lohnpolitik und fiskalpolitischen Impulsen – hinaus enthält die Agenda Vorschläge zu einer aktiven Arbeitsmarktpolitik, die darauf ausgerichtet sind, den unerträglich hohen Sockel an Langzeitarbeitslosigkeit aufzulösen. Besondere Aufmerksamkeit hat der Vorschlag auf sich gezogen, einen staatlich alimentierten Niedriglohnssektor

für personennahe Dienstleistungen einzurichten (im Einzelnen dazu Beck 2000; Gorz 2000; Schmid 2002; Vobruba 2000). Die Modelle der Niederlande und Dänemarks beruhen zum einen auf der enormen Ausweitung der Teilzeit, zum anderen auf einem steuerfinanzierten Sozialstaat mit entsprechendem Druck zur Arbeitsaufnahme. Investitionen in Humankapital werden für den Standort Deutschland (und Europa) in Zukunft mindestens so wichtig wie in der Vergangenheit sein. Ferner sind Benachteiligungen bestimmter Personengruppen möglichst abzubauen, und der notwendige Wandel der Arbeitswelt muss sozial gestaltet werden. Die Lage hat sich durch die internationale Konjunktur- und Finanzkrise dramatisch verschärft. 2009 droht nach Einschätzung der Bundesagentur für Arbeit ein deutlich stärkerer Beschäftigungsabbau als erwartet. Bis Ende des Jahres soll die Arbeitslosenzahl auf ca. vier Millionen steigen.

Zu den Beiträgen im Einzelnen: Der Begriff der Arbeit hat sich im 19. und 20. Jahrhundert auf Erwerbsarbeit eingeeignet. Gegen diese für die herkömmliche Arbeitsgesellschaft kennzeichnende Engführung von Erwerbsarbeit wendet sich *Andreas Eckert*. Er plädiert für die Einbeziehung historischer und globaler Dimensionen zur Entwicklung von Möglichkeitsräumen, die eine Debatte über die Zukunft der Arbeit in Europa neu fundieren könnten.

Um mehr und bessere Arbeitsplätze in Europa zu schaffen, arbeiten die Mitgliedstaaten der Europäischen Union an einer koordinierten Beschäftigungsstrategie und stimmen mittlerweile ihre Beschäftigungspolitik aufeinander ab. *Arne Heise* skizziert den Prozess der Ausarbeitung beschäftigungspolitischer Empfehlungen an die Mitgliedstaaten und spricht sich für die Schaffung einer anderen, beschäftigungsfreundlicheren Marktconstellation aus.

Die europäische (und internationale) Informations- und Kommunikationstechnologie durchläuft zurzeit einen neuen Globalisierungsschub. *Boy Lüthje* und *Peter Pawlicki* untersuchen in ihrem Beitrag die Strategie von Unternehmen, die aus Wettbewerbsgründen Kosten senken und Teile der Produktion auslagern und fragen nach Erfolgs- bzw. Misserfolgskriterien.

Die Arbeitswelt ist einem ständigen Wandel unterworfen. Das Tempo dieser Veränderungsprozesse hat in den vergangenen Jahren zugenommen, so dass Erwerbsarbeit in vielen Bereichen neu gestaltet wird. Lernen ist das wesentliche Werkzeug zum Erlangen von Bildung und damit Voraussetzung für die Gestaltung individueller Lebens- und Arbeitschancen. *Martin Baethge* beschäftigt sich vor diesem Hintergrund mit den Schwierigkeiten beim Übergang von der allgemeinbildenden

Schule in die Berufsbildung und sieht in der zunehmenden Europäisierung des Berufsbildungsraums Möglichkeiten einer längst überfälligen Berufsbildungsreform in Deutschland.

Einen spezifischen Blick auf die Familienarbeit wirft *Elisabeth Beck-Gernsheim*. Ihrer Einschätzung nach haben wir es in modernen westlichen Gesellschaften mehr und mehr mit einer stillen Globalisierung der Familienarbeit zu tun: Indem die Migrantinnen die unsichtbare Hintergrundarbeit in der Familie übernehmen, stabilisieren sie den prekären Frieden im Geschlechterverhältnis und werden so zu Stützen für den Alltagsablauf – mit verheerenden Folgen für die Heimat der Migrantinnen.

Stärker denn je steht die Vereinbarkeit von Beruf und Familie im Blickpunkt politischen und wirtschaftlichen Interesses. Vor dem Hintergrund des demokratischen Wandels und der strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt werden die Förderung der Chancengleichheit von Frauen und Männern im Erwerbsleben sowie eine familienfreundliche Gestaltung der Arbeits- und Lebensbedingungen immer wichtiger. Für eine ausgewogene Balance zwischen Berufs- und Privatleben plädieren *Heather Hofmeister* und *Nadine Witt*.

Wie ergeht es den Menschen, die von Arbeitslosigkeit betroffen sind? *Friederike Hardering* stellt die Frage nach der biographischen Bearbeitung von Diskontinuität und Arbeitslosigkeit und kommt zu dem Ergebnis, dass das Normalarbeitsverhältnis eine nach wie vor hohe Anziehungskraft genießt. Nur in einem solchen Verhältnis seien gesellschaftliche Inklusion und materielle Teilhabe gewährleistet, sei eine längerfristige Lebensplanung überhaupt möglich.

Oskar Negt stellt die Frage nach der Rolle von Gewerkschaften und Arbeit in der Europäischen Union. Die Veränderungen der Rahmenbedingungen gewerkschaftlichen Handelns wirken sich überwiegend zu Lasten der kollektiven Arbeitnehmervertretungen aus, die an Macht- und Einflusspotential verlieren. Nur durch eine Erweiterung ihres Mandats über die unmittelbaren Arbeitnehmerinteressen hinaus können die Gewerkschaften nach Negts Überzeugung aus ihrer Defensivposition herauskommen.

Die Schere zwischen Armen und Reichen öffnet sich immer weiter, und eine wachsende Anzahl von Menschen verliert den Anschluss. Bei den gegenwärtigen Formen sozialer Ungleichheit geht es nicht mehr allein um Unten und Oben, sondern vielmehr um Drinnen und Draußen. *Heinz Bude* beschreibt diesen Prozess sozialer Exklusion aus dominanten Anerkennungszusammenhängen und Zugehörigkeitskontexten unserer Gesellschaft.

Literatur

- Althammer, Jörg (2002): *Erwerbsarbeit in der Krise? Zur Entwicklung und Struktur der Beschäftigung im Kontext von Arbeitsmarkt, gesellschaftlicher Partizipation und technischem Fortschritt*, Berlin.
- Arendt, Hannah (1985): *Vita activa oder Vom tätigen Leben*, München, Zürich.
- Beck, Ulrich (Hg.) (2000): *Die Zukunft von Arbeit und Demokratie*, Frankfurt/Main.
- Bergmann, Joachim (1998): *Die negative Utopie des Neoliberalismus oder die Rendite muss stimmen. Der Bericht der bayerisch-sächsischen Zukunftskommission*, in: *Leviathan*, H. 3, S. 319-340.
- Bofinger, Peter (2005): *Wir sind besser, als wir glauben. Wohlstand für alle*, München.
- Castel, Robert (2000): *Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit*, Konstanz.
- Gorz, André (2000): *Arbeit zwischen Misere und Utopie*, Frankfurt/Main.
- Keller, Berthold/Hartmut Seifert (2005): *Atypische Beschäftigungsverhältnisse und Flexicurity*, in: Martin Kronauer/Gudrun Linne (Hg.): *Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität*, Berlin, S. 127-147.
- Kocka, Jürgen/Claus Offe (Hg.) (2000): *Geschichte und Zukunft der Arbeit*, Frankfurt/Main.
- König, Helmut (1990): *Die Krise der Arbeitsgesellschaft und die Zukunft der Arbeit: Zur Kritik einer aktuellen Debatte*, in: ders./Bodo von Greiff/Helmut Schauer (Hg.): *Sozialphilosophie der industriellen Arbeit*, Leviatan-Sonderheft Nr. 11, S. 322-345.
- Lutz, Burkart (1984): *Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Eine Neuinterpretation der industriell-kapitalistischen Entwicklung im Europa des 20. Jahrhunderts*, Frankfurt/Main.
- Matthes, Joachim (Hg.) (1983): *Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982*, Frankfurt/Main.
- Mückenberger, Ulrich (1985): *Die Krise des Normalarbeitsverhältnisses. Hat das Arbeitsrecht noch Zukunft?* in: *Zeitschrift für Sozialreform*, H. 7, S. 415-434, H. 8, S. 457-475.
- Offe, Claus (1984): *Arbeitsgesellschaft. Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven*, Frankfurt/Main.
- Rehbein, Boike/Hermann Schwengel (2008): *Theorien der Globalisierung*, Konstanz.

- Rüb, Stefan (2001): Globale Konzerne – globale Arbeitsbeziehungen, in: WSI-Mitteilungen, H. 4, S. 257-264.
- Schmid, Günther (2002): Wege in eine neue Vollbeschäftigung. Übergangsmärkte und aktivierende Arbeitsmarktpolitik, Frankfurt/Main.
- Sennett, Richard (1998): Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin.
- Vobruba, Georg (2000): Alternativen zur Vollbeschäftigung. Die Transformation von Arbeit und Einkommen, Frankfurt/Main.
- Zinn, Karl Georg (2002): Zukunftswissen. Die nächsten zehn Jahre im Blick der Politischen Ökonomie, Hamburg.

Globale Perspektiven auf die Geschichte und Gegenwart von Arbeit – Eine Skizze¹

ANDREAS ECKERT

I

„You can't eat eight hours a day nor drink for eight hours a day nor make love for eight hours – all you can do for eight hours is work.“ Diese von William Faulkner formulierte Einsicht verweist auf die Tatsache, dass „Arbeit“ in der menschlichen Existenz einen zentralen Platz einnimmt. Nur wenige Begriffe fassen so vielgestaltige und für ihre Mitglieder gleichzeitig so fundamentale Sachverhalte zusammen wie das mit dem Wort „Arbeit“ verknüpfte Konzept (Bierwisch 2003: 8). Was wir heute unter diesem Wort verstehen und angesichts einschneidender Veränderungen neu zu konzipieren versuchen, wird noch immer sehr stark bestimmt durch die Bedingungen, welche die industrielle Entwicklung und die Arbeiterbewegung den modernen Gesellschaften aufgeprägt haben. Dieser Prozess ist von unterschiedlichen Disziplinen sehr intensiv erforscht worden. Was ist also neu am Thema „Arbeit“? In der Tat, wer in den Buchregalen gut geführter Buchhandlungen stöbert oder die Bibliothekskataloge durchsieht, hat rasch eine umfangreiche Titelliste zum Thema Arbeit zusammen. Im politischen Diskurs unserer Republik gilt das Thema sogar vielfach als *das* Schlüsselproblem, dem alle anderen Fragen nachgeordnet sind. Sei dieses Problem erst „gelöst“, so wird zuweilen suggeriert, lösten sich alle anderen Gegenwartsprobleme, wenn schon nicht von selbst, dann doch wesentlich leichter. Wenn ein Begriff so verwendet, also fast schon mit politischen Heilserwartungen verbunden wird, ist das ein sicherer Hinweis, dass er den Kernbereich

der Gegenwartsmentalität vieler Menschen berührt. Erfolg oder Scheitern, im politischen wie im persönlichen Bereich, werden auf das Engste mit dem Begriff Arbeit verbunden. Arbeit definiert Status, und zwar je nach lebensweltlicher Verankerung stärker als Reichtum oder Einkommen, mit dem die Arbeit freilich meist sehr eng verknüpft ist. Diese vermeintliche Eindeutigkeit des Begriffs lässt jedoch leicht übersehen, dass „Arbeit“ eine riesige Bandbreite von Tätigkeiten und Konzepten umfasst, die mit ganz unterschiedlichen Erfahrungshorizonten in Zeit und Raum verknüpft sind. In den Debatten hierzulande ist in der Regel jedoch von einem sehr reduzierten Arbeitsbegriff die Rede, nämlich von Erwerbsarbeit, die mehr oder weniger eindeutig etwa von der Haushaltsphäre getrennt wird, obwohl diese Trennung – man denke etwa nur an die Debatten um Heimarbeitsplätze oder die Monetarisierung von Erziehungsarbeit – sich nicht mehr mit der Erfahrung, die viele Menschen heute machen, in der gleichen Weise deckt wie zu dem Zeitpunkt, als die moderne Arbeitsgesellschaft noch das unwidersprochene Leitbild darstellte.

Dass Arbeit hierzulande heute wieder zum Thema wird, hat sicher viel damit zu tun, dass die Erwerbsarbeit gegenwärtig in jener Doppelkrise steckt, die Jürgen Kocka und Claus Offe (2000) vor einigen Jahren vor allem mit den beiden Problemen Massenarbeitslosigkeit und neuer Fluidität von Arbeitsverhältnissen in Verbindung gebracht haben. Zum einen sei es zu einem dauerhaften Überhang des Volumens der angebotenen Arbeit über die am Arbeitsmarkt tatsächlich nachgefragte Arbeit gekommen. Eine erhebliche Anzahl der zur Erwerbsarbeit fähigen und bereiten Menschen habe in unserem Teil der Welt keinen Zugang mehr zu ihr und damit zu dem, was für die Führung eines nach heutigen Standards „sinnvollen Lebens“ nötig sei. Arbeit ist in dieser Perspektive – Kocka und Offe stehen für ein breites Spektrum sozialwissenschaftlicher Literatur – also mehr als eine monetäres Einkommen sichernde Tätigkeit, auf welche die Arbeitenden und die Angehörigen ihrer Haushalte angewiesen sind. Arbeit ist in dieser Sicht vor allem auch eine sinnvermittelnde Tätigkeit und erfüllt damit quasi-religiöse Funktionen. Mit der Zunahme an Fluidität sprechen Kocka und Offe als zweiten Krisenfaktor den sich wandelnden Charakter der Erwerbsarbeit an. Lebenslange Tätigkeit in ein und demselben Beruf sei nicht mehr die Regel. Die „Normalarbeitsverhältnisse“ erodierten. Flexibilität heißt das neue Zauberwort. Arbeitsort, Arbeitszeit, Arbeitsinhalt, Arbeitgeber, Arbeitsqualifikationen und auch das Arbeitseinkommen seien stärker im Fluss, mit allen Konsequenzen für die Lebenssicherheit und vor allem für andere zentrale Lebensbereiche wie die Familie oder das soziale Umfeld. Ein Arbeitender, der sich auf stetig neue Arbeitsorte und Arbeitsinhalte ein-

stellen muss, wird zwangsläufig ein anderes Sozialverhalten an den Tag legen und andere Lebensstrategien entwickeln als einer, der von lebenslangen Kontinuitäten in diesem Bereich ausgeht. Dabei ist fraglich (und untersuchenswert), wie dominant solche Formen der „Sicherstellung“ und Kontinuität über Generationen hinweg tatsächlich waren. Entscheidend ist, dass das Sehnen nach solchen Kontinuitäten und eine Vorstellung von ihrer „Normalität“ unsere gegenwärtigen Debatten um die Arbeit entscheidend prägen.

Erweitert man den Erfahrungshorizont auf die nicht-europäische Welt, wird rasch deutlich, dass die skizzierte Krisenvorstellung nur eine spezifische Arbeitserfahrung wiedergibt, der man ganz andere gegenüber stellen kann. Bisher geht unser Denken über „Arbeit“ von der Lohn- und Erwerbsarbeit aus, wobei die Bedingungen dieser Arbeit weitgehend ausgeblendet werden und wieder einbezogen werden müssen: das Verhältnis von Erziehung und Arbeit etwa, oder von Familie und Arbeit, oder von Alter und Arbeit. Notwendig ist die intensivere Auseinandersetzung mit der großen Diversität von Formen und gesellschaftlicher Einbettung von Arbeit weltweit und in historischer Perspektive, denn für eine fundierte Entfaltung des Konzepts Arbeit ist die Spiegelung in fremden Erfahrungen eine notwendige Voraussetzung, nicht zuletzt um Selbstverständlichkeiten ins Wanken zu bringen.

II

Es kann bei der Untersuchung von Arbeit in globaler Perspektive nicht um „nostalgisches oder transkulturelles Ratsuchen“ (Bierwisch 2003: 16f.) gehen, sondern um die Einsicht in die Spielräume, in denen sich die keineswegs selbstverständlichen Festlegungen zum Verhältnis von Arbeit und Lebensführung bewegt haben und immer noch bewegen. Der Blick in die räumliche „Fremde“ kann dabei verdeutlichen, wie wenig selbstverständlich die Grenzzsetzungen sind, die mit der uns geläufigen Begrifflichkeit von Arbeit verbunden sind und zeigt uns gleichzeitig, wie befremdlich die Grenzziehungen aus anderem Blickwinkel erscheinen, wie mühsam und umwegreich sie sich gebildet haben. Mit anderen Worten: Eine der zentralen Herausforderungen zum Thema Arbeit liegt darin, den Prozess zu rekonstruieren, in dem sich die heute zumeist unhinterfragte und scheinbar natürliche Vorstellung von Arbeit durchgesetzt hat. Dabei erscheint es sinnvoll, von einer fundamentalen Diskontinuität von Arbeit einerseits und der engen Verzahnung europäischer und außereuropäischer Entwicklungen andererseits auszugehen.

Im Verlauf des 19. Jahrhunderts lässt sich im Kontext der Industrialisierung eine fundamentale Verschiebung in der Konzeption von Arbeit ausmachen. Juristisch kodifiziert, begründete die Arbeit fortan die Bindung des Individuums an breitere soziale Gruppen und vor allem an den Nationalstaat; die „Arbeit“ wurde zur Grundlage der sozialen und politischen Ordnung (Zimmermann et al. 1999). Im Kontext des Nationalstaats und des aufkommenden Wohlfahrtsstaates entwickelte sich der Unterschied zwischen Arbeit (gleichgesetzt mit Erwerbs- und Lohnarbeit, die weitgehend von Männern ausgeübt wird) und Nicht-Arbeit (etwa im Bereich des Haushalts und von Frauen ausgeübt). Überdies manifestierte sich die Unterscheidung zwischen „Arbeit haben“ und „arbeitslos“ in der zeitgenössischen Sprache und Statistik und im Bereich der Sozialpolitik seit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts. Es entstand nun eine Konstellation, in der Arbeit – als wesentliches Element der sich etablierenden wachstums-, produktivitäts- und neuerungsorientierten Industrierwirtschaft zunehmend als Erwerbsarbeit verstanden – zum zentralen Begriff und Kriterium für individuelles und kollektives Selbstverständnis, für soziale Gliederungen, Bewegungen und Konflikte, für Sozialpolitik, Nation und Kultur werden konnte (Topolov 1984; Zimmermann 2000; Kocka 2000). „Arbeit“, „travail“, „work“ und „labour“ waren durch die Jahrhunderte sehr unterschiedlich abgegrenzt, aber eben nie auf marktbezogene Arbeit eingegrenzt worden. Jetzt wurde „Arbeit“ immer häufiger – wenn auch nicht ausschließlich – als Erwerbsarbeit verstanden, mit Lohnarbeit als ihrer wichtigsten und mit Abstand am stärksten verbreiteten Form (Steinfeld 1991; Castel 2000; Kocka 2000, 2005).

Diese Form kodifizierter Arbeit war jedoch nicht nur in Europa, sondern auch in nicht-europäischen Gesellschaften erfolgreich. Im Zeitalter des Kolonialismus wurde Arbeit nicht nur wesentlich für die Identität des Individuums, sondern gleichzeitig dienten unterschiedliche Arbeitsauffassungen dazu, ganze Völker zu charakterisieren. In Industrieausstellungen oder in den seit Beginn des 20. Jahrhunderts entstehenden Berechnungen des „Volkseinkommens“ wurde die Arbeit zu einem Gradmesser des Fortschritts und der Leistungsfähigkeit der Nationen. In der kolonisierten Welt wiederum wurde der „Arbeit“ die Aufgabe zugeschrieben, die vermeintliche Rückständigkeit vieler Gesellschaften, die man auf eine gleichsam inhärente Faulheit der sogenannten Eingeborenen zurückführte, zu überwinden (Conrad 2000; Eckert 1999). Arbeit versprach, den Zugang zur Zivilisation zu eröffnen. Auch hier stand also die „Arbeit“ im Mittelpunkt der gesellschaftlichen Ordnung. Die Herausbildung der „modernen“ Arbeit als Erwerbsarbeit geschah vor dem Hintergrund einer zunehmend globalisierten Weltordnung, die durch den

Imperialismus sowie durch eine Intensivierung von Migration und Handelsströmen gekennzeichnet war. Diese unterschiedlichen Formen der Vernetzung, mit all ihren Asymmetrien und ungleichen Bedingungen, blieben auch auf die Formen und das Bewusstsein von Arbeit nicht ohne Auswirkungen. Die globale Verflechtung der Arbeitswelt führte jedoch nicht nur zur Anpassung der „Peripherie“ an ein nordwesteuropäisches „Zentrum“; wenn die Austauschprozesse auch asymmetrisch blieben, war der Pfad der Beeinflussung doch keineswegs eine Einbahnstraße. Die Ausweitung der Wirtschaftsräume und ebenso der Kulturkontakte brachte neue Formen der Kooperation und Konkurrenz mit sich, die sich auch auf Arbeit, Arbeitsvorstellungen und Arbeitshandeln in Europa nachhaltig auswirkten (Conrad 2003). Die Frage, ob und wie stark die außereuropäische Welt Vorstellungen und Praktiken von Arbeit in Europa prägte, ist zentraler Bestandteil jüngerer Forschungsdebatten.

Insgesamt ist das Bild der Forschung zu „Arbeit“ gegenwärtig jedoch ebenso vielfältig wie widersprüchlich. Der Stand der (historisch orientierten) sozial- und kulturwissenschaftlichen Forschung zu „Arbeit“ in den westlichen Industrieländern spiegelt derzeit eine gewisse Ratlosigkeit wider. Das Thema „Arbeit“ gehört einerseits zu den besser erforschten Gebieten der Geschichtswissenschaft, andererseits gilt, was Jürgen Kocka unlängst in Bezug auf die europäische Geschichte formuliert hat: „Dennoch wirkt die Geschichte der Arbeit als Untersuchungsfeld noch merkwürdig unstrukturiert. Es ist nicht so, als ob man nichts über Arbeit in der Geschichte Europas wüsste. Im Gegenteil, man weiß sehr viel oder kann es doch wissen. Aber es ist fraglich, ob und – wenn ja – wie sie als solche thematisiert werden soll, da sie doch immer – bis in die Moderne hinein – aufs engste mit anderen Lebensvollzügen verflochten war und insofern auch für den rückblickenden Historiker gar nicht so recht abgrenzbar ist“ (Kocka 2003: 77f.). Diese Unsicherheit ist verknüpft mit einer allgemeinen Ernüchterung hinsichtlich der Möglichkeiten und der intellektuellen Ausstrahlungskraft der „Labor History“, jedenfalls in Bezug auf die Industriestaaten (Berlanstein 1993; Van der Linden 1993). Die ethnologische Forschung scheint sich mit wenigen Ausnahmen nicht für das Thema Arbeit zu interessieren (Ausnahme: Spittler 1998, 2002, 2008). In den klassischen Sozialwissenschaften dominiert der Fokus auf die Industriegesellschaften. In der Regel sehr gegenwartsbezogen und konzentriert vor allem auf nationale Arbeitsmärkte, stehen im Mittelpunkt entsprechender Forschungen Fragen der Arbeitsmarktpolitik, der sozialen, räumlichen und politischen Entgrenzung des Arbeitsmarktes, der neuen Beschäftigungsrisiken und des Verhältnisses von Arbeitsmarkt und Sozialstaat (Schmid 2002; Kritik bei Köbller/Wienold 2002). Im Bereich der Rechtswissenschaften ist die

Forschungsentwicklung eng verknüpft mit der nationalstaatlichen Konstituierung des Arbeitsverhältnisses (Vertrag und Status), also der Lohnarbeit. Diese Begrenzung der Problemsicht wird im Zuge der Globalisierung auch für die Rechtswissenschaften hinderlich, etwa wenn es um den Umbau des Sozialstaates und seiner Verknüpfung mit dem Arbeitsverhältnis geht, oder wenn man versucht, den globalisierten Verhältnissen des Arbeitsverhältnisses gerecht zu werden, etwa bei der Koordinierung auf der Ebene der EU (Supiot 2001).

Zumindest hierzulande weitgehend unbeachtet hat das Interesse an der Geschichte der Arbeit, an jenem historischen Forschungszweig also, der sich nicht allein mit der Geschichte der Arbeiterbewegung, sondern gerade auch mit den produktiven wie reproduktiven Aspekten des Lebensalltags der Arbeitenden beschäftigt, in vielen außereuropäischen Regionen, insbesondere in Südasien, eher zugenommen (Sen 1999; Chandavarkar 1994; Joshi 202; Ahuja 2004; French 2000; Wormack 2005; Lindsay 2003; Lakroum et al. 2003). In diesem Zusammenhang ist etwa argumentiert worden, dass die Entwicklung von Arbeitsverhältnissen und -kulturen in Südasien und die europäische Geschichte der Arbeit seit mindestens zwei Jahrhunderten miteinander verknüpft sind und sich gegenseitig beeinflusst haben. Diese Verknüpfung und Beeinflussung erfolgten vor dem Hintergrund eines übergreifenden politischen und ökonomischen Kontexts, der Rahmenbedingungen schuf, die in beiden Weltregionen wirksam wurden (Ahuja 2000). Dieser Kontext wuchs aus jenem historischen Phänomen, das gemeinhin Kolonialismus genannt wird. Dieser gemeinsame historische Kontext impliziert gemeinsame Entwicklungstrends, aber nicht notwendigerweise die Einebnung von Differenz und Ungleichheit. Im Gegenteil: Die ungleichmäßige Entwicklung der kapitalistischen Arbeitsmärkte, so zeigen jüngere Arbeiten, bewahrte nicht nur Differenzierungen, sondern vertiefte sie sogar und erzeugte sie immer wieder neu (Conrad 2006). Die sich neu formierende „Global Labour History“ konzentriert sich gegenwärtig noch sehr stark auf Aspekte wie Arbeiterorganisationen, Arbeitsmärkte und Arbeitsmigration (Van der Linden 2003, 2008; Lucassen 2005).

III

Ein Blick auf die Forschungen zu Arbeit in den verschiedenen Disziplinen und Regionen vermittelt einerseits den unverändert großen Stellenwert von Arbeit und die Vielfalt möglicher kategorialer Zugänge, andererseits eine Reihe von unterschiedlichen Denktraditionen und metho-

dischen Zugängen, die sich mit folgenden Stichwörtern charakterisieren lassen:

Der Fokus auf Erwerbs-/Lohnarbeit: Viele sozialwissenschaftliche Studien leiden unter einer begrifflichen Engführung, die Arbeit auf Erwerbs- oder gar Lohnarbeit reduziert. Jüngere intertemporale und transkulturelle Vergleiche haben demgegenüber die „Provinzialisierung“ eines solchen Arbeitsbegriffs vorangetrieben und darauf verwiesen, dass Arbeit als wesentliche menschliche Tätigkeit, als Herstellung von Gebrauchswerten und Vergegenständlichung menschlicher Fähigkeiten zu verstehen sei, also weit mehr ist als nur die Arbeit gegen Bezahlung.

Die Dominanz des technischen Paradigmas: Das technische Paradigma sieht Arbeit als rein instrumentelle Tätigkeit, als zweckrationale Transformation eines passiven Objekts. Das „interaktive Paradigma“ hingegen, welches in Gesellschaften von Jägern und Sammlern, Bauern und Hirten das dominante ist, orientiert sich, wie Gerd Spittler zeigen konnte, auch im Verständnis von Arbeit am Modell der Interaktion von Subjekten. Dinge, Pflanzen, Tiere, mit denen Menschen im Arbeitshandeln umgehen, haben demnach „Eigenwillen“ bzw. „Eigensinn“ – in der Arbeit tritt man in ein Spiel, einen Kampf, einen Austausch mit ihnen ein (Spittler 2002). Diese Perspektive, erwachsen aus der Beschäftigung mit vorindustrieller bzw. nicht-industrieller Arbeit, könnte sich auch als fruchtbar für die Forschung über kapitalistische Industriearbeit erweisen. So zeigen Studien über Wartungstätigkeiten an hochtechnisierten Maschinen, dass Wartungsarbeiter den Menschen alle möglichen Bosheiten unterstellen, mit denen sie in eine Art Wettkampf treten müssen. Das „interaktive Paradigma“ verweist nicht zuletzt jedoch auf ein tiefer gehendes Problem: Denn das Objekt der Arbeit ist Teil eines Lebenszusammenhangs, der Verbindung mit anderen, der Einbettung in natürliche Bedingungen der belebten und unbelebten Umwelt. Eine so veränderte Sichtweise erlaubt es, Arbeit und Umwelt oder Arbeit und Solidarität unter technologisch fortgeschrittenen Bedingungen weniger als Gegensätze zu sehen, sondern in ihrer Wechselwirkung.

Der Fokus auf Industriegesellschaften: Die Protagonisten der These vom Ende der Arbeitsgesellschaft haben eher selten über den Tellerrand der kapitalistischen Industriegesellschaften des Nordens geschaut. Aber gerade der Blick nach Afrika, Asien und Lateinamerika zeigt die große Bedeutung von Erwerbsarbeit: Denn ohne das Geld und die Güter des Weltmarkts, die für die Masse der Bevölkerung nur durch Erwerbsarbeit zu beschaffen sind, funktioniert auch im hintersten afrikanischen, asiatischen oder lateinamerikanischen Hinterland nichts mehr.

Der Fokus auf das späte 20. Jahrhundert: Selbst für Industriegesellschaften relativiert sich die These vom Rückgang der Erwerbsarbeit be-

trächtlich, wenn man einen längeren historischen Abschnitt in den Blick nimmt. Das lebenslange „Normalarbeitsverhältnis“, das in den Industriegesellschaften zunehmend bedroht zu sein scheint, ist historisch gesehen ein Ausnahmezustand, der im 19. und frühen 20. Jahrhundert auch in Westeuropa lediglich für eine kleine Minderheit vorwiegend männlicher Erwerbstätiger Realität war. „Normal“ wurde das Normalarbeitsverhältnis lediglich in den *trentes glorieuses* nach dem Zweiten Weltkrieg.

Das Denken in Dichotomien: Die Erforschung von Arbeit ist stark durch dichotomische Begriffspaare geprägt: industriell versus nicht-industriell; kapitalistisch versus nicht-kapitalistisch; frei versus unfrei; natürlich versus künstlich; differenziert versus primitiv; die Welt der Arbeit versus Alltag. Konkrete Fallstudien zu vielen Teilen der Welt zeigen jedoch die vielfältigen Mischungsverhältnisse dieser Kategorien.

Aus diesem Durchgang ergeben sich für den Versuch, neue Perspektiven bei der Erforschung von „Arbeit“ zu entwickeln, eine Reihe von Notwendigkeiten. Zunächst einmal gilt, dass ohne Grundlagenerklärung, ohne begriffliche Auseinandersetzung darüber, was mit „Arbeit“ sinnvoll gemeint sein kann und was alles zum Arbeitsbegriff dazugehört, historische, gesellschaftstheoretische und gegenwartsdiagnostische Aussagegebäude jedweder Art auf schwachen Füßen stehen. Die Diskussion über den Arbeitsbegriff muss überdies eng mit der Beschäftigung mit Arbeitspraxis verknüpft sein. Begriff und Praxis sind – wie etwa das Beispiel Kinderarbeit zeigt (Liebel 2002) – kaum voneinander zu trennen. Die Frage, wie in verschiedenen Gesellschaften zu verschiedenen Zeiten „Arbeit“ mit Bedeutung versehen wurde, muss kombiniert werden mit der Untersuchung, wie sich Begriffe von Arbeit jeweils mit dem Arbeitshandeln derjenigen, die tatsächlich arbeiteten, verknüpften. Schließlich bedarf es der Ausweitung der Perspektive auf außereuropäische Regionen, denn erst ein solcher Blick vermag zu verdeutlichen, wie vielfältig industrielle und nicht-industrielle, kapitalistische und vorkapitalistische Realitäten waren und sind. Die Befreiung der Arbeit aus dem einstmalen stählernen Gehäuse der Nationalgeschichte ist in diesem Zusammenhang eine wichtige Aufgabe, wenn auch ein solcher Ansatz nicht dazu führen darf, die Bedeutung des Nationalstaats für die Geschichte der Arbeit im 19. und 20. Jahrhundert (zumindest in Teilen der Welt) zu ignorieren.

Selbst ein rascher Gang durch die Forschungsliteratur verdeutlicht bereits die tendenzielle Ubiquität des Themas „Arbeit“. Und selbst wenn inzwischen weitgehend Einigkeit besteht, dass eine globale Perspektive nicht bedeuten kann, die Geschichte und Gegenwart von allem überall zu berücksichtigen, so bedarf eine solche Perspektive doch der klaren

Konturierung jener Verflechtungen und Verbindungen, die jeweils in den Blick genommen werden müssen. Daraus folgt das Gebot, das Thema „Arbeit in globaler Perspektive“ thematisch und methodisch stärker zu akzentuieren. Eine mögliche Perspektive wäre die Verknüpfung von Arbeit und Lebenslauf. Im Zusammenhang der Beschäftigung mit Chancen und Problemen alternder Gesellschaften gewinnt das Verhältnis von Lebenslauf und Arbeit gegenwärtig auch hierzulande neu an Interesse, und zwar in der Publizistik wie in der wissenschaftlichen Literatur. Einerseits hat die sich rasch verändernde demographische Situation zur Diskussion der Frage geführt, ob nicht die in den letzten Jahrzehnten (bis vor wenigen Jahren) immer stärker verkürzte Lebensarbeitszeit erneut ausgeweitet werden sollte. Art und Zeitpunkt des Austritts aus dem Erwerbsarbeitsleben werden kontrovers und mit neuen Argumenten diskutiert. Man begreift, dass das Verhältnis von Altern und Tätigsein neu geordnet werden muss. Der Wunsch nach Neubestimmung des Arbeitsbegriffs bekommt neue Dringlichkeit (im Sinn einer Ausweitung des Arbeitsbegriffs über Erwerbsarbeit hinaus) (Kocka 2007; Schmid/Hartlapp 2008).

Zugleich haben die Forderung nach „Entzerrung“ besonders angespannter Lebensphasen auf dem Hintergrund viel diskutierter demographiebezogener Probleme (geringe Fertilität, Mehrfachbelastung junger Familien durch intensive Berufsarbeit oft beider Partner, Kindererziehung und Altenpflege) sowie die Ergebnisse verhaltenswissenschaftlicher Forschungen der letzten Jahre zu Vorschlägen geführt, die traditionell fest gefügte und scharf markierte Einteilung des durchschnittlichen Lebenslaufs in drei Phasen (Kindheit/Jugend/Ausbildung, Erwerbstätigkeit, Ruhestand) aufzulockern und zu flexibilisieren (Bertram 2007; Baltés 2003; Schindler et al. 2005). Auch in diesem Diskurs ist das Verhältnis zwischen Lebenslauf und Arbeit zentral.

Im Licht dieser Debatten nimmt auch das Interesse an der Geschichte des Alterns zu. Dieses Teilgebiet historischer Forschung ist nicht allzu gut entwickelt. Doch schneiden die meisten einschlägigen Studien (z.B. Laslett 1999; Ehmer/Gutschner 2000; Borscheid 1997; Thane 2005; Göckenjan 2000; Ehmer/Pierenkemper 2008) die Beziehung zwischen Altern und Arbeit an, sei es in Bezug auf die uralte enge Verbindung zwischen Alter, nachlassender Arbeitskraft und Armut, sei es in Bezug auf die Entstehung des Ruhestandes und die damit zusammenhängende moderne Definition des Alters durch Austritt aus dem Erwerbsleben, sei es in Bezug auf die Geschichte der Generationenbeziehungen und der in ihnen geltenden wechselseitigen Verpflichtungen, sei es in anderen Hinsichten. Die Entwicklung der letzten 150 Jahre zeigt, folgen wir den genannten Studien, dass Alter und Erwerbstätigkeit immer stärker ausein-

anderdriften. Auf der einen Seite stieg die Lebenserwartung, die Menschen altern heute gleichsam gesünder; auf der anderen Seite scheiden ältere Menschen – zumindest in den Industrienationen, immer früher aus der Erwerbstätigkeit aus. Einerseits gibt es heute Faktoren, welche die Menschen vom Arbeitsmarkt wegziehen, etwa das für viele (noch immer) attraktive Pensionssystem. Andererseits werden ältere Menschen vom Arbeitsmarkt verdrängt, vor allem aufgrund der negativen Stereotypen, die es über das Alter gibt. Dabei prägen Altersbilder und Altersstereotypen, die aus der Antike stammen, bis heute stark die Vorstellungswelt.

Die bisherigen Forschungen legen also nahe, dass die Durchsetzung von Kapitalismus, Industrialisierung und Sozialstaat zumindest im Westen das Verhältnis von Arbeit und Lebenslauf grundsätzlich geändert hat. Vergleiche mit außereuropäischen Gesellschaften sind notwendig, um diese Hypothese zu prüfen und zu erläutern. In der Gegenwart zeichnen sich – im Übergang zur Wissensgesellschaft und angesichts neuer technischer Möglichkeiten bei der Überbrückung von Raum und Zeit – neue nach-industrielle Muster ab, die erst im weit zurückreichenden historischen Vergleich deutlich und ausdeutbar werden.

Die aktuellen Debatten verweisen etwa darauf, dass die wachsende Notwendigkeit zur Betreuung und Pflege alter Menschen die Definition von Arbeit, aber auch den Arbeitsmarkt stark prägen wird (indem zum Beispiel die Pfl egetätigkeit verstärkt zur Tätigkeit von Migrantinnen wird). Demografieforscher machen darauf aufmerksam, dass sich die in Deutschland geleistete Arbeit schon bald verringern wird, wenn Ältere auch in Zukunft in so geringem Maße am Erwerbsleben teilnehmen. Soll sich das Verhältnis von Arbeitenden zu Nicht-Arbeitenden in Zukunft nicht verschlechtern und soll die pro Kopf geleistete Arbeitszeit nicht sinken, so muss die Arbeit über den Lebenslauf gleichmäßiger verteilt und flexibler gestaltet werden. Das in Industriegesellschaften noch immer dominante Modell des Lebensberufes vermag hingegen die Anpassung an die altersspezifisch unterschiedlichen physischen und intellektuellen Kapazitäten kaum zu leisten. In der ethnologischen Forschung sind einige Beispiele genannt worden, die einen interessanten Umgang mit dem Verhältnis von Arbeit und Alter zeigen. Georg Elwert (2000) hat am Beispiel einer Gesellschaft in Benin illustriert, wie Arbeit hier nach Lebensalter gegliedert ist. Lohnarbeit hat ihre Zeit, danach arbeitet man als Selbständiger. Als radikaler Kontrast zum in Europa dominierenden Modell des Lebensberufes dominiert in dieser Gesellschaft ein Modell der Phasen-Arbeit, der dem Lebenszyklus korrespondierenden Arbeit – „ein Modell, das unter der Voraussetzung des Wechsels zur Selbstän-

digkeit eine hohe Effizienz in der Nutzung physischer und intellektueller Kapazitäten zeigt“ (ebd.: 193).

IV

Es wäre nun naiv, diese von Georg Elwert skizzierten Formen als Muster für die Lösung gegenwärtiger Probleme in Europa zu nehmen. Der Hinweis auf eine Gesellschaft in Benin mag auf den ersten Blick als allzu exotische Referenz erscheinen. Das hängt jedoch auch damit zusammen, dass die Aufteilung der Arbeit auf das ganze Leben in Europa noch ein gesellschaftliches Tabu darstellt. Noch immer heißt es: Erst die Arbeit, dann das Vergnügen! Eine stärkere Verknüpfung der beiden Sphären oder gar das Umdrehen der Reihenfolge stößt offenbar noch an eine Grenze ethischen Denkens. Gegenwärtige Diskussion über die Gegenwart und Zukunft der Arbeit leiden überdies an historischer Kurzatmigkeit und Provinzialität des Blickfeldes. Nur die künftige Einbeziehung der historischen und globalen Dimensionen vermag jedoch den Sinn für Möglichkeitsräume zu schärfen, welche eine Debatte über die Zukunft der Arbeit in Europa fundieren könnten.

Anmerkung

- 1 Der Verfasser führt ab Herbst 2009 für mehrere Jahre ein vom Bundesministerium für Bildung und Forschung finanziertes, umfangreiches internationales Geisteswissenschaftliches Kolleg zum Thema „Arbeit und Generation in globalhistorischer Perspektive“. Einige der im vorliegenden Beitrag formulierten Ideen, die der Diskussion mit Jürgen Kocka viel verdanken, finden sich auch in Eckert (2009).

Literatur

- Ahuja, Ravi (2000): Geschichte der Arbeit jenseits des kulturalistischen Paradigmas. Vier Anregungen aus der Südasienforschung, in: Jürgen Kocka/Claus Offe (Hg.): Geschichte und Zukunft der Arbeit, Frankfurt/Main, S. 124-131.
- Ahuja, Ravi (2004): Erkenntnisdruck und Denkbarrieren. Anmerkungen zur indischen Arbeiterhistoriographie, in: Shalini Randeria/Martin Fuchs/Antje Linkenbach (Hg.): Konfigurationen der Moderne. Diskurse zu Indien, Baden Baden, S. 349-366.

- Baltes, Paul (2003): Das hohe Alter – mehr Bürde als Würde, in: Max-Planck-Forschung 2, S. 14-19.
- Berlanstein, Lenard R. (Hg.) (1993): Rethinking Labor History. Essays on Discourse and Class Analysis, Urbana-Champaign.
- Bertram, Hans (2007): Familien leben, Opladen.
- Bierwisch, Manfred (2003): Arbeit in verschiedenen Epochen und Kulturen – Einleitende Bemerkungen, in: ders. (Hg.): Die Rolle der Arbeit in verschiedenen Epochen und Kulturen, Berlin, S. 7-18.
- Borscheid, Peter (Hg.) (1997): Alter und Gesellschaft, Stuttgart.
- Castel, Robert (2000): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit, Konstanz (frz. Orig. Paris 1995).
- Chandavarkar, Rajnarayan (1994): The Origins of Industrial Capitalism in India. Business Strategies and the Working Classes in Bombay, 1900-1940, Cambridge.
- Conrad, Sebastian (2003): Circulation, ‚National Work‘ and Identity Debates about the Mobility of Work in Germany and Japan, 1890-1914, in: Wolf Lepenies (Hg.): Entangled Histories and Negotiated Universals. Centers and Peripheries in a Changing World, Frankfurt/Main, S. 260-280.
- Conrad, Sebastian (2006): Globalisierung und Nation im deutschen Kaiserreich, München.
- Eckert, Andreas (1999): Geschichte der Arbeit und Arbeitergeschichte in Afrika, in: Archiv für Sozialgeschichte 39, S. 502-530.
- Eckert, Andreas (2009): What is Global Labour History good for? in: Jürgen Kocka/Jane Caplan (Hg.): Work, Oxford.
- Ehmer, Josef/Peter Gutschner (Hg.) (2000): Das Alter im Spiel der Generationen, Wien.
- Ehmer, Josef/Toni Pierenkemper (Hg.) (2008): Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, Bd.1: Arbeit im Lebenszyklus, Berlin.
- Elwert, Georg (2000): Jede Arbeit hat ihre Zeit. Arbeit in einer afrikanischen Gesellschaft, in: Jürgen Kocka/Claus Offe (Hg.): Geschichte und Zukunft der Arbeit, Frankfurt/Main, S. 175-193.
- French, John D. (2000): The Latin American Labor Studies Boom, in: International Review of Social History 45, S. 279-308.
- Göckenjan, Gerd (2000): Das Alter würdigen. Altersbilder und Bedeutungswandel des Alters, Frankfurt/Main.
- Joshi, Chitra (2002): Lost Worlds of Labour. Culture and Community in North India, Delhi.
- Kocka, Jürgen (2000): Arbeit früher, heute, morgen. Zur Neuartigkeit der Gegenwart, in: ders./Claus Offe (Hg.): Geschichte und Zukunft der Arbeit, Frankfurt, S. 476-492.

- Kocka, Jürgen (2003): Arbeit als Problem der europäischen Geschichte, in: Manfred Bierwisch (Hg.): Die Rolle der Arbeit in verschiedenen Epochen und Kulturen, Berlin, S. 77-92.
- Kocka, Jürgen (2005): Mehr Last als Lust. Arbeit und Arbeitsgesellschaft in der europäischen Geschichte, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2, S. 185-206.
- Kocka, Jürgen (2007): Chancen alternder Gesellschaften, in: Merkur 696, S. 357-361.
- Kocka, Jürgen/Claus Offe (2000): Einleitung, in: dies. (Hg.): Geschichte und Zukunft der Arbeit, Frankfurt/Main, S. 9-15.
- Köbler, Reinhart/Hans Wienold (2002): Arbeit und Vergesellschaftung. Eine aktuelle Erinnerung an die klassische Gesellschaftstheorie, in: Peripherie 85/86, S.162-183.
- Lakroum, Monique/Hélène d'Almeida-Topor/Gerd Spittler (Hg.) (2003): Le travail en Afrique noire – Représentations et pratiques à l'époque contemporaine, Paris.
- Laslett, Peter (1999): Das Dritte Alter. Historische Soziologie des Alterns, Weinheim.
- Liebel, Manfred (2002): Kinderarbeit in nicht-westlichen Gesellschaften und Kulturen, in: Peripherie 85/86, S. 108-143.
- Lindsay, Lisa A. (2003): Working with Gender. Wage Labour and Social Change in Southwestern Nigeria, Portsmouth.
- Lucassen, Jan (Hg.) (2005): Global Labour History. A State of the Art, Berne.
- Schindler, Ines/Ursula Staudinger/John R. Nesselroade (2005): Development and structural dynamics of personal life investment in old age, in: Psychology and Agency 21, S. 737-753.
- Schmid, Günther (2002): Wege in eine Vollbeschäftigung. Übergangsarbeitsmärkte und aktivierende Arbeitsmarktpolitik, Frankfurt/Main.
- Schmid, Günther/Miriam Hartlapp (2008): Aktives Altern in Europa, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 18/19, S. 6-15.
- Sen, Samita (1999): Women and Labour in Late Colonial India. The Bengal Jute Industry, Cambridge.
- Spittler, Gerd (1998): Hirtenarbeit. Die Welt der Kamelhirten und Ziegenhirtinnen von Timia, Köln.
- Spittler, Gerd (2002): Arbeit. Transformation von Objekten oder Interaktion mit Subjekten, in: Peripherie 85/86, S. 9-31.
- Spittler, Gerd (2008): Founders of the Anthropology of Work. German Social Scientists of the 19th and Early 20th Centuries and the First Ethnographers, Berlin.

- Steinfeld, Robert J. (1991): *The Invention of Free Labor. The Employment Relation in English and American Law and Culture*, Chapel Hill.
- Supiot, Alain (2001): *Beyond Employment*. Report for the European Commission, Oxford.
- Thane, Pat (Hg.) (2005): *A History of Old Age*, London, Los Angeles.
- Topalov, Christian (1984): *Naissance du chômeur*, Paris.
- Van der Linden, Marcel (2003): *Transnational Labour History. Explorations*, Aldershot.
- Van der Linden, Marcel (2008): *Workers of the World. Essays towards a Global Labour History*, Leiden.
- Van der Linden, Marcel (Hg.) (1993): *The End of Labour History*, Cambridge.
- Womack, John (2005): *Doing Labor History. Feeling, Work, Material Power*, in: *Journal of the Historical Society* 5, S. 255-296.
- Zimmermann, Bénédicte (2000): *La constitution du chômage en Allemagne. Entre professions et territoires*, Paris.
- Zimmermann, Bénédicte/Claude Dibry/Peter Wagner (Hg.) (1999): *Le travail et la nation. Histoire croisée de la France et de l'Allemagne*, Paris.

Die Europäische Beschäftigungsstrategie aus makroökonomischer Perspektive¹

ARNE HEISE

Es gibt kaum einen Dissens darüber, dass Arbeitslosigkeit zu den sozial schwerwiegendsten Problemen moderner Gesellschaften zählt. Neben den Einkommens- und Lebenschancen hängt in den westlichen Leistungsgesellschaften auch das Selbstwertgefühl der Menschen wesentlich daran, ob und welche Arbeit sie haben. Arbeit integriert, Arbeitslosigkeit schließt aus (vgl. Blien 2008; Promberger 2008). Es sollte deshalb eigentlich offensichtlich sein, dass Vollbeschäftigung – definiert als eine Situation, in der für jeden Arbeitssuchenden eine Stelle zur Verfügung steht – primäres Ziel der Wirtschaftspolitik sozialer Demokratien sein müsste, wie wir sie doch in der Europäischen Union (EU) anzutreffen erwarten.

Mit der jüngsten globalen Finanzkrise, die – ausgehend vom amerikanischen Immobilienmarkt – mittlerweile die Realwirtschaften weltweit erreicht hat und mit der dräuenden Depression auch die Arbeitslosigkeit allerorten hochschnellen lässt, wird die Fähigkeit zur Bekämpfung von Massenarbeitslosigkeit künftig sicher wieder stärker zu einem zentralen Punkt für die Akzeptanz gewählter Regierungen und auch der Europäischen Union als politisches Gebilde.

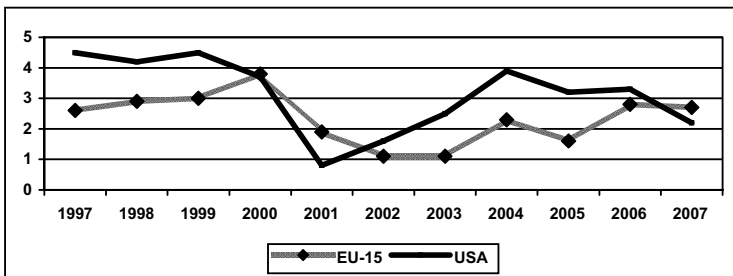
I Europas Beschäftigungsproblem – einige empirische Vorüberlegungen

Tatsächlich haben Arbeitslosigkeit und Beschäftigungspolitik die wirtschaftspolitische Diskussion in der EU, aber auch in den meisten Mit-

gliedsländern in den letzten anderthalb Dekaden in unterschiedlicher Weise bestimmt: Einerseits ist die Beschäftigungsentwicklung mittlerweile zu einem europäischen Verantwortungsbereich geworden und mit der Europäischen Beschäftigungsstrategie (EBS) zu einem genuinen Politikfeld in der EU (vgl. z.B. Stephan 2008a, 2008b) – dazu gleich noch etwas mehr. Andererseits konnte die Beschäftigungsmisere in der EU auch nach langjähriger Rahmung durch die neoliberal-angebotspolitische Brille und entsprechender Politikprägung – in der EU durch die EBS, in Deutschland z.B. durch die Agenda 2010 – und entgegen mancher medialen Offensive (in Deutschland beispielsweise riefen die Verantwortlichen der Agenda 2010-Politik doch tatsächlich das ‚neue Wirtschaftswunder‘ aus!) keineswegs überwunden werden. Die Abbildungen 1 bis 3 zeigen einerseits ein deutlich höheres Arbeitslosigkeitsniveau in der EU² als in den USA während der gesamten Phase seit dem Inkrafttreten der Europäischen Beschäftigungsstrategie mit dem Amsterdamer Vertrag von 1997. Die geringere Arbeitslosigkeit in den USA gegenüber der EU (Abb. 3) spiegelt sich in einer entsprechend besseren Wirtschafts- (Abb. 1) und Beschäftigungsentwicklung (Abb. 2). Wäre der konjunkturelle Einbruch nach den Terrorattacken vom September 2001 in den USA nicht deutlich tiefer ausgefallen als in Europa, wären die Unterschiede wohl noch größer.

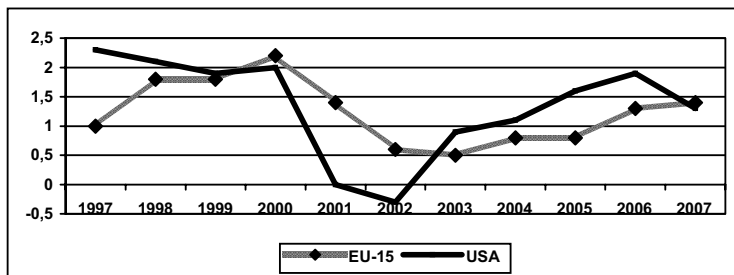
Allerdings kann auch nicht übersehen werden, dass die Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsperformanz in der EU durchaus unterschiedlich war. Einerseits gibt es eine Reihe von kleineren Ländern – Niederlande, Österreich oder Dänemark –, deren Arbeitslosigkeit beständig unter EU-Durchschnitt lag und die allzu häufig ohne genauere Funktionsanalyse – wie z.B. im Falle des dänischen ‚Flexicurity‘-Systems – zu Vorbildern für die gesamte EU stilisiert wurden; die EBS fördert diese Tendenz der zweifelhaften Imitation.

Abb. 1: BIP-Entwicklung in EU-15 und USA, 1997-2007



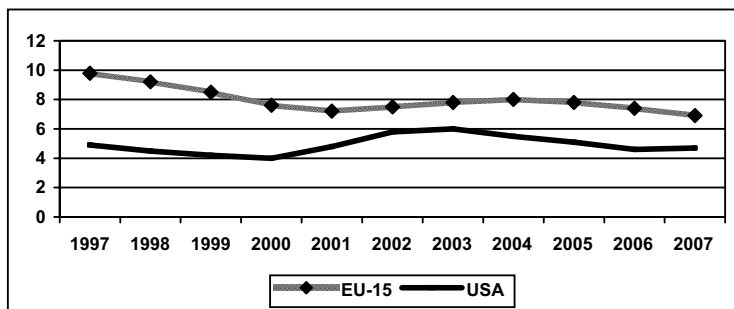
Quelle: AMECO database.

Abb. 2: Beschäftigungsentwicklung in EU-15 und USA, 1997-2007



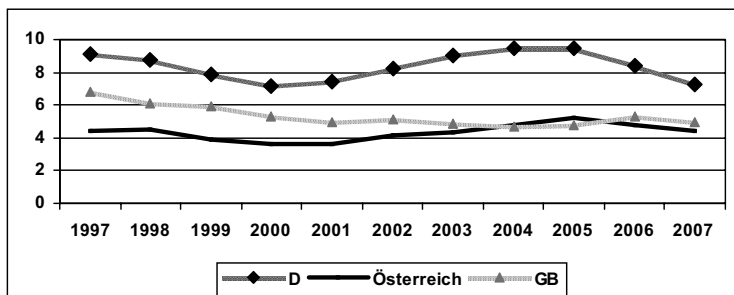
Quelle: AMECO database.

Abb. 3: Arbeitslosigkeit in der EU-15 und USA, 1997-2007



Quelle: Europäische Kommission (2007).

Abb. 4: Arbeitslosigkeit in Deutschland, Österreich und Großbritannien



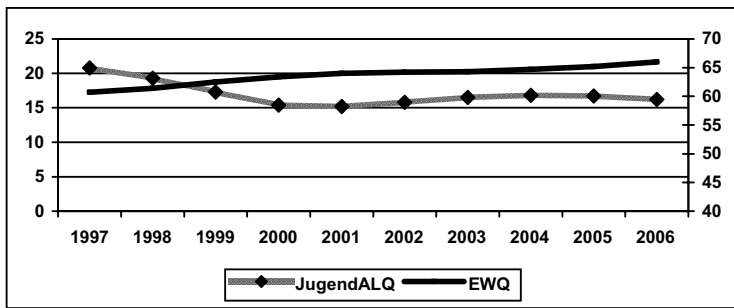
Quelle: Europäische Kommission (2007).

Andererseits gibt es Länder wie Großbritannien oder Schweden, deren überdurchschnittlich gute Performanz zumindest zeitlich (und auch kausal?) mit dem Fernbleiben aus der Europäischen Währungsunion (EWU) einhergeht. Dem stehen Länder – zuvörderst die größten EU-Mitglieder Deutschland und Frankreich – gegenüber, deren Beschäftigungs- und

Arbeitsmarktentwicklung klar unterdurchschnittlich war und wo der Reformdruck entsprechend groß wurde.

Bevor wir uns im Folgenden mit der Europäischen Beschäftigungsstrategie etwas näher befassen wollen, soll ein kurzer Blick auf zwei besondere Ausprägungen der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsentwicklung geworfen werden, die in der EBS immer wieder eine Rolle spielen: Einerseits ist die Jugendarbeitslosigkeit in der EU weiterhin erschreckend hoch, wenngleich insgesamt seit 1997 ein leicht positiver Trend zu erkennen ist (Abb. 5).

Abb. 5: Jugendarbeitslosigkeit in EU-15 und Entwicklung der Erwerbsquote, 1997-2006

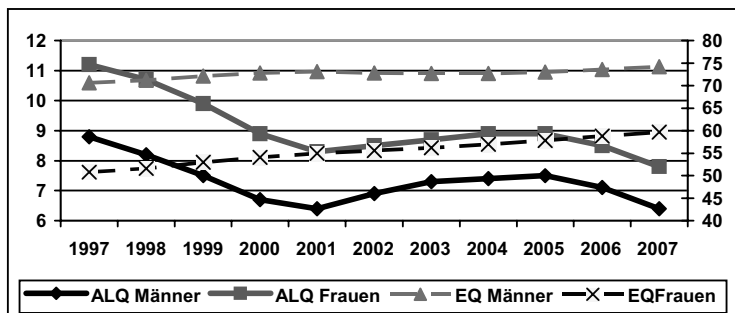


Anmerkungen: Linke Skala: Jugendarbeitslosigkeit; rechte Skala: Erwerbsquote
Quelle: AMECO database.

Gleichwohl kann bei einer Jugendarbeitslosigkeit von etwa 16% im EU-Durchschnitt (bei einer Differenzierung von 23 bis 26% in Frankreich und Griechenland bis 6 bis 7% in den Niederlanden und Dänemark) sicher keine Entwarnung gegeben werden. Andererseits ist die Erwerbsquote in der EU zwar im Trend leicht gestiegen, ein Benchmark von 70% – dazu später mehr – noch lange nicht erreicht.

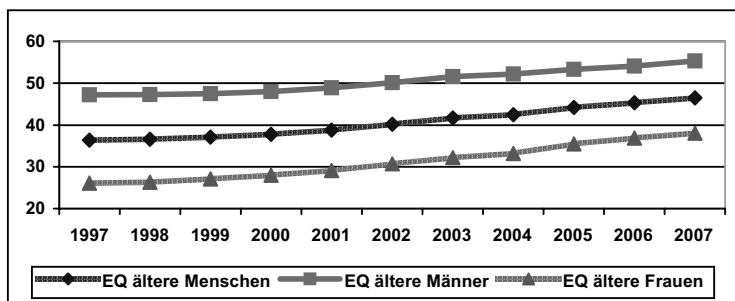
In Abbildung 6 sind geschlechtsspezifische Arbeitslosenquoten dargestellt, die immer noch eine schlechtere Integration von Frauen in den Arbeitsmarkt – von der Lohndiskriminierung mal ganz abgesehen – anzeigen. Dies gilt sowohl für die höhere Arbeitslosenquote für Frauen wie besonders deutlich für die geringere Erwerbsquote für Frauen im Vergleich zu Männern.

Abb. 6: Arbeitslosenquote und Erwerbsbeteiligung nach Geschlecht in der EU-15



Quelle: AMECO database.

Abb. 7: Erwerbsquoten älterer Arbeitnehmer (55-65 Jahre) in der EU



Quelle: AMECO database.

Ein Blick auf die Erwerbsquoten der älteren Arbeitnehmer zeigt (Abb. 7), dass wir noch relativ weit vom angestrebten Ziel einer Erwerbsquote von 50% entfernt sind. Allerdings ist auch sehr fraglich, ob der verzeichnete Anstieg der Erwerbsquoten für ältere Arbeitnehmer tatsächlich eine Annäherung an das Ziel einer besseren altersstrukturellen Mischung von Belegschaften anzeigt oder ob sich dahinter vielleicht eher das Auslaufen von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen wie Vorruhestandsregelungen in diesem Jahrzehnt verbirgt. Dies wirft die Frage nach der grundsätzlichen Angemessenheit von Indikatoren wie Erwerbsquoten als Zielvariablen für eine erfolgreiche Beschäftigungspolitik auf.

II Beschäftigungspolitik in europäischer Zuständigkeit – Entwicklung eines Politikfeldes

Lange Zeit haben sich die Mitgliedsländer der EU dagegen gewehrt, für die Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik Zuständigkeiten auf die europäische Ebene zu delegieren. Je nachdem, wie man Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik verstehen will, kann dies sogar als richtig und konsequent eingeschätzt werden. Denn die mikroökonomisch, auf den Arbeitsmarkt ausgerichtete Erklärung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit zeigt tatsächlich keine internationalen bzw. europaweiten Interdependenzen (Externalitäten) auf, die für eine EU-weite Koordinierung der Arbeitsmarktpolitik sprechen würden – hier greift zurecht das Subsidiaritätsprinzip, wonach Probleme auf jene (nationale bzw. sogar regionale) Ebenen delegiert werden, auf denen sie am ehesten gelöst werden können. Eine EU-weite Koordinierung könnte bestenfalls einen Erfahrungsaustausch ermöglichen, schlimmstenfalls aber auch einheitliche Problemwahrnehmungen und Politikperspektiven („Neoliberalisierung“) befördern. Nimmt man hingegen eine makroökonomische Perspektive ein, die Beschäftigung und Arbeitslosigkeit von der Höhe der aggregierten Investitions- und Konsumgüternachfrage abhängig macht, dann existieren in einem zusammenwachsenden Europa – zumal wenn Geld- und Finanzpolitik in der EWU vereinheitlicht bzw. koordiniert werden – selbstverständlich beträchtliche Interdependenzen, die für eine europäische Zuständigkeit in der Beschäftigungspolitik sprechen.

Natürlich werden politische Entscheidungen nur selten nach funktionaler (Zweck-)Rationalität getroffen. Die Übertragung der arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitischen Zuständigkeit auf die EU-Ebene erfolgte deshalb auch nicht nach Veröffentlichung des EU-Weißbuches *Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung* im Jahre 1993, in dem auch makroökonomische Interdependenzen besonders hervorgehoben wurden, sondern erst im Zuge der Überarbeitung des Maastrichter Vertrages auf dem EU-Gipfel in Amsterdam im Frühjahr 1997, als ein Europäisches Beschäftigungskapitel in den Amsterdamer Vertrag aufgenommen wurde, und mit dem so genannten Luxemburger Prozess im Herbst 1997, als die Europäische Beschäftigungsstrategie entworfen wurde. Hintergrund war die Wirtschafts- und Beschäftigungskrise Anfang der 90er Jahre und die zunehmende Kritik an den ausschließlich auf die Preisstabilität fixierten Kriterien des Maastrichter Vertrages, die die Zustimmung zur EWU schwinden ließ. Es musste in erster Linie ein symbolischer Akt erfolgen. Die Eigendynamik solcher Prozesse führte dann schnell zu einer Ausgestaltung des Politikfeldes, ohne dass es zu einer

echten Übertragung von Kompetenzen von der nationalen auf die EU-Ebene gekommen wäre:

- Institutionell: Es wurde ein Beschäftigungsausschuss geschaffen, der sich mit der Abfassung bzw. Kommentierung der Beschäftigungspolitischen Leitlinien (BPL) der EBS befasst.
- Prodezural: Es wurde ein weicher Governance-Prozess – entsprechend der Offenen Koordinierungsmethode – geschaffen, der von der Abfassung der BPL und der Mitwirkung der Kommission, des Europäischen Parlaments und der Sozialpartner über die nationale Ausgestaltung (Nationale Aktions- bzw. Reformpläne) bis zur Reaktion der Kommission (Empfehlungen) reicht.
- Strategisch: Es wurden weitere Prozesse – der Cardiff-, der Kölner, der Lissaboner Prozess – geschaffen, in die der Luxemburger Prozess eingebettet ist.

Bis zur ersten Revision der EBS basierten die BPL auf vier Säulen, deren mikroökonomische Orientierung kaum übersehen werden kann:

- Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit („Employability“)
- Entwicklung des Unternehmergeistes („Entrepreneurship“)
- Förderung der Anpassungsfähigkeit der Unternehmen und ihrer Beschäftigten
- Förderung der Chancengleichheit

Nach herber Kritik der ‚Taskforce Beschäftigung‘ unter Vorsitz des ehemaligen niederländischen Regierungschefs Willem Kok (CEC 2003), die die Konzentration der BPL auf Zwischen- statt Endziele kritisierte und die Verfehlung der Lissabon-Ziele (EU soll der am meisten dynamische Wirtschaftsraum der Welt werden) befürchtete, wurde die EBS ab 2003 neu ausgerichtet auf drei Ziele:

- Vollbeschäftigung
- Stärkung der Arbeitsproduktivität
- Stärkung des sozialen Zusammenhaltes

Außerdem wurde eine stärkere Verklammerung der BPL mit den Wirtschaftspolitischen Leitlinien zu den ‚Integrierten Leitlinien für Wachstum und Beschäftigung‘ beschlossen. Mit der expliziten Würdigung des makroökonomischen Umfeldes als Voraussetzung für eine bessere Beschäftigungsentwicklung könnte man annehmen, die kurzzeitig im Rahmen des Kölner Prozesses angestoßene Neuorientierung der europäischen Beschäftigungspolitik solle wiederaufleben – doch weit gefehlt. Tatsächlich verbergen sich hinter den neuen Zielsetzungen in fast identischer Weise die Zwischenziele der vier Säulen der alten BPL und deren

Indikatoren (vgl. Stephan 2008a: 204ff.) – z.B. die Erreichung einer Erwerbsquote in der EU von 70% oder der Frauenerwerbsquote von 60% – und mit der makroökonomischen Einbettung ist weiterhin unverändert die Ausrichtung der Finanzpolitik an einem ausgeglichenen öffentlichen Haushalt (wie im Stabilitäts- und Wachstumspakt festgeschrieben) und der Geldpolitik auf die Preisstabilität gemeint. Zusätzlich wird eine stabilitätsorientierte Lohn- und anreizorientierte Steuerpolitik gefordert. All dies kann eigentlich nicht überraschen, doch zeigt es deutlich, dass die europäische Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik auch nach zehn Jahren EBS recht unbeirrt in eine Richtung läuft, die gemeinhin eher als ‚neoliberal‘ bzw. angebotspolitisch denn als ‚progressiv‘ bezeichnet wird.³

III Makroökonomischer Status Quo und Änderungsnotwendigkeiten

Wie der Blick auf die europäische Beschäftigungsentwicklung zeigte, kann die EBS schlechterdings nicht als erfolgreich bezeichnet werden: Weder eigene Ansprüche und Ziele scheinen erreicht zu werden (was letztlich erst 2010 wirklich evaluiert werden kann, denn es wurden sinnvoller Weise mittelfristige Ziele gesetzt), noch steht die EU im internationalen Vergleich gut da. Nach einer gewissen konjunkturellen Erholung zur Mitte des Jahrzehnts – die gelegentlich schon als struktureller Wandel interpretiert wurde – steht die EU mit den internationalen Finanzmarkturbulenzen vor neuen Risiken und Herausforderungen.

Wenngleich es auch den Politik beratenden Mainstream in der EU (z.B. in der Task Force Beschäftigung) noch nicht erreicht hat, bricht die wirtschaftswissenschaftliche Community zunehmend mit dem so genannten ‚Nach-Keynes-Konsens‘ (vgl. z.B. Akerlof 2008; Schettkat/Langkau 2007), der die Beschäftigungsentwicklung zumindest in der mittleren bis langen Frist von finanz- und geldpolitischen Interventionen entkoppelte und deshalb auf Preisstabilität und Haushaltskonsolidierung konzentrierte. Anders formuliert: Es wird zunehmend anerkannt, dass eine allzu restriktive Geld- und Finanzpolitik durchaus zu langfristigen Beschäftigungsverlusten führen kann – den USA, aber auch Großbritannien und vielleicht auch Schweden scheint eine wachstumsfreundlichere Makropolitik gelungen zu sein.

Die überfällige Überwindung des ‚Nach-Keynes-Konsens‘ bedeutet nun aber nicht die kritiklose Rückkehr zu einer expansiven Politik des klassischen Keynesianismus („Zurück in die Siebziger“). Vielmehr zeigt sich, dass makroökonomische Beschäftigungspolitik keineswegs in ge-

radezu hydraulischer Weise vorgegebene Beschäftigungsziele – z.B. Vollbeschäftigung oder eine bestimmte Erwerbsquote – verwirklichen kann, sondern lediglich die Rahmenbedingungen schaffen kann, die als beschäftigungsförderlich oder beschäftigungsfeindlich bezeichnet werden müssen. Wenn die Rahmenbedingungen, die die finanz- und geldpolitischen Institutionen und Regelbindungen ebenso umfassen wie tarifpolitische Systeme und andere Strukturfaktoren (z.B. Wechselkursregime), einigermaßen dauerhaft sind, dann sprechen wir von Marktconstellationen oder makroökonomischen Regimen.

Die wachsende Interaktions- und Kooperationsliteratur (vgl. u.a. Nordhaus 1994; Heise 2001a) hat verdeutlicht, dass eine dauerhafte und glaubwürdige Koordinierung der makroökonomischen Politikbereiche (also Geld-, Finanz- und Lohnpolitik) die besten Voraussetzungen bietet, eine beschäftigungsfreundliche Marktconstellation zu schaffen. Gleichzeitig hat sich aber auch gezeigt, dass es zu dieser Koordinierung nicht im Selbstlauf kommt: Sowohl einseitige Zielsetzungen – wie im bisherigen ‚klassischen Assignment‘ der europäischen Wirtschaftspolitik –, wie aber auch streng rationales Verhalten bei Unsicherheit oder auch nur das Fehlen verpflichtungsfähiger Akteure können dazu beitragen, dass der makroökonomische *policy mix* suboptimal wird – mit der Folge von Beschäftigungs-, teilweise aber auch Inflationsproblemen. Zu welcher Marktconstellation es kommen kann und wird, lässt sich anhand der makroökonomischen Struktur- bzw. Systemprinzipien erwarten und – reduziert auf eine besser überschaubare 2-Akteure-Constellation – zusammenfassen (vgl. Tab. 1).

Neben der kooperativen Lösung gibt es so genannte ‚Stackelberg-Führerschaften‘, in denen einer der beteiligten Akteure seine Strategie erkennbar festlegt und den anderen Akteuren die Anpassung überlässt – diese Marktconstellationen bieten ‚Second-Best-Lösungen‘, unkooperatives Verhalten der Akteure provoziert die schlechtesten gesamtwirtschaftlichen Ergebnisse.

Gegenwärtig muss, bei weitgehendem Fehlen einer EU-weiten Koordinierung der Lohnpolitik, bei restriktiver Koordinierung der Finanzpolitik nach dem Stabilitäts- und Wachstumspakt und bei völliger Effektivlosigkeit des Europäischen Makrodialoges (EMD) des Kölner Prozesses (vgl. Heise 2001b), befürchtet werden, dass sich die EU – wir konzentrieren uns hier auf die Euro-Zone, da die geld- und finanzpolitischen Regime nur hier gelten – in einer unkooperativen Marktconstellation befindet, die – je nachdem ob es wenigstens auf betrieblicher bzw. regionaler Ebene noch starke Sozialpartner und insbesondere starke Gewerkschaften gibt oder ob wir sogar von einer Situation schwacher, durch zurückliegende Entwicklungen auf den Arbeitsmärkten und man-

gelnde gesellschaftliche Unterstützung ‚traumatisierter‘ Gewerkschaften ausgehen müssen – die schlechtmöglichste Beschäftigungsentwicklung und sogar eine Destabilisierung bei plötzlichem Konjunktur einbruch erwarten lassen.

Tab. 1: Archetypische Marktconstellationen und ihre gesamtwirtschaftlichen Ergebnisse

		Geldpolitik (und Finanzpolitik)			
		akkommodierend	nicht-akkommodierend		
Lohnpolitik	zentral-korporatistisch	Stackelberg-Führung der Geldpolitik ALQ: niedrig INF: mittel	wagemutig	nicht wagemutig	kooperativ kooperatives Nash-Gleichgewicht ALQ: niedrig INF: niedrig
	dezentral		nicht-kooperatives Nash-Gleichgewicht Soskice-Fall: ALQ: mittel INF: mittel ALQ: hoch ING: niedrig Calmfors-Driffil-Fall: ALQ: niedrig INF: niedrig ALQ: mittel INF: deflationär		
Quelle: eigene Darstellung					

Anmerkungen: ALQ = Arbeitslosenquote; INF = Inflationsrate; weitere Erläuterungen in Heise (2006); Soskice-Fall: starke Gewerkschaften auf betrieblicher Ebene („Local Pushfulness“; s. Soskice 1990); Calmors-Driffil-Fall: schwache Gewerkschaften auf betrieblicher Ebene (s. Calmors/Driffil 1988); als ‚wagemutig‘ wird eine Zentralbank bezeichnet, deren Reaktionsfunktion symmetrisch hinsichtlich des Vorzeichens der Inflationslücke (Abweichung der tatsächlichen von der tolerierten Inflation) ist, ‚nicht-wagemutige‘ Zentralbanken zeigen eine Asymmetrie ihrer Inflationslücke in dem Sinne, dass Überschreitungen des Inflationszieles zu deutlicherer Zinsreaktion (Erhöhung) führen als Unterschreitungen (Senkung). Zur weiteren Erläuterung des Marktconstellation-Performanz-Zusammenhangs siehe Heise (2008).

Unter der Voraussetzung, dass die deutsche Tarifentwicklung Signalfunktion für die Akteure (andere Gewerkschaften wie auch die Europäische Zentralbank) in der Euro-Zone hat, könnte bestenfalls von einer Stackelberg-Führerschaft (der Lohnpolitik) gesprochen werden. Diese Hypothesen werden durch einen Vergleich der wirtschaftlichen Entwicklung und einiger dafür verantwortlicher Instrumente bestärkt:

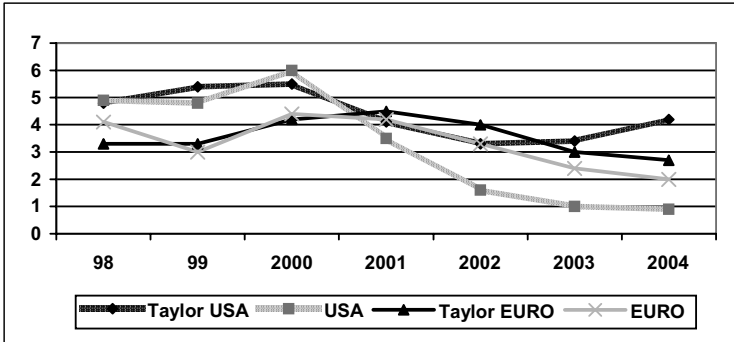
Tab. 2: Marktkonstellationen im Vergleich

	Stackelberg-Führerschaft der Lohnpolitik	Kooperatives Nash-Gleichgewicht	Nicht-kooperative Nash-Gleichgewicht oder Stackelberg-Führerschaft der Lohnpolitik
	Großbritannien 1997 - 2005 (nicht-wagemutige Geldpolitik; expansive Finanzpolitik)	USA 1997 - 2005	EURO-Zone 1997 - 2005 (nicht-wagemutige Geldpolitik)
Zins-Wachstums-Differential¹⁾	0,3	-0,3	0,8
Gesamtes Defizit	-0,7	-1,7	-2,6
Strukturelles Defizit²⁾	-1,0	KA	-2,5
Inflationsrate (Konsumdeflator)	1,4	1,9	1,9
BIP-Wachstum	2,6	3,2	2,1
ALQ	5,5	5,0	8,9
Quelle: European Economy: Statistical Annex, Frühjahr 2007 und European Economy, H. 60/1995; eigene Berechnungen			

Anmerkungen: Für die Einordnung der Länder in Marktkonstellationen s. Heise (2008); ¹⁾= Differenz zwischen realem Kurzfristzins und BIP-Wachstum als Maß für die geldpolitische Orientierung; ²⁾= Das strukturelle Defizit der EURO-Zone wird durch die Kosten der deutschen Einheit erheblich überschätzt; KA = keine Angaben.

Der wachstums- und beschäftigungsfeindliche policy mix in der Euro-Zone wird am relativ ungünstigen Zins-Wachstums-Differential erkennbar (Tab. 2), womit die moderat expansive Finanzpolitik (strukturelles Defizit) konterkariert wurde und die gesamtwirtschaftliche Neuverschuldung unnötig hoch ausfiel. Insbesondere die Bedeutung der Geldpolitik kann noch etwas genauer untersucht werden, indem die monetäre Orientierung der Europäischen Zentralbank (EZB) mit derjenigen der US-Fed anhand der so genannten Taylor-Regel verglichen wird (vgl. Abb. 6). Die Taylor-Regel bestimmt ein Zinsreferenzmaß, welches Preis- und Wachstumsentwicklung in Rechnung stellt. Es zeigt sich insbesondere, dass die US-Fed vor allem nach der krisenhaften Entwicklung 2001 sehr viel sensibler reagierte als die EZB – die US-Fed scheint wagemutiger als die EZB zu sein und ermöglichte so eine implizite Kooperation.

Abb. 8: Geldpolitik in den USA und der Euro-Zone 1998-2004

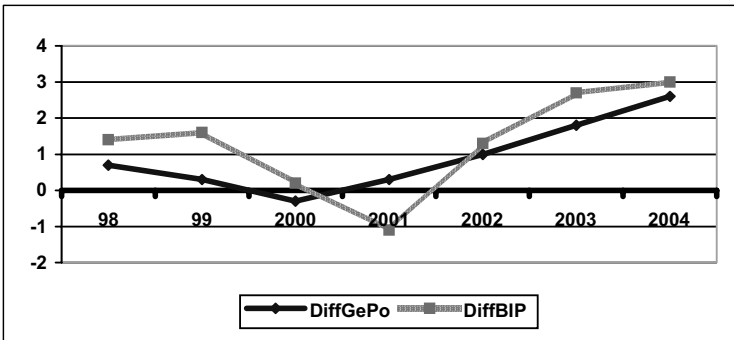


Anmerkung: TaylorUSA = Taylor-Regel-Prognose des kurzfristigen Nominalzinssatzes für die USA; TaylorEURO = Taylor-Regel-Prognose des kurzfristigen Nominalzinssatzes für die Euro-Zone; USA = kurzfristiger Nominalzinssatz für die USA; EURO = kurzfristiger Nominalzinssatz für die Euro-Zone

Quelle: OECD – Economic Outlook No. 75, 2004; IMF – World Economic Outlook 2004; eigene Berechnungen.

Der Einfluss der Geldpolitik auf das Wirtschaftswachstum und damit auf die Beschäftigungsentwicklung (vgl. Abb. 1 und 2) ist unmittelbar ersichtlich, wenn die unterschiedlichen Orientierungen von EZB und US-Fed mit der Differenz der Wachstumsraten verglichen werden (Abb. 7).

Abb. 9: Geldpolitik und Wachstumsperformanz; USA und Euro-Zone 1998-2004



Anmerkung: $\text{DiffGePo} = ([i_T^{\text{USA}} - i_{\text{Ac}}^{\text{USA}}] - [i_T^{\text{EURO}} - i_{\text{Ac}}^{\text{EURO}}])$; $\text{DiffBIP} = \text{BIP}^{\text{USA}} - \text{BIP}^{\text{EURO}}$; mit i_T = Taylor-Regel basierter Zinssatz; i_{Ac} = aktueller Nominalzinssatz

Quelle: OECD – Economic Outlook No. 75, 2004; IMF – World Economic Outlook 2004; eigene Berechnungen.

Lediglich in einem Jahr am Ende des langen ‚New Economy Booms‘ (2000) war die Geldpolitik in den USA restriktiver als in der Euro-Zone, und – mit einer Zeitverzögerung von einer Periode – es erlahmte die relative Wachstumsperformanz. Doch schon im Folgejahr wurde die

Geldpolitik in den USA wieder relativ expansiver, und es folgte die Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung – übrigens ohne inflationäre Folgen, wie dies beständig von den Vertretern des alten ‚Nach-Keynes-Konsens‘ behauptet wird.

IV Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Bei aller Kritik im Detail sollte zunächst einmal festgehalten werden, dass mit der Europäischen Beschäftigungsstrategie eine beschäftigungspolitische Verantwortlichkeit auf EU-Ebene entstanden ist, gegen die sich die Mitgliedsländer lange gesträubt haben. Längst überfällig wird damit signalisiert, dass die europäische Integration nicht nur für Marktöffnung, Preisstabilität und Haushaltskonsolidierung steht, sondern auch die wirklichen Probleme der Menschen in Europa zur gemeinsamen Sache macht – dies sollte gewürdigt werden und wird in der aufziehenden Depression zu einem wesentlichen Kriterium für die Akzeptanz der EU durch die Menschen in Europa.

Allerdings fällt die Evaluierung insgesamt eher kritisch aus (vgl. auch Keller 2008: 378ff.): Die Ziele sind häufig nicht klar genug formuliert (kein klares Beschäftigungsziel etwa)⁴ oder diskussionswürdig (wie die Erwerbsquoten-Ziele). Wo sie quantitativ formuliert sind, werden sie überwiegend nicht erreicht werden. Und vor allem: Trotz recht divergenter Entwicklung steht die EU am Beginn der bevorstehenden Depression insgesamt nicht gut da. Das Arbeitslosigkeitsniveau ist auch am Ende einer guten konjunkturellen Entwicklung noch viel zu hoch, spezielle Segmente des Arbeitsmarktes – jüngere und ältere, aber auch gering qualifizierte Arbeitnehmer – zeigen besondere Problemlagen. Schließlich sind diese Arbeitsmarktschiefen und die daraus abgeleiteten Arbeitsmarkt- und Sozialreformen – z.B. die Hartz-IV-Gesetze in Deutschland – ursächlich für weitere soziale Verwerfungen: die zunehmende Prekarisierung von Arbeit und die steigende Armut fast überall in der EU. Die vorstehenden Ausführungen sollten verdeutlichen, dass eine dauerhafte Besserung der Arbeitslosigkeit ohne die Schaffung einer anderen Marktconstellation nicht erwartet werden kann und dass hierfür eine verbesserte Kooperation der makroökonomischen Akteure und entsprechende Koordinierung der Politikbereiche grundlegend ist – angesichts der Tiefe der bevorstehenden Rezession könnte sich diese Erkenntnis, das zeigen die jüngsten Diskussionen über Schwierigkeiten eines koordinierten Vorgehens in der EU, als vital erweisen. Eine solche makroökonomische Perspektive kann den Einsatz mikroökonomischer Arbeitsmarktpolitik dort nicht ersetzen, wo besondere Probleme – z.B.

im Bereich der Qualifikation von Arbeitnehmern, bei der Diskriminierung von bestimmten Merkmalsträgern, etc. – bestehen, ohne die makroökonomische Begleitung aber bleiben mikroökonomische Maßnahmen gesamtwirtschaftliche Nullsummenspiele: die relative Besserstellung einer Personengruppe am Arbeitsmarkt führt zur relativen Verschlechterung der Perspektiven anderer Personengruppen, solange sich insgesamt das Job-Angebot nicht verbessert. Und die Erfahrungen in Ländern wie Spanien und Irland zeigen auch, dass sich die Probleme in einzelnen Segmenten des Arbeitsmarktes leichter lösen lassen, wenn die gesamte Arbeitsmarktsituation sich verbessert.

Die Schaffung einer anderen, beschäftigungsfreundlicheren Marktconstellation bedarf zunächst einmal eines grundsätzlichen Umdenkens: die neoliberale Markteuphorie muss durch einen kritischen Marktrealismus, das in der europäischen Integrationsgeschichte dominante ‚market making‘ durch das ‚market correcting‘, die allokativen Mikro- durch die intervenierende Makroperspektive ersetzt werden. Die Entwicklungen in der scientific community in Richtung der Überwindung des ‚Nach-Keynes-Konsens‘ sind viel versprechend, haben Europa aber noch nicht richtig erreicht. Die gegenwärtige Finanzmarktkrise mag durch ihr schiereres Ausmaß dazu beitragen, einen Perspektivwechsel vorzunehmen. Es geht aber nicht nur darum, die theoretischen Grundlagen der Wirtschaftspolitik zu verändern, auch die gesellschaftliche Einstellung (Kultur) gegenüber kollektiven Akteuren und deren Bedeutung – gemeint sind natürlich in erster Linie Gewerkschaften, aber auch Arbeitgeberorganisationen – muss sich in der Weise wandeln, dass ihr eminent wichtiger Beitrag zur gesellschaftlichen Wohlfahrt (‚Korporatismus‘) erkannt wird – anders ist der Prozess der Erosion der Sozialpartner als verpflichtungsfähige Akteure kaum zu stoppen.

Ideen- und Perzeptionswandel sind die Voraussetzungen für einen Politik- und Institutionenwandel. Letzterer impliziert eine Korrektur der Governance-Architektur in der EU: Einerseits gilt es, die konfligierenden Governance-Strukturen – hier der kooperationsorientierte Makrodialog des Kölner Prozesses, dort der Assignment orientierte Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP) und die einseitig interpretierte Unabhängigkeit der EZB – durch eine Revision zu richten, andererseits muss der Europäische Makrodialog institutionell so gestaltet werden, dass die Überwindung der Kooperationsfalle möglich, wenigstens aber eine Marktconstellation der Stackelberg-Führerschaft erreichbar wird. Letzteres ist angesichts der großen Anzahl von beteiligten Akteuren, die primär auch noch auf unterschiedlichen Ebenen (nationaler (Tarifparteien und Finanzminister) wie EU-Ebene (EZB)) tätig sind, vielleicht das Beste, worauf zu hoffen wäre.

Anmerkungen

- 1 Dies ist die überarbeitete Fassung eines Beitrags, der unter dem Titel „Sozialstaat und europäische Beschäftigungspolitik“ zuerst erschien in: *perspektiven ds*, Jg. 25, H. 2/2008.
- 2 Hier werden die Daten der ‚alten‘ EU der fünfzehn Mitgliedsländer gewählt, weil einerseits die EBS für die neuen Beitrittsländer erst seit 2005 greift, andererseits deren Struktur- und Transformationsprobleme eigenständig betrachtet werden müssen.
- 3 Rubery/Bosch/Lehndorff (2008) weisen darauf hin, dass die restriktive Makropolitik dazu dienen kann, Druck auf die nationalen Beschäftigungssysteme in einer Weise auszuüben, die die Anpassung an die ‚neoliberalen‘ Angebotspolitik der EBS erleichtert. Diese Form der Einbettung der EBS in ein makropolitisch Umfeld war sicher von den Vätern des ‚Kölner Prozesses‘ – den damaligen französischen und deutschen Finanzministern Dominique Strauss-Kahn und Oskar Lafontaine – nicht gemeint gewesen.
- 4 So ist z.B. der Vorschlag der Europäischen Kommission, ein quantitatives Arbeitslosigkeitssenkungsziel (auf 7% oder eine Halbierung der Langzeit- und Jugendarbeitslosigkeit gegenüber dem Stand von 1998) in die Beschäftigungspolitischen Leitlinie aufzunehmen, vom zuständigen Ministerrat nicht übernommen worden (vgl. Stephan 2008a: 154).

Literatur

- Akerlof, George A. (2007): The Missing Motivation in Macroeconomics, in: *American Economic Review*, Jg. 97, H. 1, S. 5-36.
- Blien, Uwe (2008): Arbeitslosigkeit als zentrale Dimension sozialer Ungleichheit, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, H. 40-41, S. 3-6.
- Calmfors, Lars/John Driffil (1988): Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance, in: *Economic Policy*, Jg. 3, H. 1, S. 14-61.
- CEC (Commission of the European Communities) (2003): *Jobs, Jobs, Jobs. Creating more Employment in Europe. Report of the European Employment Taskforce chaired by Wim Kok*, Brüssel.
- Europäische Kommission (2007): *Europäische Wirtschaft, Statistischer Anhang 2007*, Brüssel.
- Heise, Arne (2001a): *New Politics. Integrative Wirtschaftspolitik für das 21. Jahrhundert*, Münster.

- Heise, Arne (2001b): Der Kölner Prozess – Theoretische Grundlagen und erste Erfahrungen mit dem EU-Makrodialog, in: *integration*, Jg. 24, H. 4, S. 390-402.
- Heise, Arne (2006): Market Constellations and Macroeconomic Policy-making. Institutional Impacts on Economic Performance, in: *Inter-economics*, Jg. 41, H. 5, S. 272-281.
- Heise, Arne (2008): Economic Governance and Employment. Policy, Polity and Politics of Economic Rise and Decline, Münster.
- Keller, Berndt (2008): Einführung in die Arbeitspolitik, München.
- Nordhaus, William D. (1994): Policy Games. Coordination and Independence in Monetary and Fiscal Policies, in: *Brooking Papers on Economic Activity*, H. 2, S. 139-216.
- Promberger, Markus (2008): Arbeit, Arbeitslosigkeit und soziale Integration, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, H. 40-41, S. 7-15.
- Rubery, Jill/Gerhard Bosch/Steffen Lehdorff (2008): Surviving the EU? The future for national employment models in Europe, in: *Industrial Relations Journal*, Jg. 39, H. 6, S. 488-509.
- Schettkat, Ronald/Jochem Langkau (Hg.) (2007): Aufschwung für Deutschland. Plädoyer international renommierter Ökonomen für eine bessere Wirtschaftspolitik, Bonn.
- Soskice, David (1990): Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries, in: *Oxford Review of Economic Policy*, Jg. 6, H. 4, S. 36-47.
- Stephan, Antje (2008a): Die Beschäftigungspolitik der EU. Genese, Etablierung und Grenzen der EBS, Baden-Baden.
- Stephan, Antje: (2008b): Die Europäische Beschäftigungsstrategie – erfolgreiche Durchsetzung einer neuen Politikstrategie seit 1997? in: Klaus Busch (Hg.): *Wandel der Wohlfahrtsstaaten in Europa?* Baden-Baden, S. 49-74.

Europas IT-Industrie vor dem Aus? Produktion, Innovation und internationale Arbeitsteilung

BOY LÜTHJE und PETER PAWLICKI

Seit den 1980er Jahren sind in der innovationspolitischen Diskussion immer wieder Untergangsprognosen zu hören, die das Ableben der deutschen oder europäischen IT-Industrie als Akteur im globalen Konkurrenzgeschehen an die Wand malen. Die meisten dieser Prophezeiungen sind zwar nicht oder nur eingeschränkt eingetroffen. Die Entwicklung hat freilich im letzten Jahrzehnt dadurch eine neue Dimension gewonnen, dass führende europäische IT-Unternehmen nach der Fertigung nunmehr auch bedeutende Bestandteile ihrer Entwicklungstätigkeit an Niedrigkostenstandorte in Osteuropa oder Asien verlagern oder an Newcomer-Konzerne aus diesen Regionen verkaufen. Ein spektakulärer Höhepunkt dieser Entwicklung war die Übergabe der Handysparte des Siemens-Konzerns an BenQ, einen aufstrebenden Hersteller der Konsum- und Kommunikationselektronik aus Taiwan. In der Halbleiterbranche lagern bisher vertikal integrierte Herstellerkonzerne große Teile ihrer Fertigung an Auftragsfertiger aus, deren Werke sich meistens in Ost- und Südostasien befinden. Darüber hinaus wird zunehmend die Prozess- und Produktentwicklung modularisiert, sodass einzelne Teile des Entwicklungsprozesses in Niedrigkostenstandorten in eigenen Forschungs- und Entwicklungs-Laboren (F&E) durchgeführt oder an Drittfirmen ausgelagert werden. Durch die dramatischen Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise scheinen sich diese Entwicklung in einer Weise zuzuspitzen, dass die Frage nach dem Überleben der europäi-

schen Industrie- und Technologiebasis in diesem Bereich wieder einmal gestellt werden darf.

In Frage gestellt erscheinen heute gerade jene Tugenden des Innovationssystems entwickelter Industrieregionen, die an den bislang als „unschlagbar“ geltenden Vorteilen eingessener Forschungs- und Ingenieurstraditionen bei der Entwicklung komplexer technologischer Systeme ansetzten (Ernst 2003). Um diese innovationstheoretisch erklärungsbedürftigen und industriepolitisch bedenklich erscheinenden Entwicklungen zu verstehen, ist ein genauerer Blick auf die sich verändernden Strukturen globaler Produktion in der IT-Industrie erforderlich. In diesem Beitrag¹ wollen wir den Zusammenhang zwischen dem zunehmenden *innovation offshoring* und der Krise jener Formen „netzwerkbasierter“ Innovation herstellen, die seit den Tagen der so genannten New Economy unter dem Stichwort ‚Wintelismus‘ zum Leitbild globaler Restrukturierung wurden. Davon ausgehend wollen wir einige Konsequenzen dieser Umbrüche für den technologischen Kernbereich der IT-Industrie, die Halbleiterproduktion, aufzeigen und Implikationen für die innovationspolitische Diskussion benennen. Wir beginnen mit einer Darstellung von Aufstieg und Krise des Wintelismus als Produktions- und Innovationsmodell in der IT-Industrie und seinen Veränderungen im Gefolge der weltweiten Rezession der IT-Industrie in den Jahren 2001/02. Anschließend werden wir die komplizierten Prozesse der vertikalen De- und Re-Integration in der Chipindustrie und die damit verbundene Modularisierung von Produktentwicklung und wissenschaftlich-technischen Arbeitsprozessen näher betrachten. Abschließend werfen wir einen genaueren Blick auf die Umstrukturierungen der europäischen Chipindustrie und diskutieren die industriepolitischen Herausforderungen im Gefolge der seit 2007 virulenten globalen Finanz- und Wirtschaftskrise.

Aufstieg und Krise des Wintelism-Modells

Die Erfolgsgeschichte der New Economy der 1990er Jahre war nicht nur das Ergebnis finanzgetriebener Spekulation auf technologische Innovationen (Brenner 2002), sondern auch eines spezifischen Modells der Produktion und Innovation, mit dem die IT-Industrie der USA nach der ‚japanischen Herausforderung‘ der 1980er Jahre wieder weltweite Dominanz gewinnen konnte. Dieses Produktionsmodell basiert auf einer durchgreifenden vertikalen Entflechtung des Produktionssystems und dessen Auflösung in relativ unabhängige Branchensegmente, welche jeweils die Schlüsselkomponenten von Systemprodukten der Informa-

tionstechnik bereitstellen. Paradigmatisches Leitbild war die PC-Industrie, in der die Lieferanten der beiden wichtigsten Systemkomponenten, Microsoft und Intel, zu den zentralen (und auch profitabelsten) Unternehmen des gesamten Sektors aufstiegen. Nicht umsonst wurde das Kunstwort „Wintelismus“ (Borrus/Zysman 1997) zum sozialwissenschaftlichen Logo dieses Systems, das sich in der Folge auch in zahlreichen anderen Segmenten der IT-Industrie verbreitete, namentlich bei Servern, Netzwerkinfrastruktur, Notebook-Computern, PDAs, MP3-Playern, Spielekonsolen und auch bei klassischen Infrastrukturprodukten wie Mobiltelefonen.

Ein zentrales Kennzeichen dieses Produktionssystems ist die weitgehende Entkopplung von Produktinnovation und Fertigung. Während die technologieführenden Markenunternehmen (im Branchenjargon: Original Equipment Manufacturer, OEM) sich ihrer Produktion weitgehend zu entledigen versuchten oder von vornherein als ‚fabriklos‘ an den Start gehen, wurde die Produktion auf stark integrierte Auftragsfertiger verlagert, welche Montage, fertigungsnahes Engineering, Logistik, Teilebeschaffung und ggf. auch Reparatur- und Montagedienste im weltweiten Verbund versehen. Dieses Branchensegment entstand in den 1990er Jahren in den USA unter der Bezeichnung *Contract Manufacturing* oder auch *Electronics Manufacturing Services* (EMS) (Sturgeon 1997; Lüthje et al. 2002). Parallel dazu wuchsen die Netzwerke der Auftragsfertigung in Asien (Borrus 2000) – namentlich in Taiwan, wo sich die dort vertretenen, eng mit Silicon Valley verbundenen, Subcontractor-Firmen zu veritablen Großunternehmen entwickelten. Im Unterschied zu den amerikanischen EMS übernahmen diese Firmen auch zunehmend wesentliche Teile des Produktdesigns, insbesondere von Komponenten und Baugruppen, weshalb auch von Original Design Manufacturing (ODM) gesprochen wird (Hürtgen et al. 2009).

Ergebnis dieser Entwicklung war eine recht weitgehende Auflösung vertikal integrierter, ‚fordistischer‘ Produktionsformen, die ab Ende der 1990er Jahre auch massiv von traditionellen Elektronikunternehmen in den USA und Europa wie z.B. IBM, Lucent, Siemens oder Ericsson nachvollzogen wurde. Im Zuge einer weltweiten Welle von Fabrikverkäufen an Contract Manufacturer wurden die führenden Unternehmen dieses Sektors zu zentralen Akteuren weltweiter Produktionsverbände, die je nach Berechnungsweise heute etwa 15 bis 20% der Wertschöpfung der globalen IT-Produktion stellen. Mit dem Platzen der so genannten Internet-Blase auf den Finanzmärkten 2001 und in den darauf folgenden Jahren wurden die führenden EMS-Unternehmen allerdings auf besondere Weise von den weltweiten Überkapazitäten in der IT-Branche getroffen.

Die Krise zeigte die Grenzen des ‚wintelistischen‘ Produktionsmodells und seine spezifischen Krisenpotentiale (ausführlich: Lüthje 2006a). Der in diesem Ausmaß ungekannte Aufbau struktureller Überkapazitäten widerspiegelte die durch die neuen Formen der Markt- und Unternehmensorganisation extrem verkürzten Zyklen der Innovation und der Kapitalverwertung. Verstärkt wurde dies durch die starke Kapitalmarktorientierung des Innovationssystems unter dem Einfluss von Venture Capital- und Private Equity Firmen und den spekulativen Aufbau von Zukunftsprojekten im Infrastrukturbereich – wie z.B. mit den Versteigerungen von UMTS-Mobilfunklizenzen in Deutschland und anderen europäischen Ländern. Die starke vertikale Desintegration der Produktionssysteme erzeugte massive Dominoeffekte innerhalb der Produktions- und Lieferketten und begünstigte die Verlagerung der Krisenfolgen auf die Produktionsdienstleister und Komponentenlieferanten.

Globale Restrukturierung der Produktionssysteme

Auf allen Ebenen des Produktionssystems führte die Krise zu Restrukturierungen der Produktions-, Zuliefer- und Einkaufsorganisation, vorangetrieben durch massive Konzentrationsbewegungen in den Kapitalstrukturen. Fast alle wichtigen Markenführer reorganisierten die Beziehungen mit ihren Kontraktfertigern durchgreifend. Unter dem Druck von 2,5 Milliarden US-Dollar überschüssiger Lagerbestände reduzierte z.B. Cisco die Zahl seiner Kontraktfertiger von neun auf vier und die Anzahl der EMS-Produktionsbetriebe von 30 auf 16. Zugleich wurden die Geschäftsspielräume der CM bei der Komponentenbeschaffung massiv eingeschränkt. OEMs wie Motorola, HP oder Siemens nahmen diesen strategischen Bereich wieder in die eigenen Hände und halten seitdem die CM rigoros von Preiskalkulationen und -verhandlungen über wesentliche Zulieferkomponenten fern.

Der Druck auf die Zulieferer ging einher mit einschneidenden Veränderungen in den Produktions- und Innovationsstrategien der Markenführer. In der PC-Industrie, einst Vorreiter wintelistischer Industriestrukturen, haben sich die drei verbliebenen US-Markenfirmen, Dell, HP und Apple, fast vollständig auf ‚fabriklose Fertigung‘ umgestellt. Orientiert am Erfolgsbeispiel Dell wurden Fertigungsaufträge auf ODM-Firmen aus Taiwan konzentriert, die auch das Engineering des technischen ‚Innenlebens‘ der Produkte, sprich der Motherboards und deren Integration mit Systemkomponenten wie Festplatten oder Grafikchips übernehmen. Mit dem Verkauf seiner gesamten Fertigung von Consumer-PCs an den

US-Kontraktfertiger Sanmina-SCI im Jahre 2002 stellte IBM im großen Stil auf EMS-Fertigung um, bevor das PC-Geschäft Ende 2004 schließlich an Lenovo aus China verkauft wurde. Acer aus Taiwan operiert ebenfalls mit ODM-Partnern. Einzig die PC-Hersteller aus Japan und Korea, die jedoch nur bei Notebook-Computern global eine Rolle spielen, sowie Fujitsu-Siemens verfügen noch über relativ integrierte Fertigungsorganisationen, allerdings bei starkem Outsourcing der Komponentenfertigung und der Nutzung von ODM-Beziehungen in einzelnen Bereichen (Hürtgen et al. 2009).

Ähnlich durchgreifende Strategieänderungen auf der OEM-Seite haben sich in der Handyproduktion abgespielt. Nach einer massiven, von Ericsson angeführten Welle von Fabrikverkäufen Ende der 1990er Jahre hat sich der Kontraktfertigungsanteil bei den großen europäischen und US-Herstellern bei ca. 30 bis 40% des Fertigungsvolumens eingependelt. Bei der Organisation des Outsourcing gibt es teilweise erhebliche Unterschiede. Bei Nokia fungieren die Kontraktfertiger (namentlich Foxconn) als Lieferanten von Modulen (vor allem Baugruppen und vorverdrahtete Handyschalen), während Nokia die Endmontage versieht. Motorola, Siemens und Sony Ericsson vergeben zumeist ganze Produktlinien nach außen, verfügen aber selber noch über relativ integrierte Fertigungsstrukturen. Allein die zurzeit recht erfolgreichen Handyhersteller aus Korea – Samsung und LG – sowie japanische Firmen arbeiten heute überwiegend mit vertikal integrierter Eigenproduktion.

In der Handybranche ist es ebenfalls zu einem massiven Schub in Richtung ODM-Produktion gekommen. Dieser wurde zunächst ausgelöst von großen Netzgesellschaften wie z.B. der Deutschen Telekom, die Handys unter eigenen Markennamen von ODM-Firmen fertigen lassen. Fast alle Handyhersteller entwickelten ebenfalls umfangreiche Fertigungsbeziehungen mit taiwanesischen ODM-Partnern. Als Kernkompetenz sehen einige europäische und US-Markenfirmen oft nur noch das äußere Formdesign und die Betriebssoftware der Handys an – alle weiteren Elemente des Engineering werden den ODM-Partnern überlassen (ebd.). Die für die Weltmarktstrukturen recht einschneidende Konsequenz dieser Entwicklung ist nicht nur eine starke Aushöhlung von Fertigungs- und Entwicklungstiefe bei den globalen Markenfirmen; zugleich kommt es zu einer massiven vertikalen Re-Integration von Produktionsressourcen auf Seiten der Kontraktfertiger, die ihrerseits die Fertigung in Großbetrieben und Industrieparks mit einem breiten Spektrum von Produktionsprozessen, Zulieferbetrieben, Logistik und produktionsnahem Engineering konzentrieren.

Ähnliche Dynamiken sind auch an anderen Punkten der komplexen Produktionsnetze der Elektronikindustrie zu sehen. Wie wir in den

nächsten Abschnitten genauer zeigen werden, geben vermehrt integrierte Halbleiterhersteller große Teile ihrer Fertigung, aber auch Prozessentwicklung, an andere Firmen ab oder organisieren diese in unternehmensübergreifenden Verbänden. Zunehmend lässt sich beobachten, wie global führende Auftragsfertiger wie TSMC oder UMC aus Taiwan nicht mehr nur die Fertigungsdienstleistung anbieten, sondern immer weiter Produktionsressourcen integrieren. Produktdesign, Entwicklung von intellektuellem Eigentum für Design- und Prozessbausteine, Kooperation bei der Entwicklung von CAD/EDA Systemen für die Chipentwicklung und auch die Prozesstechnologieentwicklung sowie die Organisation von hochspezialisierten Zulieferernetzwerken gehören heutzutage zu den Leistungen, die von den größten Kontraktfertigern der Chipindustrie angeboten werden.

Vertikale Desintegration in der Chip-Industrie

In der fortgesetzten Restrukturierung der sektoralen Produktionsnetzwerke der IT-Industrie nimmt die Halbleiterindustrie als Entwickler und Lieferant der Kerntechnologien eine zentrale Stellung ein. Unter dem wintelistischen Innovationsmodell rückten führende Chip-Hersteller wie Intel in die Position von Systemdefinitoren, um deren ‚Silikon‘ herum Systemarchitekturen und Märkte gebaut wurden. Auf der anderen Seite durchliefen wesentliche Bereiche der Chip-Produktion ihrerseits eine massive vertikale Desintegration, die vor allem von den in Silicon Valley beheimateten Leitunternehmen der betreffenden Sektoren ausging (Lüthje 2001). Dabei lassen sich im Wesentlichen zwei Modelle, die bis mindestens Ende der 1990er Jahre vorherrschend waren, identifizieren.

- Die ‚klassischen‘ unabhängigen Chip-Hersteller der Gründerzeit Silicon Valleys wie Intel, AMD, National Semiconductor oder LSI Logic (auch *merchant producers* genannt), die Halbleiterchips ohne Einbindung in vertikale Strukturen größerer Elektronikkonzerne entwickeln und produzieren und über vollausgestattete eigene Produktionsstätten verfügen (*Integrated Device Manufacturer, IDM*).
- ‚Fabriklose‘ Chiphersteller, die sich auf die Entwicklung und Vermarktung neuer Halbleiterdesigns beschränken, die Fertigung aber an Auftragshersteller (genannt *chip foundries*) vergeben. Dieses Segment aus eher kleineren bis mittleren Firmen galt als besondere Erfolgsgeschichte der US-Halbleiterindustrie in den 1990er Jahren (Angel 1994), die so prominente Firmennamen wie Broadcom, Qualcomm oder Nvidia hervorbrachte. Die Foundries wuchsen in diesem Prozess ebenfalls in multinationale Größenordnungen. Die

führenden Foundries wie TSMC, UMC oder Chartered Semiconductor sind in Taiwan oder Singapur ansässig und bilden dort ein Kernelement der raschen technologischen Aufwärtsentwicklung der IT-Industrie.

Die von den *merchant* und *fabless producers* vorangetriebene De-Vertikalisierung der Halbleiterherstellung und ihr oft phänomenaler, von den Finanzmärkten stark honorierter Erfolg setzte die traditionellen, aus vertikal integrierten Unternehmen der Elektro- und Elektronikindustrie stammenden Hersteller ebenfalls unter starken Restrukturierungsdruck. Die traditionellen europäischen und US-Chiphersteller versuchten dabei, das Modell des integrierten *merchant producers* zu imitieren. Alle großen Chiphersteller in den USA und Europa (wie z.B. IBM, AT&T-Lucent, Motorola, Siemens, Thomson und zuletzt Philips) betrieben ab Mitte der 1990er Jahre eine Herauslösung ihres Chipgeschäftes aus traditionellen vertikalen Verbundstrukturen. Oft führte dies zur Ausgründung neuer Tochtergesellschaften mit eigener Börsennotierung und klangvollen Namenskreationen wie Infineon (ex-Siemens), Freescale (ex-Motorola), STMicroelectronics (ex-SGS Thomson), Qimonda (die ehemalige Speicherchipproduktion von Infineon) oder zuletzt NXP (ex-Philips Semiconductors). Hinzu kamen massive interne Umstrukturierungen durch die operative Verselbständigung einzelner Geschäftsbereiche und die zunehmende Kooperation mit *foundries* und Designdienstleistern, die auch einen starken Schub der Relokalisierung in Richtung Asien erbrachten.

Die nun auch zwischen IDM Firmen und *foundries* bestehenden Beziehungen werden in letzter Zeit zunehmend ausgebaut und haben eine neue Qualität erreicht, indem vermehrt auch Technologieentwicklung kooperativ mit den Zulieferern betrieben wird. Unter dem Druck der Finanzmärkte – insbesondere durch private Investoren in Form von *private equity* Firmen – verstetigt sich die vertikale Desintegration zu einem neuen Produktionsmodell, das in der Branche als *fab-light* Strategie bezeichnet wird. Die in diesem Zusammenhang prominentesten Beispiele sind wohl AMD, NXP und Texas Instruments. Nachdem bereits 2005 Agilent Technologies seine Halbleitersparte an ein Konsortium der *private equity* Firmen Kohlberg, Kravis & Roberts und Silver Lake Partners veräußerte, akquirierte das gleiche Konsortium im Zuge einer erzwungenen Übernahme kaum ein Jahr später die Halbleitersparte von Philips. Mit der Gründung von NXP als Nachfolgeunternehmen von Philips Semiconductors zogen private Investoren in eines der zehn größten Unternehmen der Halbleiterindustrie ein. Die strategischen Interessen der neuen Investoren wurden schnell sichtbar in Form eines unter-

nehmensweiten Restrukturierungsprogramms und der Beschränkung des Unternehmens auf profitträchtige Geschäftsbereiche. Die *fab-light* Strategie, also die Auslagerung größerer Teile der Produktion und Technologieentwicklung, insbesondere im Bereich kapitalintensiver digitaler Halbleiterprodukte, wird als weitere zentrale Restrukturierungsstrategie verfolgt. NXP hat sich zum Ziel gesetzt, rund 30 bis 40% seiner Produktion an seinen Hauptfertigungspartner TSMC sowie andere asiatische *foundries* auszulagern (EETimes Asia 16.11.07). Darüber hinaus hat NXP sich aus der gemeinsamen Technologieentwicklungsallianz mit Freescale und STMicroelectronics in Crolles2 in Grenoble – einer von der EU mit Milliardenbeträgen subventionierten hochmodernen Entwicklungsfabrik – verabschiedet und entwickelt nun zukünftige Prozesstechnologien in Partnerschaft mit TSMC.

Die Strategie von Texas Instruments geht noch weiter, da das Unternehmen nicht nur fast seine gesamte Produktion sondern auch die Prozessentwicklung zukünftiger digitaler CMOS Technologien (der heute wichtigsten Fertigungstechnologie) an TSMC auslagert und somit zumindest im digitalen Bereich bald über keine substantielle Prozessentwicklung mehr verfügen wird. Das Unternehmen hat angekündigt, künftig nur noch die von TSMC entwickelten Prozesstechnologien in seinen übrig gebliebenen Produktionsbetrieben für digitale Chipprodukte zu übernehmen und so die hohen Kosten der Technologieentwicklung zu umgehen. Im Bereich der analogen Chips wird Texas Instruments jedoch weiterhin sowohl eigene Prozessentwicklung als auch Produktion betreiben. Das Festhalten von TI an eigener Prozesstechnologieentwicklung sowie Fertigung analoger Chips ist größtenteils bedingt durch die weitaus stärkere Notwendigkeit einer Integration von Technologieentwicklung, Chipentwicklung und Produktion in diesem Bereich. Darüber hinaus werden analoge Chips mit Hilfe älterer Prozesstechnologien hergestellt, was die Kapitalintensität einer solchen Produktion erheblich senkt.

Den bislang letzten bedeutenden Schritt dieser Entwicklung stellt die Aufspaltung des Mikroprozessorherstellers AMD dar. Wiederum unter Zusammenarbeit mit privaten Investoren, diesmal der in Abu Dhabi beheimateten Investmentfirma Advanced Technology Investment Company (ATIC), wurde der Fertigungsbereich von AMD Ende 2008 abgespalten und in eine neue Firma, die den noch vorläufigen Namen „The Foundry Company“ trägt, überführt. Neben seiner Haupttätigkeit als Auftragsfertiger der von AMD entwickelten Mikroprozessoren und Grafikchips soll das neue Unternehmen auch mit den anderen *foundries* um Kunden im Bereich führender Prozesstechnologien konkurrieren (EE-Times 7.10.08, Taipei Times 11.10.08).

Das qualitativ neue an dem Modell des *fab-light* ist somit die Tatsache, dass nunmehr nicht nur die Waferfertigung sondern vermehrt auch F&E Aufgaben ausgelagert oder zumindest in Form von Allianzen mit Zulieferern organisiert werden. Die immer weiter steigenden Kosten der Produktion spalten die Schar der als IDM aufgestellten Halbleiterfirmen in solche, die die finanziellen Ressourcen für sowohl Produktionsanlagen als auch die Technologieentwicklung erwirtschaften können, und solche, die sich aus der Fertigung von Chips auf Basis von Spitzentechnologien zurückziehen müssen und nur noch im Bereich älterer und somit auch nicht mehr so kapitalintensiver Prozesstechnologien eigene Fertigungsanlagen besitzen. Um unter dem Druck der Finanzmärkte die Profitmargen großer integrierter Halbleiterunternehmen stabilisieren zu können, werden so die steigenden Ausgaben für F&E innerhalb von Technologieallianzen verteilt oder direkt fast vollständig auf Zulieferer abgewälzt. Für die internationale Arbeitsteilung bedeutet dies, dass, nachdem bereits substanzielle Fertigungsressourcen seit spätestens den 1970er Jahren in Südostasien aufgebaut wurden, nun auch vermehrt Entwicklungsaktivitäten aus Europa und den USA in Länder wie Taiwan, Singapur oder auch China verlagert werden. Insbesondere Europa verliert dabei wichtige Ressourcen und Kapazitäten bei der Entwicklung von Prozesstechnologien und der Halbleiterfertigung. Diese Entwicklung stellt nicht nur ein Problem für die einzelnen Chipunternehmen dar, sondern auch für die in Europa beheimatete Herstellung von Produktionsgeräten für die Halbleiterbranche mit Unternehmen wie ASML oder ASMI (SEMI 2008). Dies kann mittel- bis langfristig zu einer Abwanderung auch dieses technologischen Schlüsselbereiches nach Asien führen, wo die größten Absatzmärkte für Chip-Produktionsgeräte entstehen, da die räumliche Nähe bei der Entwicklung der hochkomplexen Produktionsanlagen für Halbleiter von entscheidender Bedeutung ist. Es bleibt somit zu befürchten, dass ein zweiter, entscheidender Teil der Technologiekette der Elektronikindustrie in Europa verschwinden könnte, mit weitreichenden Folgen für das europäische Innovationspotential.

Einen Gegenpol zu dieser Entwicklung bildeten indes die Elektronikindustrien Japans und Süd-Koreas. Japanische Hersteller wie NEC oder Hitachi begannen zwar ebenfalls, ihre Chip-Töchter zu verselbständigen. Allerdings wurden zumeist die informellen vertikalen Integrationsbeziehungen innerhalb der Konzernfamilien (*keiretsus*) und ein größeres internes Produkt- und Know-How-Portfolio erhalten. Kooperationen mit *foundries* spielen nach wie vor nur eine geringe Rolle. Noch dezidierter wurde das Prinzip der vertikalen Integration von den aufstrebenden Konzernen Süd-Koreas verfolgt, die damit eine außerordentlich erfolgreiche Aufholjagd führten, und dabei vor allem vom Ende der

1980er Jahre vollzogenen Ausstieg US-amerikanischer und europäischer Hersteller aus dem extrem kapitalintensiven Geschäft mit Speicherchips profitierten. Wie auch ihr japanisches Vorbild, verbanden die koreanischen Firmen allerdings stets die Chipproduktion für den Eigenbedarf mit der aggressiven Vermarktung ihrer Chips nach außen (Lüthje 2001: 167ff.). Dies hat Samsung jedoch nicht daran gehindert, zur Sicherung des Zugangs zur Prozesstechnologieentwicklung an Entwicklungskooperationen, wie der von IBM initiierten und angeführten Common Platform, teilzunehmen und seine Waferfertigungswerke zur Kapazitätsauslastung auch für Drittfirmen zur Verfügung zu stellen (www.commo-platform.com).

Der Erfolg der neuen Unternehmens- und Produktionsmodelle hat aber nicht das Problem verdecken können, dass die Kosten technologischer Innovation in der Chip-Industrie immer höher und damit für einzelne Firmen immer schwerer bezahlbar wurden. Dieser seit Jahrzehnten herrschende Trend hat zum einen seine Ursachen in den unaufhörlich steigenden Investitionskosten für neue Produktionsanlagen, die in der Spitze inzwischen bei zehn Milliarden US-Dollar liegen (EETimes 16.12.2005). Wie aus Tabelle 1 ersichtlich wird, sind die Investitionskosten nicht nur auf den Bau von Produktionsanlagen beschränkt, sondern stellen auf jeder Stufe des Produktionsprozesses ein Problem dar. Sowohl die Forschung und Entwicklung von Prozesstechnologien als auch die reine Produktentwicklung in Form von Chipdesign weisen für die jeweils folgenden Technologiestufen ein exorbitantes Kostenwachstum auf. Dies bedeutet zum einen, dass immer weniger Firmen die finanziellen Ressourcen zur Verfügung haben werden, um sowohl Entwicklung als auch Fertigung von Halbleitern in einer Organisation integrieren zu können. Prognosen sprechen davon, dass auf der nächsten Technologiestufe von 32nm^2 Firmen zur Aufrechterhaltung des IDM-Modells Jahreseinkünfte in Höhe von bis zu US-Dollar 16,7 Milliarden erwirtschaften müssen. Legt man Zahlen über die Erträge in der Halbleiterindustrie aus dem Jahr 2007 zugrunde, also noch vor der jetzigen Wirtschaftskrise, so wären nur etwa drei bis vier Firmen in der Lage, ihr IDM Modell zu finanzieren. Zum anderen erschweren die extremen Kosten der Entwicklung das Überleben und problemlose Funktionieren von kleineren fabriklosen Chipdesignhäusern. Auch hier werden die betriebswirtschaftlichen Risiken zum Erreichen der Produktionsreife neuer Chipentwicklungen immer größer. Die Kosten der so genannten Maskenherstellung, also das Einbrennen des Chipdesigns auf Belichtungsmasken für die Fertigung der Chips, stellen die letzte, oftmals unüberwindliche Hürde für kleine Chipdesignhäuser dar. Weist ein Chip nach der Testfertigung Fehler auf, so muss nach seiner Behebung ein neues

Set von Masken gefertigt werden. Die sich auf etliche Millionen US-Dollar belaufenden Kosten für einen solchen *design re-spin* entscheiden oft über das Fortbestehen einer Chipdesignfirma.

Weniger spektakulär, aber nicht minder gravierend erscheint der langfristige Rückgang der Produktivität der Arbeit in der Chip-Entwicklung, die angesichts der überproportional steigenden Komplexität bei den fortgeschrittensten Technologien trotz hochgradiger Automatisierung immer langwieriger, riskanter und kostenintensiver wird. Dieser in der Fachwelt unter dem Schlagwort *design productivity gap* bekannt gewordene Trend drückt sich statistisch darin aus, dass die Produktivitätssteigerungen im Design-Bereich mit jährlich etwa 21% im Mittel der vergangenen zwanzig Jahre deutlich hinter denen in der Produktion (58% im Jahresdurchschnitt) zurückbleiben (ITRS 2002). Diese Produktivitätsschere ist Antrieb zur Automatisierung und Modularisierung des Chip-Design. Durch die Definition von Standardprozessen und den Einsatz immer komplexerer Systeme der Designsoftware soll die Wiederverwendung (*re-use*) von Designbausteinen gestärkt, aber auch die Auslagerung standardisierter Design Tätigkeiten zur Einsparung von Personalkosten erleichtert werden (vgl. Chang et al. 1999).

Tab. 1: Kosten der Chipproduktion (in US-Dollar)

	65 nm	45 nm	32 nm
Prozesstechnologie F&E	1,5 Mrd.	2,4 Mrd.	3 Mrd.
Produktionsanlagen (Gigafab, ca. 100.000 wafer/Monat)	1-2 Mrd.	3 Mrd.	5-10 Mrd.
Chipdesign/Produktentwicklung	KA	20-40 Mrd.	75 Mrd.
Maskenherstellung	3 Mio.	9 Mio.	KA
Quelle: EE Times, Synopsis, VLSI Research, eigene Daten			

Vertikale De-Integration vs. vertikale Re-Integration

Im Gefolge des Crashes der Jahre 2001/02 ist auch eine durchgreifende Restrukturierung der Produktions- und Innovationsmodelle in der Halbleiterindustrie in Gang gekommen. Ein Charakteristikum dieser Entwicklung liegt darin, dass die voranschreitende vertikale Desintegration auf der Seite der großen Systemhersteller – also vor allem die Auslagerung von integrierten Produktionssegmenten und Systemdesign auf

EMS- und ODM-Unternehmen – die strategische Rolle der Chip-Hersteller stärkt. Dort wo wichtiges technologisches System-Know-How zunehmend ‚von der Stange‘ gekauft wird, wächst auch der Bedarf für hochwertige Standardbausteine und deren Kompatibilität mit standardisierten Technologie-Plattformen und Architekturen – wie etwa von Intel mit seinem Centrino genannten Chipsatz für die drahtlose Kommunikation vorgeführt. Manche Beobachter sprechen deshalb zutreffend von einer *competitive re-aggregation* der Industrie (EETimes 3.4.2005), in der gerade jene Halbleiterhersteller gut positioniert scheinen, die über ein breites Portfolio von Technologieressourcen in Produktion, Entwicklung und Systemberatung verfügen.

Liegt dieser Weg der Restrukturierung durchaus noch in der Logik des ‚Wintel‘-Modells, so lassen sich die Grenzen einer auf technologischen Durchbruchinnovationen beruhenden Marktkontrolle weniger denn je verleugnen. Dies gilt vor allem für die heute wichtigsten Wachstumsmärkte, Konsumgüterelektronik und Mobilkommunikation, in denen kurze Marktzyklen und extrem hohe Entwicklungskosten mit oftmals komplizierten Akteurs- und Kontrollverhältnissen zusammenkommen. Große Chip-Hersteller wie Intel, Texas Instruments, Infineon oder NXP verlegen sich hier immer mehr auf die Entwicklung von Chip-Plattformen, die eine Kernarchitektur eines Chips oder eines Chipsets definieren und Variationen und Kombinationsmöglichkeiten für verschiedene Anwendungsprodukte offen lassen. Damit wird der Chip-Hersteller immer mehr zum Entwickler von architekturellem Know-How, der sich aus Routineprozessen des Designs oder auch der Produktion zurückzieht und einen wesentlichen Teil seiner Gewinne aus Lizenz- und Patentgebühren generiert. In extremer Form werden solche Strategien von einer neuen Generation von ‚IP-Providern‘ praktiziert, die nur noch Kernarchitekturen für bestimmte Prozessortypen anbieten, so z.B. das aus Großbritannien stammende Unternehmen ARM.

Mit dieser Orientierung der Konkurrenz auf abstraktere Niveaus von Systemwissen und Standardsetzung scheint eine neue Runde der vertikalen De- und Re-Integration in der IT-Industrie eingeleitet. Die entscheidenden Wettbewerbsvorteile werden dabei weniger durch die (monopolistische) Beherrschung einer bestimmten Chiptechnologie generiert, sondern vielmehr aus der Verbindung chip-spezifischer Technologiepotentiale mit kreativem Systemwissen. Diese Situation zwingt die Halbleiterunternehmen, verstärkt Ressourcen in Bereichen aufzubauen, die nicht mehr nur mit Chipdesign zu tun haben. Dabei gewinnt Software eine immer entscheidendere Rolle, nicht nur bei der Chipentwicklung, sondern bis hinein in den Bereich der Anwendungsentwicklung, damit die Unternehmen nicht mehr nur Produktlösungen, sondern auch fertig

entwickelte Referenzsysteme, die nur noch kleinere Anpassungsentwicklungen benötigen, anbieten können.

Der Chief Technology Officer eines führenden Unternehmens der Designautomatisierung fasst dies in einem von uns geführten Interview im Rückblick auf die technologischen Entwicklungen der 1990er Jahre prägnant wie folgt zusammen:

„IBM or Intel’s competitive edge is not necessarily anymore the ability to cram stuff on a chip. All that stuff has now become bread and butter, in the same way that making steel was a secret. So, people are moving up into saying – what is the next place where I can add value? [...] Chip companies are doing more and more system design-like things than they were doing last year, the year before. They are doing a lot more than entire system companies were 10 years ago. But: are the chip companies becoming the surrogates for the system companies? I would say no because the success of systems has changed from what it used to be 15 years ago. The success of that systems company element from a consumer point of view is a whole different ball game. So, people who are squeezing the margins from the other end, people who have the ability to brand, are in the lead. Samsung, for instance, is doing an amazing job of coming out and saying: it is cool to be Samsung. It wasn’t cool to be Samsung. Made in Korea was not cool.”

Vor diesem Hintergrund gewinnen Innovationsmodelle wieder an Bedeutung, die nicht auf eine Segmentierung der Produktions- und Entwicklungsketten setzen, sondern Marketing-, System- und Produktionswissen in großer Breite und Diversität integrieren können. Sowohl das Unternehmensmodell des unabhängigen *Integrated Device Manufacturers* als auch des ‚fabriklosen‘ Design-Hauses scheinen damit ihre Leitbildfunktion zu verlieren. An Bedeutung gewinnen demgegenüber Unternehmens- und Allianzmodelle, die in intelligenter Weise hochwertige Forschung, Design, Produktion, und Servicekapazitäten zu ‚Komplettangeboten‘ für die Markenfirmen in bestimmten Segmenten des IT-Sektors kombinieren. Beispiele hierfür bieten etwa das Mobilfunkchipgeschäft von Texas Instruments mit seiner engen Integration mit führenden Systemherstellern wie Nokia, die von IBM verfolgte Positionierung als ‚Generalunternehmer‘ für die Entwicklung und Fertigung komplexer Chiparchitekturen (z.B. des so genannten Cell Chip zusammen mit Sony) und darüber hinaus bei der Organisation der weltweit größten Prozesstechnologieallianz in der Halbleiterindustrie, oder die vom taiwanesischen Auftragsfertiger TSMC verfolgte Strategie eines Netzwerkorganisations und Technologielieferanten (Tseng 2008).

Mit besonderer Aufmerksamkeit werden die Restrukturierungsprozesse von den neuen Akteuren der IT-Industrie in den *emerging econo-*

mies Ostasiens beobachtet. Die Chip-*foundries* aus Taiwan und Singapur haben sich längst zu integrierten Technologieunternehmen entwickelt, die in der Region, aber auch im globalen Kontext umfangreiche Technologie-Netzwerke mit Designdienstleistern, IP-Providern, EDA-Firmen und Chipanlagenherstellern unterhalten. Diese Unternehmen sind auch wichtige Technologiepartner in den Kooperationen US-amerikanischer und europäischer Chip-Hersteller wie in den zuvor genannten Fällen IBM oder Crolles². Den Vorbildern Samsung oder Sony folgen vor allem die neuen Markenfirmen des ‚China Circle‘, die alle auf den Aufbau relativ weitläufiger Technologieportfolios mit eigener Markenkompetenz in spezifischen Endmarktsegmenten setzen. Hinter der Übernahme von Siemens Mobile durch BenQ stand ein solches Kalkül ebenso wie hinter der noch weit größeren Akquisition der PC-Sparte von IBM durch Lenovo aus China. Die neuen Multinationals der chinesischen IT-Industrie wie Lenovo, TCL, Huawei oder ZTE könnten in der gegenwärtigen Runde der Restrukturierung eine zentrale Rolle spielen, setzt doch die chinesische Industriepolitik auf eine den ostasiatischen Nachbarn abgesehene stark diversifizierte Entwicklung von Technologieportfolios, die aktuell besonders von der oben geschilderten vertikalen Integration in der Auftragsfertigung profitiert (vgl. Lüthje 2006b).

Diese Entwicklungen führen indes nicht zu einfachen Re-Integrationsprozessen auf den verschiedenen Ebenen der Produktionsnetze der IT-Industrie. Vielmehr ist ein Prozess der triangularen Restrukturierung (Lüthje 2007) zu beobachten, bei dem neben den Markenfirmen der Elektronikindustrie und den Halbleiterkonzernen, zwischen denen das grundlegende System-Know-How aufgeteilt wird, nun eben auch Zulieferer entscheidend mitwirken – und zwar nicht nur als Produktionsdienstleister, sondern auch als Technologielieferanten und Kooperationspartner bei der Produkt- und Prozessentwicklung. Den *foundries* fällt dabei die wichtigste Rolle zu, da sie nicht nur zunehmend entscheidend für die Entwicklung zukünftiger Prozesstechnologien werden, sondern auch die Schnittstellen zwischen Chipdesign und Chipfertigung in Kooperation mit EDA-Unternehmen, IP-Entwicklern und Designdienstleistern, organisieren. Komplexes Produktionswissen und produktionsnahe Entwicklungsressourcen werden somit verstärkt außerhalb globaler IDM Unternehmen und bisheriger Standorte gebildet. Die von den weltweit größten *foundries* geführten Innovationsnetzwerke haben eine spezifische geographische Ausformung, da es sich bei den Firmen meist um lokale, aus Südostasien stammende Unternehmen handelt.

Das europäische Szenario

Die europäische Halbleiterindustrie entwickelte sich im Vergleich zu der in den USA erst recht spät und war bis zu den Restrukturierungsprozessen Mitte der 1990er Jahre durch eine hohe Integration in Verbundstrukturen von zumeist Systemherstellern der Elektronikindustrie gekennzeichnet (Buss/Wittke 2000). Diese starke Integration wurde, wie im Fall Philips, bis vor einigen Jahren beibehalten und war oftmals hilfreich beim Aufholprozess, den die europäische Halbleiterindustrie gegenüber der amerikanischen leisten musste. Die Existenz erfolgreicher Systemhäuser in Europa wie Siemens, Nokia oder Ericsson, die insbesondere im Bereich der Telekommunikation über große Technologieressourcen verfügten und zu den weltweit führenden Unternehmen gehörten, erlaubte es den europäischen Chipherstellern nicht nur, weltweit konkurrenzfähig zu werden, sondern auch Systemwissen zu akkumulieren und in wichtige Standardsetzungsprozesse eingebunden zu sein. Angesichts der Entwicklungen in den Bereichen der Kommunikationstechnik und der Konsumgüterelektronik, die auf eine immer weitere Kommodifizierung der entsprechenden Technologien und Lösungen abzielen und somit die Konkurrenzverhältnisse erheblich verschärfen, übernimmt zunehmend die Automobilindustrie in Europa die Rolle, Kapazitäten der Halbleiterindustrie in Europa zu halten. Bei der Automobilentwicklung selbst wird immer stärker auf elektronische Mess-, Steuer-, Hilfs- und Unterhaltungssysteme gesetzt, die das Auto zu einem hochkomplexen elektronischen System werden lassen. Die Integration analoger und digitaler Halbleitertechnologien sowohl innerhalb einzelner integrierter Schaltungen als auch des gesamten Systems ist in diesem Bereich entscheidend. Damit gewinnen enge Kooperationsbeziehungen zu Halbleiterunternehmen an Bedeutung, die durch ihre räumliche Nähe und langjährige Erfahrung nicht nur im Bereich der Entwicklung sondern auch der Fertigung mit den Automobilkonzernen integrierte Lösungen entwickeln und dabei den Ansprüchen der Automobilindustrie an strikte Sicherheitsvorschriften und lange Lieferzyklen auch auf Fertigungsebene Genüge leisten können.

Die bereits weiter oben beschriebenen Restrukturierungs- und Internationalisierungsprozesse innerhalb der Elektronikindustrie haben jedoch in Europa zu einer schleichenden Auflösung stabiler Fertigungs- und Entwicklungsstrukturen geführt. Ähnlich wie amerikanische Unternehmen haben europäische Halbleiterfirmen bereits recht früh mit der Internationalisierung ihrer Fertigungsaktivitäten begonnen. Nachdem große Verpackungs- und Testanlagen in Asien aufgebaut worden waren, begann man auch mit einer Verlagerung von Kapazitäten in der Wafer-

fertigung. So besitzen die drei größten europäischen Halbleiterunternehmen – Infineon, NXP und STMicroelectronics – bedeutende Fertigungsanlagen in Ländern wie Singapur, Malaysia, den Philippinen oder China. Der rasante Anstieg des Chipverbrauchs in dieser Region zusammen mit den sich sehr dynamisch entwickelnden asiatischen Märkten befördert auch eine Verlagerung von Teilen der Halbleiterentwicklung europäischer Unternehmen in diese Region (Hürtgen et al. 2009).

Wenn man die drei größten europäischen Halbleiterunternehmen Infineon, NXP und STMicroelectronics genauer betrachtet, so fällt zum einen auf, dass alle drei in den letzten Jahren ihre Geschäftsbereiche fortlaufend restrukturiert haben und sich nunmehr nur noch auf sehr spezifische Sektoren des Halbleitermarktes wie Kommunikationschips oder den Automobilbereich konzentrieren. Zum anderen sind alle drei Unternehmen durch Ausgliederungen der Halbleitersparte aus Verbundstrukturen großer Elektronikkonzerne entstanden. Infineon wurde 1999 durch eine Ausgliederung des Halbleitergeschäfts von Siemens über einen Börsengang gegründet. Das Unternehmen, das zunächst aus einer Logikchip- und einer Speicherchipsparte bestand, hatte von Anfang an mit Problemen zu kämpfen. Mit dem Verkauf der Mobiltelefonsparte durch Siemens an BenQ und der kurze Zeit später folgenden Abwicklung dieses Geschäftsbereiches verlor Infineon seinen Hauptkunden. Die strategische Antwort auf dieses Desaster, die auch im Zusammenhang mit bereits beschriebenen industrieweiten Entwicklungen steht, war zum einen die Implementierung einer *fab-light*-Strategie und zum anderen die Ausgliederung der Speicherchipsparte, um so dem volatilen Speicherchipgeschäft entkommen zu können. 2006 wurde das Speicherchipgeschäft des Unternehmens zum ersten Mal an der Börse in New York als eigenständiges Unternehmen mit dem Namen Qimonda notiert. Der durchgeführte Börsengang erwies sich jedoch als ziemlicher Fehlschlag, da Infineon es nicht vermochte, einen substantiellen Teil der Anteile zu veräußern und weiterhin mit 77,5% an Qimonda beteiligt ist. Auf operativer Ebene wurde so die Abspaltung des Speicherchipgeschäftes zwar geschafft und damit wichtige Verbund- und Skalenvorteile sowohl bei der Fertigung von Chips als auch bei der Entwicklung neuer Prozesstechnologien aufgegeben. Finanziell jedoch ist Infineon weiterhin stark von der Volatilität des Speicherchipgeschäftes betroffen.

Dies wurde in den Entwicklungen um die Tochterfirma zu Anfang des Jahres 2009 sichtbar (EETimes 23.1.09). Der weltweite Zusammenbruch der Konjunktur und der Kreditmärkte im Gefolge der aktuellen Finanzmarktkrise verbunden mit dem sich schon seit einiger Zeit abzeichnenden Überangebot auf dem Markt für Speicherchips führte dazu, dass Qimonda Insolvenz anmelden musste. Der Niedergang Qimondas

bedeutet einen massiven Rückschlag für den Aufbau des Halbleiterclusters in Dresden und bedroht über lange Jahre aufgebaute technologische Kapazitäten auf dem Gebiet der Speicherchips. Die Befürchtung eines massiven Verlustes von Arbeitsplätzen und wichtiger technologischer Potentiale hat Infineon und den Freistaat Sachsen sowie die Regierung Portugals (wo Qimonda ebenfalls über ein Werk mit 2000 Beschäftigten verfügt) dazu veranlasst, dem Speicherchipunternehmen finanziell unter die Arme zu greifen. Die drei Parteien haben ein Rettungspaket von insgesamt 325 Millionen Euro geschnürt, bei dem sich Sachsen mit 150 Millionen Euro, Portugal mit 100 Millionen Euro und Infineon selbst mit nur 75 Millionen Euro beteiligt (FTD 22.12.08; Handelsblatt 22.12.08). Die Speicherchipproduktion in Dresden hängt vom Ausgang des Insolvenzverfahrens ab, da mit einer Schließung des Standortes das Ende des hoch subventionierten Projektes „Silicon Saxony“ fast schon besiegelt wäre (FTD 26.1.09).

Infineon selbst hat trotz PR-wirksamer Erfolge wie der Zulieferung entscheidender Chiplösungen für das iPhone von Apple immer stärkere Probleme in den eigenen Geschäftsbereichen. Das Unternehmen erreicht nur noch bei analogen und Hochfrequenzhalbleitern sowie im Automobilgeschäft eine konkurrenzfähige Position. In diesen Märkten verfügt Infineon über langjährige Erfahrungen und hat auch weiterhin eigene Fertigungsanlagen, die eine enge Integration zwischen Chipentwicklung und Prozess-Know-How ermöglichen. Im Bereich führender Prozesstechnologien für digitale integrierte Schaltungen, wie sie zumeist in der Kommunikationselektronik verwendet werden, verlässt sich Infineon in den letzten Jahren verstärkt auf *foundries* für die Fertigung und auf die Prozesstechnologienallianz mit IBM in deren Entwicklungsbetrieb in East Fishkill in den USA. Infineons *fab-light* Strategie, die auf der Auslagerung der Fertigung von Produkten, die mit den neusten Prozesstechnologien produziert werden, beruht, führt zu einem starken Technologie- und Know-How-Verlust. Die immer weiter gehende Distanz zu Verbundstrukturen von Systemhäusern verstärkt den Verlust an Know-How auf der Ebene der Systementwicklung.

Philips löste zwar erst sehr spät, nämlich 2006, seine Halbleitersparte aus dem Gesamtkonzern heraus, betrieb den *spin-off* aber auf eine in der Branche bisher eher ungewöhnliche Weise, indem das Halbleitergeschäft an Privatinvestoren, bestehend aus einem Konsortium aus *private equity* Firmen, veräußert wurde. Das Management des neu entstandenen Unternehmens NXP erhoffte sich durch die Umgehung einer Börsennotierung größere Spielräume für eine längerfristig angelegte Strategie, da man sich dem Druck der Quartalsergebnisse nicht mehr ausgesetzt sah. Da es sich jedoch bei der Übernahme durch die Privatinvestoren um ei-

nen *leveraged-buyout* handelte, bei dem die gekaufte Firma mit zum Teil extrem hohen Verbindlichkeiten belastet wird und darüber hinaus ein großer *cashflow* notwendig ist, um die Bedienung verschiedener Kosten zu ermöglichen, ist NXP gezwungen ein Restrukturierungsprogramm durchzuführen, welches insbesondere kapitalintensive Bereiche betrifft. Im Zuge dieser Strategie werden somit verstärkt die Fertigung und F&E Aktivitäten restrukturiert, d.h. zumeist abgebaut oder ausgelagert. Die bereits besprochene *fab-light* Strategie von NXP führt zu einem Abbau der eigenen Fertigungskapazitäten und deren Konsolidierung auf zwei Standorte in Europa (in den Niederlanden und in Deutschland). Bei den F&E Aktivitäten wird eine Stärkung zukunfts-trächtiger, weniger entwicklungs- und somit kostenintensiver und profitabler Bereiche betrieben. So hat NXP Anfang 2008 angekündigt, seine Mobilfunksparte in ein Joint Venture mit STMicroelectronics zu überführen. Sowohl die öffentlich bekannt gewordenen vertraglichen Vereinbarungen als auch die Verteilung der Anteile zwischen den beiden Unternehmen deuten darauf hin, dass es sich bei dem Joint Venture für NXP um einen Weg handelt, seine Mobilfunksparte endgültig zu veräußern. Ähnlich wie Infineon wird NXP so immer mehr zu einem hochspezialisierten Halbleiterunternehmen, welches nur noch in ganz bestimmten Märkten agieren kann und sich von der immer notwendiger werdenden Schnittstelle zu Fertigungs-Know-How weiter entfernt.

Bedeutend für die zukünftige Entwicklung der Halbleiterindustrie in Europa ist jedoch die Entscheidung von NXP, die langjährige Entwicklungsallianz mit Freescale und STMicroelectronics – Crolles2 – zu verlassen. Crolles wurde 2000 vom damaligen Philips Semiconductors und STMicroelectronics in der Nähe von Grenoble gegründet, in unmittelbarer Nähe zum staatlichen Halbleiterforschungszentrum LETI, mit dem Ziel, gemeinsam zukünftige Prozesstechnologien zu entwickeln. 2002 wurde die Allianz ausgebaut mit Freescale als vollwertigem Entwicklungspartner und TSMC als assoziiertem Mitglied. Crolles und Crolles2 waren Vorreiterprojekte für die gesamte Halbleiterindustrie, die die Prozesstechnologieentwicklung als eine strategische Allianz organisierten und auch die notwendigen Schnittstellen zur staatlich finanzierten Grundlagenforschung ausbauten. Die damit ermöglichte Schnittstelle zwischen Prozessentwicklung, Fertigung und Chipentwicklung wurde als ein entscheidender Konkurrenzvorteil gesehen (Poe 2003). Die durch den Austritt von NXP ausgelöste Auflösung von Crolles2 – NXP entwickelt nun zusammen mit TSMC Prozesstechnologien, wohingegen STMicroelectronics und Freescale in das Lager der IBM Entwicklungsallianz gewechselt sind – muss als ein herber Schlag für die in Europa angesiedelte Halbleiterindustrie gewertet werden. In europäischen Insti-

tuten wie dem IMEC in Belgien, LETI in Frankreich oder der Fraunhofer Gesellschaft in Deutschland wird zwar sehr erfolgreich Grundlagenforschung im Bereich verschiedener Halbleitertechnologien betrieben. Entwicklungsbündnisse wie Crolles2 sind jedoch sehr wichtig, um die Ergebnisse aus der Grundlagenforschung schrittweise in die Produktion zu überführen und marktreif zu machen. Diese wichtige Schnittstelle zwischen Grundlagenforschung und anwendungsorientierter Forschung ist mit dem Ende von Crolles2 weggefallen. Europa hat somit entscheidende Ressourcen in den Prozesstechnologieentwicklung aufgegeben, nachdem bereits ein Großteil der Fertigungsressourcen in der Halbleiterbranche abgebaut worden ist. Im Vergleich mit den USA und Ländern in Asien (insbesondere Japan und Taiwan) existieren in Europa in vielen Bereichen der Halbleiterbranche die industrieweiten Zulieferketten nur noch in Teilen. Für eine dynamische Halbleiterindustrie ist jedoch eine komplette Produktionsinfrastruktur notwendig, die, unterstützt durch räumliche Clustereffekte, Innovationsnetzwerke bilden und erhalten kann (SEMI 2008).

Schlussbemerkung: neue Herausforderung für die europäische Politik

Steht mit diesen Entwicklungen also nun endgültig das immer wieder vorhergesagte Ableben der europäischen IT-Industrien vor der Tür? Wir halten solche Szenarien nach wie vor für übertrieben und wenig hilfreich. Allerdings sollte man sehr genau die Konsequenzen der Erosion des wintelistischen Innovationsmodells US-amerikanischer Prägung ins Auge fassen.

Die partielle Rückkehr zu vertikal integrierten Produktionsformen scheint wieder jene Vorteile breit aufgestellter Produkt- und Technologieportfolios in den Blick zu rücken, über die gerade die aus der Tradition elektrotechnischer Universalkonzerne hervorgegangenen Führungsunternehmen der europäischen Elektronikindustrie verfügen. Die Tatsache indes, dass die vertikale Re-Integration der Produktions- und Technologieinfrastrukturen heute überwiegend in der Hand von Kontraktfertigern (vor allem der ODM-Firmen Taiwans), ehemaliger Kontraktfertiger mit eigenen Markennamen (wie Samsung, Acer oder BenQ) sowie der großen Chip-Foundries vor sich geht, verweist darauf, dass das traditionelle Großunternehmen fordistischer Prägung wohl nicht mehr zurückkehren wird. Zugleich ist diese Entwicklung unzweifelhafter Ausdruck der Tatsache, dass das unter den Vorzeichen der finanz-

marktgetriebenen Innovationsmodelle der 1990er Jahre auf allen Ebenen vorangetriebene Outsourcing von Produktion und Entwicklung zu einem massiven Technologietransfer in die *newly industrializing countries* Ostasiens geführt hat, der den Aufschwung der Region zu einem eigenständigen Pol technologischer und unternehmerischer Innovation wesentlich befördert.

Mit Blick auf die Halbleiterindustrie trifft es sicherlich zu, dass es heute weniger denn je ein universell gültiges ‚Modell‘ technologischer Innovation und unternehmerischer Organisation für die Branche gibt. Wenn daraus allerdings – wie im Falle Infineon – der Schluss gezogen wird, industrielle Verbundstrukturen in der Chip-Produktion *in toto* aufzulösen (vgl. Ziebart 2005) und das Unternehmen mehr oder weniger zu zerschlagen, so erscheint dies industriepolitisch als problematisch. Dahinter steht nicht nur das Eingeständnis, dass die mit der Herauslösung des Unternehmens aus dem Siemens-Konzernverbund betriebene Imitation wintelistischer Innovationsstrategien faktisch gescheitert ist. Mehr als sichtbar sind auch die kurzfristigen Verwertungsimperative der Finanzmärkte, die selbst einem Unternehmen dieser Größenordnung kaum noch Spielraum für eine auf die vorhandenen hochwertigen Technologiepotentiale aufbauende strategisch ausgerichtete Restrukturierung lassen.

Die im Gefolge der Finanzmarktkrise im Herbst 2008 aufgetretenen Existenzkrisen zentraler Unternehmen der Halbleiterindustrie in Europa und die von den einstigen Auguren des *shareholder value*-Kapitalismus nunmehr vorgebrachten Forderungen nach umfangreichen staatlichen Finanzstützen markieren die Konsequenzen jener unter den Vorzeichen des Wintel-Modells vorangetriebenen Zersplitterung der Branchenstrukturen, der auch die europäische Politik keine sinnvollen Konzepte einer vertikalen Re-Integration entgegensetzen konnte. Eine solche umfassende Wiederezusammenführung der sektorweiten Technologieketten ist allerdings heute gefordert, denn das Versiegen der finanziellen Springquellen einer auf kurzfristige Profiterwartungen aufgebauten Branchenentwicklung macht eine umfassende Restrukturierung des Produktions- und Innovationsmodells der IT-Industrie in Europa und im weltweiten Maßstab unabweisbar. In politischer Hinsicht muss diese Frage gerade angesichts der massiven Bedrohung für eine große Zahl qualitativ hochwertiger Arbeitsplätze gestellt werden, die mit dem Zusammenbruch von Unternehmen wie Qimonda oder zentraler europäischer Innovationsprojekte wie Crolles2 verbunden ist.

Ein solcher ‚New Deal‘ in der europäischen Innovations- und Industriepolitik muss unter den zugespitzten Verhältnissen der Weltfinanz- und Wirtschaftskrise sicherlich an einer grundlegenden Neuordnung der

Eigentümerstrukturen des IT-Sektors und einer Zurückdrängung finanzkapitalistischer Verwertungsimperative ansetzen. Angesichts der jahrzehntelangen massiven Subventionierung der Halbleiterproduktion scheint eine zumindest kurzfristige Verstaatlichung maroder Schlüsselunternehmen die zu bevorzugende Alternative gegenüber ‚Rettungspaketen‘ oder Unternehmensauskäufen US-amerikanischen Stils zu sein. Der Staat sollte nicht zu einer *bad bank* für die Unternehmensruinen des Wintelismus werden.

Langfristig freilich muss es um eine Wiederaufforstung der in den letzten Jahren zunehmend zersplitterten Industriestrukturen gehen, die auf die Wiederherstellung relativ integrierter Technologie-, Produktions- und Zulieferketten setzt. Das einstmals für die europäische Industriepolitik leitbildhafte, aus Frankreich stammende Konzept der *filière électronique* gewinnt unter den heutigen Vorzeichen wieder unverhoffte Aktualität. Indes kann eine Re-Integration industrieller Strukturen nicht auf das traditionelle Großunternehmen der Epoche des Fordismus und den Aufbau nationaler oder europäischer „Champions“ setzen (vgl. Esser et al. 1997), sondern auf eine sinnvolle Koordination der unterschiedlichen Akteure vertikal dezentrierter Innovation und Produktion und der darin eingebetteten Prozesse vertikaler Re-Integration. Dabei muss es vor allem darum gehen, die langfristigen Synergieeffekte zwischen der Halbleiter- und der Systementwicklung in maßgeblichen Anwenderbereichen wie der Konsumgüter-, der Automobil- oder der Industrieelektronik zu stärken, die durch die fortschreitende Aufspaltung der einstigen vertikal integrierten Führungsunternehmen der europäischen IT-Industrie verloren gegangen sind.

Eine strategische Restrukturierung der europäischen Halbleiterindustrie kann angesichts der in den letzten Jahren erreichten Globalisierung von Innovation und Produktionsprozessen natürlich nicht auf den Rahmen der EU oder einzelner Staaten beschränkt bleiben. Vielmehr geht es um eine technologiestrategische Neuausrichtung der globalen Produktions- und Designnetzwerke der Branche, die der internationalen Arbeitsteilung in Produktion und Innovation ökonomisch stabilere sowie sozial und ökologisch nachhaltige Rahmenbedingungen verleihen könnte. Gefragt sind dabei vor allem globale Standards und Regulierungspolitiken, die eine strikte Ausrichtung des Innovationsgeschehens und der Produktion im IT-Sektor an Zielen gesamtwirtschaftlicher Entwicklung, ökologischer Nachhaltigkeit und sozial akzeptabler Arbeitsstandards sichern (vgl. Hürtgen et al. 2009). Damit sollte nicht zuletzt der in der Halbleiterindustrie notorische Subventionswettbewerb lokaler Regierungen in Industrie- und Entwicklungsländern und das damit verbundene *race*

to the bottom bei Arbeitskosten und Beschäftigungsbedingungen eingedämmt werden (vgl. Pellow et al. 2006).

Dass sich für eine Neuausrichtung globaler Innovationsallianzen heute gerade die fortgeschrittensten industriellen Entwicklungsländer Ostasiens und hier besonders China als strategische Partner anbieten, scheint auf der Hand zu liegen. Dabei ist nicht nur daran zu denken, dass die neuen transnationalen Unternehmen aus diesen Ländern mit ihrer relativ soliden Finanzbasis marode westliche IT-Unternehmen stützen können, wie in den vergangenen Jahren ja bereits mehrfach der Fall. Vielmehr sollten die *emerging economies* aus den betreffenden Regionen auch als Partner im globalen Innovationsgeschehen der Branche gestärkt werden. Dies gilt namentlich für die Halbleiterindustrie, in der die Entwicklung neuer Produkt- und Prozesstechnologien und der damit verbundene Übergang zu immer komplexeren ‚Technologieknoten‘ kaum noch für einzelne Unternehmen zu bewerkstelligen und deshalb strukturell auf öffentliche Investitionen angewiesen ist. Ein Umsteuern in der Innovations- und Technologiepolitik sollte sicherlich auch beinhalten, dass industrielle Entwicklungsländer in den globalen staatlich-industriellen Konsortien zur Entwicklung fortgeschrittener Produktionstechnologien wie dem US-amerikanischen Semantech-Programm oder in den einschlägigen europäischen Programmen als strategische Partner Zutritt erhalten und akzeptiert werden. Eine solche Öffnung könnte gerade für die europäische IT-Industrie interessante Bündnismöglichkeiten beinhalten und längerfristig ein Gegengewicht zur Dominanz US-amerikanischer Innovationsmodelle im globalen Konkurrenzgeschehen schaffen. Die Exploration solcher Perspektiven ist nicht nur eine Aufgabe für die europäische Politik, sondern auch eine Herausforderung für sozialwissenschaftliche Innovationsforschung, die sich selbst als innovativ verstehen möchte.

Anmerkungen

- 1 Der Beitrag steht im Zusammenhang des Projektes „Innovation, Global Production and Work. Global design networks in the semiconductor industry and the relocation of science-based work to Asia“, das im Rahmen des Förderschwerpunktes „Innovation in Wirtschaft und Gesellschaft“ der Volkswagen Stiftung vom Institut für Sozialforschung Frankfurt/Main gemeinsam mit dem East-West Center Honolulu durchgeführt wurde.
- 2 In der Halbleiterindustrie werden die einzelnen Technologiegenerationen nach der kleinsten Transistorlänge, die mit der Technologie

produziert werden kann, benannt. Die Länge wird dabei in Nanometern (nm – ein Milliardstel Meter) gemessen. Anfang 2009 liegt die führende Technologiegeneration, die sich bereits in der Massenherstellung befindet, bei 45nm. Die nächste Technologiegeneration wird es ermöglichen, eine Transistorlänge von 32 nm zu erreichen.

Literatur

- Angel, David P. (1994): *Restructuring for Innovation. The Remaking of the U.S. Semiconductor Industry*, New York.
- Borrus, Michael (2000): *The resurgence of U.S. electronics. Asian production networks and the rise of Wintelism*, in: Michael Borrus/Dieter Ernst/Stephan Haggard (Hg.): *International Production Networks in Asia. Rivalry or riches?* London, S. 57-79.
- Borrus, Michael/John Zysman (1997): *Wintelism and the Changing Terms of Global Competition. Prototype of the Future?* BRIE Working Paper 96B, Berkeley, Calif.
- Brenner, Robert (2002): *The Boom and the Bubble. The US in the World Economy*, London, New York.
- Buss, Klaus-Peter/Volker Wittke (2000): *Mikro-Chips für Massenmärkte – Innovationsstrategien der europäischen und amerikanischen Halbleiterhersteller in den 90er Jahren*. SOFI/Mitteilungen Nr. 28, Göttingen.
- Chang, Henry/Larry Cooke/Merrill Hunt/Martin Grant/Andrew Mc Nelly/Todd Lee (1999): *Surviving the SOC Revolution. A Guide to Platform-Based Design*, Boston, Dordrecht, London.
- EETimes (Electronic Engineering Times) – verschiedene Ausgaben
- EETimes Asia (Electronic Engineering Times Asia)
- Ernst, Dieter (2003): *The New Mobility of Knowledge: Digital Information Systems and Global Flagship Networks*, in: Robert Latham/Saskia Sassen (Hg.): *Digital Connections in a Connected World*. Published for the Social Science Research Council, Princeton, NJ.
- Esser, Joseph/Boy Lühje/Ronald Noppe (1997): *Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung. Infrastruktur im Umbruch*, Münster.
- FTD (Financial Times Deutschland) – verschiedene Ausgaben
- Handelsblatt
- Hürtgen, Stefanie/Boy Lühje/Wilhelm Schumm/Martina Sproll (2009): *Von Silicon Valley nach Shenzhen. Globale Produktion und Arbeits in der IT-Industrie*, Hamburg.
- ITRS – *International Technology Roadmap for Semiconductors* (2002).

- Kim, Seok-Ran/Nick von Tunzelmann (1998): *Aligning Internal and External Networks: Taiwans Specialization in IT*. SPRU Electronic Working Paper Series No. 17, University of Sussex.
- Lüthje, Boy, (2001): *Standort Silicon Valley. Ökonomie und Politik der vernetzten Massenproduktion*, Frankfurt, New York.
- Lüthje, Boy (2006a): *The Rise and Fall of „Wintelism“: Manufacturing strategies and transnational production networks of U.S. information electronics firms in the Pacific Rim*, in: Andreas Moerke/Cornelia Storz. (Hg.): *Institutional Frameworks and Learning Processes in Information Technologies in Japan, U.S. and Germany*, London.
- Lüthje, Boy (2006b): *Global Production, Industrial Development, and New Labor Regimes in China: The Case of Electronics Contract Manufacturing*, in: Mary Gallagher/Ching-Kwan Lee (Hg.): *China. The Labor of Reform*, London.
- Lüthje, Boy (2007): *„Making Moore’s Law Affordable“: Modularisierung und vertikale Reintegration in der Chip-Entwicklung*, in: Ulrich Dolata/Raymund Werle (Hg.): *Gesellschaft und die Macht der Technik. Sozioökonomischer und institutioneller Wandel durch Technisierung*. Schriften aus dem Max-Planck Institut für Gesellschaftsforschung, Frankfurt/Main, S. 179-199.
- Lüthje, Boy/Wilhelm Schumm/Martina Sproll (2002): *Contract Manufacturing: Transnationale Produktion und Industriearbeit im IT-Sektor*, Frankfurt/Main, New York.
- Pellow, David/David Sonnenfeldt/Ted Smith (Hg.) (2006): *Challenging the Chip. Labor and Environmental Rights in the Global High-Tech Industry*, Philadelphia, PA.
- Poe, Robert (2003): *3-Way R&D Speed Play*. *Electronics Design Chain*, Winter 2003, online unter: <http://www.designchain.com/feature-article.asp?id=2&issue=winter03> (6.1.09).
- SEMI (2008): *6 Recommendations to the European and National Governments to Increase Europe’s Microelectronic Industry Competitiveness*. SEMI White Paper, Oktober 2008.
- Sturgeon, Timothy J. (1997): *Turnkey Production Networks. A New American Model of Manufacturing?* Ph. D. Dissertation, University of California, Berkeley.
- Sturgeon, Timothy J. (2002): *Modular production networks: a new American model of industrial organization*. *Industrial and Corporate Change*, Jg. 11, H. 3, S. 451-496.
- Taipei Times
- Tseng, F.C. (2008): *The Future of Semiconductor Industry – A Foundry’s Perspective*. Keynote Address at the EDA Technofair Design Automation Conference Asia and South Pacific, 24.1.08.

VLSI Research

Ziebart, Wolfgang (2005): Einstieg in den Ausstieg aus Moore's Law?
Für eine neue Sachlichkeit in der Halbleiterindustrie. Vortrag bei der
9. Handelsblatt Jahrestagung Halbleiterindustrie am 18. Oktober
2005 in Dresden.

Europa als Chance der Berufsbildungsreform in Deutschland

MARTIN BAETHGE

I Die europäische Perspektive in der Berufsbildung

Seit die Europäische Union sich auf dem Gipfel von Lissabon (März 2000) das Ziel gesetzt hat, Europa „zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen“, gewinnen Fragen der Berufsbildung eine zunehmende Bedeutung in der Wachstums- und Integrationsstrategie der Europäischen Kommission (vgl. Europäische Sozialagenda 2001). Dies gilt insbesondere, weil die europäische Entwicklungsperspektive keine nur ökonomische Wachstumsstrategie anzielt, sondern diese mit sozialen Zielen verbindet. Im Zentrum der sozialen Ziele der Wachstumsstrategie sieht die europäische Sozialagenda die verstärkte Beteiligung am Arbeitsmarkt – insbesondere der dort unterrepräsentierten und benachteiligten Gruppen – und eine verbesserte Partizipation an Bildung und Wissen. Die Schaffung eines europäischen Wirtschaftsraums, in der wirtschaftliches Wachstum mit sozialer Inklusion verbunden ist, hängt – folgt man den vielfältigen Dokumenten der Europäischen Kommission – wesentlich davon ab, dass es gelingt, das Qualifikationsniveau der (zukünftigen) Beschäftigten zu erhöhen und die grenzüberschreitende Mobilität von Arbeitskräften auf allen Qualifikationsstufen zu verbessern (vgl. u.a. Kommission der Europäischen Gemeinschaft 2005).

Die Erklärungen von Kopenhagen (30. November 2002) und das Kommuniqué von Maastricht vom 14. Dezember 2004 stehen für die

Bemühungen der EU, mit der Entwicklung eines Europäischen Qualifikationsrahmens (EQF) und eines europäischen Leistungspunktesystem in der Berufsbildung (ECVET) mehr Transparenz über die Berufsbildung in Europa zu schaffen und die berufliche Mobilität auf dem europäischen Arbeitsmarkt zu verbessern (vgl. Sellin 2005).

Man muss keinem emphatischen Begriff eines „europäischen Berufsbildungsraums“¹ folgen, um neben einer allgemeinen Anhebung des Qualifikationsniveaus drei Kategorien, die in den Dokumenten und Diskussionsbeiträgen zur Europäisierung von Berufsbildung und Arbeitsmarkt immer wieder auftauchen, als zentral für die europäische Perspektive anzusehen: Transparenz, Offenheit und Durchlässigkeit.

- *Transparenz* meint in diesem Zusammenhang die Klarheit darüber, was in den national jeweils spezifisch organisierten Ausbildungssystemen tatsächlich geleistet und an beruflichen Kompetenzen vermittelt wird. Diese Klarheit kann nicht durch die Beschreibung von Ausbildungsstrukturen und -curricula, sondern nur durch vergleichende Messung von Outcomes der Ausbildung in Form von Kompetenzen und Qualifikationen, die einen validen Vergleich von Zertifikaten unterschiedlicher Ausbildungsgänge fundieren helfen könnte, sichergestellt werden (vgl. Baethge/Achtenhagen et al. 2006).
- *Offenheit* bedeutet, dass die Ausbildungssysteme einen Zugang für alle bieten, die an ihnen partizipieren wollen, und nicht durch restriktive Regelungen für Jugendliche und junge Erwachsene des eigenen Landes wie auch anderer Länder abgeschottet werden. Die Anerkennung von anderswo als im jeweiligen Land erworbenen Bildungsergebnissen spielt hier ebenso eine entscheidende Rolle wie die von Resultaten informellen Lernens, deren Anerkennung der Europäische Qualifikationsrahmen eine besondere Aufmerksamkeit widmet (Kommission der Europäischen Gemeinschaft 2005: 34; Pahl 2006: 18).
- *Durchlässigkeit* zielt darauf, ein Höchstmaß an horizontaler und vertikaler Mobilität zwischen den unterschiedlichen Institutionen und Stufen des Bildungs- und Ausbildungssystems national und international zu bieten. Hierbei spielen oft nicht so sehr rechtliche Regelungen die entscheidende Rolle als vielmehr die Inhalte und Organisationsformen von Ausbildungsprozessen, die selbst bei vorhandenen Zugangsregelungen eine Inanspruchnahme von Rechtstiteln wegen der Inkompatibilität von abgebender und aufnehmender Ausbildungsinstitution verhindern. Die Realisierung des Postulats „Kein Abschluss ohne Anschluss“ hängt häufig mehr von den tatsächlichen Lernkulturen von Ausbildungseinrichtungen ab als von formalrechtlichen Zulassungsbestimmungen.

Die Betonung des lebenslangen Lernens in der Programmatik der EU-Kommission, insbesondere bei der Begründung des Europäischen Qualifikationsrahmens, verleiht den Postulaten der Offenheit und Durchlässigkeit ihre Zentralität für die Organisation von Bildungs- und Ausbildungssystemen.

II Europäische Programmatik und aktuelle Probleme des deutschen Berufsbildungssystems

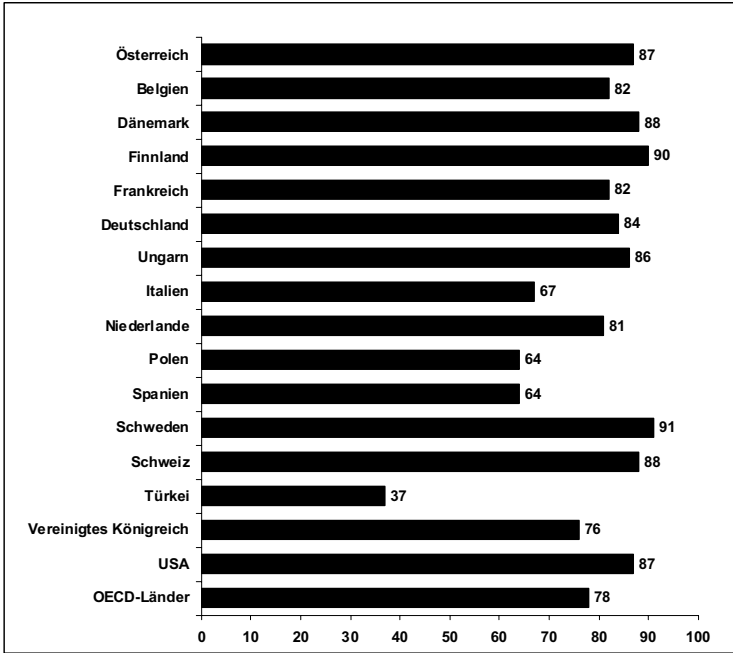
Man kann davon ausgehen, dass das, was für Europa als ganzes postuliert wird, auch für die einzelnen Teilnehmerländer gilt, dass auch in ihnen die Verbindung von ökonomischer Effektivität und sozialer Nachhaltigkeit qua Inklusion davon abhängig ist, dass ihre Ausbildungssysteme offen und durchlässig sind und ein hohes Qualifikationsniveau der Absolventen aufweisen.

Hieran ist die Entwicklung der deutschen Berufsbildung im Rahmen des Bildungssystems insgesamt zu überprüfen. Dies soll im Folgenden anhand einschlägiger Indikatoren geschehen. Herangezogen werden für

- das *Qualifikationsniveau* des Bildungssystems insgesamt die Quoten mit einem Sekundarabschluss an einem Altersjahrgang sowie die Studierenden- und Hochschulabsolventenquote;
- die *Offenheit* des Berufsbildungssystems die Anteile von Jugendlichen nach Vorbildungsniveau und anderen sozialen Merkmalen (Geschlecht, Migrationshintergrund), die einen direkten Zugang zu einer voll qualifizierenden Berufsbildung erreichen sowie die Anteile unterschiedlicher sozialer Gruppen an den Studierenden;
- die *Durchlässigkeit* des Bildungssystems die Übergangsquoten aus dem Berufsbildungssystem auf Universitäten und Fachhochschulen (tertiärer Bereich) sowie
- für die Fähigkeit des Systems, Jugendliche *in den Arbeitsmarkt zu integrieren* die Quote der Jugendarbeitslosigkeit.

Mit 84% von Jugendlichen eines Altersjahrgangs, die einen Sekundarstufe-II-Abschluss (inklusive Berufsbildung) erreichen, weist Deutschland im internationalen Vergleich ein Bildungsniveau auf, das nur wenig unter dem der Spitzenländer liegt (vgl. Abb. 1).

Abb. 1: Bevölkerung zwischen 25 und 34 Jahren mit mindestens einem Abschluss im Sekundarbereich II 2006 in ausgewählten OECD-Ländern (in %)

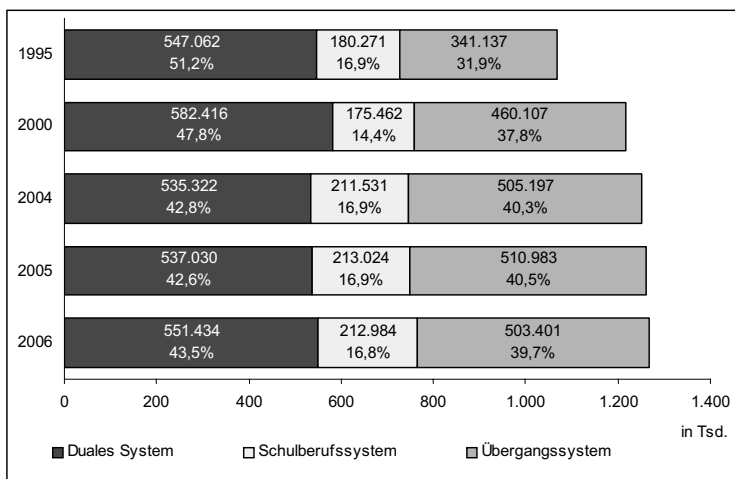


Quelle: Bildung auf einen Blick (OECD 2008: 46).

Offenheit: Obwohl der Hauptsektor des deutschen Berufsbildungssystems unterhalb der Hochschulebene, die duale Berufsausbildung in Betrieb und Berufsschule, keine rechtlich definierten Zugangsschranken kennt – im Prinzip können Jugendliche ohne ein schulisches Abschlusszertifikat in eine duale Ausbildung eintreten –, scheint sich in den letzten beiden Jahrzehnten die tatsächliche Offenheit der Berufsbildung eher eingeschränkt und scheinen faktische soziale Schließungstendenzen an Gewicht gewonnen zu haben. Solche Tendenzen lassen sich an dem nach schulischer Vorbildung hochgradig selektiven und deutlich eingeschränkten Zugang zur vollqualifizierenden Berufsbildung ablesen. Die Übergänge in die Berufsbildung haben sich seit Mitte der 90er Jahre deutlich erschwert. Das Übergangssystem, das Verbesserung der individuellen beruflichen Vermittlungschancen und Berufsvorbereitung betreiben soll, aber keinen Ausbildungsabschluss vermittelt, hat sich stark ausgedehnt und verzeichnet 2006 einen Anteil von 40% der Neuzugänge. Es fängt fast die gesamte, vor allem demografisch bedingte Neunachfrage nach beruflicher Bildung auf, während das duale System sei-

nen Anteil merklich verringert und das Schulberufssystem in seinem Anteil stagniert.

Abb. 2: Verteilung der Neuzugänge auf die drei Sektoren des beruflichen Ausbildungssystems 1995, 2000 und 2004* bis 2006



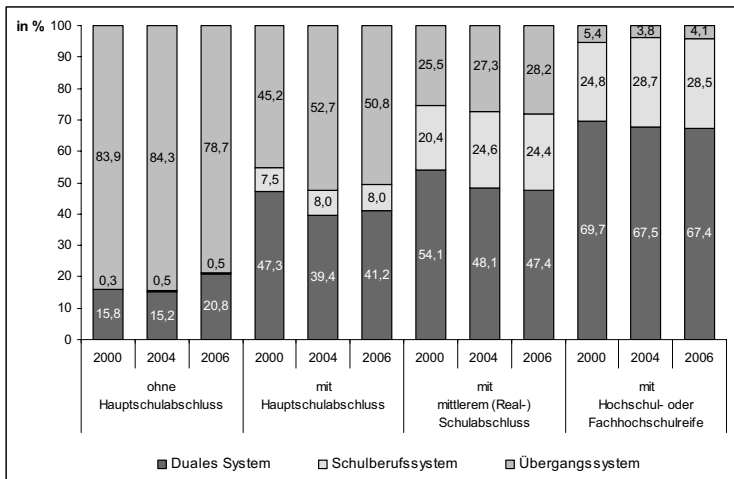
* = berechnet nach ILO-Konzept

Quelle: Autorengruppe Bildungsberichterstattung (2008: 96).

Die aus gestiegener Nachfrage und begrenztem Ausbildungsplatzangebot entstandene Knappheit hat für Hauptschüler ohne und mit Abschluss, selbst für Absolventen mit mittlerem Bildungsabschluss, Ausschlusswirkungen zur Folge. Seit Anfang 2000 bleiben die Quoten der Hauptschüler ohne Abschluss, die jährlich in eine vollqualifizierende Ausbildung einmünden, zumeist unter 20%, bei Jugendlichen mit Hauptschulabschluss liegen sie bei 50%, und selbst bei Jugendlichen mit mittlerem Abschluss unter den Neuzugängen erlangen über ein Viertel keine Berufsausbildung (vgl. Abb. 3).

Die Verteilung nach schulischem Vorbildungsniveau beinhaltet immer auch soziale Disparitäten. Die Übergangsschwierigkeiten treffen männliche Jugendliche stärker als weibliche – sie sind mit 60%, die jungen Frauen mit 40% am Übergangssystem beteiligt –, ferner Jugendliche mit Migrationshintergrund: sie sind deutlich weniger in einer voll qualifizierenden Ausbildung repräsentiert und absolvieren längere Zeiten im Übergangssystem als Jugendliche ohne Migrationshintergrund (vgl. Autorengruppe Bildungsberichterstattung 2008: 162ff.).

Abb. 3: Verteilung der Neuzugänge auf die drei Sektoren des Berufsbildungssystems nach schulischer Vorbildung* 2000, 2004 und 2006



* = berechnet nach ILO-Konzept

Quelle: Autorengruppe Bildungsberichterstattung (2008: 158).

Das starke Anwachsen der Schwierigkeiten beim Übergang von der allgemeinbildenden Schule in die Berufsbildung stellt nicht zuletzt deswegen eine zentrale Herausforderung für die Bildungspolitik dar, weil die Schwierigkeiten auch viel mit der begrenzten Effektivität des Übergangssystems zu tun haben. Wenn von den Jugendlichen, die in irgendwelche Maßnahmen oder Schulen des Übergangssystems eintreten, nach zweieinhalb Jahren nur etwa die Hälfte in einer qualifizierten Berufsausbildung eingemündet sind (vgl. Autorengruppe Bildungsberichterstattung 2008: 167f.), stellt sich die Frage nach den Gründen für die begrenzte Effektivität des Übergangssystems. Die Gründe sind vielfältig: Sie liegen zum einen Teil im Marktversagen bei der Bereitstellung eines der Nachfrage entsprechenden Angebots, an betrieblichen Ausbildungsplätzen, sie liegen zum anderen auch in kognitiven Defiziten von Schulabsolventen, ohne dass allerdings genau zu entscheiden ist, wie viel Varianz eher Markt- und wie viel eher Schulversagen zuzuschreiben ist (vgl. Baethge et al. 2007). Wo immer die Ursachen liegen – das Übergangssystem ist nur unzulänglich dafür eingerichtet, sie nachhaltig zu beheben.² Dies lässt sich mit einiger Plausibilität auf institutionelle Definitionsschwächen seiner Aufgabe – eher Vermittlung kognitiver Basiskompetenz oder mehr Berufsvorbereitung – und mangelnde Koordination mit dem vollqualifizierenden Berufsbildungssystem zurückführen. Letztere kann schnell zu Demotivation bei Jugendlichen führen, da ih-

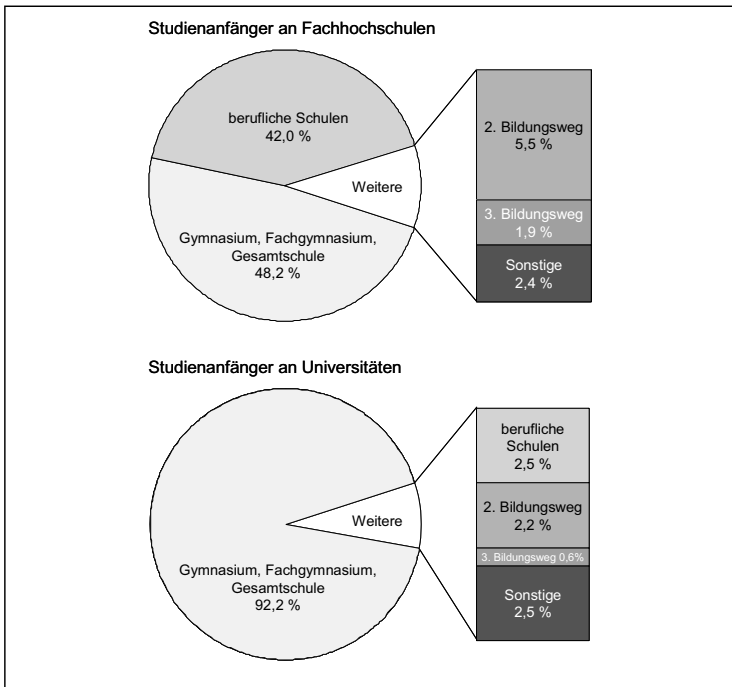
nen die berufliche Perspektive der von ihnen besuchten Maßnahmen im Sinne aussichtsreicher Anschlüsse unklar bleibt.

Beim Hochschulzugang sind die traditionellen sozialen Selektionsmuster weiterhin in Kraft. Kinder aus Arbeiterfamilien beispielsweise erreichen ihn mit 17% sehr viel seltener als Kinder aus Beamten- und Selbständigenhaushalten, in denen der Vater selbst Akademiker ist, mit 95% bzw. 88% (Autorengruppe Bildungsbericht 2008: 172). Die sozialen Schließungstendenzen im Bildungs-/Ausbildungssystem sind nicht allein unter dem Aspekt der Bildungsgerechtigkeit ein Problem, sie gefährden langfristig auch die Sicherstellung eines qualifizierten Arbeitskräftepotentials. Dies wird Deutschland vor allem mit Blick auf eine relativ niedrige Studierendenquote von der internationalen Kritik – z.B. seitens der OECD – vorgeworfen.

Was unter sozialstrukturellem Aspekt als mangelnde Offenheit beschrieben ist, verweist unter bildungsstruktureller Perspektive in der Regel auf Probleme der Durchlässigkeit zwischen unterschiedlichen Bildungsgängen und -stufen. Insofern lassen sich die Sperren im Übergang von der allgemeinbildenden Schule in die Berufsausbildung auch als Mängel an Durchlässigkeit interpretieren. Im Zusammenhang meiner Argumentation aber ist die zweite Schwelle, der Übergang aus der Sekundarstufe II in den Hochschulbereich, von besonderem Interesse. Hier zeigt sich, wie gering die Durchlässigkeit vom Berufsbildungssystem zur Hochschule auch heute noch ist. Dass nur 0,6% der Studienanfänger an Hoch- und nur 1,9% an Fachhochschulen aus der Berufsbildung (ohne vorheriges Hochschulzertifikat) kommen (Abb. 4), macht die Stärke der Barrieren zwischen beiden Ausbildungsbereichen sichtbar und dürfte mit ein Grund dafür sein, dass Deutschland im internationalen Vergleich eine geringe Studierendenquote hat.³

Man kann von einem Schisma innerhalb des deutschen Bildungssystems zwischen Berufsbildung und höherer Allgemeinbildung (Hochschule) sprechen, das nicht leicht zu überwinden ist, da es in den letzten beiden Jahrhunderten gewachsen ist und eigene institutionelle Ordnungen für beide Bereiche geschaffen hat. Institutionelle Ordnungen stellen Regulationssysteme dar, deren Regeln die internen Abläufe von gesellschaftlichen Bereichen (wie Bildung, Kirche, Militär u.a.) und ihr Verhältnis zur Außenwelt organisieren, damit aber zugleich auch immer ein Eigeninteresse der Träger- und Akteursgruppen dieser Bereiche konstituieren. Wenn sich institutionelle Ordnungen so lange entwickelt und verfestigt haben wie im Falle von Berufsbildung und Allgemeinbildung, wird man auch von sehr stark verfestigten Interessen- und Machtstrukturen ausgehen müssen (vgl. Baethge 2007).

Abb. 4: Deutsche Studienanfängerinnen und -anfänger an Universitäten und Fachhochschulen im Wintersemester 2006/07 nach Herkunft der Studienberechtigung (in %)



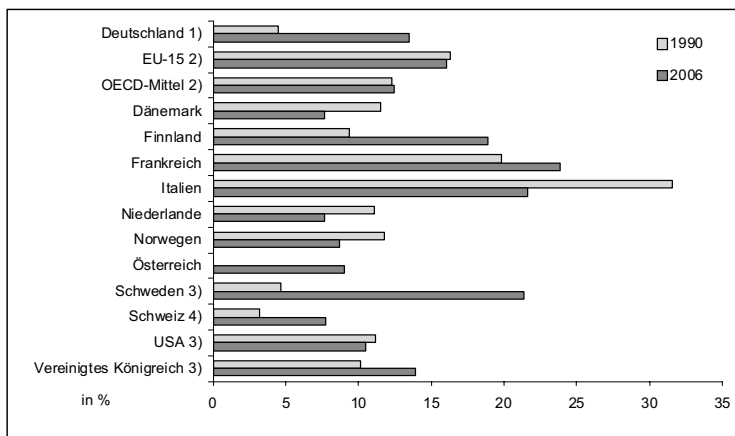
Berufliche Schulen: Fachoberschule, Berufsfachschule, Fachschule, Fachakademie; Zweiter Bildungsweg: Abendgymnasium, Kollegs; Dritter Bildungsweg: Begabtenprüfung sowie Hochschulzugang für beruflich Qualifizierte; Sonstige: Eignungsprüfung für Kunst/Musik, ausländische Studienberechtigung, sonstige Studienberechtigungen, ohne Angabe.

Quelle: Autorengruppe Bildungsberichterstattung (2008: 176).

Lange Zeit galt die *Integrationsfähigkeit in den Arbeitsmarkt* als die große Stärke des deutschen Berufsbildungssystems. Die enge Verbindung des quantitativen und qualitativen Ausbildungsangebots mit den unternehmerischen Strategien zur Rekrutierung von Arbeitskräften und Personaleinsatz sicherte für viele Auszubildende die direkte Übernahme in den Betrieb und im Durchschnitt eine niedrige Arbeitslosenquote unter Jugendlichen, die weit unter derjenigen von Ländern mit anderen Ausbildungssystemen lag. Beide Merkmale günstiger Arbeitsmarktintegration haben in den letzten beiden Jahrzehnten an Wirkungskraft verloren. Die Übernahmekquoten sind seit 2000 leicht rückläufig (Autorengruppe Bildungsberichterstattung 2008: 329). Auch bei der Jugendarbeitslosigkeit hat sich die Situation gewandelt. Seit 1990 ist die Jugendarbeitslosigkeit kontinuierlich angestiegen und ihre Quote liegt

seitdem deutlich oberhalb der allgemeinen Quote. Deutschland hat 2006 auch seinen Vorsprung gegenüber anderen Ländern und dem OECD-Mittel eingebüßt und liegt heute über dem OECD-Durchschnitt, nachdem es 1990 noch deutlich unterhalb gelegen hatte (vgl. Abb. 5).

Abb. 5: Jugendarbeitslosigkeitsquoten* (15- bis 24-Jährige) 1990 und 2006 nach ausgewählten Staaten



* berechnet nach ILO-Konzept

1) 1990 nur früheres Bundesgebiet

2) bezieht sich nur auf die in der Quellentabelle insgesamt ausgewiesenen Staaten

3) 16- bis 25-Jährige

4) 1990 bezieht sich auf 1991

Quelle: OECD Employment Outlook (2008), Arbeitskräfteerhebung, eigene Darstellung.

Im Hinblick auf die zentralen Ziele der europäischen Berufsbildungsprogrammatik – Offenheit, Durchlässigkeit, Arbeitsmarktintegration – hat sich die Situation in Deutschland in den beiden zurückliegenden Dekaden verschlechtert. Dies stellt die Politik vor akute Herausforderungen und die Frage, wie die Schwächen des Berufsbildungssystems überwunden werden können.

III Europäisierung als Hebel zur Berufsbildungsreform?

Meine im Folgenden ausgeführte These lautet: Die zunehmende Europäisierung des Berufsbildungsraums kann in Deutschland als Hebel zu einer Berufsbildungsreform, die die im zweiten Teil beschriebenen Schwächen beheben und das deutsche Bildungs-Schisma überwinden helfen, genutzt werden – allerdings nur, wenn bei den gesellschaftlichen

Hauptakteuren in der Berufsbildungspolitik, den Sozialpartnern und den Kammern, Konzessionsbereitschaft bei einzelnen Organisationsprinzipien der dualen Ausbildung entsteht.

Letztere ist deswegen unerlässlich, weil zur Überwindung von Bildungs-Schisma und aktuellen Schwachpunkten im Berufsbildungssystem der Bundesrepublik mehr nötig ist als ein paar punktuelle Maßnahmen wie Appelle an die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen, noch weiteren Ausbau des Übergangssystems zwischen allgemeinbildender Schule und Berufsbildung oder Öffnungsklauseln für ausgewählte Gruppen von Berufstätigen beim Hochschulzugang. Die Überwindung des Bildungs-Schismas und der Schwächen des Berufsbildungssystems ist nicht zuletzt deswegen schwierig, weil sie nicht allein eine Frage der institutionellen Neuorganisation des Verhältnisses von Berufs- und Allgemeinbildung ist. Sie berührt auch die schulische Organisation der Allgemeinbildung, die seit zwei Jahrhunderten in eine „niedere“ Allgemeinbildung der Volks-, später Hauptschulen, und eine höhere Allgemeinbildung der Gymnasien gespalten ist. Zwischen diese beiden Pole haben sich seit Ende des 19. Jahrhunderts mit steigendem Gewicht die Realschulen und in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts noch weitere Schulformen geschoben – mit dem Ergebnis, dass die ‚niedere‘ Bildung der Hauptschule immer randständiger wurde und den Anforderungen weiter Bereiche der Berufsbildung nicht mehr gerecht wird. Auf die Spaltung innerhalb der Allgemeinbildung gehe ich im Folgenden nicht ein. Hier mag der Hinweis genügen, dass auch ihre Aufhebung überfällig und eine Anhebung des kognitiven Mindestniveaus für die Jugendlichen auf den mittleren Bildungsabschluss angesagt ist.

Im Zentrum der folgenden Ausführungen stehen die Probleme der Mobilität innerhalb des Berufsbildungssystems und der Hochschule, mithin die Frage, wie die Durchlässigkeit im Berufsbildungssystem – insbesondere vom Übergangssystem zur voll qualifizierenden Ausbildung und zur Hoch- und Fachhochschulausbildung – verbessert werden kann.

Die Erhöhung der horizontalen Mobilität zwischen Berufsfeldern und der vertikalen Mobilität zwischen unterschiedlichen Ausbildungsstufen setzt m.E. eine klar definierte Koordinierung zwischen den Ausbildungssegmenten und eine neue Systematik der beruflichen Curricula voraus. In der Diskussion sind zum einen die Schaffung flexibler Grundberufe und eine Modularisierung der Berufsbildung. Erstere hat die Kultusministerkonferenz (KMK) kritisch gegen die Praxis ange mahnt, immer neue spezielle Berufsbilder zu entwerfen (vgl. Sekretariat der KMK 2003). Mit Bezug auf die langjährig kontrovers geführte Debatte über Modularisierung haben Euler und Severing (2006) jetzt eine

Expertise zu flexiblen nach Ausbildungsbausteinen organisierten Berufswegen vorgelegt. Sie vermeiden wegen der diffusen politischen Konnotationen den Begriff Modul, zielen aber – auch mit Blick auf den europäischen Berufsbildungsraum – auf eine in Bausteinen gegliederte Systematik der Berufsbildung und demonstrieren an Beispielen deren curriculare Konstruktionsmöglichkeiten, ohne dass das Berufsprinzip aufgegeben werden müsste.

Erst in einer nach Modulen oder Bausteinen gegliederten Ausbildung lassen sich berufsvorbereitende Leistungen des Übergangssystems an das Berufsbildungssystem anschlussfähig und anrechenbar machen. Ähnliches gilt für die Anschluss- und Anrechnungsfähigkeit von Berufsbildungsleistungen in weiterführenden Bildungsgängen; sie setzt allerdings auch voraus, dass die praktischen Fähigkeiten im Hochschulstudium mehr Berücksichtigung finden und die „Dualität“ auch dort ein größeres Gewicht erhalte. Eine curriculare Reorganisation, die schon für sich genommen eine beträchtliche Anstrengung darstellt, würde die Verbesserung der individuellen Bildungsmobilität aber nur befördern, wenn sie zugleich die kognitiven und motivationalen Grundlagen zur Verbesserung der Lernkompetenz durch Erweiterung der berufsübergreifenden Ausbildungssequenzen intensiviert.

Will man in einer Langfristperspektive nicht das duale Berufsbildungs- durch ein Schulmodell ersetzen, wird es wesentlich darauf ankommen, bei vollzeitschulischen Ausbildungsgängen die betrieblich-praktischen Unterweisungsphasen sicherzustellen und den (Klein-)Betrieben Bedingungen für eine Erweiterung der berufsübergreifenden Lernbedingungen zu schaffen.

Eine auf bessere Systematik und auf eine in definierten Bausteinen gegliederte Sequenzierung der Berufsbildung zielende Reform erhält durch den Europäischen Qualifikationsrahmen (EQF), den man gegenwärtig als entscheidendes Orientierungsinstrument der Europäisierung ansehen kann, starken Rückenwind.

Der EQF ist nicht auf die berufliche Erstausbildung auf der mittleren Ebene begrenzt, sondern wird von den Verantwortlichen als Orientierungsrahmen für lebenslanges Lernen verstanden (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaft 2005: 957). Er sieht acht Niveaustufen und drei Kompetenzbereiche mit sechs Dimensionen vor (vgl. Tab. 1 zum EQF-Schema – hier beispielhaft auf drei Stufen reduziert). Im Gegensatz zum deutschen Berufsbildungssystem, das auf ganzheitliche Berufsbilder ausgerichtet ist, ist der EQF konsequent outcome-orientiert und stellt schwerpunktmäßig auf Wissensbestände ab. Um ihn in ein Leistungspunktesystem (ECVET) umsetzen zu können, erscheint es unabdingbar,

Tab. 1: Drei Stufen des Europäischen Qualifikationsrahmens nach Lernergebnissen (eine Auswahl)

Stufe	Kenntnisse	Fertigkeiten	Persönliche und fachliche Kompetenz			
			(i) Selbständigkeit und Verantwortung	(ii) Lernkompetenz	(iii) Kommunikationskompetenz und soziale Kompetenz	(iv) Fachliche und berufliche Kompetenz
1	Grundlegende allgemeine Kenntnisse aufschreiben	Grundlegende Fertigkeiten zur Erledigung einfacher Aufgaben einsetzen	Arbeits- oder Lernaufgaben unter direkter Anleitung ausführen und persönliche Effektivität in einfachen, stabilen Kontexten demonstrieren	Lernberatung annehmen	Auf einfache schriftliche und mündliche Kommunikation reagieren	Bewusstsein für Problemlösungsverfahren demonstrieren
4	Ein breites Spektrum fachspezifischer, praktischer und theoretischer Kenntnisse nutzen	Durch Anwendung von Fachwissen und Nutzung von Fachinformationsquellen strategische Ansätze für Aufgaben entwickeln, die sich bei der Arbeit oder beim Lernen ergeben; Ergebnisse nach dem gewählten strategischen Ansatz bewerten	Unter Anleitung die eigene Rolle in Arbeits- oder Lernkontexten gestalten, die in der Regel vorhersehbar sind und in denen viele Faktoren mit-spielen, die Veränderungen bewirken und die sich zum Teil gegenseitig beeinflussen; Vorschläge für eine Verbesserung der Ergebnisse vorlegen, Routinetätigkeiten anderer be-aufsichtigen und eine gewisse Ver-anantwortung für die Unterweisung anderer übernehmen	Selbststeuerung des Lernens demonstrieren	Detaillierte schriftliche und mündliche Kommunikation in ungewohnten Situationen produzieren (und darauf reagieren); Eigenes Verständnis für eine Verhaltensänderung nutzen	Probleme lösen unter Einbeziehung von Informationen aus Fach-quellen und unter Berücksichtigung einschlägiger sozialer und ethischer Fragen
8	Fachwissen nutzen, um neue und komplexe Ideen, die in einem Bereich völlig neu sind, kritisch zu analysieren, zu bewerten und zu verbinden	Projekte, die zu neuen Erkenntnissen und neuen Verfahrensösungen führen, erforschen, entwickeln, gestalten, durchführen und anpassen	Substanzielle Führungsqualitäten, Innovationsfähigkeit und Eigenständigkeit in neuartigen Arbeits- und Lernkontexten demonstrieren; in de-nen komplexe Probleme mit vielen sich gegenseitig beeinflussenden Faktoren gelöst werden müssen	Die Fähigkeit zum nachhaltigen Engagement für die Entwicklung neuer Ideen oder Prozesse und ein gutes Verständnis der Lernprozesse demonstrieren	Mit Autorität kommunizieren durch Teilnahme an einem kritischen Dialog mit Fachkollegen	Neue und komplexe Ideen kritisch analysieren, bewerten und verbinden und auf der Grundlage dieser Prozesse strategi-sche Entscheidungen treffen

Quelle: Kommission der Europäischen Gemeinschaft 2005.

die Lern- und Ausbildungssequenzen zu modularisieren. Nur so lässt auch eine Flexibilisierung und Kombination von Aus- und Weiterbildung im Sinne lebenslangen Lernens erreichen.

Das Unterfangen, das deutsche Ausbildungssystem mit dem EQR kompatibel zu machen, stößt auf noch größere Schwierigkeiten als die Umstellung des Hochschulstudiums auf BA- und MA-Studiengänge nach dem Europäischen Hochschulqualifikationsrahmen, da die politischen Interessen der institutionellen Akteure in der Berufsbildung heterogener und im korporatistischen Politikmodell verankert sind. Eine Umstrukturierung der Berufsausbildung in Module muss zwar nicht das Berufsprinzip, das heute für die Gestaltung der Ausbildung maßgebend ist, aufheben, wie vielfach befürchtet wird (vgl. Drexel 2005). Eine solche Modularisierung erscheint auch unter Beibehaltung der Berufsorientierung der Ausbildung möglich (vgl. Euler/Severing 2006). Aber sie setzt eine ähnliche Anstrengung wie bei der Neuordnung der Berufe voraus. Denn es ist nicht damit getan, Reißbrettmodule zu konstruieren, sondern die Ausbildungswirklichkeit in Betrieben und Schulen darauf umzustellen. Dies ist nicht zuletzt deswegen schwierig, weil die EQR-Systematik stark auf Wissensdimensionen abstellt, das deutsche Ausbildungssystem jedoch den fachpraktischen Kompetenzen den Vorrang einräumt.⁴

Ich setze voraus, dass es zu diesem oder einem modifizierten europäischen Qualifikationsrahmen kommt, der Transparenz über berufliche Qualifikationen und Kompetenzen auf einem europäischen Arbeitsmarkt herstellen helfen kann. Will man die Stärken der Berufsbezogenheit nicht aufgeben, zugleich aber ihre Schwächen hinsichtlich systemischer Durchlässigkeit und individueller Bildungsmobilität verringern, so sollte man eine Strategie „*eingebetteter Modularisierung*“ als deutsche Variante des EQR verfolgen – ähnlich dem von Euler/Severing (2006) vorgelegten Konzept. Eingebettete Modularisierung meint, dass Ausbildungsmodule/Bausteine im Rahmen von und mit Bezug auf übergreifende Berufsbilder bzw. Berufsfelder konstruiert werden sollten, und zwar eher in „großkalibrigen“ Einheiten als in „kleinteiligen“ Fragmenten. In solch einer Einbettung erhielten die Bausteine/Module auch für die Jugendlichen eine motivationsfördernde Sinnperspektive. Die Berufsbezogenheit der Modularisierung muss dabei nicht das ganze Feld der heute 300 bis 400 Ausbildungsberufe abdecken. Es spricht vieles dafür, die Gelegenheit zu einer Bereinigung und Konzentration der Berufssystematik zu nutzen.

Die didaktische Konstruktionsarbeit bildet die eine, die leichter lösbare Seite. Die andere und sehr viel schwierigere Seite besteht unseres Erachtens darin, dass das Steuerungsmodell des deutschen Berufsbil-

dungssystems mit seinen vielfältigen zersplitterten Kompetenzen auf dem Prüfstand steht. Hierzu zählt das Verhältnis von betrieblichen und schulischen Ausbildungsteilen, das Prüfungswesen, die Rolle der Kammern und der korporatistischen Governance, einschließlich der Finanzierung. Die Stellungnahmen der Verbände geben einen Einblick in die Schwierigkeiten einer auch organisatorischen Neugestaltung der Berufsbildung, die mit dem EQR verbunden sein könnte – aber nicht sein muss. Die Bedenken reichen von Befürchtungen vor Niveauabsenkungen bei modularisierten Berufsausbildungsprozessen bis zur Angst vor der Zerschlagung des dualen Systems der Berufsbildung in Deutschland. Sie machen deutlich, wie hochpolitisch die Europäisierung ist und wie sehr sie im Kern die ökonomischen und sozialen Grundlagen der Gesellschaft berühren. Stehen im Hintergrund doch Fragen danach, welchen Typ von Arbeitsteilung und Gesellschaftsstruktur, von Betriebsorganisation und gesellschaftlicher Integration man für die Zukunft will: Ob man eher eine tayloristische und stark hierarchisierte oder eher eine auf qualifizierter Arbeit beruhende Arbeitsorganisation mit flachen Hierarchien will; ob man damit auch eine stark polarisierte Gesellschaftsstruktur oder eher eine mit einer großen Mittelschicht qualifizierter Erwerbstätiger vor Augen hat.

Auf der anderen Seite lässt sich bei vielen Stellungnahmen nicht übersehen, dass die aktuellen, in meinen Augen recht grundlegenden Probleme des deutschen Berufsbildungssystems in ihnen unthematziert bleiben und nicht danach gefragt wird, wie weit das Idealbild etwa des dualen Systems noch mit seiner Wirklichkeit übereinstimmt oder ob bzw. wie weit das traditionelle Berufsprinzip noch tragfähig ist und in welchen Wirtschaftsbereichen es noch strukturbestimmend sein kann.

Wenn man die Konzepte für einen europäischen Berufsbildungsraum auf die historische Realität, nicht auf abstrakte Strukturbilder der Berufsbildungssysteme der Nationen bezieht, lässt sich die Europäisierung produktiv zur Lösung der allerwärts anstehenden Probleme nutzen. Der EQR könnte nicht zuletzt auch dadurch die Bildungsmobilität fördern, dass seine konsequente Outcome-Orientierung, die zum Kriterium macht, was und nicht wo (in welchem institutionellen Rahmen) jemand etwas gelernt hat, die Ergebnisse informeller Lernprozesse in Beruf, sozialem Umfeld oder Medien anerkenbar und honorierbar macht.

Anmerkungen

- 1 So der Titel des 6. Forums der Arbeitsgemeinschaft Berufsbildungsforschungsnetz (AG BFN) vom 19.-20. September 2005 (vgl. Eckert/Zöllner 2006).
- 2 Zum Übergangssystem rechnet der nationale Bildungsbericht die ein- und zweijährigen Berufsfachschulen, die zu keinem Ausbildungsabschluss führen, das Berufsvorbereitungsjahr (BVJ), das Berufsgrundbildungsjahr (BGJ), soweit es nicht als erstes Jahr einer dualen Ausbildung anerkannt ist, sowie die berufsvorbereitenden Maßnahmen der Bundesagentur für Arbeit (BA) und die Berufsschulklassen für Jugendliche ohne Ausbildungsvertrag.
- 3 Deutschland weist eine Studienanfängerquote von 36% gegenüber dem OECD-Mittel von 54% und Spitzenwerten von 76% in Schweden, 73% in Finnland und 64% in den USA auf (Autorengruppen Bildungsberichterstattung 2008: 293). Selbst wenn man in Rechnung stellt, dass Ausbildungssysteme schwer zu vergleichen sind, weist die Größe der Abstände doch auf ein besonderes Problem in Deutschland hin.
- 4 Ich gehe nicht auf die in den öffentlichen Debatten heiß diskutierte Fragen ein, ob die acht Kompetenzstufen des EQR genug, zu viele oder zu wenige seien und ob die Kompetenz-Dimensionen und die Deskriptoren für die Einordnung von Kompetenzen in die Stufen angemessen, hinreichend differenzierungsfähig und international kompatibel seien (vgl. dazu Baethge/Achtenhagen et al. 2006). Politisch-strategisch bedeutsam ist aus der Perspektive des deutschen Ausbildungssystems vor allem die Gewichtung von kognitiven Wissensdimensionen im Verhältnis zu praktischen Fertigkeiten und Fähigkeiten sowie zu motivationalen Dispositionen. Das Stufenschema scheint stark entlang der kognitiven Komplexität von zu bewältigenden Aufgaben konstruiert. Dies führt fast zwangsläufig zur Unterbewertung von praktischen Fertigkeiten und beruflichen Erfahrungsqualifikationen.

Literatur

- Autorengruppe Bildungsberichterstattung (2008): Bildung in Deutschland 2008, Bielefeld.
- Baethge, Martin (2007): Das deutsche Bildungs-Schisma. Welche Probleme ein vorindustrielles Bildungssystem in einer nachindustriellen

- Gesellschaft hat, in: Doris Lemmermöhle/Marcus Hasselhorn (Hg.): Bildung-Lernen, Göttingen, S. 93-116.
- Baethge, Martin/Frank Achtenhagen/Lena Arends/Edvin Babic/Volker Baethge-Kinsky/Susanne Weber (2006): PISA-VET: A Feasibility-Study, Stuttgart.
- Baethge, Martin/Heike Solga/Marcus Wieck (2007): Berufsbildung im Umbruch – Signale eines überfälligen Aufbruchs, Berlin.
- Drexel, Ingrid (2005): Das duale System und Europa. Ein Gutachten im Auftrag von ver.di und IG Metall, Berlin.
- Eckert, Manfred/Arnulf Zöllner (2006): Der europäische Berufsbildungsraum – Beiträge zur Berufsbildungsforschung, Bielefeld.
- Euler, Dieter/Eckart Severing (2006): Flexible Ausbildungswege in der Berufsbildung, Nürnberg, St. Gallen.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaft (2005): Auf dem Weg zu einem Europäischen Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen, Brüssel.
- OECD (2008): Employment Outlook, Paris.
- Pahl, Veronika (2006): Europäischer Bildungsraum und Kopenhagen-Prozeß, in: Manfred Eckert/Arnulf Zöllner (Hg.): Der europäische Bildungsraum – Beiträge zur Berufsbildungsforschung, Bielefeld, S. 17-22.
- Rat der Europäischen Union (Hg.) (2001): Europäische Sozialagenda, Luxemburg.
- Sellin, Burkart (2005): Europäischer Qualifikationsrahmen (EQF) – ein gemeinsames Bezugssystem für Bildung und Lernen in Europa, online unter: http://www.bwpat.de/ausgabe_8/sellin_gwpat8.shtml.

„Und für Opa sorgt ‘ne Frau aus Osteuropa.“ Die stille Globalisierung der Familienarbeit

ELISABETH BECK-GERNSHEIM

I Globalisierung der Hausarbeit: Wie kommen Angebot und Nachfrage zustande?

Nach den Verwüstungen des Zweiten Weltkriegs erlebten viele westliche Länder in den 1950er und 1960er Jahren eine Phase großen wirtschaftlichen Aufschwungs. Für die expandierende Wirtschaft wurden dringend Arbeitskräfte gesucht – und wo man sie im eigenen Land nicht mehr fand, holte man sie von anderswo her. In der Folge verließen viele Menschen aus den wirtschaftlich schwächeren Ländern ihre Heimat, um in den stärker industrialisierten Ländern Arbeit und bessere Lebenschancen zu finden. Die meisten übernahmen ungelernete oder angelernte Tätigkeiten in der Industrie; und die meisten von ihnen waren Männer.

Seit einiger Zeit erleben wir nun eine neue Form der Arbeitsmigration – beginnend ungefähr in den 80er Jahren. Da sind Frauen aus Mexiko, die in Kalifornien als Kindermädchen arbeiten; Philippinas, die in Israel alte Menschen betreuen; Frauen aus Polen, die in deutschen Haushalten putzen, waschen und bügeln – die Arbeit, um die es hier geht, findet vorwiegend in privaten Haushalten statt. Nicht wenige von denen, die diese Arbeit verrichten, können eine qualifizierte Ausbildung aufweisen; aber aufgrund der wirtschaftlichen Bedingungen in ihrer Heimat haben sie dort kaum Aussicht auf ein gesichertes Einkommen.

Wohlstandsgefälle und politische Umbrüche

Hinter dieser neuen Form der Arbeitsmigration stehen verschiedene Ursachen. Die erste liegt auf der Hand. Es ist dieselbe, die auch die frühere Welle der Arbeitsmigration in Gang setzte, nämlich das Wohlstandsgefälle zwischen den reicheren und den ärmeren Ländern. Doch anders als in den 1950er und 1960er Jahren werden heute in den hochindustrialisierten Ländern kaum noch ungelernete oder angelernte Arbeitskräfte gesucht. Im Gegenteil, viele Industriezweige sind von Wirtschaftskrisen und Umstrukturierung betroffen; immer mehr Betriebe üben sich in sogenannten „Rationalisierungsmaßnahmen“. In der Folge sind viele Arbeitsplätze verschwunden, und zwar gerade auch in solchen Bereichen, wo vorher Migranten eingestellt wurden.

Hinzu kommen die Veränderungen auf der politischen Landkarte Europas. Mit dem Zusammenbruch des Sozialismus sind in den ehemals sozialistischen Staaten viele Arbeitsplätze entfallen, die vorher staatlich subventioniert waren, aber unter den neuen Bedingungen nicht mehr finanziert werden können. Ob in Russland, in der Ukraine, in Polen – immer mehr Menschen in Osteuropa sind nun von Arbeitslosigkeit betroffen. Immer mehr Menschen dort wissen nicht, wie sie sich und ihre Familie ernähren sollen.

Doch der Ausweg, der sich in früheren Jahrzehnten bot – der Weg in die Industrien des Westens – dieser Ausweg ist heute versperrt. So wird nun ein anderer gesucht, eben der in die privaten Haushalte des Westens.

Die Arbeitsteilung im Privaten

Das führt zum zweiten Ursachenbündel, zur Arbeitsteilung zwischen Männern und Frauen. In den 1950er und 1960er Jahren war die so genannte traditionelle Arbeitsteilung die Norm: der Mann der Ernährer, die Frau zuständig vor allem für Heim und Familie. Als dann die neue Frauenbewegung aufkam, setzte sie ein anderes Leitbild dagegen. Die vorherrschende Arbeitsteilung wurde einer umfassenden Revision unterzogen und grundsätzlich in Frage gestellt. Beide Geschlechter, so die neue Vision, sollten an beiden Bereichen teilhaben. Und das hieß im Klartext: Männer sollten die Arbeit im Privaten mit übernehmen. Sie sollten putzen, waschen, kochen und Kinder wickeln.

Seit damals hat sich zweifellos manches verändert. Aber ebenso zweifellos ist, dass der Wandel – wenn man von wenigen Ausnahmen absieht – sehr begrenzt blieb.

Wie einschlägige Studien zeigen, haben viele Männer der jüngeren Generation tatsächlich ein engeres Verhältnis zu ihren Kindern entwi-

ckelt. Sie spielen mehr mit ihnen, sie bringen sie morgens zum Kindergarten oder abends zu Bett. Aber dieselben Studien zeigen, dass es bis heute vorwiegend Frauen sind, die den größten Teil der Kinderversorgung und -erziehung übernehmen. Und dies gilt umso mehr für die allgemeinen Aufgaben im Haushalt; da erst recht bleibt die Beteiligung der Männer bescheiden – und dies auch dann, wenn die Frauen berufstätig sind. Das Ergebnis ist, um den Begriff der amerikanischen Soziologin Arlie Hochschild zu verwenden, eine „unfertige soziale Revolution“ (Hochschild/Machung 1990: 34) im Bereich der Geschlechterbeziehungen; oder auch eine „Schieflage in der Geschlechtszuständigkeit“ (BMFSFJ 2005: 175), wie es im Siebten Familienbericht der Bundesregierung heißt.

Notlagen und Überlebensstrategien

Weil aber die berufstätigen Frauen nicht alles allein leisten können, suchen sie die Unterstützung anderswo. Und das heißt: von anderen Frauen. Die neue Arbeitsteilung im Privaten, die sich in den letzten Jahrzehnten etabliert hat, sieht so aus: Die Frauen der Mittelschicht, gut ausgebildet und berufsmotiviert, delegieren einen Teil der Familienaufgaben an Hilfskräfte. Um den Alltag zu bewältigen, werden oft ganze Netzwerke von Unterstützerinnen eingesetzt (Tagesmutter, Aupair-Mädchen, Babysitter, dazu Schwester und Schwiegermutter als letzte Reserve). Und zumindest in den Städten gilt, die Helferinnen kommen immer seltener aus dem direkten Umfeld, sondern oft von weit her. Es sind Frauen aus der Zweiten und Dritten Welt, die in der Ersten Welt Erwerbschancen suchen: Frauen aus Polen oder Rumänien, aus Mexiko oder Sri Lanka, die in Hongkong, Rom oder New York Arbeiten im privaten Haushalt verrichten – eine Wanderungsbewegung von den armen zu den reichen Nationen.

Diese Entwicklung ist, so die Soziologin Maria S. Rerrich, das Ergebnis eines „patriarchalen Webfehlers“ (Rerrich 1993: 333) in den politischen und institutionellen Vorgaben unserer Gesellschaft. Zum einen haben wir familienfeindliche Strukturen auf dem Arbeitsmarkt, darüber hinaus sind Bildungs- und Sozialpolitik so aufgebaut, dass sie wesentlich auf die unentgeltliche private Dienstbereitschaft von Frauen setzen. Das schafft erhebliche Belastungen im Alltag Millionen berufstätiger Frauen. Diese werden deshalb – sofern sie es sich irgendwie leisten können – notgedrungen jeweils individuelle Entlastung suchen. Auf der anderen Seite existiert eine Ausländerpolitik, die vielen Migrantinnen keine anderen Erwerbschancen als die in privaten Haushalten ermöglicht. Beides zusammengenommen schafft eine Nachfragesituation, in der

häusliche Arbeit zwischen verschiedenen Gruppen von Frauen neu aufgeteilt wird und in der Männer überwiegend außen vor bleiben.

Alternde Gesellschaft

Hinzukommt, dass in den letzten Jahrzehnten die Lebenserwartung kontinuierlich gestiegen ist. Da mit höherem Alter die physischen Kräfte nachlassen, Krankheiten und chronische Beschwerden zunehmen, wächst gleichzeitig die Zahl der Menschen, die für ihre alltägliche Versorgung auf Unterstützung durch andere angewiesen sind – sei's gelegentlich und stundenweise, sei's täglich und rund um die Uhr. Aber die Plätze in Seniorenheimen und Pflegeheimen sind teuer; und die Versorgung ist dort oft unzulänglich.

In dieser Situation bieten die ausländischen Helferinnen einen willkommenen Ausweg: Statt Massenabfertigung lockt persönliche Betreuung rund um die Uhr und zu einem bezahlbaren Preis. So verwundert es nicht, dass gerade der Pflegebereich zu einem Arbeitsmarkt für Migrantinnen geworden ist – Tendenz: schnell steigend.

Quantitativer Umfang

Eine solche Angabe lädt zum Nachfragen ein: Wie groß ist der entsprechende Markt? Wie viele Hausarbeitsmigrantinnen gibt es eigentlich?

Die erste Antwort heißt: Genaue Zahlen haben wir nicht. Die zweite Antwort heißt: Wir haben es sicherlich nicht mit einer kleinen Gruppe zu tun. Nach einschlägigen Schätzungen beschäftigen etwa 7,6% der Privathaushalte in Deutschland regelmäßig eine Putz- oder Haushaltshilfe, weitere 4% tun dies hin und wieder. Zusammengenommen entspricht dies mehr als vier Millionen Beschäftigtenverhältnissen. Obwohl diese einen erheblichen Teil des Arbeitsmarktes ausmachen, liegen dazu bisher erst wenige Untersuchungen vor. Jedoch gehen die Experten übereinstimmend davon aus, dass ein großer Teil der Beschäftigten Migrantinnen sind.

Eine Win-win-Situation?

Man kann die bisher beschriebene Geschichte positiv deuten, als Wohltat für alle. Dank der wachsenden Zahl von Arbeitsmigrantinnen können Frauen der Ersten Welt einen Teil der Aufgaben von Haushalt und Kindererziehung delegieren. Gleichzeitig können Frauen aus ärmeren Ländern mit dem Geld, das sie hierzulande verdienen, für sich und ihre Fa-

milien die Basis für eine bessere Zukunft schaffen. So profitieren beide Seiten, oder schön neudeutsch gesagt: eine *Win-win-Situation*.

Eine solche Sichtweise ist angenehm, weil sie uns – die Bewohner und Bewohnerinnen der Ersten Welt – von unbequemen Fragen befreit. Die Frage ist nur, ob diese harmonische Deutung auch stimmt. Dazu will ich nun die Umstände und Folgen genauer betrachten.

II In den Grauzonen der Legalität: die Situation der Migrantinnen im Aufnahmeland

Da sich die westlichen Nationen durch immer restriktivere Migrationsgesetze nach außen abzuschotten versuchen, bewegen sich viele Migrantinnen in den Grauzonen zwischen Legalität und Illegalität. Entsprechend prekär und unsicher ist ihr Status, vielfach von Entdeckung und Ausweisung bedroht. Weil sie keine Alternativen auf dem offiziellen Arbeitsmarkt haben, müssen sie für vergleichsweise geringe Entlohnung arbeiten. Um dennoch möglichst viel zu verdienen, müssen sie umso länger und mehr arbeiten. Darüber hinaus können sie leicht zum Opfer von Ausbeutung werden und sind kaum in der Lage, sich dagegen zu wehren – weil sie mit den einschlägigen Gesetzen nur spärlich vertraut sind; weil sie oft nur geringe Sprachkenntnisse haben; und weil sie jeden Kontakt mit offiziellen Institutionen vermeiden, um ja nicht die Abschiebung zu riskieren.

Der Migrationsexperte Klaus J. Bade hat diesen Zusammenhang auf drei Worte zusammengefasst: „Fleißig, billig, illegal“ (Bade 2000) – so beschreibt er die Stellung illegaler MigrantInnen.

Bewusste Duldung und Pakt des Schweigens

Und genau deswegen – weil sie viel leisten und wenig kosten – werden Migrantinnen beschäftigt. Davon profitieren durchaus nicht nur die Frauen der Ersten Welt mit ihren Berufswünschen, sondern mindestens ebenso die dazugehörigen Männer. Sie erst recht können beruflichen Ambitionen nachgehen, unbelastet von störenden Fragen, von der Forderung nach Beteiligung beim Waschen-Putzen-Pflegen. Es ist eine Art Pakt des Schweigens, ein wechselseitiges Stillhalte-Abkommen der Geschlechter: Wenn die Frauen der Ersten Welt es schaffen, dass die private Alltagsarbeit einigermaßen funktioniert, dann „dürfen“ sie beruflich engagiert sein und sogar höhere berufliche Ziele verfolgen. Und umgekehrt: Wenn die dazugehörigen Männer ihren beruflichen Ambitionen

nicht im Weg stehen, dann organisieren die Frauen die private Alltagsarbeit, und zwar durch Delegation nach außen, statt das Binnenverhältnis der Paarbeziehung mit unbequemen Forderungen zu belasten.

Machen wir dazu ein Gedankenexperiment: Wenn es die Migrantinnen aus Polen oder Rumänien, aus Mexiko oder Honduras nicht mehr gäbe; wenn sie allesamt das täten, was der Gesetzgeber des Ankunftslandes von ihnen erwartet; wenn sie morgen in ihre Heimat zurückkehren würden – was wäre dann? Dann würde es wohl nicht mehr reichen, dass die deutschen oder die US-amerikanischen Männer verbal die Norm der Gleichberechtigung hochhalten. Stattdessen wären diese Männer weit mehr auch mit den alltagspraktischen Folgen dieser Norm konfrontiert. Dann steht weit drängender die Frage im Raum: Wann machst du was? Wann putzt du das Bad, wann kümmerst du dich einmal um Vater, wann begleitest du das Kind zur Krankengymnastik? In diesem Sinne kann man sagen: Indem die Migrantinnen die unsichtbare Hintergrundarbeit in der Familie übernehmen, stabilisieren sie den prekären Frieden im Geschlechterverhältnis.

In ähnlichem Sinne profitieren auch der Staat bzw. die Politiker, Kommunevertreter, Behördenleiter. Auch sie werden durch die Arbeit der Migrantinnen vor lästigen Forderungen und Ansprüchen verschont. Dazu noch einmal dasselbe Gedankenexperiment: Gäbe es die Migrantinnen nicht, was wäre dann? Dann wären insbesondere die Mängel, die Lücken, die unzumutbaren Zustände in der Altenversorgung noch viel eklatanter und sichtbarer, vor dem Zorn der Bürger gäbe es kein Entkommen. Eine höchst brisante Situation, denn bezahlbare Lösungen sind nirgendwo in Sicht. Das wissen die Verantwortlichen genau. Von daher erklärt sich die charakteristisch zwiespältige Praxis, die sich heute eingespielt hat: Offiziell wird die Hausarbeits- und Pflegemigration „illegal“ genannt, damit verurteilt, ja kriminalisiert. Inoffiziell jedoch wird sie stillschweigend und massenhaft toleriert. Eine bewusste und systematische Duldung also, längst als normal akzeptiert. Die „große Scheinheiligkeit“ (zitiert nach Metz in: Das Parlament, 15.1.07) – so hat das Klaus J. Bade genannt.

Auch hier also ein Pakt des Wegschauens, ein Stillhalteabkommen – in diesem Fall zwischen Politikern und betroffenen Familien. Dies wird möglich, weil die Migrantinnen die drängendsten Versorgungslücken überbrücken. Sie sind unsichtbar, die stillen Helferinnen im Innern. Und sie sind unverzichtbar, wesentliche Stützen für den Alltagsablauf in modernen westlichen Gesellschaften.

III Versorgungslücken und globale Betreuungsketten: wie sich in der Heimat der Migrantinnen die Familien verändern

Viele der Frauen, die im Ausland arbeiten, haben zuhause selbst Familie. Sie haben Mann und Kinder in der Heimat zurücklassen müssen, weil es dort kaum Verdienstmöglichkeiten gibt. Dabei sind es vielfach gerade die Kinder, die den Anstoß zur Migration geben. Die Frauen wollen Geld verdienen, um den Kindern eine bessere Zukunft bieten zu können. Dafür nehmen sie lange Zeiten der Trennung in Kauf und das Leben in der Fremde mit seinen Belastungen. Galt früher als Liebesbeweis, dass man zusammenbleibt, was immer auch kommt, so finden wir in der globalisierten Welt zunehmend das Gegenteil als Gebot: Wer seine Familie liebt, der verlässt sie, um anderswo die Grundlagen für eine bessere Zukunft zu schaffen. In einem Roman von Michelle Spring wird dies prägnant zusammengefasst: „Für Hausarbeitsmigrantinnen rund um den Globus bedeutet Liebe vor allem eines – Liebe bedeutet Weggehen-Müssen“ (Spring 1998: 63).

Die Frage ist freilich, wie die Kinder während der Monate oder Jahre der Trennung versorgt werden. Nach vorliegenden Untersuchungen geschieht dies meist über neu entstehende Formen der Arbeitsteilung zwischen den Frauen. In der Regel setzen die Migrantinnen andere Frauen ein, die an ihrem Heimatort leben (z.B. Großmütter, Schwägerinnen, Nachbarinnen). Indem sie diese mit Geld und sonstigen Geschenken unterstützen, versuchen sie, Betreuungsdienste für die eigenen Kinder zu sichern. In der Folge entstehen transnationale Formen der Mutterschaft und globale Betreuungsketten, die sich über Länder und Kontinente spannen. Das sieht etwa so aus: In einer Familie der Zweiten bzw. Dritten Welt übernimmt die älteste Tochter die Betreuung ihrer jüngeren Geschwister; ihre Mutter wird dadurch freigestellt und kann vor Ort die Kinder einer anderen Frau betreuen, wodurch sie ein wenig Geld verdient; die andere Frau ist in eines der Wohlstandsländer des Westens gegangen und dort als Kindermädchen tätig. Solche grenzüberschreitenden Betreuungsketten finden wir z.B. in den Wanderungsbewegungen zwischen West- und Osteuropa: Da gehen Frauen aus Polen nach Deutschland, um in Mittelschicht-Familien auf die Kinder aufzupassen; und währenddessen kommen Frauen aus der Ukraine nach Polen, um den Haushalt und die Kinder der polnischen Arbeitsmigrantinnen zu versorgen.

Globale Versorgungshierarchie

Die amerikanische Soziologin Arlie Hochschild hat den Verlaufsplan solcher Bewegungen in einem Satz zusammengefasst: „Motherhood is passed down the hierarchy of nation, ethnicity, race“ (Hochschild 2000). Oder allgemeiner gesagt, im globalen Zeitalter entsteht eine Delegationshierarchie, eine neue globale Hierarchie. Die Versorgungsarbeit im Privaten wird auf der Stufenleiter der Nationen, Hautfarben, Ethnien von oben nach unten weitergegeben. Dabei schwinden von Stufe zu Stufe die Chancen für angemessene Versorgung und menschenwürdige Pflege. Bis irgendwann, auf der untersten Stufe, gar nichts mehr bleibt. Wenn Polinnen nach Deutschland fahren, um die familialen Alltagsarbeiten in deutschen Familien zu erledigen; und wenn Ukrainerinnen nach Polen fahren, um die Alltagsarbeiten in polnischen Familien zu erledigen; wer übernimmt dann die familialen Alltagsarbeiten in der Ukraine? Wer sorgt für die Kinder der ukrainischen Frauen, wer betreut ihre Eltern?

Empirische Untersuchungen zeigen durchgängig: Für die, die sich am je unteren Ende der Hierarchie befinden, sind die Folgekosten erheblich. Zum Beispiel die in der Heimat zurückgebliebenen Kinder: Die beauftragten Großmütter, Tanten, älteren Schwestern sind nicht selten überfordert, haben nicht genug Zeit oder Kraft, oder sind auch zu alt oder zu krank, um mit den zusätzlichen Anforderungen fertig zu werden. Dann sind die Kinder mehr bis minder sich selbst überlassen; werden vernachlässigt; werden zwischen verschiedenen Haushalten hin- und hergeschoben. Die Väter sind in dieser Situation kaum eine Hilfe: Nicht wenige haben schon vor Jahren die Familie verlassen und die Verantwortung für ihre Kinder ganz den Müttern zugeschoben; andere sind zwar geblieben, kommen aber mit der neuen Situation nicht zurecht, mit der Tatsache, dass die Frau im Ausland arbeitet und dass sie es ist, die die Familie ernährt; sie sind in ihrem Selbstverständnis verunsichert und nicht fähig oder nicht willens, für die Kinder zu sorgen. Die Folge ist, dass diese oft auch emotional vernachlässigt werden und leiden. Sie fühlen sich alleine gelassen und einsam, sie sehnen sich nach der unerreichbaren Mutter.

Die Ängste der Mütter

Auch für die Mütter ist die Situation alles andere als einfach. Einschlägige Untersuchungen zeigen, dass die Frauen selbst enorm unter der Trennung leiden. Sie haben Sehnsucht nach den Kindern; sie sind traurig, weil sie deren Aufwachsen nicht miterleben; sie sind von der ständigen Sorge belastet, ob die beauftragten Großmütter, Tanten, Nachbarin-

nen das Kind gut versorgen; und sie haben gleichzeitig Angst, dass die Kinder sich ihnen entfremden und die Mutter vergessen.

So gesehen ist die Geschichte der Hausarbeitsmigrantinnen keine Geschichte des Gewinns, sondern vor allem der Verluste. Bekannt ist das Stichwort vom „brain drain“, das auf die Abwanderung der Hochqualifizierten verweist und die Probleme, die sich für die betroffenen Gesellschaften daraus ergeben. Weit weniger bekannt ist, dass es auch so etwas wie einen „care drain“ gibt, also die Abwanderung derer, die für die familiäre Alltagsarbeit zuständig sind, und in der Folge eklatante Versorgungslücken.

IV Globale Hierarchie statt globaler Gerechtigkeit

Man kann, wie gesagt, die beschriebene Geschichte positiv deuten, als Wohltat für alle. Eine solche Sichtweise ist angenehm, weil sie uns – die Bewohner und Bewohnerinnen der Ersten Welt – von unbequemen Fragen befreit. Das Problem ist nur, dass die harmonische Perspektive lückenhaft ist: Sie vergisst, dass Kosten und Nutzen asymmetrisch verteilt sind. Der Einsatz von Hausarbeitsmigrantinnen erzeugt neue Formen der sozialen Ungleichheit, das Wohlstandsgefälle zwischen armen und reichen Nationen reicht bis in die Küchen und Kinderzimmer hinein.

Gleichzeitig ist angesichts der beschriebenen Bedingungen zu erwarten, dass sich in Zukunft immer mehr Formen solcher privaten internationalen Vernetzung herausbilden werden. Wo die Grenzen zwischen Ost und West fallen, wo arme und reiche Nationen näher zusammenrücken (und selbst eine restriktive Abschottungspolitik wird dies auf Dauer kaum ändern), da werden die Wohlstandsländer des Westens weiter starke Anziehungskraft haben. Solange in diesen Ländern gleichzeitig die öffentliche Infrastruktur fehlt, die den einheimischen Frauen eine gleichberechtigte Berufsteilhabe erlaubt, solange werden diese Frauen weiter nach privaten Nischen, Notlösungen, Überlebensstrategien suchen.

In dieser Konstellation ist die internationale Arbeitsteilung immer weniger ein abstraktes Ereignis, das irgendwo zwischen Erster und Dritter Welt angesiedelt ist. Nicht nur in Industrie und Gewerbe, auch in der Familie werden zunehmend Arbeitsmigranten beschäftigt, genauer: Arbeitsmigrantinnen, Frauen ausländischer Nationalität. Im Zeitalter der politischen Umbrüche und Wanderungsbewegungen vollzieht sich die internationale Arbeitsteilung immer mehr vor unserer Haustür, ja zum Teil direkt in unseren Familien und Wohnungen.

Für Altkanzler Schröder waren die Angelegenheiten des familialen Alltags „Gedöns“, ein Bagatell-Thema also, weit weg von den großen Fragen der Welt. Aber schon die Frauenbewegung der 1970er Jahre wusste es besser. Einer ihrer zentralen Leitsätze hieß „The Personal is Political“ (Hanish 1970; der Term entspringt dem gleichnamigen Essay von Carol Hanish aus dem Jahre 1969), mit anderen Worten: die privaten Lebensformen sind nicht nur ein *privates*, sondern auch ein *politisches* Faktum. Sie sind ein zentraler Baustein im Gefüge der Gesellschaft, und nicht zuletzt im Gefüge der Ungleichheit im Geschlechterverhältnis. Heute, im Zeitalter der weltweiten Wanderungsbewegungen, können wir hinzufügen: „The Personal is Global“ (Hochschild 2003: 30). Das bedeutet frei übersetzt: Die Verwandlung der familialen Alltagsarbeit und die Entstehung einer transnationalen privaten Schattenwirtschaft in den Grauzonen der Legalität – dies ist nicht nur eine Sache des persönlichen Lebensstils oder des persönlichen Geldbeutels, sondern direkt verknüpft mit Fragen der globalen Gerechtigkeit und der globalen Ressourcenverteilung. „Und für Opa sorgt ‘ne Frau aus Osteuropa“: diese Entwicklung ist nicht denkbar ohne die politische, ökonomische, soziale Hierarchie zwischen den Nationen.

Literatur

- Bade, Klaus J. (2000): „Fleißig – billig – illegal“: Der Migrationsexperte Klaus J. Bade über die wirtschaftliche Bedeutung illegaler Einwanderer. Interview von Andrea Böhm mit Klaus J. Bade, in: *Die Zeit*, Nr. 27 vom 29.6.00.
- Hanish, Carol (1969): *The Personal is Political*, in: Shulamith Firestone/Anne Koedt (Hg.) (1970): *Notes From the Second Year: Women’s Liberation*, New York.
- Hochschild, Arlie/Anne Machung (1990): *Der 48-Studen-Tag: Wege aus dem Dilemma berufstätiger Eltern*, Wien.
- Hochschild, Arlie Russell (2000): *Global Care Chains and Emotional Surplus Value*, in: Will Hutton/Anthony Giddens (Hg.): *On the Edge. Living with Global Capitalism*, London, S. 130-146.
- Hochschild, Arlie Russell (2003): *Love and Gold*, in: dies./Barbara Ehrenreich (Hg.): *Global Woman. Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*, London.
- Metz, Johanna (2007): *Illegale Einwanderer in Deutschland. Die große Scheinheiligkeit*, in: *Das Parlament*, 15.1.07.
- Rerrich, Maria S. (1993): *Gemeinsame Lebensführung. Wie Berufstätige einen Alltag mit ihren Familien herstellen*, in: dies./Karin Jurczyk

(Hg.): Die Arbeit des Alltags: Beiträge einer Soziologie der alltäglichen Lebensführung, Freiburg im Breisgau.
Spring, Michelle (1998): Running for Selter, London.

Breaking the Cycle – Wege aus der starren gesellschaftlichen Konstruktion von Arbeit und Geschlecht in Europa

HEATHER HOFMEISTER und NADINE WITT

„People are border-crossers who make daily transitions between two worlds – the world of work and the world of family” (Campbell Clark 2000: 748). Diese Feststellung von Campbell Clark hebt die Vereinbarkeitsproblematik von Beruf und Familie im Leben von Männern und Frauen hervor, die oft unbemerkt, aber unzählige Male im Alltag auftritt.

Familie und Beruf sind die zentralen Lebensbereiche von Frauen und Männern in der heutigen europäischen Gesellschaft. Diese zwei Bereiche stehen in einer wechselseitigen, aber nicht gleichgewichtigen Beziehung. Im Folgenden wird diese Problematik detailliert aufgegriffen und mit zukunftsfähigen Handlungsempfehlungen verbunden. Wir beginnen mit einem kurzen historischen Überblick zu Familie und Beruf in Europa.

Strukturelle Veränderungen von Familie und Beruf in Europa

Seit der Industriellen Revolution wurde die außerhäusliche Aktivität des Mannes mit Beruf und bezahlter Arbeit gleichgesetzt. Häusliche Arbeit, die unbezahlt blieb, wurde mit der Rolle der Frau in Verbindung gebracht und erfuhr geringe Wertschätzung (vgl. Coontz 2005; vgl. Yalom 2001). Seit den 1940er Jahren ist eine Veränderung dieses Rollenkonzeptes wahrnehmbar (vgl. Coontz 2005; vgl. Yalom 2001). Die gesell-

schaftliche Umstrukturierung der Industrieländer in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts führte zu deutlichen Veränderungen in der Struktur von Familien- und Berufsrollen, vor allem aber zu einer Umstrukturierung der Rolle der Frau in Beruf und Familie (vgl. Moen 1992; vgl. Ostner 1993). Diese Änderungen äußerten sich in der Pluralisierung der Lebensformen, z.B. im Rückgang von Eheschließungen, sowie im Anstieg von Zwei-Verdiener Haushalten (vgl. Edwards/Rothbard 2000; vgl. Quasier-Pohl 2001).

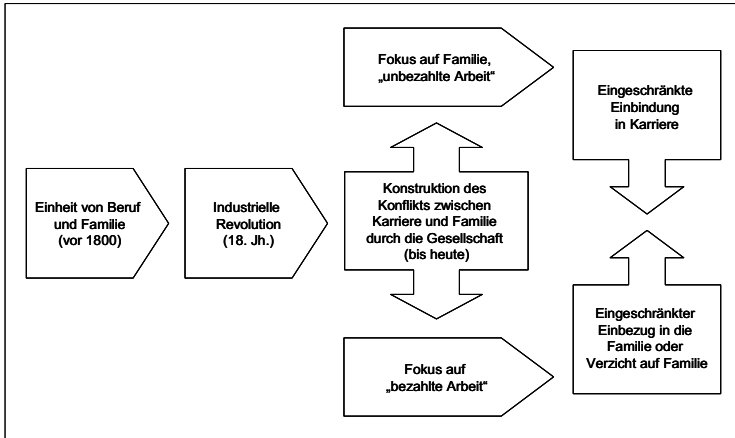
Mit der Integration der Frau in den Arbeitsmarkt und die dadurch erhöhte Erwerbsbeteiligung entstand die Problematik und Relevanz der Aufteilung unbezahlter Arbeit. Es wurde notwendig, die Familien- und Hausarbeit neu zu strukturieren (vgl. Hochschild 1989; vgl. Williams 2000; vgl. Coontz 2005). Die Doppelbelastung durch das gleichzeitige Versorgen einer Familie und die Ausübung eines Berufes ist eine „neue“ Diskussion, die seit ungefähr drei Jahrzehnten besteht (vgl. Schneewind 1999). Das System Familie und das System der bezahlten Arbeit müssen sich in der heutigen europäischen Gesellschaft anders organisieren als zu Zeiten, in denen die Frau die Rolle der Hausfrau inne hatte und sich um Hausarbeit, Kindererziehung und Pflege anderer Familienmitglieder kümmerte, während es die Rolle des Mannes war, seine Familie als Alleinverdiener finanziell zu versorgen (vgl. Hofmeister/Blossfeld 2006; vgl. Moen 1992). Längere Ausbildungszeiten, ein durchschnittlich höheres Heirats- und Erstgebärendenalter und der Wunsch bzw. das Bedürfnis nach Karriere für beide Partner treffen auf eine (biologisch) begrenzte Phase der Familiengründung. Beruf, Karriere und Familiengründung treten zeitlich in Konkurrenz zueinander (vgl. Moen 1992). Die Herausforderung besteht darin, Familie und Beruf in Einklang zu bringen und Männer und Frauen nicht, z.B. auf Basis von traditionellen Geschlechterrollen, aus den für sie wichtigen Sphären auszugenzen.

Dieses Kapitel wird einen historischen und gegenwärtigen Blick auf bezahlte und unbezahlte Arbeit in Europa werfen. Schwerpunkte stellen die Geschlechterunterschiede, Lebensverläufe und gesellschaftliche Strukturen dar, die einerseits Akteure beeinflussen, und andererseits von Akteuren beeinflusst werden.

Die Weiterentwicklung des Begriffs „bezahlte“ Arbeit

Die gesellschaftliche Zuschreibung und Relevanz von bezahlter Arbeit durchlief seit dem Mittelalter bis zur heutigen Zeit drei Entwicklungsstufen (siehe Abb. 1):

Abb. 1: Trennung von privater und öffentlicher Sphäre in westlichen Ländern – ein Konstrukt der Industriellen Revolution



Im Mittelalter war die bezahlte Arbeit selbstverständlich. „Bezahlte“ und „unbezahlte“ Arbeit existierten im „ganzen Haus“ nebeneinander. Knechte und Mägde erhielten Kost und Logis, ihnen wurde jedoch nicht zwingend Lohn gezahlt. Das bedeutet, dass Arbeit selbstverständlich, aber die „Bezahlung“ unterschiedlich war (Geld, Anrechte, Essen, Unterkunft, usw.). Mit der Industriellen Revolution wurden die zwei gegensätzlichen Sphären von Haus- und Erwerbsarbeit geschaffen. Die bezahlte Erwerbsarbeit wurde der unbezahlten häuslichen Arbeit übergeordnet und als wichtiger eingestuft. In der heutigen Gesellschaft wird Erwerbsarbeit genutzt, um die eigene Identität zu definieren (vgl. Baur 2001).

Im Mittelalter arbeiteten die meisten Menschen entweder in der Agrarwirtschaft oder in einem Familienunternehmen (vgl. Mills 1956). Vor der Industrialisierung stand anstelle der Trennung der öffentlichen und privaten Sphäre eine gewisse Einheit von Familie und Beruf (vgl. Raml 1993). Die Familienform des „ganzen Hauses“ war gesellschaftlich normiert und folglich vorherrschend. Das „ganze Haus“ war Produktionsstätte und Lebensbereich zugleich (vgl. Brüderl 1992; vgl. Mitterauer 1990). Dies bedeutete, dass nicht nur die Familienmitglieder, son-

dem auch die Bedientesten wie Knechte, Gesellen und Lehrlinge diesem Hausverband zugehörten (vgl. Brüderl 1992; vgl. Mitterauer 1990). Der Lohn für ihre Arbeit bestand aus Nahrung und Unterkunft. Frauen waren nicht auf ein Arbeitsfeld beschränkt. Neben ihren Hausarbeitstätigkeiten, der Kindererziehung und Pflege anderer Familienangehöriger unterstützten sie ihren Ehemann bei der beruflichen Karriere. Die Familiengründung führte nicht zur Einschränkung ihrer Arbeitsbereiche. Frauen unterbrachen ihre Arbeit nur für die Zeit des Wochenbettes und nahmen im Anschluss ihre Tätigkeiten wieder auf. Erziehung und Versorgung wurden durch das Umfeld, d.h. durch Geschwister, Ältere usw. übernommen (vgl. Brüderl 1992; vgl. Mitterauer). Eine „Mehrfachbelastung“ und eine geringe Spezialisierung aller Familienmitglieder war ein integraler Bestandteil ihres Lebens zu dieser Zeit.

Der allgemeine Begriff „bezahlte“ Arbeit verengte sich im 19. Jahrhundert zunehmend auf den Begriff der „Erwerbsarbeit“. Der Kapitalismus wurde in der westlichen Gesellschaft zum allgemeinen Prinzip des Wirtschaftens nach der Auflösung der feudal-ständischen Ordnung. Fortan wurde die bezahlte Arbeit zum Mittel von Tauschprozessen, zu einer Art Ware (vgl. Weber 1976; vgl. Marx 1867-94).

Eine Konsequenz der neuen industriellen fordistischen Arbeitsweise war die Auflösung der vorherrschenden Produktionsgemeinschaft, des „ganzen Hauses“ (vgl. Weber 1976). Die Einheit von Familie und Arbeitsstätte wurde aufgebrochen, Arbeits- und Wohnbereich wurden voneinander getrennt (vgl. Janas 2005; vgl. Bischoff 1994). Es kam zu einer sozial- und arbeitspolitisch regulierten Arbeitsteilung zwischen den zwei Sphären: (bezahlte) Erwerbsarbeit und häusliche (unbezahlte) Arbeit. Mit diesen zwei Arten von Arbeit wurden unterschiedliche Eigenschaften und Geschlechterrollen verbunden, die die täglichen Arbeiten von Mann und Frau und damit die Gestaltung ihrer Lebensverläufe trennten (vgl. Degler 1980). Beispielsweise waren berufstätige Frauen (aus der Mittelschicht) nach der Heimkehr von ihrer „bezahlten“ oder „produktiven“ Arbeit für die Hausarbeit zuständig. Dies verdeutlicht, dass es zu einer Rollenaufteilung im Haushaltsbereich kam (vgl. Voß/Jürgens 2007). Diese Trennung wurde nicht nur im sozialen, sondern auch im politischen Bereich vollzogen: dies geschah in Form von Gesetzen, z.B. über das Arbeitsverhältnis, die Ehe und sogar im aufkommenden Bereich der Wirtschaft, wie Folbre und Abel (1989) bereits in ihrer Studie über die USA erklärten: „The census institutionalized a definition of work as market work that literally devalued women’s unpaid work“ (547).

Die Erwartungen an die unbezahlte Arbeit von Frauen stiegen enorm an: Sauberkeitsstandards, Aufgaben im Haushalt, Erwartungen an Kin-

dererziehung und soziale Unterhaltung erhöhten sich. Durch die technischen Entwicklungen, die mehr Arbeit in kürzerer Zeit ermöglichten, wurde das Arbeitspensum der Mittelklasse-Frau um ein Vielfaches erhöht (vgl. Cowan 1941). Die neuen Haushaltsprodukte und Technologien ermöglichten aber auch eine stärkere Integration in den Arbeitsmarkt, da sie die Tätigkeit der Frauen im Haushalt erleichterten (vgl. Cohen 1998) und ihnen so mehr „Zeit“ für die bezahlte Erwerbsarbeit gewährten.

Im Laufe des 20. Jahrhunderts änderte sich die Einstellung der Frau zur Erwerbsarbeit (vgl. Ostner 1993). Die seit der Nachkriegszeit vorherrschende traditionelle Familienordnung wurde von der Idee der Vereinbarkeit von Beruf und Familie abgelöst, welche gleichzeitig das Alleinverdienermodell kritisierte (vgl. Jürgens/Voß 2007). Für den Menschen in der heutigen westlichen Gesellschaft hat der Beruf neben sozialen, kulturellen, politischen und rechtlichen auch eine personale Bedeutung (vgl. Lachmann 1995). Erwerbsarbeit wird benutzt, um die eigene Identität und den Selbstwert zu konstruieren. Bezahlte Arbeit hat folglich einerseits den Zweck, Lebensunterhalt und Sicherheit zu gewährleisten, andererseits aber auch einen ideellen Stellenwert für Mann und Frau, indem sie Selbstachtung, Achtung durch andere erfahren und das Gefühl bekommen, kreativ und produktiv zu sein (vgl. Lachmann 1995; vgl. Kolinsky 1995).

„Bezahlte“ und „unbezahlte“ Arbeit

Was ist unter „bezahlter“ und „unbezahlter“ Arbeit zu verstehen? Eine Neubesetzung des Begriffs „Arbeit“ setzt eine Abwendung vom Modell der zwei Sphären, der öffentlichen und der private Sphäre, voraus. Die öffentliche Sphäre basiert auf Erwerbsarbeit, Lohn und Ansehen, die private auf Familien- und Hausarbeit, die gewöhnlich von Frauen verrichtet wird. In vielen Studien wurde herausgestellt, dass die vorrangig von Frauen geleistete häusliche und familiäre Arbeit meist wenig Wertschätzung erhält und die erfolgte Leistung somit „unsichtbar“ bleibt (vgl. Folbre/Abel 1989). „Sichtbare“ Arbeit in diesem Sinne fokussiert sich auf bezahlte Arbeit und ignoriert gleichzeitig andere Formen von Arbeit, z.B. die unbezahlte Hausarbeit und Kindererziehung, sowie die Pflege von Familienmitgliedern. Wir ziehen die Begriffe „bezahlte“ und „unbezahlte“ Arbeit vor. „Bezahlte“ Arbeit meint Erwerbsarbeit (auf dem Arbeitsmarkt); „unbezahlte“ Arbeit meint unentgeltliche Ausführung von Hausarbeit, Kindererziehung und Pflege von Familienmitgliedern.

Die Unterscheidung zwischen „privater“ und „öffentlicher“ Sphäre lehnen wir aus folgenden Gründen ab: (1) „Unbezahlte“ Arbeit betrifft die ganze Bevölkerung, beispielsweise die Erziehung von Kindern. Folglich ist ihre Auswirkung nicht auf die private Sphäre begrenzt und greift in die öffentliche Sphäre ein. (2) Es ist richtig, dass „bezahlte“ Arbeit zum Teil in der öffentlichen Sphäre stattfindet. Die Erzeugnisse dieser Arbeit können jedoch als teilweise privat bezeichnet werden, da die Identität eines Menschen in sie eingeht. (3) Neue Arbeitsmodelle ermöglichen es Arbeitnehmern zunehmend, von zu Hause aus zu arbeiten, über Mobiltelefon und Internet können Arbeitgeber und Arbeitnehmer überall in Verbindung stehen. Dies führt zu einer Vermischung von privater und öffentlicher Sphäre. Folglich ist diese Unterscheidung nicht länger haltbar.

Die Assoziationen, die mit dem Begriff „Arbeit“ in der europäischen Gesellschaft verknüpft sind, müssen sich in naher Zukunft ändern, damit Erwerbsarbeit und häusliche Arbeit als gleichwertig anerkannt werden können. Dies könnte bewirken, dass die häusliche Arbeit nicht länger geringer wertgeschätzt wird als die bezahlte Arbeit. Durch die gesellschaftliche Akzeptanz und Wertschätzung könnte die unbezahlte Arbeit für den Mann attraktiver werden und von ihm im höheren Maße (als gegenwärtig) übernommen werden.

Der Mythos der Karriere – oder: Warum werden alte Konzepte der Arbeitsteilung zum Problem?

Es soll aufgezeigt werden, wie die Ausbildung von Geschlechterrollenzuweisungen, die in der heutigen westlichen Gesellschaft Barrieren für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf darstellen, einerseits zu einer doppelten Belastung der Frau und andererseits zur Ausgrenzung des Mannes aus seiner Familie durch mangelnde gesellschaftliche Akzeptanz des fürsorglichen teilzeitbeschäftigten Vaters oder des Hausmannes führt.

Einstellungen zu Geschlechterrollen beziehen sich auf Erwartungen in Bezug auf Verhalten, Verantwortung und Aktivitäten, die Frauen bzw. Männern angemessen sind (vgl. Eagly 1987). Männer und Frauen haben jedoch unterschiedliche Ansichten, was angemessene Rollen und Verhaltensregeln in Bezug auf bezahlte und unbezahlte Arbeit betrifft. Individuen mit einer traditionellen Einstellung halten es für richtig, dass es die Rolle einer Frau ist, Hausfrau und Mutter zu sein, und die Rolle des Mannes darin besteht, der Ernährer der Familie zu sein. Egalitär eingestellte Menschen halten es für richtig, dass es die Rolle von Frau und

Mann sein sollte, die Familie nicht nur finanziell zu unterstützen, sondern sich auch an Hausarbeit und Kindererziehung und an anderen als feminin angesehene Bereichen, wie z.B. Kochen, Einkaufen, Waschen, Bügeln, zu beteiligen. Im Allgemeinen lässt sich feststellen, dass die Ungleichheit in der Aufteilung der bezahlten und unbezahlten Arbeit zwar abgenommen hat, aber im Kern bestehen geblieben und größtenteils auch nach wie vor geschlechtsspezifisch verteilt ist (vgl. Bianchi et al. 2000).

Die Industrielle Revolution hat tiefgreifende Veränderungen innerhalb der Familie und der Arbeitswelt hervorgerufen (vgl. Moen 1992). Geschlechtsstereotype, die teilweise noch in der heutigen Gesellschaft bestehen, bildeten sich zu dieser Zeit heraus. Sie haben Einfluss auf den weiblichen und männlichen Lebensweg in der heutigen europäischen Gesellschaft und sind Ursache für psychische und strukturelle Barrieren bei der Vereinbarkeit von bezahlter und unbezahlter Arbeit. Zugleich aber wird das alte Konzept der Arbeitsteilung, d.h. die Trennung in häusliche, unbezahlte Arbeit und außerhäusliche, bezahlte Arbeit gegenwärtig für viele Männer und Frauen in Europa zum Problem (vgl. Moen 2001).

Die Umsetzung von Geschlechterrollen führen auf der Individual-ebene von Mann und Frau zu einem normierten Umgang mit Familie und Beruf. Machtbeziehungen, die weibliche Unterordnung und männliche Dominanz verlangen und zu einer geschlechtstypischen Aufteilung von häuslicher Arbeit und Erwerbsarbeit führen, können auf die soziale Komponente des Geschlechts zurückgeführt werden (vgl. Connell 1999). Die Gesellschaft achtet, basierend auf Normen und Werten, auf die Hierarchie zwischen Mann und Frau (vgl. Connell 1999). Diese polaren Zuschreibungen, die sich komplementär ergänzen, vertiefen die Gegensätzlichkeit von bezahlter und unbezahlter Arbeit. Die Idee des männlichen Alleinverdieners und der weiblichen Hausfrau etablierte und verfestigte sich. Das Lohnsystem unterstützt ebenfalls die Gegensätzlichkeit von Produktions- und Reproduktionsbereich. An diese Unterscheidung sind kulturelle Werte und Wertschätzungen geknüpft, die zu einer Aufwertung der bezahlten Erwerbsarbeit und gleichzeitig zu einer Abwertung oder Geringschätzung häuslicher und familiärer Arbeit führen (vgl. Connell 1999). Die bezahlte Erwerbsarbeit wird als wichtig und mit Prestige verbunden definiert, während die unbezahlte Haus- und Familienarbeit nicht im Sinne von „Arbeit“, welche gesellschaftlichen Nutzen bringt, wahrgenommen wird. Dadurch entstehen Beschreibungen oder Erklärungen dafür, daß Männer sich nicht um die Kindererziehung kümmern können, wie z.B. die folgende Rechtfertigung aus einer Diskussion unter Männern über Geschlechterrollen zeigt:

„Außerdem ist's halt noch schwierig für einen Mann von der Nachbarin gefragt zu werden: ‚Na, Herr Müller, heute wieder ein Kessel Buntes?‘ Oder mit der Tüte Pampers angetroffen und gefragt zu werden: ‚Na, Herr Müller, ist ihre Jüngste noch nicht aus den Windeln?‘“ (Witt 2008).

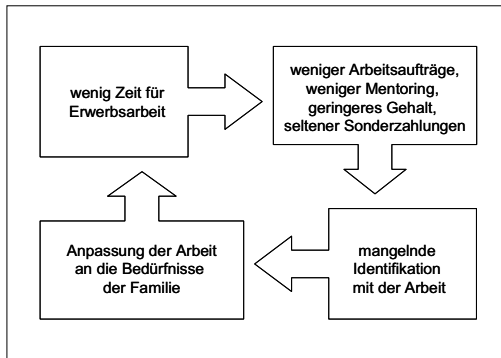
Diese kurzen Ausführungen zeigen, dass das vorherrschende traditionelle Arbeitsteilungskonzept den Bedürfnissen der heutigen europäischen Gesellschaft nicht mehr entspricht. Dies wird im Folgenden detaillierter erläutert.

Was bedeutet es, in der heutigen Zeit in Europa eine Frau zu sein?

Eine erhöhte Integration in den Arbeitsmarkt, traditionelle Geschlechterrollenzuschreibungen sowie Diskriminierungen bewirken, daß es für die Frauen eher schwieriger geworden ist, Familien- und Erwerbsarbeit miteinander zu vereinbaren.

Die traditionelle Ansicht über die Arbeitsteilung zwischen bezahlter und unbezahlter Arbeit ist nirgendwo in Europa gänzlich verschwunden (vgl. Lück 2006), auch wenn sie sich in weiten Teilen Europas positiv verändert, d.h. etwas egalisiert, hat (vgl. Bolzendahl/Myers 2004). Die Geburt des ersten Kindes führt oft zu einer Traditionalisierung der Geschlechterrollen (vgl. Becker/Moen 1999; Reichart 2007; Röhler 2000; Fux 2002). Nachweislich kümmern sich mehr Frauen als Männer um den Haushalt und die Kindererziehung (vgl. Lück 2006; vgl. Coltrane 2000). Auch in den nordeuropäischen Ländern, in denen die formale Teilnahme der Frau am Arbeitsmarkt am höchsten ist, nehmen Frauen zu einem höheren Anteil als Männer Erziehungsurlaub (vgl. Orloff 2002). Es ist erwiesen, dass Ehe und Kinder oft zu einem Anstieg von Hausarbeit bei Frauen und gleichzeitig zu einer geringeren Beteiligung am Haushalt bei Männern führen (vgl. Coltrane 2000; vgl. Kaufmann/Uhlenberg 2000; vgl. Greenstein 1996). Die höhere Verantwortung der Frauen für Kindererziehung und Hausarbeit erschwert ihnen die Vereinbarkeit von Erziehung, Haushalt und bezahlter Arbeit und wird von ihnen als störender Einschnitt, als Sanktion, empfunden (vgl. Gershuny 1996; Notz 1991) (siehe Abb. 2).

Abb. 2: Konzeptioneller Teufelskreis für die Arbeit von Frauen



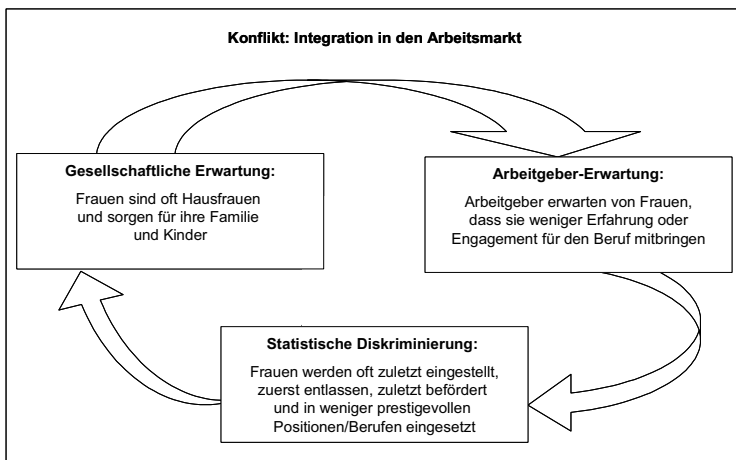
Im Blick auf die kulturellen Bedingungen für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie benennt Pfau-Effinger (2001; 2003; 2004) zwei Entwicklungen: die erste nennt sie die „Modernisierung der männlichen Versorgerehe“, die zweite das „Doppelversorgermodell“. Das erste Modell, die Versorgerehe, herrscht in den Niederlanden, Großbritannien und Deutschland vor. Hier wird durch politische Maßnahmen, wie mangelnde Kleinkinderbetreuungsmöglichkeiten und steuerliche Vergünstigungen, den Müttern nahe gelegt, sich vor allem in den ersten Lebensjahren der Erziehung ihrer Kinder zu widmen. Geringfügige Beschäftigung oder eine Teilzeitbeschäftigung der Mutter werden toleriert, was aber die finanzielle Abhängigkeit der Frau vom Mann nicht aufhebt und eine Reduzierung der Erwerbsarbeit bedeutet (vgl. Pfau-Effinger 2001; vgl. Lück 2006). Das zweite Modell, das Doppelversorgermodell – vorherrschend in skandinavischen Ländern und Frankreich – basiert auf der Grundlage, dass sowohl Männer als auch Frauen einer Vollzeitbeschäftigung nachgehen dürfen und sollen, auch wenn Kinder vorhanden sind (vgl. Pfau-Effinger 2001). Kinderbetreuung wird nicht als private, auf die Familie begrenzte Aufgabe angesehen, sondern als Verantwortungsbereich der gesamten Gesellschaft. Das Doppelversorgermodell hat zur Folge, dass Frauen eine überdurchschnittlich hohe Erwerbstätigenquote aufweisen. Eine Änderung der Aufteilung von Arbeit im privaten Bereich, d.h. eine erhöhte Unterstützung bei der Hausarbeit durch den Mann kann laut Pfau-Effinger (2001) trotzdem nicht festgestellt werden.

Mit diesen theoretischen Modellen sind die unterschiedlichen Erwerbsquoten von Frauen in den europäischen Ländern erklärbar. In manchen europäischen Ländern nähert sich die Anzahl der Arbeitnehmerinnen denen der Arbeitnehmer an. Mehr Frauen als zuvor lehnen die Ausübung der traditionellen Rolle ab, um eine Karriere verfolgen zu können – eine berufsorientierte Haltung, die zuvor als typisch männlich

galt (vgl. Goldin 2004; vgl. Orloff 2002). Immer mehr verheiratete Frauen sind erwerbstätig und tragen zu einem größeren Teil zum Unterhalt bei als in der Vergangenheit (vgl. Raley et al. 2006). „Sozialdemokratische“ Länder wie Schweden und Dänemark weisen eine hohe und weiterhin ansteigende Frauenerwerbsquote auf; diese Entwicklung trifft ebenfalls auf die „liberalen“ Länder wie Großbritannien zu. „Konservative Staaten“ wie Deutschland weisen ebenfalls einen Anstieg der Frauenerwerbsquote auf, diese ist jedoch geringer als in den liberalen Ländern. Die niedrigste Anzahl von Frauen im Erwerbsleben können in den „familienorientierten“ Ländern wie Italien und Spanien verzeichnet werden (vgl. Hofäcker 2006).

Diese Verschiebung von „unbezahlter“ Arbeit in Richtung „bezahlte“ Arbeit, wenn auch europaweit in unterschiedlichem Ausmaß, ist von fundamentaler Bedeutung (vgl. Folbre/Nelson 2000). Obwohl ein Anstieg der Frauenerwerbsquote in den europäischen Ländern zu verzeichnen ist, ist jedoch der typische Arbeitnehmer nach den Vorstellungen des Arbeitgebers immer noch männlich und ungebunden (vgl. OECD 2008). Wir illustrieren diesen Teufelskreis in Abbildung 3.

Abb. 3: Kreislauf von Faktoren, die die geringere Einbindung von Frauen in den Arbeitsmarkt beeinflussen



Diese Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt führt dazu, dass Männer bevorzugt eingestellt werden: die Wahrscheinlichkeit einer Erwerbsarbeit nachzugehen ist für europäische Frauen 20% geringer als für Männer, ihr Gehalt für die Ausübung der gleichen Tätigkeit ist 17% niedriger (vgl. OECD 2008). Die Anzahl der Frauen, die gleiches Gehalt für die gleiche Tätigkeit erhalten, ist vergleichsweise gering (vgl. OECD 2008;

vgl. Bielby/Baron 1986; vgl. Hersch/Stratton 2002). 8% der Beschäftigungsunterschiede und 30% der Lohnunterschiede zwischen Mann und Frau können auf diese Diskriminierung am Arbeitsplatz zurückgeführt werden (vgl. OECD 2008).

Das Konzept der Diskriminierung bietet Erklärungsmöglichkeiten für die Bevorzugung eines Mannes bei der Neueinstellung, auch wenn die Frau vergleichbare Eigenschaften und Fähigkeiten aufweist (vgl. Bielby/Baron 1986; vgl. Becker 1971; vgl. Blau 1984). Nach diesem Modell lässt sich aufzeigen, dass Arbeitgeber dazu neigen, die bezahlte Arbeitsproduktivität von Männern und Frauen (für die Erfüllung der gleichen Aufgabe) unterschiedlich zu bewerten. Viele Arbeitgeber bevorzugen beispielsweise kinderlose Frauen und sind davon überzeugt, dass Frauen sich aus bezahlter Arbeit zurückziehen oder teilzeitbeschäftigt sein sollten, wenn sie zur Mutter werden oder junge Kinder haben (vgl. Treas/Widmer 2000). Wenn dem Arbeitgeber durch die Kündigung einer Angestellten und dem daraus folgenden Einstellen und Einarbeiten eines neuen Arbeitnehmers zu hohe Kosten entstehen, ist es wahrscheinlich, dass er zukünftig männliche Arbeitnehmer bevorzugen wird. Vor allem Mütter sind es, die auf dem Arbeitsmarkt benachteiligt werden. Mutterschaft scheint das größte Hindernis auf dem Weg zur ökonomischen Gleichstellung von Männern und Frauen zu sein (vgl. Crittenden 2001). Profitmaximierende Unternehmen reservieren Arbeitsplätze für die Gruppe von Arbeitnehmern, von der eine höhere Produktivität zu erwarten ist (vgl. Bielby/Baron 1986). Ist es dem Arbeitgeber im Einzelfall nicht möglich herauszufinden, ob z.B. eine Frau weniger (als ein Mann) dazu neigt, den Arbeitsplatz zu kündigen oder weniger psychologisch in diesen involviert zu sein, dann wird er einen männlichen Arbeitnehmer bevorzugen, Frauen werden vermehrt in Positionen eingesetzt, in denen die wirtschaftlichen Kosten durch Ausfall (Kündigung) niedrig sind. Wenige Arbeitgeber wissen, dass Männer aus Krankheitsgründen durchschnittlich öfter ausfallen als Frauen mit Kindern (vgl. Bielby/Baron 1986). Dieses Faktum hat jedoch keine negativen Auswirkungen auf die Karriere von Männern. Mangelnde Informationen (auf Seiten des Arbeitgebers) führen also zur Bevorzugung des männlichen Geschlechts bei einer Neueinstellung (vgl. Bielby/Baron 1986).

Dies führt dazu, dass Frauen zwei Arten von Kompromissen schließen (müssen): einerseits gibt es Frauen, die sich gegen eine Karriere und für die Familie entscheiden. Andererseits gibt es Frauen, die eine starke Einbindung in eine Familie vermeiden, indem sie entweder alleinstehend bleiben oder sich gegen eigene Kinder entscheiden. Die sich widersprechenden Rollen von Beruf und Familie fordern von Frauen eine Ent-

scheidung; sie müssen wählen, welche Rolle für ihr Leben wichtiger sein soll (vgl. Friedman/Greenhaus 2000).

Die bisherige Darstellung zeigt, dass Gleichheit von Männern und Frauen im Erwerbsleben nicht allein von Zugangschancen, Ausbildung und gleichen Voraussetzungen auf dem Arbeitsmarkt abhängig ist, sondern auch von der Familiengründung und Kinderbetreuung. Die heutige Gesellschaft ist noch nicht dazu bereit, die Hausarbeit als „unbezahlten“ Arbeitsplatz für die Frau aufzugeben. Hinzu kommt, dass es keinen anderen Arbeitsbereich gibt, der von Frauen (ungewollt) dominiert wird und zudem unbezahlt ist. Hausarbeit und Kindererziehung erhalten niedrige öffentliche Wertschätzung, da nur „bezahlte“ Arbeit als „richtige“ Arbeit gesellschaftlich anerkannt wird.

Es stellt sich die Frage, wie Frauen es schaffen können, Karriere und Familie zu integrieren, oder anders: wie sie ein erfolgreiches und zufriedenes Leben nach ihren Vorstellungen leben können.

Was bedeutet es, in der heutigen Zeit in Europa ein Mann zu sein?

Die Rolle des Mannes hat sich seit dem 18. Jahrhundert mehrfach gewandelt (vgl. Baur/Hofmeister 2008). Im 18. Jahrhundert definierte sich der Mann über seine gestaltende und dominante Rolle und Position innerhalb der Gesellschaft (vgl. Hendrix 1995; vgl. Zook 2002). Werte und soziale Strukturen wurden über die Heirat und die Institution der Ehe aufrecht erhalten (vgl. Baur/Hofmeister 2008). Der (verheiratete) Mann war nicht nur für seine Familie, sondern auch für das „gesamte Haus“ verantwortlich, zu dem auch Diener, Knechte und Mägde, uneheleiche und Waisenkinder gehörten (vgl. Baur/Hofmeister 2008; vgl. Zook 2002). Die Verantwortung der Kindererziehung und der Ausbildung der Söhne lag demnach in den Händen des Mannes. Väter wurden als warmherzig angesehen, verbrachten viel Zeit mit ihrer Familie, mit Liebe und Stolz; Frauen hingegen wurden als unfähig angesehen, Verantwortung zu übernehmen und wahre Gefühle empfinden zu können (vgl. Baur/Hofmeister 2008).

Die Rolle des Mannes änderte sich wieder mit der Industriellen Revolution. Arbeitsplatz und Wohnort wurden voneinander getrennt, das „ganze Haus“ folglich aufgelöst (vgl. Kocka 1990). Die Aufgabe des Mannes war es nun (und ist es in Teilen Europas noch heute), Beschützer, Ernährer und Erzeuger zu sein. Folglich war er für das finanzielle Auskommen der Familie verantwortlich und musste ein Einkommen

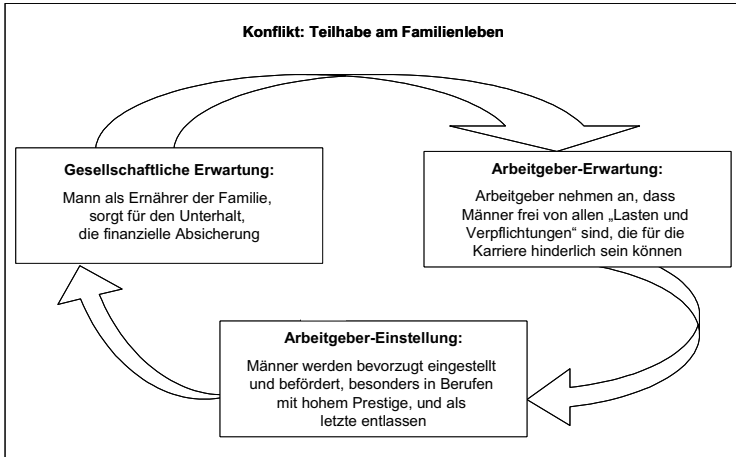
abwerfenden „Erwerbsarbeit“ nachgehen, während die Frau sich um Kinder und Haushalt, also um unbezahlte, häusliche Tätigkeiten kümmerte. Die unbezahlte Hausfrau wurde zum Prestigeobjekt (vgl. Niehuss 1999). Zu dieser Zeit wurde die Verantwortung für Kindererziehung vom Mann auf die Frau übertragen (vgl. Schütze 1988). Fortan definierte sich der Mann über den Erfolg seines Berufes (vgl. Trepp 1996; vgl. Schütze 1988; vgl. Rotundo 1993).

Diese Vorstellung von Männlichkeit basiert auf der Normvorstellung der bürgerlichen Familie. Für den traditionellen Mann in der heutigen europäischen Gesellschaft ist die Aufteilung der Bereiche Familie und Erwerbsarbeit fest vorgeschrieben; auch wenn die Frau erwerbstätig ist, wird dieses Bild vom traditionellen Alleinverdiener nicht angetastet, da das Gehalt als Zusatzeinkommen verstanden wird (vgl. Puchert/Höyng 2008). Der Mann konzentriert sich auf seine Ernährerrolle und dadurch auf seine Erwerbstätigkeit. Indem er für das Familieneinkommen sorgt, versteht er seine bezahlte Arbeit als einen essentiellen Beitrag für die Familie, der es ihm ermöglicht, sich der Hausarbeit und Kindererziehung völlig zu entziehen (vgl. Puchert/Höyng 2008).

Kimmel (1987) gibt einen Überblick darüber, wie sich die Definition von Männlichkeit seit den 1950ern verändert hat. Er zeigt, dass Männer sich „neu definieren“ müssen, weil Frauen sich und ihre Geschlechterrollen ändern. Frauen in der heutigen Zeit möchten immer häufiger beides: Kinder und Karriere. Folglich müssen Männer bzw. Väter dies auch wollen. Auch wenn Männer vorgeben, dies zu befürworten, tritt eine Veränderung in der Realität nur selten ein. Laut Kimmel möchte nur eine Minderheit der Männer die Position mit ihren Frauen tauschen. Männer ziehen der Hausarbeit und Kindererziehung bezahlte, „richtige“ Arbeit vor. Für Männer stellt die Beteiligung an der Hausarbeit bereits ein Kompromiss dar. Kimmel schreibt weiter, dass die Definition von Männlichkeit bemerkenswert stabil bleibt. Auch wenn es die ersten „neuen Väter“ gibt, die sich zusammen mit ihrer Frau um die Kindererziehung kümmern, so stellt diese Gruppe von Männern noch immer eine Minderheit dar. Männer werden nach wie vor, auch wenn es eine neue Generation von Männern gibt, die sich an Kindererziehung und Haushalt beteiligen, am Erfolg im Beruf in der öffentlichen und nicht der privaten Sphäre gemessen (vgl. Volz 2007) (siehe Abb. 4).

Dies erklärt, warum die Vereinbarkeit von Beruf und Familie im überwiegenden Maße als ein weibliches Phänomen oder Problem wahrgenommen wird. Auch in der Politik zur Gleichstellung der Geschlechter wird das Vereinbarkeitsproblem von Beruf und Familie weitgehend mit einem weiblichen Problem und folglich mit einer Frauenförderung gleichgesetzt (Puchert 2008).

Abb. 4: Konzeptionelles Modell, das den Kreislauf der mangelnden Integration von Männern in das Familienleben beschreibt

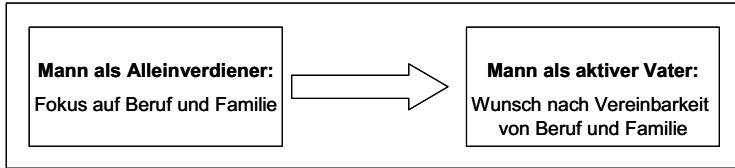


Nach Astrachans (1992) Definition einer neuen Männlichkeit hat der „neue Mann“ seine traditionelle Geschlechterrolle größtenteils überwunden, ebenso den Versuch, Macht monopolisieren zu wollen. Der Mann besteht nicht mehr darauf, der alleinige Ernährer der Familie zu sein und weigert sich, Erwerbsarbeit als Lebensziel zu begreifen. Der neue Mann ist gefühlvoll, kann über Probleme und Schwächen reden, und die Frau bei der Umsetzung von Gleichheit und Unabhängigkeit unterstützen. Er nimmt seinen Beruf nicht wichtiger als seine Familie und übernimmt die Hälfte der Verantwortung für Hausarbeit und Kindererziehung (vgl. ebd.). Der „neue Mann“ fordert eine erhöhte Teilnahme am Familienleben und hinterfragt den einseitigen Schwerpunkt auf dem Berufsleben. Demzufolge ist eine Balance zwischen Beruf und Familie für die Erfüllung von persönlichen Bedürfnissen auch für den Mann relevant. Sehr langsam wird der aktive Vater in unserer Gesellschaft akzeptiert, der sich beruflich zurücknimmt, um für seine Familie sorgen zu können (vgl. Ranson 2001; vgl. Astrachan 1992: 360) (siehe Abb. 5).

Väter, die Erziehungsurlaub beanspruchen oder einer Teilzeiterbeschäftigung nachgehen wollen, um sich stärker in ihr Familienleben einbinden zu können, stellen die Minderheit in der heutigen europäischen Gesellschaft dar und sind somit „Vorreiter“ für diesen Lebensstil (vgl. Gräfinger 2001; vgl. Brayfield 1995). Ihr Verständnis von der Verteilung von Haus- und Familienarbeit und Erwerbstätigkeit verändert tradierte Vorstellungen und Rollenkonzepte, die traditionell einem Mann zugeschrieben werden. Dass diese „neuen“ Männer privaten, gesell-

schaftlichen und beruflichen Hindernissen ausgesetzt sind, lässt Rückschlüsse auf das vorherrschende Männerideal zu (vgl. Gräfinger 2001).

Abb. 5: Entwicklung der Vereinbarkeitsproblematik des Mannes



Einem Wertewandel tradierter Geschlechterrollenbilder stehen massive Hindernisse entgegen. Männer werden an einem Abweichen vom tradierten Rollenbild, aufbauend auf einer stark leistungs- und wettbewerbsorientierten Gesellschaft und Sozialisation, gehindert (vgl. Gesterkamp 2005). Weichen Männer von dem Ideal des Ernährers ab, müssen sie mit Barrieren am Arbeitsplatz, einem Stillstand der Karriere und mit Vorurteilen im Umfeld, dem Freundeskreis, der Familie und der weiteren Gesellschaft, rechnen. Mitarbeit bei der Erziehung und im Haushalt wird nicht als eigenes Interesse des Mannes identifiziert, sondern als Entlastung der Frau durch den Mann (vgl. ebd.; Mühling/Rost 2007).

Für die Frau äußert sich die Problematik der Vereinbarkeit vor allem in Form eines Zeit- und Koordinierungsproblems sowie in Karriere- und Gehaltseinbußen. Zusätzlich zu diesen Problemen liegt die Vereinbarkeitsproblematik für den Mann im traditionellen Rollenbild, welches Männlichkeit über beruflichen Erfolg oder Erwerbsarbeit definiert. Folglich scheint ein Gleichgewicht von bezahlter und unbezahlter Arbeit für den Mann ein schwer erreichbares Ziel zu sein, eine Berufspause oder Teilzeitbeschäftigung schwer durchsetzbar (vgl. Arn/Walter 2004; vgl. Gesterkamp 2005).

Zu diesem Hindernis, das durch traditionelle Rollenvorstellungen hervorgerufen wird, treten betriebliche Hindernisse. Väter müssen sich mit betrieblichen Hindernissen auseinandersetzen, wenn sie sich verstärkt in das Familienleben einbinden möchten, um ihre Kinder zu erziehen und aufwachsen zu sehen (vgl. Gersterkamp 2005). Die Verweigerung von Überstunden oder die Forderung nach Teilzeitbeschäftigung werden durch den Arbeitgeber oft als Arbeitsverweigerung gewertet, die in seltenen Fällen auch mit einer Kündigung einher gehen kann (vgl. Vaskovics/Rost 1999). Es scheint, dass Arbeitgeber den „neuen Vater“ nicht akzeptieren und am alten, traditionellen Rollenideal festhalten (vgl. Werneck 1998; vgl. Peinelt-Jordan 1996). Es stellt sich für den „neuen Mann“ als schwierig dar, abweichendes Verhalten zu zeigen und sich

gegen das traditionelle Rollenbild zu stellen (vgl. Gesterkamp 2005; vgl. Schnack/Gesterkamp 1998).

Folglich ist die Frage gerechtfertigt, was es bedeutet, ein Mann in der heutigen Gesellschaft zu sein. Es scheint, dass der „neue“ Mann nicht mehr Alleinernährer der Familie ist, aber auch nicht der alleinige Erzieher seiner Kinder, sondern eine Kombination aus beidem. Neben seiner „bezahlten“ Berufstätigkeit widmet er sich folglich der „unbezahlten“ Kindererziehung und Hausarbeit. Dies zeigt, dass der moderne Mann der Doppelbelastung von Beruf und Familie mit ähnlichen Konsequenzen ausgesetzt ist, wie dies bei den Frauen der Fall ist. Bei Männern, deren Identität und Definition von Männlichkeit historisch stark durch Arbeit und nicht durch Kindererziehung und Hausarbeit geprägt wurde, ist deshalb die Wahrscheinlichkeit für Kinderlosigkeit hoch. Dies löst jedoch nicht die Vereinbarkeitsproblematik zur Zufriedenheit von Männern und Frauen und erhöht die Wahrscheinlichkeit für eine Kinderlosigkeit vieler Paare.

Handlungsempfehlungen

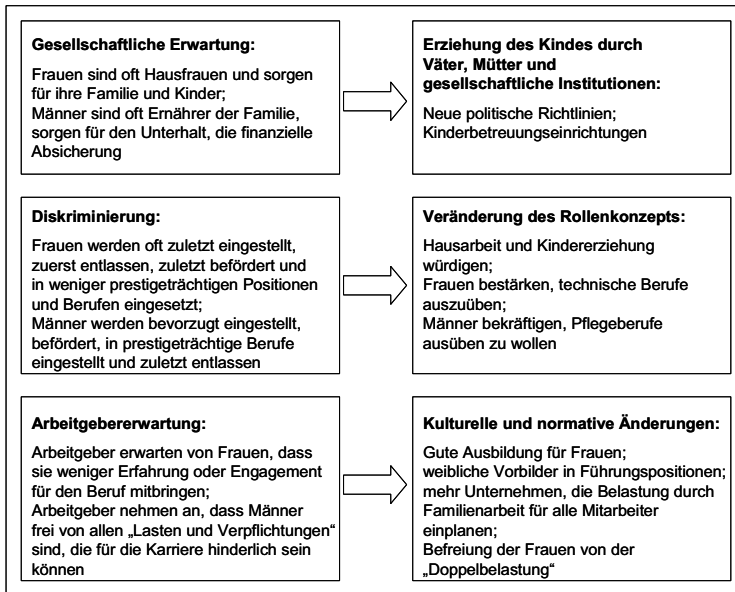
Die Bedürfnisse von Männern und Frauen in der heutigen westlichen Gesellschaft haben sich verändert. Sowohl Männer als auch Frauen suchen nach neuen Wegen, die eine Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglichen. Zusätzlich haben sich die Bedürfnisse der westlichen Gesellschaft verändert (vgl. Moen 2001; Williams 2000). Nicht nur das Talent von Männern, sondern auch das von Frauen muss für produktive Tätigkeiten genutzt werden; die wirtschaftliche Lage und der erhöhte Anteil an älteren Menschen in den Industrieländern erfordert, dass weder Männer noch Frauen ein Vereinbarkeitsproblem von bezahlter und unbezahlter Arbeit haben dürfen. Das Konzept des männlichen Alleinverdieners und der weiblichen Hausfrau ist in der heutigen Zeit auch aus ökonomischen Gründen nicht mehr haltbar (vgl. Moen 2001).

Wie zuvor aufgezeigt, hat die traditionelle Rollenzuschreibung in der heutigen Gesellschaft negative Konsequenzen für Mann und Frau. Hierbei handelt es sich einerseits um Karriere- und Gehaltseinbußen bei der Frau, andererseits um mangelnde Einbindung in das Familienleben beim Mann (vgl. Astrachan 1992; vgl. Gesterkamp 2005).

In die Karriere und Fähigkeiten von Frauen und Männern zu investieren, ist eine Investition in deren Wohlbefinden, in die Gleichberechtigung und kommt zusätzlich der nächsten Generation zugute. Frauen, wie auch Männer, arbeiten gewissenhaft, sind verlässlich; Mütter, wie auch Väter, haben die Motivation, ihre Kinder mit bestmöglicher Pflege und

finanzieller Unterstützung zu versorgen, und werden deshalb gute und verlässliche Arbeitnehmerinnen sein (vgl. Berg et al. 2003). Durch die Globalisierung weichen die traditionellen Bedingungen am Arbeitsplatz auf und öffnen die Möglichkeit von Flexibilität. Nicht nur Frauen, sondern auch Männer müssen bei der Erziehung der nächsten Generation, bei gleichzeitiger Ausübung der Erwerbsarbeit, unterstützt werden. Wir geben für diese Ziele folgende Handlungsempfehlungen (s. Abb. 6):

Abb. 6: Handlungsempfehlungen



Im Europa der Zukunft muss Frauen die Möglichkeit für Karriere und Beruf geboten und Männern eine stärkere Einbindung in das Familienleben ermöglicht werden. Die erste und wichtigste Empfehlung ist gleichzeitig eine Forderung, und zwar nach einer Veränderung der Geschlechterrollenkonzepte von Mann und Frau durch Bildung und Sozialisation. Normen, Werte und Erwartungen an Geschlechterrollen müssen sich ändern, sowohl für die häusliche Arbeit als auch für die Erwerbsarbeit. Dies hat zur Folge, dass eine Umstrukturierung der häuslichen Arbeitsteilung und Kindererziehung möglich werden kann. Die Umstrukturierung der Geschlechterrollenzuschreibungen ist notwendig, damit die Vereinbarkeitsproblematik von Beruf und Familie für Mann und Frau aufgelöst oder zumindest verringert wird. Nicht nur Frauen sind von dieser Problematik betroffen, sondern auch Männer. Frauen möchten ihre

Karriere nicht aufgeben und trotz Mutterschaft berufstätig sein; Männer möchten stärker in die Familie eingebunden sein und den Fokus ihres Lebens nicht allein auf die Erwerbsarbeit richten (vgl. Mühling/Rost 2007). Das Vorgehen Schwedens bei der Vereinbarkeitsproblematik hat u.a. gezeigt, dass Eltern, die sich die Kindererziehung und Hausarbeit teilen, ein neues und besseres Verständnis für die Unterschiedlichkeit von Verantwortlichkeiten von Männern und Frauen entwickeln und dadurch der Respekt für die häuslichen und familiären Tätigkeiten steigt, da Menschen dazu neigen, Empathie und Mitgefühl zu entwickeln, wenn sie dieselben Rollenerfahrungen gemacht haben (vgl. Hofmeister/Blossfeld 2006). Männer, die die Verantwortung für Kindererziehung und Hausarbeit in der Vergangenheit übernommen haben, sollten in der Lage sein und auch den Willen haben, Arbeitsplatzstrukturen so zu verändern, dass Bedürfnisse von Müttern und Vätern berücksichtigt werden. Wenn Männer und Frauen einen ähnlichen Lebensverlauf aufweisen, das heißt, wenn Männer und Frauen in gewisser Weise gleichermaßen von der Ausführung häuslicher und familiärer Tätigkeiten betroffen sind, dann wird die Möglichkeit für Empathie und Kooperation steigen und eine strukturelle Geringschätzung von Frauen bezüglich der Erwerbsarbeit sinken. Dies hätte zur Folge, dass individuelle Talente unabhängig vom Geschlecht gefördert werden könnten (vgl. ebd.). Es ist folglich wichtig, Stereotype aufzugeben und individuelle Entscheidungen zu unterstützen (vgl. Europäische Kommission 2008).

Die zweite Empfehlung, die sich unmittelbar an die vorherige anschließt, zielt darauf ab, die Pflege von Familienmitgliedern und die Durchführung von häuslicher Arbeit wertzuschätzen. Die fehlende Wertschätzung von Pflegeleistungen stellt ein großes Konfliktpotential in Bezug auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie dar (vgl. Hofmeister/Blossfeld 2006). Erziehung und Pflege von Kindern wird z.B. nicht in das Brutto-Sozialprodukt eingerechnet, obwohl diese Arbeit für das Fortbestehen einer jeden Gesellschaft zentral ist. Unbezahlte Hausarbeit wird als ein selbstverständliches Opfer einer Frau für die Wohlfahrt der Gesellschaft angesehen. Dieses Opfer unbezahlter Arbeit wird von keiner anderen Gruppe in unserer Gesellschaft eingefordert. Dadurch dass sich die Optionen in Bezug auf die Erwerbsarbeit für Frauen im Laufe der Zeit zum Positiven verändert haben und es zu einer Integration der Frau in den Arbeitsmarkt gekommen ist, entscheiden sich mehr Frauen als zuvor gegen die unbezahlte, nicht geachtete Hausarbeit und Pflege von Familienmitgliedern, – was eine sinkende Geburtenrate in vielen europäischen Ländern zur Folge hat (vgl. Olah 1996; vgl. Brewster/Rindfuss 2000). Die Menschen, die für häusliche Arbeit bezahlt werden (z.B. Haushaltshilfen, Tagesmütter), erhalten ein niedriges Gehalt, das dem

Wert dieser Tätigkeit nicht gerecht wird. Der geringe Lohn lässt sich einerseits auf die Geringschätzung der häuslichen und familiären Arbeit, andererseits auf die private Finanzierung der Hausarbeit zurückführen (vgl. Hofmeister/Blossfeld 2006; vgl. Beck-Gernsheim in diesem Band). Nur wenige Haushalte sind in der Lage, hohe Summen für Kindererziehung und Hausarbeit zu zahlen. Erwerbstätige Frauen, die im Durchschnitt weniger Gehalt als Männer beziehen, sind folglich gezwungen, andere Frauen „auszubeuten“, indem sie ihnen weniger Gehalt für Haushaltstätigkeiten zahlen (vgl. ebd.). In vielen Staaten der Europäischen Union übernehmen in großer Zahl ausländische Frauen aus Schwellen- und Entwicklungsländern Hausarbeit, Kindererziehung und Pflegeleistungen und müssen daher aufgrund der räumlichen Trennung oft die Versorgung eigener Kinder noch schlechter bezahlten Frauen oder Verwandten überlassen, was sich vor allem auf die Kinder der sozial schwächsten Familie in dieser Kette benachteiligend auswirkt (vgl. Ehrenreich/Hochschild 2004). Wenn dies zur Folge hat, dass die unterbezahlten Pflege- und Haushaltskräfte die Erziehung ihrer eigenen Kinder vernachlässigen müssen, dann ist dieser Kreislauf fehlerhaft und muss verändert und umstrukturiert werden. Wenn ein System geschaffen werden könnte, das auf der Einstellung basiert, dass alle Erwachsenen einmal Kinder waren, eine Erziehung genossen haben, deshalb in Bezug auf Kindererziehung und -betreuung kooperieren und nicht die einzelne Familie mit diesen Aufgaben belasten sollten, dann könnte Ungleichheit, die auf Geschlecht und Klassenzugehörigkeit basiert, transformiert werden (vgl. Hofmeister/Blossfeld 2006).

Unsere Empfehlungen lauten folglich: (1) Hausarbeit, Kindererziehung und Pflege von Familienmitgliedern soll wertgeschätzt und entsprechend entlohnt werden. Wir glauben, dass die gesamte Gesellschaft für alle Kinder verantwortlich ist. Die Gesellschaft trägt letztlich die „Kosten“, die durch eine fehlende oder schlechte Erziehung entstehen, da die Auswirkungen die gesamte Gesellschaft betreffen. Schlechte schulische Leistungen, daraus resultierende schlechte Berufs- und Karrierechancen, und auch ansteigende Kriminalität sind nur einige der Folgen, die die ganze Gesellschaft betreffen. (2) Väter, die sich um ihre Kinder kümmern möchten, sollten gefördert und in ihrem Vorhaben bestärkt werden.

Unsere nächste Empfehlung betrifft die Seite der Arbeitgeber. Arbeitgeber sollen zukünftig familienorientierter sein (vgl. Goedicke/Brose 2008). Ein familienfreundlicher Arbeitgeber sollte seinem Arbeitnehmer (1) flexible Arbeitszeiten und Arbeitsvolumen (vgl. Kramer et al. 1998) und (2) Kinderbetreuungsmöglichkeiten, vielleicht in einem Betriebskindergarten, anbieten. (3) Sozialleistungen für Angestellte mit Kindern

wie beispielsweise Werkwohnungen, Einkaufsdienste, Familiendarlehen usw. sollten verstärkt angeboten werden. Wenn die Arbeitnehmer autonomer sind, haben sie die Möglichkeit, in das Familienleben eingebunden zu sein und trotzdem einen Beruf auszuüben. Sie werden folglich mit ihrem Leben und Beruf zufriedener sein (vgl. Schilling 2008; vgl. Booth/Ours 2007). Und zufriedene Arbeitnehmer sind in der Regel motiviert, leistungsorientiert und loyal. All dies sind Eigenschaften, von denen der Arbeitgeber profitieren kann und wird (vgl. ebd.). Familienfreundliche Unternehmen sollten in Zukunft keine Minderheit darstellen, da aufgrund der Wirtschaftslage das Zwei-Verdiener-Modell zur Norm werden wird und es deshalb auch möglich sein muss, Beruf und Familie zu vereinbaren.

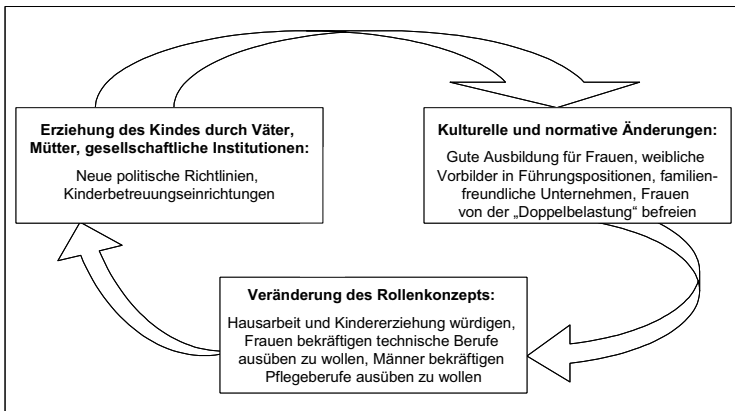
Ferner sollte die Arbeitsleistung nicht länger mit einer „Anwesenheitskultur“ gleichgesetzt werden (vgl. Döge 2004). Hinter dem Konzept der „Anwesenheitskultur“ verbirgt sich ein spezifisches Verständnis von Erwerbsarbeit, das eng an das vorherrschende Rollenverständnis des Mannes als Alleinverdiener und Ernährer geknüpft ist (vgl. ebd.). Wie bereits zuvor erwähnt, wird nach diesem Rollenverständnis nur bezahlte Erwerbsarbeit als Arbeit akzeptiert, Kindererziehung und Hausarbeit stellen nach dem derzeitigen gesellschaftlichen Norm- und Wertesystem keine „Arbeit“ dar (vgl. Neusüss 1992). Eine Umstrukturierung der Betriebskultur führt zu einer kritischen Betrachtung traditioneller Rollenvorstellungen von Mann und Frau und dadurch auch zu einer kritischen Reflexion von bezahlter und unbezahlter Arbeit selbst (vgl. Döge 2004).

Eine weitere Empfehlung ist, dass Müttern und Vätern der Wiedereintritt in das Berufsleben nach dem Erziehungsurlaub erleichtert werden sollte. Das Gehalt von Müttern und Vätern kommt der Gesundheit und Ausbildung ihrer Kinder zugute und bietet zusätzliche Steuereinnahmen für Gesellschaften, denen ein Wohlfahrtsstaat zugrunde liegt. Das Gehalt hilft zudem, für die Absicherung des Unterhalts im Alter zu sparen (vgl. Stegmann 2005). Da Frauen ebenfalls eine Vorbildfunktion für ihre Kinder haben, wird ihnen auf diese Weise ein weiteres Modell des Erwachsenseins vorgelebt, das arbeitende Mütter und Väter als „normal“ begreift. Mütter und Väter, die wieder in das Berufsleben eintreten, können ihre neu erworbenen Fähigkeiten für ihre weitere Karriere nutzen.

Im 21. Jahrhundert setzt beruflicher Erfolg die Fähigkeit voraus, Ambiguitäten zu bewältigen, verschiedene Tätigkeiten simultan auszuüben und neue Netzwerke von Unterstützung am Arbeitsplatz und im Umfeld zu schaffen. Männer und Frauen müssen in der Kombination von Beruf, Familie und anderen Verpflichtungen erfahren sein. Es scheint, dass Frauen diese Dinge zurzeit besser miteinander vereinbaren

können (vgl. Sayer 2007). Für Arbeitgeber kann es sich daher lohnen, in weibliche Führungskräfte zu investieren und ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem Frauen ihre Fähigkeiten nutzen und anwenden können. Berufstätige Frauen – vor allem Mütter – würden von einem familienfreundlichen Unternehmen profitieren (vgl. Peuckert 2008). Diese könnten dazu beitragen, dass Frauen nicht, wie in der Vergangenheit, von Karriere- und Gehaltseinbußen betroffen sind und dass die Entscheidung für die Mutterschaft folglich nicht mehr mit einer impliziten Sanktion einhergeht. Die Wahrscheinlichkeit ist höher, dass Mütter in diesen Unternehmen in ihrer beruflichen Position bleiben und dadurch zu Vorbildern für junge Frauen werden können, die sich eine Vereinbarkeit von Beruf und Familie wünschen (vgl. Krumpholz 2004). Familienfreundliche Unternehmen sollten jedoch nicht nur Rücksicht auf Frauen nehmen und diese fördern, sondern ebenfalls die Bedürfnisse von jungen Vätern berücksichtigen. Diese hegen ebenfalls den Wunsch, in die Familie integriert zu sein und ihr Lebensziel nicht ausschließlich auf die Erwerbsarbeit zu lenken. Eine Integration von Beruf und Privatleben scheint unabdingbar für die Zukunft Europas (s. Abb. 7).

Abb. 7: Lösungsvorschläge



Literatur

Arn, Christof/Wolfgang Walter (2004): Wer leistet die andere Hälfte der Arbeit? Die Beteiligung von Männern an der Hausarbeit als Bedingung eines „integralen“ Modells der Zwei-Verdiener-Familie, in: Sigrid Leitner/Ilona Ostner/Margit Schratzenstaller (Hg.): Wohl-

- fahrtsstaat und Geschlechterverhältnis im Umbruch: Was kommt nach dem Ernährermodell? Wiesbaden, S.132-155.
- Astrachan, Anthony (1992): *Wie Männer fühlen*, München.
- Baur, Nina (2001): *Soziologische und ökonomische Theorien der Erwerbsarbeit*, Frankfurt/Main.
- Baur, Nina/Heather Hofmeister (2008): *Some Like Them Hot: How Germans Construct Male Attractiveness*, in: *Journal of Men's Studies*, Jg. 16, H. 3, S. 280-300.
- Becker, Gary S. (1971): *The Economics of Discrimination*, Chicago.
- Berg, Peter/Arne L. Kalleberg/Eileen Appelbaum (2003): *Balancing Work and Family: The Role of High-Commitment Environments*, in: *Industrial Relations*, Jg. 42, H. 2, S.168-188.
- Bianchi, Suzanne M./Melissa A. Milkie/Liana C. Sayer C./John P. Robinson (2000): *Is anyone doing the housework? Trends in the gender division of household labour*, in: *Social Forces* 79, S. 191-228.
- Bielby, William T./James N. Baron (1986): *Men and Women at Work: Sex Segregation and Statistical Discrimination*, in: *American Journal of Sociology* 91, S. 759-799.
- Blau, Francine D. (1984): *Discrimination against Women: Theory and Evidence*, in: William Darity (Hg.): *Labour Economics: Modern Views*, Boston, S. 53-89.
- Bolzendahl, Catherine I./Daniel J. Myers (2004): *Feminist attitudes and support for gender equality: Opinion change in women and men, 1974-1998*, in: *Social Forces* 83, S. 759-789.
- Booth, Alison L./Jan C. van Ours (2007): *Job satisfaction and family happiness. The part-time work puzzle*, in: Discussion Paper, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit GmbH, 3020, Bonn.
- Brayfield, April (1995): *Juggling Jobs and Kids: The Impact of Employment Schedules on Fathers' Caring for Children*, in: *Journal of Marriage and the Family*, Jg. 57, H. 2, S. 321-332.
- Brewster, Karin L./Ronald R. Rindfuss (2000): *Fertility and Women's Employment in Industrialized Nations*. *Annual Review of Sociology* 26, S. 271-296.
- Brüderl, Leokadia (1992): *Frauenleben zwischen Beruf und Familie*, Weinheim.
- Campbell Clark, Sue (2000): *Work/family border theory. A new theory of work/family balance*, in: *Human Relations* 53, S. 747-770.
- Cohen, Phillip N. (1998): *Replacing housework in the service economy: Gender, Class, and race-ethnicity in service spendine*, in: *Gender & Society* 12, S. 219-231.

- Coltrane, Scott (2000): Research on household labour: Modeling and measuring the social embeddedness of routine family work, in: *Journal of Marriage and the Family* 62, S. 1208-1233.
- Connell, Robert William (1999): *Der gemachte Mann. Konstruktion und Krise von Männlichkeiten*, Opladen.
- Coontz, Stephanie (2005): *Marriage, a History. From Obedience to Intimacy or How Love Conquered Marriage*, New York.
- Crittenden, Ann (2001): *The Price of Motherhood. Why the Most Important Job in the World Is Still the Least Valued*, New York.
- Degler, Carl N. (1980). *At Odds: Women and the Family in America from the Revolution to the Present*, Oxford.
- Döge, Peter (2004): Auch Männer haben ein Vereinbarkeitsproblem. Familienorientierte Männer im betrieblichen Kontext, online unter: http://gender.verdi.de/genderservice/literatur/lit_maenner, 8.12.08.
- Eagly, Alice Hendrickson (1987): *Sex differences in social behavior: A social role interpretation*, Hillsdale.
- Edwards, Jeffrey R./Nancy P. Rothbard (2000): Mechanisms linking work and family: Clarifying the relationship between work and family constructs, in: *Academy of Management Review* 25, S. 168-184.
- Ehrenreich, Barbara/Arlie R. Hochschild (2002): *Global Woman. Nannies, Maids, and Sex Workers in the New Economy*, New York.
- Europäische Kommission (2008): Bericht der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen zur Gleichstellung von Frauen und Männern – 2008, online unter: http://ec.europa.eu/employment_social/gender_equality/docs/com_2008_0010_de.pdf, 9.12.08.
- Folbre, Nancy/Julie A. Nelson (2000): For love or money – or both? in: *Journal of Economic perspectives* 14, S. 123-140.
- Folbre, Nancy/Marjorie Abel (1989): Women's work and women's households: Gender bias in the U.S. census, in: *Social Research*, Jg. 56, H. 3, S. 545-69.
- Friedman, Stewart D./Jeffrey H. Greenhaus (2000): *Work and Family – Allies or Enemies? What happens when business professionals confront life choices*, Oxford.
- Fux, Beat (2002): Which Models of the Family are Encouraged or Discouraged by Different Family Policies, in: Franz-Xaver Kaufmann/Anton Kuijsten/Hans-Joachim Schulze/Klaus Peter Strohmeier (Hg.): *Family Life and Family Policies in Europe*, Oxford, S. 363-411.
- Gershuny, Jonathan (1996): Veränderungen bei der Arbeitsteilung im Haushalt: Mikro-soziologische Analysen, in: Wolfgang Zapf/Jürgen

- Schupp/Roland Habich (Hg.): *Lebenslagen im Wandel*, Frankfurt/Main, S. 97-124.
- Gesterkamp, Thomas (2005): *Betriebliche und politische Hindernisse engagierter Vaterschaft*, in: *Zeitschrift für Familienforschung* 1, S. 66-75.
- Goedicke, Anne/Hanns-Georg Brose (2008): *The Proof of the Pudding is in the Eating: Was heißt „Familienfreundlichkeit“ von Personalpolitik?* in: Marc Szydlík (Hg.): *Flexibilisierung – Folgen für Arbeit und Familie*, Wiesbaden, S. 170-192.
- Goldin, Claudia (2004): *The Long Road to the Fast Track: Career and Family*, in: *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 596, S. 20-35.
- Gräfinger, Elisabeth (2001): *Die Welt von innen – Männer in Karenz*, Unveröffentlichte Diplomarbeit, Wien.
- Greenstein, Theodore N. (1996): *Husband's Participation in domestic labour: interactive effects of wives' and husbands' gender ideologies*, in: *Journal of Marriage and the Family* 58, S. 585-595.
- Hall, Douglas T. (1976): *Careers in Organizations*, Santa Monica.
- Hendrix, Scott (1995): *Masculinity and Patriarchy in Reformation Germany*, in: *Journal of the History of Ideas* 56, 2, S. 177-193.
- Hersch, Joni/Leslie S. Stratton (2002): *Housework and Wages*, in: *Journal of Human Resources* 37, S. 217-229.
- Hochschild, Arlie (1989): *The Second Shift*, New York.
- Hofäcker, Dirk (2006): *Women's Employment in Times of Globalization: A Comparative Overview*, in: Hans-Peter Blossfeld/Heather Hofmeister (Hg.): *Globalization, Uncertainty and Women's Careers: An International Comparison*, Cheltenham, S. 32-58.
- Hofmeister, Heather/Hans-Peter Blossfeld (2006): *Women's careers in an era of uncertainty: conclusions from a 13-country international comparison*, in: Hans-Peter Blossfeld/Heather Hofmeister (Hg.): *Globalization, Uncertainty and Women's Careers. An International Comparison*, Cheltenham, S. 433-450.
- Hofmeister, Heather/Hans-Peter Blossfeld/Melinda Mills (2006): *Globalization, uncertainty and women's mid-career life courses: a theoretical framework*, in: Hans-Peter Blossfeld/Heather Hofmeister (Hg.): *Globalization, Uncertainty and Women's Careers. An International Comparison*, Cheltenham, S. 3-31.
- Jürgens, Kerstin/Günter Voß (2007): *Gesellschaftliche Arbeitsteilung als Leistung der Person*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, H. 34, S. 3-9.

- Kaufmann, Gayle/Peter Uhlenberg (2000): The Influence of Parenthood on the work effort of married men and women, in: *Social Forces* 78, S. 931-949.
- Kimmel, Michael (1987): *Changing men: new directions in research on men and masculinity*, London.
- Kocka, Jürgen (1990): *Arbeitsverhältnisse und Arbeiterexistenzen. Grundlagen der Klassenbildung im 19. Jahrhundert*, Bonn.
- Kolinski, Eva (1995): Women after „Muttipolitik“, in: dies. (Hg.): *Between hope and fear. Everyday life in Post-Unification East Germany. A Case Study of Leipzig*, S. 177-200.
- Kramer, Ulrich (1998): *Wettbewerbsstärke und bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf – kein Widerspruch: Flexible Arbeitszeiten in Klein- und Mittelbetrieben*, Stuttgart.
- Krumpholz, Doris (2004): *Einsame Spitze. Frauen in Organisationen*, Wiesbaden.
- Lachmann, Richard (1995): *The Encyclopedic dictionary of sociology*, Guilford.
- Lück, Detlev (2006): The impact of gender role attitudes on women's life courses, in: Hans-Peter Blossfeld/Heather Hofmeister (Hg.): *Globalization, Uncertainty and Women's Careers. An International Comparison*, Cheltenham, S. 405-432.
- Marx, Karl (1867-94): *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, Hamburg, in: *Marx-Engels-Werke*, Bd. 23-25, Berlin 1962-64.
- Mills, Charles Wright (1956): *The Power Elite*, New York.
- Mitterauer, Michael (1990): Geschlechtsspezifische Arbeitsteilung in vorindustrieller Zeit, in: Michael Mitterauer (Hg.): *Historisch-Anthropologische Familienforschung*, Wien, S. 289-314.
- Moen, Phyllis (1992): *Women's two roles: A contemporary dilemma*, New York.
- Moen, Phyllis (2001): *The Career Quandary*, Washington D.C.
- Mühling, Tanja/Harald Rost (2007): *Väter im Blickpunkt. Perspektiven der Familienforschung*, Opladen.
- Neusüss, Christel (1992): *Die Kopfgeburten der Arbeiterbewegung oder die Genossin Luxemburg bringt alles durcheinander*, Osnabrück.
- Niehuss, Merith (1999): Die Hausfrau, in: Ute Frevert/Heinz-Gerhard Haupt (Hg.): *Der Mensch des 20. Jahrhunderts*, Frankfurt/Main, New York, S. 45-65.
- Notz, Gisela (1991): „Du bist als Frau um einiges mehr gebunden als der Mann.“ Die Auswirkungen der Geburt des ersten Kindes auf die Lebens- und Arbeitsplanung von Müttern und Vätern, Bonn.

- OECD (2008): OECD Employment Outlook – 2008 Edition. Summary in German, online unter: www.oecd.org/dataoecd/7/52/40938563.pdf, 9.12.08.
- Olah, Livia S. (1996): The impact of public policies on the second-birth rates in Sweden: a gender perspective, in: Stockholm Research Reports in Demography, Nr. 98, Stockholm.
- Orloff, Ann S. (2002): Women's Employment and Welfare Regimes: Globalization, Export Orientation and Social Policy in Europe and North America, in: Social Policy and Development Programme, Geneva.
- Ostner, Ilona (1993): Slow Motion: Women, Work and the Family in Germany, in: Jane Lewis (Hg.): Women and Social Policies in Europe: Work Family and the State, Aldershot, S. 92-115.
- Peinelt-Jordan, Klaus (1999): Männer zwischen Familie und Beruf, München.
- Peuckert, Rüdiger (2008): Familienformen im sozialen Wandel, Wiesbaden.
- Pfau-Effinger, Birgit (2001): Wandel wohlfahrtsstaatlicher Geschlechterpolitiken im soziokulturellen Kontext, in: Bettina Heintz (Hg.): Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 41, Sonderband ‚Geschlechtersoziologie‘, S. 488-511.
- Pfau-Effinger, Birgit (2003): Changing Welfare States and Labour Markets in the Context of European Gender Arrangements, online unter: www.socsci.auc.dk/cost/gender/Workingpapers/pfaueffinger.pdf, 8.12.08.
- Pfau-Effinger, Birgit (2004): Development of Culture, Welfare States and Women's Employment in Europe, Hants.
- Puchert, Ralf/Stephan Höyng (2008): Männer als Akteure im Gleichstellungsprozess? online unter: www.puchert.org/wcg/puchert_hoeyng.pdf, 10.12.08.
- Quasier-Pohl, Claudia (2001): Deutsche Eltern im interkulturellen Vergleich, in: Horst Nickel/Claudia Quaiser-Pohl (Hg.): Junge Eltern im kulturellen Wandel: Untersuchungen zur Familiengründung im internationalen Vergleich, Weinheim, S. 301-310.
- Raley, Sara B./Marybeth J. Mattingly/Suzanne M. Bianchi (2006): How dual are dual-earner couples? Documenting change from 1970-2001, in: Journal of Marriage and the Family 68, S. 11-28.
- Raml, Eva Maria (1993): Karriere und Familie, Linz.
- Ranson, Gillian (2001): Men at work – Change or no change? – in the era of the „New Father“, in: Men and Masculinities, Jg. 4, H. 1, S. 3-26.

- Reichart, Elisabeth (2007): Doppelte Transformation des Ernährermodells? Eine Längsschnittstudie zur Erwerbsarbeitsteilung bei ost- und westdeutschen Paaren nach der Geburt des ersten Kindes, Würzburg.
- Röhler, Alexander/Johannes Huinink/Anja Steinbach (2000): Hausarbeit in Partnerschaften. Zur Erklärung geschlechtstypischer Arbeitsteilung in nichtehelichen und ehelichen Lebensgemeinschaften, in: Zeitschrift für Familienforschung, Jg. 12, H. 2, S. 21-53.
- Rotundo, E. Anthony (1993): American Manhood: Transformations in Masculinity from the Revolution to the Modern Era, New York.
- Sayer, Liana C. (2007): Gender Differences in the Relationship between Long Employee Hours and Multitasking, in: Research in the Sociology of Work, H. 17, S. 403-435.
- Schilling, Elisabeth (2008): Projekt „Glückliches Leben“ zum Zusammenhang von Zeitznutzung und Glück bei berufstätigen Eltern, in: Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik, Jg. 17, H. 1, S. 51-65.
- Schnack, Dieter/Thomas Gesterkamp (1998): Hauptsache Arbeit? Männer zwischen Beruf und Familie, Reinbek.
- Schneewind, Klaus A./Wolfgang Sierwald (1999): Frühe Paar- und Familienentwicklung: Befunde einer fünfjährigen prospektiven Längsschnittstudie, in: Barbara Reichle/Harald Werneck (Hg.): Übergang zur Elternschaft, Stuttgart, S. 149-164.
- Schütze, Yvonne (1988): Mutterliebe – Vaterliebe. Elternrollen in der bürgerlichen Familie des 19. Jahrhunderts, in: Ute Frevert (Hg.): Bürgerinnen und Bürger. Geschlechterverhältnisse im 19. Jahrhundert, Göttingen, S. 118-133.
- Stegmann, Michael (2005): Der Einfluss der Kindererziehung auf Erwerbstätigkeitsmuster von Frauen und die Auswirkungen auf das Alterseinkommen, in: Deutsche Rentenversicherung, Jg. 60, H. 12, S. 665-691.
- Treas, Judith/Eric D. Widmer (2000): Married women's employment over the life course: Attitudes in cross-cultural perspective, in: Social Forces Jg. 78, S. 1409-1436.
- Trepp, Anne-Charlott (1996): Männerwelten privat: Vaterschaft im späten 18. und beginnenden 19. Jahrhundert, in: Thomas Kühne (Hg.): Männergeschichte – Geschlechtergeschichte, Frankfurt/Main, New York, S. 31-50.
- Vaskovics, Lazlo/Harald Rost (1999): Väter und Erziehungsurlaub, in: Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Bd. 179, Stuttgart.

- Volz, Rainer (2007): Väter zwischen Wunsch und Wirklichkeit. Zur Beharrlichkeit traditioneller Geschlechterbilder, in: Tanja Mühling/Harald Rost (Hg.): Väter im Blickpunkt. Perspektiven der Familienforschung, Opladen, Farmington Hills, S. 205-224.
- Weber, Max (1976): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, Tübingen.
- Werneck, Harald (1998): Übergang zur Vaterschaft. Auf der Suche nach den „neuen“ Vätern, Wien.
- Williams, Joan (2000): Unbending Gender. Why Family and Work Conflict and What to Do About It, Oxford.
- Witt, Nadine (2008): He thinks, she thinks: „Thinking“ Gender in the Household, unveröffentlichte Masterarbeit.
- Yalom, Marilyn (2001): A History of the Wife, New York.
- Zook, Melinda S. (2002): „Integrating Men’s History into Women’s History: A Proposition“, in: The History Teacher, Jg. 35, H. 3, S. 373-387.

Prekarität und Prekarisierung. Jüngere Tendenzen der Debatte über die neue soziale Unsicherheit

FRIEDERICKE HARDERING

Einleitung

In jüngeren Diskussionen über das Ende und die Zukunft der Erwerbsarbeitsgesellschaft hat sich neben Schlagwörtern wie der „Subjektivierung der Arbeit“ oder der „Flexibilisierung“ ein neuer Begriff etabliert, der Begriff der „Prekarität“. Waren einige arbeitssoziologische Diagnosen der 1980er und 1990er Jahre noch durchzogen von einem grundlegenden Optimismus hinsichtlich der Passung neuer flexibilisierter Erwerbsformen und der Erwerbsorientierungen der Beschäftigten, wird mit der Prekaritätssemantik nun das Augenmerk auf die Belastungen der Beschäftigten durch die betrieblichen Flexibilisierungstendenzen gerichtet. An skeptische Diagnosen anknüpfend zielt der jüngere Prekarisierungsdiskurs darauf, die Spannungen zwischen betrieblichen Flexibilitätsanforderungen und individuellen Sicherheitsvorstellungen offen zu legen und sie als Herausforderung für individuelle Bewältigungsleistungen zu kennzeichnen. Der Fokus der Prekarisierungsforschung liegt dabei auf der Analyse des Verlustes sozialer Sicherheiten und der Zunahme von Exklusionstendenzen der Arbeitsgesellschaft. Gefragt wird also danach, inwieweit Erwerbsarbeit noch als „großer Integrator“ (Castel 2000: 337) aufgefasst werden kann oder gar die Arbeit als „soziologische Schlüsselkategorie“ (Offe 1984) aufgrund wachsender Desintegrationspotenziale ausgedient hat.

Gerade durch die Zunahme unsicherer und nicht existenzsichernder Beschäftigungsformen gewann diese Frage gesellschaftspolitische Relevanz, und die Prekaritätskategorie erhielt Einzug in die öffentliche Debatte: War die Rede von „Prekarität“, „Prekariat“ und „Prekarisierung“ vor einigen Jahren in öffentlichen Diskussion noch sehr wenig verbreitet, erlangten die Begriffe im Zuge der „Unterschicht-Debatte“ (vgl. Lessenich 2006) im Spätherbst 2006 rasch an Popularität: In der Studie *Gesellschaft im Reformprozess* der Friedrich-Ebert-Stiftung war der Begriff des „abgehängten Prekariats“ gefallen (vgl. Müller-Hilmer 2006). Damit wurde ein „politischer Typ“ mit unsicherer Arbeit und niedrigem Einkommen umschrieben, der sich vom Staat allein gelassen fühlt und sich im gesellschaftlichen Abseits wähnt. Immerhin acht Prozent der wahlberechtigten Bevölkerung werden diesem Typ zugerechnet. Aus dem „abgehängten Prekariat“ wurde schnell die „neue Unterschicht“, ein Begriff, der noch kurz zuvor als unsagbar galt. Damit schienen die PrekarierInnen identifiziert als diejenigen am Rande der Gesellschaft.

Allerdings trifft, was in der öffentlichen Debatte als „Prekariat“ bezeichnet wird, nur begrenzt das, was in den Sozialwissenschaften als „Prekarität“ bezeichnet wird. In der Studie der Ebert-Stiftung stellt die „bedrohte Arbeitnehmerrunde“ mit 16 Prozent den größten Anteil der politischen Typen. Orientiert an einem traditionellen Arbeitsverständnis (Lohnhöhe, Arbeitsplatzsicherheit) fühlen sich diese Arbeiter- und FacharbeiterInnen in ihrer gegenwärtigen Position bedroht. Stärker als durch ihre Position „am Rande der Gesellschaft“ bildet diese Gruppe zusammen mit anderen Typen die „Mitte“ der Gesellschaft. So kommt die Studie auch zu dem Ergebnis, dass 63 Prozent der Befragten die gesellschaftlichen Veränderungen als besorgniserregend empfinden und 49 Prozent der Befragten befürchten, ihren Lebensstandard nicht halten zu können. Dieser Befund deutet darauf hin, dass soziale Unsicherheiten, die lange Zeit als Problem der gesellschaftlichen Randbereiche aufgefasst wurden, nun in der Mitte der Gesellschaft angekommen sind. Das Problem sozialer Unsicherheit wird, wie Berthold Vogel (2007) zuspitzt, *mittelklasserelevant*. Es sei gerade die vormals sichere Mittelklasse, die sich mehr und mehr der Brüchigkeit von Statuspositionen bewusst werde. Als Ursache dieser Statusunsicherheiten kann die Entwertung vormals sicherer Garanten arbeitsmarktlicher Inklusion wie Bildungszertifikate genannt werden. Bourdieu (1998) hat dieses Phänomen bereits in den 1990er Jahren für die französische Gesellschaft beschrieben und unter das Schlagwort „Prekarität ist überall“ subsumiert. Damit bringt er zum Ausdruck, dass die Prekarisierung als Prozess aufzufassen ist, der durch die Zunahme unsicherer Beschäftigungsverhältnisse zu verschärf-

ten Problemlagen zunächst am Rande der Gesellschaft führt, was letztlich Verunsicherung in alle Teile der Gesellschaft bringt. Castel (2000: 20) hat hier den Begriff des „Bumerang-Effektes“ geprägt, der gleichermaßen die Unsicherheitsdynamiken zwischen den verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen in den Blick nimmt. Es ist gerade diese Vielschichtigkeit des Prekaritätsbegriffs, der Blick auf Unsicherheitslogiken innerhalb einzelner gesellschaftlicher Bereiche sowie auf die Dynamiken zwischen verschiedenen Gruppen arbeitsmarktlicher Integration, der zur Popularität dieser Kategorie beigetragen hat. Zugleich steht der Begriff in Gefahr, durch ein zu ausgedehntes Bezugsnahmegebiet an Präzision zu verlieren. Denn manifeste Unsicherheitslagen, die Zunahme unsicherer Beschäftigungsformen und die Ausbreitung von Unsicherheitsgefühlen in sicheren Teilen der Gesellschaft mögen zwar auf ähnliche Ursachen verweisen, sind aber für eine fundierte Untersuchung von Unsicherheitsdynamiken voneinander abzugrenzen. Verschiedene Ebenen der Diskussion über Prekarität können hier differenziert werden.

Erstens: Zentraler Bezugspunkt der aktuellen Prekaritätsdebatte sind die Flexibilisierungstendenzen am Arbeitsmarkt, die sich in der Zunahme atypischer und unsicherer Beschäftigungsverhältnisse zeigen. Die Zahl der Leiharbeitsverhältnisse und befristeten Beschäftigungen hat in den letzten Jahren rapide zugenommen und das Antlitz der Arbeitsgesellschaft völlig verändert (vgl. Promberger 2006; Hoffmann/Walwei 2002; Dietz/Walwei 2006; Dietz/Walwei 2007): Einerseits brechen mit solchen Beschäftigungsformen für den Fordismus noch übliche Kontinuitätsannahmen weg, andererseits liefern diese Beschäftigungsformen kurz- wie langfristig oftmals nicht die Möglichkeit der Existenzsicherung. Diese Beschäftigungsformen werden in Abgrenzung zum Normalarbeitsverhältnis als *prekär* bezeichnet, um damit die Unterschreitung materieller, rechtlicher und sozialer Standards zu markieren. Die Ausdehnung eines Segments prekärer Beschäftigungsformen gilt in der Prekaritätsdebatte als Ausgangspunkt der Diffusion von Unsicherheiten.

Zweitens: Mit dem Fokus auf sozialer Sicherheit ist die Frage nach der „Staatsbedürftigkeit der Gesellschaft“ (Vogel 2007) ein zentrales Feld der Prekarisierungsdiskussion. Denn unabhängig davon, ob man den Wandel des Wohlfahrtsstaates als Demontage, als neoliberale Transformation oder wie Lessenich (2003, 2008) als „neozosialen Wandel“ beschreibt, hängt das Aufkommen der *neuen sozialen Unsicherheit* zentral mit den Umstrukturierungen von einem „vorsorgenden“ zu einem „gewährleistenden“ oder „aktivierenden“ Sozialstaat zusammen. Gerade der Abschied von der Normalarbeit als rechtspolitischem Leitbild (Matthies et al. 1994: 179) und die Förderung atypischer Beschäftigungsfor-

men im Rahmen der Agenda 2010 lassen die Prekarität als grundlegende Verunsicherung nun wieder als „soziale Frage“ erscheinen.

Drittens: Besonders im Anschluss an die Arbeiten Robert Castels hat sich eine weitere Bedeutung von Prekarität etabliert. Castel geht von einer Gliederung der Arbeitsgesellschaft in drei Zonen aus, wobei die *Zone der Prekarität* im Bereich zwischen *Integration* und *Entkoppelung* liegt (vgl. Castel 2000: 13). Im Spannungsfeld horizontaler wie vertikaler sozialstruktureller Beschreibungsraster zielt *Prekarität* auf die Zwischenräume, die Grauzonen zwischen „drinnen“ und „draußen“ sowie „oben“ und „unten“. *Prekarität* beschreibt einen Übergangsbereich innerhalb der Arbeitsgesellschaft, der geprägt ist durch Aufstiegshoffnungen und Abstiegsängste. Mit der Ausweitung unsicherer Beschäftigungsverhältnisse hat sich dieser Zwischenbereich drastisch vergrößert: Für immer mehr Menschen ist die Integration durch Arbeit keineswegs mehr selbstverständlich, und die Frage nach finanzieller Sicherheit und gesellschaftlicher Teilhabe ist zu einer allgegenwärtigen geworden.

Mit der quantitativen Zunahme atypischer Beschäftigung, der Problematisierung der Rolle des Wohlfahrtsstaates und der Diskussion von Prekarität als „Zone“ im Gefüge sozialer Ungleichheiten sind grob drei zentrale Achsen der gegenwärtigen Prekaritätsforschung umrissen. Innerhalb dieser Diskurse fällt dem Prekaritätsbegriff je eine andere Bedeutung zu: Markiert er im ersten Falle die Abweichung oder Unterschreitung von der Normalarbeit, so stehen in der Diskussion über den Wandel des Wohlfahrtsstaats stärker Aspekte rechtlicher Regulierung von Beschäftigungsformen im Mittelpunkt. Im Gefüge sozialstruktureller Beschreibungsraster erscheint Prekarität dagegen als unsichere Zone der arbeitsgesellschaftlichen Integration und damit als Dimension sozialer Ungleichheit.

Die Vielschichtigkeit dieser Debatte verdankt sich in entscheidendem Maße zwei zentralen Vordenkern der Prekaritätsdebatte, Robert Castel und Pierre Bourdieu. In ihren Werken, so soll im ersten Kapitel nachgezeichnet werden, wird das Problem der Prekarität als Dimension sozialer Ungleichheit, als Konsequenz wie auch neue Herausforderung sozialstaatlicher Regulierungen wie auch als kollektive Unsicherheit skizziert. Im Anschluss an diese Arbeiten hat sich der jüngere deutsche Prekaritätsdiskurs auf die Prekarität der Arbeitswelt konzentriert, und dabei weitere Prekaritätsdimensionen zunächst ausgeblendet. Welche Probleme auftreten, wenn Prekarität auf „prekäre Arbeit“ heruntergebrochen wird, soll im zweiten Kapitel diskutiert werden. Hier wird aufgezeigt, dass ein gehaltvoller Begriff von Prekarität sich nicht in der Unsicherheit des aktuellen Beschäftigungsverhältnisses erschöpft. Vielmehr bezeichnet Prekarität ein Gefüge aus erwerbsbiographischen Dis-

kontinuitäten, einem problematischen Haushaltskontext und der Ferne zu Institutionen. Abschließend geht es um den Wandel von Sicherheitsfiktionen im Zuge der Prekarisierung und damit um die Frage, inwieweit die Normalarbeitsbiographie als biographisches Deutungsmuster noch Gültigkeit besitzt oder im Zuge der Erosion des Normalarbeitsverhältnisses gleichsam miterodiert.

I Problematisierungen von Prekarität

Innerhalb der sozialwissenschaftlichen Fachdiskussion zeichnet sich zu Beginn des 21. Jahrhunderts ein neues Interesse am Phänomen des gesellschaftlichen Ausschlusses oder Überflüssigseins ab (vgl. Bauman 2005; Bude/Willisch 2008). Daran anknüpfend rückt auch jene Grauzone der „perforierten Arbeitslosigkeit“, also des Bereiches zwischen dem „Drinnen“ und „Draußen“ der Arbeitsgesellschaft, stärker in den Fokus des Interesses. Für die sozialwissenschaftliche Diskussion sind zunächst zwei französische Autoren zu nennen, die die Diskussion über die Entstehung einer „Zone der Prekarität“ maßgeblich vorangetrieben haben: Pierre Bourdieu und Robert Castel.

Mit seinem Essay *La précarité est aujourd'hui partout* hat Bourdieu einen entscheidenden Beitrag zu dieser Debatte geleistet. Er fasst Prekarität hier als „Teil einer neuartigen Herrschaftsform, die auf Errichtung einer zum allgemeinen Dauerzustand gewordenen Unsicherheit fußt und das Ziel hat, die Arbeitnehmer zur Unterwerfung, zur Hinnahme ihrer Ausbeutung zu zwingen“ (Bourdieu 1998: 96f.). Diese Erzeugung kollektiver Betroffenheit sei als Strategie der Unternehmen aufzufassen: Die Unternehmen produzierten also bewusst ein Klima der Unsicherheit, um dadurch die Einsparung von Personal und Kosten zu legitimieren. Der Verweis auf die Globalisierung als Ursache der Unsicherheit sei dabei ebenfalls nur eine Technik, von den eigenen Rationalisierungsstrategien abzulenken. Prekarität erscheint hier als Produkt eines „politischen Willens“ (Bourdieu 1998: 100). Neben dieser Schrift lieferte Bourdieu (1997) mit seiner groß angelegten Studie über *Das Elend der Welt* die empirische Fundierung seiner kritischen Untersuchungen. In zahlreichen qualitativen Interviews mit Personen aus sämtlichen Bereichen der Gesellschaft intendierte Bourdieu, den Blick auf das alltägliche Leiden an der Gesellschaft zu richten, wie er es im Untertitel seiner Studie formuliert. Zusammengenommen liefern die verschiedenen Interviews und Kommentare das Bild einer fragmentierten Gesellschaft, deren Kohäsionskraft an nahezu jeder Konfrontationslinie (jung/alt; beschäftigt/arbeitslos; urban/rural) auf die Probe gestellt wird. Gefühle

der Unsicherheit und sozialen Haltlosigkeit werden in vielen Interviews geäußert und lassen so die Konturen einer im Kern verunsicherten Gesellschaft hervortreten. Für die Erforschung von prekären Beschäftigungsformen ist vor allem der Beitrag von Michel Pialoux und Stéphane Beaud zu nennen, in dem das Verhältnis von Stammarbeitern und Leiharbeitern in einer Automobilfabrik detailliert beschrieben wird. Besonders deutlich geht aus diesen Interviews die durch gewandelte Produktionskonzepte angefachte Spaltung der Belegschaft hervor, die ein kollektives Handeln unterbinden. Inspiriert von der Bourdieuschen Prekarisierungsforschung entstand in den Jahren 2002 bis 2004 die Studie *Gesellschaft mit begrenzter Haftung*, in der die deutsche Gesellschaft mittels des Bourdieuschen Forschungsansatzes untersucht wurde (vgl. Schultheis/Schulz 2005).

Noch einflussreicher als Bourdieus Beitrag zur Prekarisierungsdebatte ist die 1998 in Frankreich erschienene Untersuchung *Les métamorphoses de la question sociale* von Robert Castel. Bei dieser Monographie handelt es sich um eine historische Untersuchung über die Institutionalisierung der Lohnarbeit, in der gleichzeitig der Wandel der sozialen Frage nachgezeichnet wird. Castel diagnostiziert eine tiefgreifende Krise der Lohnarbeitsgesellschaft seit den 1970er Jahren: Die „soziale Verwundbarkeit“, die zuvor ein Problem an den Rändern der Gesellschaft darstellte, rücke nun vor in das Zentrum der Gesellschaft. Für Castel wird durch solche Prozesse der Prekarisierung und Individualisierung nicht weniger als der Status der Lohnarbeit infrage gestellt. Er vermutet, dass nunmehr eine neue Etappe angebrochen sei, die nicht ausschließlich auf ökonomischen Krisenerscheinungen basiere, sondern eine „Krise der Integration durch Arbeit“ markiert (ebd.: 390). Diese Krise spiegelt sich in einer „doppelten Spaltung der Erwerbsgesellschaft“ wider (Kraemer/Speidel 2005: 367), also dem Auseinanderdriften dreier gesellschaftlicher „Zonen“. Die Zone der Integration umfasst alle Arbeiter in sicheren Normalarbeitsverhältnissen. Dagegen bilden all jene, die dauerhaft von regulärer Erwerbsarbeit ausgeschlossen sind, die *Zone der Entkoppelung*. Zwischen diesen beiden Zonen dehnt sich nach Castel die *Zone der Prekarität* oder *Zone der Verwundbarkeit* aus (Castel 2000: 336ff.). Das Castelsche Zonenmodell fokussiert freilich nicht eindimensional die Integration durch Arbeit. Vielmehr ist es als Matrix aufzufassen, die auf einer Achse die Integration in das System Arbeit und auf der anderen Achse die Integriertheit in Beziehungsnetzwerke erfasst (ebd.: 360f.). Entscheidend für den Castelschen Ansatz ist, dass die Übergänge zwischen diesen Zonen fließend sind und jederzeit die Möglichkeit besteht, in die *Zone der Entkoppelung* abzurutschen (Castel 2000).

Bourdieu und Castel knüpfen mit ihrem Prekaritätsbegriff an jüngere Verwendungsweisen des französischen *précarité* an. Wurden damit zunächst armutsnahe Haushaltskontexte bezeichnet, verschob sich die Bedeutung des Begriffes hin zu prekärer Arbeit (*emploi précaire*). Seit den 1990er Jahren lockerte sich die Verwendung des Prekaritätsbegriffs dergestalt, dass Prekarität verstärkt auf die Unsicherheitssituation als Folge instabiler Arbeit bezogen wurde. Darüber hinaus löste sich der Begriff von einer spezifisch individuellen Prekaritätskonstellation und beschreibt nunmehr eine allgemeine Unsicherheit, die sich über die gesamte Gesellschaft erstreckt (vgl. Barbier 2002). Die Bändigung dieser allgemeinen Unsicherheit kann aus der Perspektive von Castel und Bourdieu nur über die Verteidigung und Stabilisierung sozialstaatlicher Strukturen erfolgen. Castels *Metamorphosen* enden daher auch mit einem klaren Bekenntnis zum Sozialstaat (vgl. Castel 2000: 412). Nur der Sozialstaat sei in der Lage, das Aufkommen eines „negativen Individualismus“ (ebd.: 407), also einer Vereinzelung aufgrund des „Fehlens von Rahmen und nicht aufgrund einer Übertreibung subjektiver Investitionen“ (ebd.), wieder einzudämmen und die gesellschaftliche Kohäsion zu festigen.

An der Beschreibung des „negativen Individualismus“ wird Castels Anliegen deutlich, die heterogenen Auswirkungen des Individualisierungsprozesses trennscharf zu halten. Um hier „Gewinner“ und „Verlierer“ klarer voneinander differenzieren zu können, müsste auch der Risikobegriff dahingehend präzisiert werden, dass Unsicherheiten auch als „Schädigungen oder Belastungen“ in den Blick treten (Castel 2005: 82f.). Castel sieht hier eine *Risikoideologie* am Werk (2005: 89), durch welche Gefahren in Risiken umgedeutet würden. Dadurch werde das Individuum zum alleinigen Risikoträger und so der Blick auf neue Möglichkeiten der Vergemeinschaftung von Unsicherheiten verstellt. Bourdieu geht hier einen Schritt weiter und räumt bei seinen Problematisierungen von Unsicherheit der politischen Soziologie eine zentrale Funktion bei der Aufklärung über die Struktur gesellschaftlicher Machtverhältnisse ein. Denn die soziologische Diagnostik berge als solche bereits ein Potential, die eigenen Lebensumstände gesellschaftlichen Fehlentwicklungen zuzuschreiben und nicht sich selbst anzulasten (vgl. Bourdieu 1997: 826). Beide Autoren wenden sich damit über die Forderung einer klareren Semantik sowie über die Betonung der Aufgaben der Soziologie gegen die durch Individualisierungsdiskussionen provozierte Personalisierung struktureller Fehlentwicklungen. Die Problematisierung von Prekarität bei Bourdieu und Castel trägt damit deutliche Züge eines Gefahren- oder „Belastungsdiskurses“ (vgl. Bonß et al. 1984), was sich nicht zuletzt an Begriffen wie der *Verwundbarkeit* oder *Schädigung*

(Castel 2000, 2005) zeigt. Dieses Verständnis von Prekarität als Problematisierungskategorie sozialer Ungleichheiten wird auch in der jüngeren deutschen Prekarisierungsforschung aufgegriffen.

II Prekäre Arbeit

Mit dem Aufflammen der Prekaritätssemantik in der deutschsprachigen Soziologie wurde Prekarität zunächst als „prekäre Arbeit“ bestimmt, die sich in Abgrenzung zum „Normalarbeitsverhältnis“ definiert (vgl. Dörre et al. 2004; vgl. Mayer-Ahuja 2003). Als prekär wurde eine Beschäftigung dann bezeichnet, wenn soziale und rechtliche Standards der Normalarbeit unterschritten werden. Diese relationale Definition prekärer Arbeit birgt allerdings einige Schwierigkeiten: Denn obschon der Begriff „Normalarbeitsverhältnis“ seit mehr als zwei Dekaden im arbeitssoziologischen Diskurs gängig ist (vgl. Mückenberger 1985; Wagner 2000; Hoffmann/Walwei 2002), finden sich äußerst heterogene Definitionen: So wird Normalarbeit entweder sehr detailliert beschrieben als unbefristete, existenzsichernde, von einem männlichen Arbeitnehmer ausgeführte Vollzeitstätigkeit, die außer Haus erledigt wird, zeitlich begrenzt und gleichmäßig auf die Wochenarbeitstage verteilt ist. Gerade in Anpassung an die Veränderungen der Arbeitsrealitäten im Zuge der Tertiärisierung, Flexibilisierung und Feminisierung der Arbeit werden dagegen in minimalistischeren Definitionen Aspekte wie Arbeitsort, gleichmäßige Arbeitszeit und Geschlecht außer Acht gelassen. Insbesondere diese Abweichungen hinsichtlich der Detailliertheit bei der Bestimmung der Normalarbeit sorgen dafür, dass sich auch bei der Frage einer *Erosion des Normalarbeitsverhältnisses* (vgl. Mückenberger 1985) kein einheitliches Bild zeigt: Denn je präziser die Normalarbeit definiert wird, desto schneller kann auch ihre Auflösung konstatiert werden.

Zentral für die Normalarbeit sind die sicherheitsverbürgenden Momente in Gestalt von gesetzlichen Schutzrechten und der beruflichen Planungssicherheit, die durch einen unbefristeten Vertrag gewährleistet werden. Normalarbeit beschreibt tatsächlich weniger einen *Realtypus* als einen *Idealtypus* „guter Arbeit“ für große Teile der Bevölkerung, da gerade die finanzielle Sicherheit über einen längeren Zeitraum die Basis einer Lebens- und Familienplanung darstellt. Über die Vorstellung „guter Arbeit“ hinaus ist mit dem Begriff des Normalarbeitsverhältnisses eine volle Integration in den Arbeitsmarkt assoziiert. Prekäre Arbeit steht damit für eine Beschäftigung, die der Norm einer vollen Arbeitsmarktintegration nicht entspricht. Sie ist aus dieser Perspektive „ein Er-

gebnis sozialer Zuschreibungen und Klassifikationen auf der Basis eines normativen Vergleichsmaßstabs“ (Kraemer/Speidel 2004: 121).

Um prekäre Arbeit präziser entlang *objektiver Merkmale* definieren zu können, werden von Mayer-Ahuja (2003: 15) und Dörre (2004: 379) drei zentrale Kriterien prekärer Arbeit genannt: Eine Beschäftigung kann als prekär bezeichnet werden, wenn das Einkommen aus einem Beschäftigungsverhältnis nicht existenzsichernd ist. Beschäftigte, die in einer materiellen Dimension massiv beeinträchtigt sind, werden auch als *working poor*, als arbeitende Arme bezeichnet (Schäfer 1996). Ein weiteres Strukturmerkmal prekärer Arbeit ist die Unterschreitung gängiger „betrieblicher Integrationsstandards“ (Mayer-Ahuja 2003: 15), also die Nicht-Integration in die sozialen Netze am Arbeitsplatz. Diese Desintegration spiegele sich in „eingeschränkter Repräsentanz durch betriebliche und gewerkschaftliche Interessensvertretung“ wider (ebd.: 15). Letztlich werden Arbeitsverhältnisse, die die arbeits- und sozialrechtlichen Standards unterschreiten, als prekär bezeichnet. In dieser Dimension findet sich die Problematik vieler befristeter Beschäftigter wieder, von sozialen Schutz- und Sicherungsrechten sowie Partizipationschancen am Arbeitsplatz ausgeschlossen zu sein. Dies zeigt sich an einer Benachteiligung hinsichtlich des Kündigungsschutzes, der Rentenversicherung aber auch innerhalb betrieblicher Mitbestimmungsmöglichkeiten (Brinkmann et al. 2006).

Mittels dieser Kriterien kann die Prekarität der aktuellen Beschäftigung bestimmt werden. Allerdings können entlang dieser Definition prekärer Arbeit keine Aussagen darüber getroffen werden, inwieweit die Beschäftigten ihre Arbeit als prekär im Sinne einer Benachteiligung wahrnehmen. Ob die berufliche Unsicherheit also als bedrohlich oder als akzeptabel eingestuft wird, dafür bieten diese objektiven Kriterien keine Anhaltspunkte. Deshalb wurden auch die subjektiven Bewertungen in die Analysen von Prekarität einbezogen (vgl. Dörre 2005): „Der Prekarisierungsbegriff greift zu kurz, wenn er lediglich auf ein objektiv messbares, erhöhtes Risiko instabiler und ungeschützter Beschäftigung Bezug nimmt“ (Kraemer/Speidel 2004: 122). Unter den *subjektiven Verarbeitungsformen* werden damit all diejenigen Aspekte erfasst, die mit den Erfahrungen und subjektiven Einschätzungen prekärer Arbeit zusammenhängen. Diese Erfahrungen schlagen sich verstärkt in der Planungs- und Statusdimension sowie in der arbeitsinhaltlichen Dimension nieder (Dörre et al. 2004: 380). So wird Arbeit subjektiv als prekär aufgefasst, wenn sie nicht das für den jeweiligen Beruf übliche Maß an Anerkennung und Status mit sich bringt. Auch Beschäftigungen, die keine langfristige Planungssicherheit ermöglichen, werden häufig als prekär eingestuft. Bei der subjektiven Beurteilung der eigenen Beschäftigung ist aber

zentral, inwiefern sich die Beschäftigten selbst an der Norm der Normalarbeit orientieren und sich entlang dieses Maßstabes als benachteiligt empfinden, oder sich an alternativen Deutungskonzepten orientieren. In Untersuchungen hochqualifizierter prekär Beschäftigter sind solche alternativen Sicherheitsorientierungen mittels ressourcentheoretischer Ansätze untersucht worden (vgl. Betzelt 2006). Allerdings liegt der Fokus in vielen dieser Untersuchungen auf sozialen und professionellen Ressourcen. Gerade Konstrukte wie die Unsicherheitstoleranz, die bereits in Untersuchungen über das Exklusionsempfinden Einzug gefunden haben (vgl. Bude/Lantermann 2006), könnten für die Prekarisierungsforschung fruchtbar sein. *Ungewissheitstoleranz* bezeichnet eine sozialisatorisch erworbene Orientierung hin zu uneindeutigen Situationen, ein Bedürfnis nach Verstehen und Wissen und allgemein die positive Konnotation von Ungewissheiten. Eine hohe Ungewissheitstoleranz (vgl. Dalbert 1996) oder Risikoorientierung kann als günstig für die Bearbeitung unsicherer Lebenssituationen gewertet werden, wohingegen Unsicherheitsvermeidungsverhalten sich nachteilig auswirkt. Im Zusammenspiel mit anderen kognitiven Widerstandsquellen wirkt die Unsicherheitstoleranz zurück auf die individuelle Bewertung gesellschaftlicher Sicherheitsfiktionen.

Entlang dieser objektiven und subjektiven Kriterien kann prekäre Arbeit vorläufig bestimmt werden. Allerdings hat sich in jüngeren Publikationen verstärkt die Einschätzung durchgesetzt, dass die Bestimmung von Prekarität mehr Faktoren einschließen muss als das Beschäftigungsverhältnis. Denn die Wahrnehmung von Unsicherheit oder sozialer Benachteiligung ist in den Erfahrungshorizonten der Beschäftigten nicht zu trennen von ihrer Haushaltssituation und ihrem bisherigen Erwerbsverlauf. Ein solcher Begriff von Prekarität schließt die Bestimmung von Prekarität entlang bestimmter Beschäftigungsformen wie Leiharbeit, befristete Beschäftigungen, Mini-Jobs und Teilzeitarbeit aus. Solche atypischen Beschäftigungsformen bergen zwar ein erhöhtes *prekäres Potenzial* (Kraemer/Spedel 2005), welches allerdings durch Haushaltskontexte abgefedert werden kann.

III Prekärer Wohlstand und prekäre Erwerbsverläufe

Besonders im Rahmen der Erforschung sozialer Exklusion wurde der Begriff der Prekarität für „objektive Exklusionskonstellationen“ wie Wohlstand, Erwerbsstatus, die Eingebundenheit in soziale Netze, das Institutionenvertrauen sowie den psycho-physischen Gesundheitszustand verwendet (Bude/Lantermann 2006). Er reicht damit über die Fo-

kussierung auf die arbeitsmarktliche Integration hinaus. Prekarität steht hier für ein Ensemble von Problemlagen, die in ihrer Kombination das Gefühl des Ausgeschlossenseins hervorrufen können (ebd.). Auch jenseits der Frage nach dem Exklusionsempfinden stellen einige dieser Prekaritätskonstellationen eine sinnvolle Erweiterung des Prekaritätsbegriffes dar, insofern sie neben der Arbeit Momente sozialer Unsicherheit benennen. So hat Berthold Vogel (2007: 81) neben der Prekarität der Arbeit den „prekären Wohlstand“ als weitere Größe für die Vermessung der „Zone der Prekarität“ eingeführt. Die Kategorie des prekären Wohlstands zielt auf eine Einkommenszone, die weder der verfestigten Armut noch dem stabilen Wohlstand zuzurechnen ist. Dieser Zone können immerhin 25% der Bevölkerung zugerechnet werden (vgl. ebd.). Zwar ist das Einkommen auch eine relevante Größe bei der Bestimmung prekärer Arbeit, allerdings wird unter der Perspektive des prekären Wohlstands die finanzielle Haushaltssituation von der aktuellen Beschäftigungssituation entkoppelt, um so ein allgemeineres Bild der finanziellen Situation zu zeichnen.

Neben prekärer Arbeit und prekärem Wohlstand kann der Prekaritätsbegriff auch auf Erwerbsverläufe bezogen werden. Damit wird der Blick verlagert von strukturellen Aspekten der Prekarität auf die Ebene individueller Erwerbsverläufe, in denen Phasen prekärer Beschäftigung sich mit Phasen der Hilfebedürftigkeit abwechseln. Prekäre Beschäftigung stellt hier eine Episode innerhalb eines von Brüchen gekennzeichneten Erwerbsverlaufes dar. In den 1990er Jahren hat sich hierfür die Rede von „diskontinuierlichen Erwerbsverläufen“ etabliert (vgl. Mutz et al. 1995). Gemeint sind damit Erwerbsverläufe, die durch Arbeitslosigkeit oder eben prekäre Beschäftigungsinseln „perforiert“ sind und nicht dem Normalitätsmuster des institutionalisierten Lebenslaufes entsprechen (vgl. Kohli 1985). Häufig ist in diesem Kontext auch die Rede von „diskontinuierlichen Erwerbsbiographien“ (vgl. Behringer et al. 2004). Die Prekarität solcher Erwerbsverläufe lässt sich anhand der Dauer und der Häufigkeit der Beschäftigungsunterbrechungen bemessen. Darüber lassen sich die Erwerbsverläufe typischen biographischen Verlaufsmustern zurechnen. Vogel (2008) spricht hier von einer Gruppe neuer Arbeitsmarktakteure, die er als „Grenzgänger“ bezeichnet. Ihre Erwerbsbiographien sind gekennzeichnet durch eine dauerhafte Fragilität, die nicht irgendwann in eine stabile Erwerbskarriere einmündet.

Sowohl die Prekarität der Erwerbsbiographie als auch die Prekarität des Wohlstandes sind Konzepte, die die Konturen der „Zone der Prekarität“ deutlicher werden lassen. Es kann also bei der Bestimmung von Prekarität nicht allein um die Erwerbsarbeit oder gar bestimmte Beschäftigungsformen gehen, die dann pauschal als prekär etikettiert wer-

den. Vielmehr, darauf hat Bartelheimer (2005: 107) zu Recht aufmerksam gemacht, sollte sich die Bestimmung von Prekarität entlang von Personen, Erwerbsbiographien und Haushalten ausrichten.

IV Prekarisierte Sicherheitsfiktionen?

Mit dem Wandel der Erwerbsverläufe durch Prekarisierungsdynamiken stellt sich erneut die Frage nach der Veränderung von individuellen Erwerbsbiographien und ihren kulturellen Normalitätsmustern, die bereits in den 1990er Jahren Gegenstand zahlreicher Untersuchungen war (vgl. Brose et al. 1993). So wurde mit der These der Erosion des Normalarbeitsverhältnisses zugleich die Frage aufgeworfen, inwieweit sich nunmehr alternative biographische Orientierungen entwickeln, die in einem günstigeren Passungsverhältnis zu der beruflichen Diskontinuität stehen und damit Formen alternativer Sicherheitsfiktionen darstellen. Hier wurde argumentiert, dass dem quantitativen Rückgang des Normalarbeitsverhältnisses auf der Ebene der biographischen Beschreibung die Möglichkeit folgt, Diskontinuitäten innerhalb des Erwerbsverlaufes nunmehr auf vielfältigere Weise zu plausibilisieren. Die Erosion der Normalbiographie erscheint damit als eine Befreiung aus rigiden Plausibilisierungszwängen, innerhalb derer lediglich *ein* biographisches Format Gültigkeit besitzt. Dieses ist im Fall der Normalbiographie bestimmt durch die Vorstellung einer Vorstrukturierung von Biographien durch den institutionalisierten Lebenslauf. Dagegen verweist die Diskussion um die „Biographisierung der Lebensführung“ (Brose/Hildenbrand 1988) auf eine Verschiebung des Formates, das nicht länger an der Institution der Normalarbeit verhaftet ist, sondern Plausibilisierungen jenseits des Kontinuitätsparadigmas anbietet und dem Einzelnen damit ein höheres Maß an biographischer Kompetenz zumutet.

So gehen beispielsweise Mutz et al. (1995: 299f.) davon aus, dass es bereits „strukturierte Deutungsmuster gibt, die sich für eine Normalisierung des Arbeitslosigkeitsereignisses und der Diskontinuitätsphase eignen.“ Im Rahmen von erwerbsbiographischen Interviews stießen die Forscher auf eine breite Palette erwerbsbiographischer Erzählungen, die sie zu typischen biographischen Konstruktionsmustern kondensieren konnten. Hier zeigte sich, dass das in den Deutungsmustern verdichtete Wissen über die Erklärbarkeit von Diskontinuität und Arbeitslosigkeit den Untersuchten half, sich auf Brüche im eigenen Erwerbsverlauf anders zu beziehen und „Diskontinuitätsmanagement“ (ebd.: 309) zu betreiben. In eine ähnliche Richtung weisen die Untersuchungen von Wohlrab-Sahr (1991, 1993, 1995) über die Herstellung biographischer

Sicherheit bei Zeitarbeiterinnen, in denen die prekäre Beschäftigung als selbst gewähltes „Moratorium“ erscheint, also als reflexiver Bezug auf Diskontinuitäten. Gemeinsam ist diesen Forschungsergebnissen, dass sie von einem Vorhandensein alternativer und eben plausibler Erzählformate ausgehen, die einen prospektiven Bezug auf Unsicherheit ermöglichen. Unsicherheit wird nicht länger pathologisiert, sondern vielmehr in die Lebenskonstruktion integriert. Solche Muster „reflexiver Biographisierung“ (Corsten 2004: 54), in denen Unsicherheiten nicht als Ursache systemischer Fehlentwicklungen, sondern als Konsequenz eigener biographischer Entscheidungen interpretiert und bearbeitet werden, finden sich auch in jüngeren Untersuchungen über flexible Wissensarbeiterinnen (Betzelt 2006). Betzelt konnte hier für die AlleindienstleisterInnen „aktiv-reflexive Strategien“ ausmachen, „um subjektive Orientierungen und marktliche Gegebenheiten in einer lebbar Balance zu halten“ (ebd.: 64).

Zusammengenommen zeichnen diese Ergebnisse ein Bild von der biographischen Bearbeitung von Diskontinuität, welche nicht auf eine selbstverständliche Adaption von Flexibilisierungsanforderungen zielt, sondern die biographische Anpassungsleistung als konflikthaft sieht. Unsicherheiten werden zwar nicht länger zwingend negativ etikettiert, sondern als Risiko aktiv in die biographische Arbeit einbezogen. Entscheidend für diese Ansätze ist, dass die Herstellung biographischer Sicherheiten hier auf der Ebene der subjektiven Sinnstiftung vermutet wird. Dabei werden diskontinuierliche Ereignisse narrativ eingeflochten und divergente Passagen des Erwerbsverlaufes anschlussfähig gehalten. In Erwartung unsicherer äußerer Rahmungen wird also die Verantwortung für das Kontinuitätsmanagement bzw. die Plausibilisierungsleistungen nach innen verlagert. Innerhalb dieser individualisierten Formen von Diskontinuitätsmanagement erscheint die Normalbiographie oftmals als Gegenpol der eigenen biographischen Orientierungen.

Gegen solche Ansätze, die den Stellenwert der Normalbiographie für die Herstellung von biographischen Sicherheiten als gering einstufen, wurde argumentiert, dass berufliche Unsicherheit vielmehr die Orientierung an einem stabilen und erfolgsversprechenden biographischen Format befördere, welches sich auf gesellschaftlich geteilte Erfolgskriterien für eine Berufsbiographie stützt (z.B. Mückenberger 1985). Die Normalarbeitsbiographie behielte also trotz des empirischen Rückgangs des Normalarbeitsverhältnisses ihre Gültigkeit als „herrschende Fiktion“ (ebd.: 422). Bemerkenswert ist, dass diese Einschätzung sowohl im Rahmen der Überprüfung der Arbeitskraftunternehmerthese als auch in Untersuchungen über prekäre Beschäftigungsverhältnisse geteilt wird. Gerade im Rahmen der Arbeitskraftunternehmerthese wurde ja ein Ideal-

typus der „Ware Arbeitskraft“ (Voß/Pongratz 1998) entworfen, der sich durch die „Selbst-Rationalisierung“ seiner Lebensorganisation auszeichnet. Dem Arbeitskraftunternehmer wird damit die Fähigkeit zugeschrieben, seinen Lebenszusammenhang entlang ökonomischer Erfordernisse zu arrangieren. Diese „Verbetrieblichung der alltäglichen Lebensführung“ (ebd.) steht einer rigiden Orientierung entlang der sicherheitsverbürgenden Momente der Normalarbeit entgegen. Die empirische Überprüfung der berufsbiographischen Orientierungen entlang der Arbeitskraftunternehmerthese (vgl. Pongratz 2004) deutet allerdings darauf hin, dass vielmehr „eine *Mentalität berufsbezogener Absicherung*“ vorherrscht, die eher dem Typus des „verberuflichten Arbeitnehmers“ (ebd.) zugeschrieben wird. Ein Großteil der Befragten bezieht sich in der Untersuchung trotz der deutlichen Erosionstendenzen der Normalarbeit auf die Sicherheiten der Normalarbeitsbiographie. Durch diese Bezugnahme wird die Normalbiographie als biographisches Format bestärkt; Pongratz spricht hier von einem „kulturelle(n) Stabilisierungsmoment für das Leitmodell der Normalbiographie“ (ebd.: 36).

Der Rekurs auf die Normalarbeit als Sicherheitsfiktion zeigt sich gleichermaßen in der Erforschung der subjektiven Erfahrung von Prekarität. Im Gegensatz zur Arbeitskraftunternehmerthese wird diese Bezugnahme hier bereits theoretisch antizipiert, insofern dass Prekarität als Abweichung von der Normalarbeit bestimmt ist (vgl. Kraemer/Speidel 2004: 373). Die empirischen Untersuchungen im Bereich prekärer Beschäftigungsverhältnisse bestätigen diese Einschätzung (vgl. Noller et al. 2004). So steht hinter dem „Traum des Leiharbeiters, Stammarbeiter zu werden“ (Castel 2000: 358), nicht weniger als der Wunsch nach beruflicher Stabilität und Kontinuität, die mit der Normalarbeit nach wie vor verknüpft sind.

An der Sicherheitsfiktion der Normalarbeit festzuhalten, scheint also in Zeiten der Prekarisierung ein durchaus anzutreffendes Muster. Und das, obwohl die Hoffnungen auf den Übergang in ein Normalarbeitsverhältnis für einen Gutteil der prekär Beschäftigten enttäuscht werden. Wie ist dieses Festhalten an der Sicherheitsfiktion der Normalarbeit zu erklären?

Ein erstes Erklärungsmuster für die Orientierung an der Normalarbeit als Sicherheitsfiktion liefert Pongratz, der davon ausgeht, dass alternative Deutungsangebote fehlen, im Rahmen derer die neuen Unsicherheiten innerhalb der Erwerbsarbeit reflektiert werden könnten (Pongratz 2004: 37). Der Rekurs auf die Normalarbeit kann damit als Indikator einer grundlegenden Verunsicherung der Inklusionslogiken interpretiert werden: Weil keine zuverlässigen Anhaltspunkte für die biographische Orientierung produziert werden, erscheint vor dem Hintergrund biogra-

phischer Unsicherheit der Rückgriff auf ein geschwächtes Skript der Normalarbeit als letzter Ankerpunkt. Das Normalarbeitsverhältnis als Voraussetzung gesellschaftlicher Inklusion und materieller Teilhabe bezieht seine Anziehungskraft darüber hinaus aus der Möglichkeit, eine längerfristige Lebensplanung zu entwerfen. Das Versprechen dieser Planungssicherheit kann als Grund dafür angesehen werden, warum trotz oder gerade aufgrund der *Erosion der Normalarbeit* die Bindekraft des Normalarbeitsverhältnisses nach wie vor deutlich ausgeprägt ist (vgl. Mayer-Ahuja 2003; Kraemer/Speidel 2004). Die Normalbiographie bleibt diesem Ansatz zufolge weitgehend unabhängig von ihren Realisierungsmöglichkeiten gerade unter prekär Beschäftigten das Idealbild der Herstellung einer stabilen Erwerbsbiographie und damit stabiler Erwartungssicherheiten.

Berufsbiographische Diskontinuitäten, so kann resümiert werden, mögen zwar plausibilisierbarer geworden sein, jedoch setzen solche Plausibilisierungen biographische Ressourcen und narrative Kompetenzen voraus, die keineswegs gleichmäßig verteilt sind. Freilich finden sich in unterschiedlichen Milieus je abweichende Bezugnahmen auf die Normalbiographie, und gerade innerhalb der „*creative class*“, wie Richard Florida den ausgedehnten Bereich verschiedener Intelligenz- und Kreativberufe bezeichnet (Florida 2002), finden sich teilweise alternative biographische Sicherheitsorientierungen. Jedoch, so zeigen Untersuchungen über die *Prekarisierung auf hohem Niveau* (vgl. Manske 2007), sind auch die Kreativen, die häufig als Lebensstilkonen alternativer Sicherheitsorientierungen ausgewiesen werden (Schultheis 2005; Pelizäus-Hoffmeister 2008), nicht frei von normalbiographischen Sicherheitserwartungen (vgl. Manske 2006). Trotz der Möglichkeiten alternativer Plausibilisierungen scheinen also entgegen den Anziehungskräften des „unternehmerischen Selbst“ (Bröckling 2007) die gegenwärtigen Unsicherheiten in der Berufswelt sowie die Wahrnehmung derselben die Suche nach biographischen Formaten zu bestärken, die den Unvorhersehbarkeiten und Unplanbarkeiten stabile Orientierungslinien entgegengesetzen.

Literatur

- Barbier, Jean-Claude (2002): A Survey of the Use of the Term *précarité* in French Economics and Sociology, online unter: <http://www.cce-recherche.fr/fr/publicationspdf/02doc19.pdf>.
- Bartelheimer, Peter (2005): Teilhabe, Gefährdung, Ausgrenzung, in: SOFI et al. (Hg.): *Berichterstattung zur sozio-ökonomischen Ent-*

- wicklung in Deutschland – Arbeit und Lebensweisen, Wiesbaden, S. 85-123.
- Bauman, Zygmunt (2005): *Verworfenes Leben: Die Ausgegrenzten der Moderne*, Hamburg.
- Behringer, Friederike/Axel Bolder/Rosemarie Klein/Gerhard Reutter/Andreas Seiverth (2004): *Biographische Kontinuität in diskontinuierlichen Erwerbsverläufen?* in: Friederike Behringer et al. (Hg.): *Diskontinuierliche Erwerbsbiographien. Zur gesellschaftlichen Konstruktion und Bearbeitung eines normalen Phänomens*, Baltmannsweiler.
- Betzelt, Sigrid (2006): *Flexible Wissensarbeit. AlleindienstleisterInnen zwischen Privileg und Prekarität*, ZeS-Arbeitspapier Nr. 3.
- Bonß, Wolfgang (2006): *Beschäftigt – Arbeitslos*, in: Lessenich, Stephan/Frank Nullmeier (Hg.): *Deutschland. Eine gespaltene Gesellschaft*. Frankfurt/Main, S. 53-72.
- Bonß, Wolfgang/Heiner Keupp/Elmar Koenen (1984): *Das Ende des Belastungsdiskurses? Zur subjektiven und gesellschaftlichen Bedeutung von Arbeitslosigkeit*, in: Wolfgang Bonß/Rolf G. Heinze (Hg.): *Arbeitslosigkeit in der Arbeitsgesellschaft*. Frankfurt/Main, S. 143-188.
- Bourdieu, Pierre (1998): *Prekarität ist überall*, in: ders. (Hg.): *Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neoliberale Invasion*, Konstanz, S. 96-102.
- Bourdieu, Pierre et al. (1997): *Das Elend der Welt. Zeugnisse und Diagnosen alltäglichen Leidens an der Gesellschaft*, Konstanz.
- Brinkmann, Ulrich/Klaus Dörre/Silke Röbenack/Klaus Kraemer/Fredric Speidel (2006): *Prekäre Arbeit. Ursachen, Ausmaß, soziale Folgen und subjektive Verarbeitungsformen unsicherer Beschäftigungsverhältnisse*, Bonn.
- Bröckling, Ulrich (2007): *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*, Frankfurt/Main.
- Brose, Hanns-Georg/Bruno Hildenbrand (1988): *Biographisierung von Erleben und Handeln*, in: dies. (Hg.): *Vom Ende des Individuums zur Individualität ohne Ende*, Opladen, S. 11-30.
- Brose, Hanns-Georg/Monika Wohlrab-Sahr/Michael Corsten (1993): *Soziale Zeit und Biographie. Über die Gestaltung von Alltagszeit und Lebenszeit*, Opladen.
- Bude, Heinz/Ernst Dieter Lantermann (2006): *Soziale Exklusion und Exklusionsempfinden*, in: *KZfSS*, Jg. 58, H. 2, S. 232-253.
- Bude, Heinz/Andreas Willisch (2008): *Exklusion. Die Debatte über die „Überflüssigen“*, Frankfurt/Main.

- Castel, Robert (2000): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit, Konstanz.
- Castel, Robert (2005): Die Stärkung des Sozialen. Leben im neuen Wohlfahrtsstaat, Hamburg.
- Corsten, Michael (2004): Uneinheitliche Logiken des Wandels: Konsequenzen für Lebenslauf-Orientierungsmuster, in: Friederike Behringer et al. (Hg.): Diskontinuierliche Erwerbsbiographien. Zur gesellschaftlichen Konstruktion und Bearbeitung eines normalen Phänomens, Baltmannsweiler, S. 46-58.
- Dietz, Martin/Ulrich Walwei (2006): Die Zunahme atypischer Beschäftigung. Ursachen und Folgen, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, H. 109, S. 17-24.
- Dietz, Martin/Ulrich Walwei (2007): Erwerbsformen in Bewegung. Wirkung auf Beschäftigungsniveau und Durchlässigkeit des Arbeitsmarktes, in: Frank Lorenz/Günther Schneider (Hg.): Ende der Normalarbeit? Mehr Solidarität statt weniger Sicherheit – Zukunft betrieblicher Interessenvertretung, Hamburg, S. 185-202.
- Dörre, Klaus (2005): Prekarität – eine Arbeitspolitische Herausforderung, in: WSI-Mitteilungen, H. 5, S. 250-258.
- Dörre, Klaus/Klaus Kraemer/Frederic Speidel (2004): Prekäre Arbeit. Ursachen, soziale Auswirkungen und subjektive Verarbeitungsformen unsicherer Beschäftigung, in: Das Argument 256, S. 378-397.
- Florida, Richard (2002): The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life, New York.
- Hall, Douglas Tim/Philip H. Mirvis (1995): Careers as lifelong learning, in: Ann Howard (Hg.): The changing nature of work, San Francisco, S. 323-261.
- Hoffmann, Edeltraud/Ulrich Walwei (2002): Wandel der Erwerbsformen. Beschäftigungssituation von Frauen in Deutschland, in: Gerhard Engelbrech (Hg.): Arbeitsmarktchancen für Frauen (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 258), Nürnberg, S. 67-91.
- Kohli, Martin (1985): Die Institutionalisierung des Lebenslaufes. Historische Befunde und theoretische Argumente, in: KZfSS. Jg. 37, S. 1-29.
- Kraemer, Klaus/Frederic Speidel (2004): Prekäre Leiharbeit, in: Berthold Vogel (Hg.): Leiharbeit. Neue sozialwissenschaftliche Befunde zu einer prekären Beschäftigungsform, Hamburg, S. 119-153.
- Kraemer, Klaus/Frederic Speidel (2005): Prekarisierung von Erwerbsarbeit – Zur Transformation des arbeitsweltlichen Integrationsmodus, in: Wilhelm Heitmeyer/Peter Imbusch (Hg.): Integrationspo-

- tenziale einer modernen Gesellschaft. Analysen zu gesellschaftlicher Integration und Desintegration, Wiesbaden, S. 367-390.
- Lessenich, Stephan (2003): Soziale Subjektivität. Die neue Regierung der Gesellschaft, in: *Mittelweg* 36, Jg. 12, H. 4, S. 80-93.
- Lessenich, Stephan (2006): Du bist Unterschicht: Zur Remoralisierung sozialer Ungleichheit, in: *PROKLA – Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 145, Jg. 36, H. 4, S. 611-614.
- Lessenich, Stephan (2008): Die Neuerfindung des Sozialen. Der Sozialstaat im flexiblen Kapitalismus, Bielefeld.
- Manske, Alexandra (2006): Vom Umgang mit Instabilitäten. Wie Web-Worker ihre soziale Lage bearbeiten, in: Karl-Siegbert Rehberg (Hg.): *Soziale Ungleichheit – Kulturelle Unterschiede, Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004, Frankfurt/Main, Teil 1*, S. 657-660.
- Matthies, Hildegard/Ulrich Mückenberger/Claus Offe/Edgar Peter/Sibille Raasch (1994): *Arbeit 2000 – Anforderungen an eine Neugestaltung der Arbeitswelt. Eine Studie der Hans-Böckler-Stiftung*, Reinbek bei Hamburg.
- Mayer-Ahuya, Nicole (2003): Wieder dienen lernen? Vom westdeutschen „Normalarbeitsverhältnis“ zu prekärer Beschäftigung seit 1973, Berlin.
- Mückenberger, Ulrich (1985): Die Krise des Normalarbeitsverhältnisses. Hat das Arbeitsrecht noch Zukunft? in: *Zeitschrift für Sozialreform*, H. 7, S. 415-434, S. 457-475.
- Müller-Hilmer, Rita (2006): Gesellschaft im Reformprozess, Friedrich-Ebert-Stiftung/TNS Infratest Sozialforschung, Juli 2006, online unter: www.fes.de/inhalt/Dokumente/061017_Gesellschaft_im_Reformprozess_komplett.pdf.
- Mutz, Gerd/Wolfgang Ludwig-Mayerhofer/Elmar J. Koenen/Klaus Eder/Wolfgang Bonß (1995): Diskontinuierliche Erwerbsverläufe. Analysen zur postindustriellen Arbeitslosigkeit, Opladen.
- Noller, Peter/Berthold Vogel/Martin Kronauer (2004): Zwischen Integration und Ausgrenzung – Erfahrungen mit Leiharbeit und befristeter Beschäftigung, Göttingen.
- Offe, Claus (1984): Arbeit als soziologische Schlüsselkategorie? in: ders. (Hg.): „Arbeitsgesellschaft“. Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven. Frankfurt/Main, New York, S. 13- 43.
- Pelizäus-Hoffmeister, Helga (2008): Unsicherheiten im Lebensverlauf um 1900 und um 2000, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, H. 33-34, S. 25-31.
- Pongratz, Hans J. (2004): Die Verunsicherung biographischer Perspektiven. Erwerbsbiographien zwischen Normalitätserwartungen und

- Flexibilisierungsdruck, in: Friederike Behringer/Axel Bolder/Rosemarie Klein (Hg.): Diskontinuierliche Erwerbsbiographien, Baltmannsweiler, S. 27-45.
- Promberger, Markus (2006): Leiharbeit – Flexibilität und Prekarität in der betrieblichen Praxis, in: WSI-Mitteilungen, H. 5, S. 263-268.
- Schäfer, Claus (1996): Armut trotz Arbeit. Ungerechte Niedriglöhne in Deutschland und Europa, in: ders./Gerd Pohl (Hg.): Niedriglöhne, Hamburg, S. 57-78.
- Schultheis, Franz (2005): Prekär auf hohem Niveau, in: ders./Kristina Schulz (Hg.): Gesellschaft mit begrenzter Haftung, Konstanz, S. 375-378.
- Schultheis, Franz/Kristina Schulz (Hg.) (2005): Gesellschaft mit begrenzter Haftung, Konstanz.
- Sennett, Richard (1998): Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Hamburg.
- Vogel, Berthold (2007): Die Staatsbedürftigkeit der Gesellschaft, Hamburg.
- Vogel, Berthold (2008): Prekarität und Prekariat – Signalwörter neuer sozialer Ungleichheiten in der Arbeitswelt; in: Aus Politik und Zeitgeschichte, H. 33-34, S. 12-18.
- Wagner, Alexandra (2000): Krise des „Normalarbeitsverhältnisses“? Über eine konfuse Debatte und ihre politische Instrumentalisierung, in: Claus Schäfer (Hg.): Geringe Löhne – mehr Beschäftigung? Niedriglohn-Politik, Hamburg, S. 200-246.
- Wohlrab-Sahr, Monika (1992): Über den Umgang mit biographischer Unsicherheit – Implikationen der „Modernisierung der Moderne“, in: Soziale Welt, Jg. 43, H. 2, S. 217-236.
- Wohlrab-Sahr, Monika (1993): Biographische Unsicherheit. Formen weiblicher Identitäten in der reflexiven Moderne: Das Beispiel der Zeitarbeiterinnen, Opladen.
- Wohlrab-Sahr, Monika (1995): Erfolgreiche Biographien – Biographie als Leistung, in: Wolfram Fischer-Rosenthal/Peter Alheit (Hg.): Biographien in Deutschland. Soziologische Rekonstruktionen gelebter Gesellschaftsgeschichte, Opladen, S. 232-249.

„Ist die Arbeit noch was wert?“

Die Rolle von Gewerkschaften und Arbeit in der EU¹

OSKAR NEGTE

Auf dem Weg von Köln nach Aachen habe ich die Folgen, die die Teilprivatisierung der Bahn mit sich bringt, am eigenen Leib erfahren; dass nämlich die Vorortzüge alle Fernzüge vorbeifahren lassen müssen und ich aufgrund dessen über zwei Stunden unterwegs war. Trotzdem haben Sie hier in Aachen Glück, dass die Strecke überhaupt noch existiert, denn dort, wo die Rationalisierung in vollem Maße gegriffen hat, wird die Abkoppelung der Regionen von den Städten spürbare Folgen hinterlassen.

Die Bahn-Privatisierung ist nur ein Beispiel für einen anhaltenden Trend; ehemalige Gewerkschaftsfunktionäre wechseln die Seiten, indem sie ohne Scham Posten in der Unternehmensführung antreten und so von der selbst initiierten Teilprivatisierung massiv profitieren. Wenn ich über Arbeitsgesellschaft und Gewerkschaften spreche, hole ich deshalb so weit aus, weil es gerade aufgrund als Korruption empfundener Handlungen unklar scheint, wo sich die Gewerkschaften in Zukunft, auch im europäischen Kontext betrachtet, positionieren werden. Deshalb bedarf mein Vortrag „Ist die Arbeit noch was wert? Die Rolle von Gewerkschaften und Arbeit in der EU“ zunächst der Erörterung einiger anderer Punkte, die in Bezug auf mein eigentliches Vortragsthema relevant sind.

Globalisierung

Das zu einem Substanzbegriff gewordene Wort ‚Globalisierung‘ ist heutzutage mit solch einer negativen Konnotation behaftet, dass man bei seiner Nutzung automatisch in eine Rechtfertigungshaltung verfällt, ob man für oder gegen diesen Prozess ist, ob man die Folgen positiv, negativ oder gar nicht bewertet. Nicht nur Niedriglöhne werden mit Hilfe dieses Begriffs, hinter dem sich die Auflösung jedweder Grenzen versteckt, erpresst, auch Diskussionszusammenhänge um diesen Begriff herum finden keine objektive, wertfreie Basis mehr. Ich denke, dass es in einem solchen Vortrag wichtig ist, diesen Substanzbegriff auf seine Relevanz für unterschiedliche Realitätsschichten auseinanderzulegen, die Relationsbegriffe also dem Substanzbegriff gegenüber zu stellen, wie Ernst Cassirer diese Vorgehensweise einmal genannt hat (vgl. Cassirer 1910).

Denn wirklich globalisiert ist nur eine Realitätsschicht: die der Divi-
sen- und Finanzströme. Die Globalisierung dieses Marktes resultiert unter anderem darin, dass schon die kleinsten Veränderungen an der New Yorker Börse in Sekundenschnelle ihre Auswirkungen auf den Börsenmärkten der Welt, sei es in Shanghai oder Frankfurt, zeigen. Es bestehen keine Grenzen mehr, die heimischen Märkte können sich den Folgen nicht entziehen. Kompetente Ökonomen haben sich natürlich immer wieder die Frage gestellt, wann dieses sensible globalisierte System auseinander bricht, in dem auf etwa 200 US-Dollar Devisen- und Finanzströme 1 US-Dollar wirklicher Warenverkehr kommt. Von primärer Bedeutung scheint die Verhinderung eines Bankencrashes wie in den späten 1920ern, weshalb selbst exponierte Neoliberale wie Josef Ackermann den Staat zu Hilfe rufen, wenn es darum geht, Verluste auszugleichen. Dies geschieht dann primär über Steuergelder, wodurch die Verluste nicht nur ausgeglichen sondern ebenfalls sozialisiert werden. Da also dieses komplexe System das Leben eines jeden beeinflusst, ist seine reibungslose Funktionsfähigkeit von großem allgemeinem Interesse.

Während diese Realitätsschicht nun völlig globalisiert ist, verhält es sich mit der zweiten, dem Handel, anders. Zwar gestaltet sich dieses Feld nach den Maximen David Ricardos (vgl. Ricardo 1837) durch die produktive Kombination von Freihandelsgebieten. Diese Idee und die dahinter stehende neoliberale Ideologie werden jedoch immer häufiger gebrochen. In den USA werden die erlaubten Kontingente in den Bereichen Einfuhr und Zoll stetig erhöht, ein Trend, der sich ebenso für Europa abzeichnet. Die vermehrte Einfuhr von Produkten aus Niedriglohnländern wie China hat dabei nicht nur die Zerstörung des heimischen Marktes zur Folge. Durch die Umgehung der Prinzipien des Frei-

handels kann durchaus ebenso der ausländische Markt geschädigt werden. Nehmen wir als Beispiel den Textilhandel. Momentan wird diese Ware massenweise von China in die USA importiert, der entsprechende US-amerikanische Markt kann hier preislich nicht mithalten. Sollten die USA oder Kanada im Zuge des Rationalisierungswettlaufs jedoch eines Tages wieder in der Lage sein, ihre Baumwollproduktion zu steigern, könnte dies zur Folge haben, dass das Niedriglohnland China auf dem Weltmarkt nicht mehr konkurrenzfähig wäre.

Doch nicht nur die importierten Massenwaren stellen Industrienationen vor ein Problem. Auch die Nichtbeachtung des Urheberrechts durch die Billiglohnländer bereitet zunehmend Schwierigkeiten. Nehmen wir als Beispiel den Fall von Pudong. Hier sind Chinesen in einen Schnellzug von Pudong nach Shanghai eingebrochen und haben Siemens-Blaupausen kopiert. Das Unternehmen traute sich damals nicht, gegen diesen Raub gerichtlich vorzugehen, da es einen Auftragsstopp von Seiten Chinas befürchtete. Auf der Realitätsebene des Handels kann man dementsprechend mittlerweile von einem Krieg sprechen.

Die dritte Realitätsschicht, die lebendige Arbeit, ist überhaupt nicht globalisiert. Je näher wir also den wirklichen Lebens- und Produktionszusammenhängen zwischen den Menschen kommen, desto weniger ist die Realität globalisiert. In diesem Bereich ist es nun besonders wichtig, wenigstens die halbwegs souveränen Staaten Europas trotz der Entwertung der nationalen Souveränität durch die Globalisierung dazu aufzufordern, bestimmte Regularien innerhalb des Umgangs mit lebendiger Arbeit einzuhalten. Die gerechte Entlohnung von Arbeit wäre ein Faktor, eine Selbstverständlichkeit, die heute jedoch nicht mehr als solche angesehen wird. Davon dass ein Industriearbeiter in der Lage ist, seine Familie alleine zu ernähren, kann beispielsweise keine Rede mehr sein. Musste ein Mann in den Vereinigten Staaten vor 15 Jahren noch 55 Wochenstunden arbeiten, um sich, seine Frau und seine zwei Kinder zu versorgen, sind dafür heute 100 Stunden notwendig, von den völlig fragmentierten Arbeitszeiten ganz zu schweigen. Die Aufteilung von Arbeitsplätzen und die Flexibilisierung gehören zu den Umbrüchen, mit denen wir es zu tun haben. Meine erste These lautet daher, dass wir uns an der Schneide eines epochalen Umbruchs befinden. Der einzige Blickwinkel, aus dem wir diesen Umbruch betrachten können, ist jener der betriebswirtschaftlichen Mentalität, denn das betriebswirtschaftliche Denken ist das einzige gedankliche Mittel, das uns geblieben ist. Gleichsam handelt es sich dabei um die betriebswirtschaftliche Mentalität der Neoliberalen. Aus ihrer Sicht sind die Rationalisierungsmaßnahmen der Kern des Weges zum Wohlstand, die Summe der rationalisierten Einzel-

betriebe erscheint als dessen Garant. Die Frage ist nun, welche Weltentwürfe sich hierhinter verbergen.

Weltentwürfe

Ein möglicher Weltentwurf ist der amerikanische, der hier nicht weiter entfaltet wird. Dennoch soll auf die Bemühungen der Amerikaner, die Leerstellen der Macht zu füllen, die durch den Zusammenbruch der Sowjetunion zustande kamen, eingegangen werden. Durch die Verstreuung symbolischer Kontingente wird versucht, Raumhoheiten herzustellen. Dementsprechend sind 1,4 Millionen amerikanische Soldaten auf der ganzen Welt verteilt. Als symbolische und nicht als zwingende Besatzungstruppen sind sie beispielsweise mit einer Stärke von lediglich 100 Mann in China stationiert. Ein paar Kilometer weiter haben ebenfalls die Russen einen kleinen, bedeutungslosen Flughafen. Trotz ihrer militärischen Irrelevanz sind diese Kontingente jedoch von nicht zu unterschätzendem Wert, da ein Angriff gegen sie ebenso einen Angriff gegen das entsprechende Land bedeutet, welches im Umkehrschluss auf diesen reagieren darf. So sind amerikanische Symbolkontingente in der ganzen Welt verstreut.

Der zweite Weltentwurf der Amerikaner basiert auf einer weitergehenden Privatisierung öffentlicher Güter. Er widerspricht dem europäischen Weltentwurf und dem hierin zentralen Gedanken von sozialer Sicherheit völlig, weshalb nicht davon auszugehen ist, dass er sich hier, trotz der voranschreitenden Amerikanisierung, durchsetzen wird. Nichtsdestotrotz werden bei uns Tendenzen deutlich, die nicht dem Verständnis des Sozialstaats entsprechen. Dabei bedeutet Sozialstaat mehr als materielle Sicherung: der Erhalt demokratischer Verhältnisse ist in den Sozialstaaten Westeuropas das zentrale Element. Die Deutschen haben sich beispielsweise darüber mit den westlichen Demokratien versöhnt, dass sie einen Sozialstaat aufbauten. Gegenwärtig stellen wir jedoch die Tendenz fest, dass deutsche Maßnahmen wie die Einführung von Hartz IV dem Demokratie- und Sozialstaatsverständnis zuwider laufen. Vielmehr gewinnt der Sicherheitsstaat Oberhand. Sicherheitsphantasien scheinen keine Grenzen mehr zu haben. Es herrscht eine Kriegsatmosphäre in diesem Sicherheitsstaat, die lediglich durch das Bundesverfassungsgericht gebremst wird – wie Schäubles Versuch, den Abschuss von durch Terroristen entführten Passagiermaschinen zu erlauben, zeigte. Schäuble appellierte, dem Bundesverteidigungsminister die Kompetenz zur Freigabe des Abschusses zu übergeben, wogegen das Bundesverfassungsgericht einwandte, dass es nicht möglich sei, ein Menschenleben

zu schützen, indem man ein anderes zuvor tötet. Dieses Element ist zwar ein unverzichtbarer Bestandteil der europäischen Rechtskultur, bedarf aber heute unbedingt der verfassungsrechtlichen Bestätigung, da viele dieser Normen als nicht mehr selbstverständlich angesehen werden.

Ich glaube, das wesentliche Bewegungselement des gegenwärtigen Kapitalismus besteht darin, dass sich das Kapital zum ersten Mal in der Geschichte frei bewegen kann, ohne dass ihm moralische, rechtliche oder traditionelle Barrieren entgegen treten, wogegen die weltweite Festsetzung des Kapitals bereits im Zuge der Kolonialisierung eintrat. Dieser Punkt ist sehr wichtig für meinen Globalisierungsbegriff, der vor allem durch die Zerstörung alter Bindungen gekennzeichnet ist. Wir leben gewissermaßen in einer Welt der Verbindungslosigkeit, einer gewollten Verbindungslosigkeit; gewollt in dem Sinne, dass die Unternehmenskultur nicht mehr darin besteht, die Belegschaft an den Betrieb zu binden. Denn diejenigen Arbeiter, die sich nicht dem Unternehmen zugehörig fühlen, sind leichter zu entlassen oder ruhig zu stellen, als Menschen, deren Vorfahren schon in dem Unternehmen beschäftigt waren. Diese Philosophie praktiziert beispielsweise Siemens. Diejenigen, die durch Rationalisierungsmaßnahmen ihre Arbeitsstelle verlieren, verlieren ebenfalls eine Bindung, die zur Siemens-Familie. Eben diese Zerstörung von Bindungen hat nun auch einige Liberale zum Nachdenken bewegt. So spricht Ralf Dahrendorf von einer haltlosen Welt, in der genau diese Gewaltpotentiale wachsen (vgl. Dahrendorf 2003). Je häufiger und intensiver die Menschen herumgestoßen werden und sich dementsprechend fühlen, desto explosiver und gefährdeter wird auch der Zusammenhang der Gesellschaft an sich. Natürlich erzeugt Bindungslosigkeit das Bedürfnis nach Bindungen. Dieses Bedürfnis liefert den Rohstoff für neue religiöse Strömungen genauso wie für die Sektenanfälligkeit der Menschen. Es werden Heirats- und Sicherheitsversprechen aufgenommen, da den Menschen die grundlegenden Bindungen fehlen. Sie suchen nach Aussagen und Parolen, deren Wahrheit oder Verbindlichkeit irrelevant sind. Alles, was beispielsweise die Kirche oder der Papst sagt, wird als die einzige Wahrheit angesehen: *Roma locuta, causa finita*.

Dieses Bedürfnis nach Bindung tritt insbesondere dort stark auf, wo die kulturelle Erosionskrise vorherrscht; denn nicht nur der konjunkturelle Zusammenhang festigt unsere Gesellschaft. Wir leben heute in einem moralischen Vakuum, wie Durkheim es einmal genannt hat (vgl. Durkheim 1988). Hier gelten die alten Werte nicht mehr unbesehen, sie werden nicht mehr überliefert, neue Werte existieren jedoch nicht, trotz der intensiven Suche nach ihnen. Eben diese kulturelle Suchbewegung macht unsere Zeit aus. Betroffen sind beispielsweise die Parteien, deren

interne Loyalität sich löst, was unter anderem mit dem Verhalten der Wählerschaft zusammenhängt. Die meisten wissen gar nicht, wen oder was sie wählen, geschweige denn, wofür sie überhaupt wählen gehen; denn was letztendlich mit ihrer Wahlstimme geschieht, können sie nicht beeinflussen. Aber nicht nur der Loyalitätsverlust, auch der Vertrauensverlust in die bestehenden Institutionen und Werthaltungen ist ein Kennzeichen einer solchen kulturellen Erosionskrise.

Wenn man nun diese Ideen zugrunde legt, kommt zwangsläufig die Frage auf, mit welchen Begrifflichkeiten wir es ursprünglich zu tun haben und welche Vorstellungen von möglichen Krisenlösungen bestehen. Ich bin überzeugt davon, dass viele Dinge, die früher mit aller Selbstverständlichkeit galten, heute in Frage gestellt sind und dass wir nicht so richtig wissen, wie wir weiter kommen sollen. Um dies zu überwinden, sind sicherlich Überlegungen notwendig, die über Probleme der Standortkonkurrenz und der Ökonomie an sich hinausgehen. Dies soll anhand zweier Beispiele erläutert werden.

Es gibt heute kaum jemanden, der der Aussage widersprechen würde, dass die traditionelle bürgerliche Familie in einem Grenzbereich der Existenz angekommen ist. Über 40 Prozent der Kinder in den Vereinigten Staaten wachsen bei einem Elternteil auf. Es hilft nichts, die alte bürgerliche Familie zu beschwören, wie es Familienministerin Ursula von der Leyen versucht. Nach Hegel war die bürgerliche Familie durch drei Merkmale gekennzeichnet: die Ehe, die Erziehung und den Besitz. Letzterer wurde autark erzeugt, um die Subsistenz zu sichern. Lohnarbeit war hier noch nicht vorzufinden. Die Großfamilie stellte eine Art Verband dar, der sich aus eigener Kraft versorgte. Dies ist heute nicht mehr denkbar. Auch die alten Formen der Ehe wie die Frühverheiratung sind verschwunden. Was von den alten Strukturen, wenn auch nur teilweise bleibt, ist die Erziehung, die generationenübergreifende Vermittlung von Werten. Die Frage ist nun, wie heute eine Familie aussieht, die die Funktionen der alten Familie – die Herstellung von Näheverhältnissen und die Vermittlung von Werten durch Übertragung – erfüllt. Wir wissen, dass Werteinternalisierung im Grunde nur durch menschliche Übertragung und nicht durch äußere Autorität erfolgen kann. Verinnerlichte Werte, die die Selbstwertgefühle der Menschen erzeugen, müssen durch Näheverhältnisse übertragen werden, wenn sie stabil sein sollen. Wenn diese Funktion so wichtig ist, dann müsste die Frage gestellt werden, wie die generationsübergreifenden Strukturen heute architektonisch gestaltet sein sollten, um dies auch weiterhin zu gewährleisten. Generationen übergreifende Formen des Kontaktes zwischen Kindern und Großeltern müssten hierunter fallen, auch solche außerhalb der Familie. Ein Beispiel für die oben genannte Erosion ist also die Familie.

Das zweite Beispiel ist das der lebendigen Arbeit. Was mit der Arbeit geschieht, möchte ich kurz an ihrem geschichtlichen Horizont skizzieren. Der vorbürgerliche Mensch betrachtete Arbeit, wobei hier vor allem von körperlicher Schwerstarbeit die Rede ist, als sein alleiniges Werk, das er schuf, um davon leben zu können. Die großen Arbeitsutopisten träumten seit der ersten Stunde des Bürgertums von einer Reduktion dieser Schwerstarbeit. Vorschläge für Arbeitszeitverkürzung kamen dementsprechend schon im frühen 17. Jahrhundert auf. Tommaso Campanella hielt eine 10-Stunden Woche für ausreichend, war sich jedoch bewusst, dass dies nur durch eine entsprechende maschinelle Ablösung der lebendigen Arbeit realisierbar sei, weshalb Technikphantasien eine entscheidende Rolle spielten. Trotzdem dauerte es 500 Jahre, bis der Mensch die Arbeit als ein Identitätssiegel betrachtete, als ein Sozialisationsmedium zur Herstellung von Selbstwertgefühl. Seitdem gibt es im menschlichen Leben laut Freud zwei Bindekräfte: Liebe und Arbeit. Besonders die Berufsarbeit hat eine prägende und identitätsbildende Auswirkung.

Heute nun wollen die Menschen arbeiten, da die Arbeit ein fester Bestandteil ihrer Identität und ihres Lebens geworden ist. Doch nach und nach wird ihnen der Boden unter den Füßen weggezogen, da die Garantie der Beschäftigung für jeden nicht mehr besteht. Diesen eigentümlichen geschichtlichen Skandal hat es so vorher noch nie gegeben. Bisher gab es immer Reservearmeen, beispielsweise bei Marx. Sie stellt sich dar als die industrielle Reservearmee der Arbeitslosen, eine freigesetzte Masse lebendiger Arbeit, die in Zeiten der Hochkonjunktur gewissermaßen angesaugt wird, wodurch wiederum der Lohn gedrückt und die Konkurrenz unter den Arbeitnehmern vergrößert wird. Dies ist auch heute noch die Funktion der Arbeitslosigkeit. Unser Problem besteht heute aber im Überfluss, welcher wiederum Armut erzeugt, da die benötigten Waren auch ohne das Zutun eines jeden produziert werden. In unserer heutigen Gesellschaft ist dementsprechend einerseits das gesellschaftliche Ganze gebrochen, aber ebenso die hierin lebenden Individuen. Diese Gebrochenheit scheint den Menschen innezuwohnen. Zur Überwindung dieser Wertekrise reichen betriebswirtschaftliche Denkkategorien, die jedoch heute leider überall vorherrschen, nicht aus. Betriebswirtschaftliches Denken besteht darin, die Rationalisierung der Betriebe so zu gestalten, dass im Grunde die Kosten verschoben werden. Dies geschieht beispielsweise, indem wir am Bildungssystem sparen. Die Auswirkungen des Bologna-Prozesses, bei dem es lediglich um die schnelle Wissensaneignung geht, werden wir sicherlich noch spüren. Hier handelt es sich nicht länger um einen Bildungsprozess; vielmehr wird die rationalisierte Zeitstruktur, wie sie in der Industrie, beispiels-

weise in der Autoproduktion, Anwendung findet, auf das Bildungssystem übertragen. Der Ausspruch „Alles hat seine Zeit“ findet anscheinend keine Beachtung mehr. Was wäre es für eine ungeheure kulturelle Leistung, die Verschiedenheit der Zeit zu leben, darauf zu achten, die produktive Zeitstruktur nicht mit der freizeithlichen Zeitstruktur zu vermischen. Doch heute gibt es nur eine Zeitstruktur, die betriebswirtschaftlich rationalisierte, zweckrationale Zeit. Und das ist das Gefährliche, dass sich die betriebswirtschaftliche Denkweise überall Raum verschafft und mit anderen Kategorien kontaminiert. Wenn diese Denkweise in die Poren der Menschen eindringt und auch sie der Auffassung sind, dass alles dieselbe Zeitstruktur haben muss, dann werden kulturelle Erbschaften abgeräumt. Dies wird dann sichtbar in den eben genannten Sparmaßnahmen in Bereichen wie Bildung und Erziehung.

Nebenprodukte dieses neoliberalen Denkens werden die Vergrößerung von Gefängnissen und der erhöhte Bedarf an Polizeikräften sein. In den Vereinigten Staaten kommen auf 100.000 Bürger etwa 700 Inhaftierte, in Europa etwa 60. Dass dieser Unterschied auf die jeweiligen gesellschaftlichen Strukturen zurückgeführt werden kann, darüber machen sich die wenigsten Menschen Gedanken. Es ist kennzeichnend, dass die Strafgefangenen in den USA tatsächlich in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind; sie sind die so genannten ‚1-Dollar-Sklaven‘. Für einen Großteil der amerikanischen Bevölkerung ist diese Sphäre der Arbeit völlig normal. Aber beide Fakten, die hohe Gefangenenrate sowie die Einsetzung dieser Menschen als billige Arbeitskräfte, spiegeln die totale Vereinsamung und Individualisierung der Menschen in einer Gesellschaft wieder, die keinen Zusammenhalt mehr kennt und in der die individuellen Tendenzen als Befreiungsakte angesehen werden.

Drei fatale Vorschläge zur Krisenlösung

Zurzeit gibt es drei fatale Krisenlösungsvorschläge. Einer dieser Vorschläge zielt darauf ab, die Polarisierung in der Gesellschaft zu verstärken, diese also nicht nur hinzunehmen, sondern zu betreiben. Sehen wir uns das Bildungssystem an. Momentan werden besonders die Eliten- bzw. Exzellenz-Universitäten gefördert. Die normalen Universitäten, die bisher hohen Qualitätsansprüchen genügten, befinden sich jetzt in einem Polarisierungs- und Konkurrenzprozess, durch den die durchschnittlichen Bildungszusammenhänge verloren gehen. Zwar ist beispielsweise der Bachelor vergleichbar mit anderen europäischen Abschlüssen, dennoch ist er ein kleinkariierter Abschluss. Denn das Niveau, das ein Universitätsabsolvent mit dem Bachelor erreicht, entspricht meines Erach-

tens dem Wissensstand eines Schülers der 12. oder 13. Klasse in Frankreich. Unter dem Gesichtspunkt der Vergleichbarkeit werden also ganze Bildungssysteme nivelliert, der Humboldtsche Gedanke, auf dem das deutsche Universitätssystem aufgebaut ist, droht völlig verloren zu gehen.

Stichwort Exzellenz: Vor zwei Jahren habe ich in Princeton einige Vorträge gehalten, bei dieser Gelegenheit mit dem Rektor und dem Präsidenten gesprochen und nachgefragt, in welcher Höhe das Stiftungsvermögen der Princeton-Universität liegt. Die Schätzungen beliefen sich auf etwa 18 Milliarden US-Dollar. Das muss man sich mal vorstellen! Die Göttinger Universität hat vom Land ein Stiftungsvermögen von etwa 10 Millionen Euro erhalten. Hierbei handelte es sich jedoch um Immobilien, nicht um bares Geld. Generell zahlen die US-Amerikaner für ein Studium an einer Elite-Hochschule 40.000 Dollar Studiengebühren im Jahr. Stipendien werden zwar vergeben, jedoch nicht in einem Umfang, der die Gesamtsumme der Kosten decken könnte. Aus der Angst vor dem sozialen Abstieg ist es vielen Amerikanern, vor allem jenen der Mittelschicht, aber wichtig, dass ihre Kinder die Möglichkeit bekommen, an einer solchen Hochschule zu studieren. Daher legen viele schon vor der Geburt des Kindes entsprechende Konten an. Alles in allem erzeugen diese Unis aber gezielt bestimmte Eliten – Rumsfeld war Princeton-Absolvent, – die Eliten, die Kennedy im Vietnamkrieg beraten haben und die heute Bush beraten. All diese Menschen sind Elite-Produkte. Aber man muss vorsichtig sein, wenn man diese elitäre Idee von Bildung auf Personen überträgt, die als besonders rational und vernünftig gelten. Denn was ist das für eine Elite, die erst 30 Jahre nach dem Vietnamkrieg zugibt, dass dieser ein Fehler war?

Die Polarisierung von Arm und Reich ist die zweite Dimension. Wir leben in einer der reichsten Gesellschaftsordnungen der Welt und der Geschichte. Trotzdem wächst jedes fünfte Kind unter Armutbedingungen auf. Geldwerte Unterstützungen wie Kindergeld ändern daran nichts. Was wir beobachten können, ist die gewollte allmähliche Herausbildung eines Klassen- und Schichtgefälles, produziert durch eine völlige Entwertung des Leistungsbegriffs. Dies spiegelt sich vor allem in Aussagen von Betriebsräten wieder, die Gehälter von 60 Millionen Euro im Jahr für gerechtfertigt halten.

Die dritte Dimension dieser falschen Polarisierungsstrategie ist die Trennung von Peripherie und Zentrum, was sehr anschaulich wird, wenn man die Lage der Vorortzüge betrachtet. Da wird ein Bahnhof in Aurich einfach stillgelegt, hört auf zu existieren. Er wird einfach aus betriebswirtschaftlichen Gründen geschlossen, ohne zu fragen, welche Infrastrukturen dies um Aurich herum mit zerstört. Die Abkopplung der Peri-

perie vom Zentrum ist ein Strukturdefizit, auch in Deutschland. Frankreich erlebte das besonders intensiv. Die Proteste in den Banlieus führten dazu, dass man begann darüber nachzudenken, was die Förderung der Zentren und die Vernachlässigung der Peripherie eigentlich bedeutet. Zwar wurden schon unter Chirac viele Milliarden Francs in die Förderung der Peripherie investiert, was jedoch nicht zu einer Verbesserung der Lage führte, da Probleme wie Arbeitslosigkeit im Zentrum selbst bestanden. Die Trennung von Peripherie und Zentrum ist definitiv ein Element einer falschen Polarisierungsstrategie.

Der zweite große Irrtum ist die Ideologie der Flexibilisierung. Flexibilisierung mag vielen Menschen als eine Befreiung von alten Regeln und Bindungen erscheinen. Es gibt ein inzwischen sehr berühmtes Buch von Richard Sennett über diese Thematik. Die deutsche Übersetzung lautet „Der flexible Mensch“ (Sennett 1998). Dieses Buch zeigt an der amerikanischen Gesellschaft die Grenzen der Flexibilisierung auf. Sennett sagt, dass ein Mensch im Grunde nur flexibel sein kann, wenn er vorher feste Wurzeln geschlagen hat. Wenn die Entwurzelung der Menschen nun aber schon im Kindesalter einsetzt, wenn die Menschen dauernd herumgeschickt werden, bedeutet dies, dass der Identitätsbildungsprozess gestört wird, was die Gesellschaft an sich gefährdet. Dennoch wird Flexibilisierung als ein Allheilmittel betrachtet. Der ehemalige Bundesbankpräsident Hans Tietmeyer hat Flexibilität als den entscheidenden Lösungsansatz von Krisen betrachtet. So sollte ein Arbeitsloser aus Emden direkt seine Familie einpacken und in Süddeutschland sein Glück probieren, da er in seinem Heimatort garantiert keinen Job mehr fände.

Das dritte Irrtumselement ist das der Abkopplung. Ich habe den Eindruck, dass wir heute nicht mehr eine Zweidrittelung, sondern eine Drittelung der Gesellschaft vorfinden. Ein Drittel der Menschen fühlt sich einigermaßen aufgehoben und wohl, da dessen Mitglieder Arbeit und gesicherte Lebenschancen haben. Die Lebenswelt dieser Menschen ist einigermaßen klar. Das zweite Drittel nenne ich das der prekären Lebensverhältnisse. Hierunter fällt der Bereich der Gesellschaft, in dem die Menschen aus eben dieser noch nicht raus gefallen sind, die aber von Job zu Job, von Vertrag zu Vertrag pendeln, die ohne nennenswerte Chance auf eine dauerhafte Beschäftigung sind. Die existentielle Angst in genau diesem Gesellschaftsbereich wächst zunehmend, was sich auch in der Familienplanung niederschlägt. Eine echte Familienplanung ist daher kaum noch möglich. Frauen haben Angst, ihre Karriere zu gefährden und bekommen dementsprechend immer später, wenn überhaupt, Kinder. Das letzte Drittel umfasst den Gefährdungsherd unserer Gesellschaft, die wachsende Armee der dauerhaft Überflüssigen. Hierunter

fallen diejenigen, die für den Erhalt der heutigen Form des Kapitalismus nicht mehr benötigt werden, ohne deren Dazutun der moderne Produktions- und Lebenszusammenhalt trotzdem gewährleistet ist. Nun kann man dies nicht lange durch Aussagen verschleiern, dass jeder, der intensiv sucht, auch Arbeit findet. Dies ist nicht die Frage, denn der Gesellschaft geht nicht die Arbeit per se aus. Es ist vielmehr eine gewisse Form, die zur Mangelware wird, nämlich diejenige, die für die Produktion von Waren auf dem normalen Arbeitsmarkt geeignet und rationalisierungsfähig ist. Diese schrumpft aufgrund der Rationalisierungswelle, die praktisch hingenommen wird wie ein Naturgesetz. Laut Hannah Arendt ist es schon gravierend, wenn die Arbeitsgesellschaft keine Arbeit mehr hat, und ihr nur noch Arbeitskategorien zur Bewältigung bleiben. Aber selbst diese sind heute nicht mehr vorhanden. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Gemeinwesenarbeit. Doch auch sie wird lediglich marktfinanziert gestützt, also gewissermaßen noch mal in den Markt integriert, sodass man heute zum ersten Mal davon sprechen kann, dass die Gesellschaft ein wirkliches Anhängsel des Marktes ist.

Aber wie kommt der produzierte gesellschaftliche Reichtum nun wieder in die Gesellschaft zurück? Der entscheidende Punkt ist, dass nur ein Drittel der Gewinne in die Produktion zurückkehrt. Das zweite Drittel ist für Rationalisierungen gedacht. Das letzte Drittel ist in Devisen und Finanzströmen in der Welt unterwegs. Geld heckt Geld, die Gesellschaft wird des Ergebnisses ihrer Wertschöpfung beraubt. Hier ist nun der Punkt, an dem die Gewerkschaft ins Spiel kommt.

Und schließlich: die Gewerkschaften – Plädoyer für eine Mandatserweiterung

Die Gewerkschaften stehen, hier wie auch überall sonst, mit dem Rücken zur Wand. Natürlich sind in Europa Traditionsbestände zu retten. Meiner Meinung nach können die Arbeiterbewegungen ihre Daseinsberechtigung aber nur behalten, wenn sie vier Erweiterungen ihres Mandats planen und langfristig umsetzen. Sie können aus der Defensive gar nicht rauskommen, wenn sie nur Verteidigungsarbeit leisten. Das sieht man an der Teilprivatisierung von Transnet, der Gewerkschaft der Eisenbahner Deutschlands. Gewerkschafter gehen ins Management über, um dort die Gewerkschaftsinteressen zu vertreten. Es gibt aber auch viele Funktionäre, vor allem auf der mittleren Ebene, die sagen, man müsse aus der Misere eines verengten gewerkschaftlichen Interessenblicks heraus und gesamtgesellschaftliche Belange wieder stärker in den Vorder-

grund rücken. Das heißt, Tarifpolitik alleine reicht immer weniger aus, um den Gewerkschaften Ansehen in der Bevölkerung zu beschaffen.

Das erste Plädoyer lautet also: Die Gewerkschaften müssen ihren Interessenbegriff erweitern! Der traditionelle Interessenbegriff ist an der Lohnarbeit des männlichen Facharbeiters im Großbetrieb orientiert. Daher wundert es kaum, dass ein Unternehmen wie Volkswagen zu 99 Prozent gewerkschaftlich organisiert ist. Vergleichbar ist dies mit den englischen ‚closed shops‘, in denen ausschließlich Gewerkschaftsmitglieder eingestellt wurden. Dies gibt es faktisch ebenso bei Daimler und anderen großen Betrieben. Das Gewerkschaftsmonopol konnte also bislang durch die Organisation der Menschen in Großbetrieben bestehen; je größer der Betrieb war, desto einfacher die Organisation der Arbeiter. Die Gewerkschaften erfuhren dementsprechend auch Anerkennung von den Unternehmen, nicht zuletzt dadurch, dass insbesondere die unternehmensnahen gelben Gewerkschaften zur Pazifizierung der Belegschaft beitrugen. Durch die Auslagerung von Betriebsteilen wird das Gewerkschaftsmonopol jedoch immer weniger wirksam. Es muss also ein Interessensbegriff ermittelt werden, in dem die Menschen auch außerhalb der Organisation in einem Großbetrieb erfasst werden können.

Wenn nun viele Menschen in Kleinbetrieben bis hin zur Hausindustrie arbeiten und nicht mehr in kooperativen arbeitsteiligen Zusammenhängen innerhalb eines Betriebes organisiert und zu fassen sind, wird ein zweites Interessensstandbein benötigt, eine außerbetriebliche Organisationsform. Dieses außerbetriebliche Standbein ist ein wichtiger organisatorischer Vorschlag, der aktuell diskutiert wird. Die Angst vor einem Kontrollverlust hat bei den Gewerkschaftsfunktionären jedoch noch Oberhand, was die Realisierung eines solchen Vorhabens deutlich erschwert. Nichtsdestotrotz gab es bereits entsprechende Ansätze innerhalb der Gewerkschaftstradition. Ortskartelle, also Organisationsformen der Schnittpunkte verschiedener Vereinigungen, waren beispielsweise mit Bürgerinitiativen liiert, wodurch sie viele Menschen unterstützten. Auch die Gewerkschaften waren in der Fläche durch die Ortskartelle zumindest teilweise sichtbar. Dies ist jedoch nicht mehr der Fall, und Institutionen wie der Feiertag zum 1. Mai ändern hieran auch nichts. Reden eines Gewerkschaftsfunktionärs reißen junge Leute nicht vom Platz. Es gilt also, die Erweiterung der Organisation durch die Erweiterung des Interessensbegriffs zu erreichen.

Aber nicht nur der Interessensbegriff der Gewerkschaften muss erweitert werden, auch ihr Arbeitsbegriff. Jean-Paul Sartre hat einmal ironisch gesagt, dass es ihm bei Marx so erscheine, als würde der Mensch erst beginnen zu leben, wenn er seinen ersten Lohn empfängt, dass gleichsam der ganze Unterbau, die Interessensbedürfnisse, erst durch die

Lohnarbeit sichtbar würden (vgl. Sartre 1964). Ich glaube jedoch, dass sich die Arbeitsformen so differenziert haben, dass es mittlerweile viele gibt, die unterhalb der Ebene der Lohnarbeit und des institutionalisierten Betriebs liegen, wie zum Beispiel die Hausarbeit, Beziehungsarbeit, Bürgerarbeit usw. Bei vielen Gewerkschaftlern scheint aber eine gewisse Blindheit vorzuherrschen gegenüber dem, was Arbeit in dieser Gesellschaft wirklich bedeutet, was auch die Identitätsbedeutung der Arbeit aussagt. Konsequenterweise muss also der Arbeitsbegriff erweitert werden und zwar um die vielen Formen der Arbeit, die nicht unter den Bereich der Erwerbsarbeit fallen. Früher war es ja vor allem im Ruhrgebiet so, dass die Kassierer sonntags von den Bergarbeitern Gewerkschaftsmitgliedsbeiträge einholten. Dabei sprach man über die Gewerkschaften und Gott und die Welt. Auch die verschiedenen Arbeitsformen samt ihrer Besonderheiten wurden hierbei artikuliert und entsprechend zur Kenntnis genommen. Der Verlust dieses Kommunikationsprozesses führt jedoch dazu, dass viele Gewerkschaftler gar nicht mehr vor Augen haben, in welchem komplexen Zusammenhängen sie leben, da eben die spezifischen Arbeitsformen nicht wahrgenommen werden. Die Arbeitsform des Bankangestellten, des Lehrers, des Professors, sie alle sind verschieden. Eigentlich müssten die Gewerkschaften deutlich stärker auf diese Unterschiede eingehen, um die Menschen zu gewinnen, denn das Bedürfnis, kollektiv vertreten zu werden, ist definitiv vorhanden.

Die dritte Erweiterung betrifft das kulturelle Mandat. Meiner Meinung nach haben die Gewerkschaften ihre gesamte kulturelle Tradition selbst eingeschränkt und zerstört. Viele Dinge wie Zeitungen und gewerkschaftliche Monatshefte, die im Grunde der Vermittlung zwischen Intellektuellen und Gewerkschaftlern dienten, wurden eingestellt. Wenn das so weitergeht, werden die Gewerkschafter auch die tarifpolitischen Kämpfe nicht mehr gewinnen können, da sich sowohl das Symbol- als auch das Sprachmilieu in eine gewerkschaftsfeindliche Richtung entwickeln. Der Metallertreik in den neuen Bundesländern vor etwa drei oder vier Jahren liefert ein gutes Beispiel für diese Entwicklung. Er scheiterte, da es den Arbeitern und ihrem kulturellen Umfeld an der Unterstützung durch Symbole fehlte.

Viertens, und das ist wohl das schwierigste Vorhaben, müssen die Gewerkschaften ihr politisches Mandat wieder ernst nehmen. Hierfür müssten sie einen neuen Gesellschaftsbegriff konzipieren von einer Gesellschaft, wie sie sein sollte. Das alles muss sich auf den europäischen Gesamtkontext beziehen. Es wird nicht mehr möglich sein, lediglich eine isolierte deutsche Politik zu betreiben. Vielmehr sollten die Gewerkschaften der westlichen Länder die Gelegenheit nutzen, ihr Wissen und ihre Strukturen auf die polnischen, litauischen und estländischen Ge-

werkschaften zu übertragen und sie generell zu fördern, um die Lohngefälle auch von dieser Seite zu bekämpfen, was im Übrigen bereits geschieht. In Rumänien haben Arbeiter beispielsweise damit begonnen, sich gegen die vorherrschenden Verhältnisse aufzulehnen. Denn obwohl dort die Preise für Produkte genau so hoch sind wie in anderen europäischen Ländern, sind die Löhne sehr niedrig. Diese Erkenntnis wird sich auch noch in anderen Ländern verbreiten. Den hiesigen Gewerkschaften kommt in diesem Umfeld eine sehr wichtige Rolle zu: Sie müssen die Gewerkschaften an Ort und Stelle mit der Möglichkeit ausstatten, sich eben auch politisch zu betätigen.

Gegen ein neoliberales Vermarktungsdenken – Autonomie, Souveränität und politische Urteilkraft

Wie sieht nun letztendlich das Menschenbild aus, das sich hier herauskristallisiert? Ich glaube, dass der Mensch bloß noch ein autoritätsgebundener Mitläufer ist und auch zu einem solchen erzogen wird. Ziel ist, die Menschen Autoritäten gegenüber gehorsam zu machen und dem derzeit noch bestehenden Autoritätsverlust entgegenzuwirken. Aber haben wir es gar mit einer doppelten Verwandlung des Menschenbildes zu tun? In der sächsisch-bayrischen Kommission für Zukunftsfragen etwa, die zwischen 1995 und 1997 tätig war, herrschte entsprechend Joseph Schumpeters Idee die Vorstellung, dass der Mensch von seinem Wesen her ein Unternehmer ist. Seine Tätigkeit besteht in der Zerstörung alter und der Herstellung neuer Dinge. Der wirklich kreative Unternehmer ist ein Zerstörer von Altem (vgl. Schumpeter 1912). Sein Verhalten führt dazu, dass er gänzlich für sich selbst sorgen kann und seines eigenen Glückes Schmied ist. Sein zur Verfügung stehendes Kapital ist seine Arbeitskraft, welche er laut Marx verkaufen muss, um leben zu können. Diesem Menschenbild entsprechend sind die heutigen Neoliberalen der Ansicht, dass jene, die ihre Arbeitskraft verkaufen, unternehmerisch tätig und daher erfolgreich sind. Wer nicht erfolgreich ist, hat nichts unternommen und bekommt zu Recht Hartz IV oder vielleicht noch weniger. Zu Recht, da Hartz IV lediglich als Anreiz gedacht ist, die menschlichen Kräfte wieder zu mobilisieren, den Betroffenen wieder Unternehmer werden zu lassen. Die Ich-AG als Einmannunternehmen ist eine dementsprechende Einrichtung, in der der Einzelne seine unternehmerische Fähigkeit alleine einsetzt. Das ist die eine Seite, gewissermaßen die Erhöhung der Kreativität der lebendigen Arbeit. Die zweite Seite des Menschen ist hiermit verknüpft, dass der Mensch nicht souverän sein

darf. Der Mensch muss allseitig verfügbar sein. In dem gegenwärtigen Menschenbild steckt jedoch ein klarer Widerspruch. Einerseits kämpfen wir darum, dass die Erziehung zur autonomen Urteilskraft und zur Souveränität führt und der Mensch so aus seiner selbstverschuldeten Unmündigkeit, wie Kant es formuliert, heraustritt. Andererseits ist die Kreativität, die uns zugesprochen wird, lediglich eine zugemutete Kreativität, der eigentlich nichts verfügbar ist außer der eigenen Arbeitskraft und aufgedrängten Krediten, die man nicht zurückzahlen kann. Gerade der Kampf für ein Menschenbild, das die autonome politische Urteilskraft des Menschen in den Mittelpunkt rückt, ist meines Erachtens nach wie vor wichtig.

Anmerkung

1 Der Text beruht auf der Abschrift des frei gehaltenen Vortrags.

Literatur

- Cassirer, Ernst (1910): Substanzbegriff und Funktionsbegriff. Untersuchungen über die Grundfragen der Erkenntniskritik, Berlin.
- Dahrendorf, Ralf (2003): Auf der Suche nach einer neuen Ordnung, München.
- Durkheim, Emile (1988): Über soziale Arbeitsteilung: Studie über die Organisation höherer Gesellschaften, Frankfurt/Main.
- Ricardo, David (1837): Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung, Berlin 1959.
- Sartre, Jean-Paul (1964): Marxismus und Existentialismus. Versuch einer Methodik, Hamburg.
- Schumpeter, Joseph A. (1912): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Leipzig.
- Sennett, Richard (1998): Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin.

Die Spaltung der Gesellschaft

HEINZ BUDE

Die Polarisierungsthese stellt einen der wichtigsten Orientierungspunkte für die Abmessung des sozialen Wandels in allen Gesellschaften des OECD-Raums dar.¹ Die unaufhörliche Intensivierung der Wertschöpfung (Reichwald et al. 2006), die fortschreitende Tertiarisierung der Wirtschaft (Deutschmann 2002), die wachsende Vernetzung der Produktionsketten (Jürgens 2000), die zunehmende Subjektivierung des Arbeitsvermögens (Voß/Pongratz 1998; Minssen 1999, 2000) sowie die unumkehrbare Demographisierung der sozialen Problemlagen (Staudinger et al. 2009) führen demnach zu einer Zweiteilung der Erwerbstätigen.

Eine Gruppe, die von diesem sozioökonomischen Strukturwandel profitiert, steht einer Gruppe gegenüber, die in jeder Hinsicht, insbesondere was die materielle Entlohnung, die soziale Absicherung und die politische Berücksichtigung betrifft, das Nachsehen hat (Oesch 2006). Auf der sonnigen Seite befinden sich die umworbene und gehegten Kernbelegschaften, die über produktive Qualifikationen und spezielle Erfahrungen verfügen, was sie besonders für die Unternehmen der exportorientierten Hochproduktivitätsökonomie (in Deutschland in erster Linie Werkzeugmaschinenbau, Systemtechnik und natürlich das ganze Cluster der Automobilindustrie) unverzichtbar macht, sowie locker daher kommende Selbstständige mit hohem Potential an systemanalytischen Kompetenzen und globalem Netzwerkzugriff (Reich 1996), die schnell und flexibel an entscheidenden Stellen von innovativen Unternehmensprojekten eingesetzt werden.

Im Schatten dieser selbstbewussten, eigenaktiven und verhandlungsstarken Erwerbstätigen müssen sich Randbelegschaften zurechtfinden,

die zur Ergänzung und Überbrückung der marktabhängig gesteuerten Produktionsabläufe eingestellt werden. Sie verfügen über solide, aber nicht unverzichtbare Qualifikationen und sehen sich auf dynamische Arbeitsmärkte geworfen, die in Abhängigkeit vom konjunkturellen Verlauf schwanken. Aber immerhin können sie sich, wenn auch temporär, als nachgefragt und nützlich fühlen. Hinten im Dunkeln stehen die „unternehmerischen Einzelnen“, für die das persönliche Unternehmertum einen letzten Rettungsanker bildet.² Sie betätigen sich vor allem in Dienstleistungsbereichen, die wenig Betriebskapital erfordern, sowie als Erbringer einfacher personenbezogener Dienstleistungen für die „High Potentials“ der Produktivitätssteigerung und der Komplexitätsgewährleistung.

Die Kernbelegschaften verkörpern das konstitutive industrielle Wissen eines Unternehmens, und die hoch qualifizierten Selbstständigen werden einerseits für die Aufrechterhaltung möglichst verlässlicher und sicherer Abläufe und andererseits für die Schaffung und Verbreitung von Information und Wissen benötigt. Beiden Gruppen muss man etwas bieten, damit sie beim Unternehmen bleiben oder sich für ein Projekt engagieren (Bischoff 2005). Das sind zuerst differenzierte Fortbildungsprogramme, die nicht allein auf spezielle Fertigkeiten, sondern mehr noch auf generelle Schlüsselqualifikationen gerichtet sind, sowie intelligente Wiedereinstiegsmodelle nach Babypausen und Selbsterforschungsschleifen. Wegen der wachsenden Erwerbsbeteiligung gerade höher qualifizierter Frauen werden das in der Zukunft aber zudem bedarfsgerechte Kinderbetreuungs- und Kinderbildungsangebote sein und, was man aus Gründen der Alterung unserer Gesellschaft nicht unterschätzen darf, Angebote zur Pflege ihrer hochbetagten Angehörigen (Blossfeld/Hofmeister 2008: 449). Hier können sich Unternehmen in der Zukunft gerade für ihre begehrten Mitarbeiter und vor allem Mitarbeiterinnen leuchtende Alleinstellungsmerkmale zulegen.

Für die Frage der arbeitsweltlichen Polarisierung sind diese Tendenzen deshalb wichtig, weil hinsichtlich der Möglichkeiten, Berufstätigkeit und Familienleben zu vereinbaren, weder die bekannten Großunternehmen noch der lokal verankerte Mittelstand seinen Randbelegschaften ähnlich gute Bedingungen bietet wie den Kernteams. Erwerbstätige mit mittleren oder nur geringen Qualifikationsnachweisen sind weitgehend auf öffentliche Kinderbetreuung angewiesen, die in Deutschland besonders in den Bundesländern mit hoher Wertschöpfung nur eingeschränkt vorhanden sind. Wenn es dort die konfessionellen Kindergärten nicht geben würde, wären sie vollends auf sich gestellt. Noch schwieriger sehen die Verhältnisse aus, wenn man in einer Familie mit prekären Beschäftigungsverhältnissen einen dementen Vater oder eine hochbetagte

Mutter zu versorgen hat. In Zukunft werden vor allem gering und mittel qualifizierte Frauen viel Zeit für die häusliche Pflege und Betreuung hilfebedürftiger älterer Angehöriger aufwenden, was zu längerfristigen Erwerbsunterbrechungen, eingeschränkten Erwerbszeiten und fehlender Weiterqualifikation führt, so dass, wer von Hause aus sowieso schon benachteiligt ist, durch den demographischen Wandel eine weitere Benachteiligung erfährt.

Bei den „unternehmerischen Einzelnen“ mit Allerweltsqualifikationen gestaltet sich die Lage noch aussichtsloser. Sie füllen die Randbelegschaften auf, verdingen sich bei Billigläden oder sind fürs Säubern, Sichern und den Service in den Büros und Labors der Abteilungen für Forschung und Entwicklung zuständig. Dabei nimmt die Mehrfachbeschäftigung zu (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) 2006). Zwischen ihren Jobs müssen sie immer wieder Zeiten ungewollter Beschäftigungslosigkeit überbrücken, die sie eigentlich zur Pflege ihrer Netzwerke und zum Erhalt ihrer Kompetenzen nutzen müssten. Aber die zwischenzeitlich im Persönlichen und Privaten angehäuften Probleme lassen ihnen dafür kaum die Zeit und Energie. Nicht zuletzt aufgrund ihrer Einkommenssituation sind ihre Möglichkeiten, finanzielle Vorsorge fürs Alter und für den Ruhestand zu treffen, sehr beschränkt. Sie powern sich aus und müssen trotzdem bis ins höhere Alter im Backshop oder in der Putztruppe das Geld für den täglichen Unterhalt verdienen. Der Ort der Proletarisierung ist heute daher nicht mehr in erster Linie die Industrie, sondern die Dienstleistung (Esping-Andersen 1993; Oesch 2006).

So sehr dieses Bild einleuchtet, weil es unsere Vorstellungen über die glorreichen Gewinner und die geschlagenen Verlierer des wirtschaftlichen Strukturwandels bekräftigt, so muss es doch als eindimensional und undynamisch gekennzeichnet werden. Es beruft sich allein auf die Veränderungen an der sozioökonomischen Basis und unterstreicht die Auffassung einer stabilen Klassenteilung unserer Gesellschaft. In längerer Sicht sind es immer dieselben, die die Nase vorn oder das Nachsehen haben. Das hervorstechende Merkmal von potentiellen Gewinnern und Verlierern ist der Bildungsabschluss (ein Beleg unter vielen: Statistisches Bundesamt 2008). Insofern ist es plausibel, dass die politische Gegensteuerung gegen diese Polarisierungslogik in erster Linie die Erweiterung und Vertiefung der Bildungsbeteiligung im Auge hat. Hohe Bildung garantiert gute Arbeit.

Was diesem Bild freilich entgeht, sind die dynamischen Verhältnisse sozialer Ungleichheit, bei denen Gruppen abstürzen, die sich das nie haben vorstellen können, und Gruppen nach vorne kommen, die von ihren Ausgangsvoraussetzungen als durchaus benachteiligt erscheinen. Eine

genaue Analyse der Spaltungsprozesse in der Gegenwartsgesellschaft muss sich daher mit den multiplen Determinationen sozialer Platzierungsprozesse befassen. Kein anderer als Pierre Bourdieu hat mit seiner Vorstellung der zwei Dimensionen des sozialen Raumes dafür eine analytische Perspektive geliefert (Bourdieu 1987): Es gibt demnach die vertikale Dimension der sozialen Stufenleiter und die horizontale der Tuchfühlung mit dem sozialen Wandel. Man kann von oben zurückfallen und von unten nach vorn kommen. Diese komplexe Betrachtungsweise ist nicht rein akademischen Ursprungs, sondern deckt sich mit neuen Erfahrungen sozialstruktureller Imprägnierungen im Abschied von der Mittelklasseorientierung insbesondere der bundesrepublikanischen Gesellschaft. Das begriffliche Mittel zur Erfassung dieser paradoxen Logik unwahrscheinlicher Wahrscheinlichkeiten stellt der Begriff der sozialen Exklusion dar (Bude/Willisch 2006, 2008).

Mit diesem in den letzten Jahren prominenter werdenden Begriff, der beispielsweise die Sozialberichtserstattung der Europäischen Union anleitet (Europäische Kommission 2004), wird eine transversale Verbindung zwischen den sich abkoppelnden Rändern und der sich durchlöchernden Mitte der Gesellschaft zum Thema gemacht (Bude 1998). Exklusionsprozesse können von überall losgehen und enthalten immer die Bestandteile von Arbeit, Familie oder sozialen Netzwerken, Institution und Körper. Die ursprüngliche Vulnerabilitätsquelle kann in jedem dieser Bereiche liegen. Wichtig ist das Überhandnehmen von spill-off-Effekten in Erleidenskurven, so dass es aus dem fortschreitenden Kontrollverlust kein Entrinnen mehr gibt (Schütze 1996): Man hat die Überzeugung von der beruflichen Wiederverwendbarkeit verloren, man kommt mit Familie, Partnern, Freunden und Bekannten nicht mehr zurecht, man sieht nur, wie die Ämter einen gängeln und kontrollieren wollen, und schließlich kann man auf eine bestimmte Dosis Alkohol, Tabletten oder andere Stoffe nicht mehr verzichten, um über den Tag zu kommen.

Dabei stellt sich heraus, dass für den Stuserhalt in einem dynamischen Umfeld Strategien wichtiger als Ressourcen sind. So gibt es den Typ des „aktiven Verlierers“ (Brauer/Willisch 1998), der alles falsch macht, weil er alles richtig machen will. In der Zeit der Wende haben viele Ostdeutsche angesichts ungeahnter Möglichkeiten alles auf eine Karte gesetzt. Mit Trennung, Ortswechsel und beruflicher Umorientierung haben sie alles von sich geworfen, um sich neu zu erfinden. Zwanzig Jahre später sieht die Bilanz insofern äußerst gemischt aus, als sie feststellen müssen, dass jene, die sich ans Alte gehalten und sich nicht bewegt haben, jetzt nicht selten besser dastehen, als diejenigen, die den Fehler begangen haben, sich aller Rückkehroptionen zu berauben.

Manchmal kann offenbar die richtige Wahl darin bestehen, keine Wahl zu treffen.

Und schließlich ist auch die eigenständige Rolle des Exklusionsempfindens für die Problematik der Statussicherung zu beachten. Es lässt sich der Nachweis führen (Bude/Lantermann 2006), dass es bei gleicher Belastung mit prekären Lebensumständen einen Unterschied in der Art und Weise der Lebensbewältigung macht, ob man sich seines gedachten Platzes im gesellschaftlichen Ganzen sicher oder ob man von der panischen Frage beherrscht ist, ob es auf einen überhaupt noch ankommt. Daran hängt die Unterscheidung zwischen den Prekären und den Überflüssigen.

Mit anderen Worten: Man kann auch von höheren Stufen der sozialen Leiter abrutschen, wenn man die falschen Wahlen trifft und sich sozial ausgeschlossen fühlt. Die glücklichen Zeiten einer expansiven Mittelstandsnivellierung sind schon länger vorbei, die Spuren von unwahrscheinlichen Statusverlusten und spektakulären Statusgewinnen treten freilich unter den gegenwärtigen Bedingungen einer weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise deutlicher ins allgemeine Bewusstsein.

Dabei bezeugt der Begriff der sozialen Exklusion eine Ernüchterung über den Integrationsoptimismus einer kapitalistisch angetriebenen und wohlfahrtsstaatlich gesicherten Industriegesellschaft (Leisering 2004). So kann man selbst den Wohlfahrtsstaat nicht mehr nur als Integrationsmaschine begreifen. Es waren die sozialdemokratischen Parteien in Europa, die sich in den neunziger Jahren des letzten Jahrhunderts ein Motiv der konservativen Wohlfahrtsstaatskritik zu eigen gemacht haben: Das wohlfahrtsstaatliche Schema der individuellen Entschädigung für kollektive Benachteiligung hat unter der Hand eine Kultur der Abhängigkeit erzeugt. Wenn die Demonstration eines Handicaps zur Sicherung wohlfahrtsstaatlicher Sonderleistungen führen kann, erweist sich das wohlfahrtsstaatliche Anrechtssystem als abgeleitete Funktion einer professionell unterstützten „Handikapologie“ (Castel 2000), in dem die subjektiven Anstrengungen nicht mehr nur darauf gerichtet sind, möglichst schnell wieder auf die eigenen Beine zu kommen, sondern sich eine möglichst komfortable Daueralimentation zu beschaffen. Das ist natürlich kein generelles Gesetz, aber in der Häufung von Einzelfällen liegt durchaus eine allgemeine Tendenz, die insbesondere bei denen, die „hart arbeiten und sich nach den Regeln verhalten“, Fragen über die Effizienz und die Gerechtigkeit des Wohlfahrtsstaates aufwirft.

Der disjunktive Effekt des wohlfahrtsstaatlichen Apparats wird freilich heute im Zeichen einer sich als reformerisch verstehenden „Politik der Aktivierung“ noch verstärkt. In dem Maße nämlich, wie man sich im Bewusstsein der passiv machenden Mechanismen wohlfahrtsstaatlicher

Versorgungssysteme auf eine Politik der Mobilisierung brachliegenden Arbeitsvermögens konzentriert hat, hat man als nichtintendierten Effekt der Reform einen Mechanismus der sozialen Spaltung in Gang gesetzt. Unter dem Diktat der Aktivierung entsteht notwendigerweise eine Gruppe von Wohlfahrtsabhängigen, die sich aus welchen Gründen auch immer nicht aktivieren lassen. Sie bilden dann eine durch den Wohlfahrtsstaat selbst produzierte „Überschusspopulation“, an der noch die wohlmeinendsten Selbsthilfeprogramme abprallen. Sie werden mit billiger Unterhaltung und schlechtem Essen versorgt und schulterzuckend ihrem Schicksal überlassen.

Diese Gruppe gibt es nicht nur als die Aussortierten wohlfahrtsstaatlicher Verwehrpolitiken, sondern bereits als „ausbildungsmüde Jugendliche“ in den Bildungssystemen (zu diesen „intern Ausgeschlossenen“ vgl. Bude 2008), die ihre Lehrerinnen und Lehrer auf den Hauptschulen und pädagogischen Bildungswerken zur Verzweiflung bringen. Im Alltag der als „Restschulen“ angesehenen Hauptschulen setzen sie alles daran, zu demonstrieren, dass sie dem pädagogischen Trugschluss nicht auf den Leim gehen, dass der Lebenserfolg vom formalen Bildungsabschluss abhängt und der soziale Aufstieg eine Frage des individuellen Strebens sei. Wenn man einen energiegeladenen Jungmenschen aus einem bildungsfernen Elternhaus auch nach Erwerb eines Hauptschulabschlusses nur einen schlecht bezahlten und prekär verfassten Job im Bereich der personenbezogenen Dienstleistung in Aussicht stellen kann, dann ist es nur zu verständlich, dass die Bildungsmotivation keinen zentralen Bestandteil des Selbstverständnisses bildet. Stattdessen träumen diese Jugendlichen, die in sozial belasteten Stadtteilen aufgewachsen sind, von Formen „spektakulärer Lebensführung“ (Häussermann 2006) in ihren angestammten Quartieren. Die beziehen sich in der Regel auf das erweiterte System der Drogenökonomie, das für Einzelne in der Tat bei entsprechender Gewissenlosigkeit und Gewaltbereitschaft unwahrscheinliche Lebenschancen bietet. Den meisten gelingt das natürlich nicht, weshalb sie sich im hilflosen Bestehen auf Respekt und Selbstachtung durch fatale Strategien selbst ins soziale Aus manövrieren.

Das ist nicht durch eine Erhöhung von Transfersätzen oder durch die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen allein zu bekämpfen. Es braucht vielmehr Strategien der Einbeziehung, die genau an den Strategien der Selbstachtung dieser verlorenen Jugendlichen ansetzen. In den vom Subsidiaritätskonzept aufgerufenen „kleinen Lebenskreisen“ entscheidet sich das Schicksal dieser Heranwachsenden. Dabei ist ein gewisses „charismatisches Quantum“ der lebensweltlichen Mentoren unabdingbar. Es bedarf der glaubhaften Verkörperung einer Alternative, die die-

sen in Abweichungsspiralen verfangenen Jugendlichen einen Sinn von Größe zu vermitteln vermögen.

Zu dieser Spaltung durch das Sozialsystem des Wohlfahrtsstaates gesellen sich die Phänomene der sozialen Spaltung durch wirtschaftliches Wachstum. Da ist an erster Stelle die „Kompetenzrevolution“ (Vester et al. 2007) insbesondere in den industriellen Arbeitsplätzen der exportorientierten Ökonomie zu nennen. Selbst wenn man heute bei einer der großen Baufirmen anfangen will, muss man über mehr als nur die Bereitschaft, sich die Hände schmutzig zu machen, verfügen. Man muss vielmehr einen Sinn für die informationelle Durchstrukturierung von Arbeitsvollzügen im hochwertigen Baugewerbe besitzen, damit man in einem Unternehmen, das nicht manpower, sondern „intelligente Konzepte“ des Bauens anbietet, reüssieren kann. Dem entspricht eine Anstellungspolitik der entsprechenden Unternehmen, die vor allem auf zertifizierte Bildungsabschlüsse achtet und derart einen Verdrängungsprozess nach unten aufrechterhält. Wem keine andere Kompetenz als die absolute Loyalitätsbereitschaft zueigen ist, wird am Ende nicht einmal mehr als Hausmeister einen Job im „facility management“ bekommen.

Der zweite Aspekt von Spaltung durch Wachstum hängt mit der variablen Geographie der Wertschöpfungsketten zusammen. Wer sich zufällig in einer Region befindet, in der die Branchen zusammenbrechen und die Deindustrialisierung Raum greift, gerät in Gefahr, da zurückzubleiben, wo die Arbeit verschwunden ist (so der Titel des Klassikers von Wilson 1997). Auch in Deutschland existieren fragmentierte Industrielandschaften, wo die Orte der Initiative und des Individualismus gar nicht weit entfernt von denen der Überflüssigkeit und des Ausschlusses sind. Als besonders bizarres Bild gelten die postmodernen Tankstellenenklaven in Ostdeutschland, in denen die müden, traurigen und trotzigen Jungmänner die gewalttätigen Spiele ihres sinnlosen Zurückgelassen-seins zur Aufführung bringen (Willisch 1999 und generell Thumfart 2001 über die ostdeutsche „uncivility“).

Ein dritter Aspekt der Spaltung durch Wachstum ergibt sich aus den paradoxen Effekten der Bildungsexpansion, die von besonders wohlmeinenden Bildungspolitikern systematisch ausgeblendet werden. Es stimmt, dass Bildung die hinter Technik und Wissenschaft stehende Produktivkraft darstellt, aber es stimmt eben auch, dass durch die Steigerung der Bildungsanstrengungen sich die Gräben zwischen denen, die sich als die Avantgardisten des sozialen Wandels vorkommen können, und denen, die von eben dieser Veränderung zurückgelassen werden, vertiefen. Wenn es auch in Deutschland gelingen würde, nach dem Beispiel Schwedens, die Abiturientenquote eines Jahrgangs auf 60 Prozent zu heben, gestaltet sich die Lage für die restlichen 40 Prozent nur noch

aussichtsloser. Bildung ist nämlich, wie Fred Hirsch schon Mitte der siebziger Jahre dargelegt hat (Hirsch 1980), ein teuflisches Positionsgut, das nur in der Relation seinen Wert entfaltet. Je breiter gestreut die Bildungszertifikate sind, umso weniger Wert haben sie für den Einzelnen. Sie regeln nur noch den Zugang, garantieren aber keinen Status mehr. Extrafunktionale Kompetenzen, die in bildungsnahen und prestigereichen Elternhäusern erworben werden, geben dann den Ausschlag unter verschärften Auslesebedingungen. Das erklärt, warum gerade durch die soziale Öffnung des Bildungssystems seine soziale Selektivität verstärkt wird.

Dieser letzte Aspekt verweist auf einen weiteren Komplex sozialer Spaltung, dessen eigentümliche Dynamik nicht aus sozioökonomischen Basisprozessen abgeleitet werden kann. Das ist soziale Spaltung in Folge von Migration. Dabei geht es nicht um kulturellen Parallelismus, unausgeglichene Fertilität oder transnationalen Isolationismus, sondern um die soziale Spaltung in der Migrationsbevölkerung selbst. Binnen zweier Generationen haben sich Teile Deutschlands von einer Auswander- in eine Einwanderergesellschaft verwandelt. Bald wird mehr als die Hälfte der Schulkinder in deutschen Großstädten einen Migrationshintergrund haben.

Aber die Spaltung verläuft nicht zwischen „Biodeutschen“ und solchen mit dem „ndH“-Siegel, sondern zwischen denen, die sich als Migrationsgewinner sehen, und solchen, die sich als Migrationsverlierer fühlen (Institut für Sozialarbeit und Sozialpädagogik 1994). Selbst bei lange verweigerter staatsbürgerlicher Gleichstellung und nach wie vor gezwungenem Umgang mit lebenskulturellen Differenzen ist die soziale Integration der Migranten aus den verschiedenen Einwanderungswellen in der Generationenfolge vorangeschritten. Die Bildungserfolge der Kinder liegen beträchtlich über denen der Eltern, und die Erwerbsbeteiligung in der dritten Generation ist verglichen mit der in der ersten Generation von beeindruckenden Statusverbesserungen gekennzeichnet (zusammenfassend Geissler 2006: 244ff.). Dieser Mehrheit von Migrationsgewinnern steht allerdings eine unübersichtliche Minderheit von Migrationsverlierern besonders aus den starken Einwanderergruppen gegenüber, die den Anschluss verliert, die sich isoliert und die sich in ihrem Verlierertum teilweise zu radikalieren scheint.

Dahinter steckt eine wenig bedachte, wie man in der Chicagoer Schule sagt, „natürliche Geschichte“ des Migrationszyklus: Offenbar ist es für die erste Generation leichter, Chancen zu ergreifen und Ruhe zu bewahren. Man lebt aus der positiven Bilanz der durch Migration verbesserten Lebenslage. Die zumeist aus bäuerlichen Subsistenzwirtschaften stammenden „Gastarbeiter“ der sechziger und siebziger Jahre erleb-

ten eine Stellung als un- oder angelernte Arbeiter im produzierenden Gewerbe als sozialen Aufstieg. Schon in der zweiten Generation müssen bestimmte Erwartungen an die Positionsverbesserung in der Ankunfts-gesellschaft erfüllt werden, was ganz andere Enttäuschbarkeiten mit sich bringt. Die langlebigen Gebrauchsgüter wie Autos, Einbauküchen und Flachbildschirme geben dafür den Maßstab ab. Aber in der dritten Generation generalisieren sich die Erwartungen und werden auf die Lebenschancen der Gleichaltrigen überhaupt bezogen. Nicht wozu man es durch Migration gebracht hat, ist dann die Frage, sondern welche Nachteile man als Heranwachsender nichtdeutscher Herkunft verglichen mit denen deutscher Herkunft hinzunehmen hat. Die Enkel denken nicht mehr daran, sich in duldender Zurückhaltung zu üben. Das schafft ganz andere Motivationen, aber gleichzeitig auch ganz neue Frustrationen. Wem es dann nicht gelingt, Nachteile in Vorteile umzumünzen, kann das Gefühl der Zurücksetzung nur durch Vorstellungen ganz anderer Art kompensieren, an denen man sich im Dienste der Selbstachtung wieder hochzieht. In ihrem Erfolg wie in ihrem Scheitern sehen sich die Enkel der „Gastarbeiter“ als Adressaten einer Stigmatisierung durch die Mehrheitsgesellschaft, der gegenüber sie sich durch ein „positives“ oder „negatives“ Anderssein zu beweisen glauben müssen.

Ein letzter Punkt der Ernüchterung betrifft die andere Seite der gesellschaftlichen Differenzierung als Form der Aufspaltung und Umlenkung und Einordnung polarisierter Konfliktlagen. Wer bei der Arbeit klein begeben muss, kann beim Konsum groß rauskommen; wem die höhere Bildung fehlt, kann sich ans Internet halten; wer bei anderen nicht ankommt, kann eine einsame Risikosportart betreiben. Frontale Widersprüche lösen sich in der Aspektstruktur der unterschiedlichen Funktionssysteme auf. Eine moderne Gesellschaft bietet im Prinzip immer andere Möglichkeiten, weil man nach dem Wort von Paul Watzlawick nicht nicht kommunizieren kann.

Der Wechsel zwischen den verschiedenen Bühnen und Bezügen funktioniert aber nur so lange, wie Zurücknahmen in der einen durch Ausspielungen in einer anderen Sphäre ausgeglichen werden können. Weil es nie um alles geht, kann immer wieder etwas Anderes zur Geltung gebracht werden. Hat jedoch der Ausschluss aus einem Folgen für den Einschluss in ein anderes Subsystem, dann nimmt, wie uns Niklas Luhmann vor Augen geführt hat (Luhmann 1995), das Dominospiel einer Exklusionskarriere seinen Lauf: Keine zertifizierte Ausbildung, keine reguläre Beschäftigung, keine gesunde Ernährung, kein ausreichendes Einkommen, keine dauerhaften Intimbeziehungen, keine elterliche Verantwortung, kein Zugang zur Rechtsberatung, keine ausreichende

Rentenversorgung. Dann bedeutet soziale Differenzierung nicht Multiplizierung von Chancen, sondern Anhäufung von Risiken.

So komplettiert sich das Bild einer gespaltenen Gesellschaft, in der die Versuche, den Spaltungstendenzen zu begegnen, neue Spaltungseffekte hervorrufen. Die gesellschaftlichen Modelle und Mechanismen der Koordination des Kapitalismus wie Wohlfahrtsstaat, Tarifverhandlungen, parteistaatliche Demokratie³ oder Bildungssystem werden der Desorganisationstendenzen in den gesellschaftlichen Lebenspraxen der materiellen Lebenssicherung, sozialen Privilegienerhaltung und symbolischen Gruppenabgrenzung nicht länger Herr (Streeck 2009 argumentiert mit dieser Unterscheidung von politischen Koordinationslogiken und gesellschaftlichen Desorganisationstendenzen). Im Gegenteil: Gesteigerte politisch intendierte Koordination geht mit gesteigerter nichtintendierter gesellschaftlicher Desorganisation einher.

Wenn auf diese Weise die „Staatsapparate“ (Nicos Poulantzas) der gesellschaftlichen Synthesis sich von den heteronomen Praxen der sozialen Lebensgestaltung entkoppeln, dann erschallt der Ruf nach der Bürgergesellschaft, die sich als verantwortlich erklären soll, für was der Staat keine Verantwortung mehr übernehmen kann. Ein solidarisches „Assoziationsbürgertum“ soll darin die Führung gegenüber dem kritischen „Bildungsbürgertum“ und dem egoistischen „Wirtschaftsbürgertum“ (so die Differenzierung von Fischer 2008) übernehmen und die Probleme des sozialen Zusammenhalts da einer Lösung zuführen, wo sie entstehen. Etwas weniger begrifflich soll man dabei wohl an die netten, toleranten, einigermaßen wohlhabenden und relativ geborgenen Leute in der Mitte unserer Gesellschaft denken, die Richard Rorty zufolge (Rorty 1994) die Garanten unserer Kultur der moralischen Empfindsamkeit bilden. Aber ist die Mitte tatsächlich der Ort der Bürgergesellschaft, die die Spaltung unserer Gesellschaft als Aufforderung begreift, sich um den sozialen Zusammenhalt zu kümmern?

Es ist bereits angeklungen, dass der Begriff der Exklusion auch und gerade auf Veränderungen in der Mitte der Gegenwartsgesellschaft reagiert, wo sich die Menschen ihres Rangs, ihrer Vorrechte und ihrer Anrechte nicht mehr so sicher sind. Die öffentliche Aufregung ist groß, aber die entsprechenden Daten sind unklar. In der Bundesrepublik sind nach Berechnungen von Anfang 2008 (Grabka/Frick 2008) im Vergleich der Jahre 2001 und 2008 zwar 75 Prozent der Personen mit mittlerem Einkommen wieder in dieser Einkommensschicht vertreten, aber 14 Prozent sind in diesem Zeitraum nach unten gerutscht und 11 Prozent haben den Sprung in die Gruppe der Einkommensstarken geschafft. Die Zahlen belegen eine Bewegung, die freilich aufs Ganze gesehen sich nicht so dramatisch ausnimmt. Etwas anders sieht es aus, wenn man

Haushalts- und Lebensgemeinschaftstypen in den Blick nimmt. Dann zeigt sich, dass die Alleinerziehenden innerhalb der nach Einkommen definierten Mittelschicht die einzige Kategorie darstellen, die relativ wie absolut an Bedeutung gewonnen hat. In den zehn Jahren zwischen 1996 und 2006 ist ihre Anzahl um 400.000 Personen gestiegen. Das ist deshalb ein aufschlussreicher Befund, weil Trennung (und nicht Arbeitslosigkeit) nach wie vor das größte Armutsrisiko in Deutschland bildet. Das wird auch durch den Tatbestand unterstrichen, dass 2006 Alleinlebende und Paare ohne Kinder häufiger in den Extrempositionen vertreten waren als 1996: Die einen häufiger in der armutsgefährdeten Schicht und die anderen häufiger unter den Einkommensstarken.

Indes die Verunsicherung und Verstörung der Mittelschichten hängt mehr mit Veränderungen der sozialmoralischen Bezüge als mit Verschiebungen der sozioökonomischen Ressourcen zusammen. So hat die Mitte 2006 veröffentlichte Studie der Friedrich-Ebert-Stiftung über Einstellungen in der „Gesellschaft im Reformprozess“ (zusammengefasst von Neubauer 2006) den Auftritt der „Leistungsindividualisten“ in der gesellschaftlichen Mitte ausgemacht. Das ist eine Gruppe, die insgesamt doch 11 Prozent der Befragten ausmacht, von denen man deutlich mehr in Ost- (nämlich 15 Prozent) als in Westdeutschland (lediglich 10 Prozent) findet. Die lieben den Markt, hassen den Staat und glauben, dass jeder seines Glückes Schmied ist. Zwar machen die „Etablierten Leistungsträger“ in der Mitte immer noch 15 Prozent aus (17 Prozent davon im Westen und 7 Prozent im Osten), aber sowohl das „Engagierte Bürgertum“ als auch die „Kritische Bildungselite“ liegen mit 10 Prozent (davon 11 im Westen und 6 Prozent im Osten) bzw. 9 Prozent (9 im Westen und 8 Prozent im Osten) knapp hinter den Protagonisten einer liberalen Aufmischung der Verhältnisse zurück. Es handelt sich bei dem neuen dynamischen Typ um ein aggressives Selbstvertrauen, das alle diejenigen verachtet, die auf die Hilfe anderer angewiesen sind. Man sieht den Staatsapparat in den Händen von Beutepolitikern, die die Leistungsträger um den Lohn ihrer Anstrengung bringen, und erblickt in Parteien und Gewerkschaften eine Koalition von Funktionären, die das Volk betrügen und von der Wirtschaft keine Ahnung haben. Die Zwangssolidarität des Wohlfahrtsstaats lehnt man ab und zelebriert stattdessen lieber die eigene Wohltätigkeit in einer von Prominenz auftritten lebenden „charity“-Industrie.

Dem entspricht ein aus der Mitte der „Arbeitnehmergesellschaft“ (zu dieser Formel von M. Rainer Lepsius siehe Bude 2000) kommender Wechsel in den sozialmoralischen Orientierungen, der als Wechsel von der einst dominanten Abgrenzung nach oben zu einer wachsenden Abgrenzung nach unten zu charakterisieren ist. Das Initialereignis dafür

war der 2007 und 2008 sich hinstreckende Streik der Lokomotivführer, die die Flugkapitäne und nicht die anderen Mitarbeiter aus der Welt der Eisenbahner als die für ihre Lohnforderungen leitende Vergleichsgruppe gewählt hatten. Wer es sich leisten kann, sucht nicht mehr Solidarität in der Gleichheit, sondern Vorteile durch Ungleichheit.

Ein drittes Moment der Irritation in der gesellschaftlichen Mitte besteht in der Gewahrung einer neuen Art der Auslese im Kampf um Erwerbs- und Statuschancen, die Robert H. Frank und Philipp Cook in den Überhand nehmenden „winner-take-all“-Märkten erkannt haben (Frank/Cook 1996). Minimale Differenzen in der Performanz zahlen sich in maximalen Differenzen des Erfolgs aus. Beim Ranking der besten Rechtsanwaltskanzleien, Architekturbüros und Gynäkologiepraxen gewinnen die Top-Performer spektakulär und nehmen als Sieger alles. Das gilt unterdessen sogar für Kindergärten, Gymnasien und Universitäten. Die Gruppen mit mittleren Ergebnissen kommen kaum voran und die in der Gruppe der Abgeschlagenen müssen ums Überleben bangen.

Wo bleiben in den so zwischen den widerstreitenden Bewegungen der hartherzigen Selbstdurchsetzung und der ängstlichen Verlustvermeidung aufgeriebenen Mittelschichten die netten, toleranten und geborgenen Leute, die es sich leisten können, sich um Andere zu kümmern, die schwach geworden, von unten nicht weggekommen und hinter den sozialen Wandel zurückgefallen sind? Die von sozialen Spaltungen heimgesuchten Gesellschaften der Nachkriegszeit, die im Abschied von der Utopie und in der wiedergefundenen Mitte (für den bundesrepublikanischen Fall Nolte 2000) ihre elastische Ordnung gefunden hatten, sind auf der Suche nach „Ausdrucksgestalten“ ihrer Furcht wie ihrer Hoffnung. Dabei verschwinden, wie der italienische Fall lehrt, etablierte Volksparteien und treten, wie der uns Deutschen womöglich näher liegende niederländische Fall demonstriert, demagogische Führungsgestalten auf die politische Bühne. Man könnte glauben, dass mit der größten und tiefsten Wirtschaftskrise nach 1945 die Zeit vorbei ist, in der, wie Jared Diamond über die Logik des Kollapses von ganzen Gesellschaften geschrieben hat (Diamond 2005: 527), sich eine führende Elite sicher gefühlt hat, weil sie sehr konzentriert und in überschaubarer Zahl auftrat, durch die Aussicht auf schnelle Profite hoch motiviert war und sich damit beruhigte, dass sie die Verluste ohne große Gegenwehr und ohne schlechtes Gewissen auf die Mehrheit der Bevölkerung verteilen konnte. Wenn heute Ernst-Wolfgang Böckenförde in seiner Antwort auf die Frage, woran der Kapitalismus krankt, nicht weniger als die „Umkehrung des Ausgangspunktes“ fordert (Böckenförde 2009: 8), dann ist alles andere als klar, auf welche Strömung in der Bürgergesellschaft er sich dabei berufen kann. Böckenförde setzt auf eine handlungs- und ent-

scheidungsfähige Staatsgewalt, die über eine bloße Gewährleistungsfunktion für die Erhaltung des Wirtschaftssystems und ein Ausmitteln der Parallelogramms der Kräfte hinausgeht. Wer allerdings durch Begrenzung, Zielausrichtung und Zurückweisung wirtschaftlichen Machtstrebens in diesem Staat die Gemeinwohlverantwortung übernimmt, bleibt offen.

Solange beunruhigt das Problem der sozialen Exklusion den politischen Willensbildungsprozess. Von Jacques Rancière stammt die Formel vom Anteil der Anteillosen, der das Problem der Exklusion immer wieder ins Zentrum des politischen Streits rückt. Für Rancière beginnt die politische Frage damit, dass der Souverän sich nicht damit begnügt, den gerechten Anteil der Gruppen und Individuen nach einem Algorithmus der Leistung zu bemessen, sondern dass er für jene Verantwortung übernimmt, die es aufgegeben haben, sich selbst zu verantworten. „Die politische Tätigkeit ist jene, die einen Körper von dem Ort entfernt, der ihm zugeordnet war oder die die Bestimmung eines Ortes ändert; sie lässt sehen, was keinen Ort hatte, gesehen zu werden, lässt eine Rede hören, die nur als Lärm gehört wurde.“ (Rancière 2002: 41)

Anmerkungen

- 1 Vgl. etwa die beiden Zukunftsszenarien der Prognos AG „Deutschland Report 2030“, der auf über 700 Seiten die aus Sicht des Instituts wahrscheinlichste Entwicklung für die deutsche Gesellschaft aufzeigt, sowie „Arbeitslandschaften 2030“, der vor dem Hintergrund des drohenden Fachkräftemangels die zukünftigen Arbeitsplätze und Arbeitskräfte in Deutschland skizziert.
- 2 In der Hartz IV-Rhetorik sind das die „Ich-AGs“.
- 3 So begreift Sassen (1997) die Dualisierung in den „global cities“.

Literatur

- Bischoff, Sonja (2005): Wer führt in (die) Zukunft? Gütersloh.
- Blossfeld, Hans-Peter/Heather Hofmeister (2008): Globalization, Uncertainty and Women's Careers, Cheltenham.
- Böckenförde, Ernst-Wolfgang (2009): Woran der Kapitalismus krankt, Süddeutsche Zeitung vom 24.4.09, S. 8.
- Bourdieu, Pierre (1987): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt/Main.

- Brauer, Kai/Andreas Willisch (1998): Aktive Verlierer und passive Gewinner. Die Wahrnehmung individueller Aufstiegschancen und ihre integrative Kraft. Berliner Debatte INITIAL, H. 2/3, S. 117-131.
- Bude, Heinz (1998): Die Überflüssigen als transversale Kategorie, in: Peter A. Berger/Michael Vester (Hg.): Alte Ungleichheiten – neue Spaltungen, Wiesbaden, S. 363-382.
- Bude, Heinz (2000): Was kommt nach der Arbeitnehmergeinschaft? in: Ulrich Beck (Hg.): Die Zukunft von Arbeit und Demokratie, Frankfurt/Main, S. 121-134.
- Bude, Heinz (2008): Die Ausgeschlossenen. Das Ende vom Traum einer gerechten Gesellschaft, München.
- Bude, Heinz/Andreas Willisch (2008): Exklusion. Die Debatte über die „Überflüssigen“, Frankfurt/Main.
- Bude, Heinz/Andreas Willisch (Hg.) (2006): Das Problem der Exklusion. Ausgegrenzte, Entbehrliche, Überflüssige, Hamburg.
- Bude, Heinz/Ernst-Dieter Lantermann (2006): Soziale Exklusion und Exklusionsempfinden. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 58, H. 2, S. 233-252.
- Castel, Robert (2000): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Geschichte der Lohnarbeit, Konstanz.
- Deutschmann, Christoph (2002): Postindustrielle Industriesoziologie, Weinheim, München.
- Diamond, Jared (2005): Kollaps. Warum Gesellschaften überleben oder untergehen, Frankfurt/Main.
- Esping-Andersen, Gosta (1993): Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-industrial Societies, London, Newbury Park, New Delhi.
- Europäische Kommission (2004): Gemeinsamer Bericht über die soziale Eingliederung, Brüssel.
- Fischer, Joachim (2008): In welcher Gesellschaft leben wir eigentlich? In der bürgerlichen! In: APuZ, H. 9/10, S. 9-16.
- Frank, Robert H./Philipp Cook (1996): The Winner-Take-All-Society. Why the few at the top get so much more than the rest of us, New York.
- Geissler, Rainer (2006): Die Sozialstruktur Deutschlands. Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung, 4. Aufl., Wiesbaden.
- Grabka, Markus M./Joachim R. Frick (2008): Schrumpfende Mittelschicht. Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen? DIW Wochenbericht vom 5.3.08, S. 101-108.
- Häussermann, Hartmut (2006): Die Krise der „sozialen Stadt“. Warum der sozialräumliche Wandel der Städte eine eigenständige Ursache

- für Ausgrenzung ist, in: Heinz Bude/Andreas Willisch (Hg.): Das Problem der Exklusion, Hamburg, S. 294-313.
- Hirsch, Fred (1980): Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wirtschaftskrise, Reinbek bei Hamburg.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2006): Kurzbericht „Mehrfachbeschäftigung: Ein Job ist nicht genug“, online unter: <http://doku.iab.de/kurzber/-2006/kb2206.pdf>.
- Institut für Sozialarbeit und Sozialpädagogik (Hg.) (1994): Migration und Armut – Migrationsgewinner und Migrationsverlierer, Frankfurt/Main.
- Jürgens, Ulrich (Hg.) (2000): New Product Development and Production Networks, Berlin.
- Leisering, Lutz (2004): Desillusionierungen des modernen Fortschritts-glaubens, in: Thomas Schwinn (Hg.): Differenzierung und soziale Ungleichheit. Die zwei Soziologien und ihre Verknüpfung, Frankfurt/Main, S. 238-266.
- Luhmann, Niklas (1995): Jenseits von Barbarei, in: ders.: Gesellschaftsstruktur und Semantik, Bd. 4, Frankfurt/Main, S. 138-150.
- Minssen, Heiner (1999): Von der Hierarchie zum Diskurs? Die Zumutungen der Selbstregulation, München.
- Minssen, Heiner (Hg.) (2000): Begrenzte Entgrenzungen. Wandlungen von Organisation und Arbeit, Berlin.
- Neubauer, Gero (2006): Politische Milieus in Deutschland. Die Studie der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Nolte, Paul (2000): Die Ordnung der deutschen Gesellschaft. Selbstentwurf und Selbstbeschreibung im 20. Jahrhundert, München.
- Oesch, Daniel (2006): Redrawing the Class Map. Stratification and Institutions in Britain, Germany, Sweden and Switzerland, Basingstoke.
- Rancière, Jacques (2002): Das Unvernehmen. Politik und Philosophie, Frankfurt/Main (französisch zuerst 1995).
- Reich, Robert B. (1996): Die neue Weltwirtschaft. Das Ende der nationalen Ökonomien, Frankfurt/Main (amerikanisch zuerst 1991).
- Reichwald, Ralf/Frank Piller (2006): Interaktive Wertschöpfung. Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung, Wiesbaden.
- Rorty, Richard (1994): Menschenrechte, Vernunft und Empfindsamkeit, Transit, H. 7, S. 102-121.
- Sassen, Saskia (1997): Metropolen des Weltmarkts. Die neuen Rollen der Global Cities, Frankfurt/Main, New York.
- Schütze, Fritz (1996): Verlaufskurven des Erleidens als Forschungsgegenstand der interpretativen Soziologie, in: Heinz-Hermann Krüger/

- Winfried Marotzki (Hg.): Erziehungswissenschaftliche Biographieforschung, Opladen, S. 116-157.
- Statistisches Bundesamt (Destatis) (2008): Niedrige Bildung schmälert Arbeitsmarktchancen erheblich, Pressemitteilung Nr. 333, 5.9.08.
- Staudinger, Ursula M. et al. (2009): Gewonnene Jahre. Empfehlungen der Akademiegruppe Altern in Deutschland, Halle (Saale).
- Streeck, Wolfgang (2009): Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy, Oxford, New York.
- Thumfart, Alexander (2001): Die politische Integration Ostdeutschlands, Frankfurt/Main.
- Vester, Michael/Christel Teiwes-Kügler/Andrea Lange-Vester (2007): Die neuen Arbeitnehmer. Zunehmende Kompetenzen – wachsende Unsicherheit, Hamburg.
- Voß, Günter G./Hans J. Pongratz (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine Grundform der „Ware Arbeitskraft“? Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 50, S. 131-158.
- Willisch, Andreas (1999): Drogen am Eichberg oder Feuer im Ausländerheim, Mittelweg 36, Jg. 8, H. 6, S. 73-87.
- Wilson, William Julius (1997): When Work Disappears. The World of the New Urban Poor, New York.

Autorinnen und Autoren

MARTIN BAETHGE ist Professor für Soziologie und Präsident des Soziologischen Forschungsinstituts (SOFI) an der Georg-August-Universität Göttingen sowie Mitglied der Autorengruppe des Bildungsberichts Deutschland 2008.

ELISABETH BECK-GERNSHEIM ist Professorin für Soziologie an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Fragen des gesellschaftlichen Wandels und die sich verändernde Rolle der Familie in der Gesellschaft.

HEINZ BUDE ist Professor für Makrosoziologie an der Universität Kassel und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Hamburger Institut für Sozialforschung. Seine jüngste Publikation: Die Ausgeschlossenen. Das Ende vom Traum einer gerechten Gesellschaft, München 2008.

ANDREAS ECKERT ist Professor für die Geschichte Afrikas an der Humboldt Universität zu Berlin mit den Forschungsschwerpunkten Geschichte Afrikas im 19. und 20. Jahrhundert, Geschichte der Globalisierung und Globalgeschichte der Arbeit.

FRIEDERICKE HARDERIG ist Doktorandin am Institut für Politische Wissenschaft der RWTH Aachen und promoviert am Lehrstuhl Politische Theorie zu „Prekarität und biographische Sicherheit“.

ARNE HEISE ist Professor für Finanzwissenschaft und Public Governance am Fachbereich Sozialökonomie der Universität Hamburg und ständiger Gastprofessor an der Izmir Economics University, Izmir/Türkei.

HEATHER HOFMEISTER ist Professorin für Soziologie und Prorektorin der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen (RWTH) sowie Leiterin des Lehrgebiets Gender Studies der RWTH.

HELMUT KÖNIG ist Professor für Politische Wissenschaft an der RWTH Aachen mit den Schwerpunkten Politische Philosophie, Nationalsozialismus und Vergangenheitsbewältigung.

BOY LÜTHJE ist Privatdozent am Institut für Sozialforschung, lehrt am Fachbereich Gesellschaftswissenschaften der Universität Frankfurt/Main und leitet ein Forschungsprojekt zur sozioökonomischen Transformation industrieller Beziehungen in China.

OSKAR NEGTE war bis zu seiner Emeritierung im Jahr 2002 Professor für Soziologie an der Universität Hannover und ist u.a. Berater vieler Politiker und Gewerkschaftler. In seinen neueren Büchern beschäftigt er sich mit den Themen Arbeit, Würde und Globalisierung.

PETER PAWLICKI ist Doktorand am Institut für Sozialforschung Frankfurt/Main und Stipendiat der Hans-Böckler-Stiftung. Er forscht zu strukturellen Veränderungen in der Halbleiterindustrie und deren Auswirkungen auf die Arbeit von Ingenieuren.

JULIA SCHMIDT ist Doktorandin und Mitarbeiterin am Institut für Politische Wissenschaft der RWTH Aachen sowie Geschäftsführerin der Initiative Europäische Horizonte.

MANFRED SICKING ist Co-Dezernent der Stadt Aachen für Wirtschaftsförderung, Europäische Angelegenheiten und Marketing sowie Lehrbeauftragter am Institut für Politische Wissenschaft der RWTH Aachen.

NADINE WITT ist Doktorandin und wissenschaftliche Mitarbeiterin im Projekt „Humic“ im Projekthaus Human Technology Centre (HumTec) der RWTH Aachen.

Europäische Horizonte



HELMUT KÖNIG, EMANUEL RICHTER,
SABINE SCHIELKE (Hg.)

Gerechtigkeit in Europa

Transnationale Dimensionen
einer normativen Grundfrage

2008, 136 Seiten, kart., 15,80 €,
ISBN 978-3-89942-768-4



HELMUT KÖNIG, JULIA SCHMIDT,
MANFRED SICKING (Hg.)

Europas Gedächtnis

Das neue Europa zwischen nationalen
Erinnerungen und gemeinsamer
Identität

2008, 166 Seiten, kart., 18,80 €,
ISBN 978-3-89942-723-3



HELMUT KÖNIG,
MANFRED SICKING (Hg.)

Gehört die Türkei zu Europa?

Wegweisungen für ein Europa
am Scheideweg

2005, 222 Seiten, kart., 22,80 €,
ISBN 978-3-89942-328-0

Leseproben, weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten
finden Sie unter www.transcript-verlag.de

Europäische Horizonte



HELMUT KÖNIG,
MANFRED SICKING (Hg.)
Der Irak-Krieg und die Zukunft Europas

2004, 194 Seiten, kart., 21,80 €,
ISBN 978-3-89942-209-2

Leseproben, weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten
finden Sie unter www.transcript-verlag.de