

IT-Arbeitsverhältnisse unter Bedingungen globaler Wirtschaftsintegration. Eindrücke von Veränderungen des indischen Gesellschafts- und Produktionsmodells

Nicole Mayer-Ahuja

1. „Varieties of Capitalism“ & der Rest der Welt

Haben wir es derzeit mit einer Diffusion der Gesellschafts- und Produktionsmodelle, die wir als „Varieties of Capitalism“ diskutieren, über den gesamten Globus zu tun? Diese Frage im Call for Papers¹ ist insofern irritierend, als sie die Vorstellung nahe legt, dass solche Modelle in Europa oder Nordamerika geformt, dann global verteilt und dabei mehr oder minder stark an lokale Gegebenheiten angepasst werden. Die institutionellen Settings im „Rest der Welt“ erscheinen so als weitgehend stabile Unterlage, in die zum Beispiel transnational operierende Konzerne ihren Stempel eindrücken. Das Unbehagen verstärkt sich, wenn man recherchiert, welche Rolle ein Land wie Indien, das immerhin seit britischer Kolonialherrschaft in „westliche“ Wirtschaftsstrukturen und -beziehungen eingebunden ist, in diesen Debatten spielt. Die Antwort lautet: keine. Vielleicht findet sich letztlich doch der eine oder andere Beitrag, aber das Gesamtbild ist klar: Die Diskussionen über „Varieties of Capitalism“ haben sich an der Frage entzündet, ob es eine Alternative zur globalen Konvergenz in Richtung der „Liberal Market Economy“ (LME) US-amerikanischer Prägung gebe, und als Alternative wurden die „Coordinated Market Economies“ (CMEs) in

Teilen Westeuropas oder Japan ausgemacht. Die Welt außerhalb der „developed countries“ hingegen soll zwar im Prinzip mit dem Ansatz von Hall und Soskice (2001: 2) analysierbar sein, und teilweise wird auch diskutiert, ob man solchen Ländern eine Entwicklung zur LME oder zur CME empfehlen sollte (siehe etwa Kydd/Dorward 2002). Die Frage hingegen, wie sich Gesellschafts- und Produktionsmodelle außerhalb der kapitalistischen Zentren konkret gestalten und wie sie sich unter Bedingungen zunehmend globaler Wirtschaftsintegration verändern, wird selten gestellt.

Diese Forschungslücke ist schwer zu füllen. Das vor wenigen Monaten angelaufene SOFI-Projekt zu IT-Offshoring² wird hoffentlich dazu beitragen, indem es der „doppelten Einbettung“ von IT-Offshoring in Strukturen transnational operierender Unternehmen und in das deutsche bzw. indische Produktions- und Reproduktionsregime nachgeht. An dieser Stelle werden allerdings nur erste Verdachtsmomente angesprochen, inwiefern sich die indische IT-Branche als Fokus für Entwicklungen im indischen Gesellschafts- und Produktionsmodell eignet und worin prägnante Veränderungstendenzen in beiden Bereichen bestehen könnten. Dabei geht es um Tendenzen, die durch den Boom des IT-Sektors ausgelöst oder beschleunigt werden, und die gleichzeitig die künftige

1 Dieser Beitrag wurde für die arbeitssoziologische Sektionsveranstaltung „Varieties of Capitalism? Zur globalen Diffusion von Gesellschafts- und Produktionsmodellen“, DGS-Kongress Kassel, 10.10.2006, verfasst und erscheint auch im Rahmen der Kongressdokumentation auf CD-Rom.

2 Das Projekt „Einbettung des ‚Offshoring‘. Zur Bedeutung der Qualität von Arbeitsverhältnissen in transnationalen IT-Unternehmen“ wird von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanziert, von Volker Wittke geleitet und von Nicole Mayer-Ahuja und Patrick Feuerstein bearbeitet.

Entwicklung der betreffenden Unternehmen beeinflussen.

2. Indische IT-Branche: Fokus für Veränderung von Gesellschafts- und Produktionsmodell

Die Verbreitung des marktförmigen Kapitalismus, die Internationalisierung der Wirtschaft und die Entstehung eines Weltmarktes für Arbeitskraft werden häufig als „Transmissionsriemen“ für die Diffusion von Gesellschafts- und Produktionsmodellen ausgemacht. Richtet man nun (wie etwa Hall und Soskice) den Fokus auf den Zusammenhang zwischen der institutionellen Struktur eines Landes und der Art, wie Unternehmen organisiert sind bzw. strategisch agieren, so ist zu klären, a) wie weit diese drei Entwicklungstendenzen in einem bestimmten nationalstaatlichen Setting (hier: dem indischen) fortgeschritten sind und b) in welchem Zusammenhang dies mit der Organisation von Arbeit und Unternehmen in einer bestimmten Branche (hier: der IT-Industrie) steht. Diese Fragen stehen im Zentrum unseres empirischen Forschungsinteresses, und sie dienen zugleich als erster Schritt hin zu einer Verortung des „indischen Falles“ im weiten Spektrum zwischen LME und CME, der bislang weder von Indienexpert/innen noch von den Protagonist/innen des „Varieties of Capitalism“-Ansatzes getan worden ist.

Beginnen wir mit der ersten Entwicklungstendenz, der Verbreitung des „marktförmigen Kapitalismus“: Nach der indischen Unabhängigkeit 1947 wurde in Indien zunächst eine vor Weltmarktkonkurrenz weitgehend geschützte postkoloniale Ökonomie etabliert. Sie war geprägt durch hohe Importzölle, Subventionen, Restriktionen für ausländische Direktinvestitionen und die Etablierung eines starken staatlichen Wirtschaftssektors. Seit 1991 hingegen wird eine Politik der wirtschaftlichen „Liberalisierung“, Privatisierung und „Weltmarktöffnung“ betrieben. Die damit verbundenen erweiterten Möglichkeiten für Direktinvestitionen, Einkommenssteuer-Befreiung für ausländische Investoren und auch

die Einrichtung von „Special Economic Zones“ und „Software Technology Parks“ trugen maßgeblich zur Ansiedelung ausländischer Konzerne (auch im IT-Bereich) bei (Kumar 2001; Heitzman 1999; Vijayabaskar/Krishnaswamy 2003: 192; Kumar/Joseph 2004; Parthasarathy 2005). Zur Herstellung eines „marktförmigen Kapitalismus“ wurde also auch in Indien die „unsichtbare Hand des Marktes“ von der aus neoklassischer Perspektive gerne übersehenen Hand des Staates geführt.

Dieselbe staatliche Politik trieb die *Internationalisierung* der indischen Wirtschaft voran. Im IT-Sektor etwa war die Etablierung einer eigenen, international konkurrenzfähigen Hard- und Softwareproduktion bis 1991 Nebenprodukt des Versuchs, einen eigenständigen wissenschaftlich-industriellen Komplex in Indien zu etablieren (Balakrishnan 2006: 3866). Im Technik- und IT-Bereich wurde staatliche Ausbildungsförderung betrieben (etwa durch Gründung der Indian Institutes of Technology oder staatliche Unterstützung einkommensschwacher Studenten) und Regierungsstäbe (wie das Department of Electronics; 1970) eingerichtet (Lateef 1997, ch. 3.1.; Balakrishnan 2006). Mit der Computer- und Software-Policy von 1984 und 1986 fielen dann viele Import-Restriktionen weg, und auch die Beschränkung von FDI, die Ende der 1970er Jahre IBM außer Landes getrieben hatte, wurde aufgeweicht: 1986 durfte sich erstmals wieder eine ausländische, rein exportorientierte Unternehmung (Texas Instruments) in Bombay ansiedeln. Nach 1991 wurde die indische, fast völlig exportorientierte IT-Wirtschaft (und auch die ausländische IT-Produktion in Indien) dann auch direkt staatlich gefördert, etwa durch Gründung der erwähnten „Software Technology Parks“, durch die man das indische Arbeitsrecht und Infrastrukturprobleme (Stromversorgung; Kommunikationsnetze) umgehen konnte. Hinzu kamen Steuerbefreiungen und öffentlich finanzierte Ausbildungsinstitute (Balakrishnan 2006: 3871). Entsprechend explodierten die Offshore-Aufträge, die Branche boomte. Wie weit die Internationalisierung der Wirtschaft speziell im IT-Bereich inzwischen fortgeschritten ist, zeigt sich allein schon daran, dass mittler-

weile (dem IT-Branchenverband Nasscom zufolge) 44 % des globalen Outsourcing-Marktes auf Indien entfallen; bei Einbeziehung von IT-Enabling Services und Business-Process-Outsourcing steigt der Anteil auf 55 % (Chandrasekhar 2005).³

Wie steht es schließlich um die Entstehung eines *Weltmarktes für Arbeitskraft* in der IT-Branche? Einerseits lässt die Immaterialität von IT-Produkten vermuten, dass virtuelle, wahrhaft transnationale Projekt- und Arbeitsformen an Bedeutung gewinnen, auch wenn darüber nach wie vor mehr spekuliert als geforscht wird. Auf jeden Fall aber hat die IT-Branche der weltweiten *Migration* von Arbeitskräften Vorschub geleistet: Silicon Valley war früh von indischen IT-Emigranten geprägt, und nicht zuletzt dank deren Vermittlung spielte noch früher als „Offshoring“ nach Indien das sog. „Bodyshopping“ eine große Rolle, also der zeitlich begrenzte „Ankauf“ bzw. „Verleih“ indischer IT-Spezialisten zum Vor-Ort-Einsatz bei vorwiegend US-amerikanischen Firmen. Im Jahre 1990 zum Beispiel waren 95 % aller indischen Softwarefirmen mit dieser Form der „IT-Leiharbeit“ befasst, und die *Mehrheit* der indischen Programmierer im Software-Export-Sektor war im Ausland eingesetzt (Lateef 1997, ch. 2.4.). Andererseits kann man trotzdem vor allem insofern von einem Weltmarkt für Arbeitskräfte sprechen, als Unternehmen transnational operieren und dabei auf unterschiedliche nationale Arbeitsmärkte zugreifen. Arbeitsmigration hingegen wird auch in der IT-Branche stark reglementiert: Dass Offshoring nach Indien das Bodyshopping ablöste, war nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass die USA 1989 und 1993 die Visabestimmungen für indische Programmierer verschärfen und verfügten, dass diese nach amerikanischen Standards entlohnt und besteuert werden sollten (Rao Biradavolu 1999). Auch in Deutschland erleben indische IT-Firmen die komplizierten Einreise- und Aufenthaltsbestimmungen als Nachteil für ihre Ge-

schaftsaktivitäten, etwa weil sie eine dauerhafte Betreuung deutscher Kunden durch indische Fachkräfte kaum sicherstellen können.

Mit der Tendenz zur Etablierung eines marktförmigen Kapitalismus, zur Internationalisierung der Wirtschaft und zur Entstehung eines Weltmarktes für Arbeitskräfte finden sich demnach alle Trends, die zur Diffusion westlicher Produktions- und Gesellschaftsmodelle beitragen sollen, in der indischen IT-Industrie. Das legt die Frage nahe, inwiefern sich dadurch oder konkreter: durch die dadurch erleichterte Zunahme von IT-Offshoring die Organisation von Arbeit und Unternehmen und letztlich das indische Gesellschafts- und Produktionsmodell verändern.

3. Veränderung des indischen Gesellschafts- und Produktionsmodells durch IT-Offshoring?

Damit betreten wir einen bisher kaum erforschten Bereich, und entsprechend werden hier nur einige vorläufige Befunde aus Literatur und ersten Interviews geschildert.

3.1 Die IT-Branche ist nicht Indien

Dies musste auch die hindu-chauvinistische BJP-Regierung erfahren: Sie wurde 2004 nicht zuletzt deshalb abgewählt, weil ihr Wahlkampfslogan „India shining“ zwar dem Lebensgefühl in den Glaspalästen internationaler Gewerbegebiete entsprach, aber von der Mehrheit der indischen Bevölkerung als Zynismus verstanden wurde. Warum? Das indische Wirtschaftswachstum, das in den letzten Jahren bei 7 bis 8 % lag, wird vor allem durch Dienstleistungen (speziell IT bzw. Business Process Outsourcing) und Industrie (insbesondere Automobil, Pharma und Stahl) gespeist. Die IT-Industrie ist ein samer Spitzenreiter: die Software Exporte aus Indien z.B. stiegen im Finanzjahr 2004/05 auf 12 Mrd. US-Dollar – gegenüber dem Vorjahr war das eine Steige-

3 Unter „IT-Enabling Services“ (IT-unterstützende Dienstleistungen) versteht man üblicherweise die Bereitstellung oder Wartung von Servern, Telekommunikationsinfrastruktur etc. „Business Process Outsourcing“ (also die Auslagerung von Geschäftsprozessen) beinhaltet demgegenüber (hier) IT-basierte, aber nicht IT-zentrierte Dienstleistungen, etwa im Bereich Buchhaltung oder Callcenter-Dienste.

rung um 30 % (Balakrishnan 2006: 3865). Offizielle Statistiken zeigen aber auch die Ungleichmäßigkeit der Entwicklung: Das Wachstum in der Landwirtschaft, von der rund 60 % der Erwerbstätigen leben, ist in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen – inzwischen wird vom Beginn einer schweren Agrarkrise gesprochen, und die Selbstmorde verschuldeter Bauern in manchen Regionen sind nur die Spitze des Eisbergs. Der Wachstumsschub der Gesamtwirtschaft ist hingegen weitgehend auf die Städte begrenzt, wo weniger als 30 % der indischen Bevölkerung leben, und selbst hier nimmt soziale Ungleichheit zu: Die alten Großindustrien mit ihrer arbeitsrechtlich geschützten, regelmäßigen und relativ hoch entlohnten Arbeit wurden im Zuge der „Liberalisierung“ umstrukturiert, Werke geschlossen und Aufgaben an Subunternehmer delegiert, die in kleineren, vom Arbeitsrecht nicht erfassten Betriebseinheiten produzieren. Die schnell expandierenden Industrien (vor allem im IT-Bereich) hingegen sind eher technologieals arbeitskraftintensiv, und ihre Wachstumsraten gehen von sehr geringen Ausgangswerten aus. Entsprechend findet in Indien „netto“ allenfalls „jobless growth“ statt (vgl. etwa Chandrasekhar 2004).

Zudem hat nur ein kleiner Teil der indischen Bevölkerung überhaupt Zugang zu dem expandierenden IT-Arbeitsmarkt und speziell zu höher qualifizierten Arbeitsplätzen: In der IT-Branche (einschließlich der IT-Enabling Services und Business Process Outsourcing) arbeiten laut Nasscom-Angaben im Finanzjahr 2006 gut eine Million Personen, während in Indien insgesamt 1,1 Mrd. Menschen leben. Diese IT-Professionals stammen meist aus den indischen Mittelschichten, haben überdurchschnittlich oft Eltern mit Highschool-Abschluss und kommen eher aus Städten als aus Dörfern. Trotz aller Tendenzen von IT-Unternehmen, angesichts des Arbeitskräftemangels ihren Rekrutierungsradius auszuweiten, arbeitet dort nach wie vor nur „a tiny fraction of the country’s talent“ (Krishna/Brihmadeseam 2006: 3313).

Solche Zahlen relativieren die Rolle, welche die indische IT-Industrie beim Wandel des indischen Produktions- und Gesellschaftsmodells überhaupt nur spielen

kann. Damit stoßen wir auf das altbekannte Problem des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes, von einer Branche oder von einem imaginären Branchendurchschnitt auf die gesamte Wirtschaft und Gesellschaft eines Staates zu schließen – auch für Deutschland kann man letztlich unterschiedliche, parallel existierende Produktionsmodelle ausmachen, wenn man verschiedene Branchen betrachtet.

Entscheidet man sich aber für eine Branchenperspektive, so ist der indische IT-Sektor keine schlechte Wahl, weil er nach Ansicht vieler Beobachter einen Kernbereich von Wirtschaftsboom und sozialem Wandel darstellt. Laut Hall und Soskice (2001: 6-7) wäre die Veränderung von Wirtschafts- und Gesellschaftsmodellen nun an verschiedenen Sphären abzulesen, in denen Unternehmen Koordinationsprobleme lösen müssen, darunter Industrielle Beziehungen; Aus- und Weiterbildung; Corporate Governance; Beziehungen zu anderen Unternehmen und Einbindung von bzw. Zugriff auf Arbeitskräfte.

Im Folgenden soll es hier vor allem um *IT-Arbeitsverhältnisse* gehen, die auch im Mittelpunkt unseres Projektes stehen. Wir gehen davon aus, dass Arbeitsverhältnisse nicht nur (auf individueller Ebene) als Bindeglied zwischen Produktions- und Reproduktionssphäre des Einzelnen, sondern in vieler Hinsicht auch (auf institutioneller Ebene) als Scharnier zwischen dem Produktions- und Reproduktionsmodell eines Landes fungieren, weil in ihnen soziale, betriebliche und staatliche Regulierung wie in einem Brennpunkt aufeinander trifft. Indem man diesen Fokus wählt, geraten mehrere, wenn auch nicht alle der von Hall und Soskice identifizierten Sphären in den Blick.

3.2 Produktionsmodell: IT-Arbeit zwischen Industrialisierung und Upgrading

Das „Revival des industriegesellschaftlichen Modells“ außerhalb der kapitalistischen Zentren wird u.a. als Indiz dafür angeführt, dass die Tertiarisierung dieser Zentren sich nicht unbedingt weltweit vollziehen müsse. Die IT-Industrie ist hier insofern interessant, als ihre Gestalt

selbst Ausdruck von Tertiarisierungsprozessen ist: Noch vor wenigen Jahrzehnten dominierte die großbetriebliche Hardwarefertigung, und Software war Teil des Produkts, während die IT-Branche heute weltweit als Hort hochqualifizierter Dienstleistungsarbeit gilt und das weiter stattfindende Löten und Schrauben kaum noch beachtet wird. Inwiefern nun z.B. Softwareprogrammierung in Indien „industrielle Züge“ aufweist, ist umstritten: Auf der einen Seite wird die hohe Qualifikation der Absolventen von Elite-Instituten gelobt und der Trend zu Upgrading, also zur Steigerung der Komplexität von nach Indien verlagerten Arbeiten hervorgehoben. Auf der anderen Seite heißen viele indische IT-Produktionsstätten bezeichnenderweise „Software-Factories“. Die Zuordnung der Arbeit erfolgt nicht nach inhaltlicher Anforderung, sondern nach Zeitkapazitäten, und einzelne Beschäftigte sind leicht ersetzbar. Zudem betonen Experten, dass die „Zertifizierungswut“ indischer IT-Unternehmen und selbst der Verweis auf „CMM Level 5“⁴ letztlich auf 08/15-Programmierung schließen lasse: Dabei gehe es um Standards des „Software Process Engineering“, das kaum mehr beinhalte als eine weitgehende Standardisierung und Modularisierung von Arbeitspaketen. Tatsächlich deutet vieles darauf hin, dass man als indisches IT-Unternehmen eher solide als kreative Arbeit vorweisen muss, um in Europa oder den USA Kunden zu gewinnen. Inwieweit Standardisierung und Modularisierung jedoch Ziel oder bereits Praxis sind, werden wir in unserem laufenden „IT-Offshoring“-Projekt genauer untersuchen müssen.⁵

An zwei Punkten ist aber auf jeden Fall Skepsis gegenüber der These eines „industriegesellschaftlichen Revival“ in der indischen IT-Peripherie angebracht: Zum einen ist die IT-Branche seit der Krise um 2000/01 auch in den Zentren durch zunehmende Arbeitsteilung, Stan-

dardisierung und Hierarchisierung geprägt, auch wenn dies nicht recht zu Konzepten selbstverantwortlicher „Wissensarbeit“ passt. Dies ist für „ehemals fordistische Großbetriebe“ der IT-Branche sowie für Internetdienstleister nachgewiesen worden (Boes/Trinks 2006; Mayer-Ahuja/Wolf 2005). Zum anderen haben wir es in der indischen IT-Industrie zumindest im Hinblick auf soziale Sicherung ausdrücklich *nicht* mit einem Revival indischer Industriestandards zu tun: Kurz gesagt, ist die IT-Arbeit meist höher qualifiziert, aber weniger rechtlich abgesichert. Während Großbetriebe des produzierenden Sektors (und damit im Prinzip auch IT-Unternehmen) in Indien trotz „Liberalisierung“ unter die sog. „Factory Acts“ fallen, die zumindest rudimentäre Vorgaben zu Beschäftigungsbedingungen, Gesundheits- und Arbeitsschutz machen, sind immer mehr IT-Unternehmen heute von derlei Vorgaben ausgenommen (Balakrishnan 2006: 3869): In den Software Technology Parks, die solche Unternehmen anziehen, hat das indische Arbeitsrecht keine Gültigkeit, und in West-Bengalen wurde IT-Professionals jüngst das Streikrecht aberkannt. Wir haben es also weder mit der Diffusion westlicher Standards noch mit einer „pfadabhängigen“ Fortschreibung indischer Standards zu tun, sondern mit einem Phänomen, das die autoritären Aspekte indischer Arbeitsregulation so weitgehend verschärft, dass durchaus von einer neuen Qualität der Regulierung auszugehen ist.

Auch die betriebliche Einbindung von IT-Professionals spricht eher nicht für eine schleichende Anpassung an westliche Produktionsmodelle: Ganz anders als z.B. in der deutschen IT-Industrie, die letztlich durch relativ stabile „Normalarbeitsverhältnisse“ geprägt ist, trifft man in Indien auf sehr junge Belegschaften mit enorm hohen Fluktuationsraten. Dies wird zum einen auf die Konkurrenz um qualifizierte Arbeitskräfte speziell in IT-Schwerpunkten wie Bangalore zurückgeführt. Zum anderen heißt es aber auch, dass IT-Professionals leicht wechseln, weil sie außer einem guten Gehalt wenig in einem bestimmten Unternehmen hält: Die Arbeit sei speziell in ausländischen Konzernen wenig anspruchsvoll, weil nach wie vor eher einfache Programmierarbei-

4 „CMM“ steht für „Capability Maturity Model“ (wörtlich: Modell der Reifung von Fähigkeiten). Es wurde von der Carnegie Mellon Universität in Pittsburgh in den 1980er Jahren eingeführt und bezeichnet ein Prozessmodell, das ursprünglich die Entwicklung und Verbesserung von Software-Entwicklungsprozessen zum Ziel hatte und inzwischen breiter angewendet wird. „Level 5“ ist derzeit die höchste erreichbare Zertifizierungsebene.

5 Zudem wird sich die Promotion von Patrick Feuerstein mit Fragen der Arbeitsgestaltung und -kontrolle in den Untersuchungsbetrieben befassen.

ten anfielen. Weiterbildung finde kaum statt, und Aufstiegswege seien im technischen Bereich selten. Junge, arbeitswütige, schnell wechselnde Belegschaften – dieser Befund erinnert durchaus an die Boomphase im deutschen oder angelsächsischen IT-Bereich. Inzwischen ist jedoch deutlich geworden, dass in dieser Branche kein neues Produktionsmodell entstanden ist, sondern es sich um eine kurze Ausnahmesituation u.a. im Gefolge der technischen Innovation „Internet“ handelte. In Indien geht es nun weniger um neue Technik als um die Entdeckung des Subkontinents durch europäische und US-amerikanische IT-Unternehmen und Kunden. Trotzdem ist man gut beraten, erst einmal abzuwarten, inwiefern sich aus diesem Hype längerfristige Veränderungen oder gar neue branchenspezifische Produktionsmodelle ergeben, die für *das* indische Produktionsmodell von Bedeutung sein könnten.

3.3 Reproduktionsmodell: IT-Arbeit zwischen familiärer, staatlicher und betrieblicher Absicherung

Die Frage, was das Gesellschaftsmodell eines Landes ausmacht und in welchem Verhältnis es zum jeweiligen Produktionsmodell steht, ist umstritten. Die Besonderheit des „Varieties of Capitalism“-Ansatzes besteht nun darin, dass der Sozialstaat hier als unterstützender Faktor bei der Herausbildung verschiedener, nationalstaatlich geprägter ökonomischer Strategien betrachtet wird: Produktionsregime und „Wohlfahrtsproduktionsregime“ erscheinen so als komplementär und bringen z.B. unternehmensspezifische oder aber übertragbare Qualifikationsprofile hervor, die in eine jeweils spezifische Mischung von Klassen- und Geschlechterungleichheit eingehen (McCall/Orlov 2005: 162). Wenn wir in unserem Projekt von *Produktions- und Reproduktionsregimen* sprechen, meinen wir etwas Ähnliches: Zwei sich überlappende Sphären der gesellschaftlichen Regulierung von Arbeit, die zusammenwirken, aber unterschiedlichen Logiken folgen und unterschiedlich viel Durchsetzungskraft haben. Das Reproduktionsregime eines Landes speist sich in unserem Verständnis einerseits aus

dem jeweils spezifischen Mischungsverhältnis zwischen betrieblicher, staatlicher und familiärer Absicherung von Erwerbsarbeit und andererseits aus der gesellschaftlichen Arbeitsteilung zwischen Geschlechtern, Generationen und sozialen Schichten.

Was also bedeutet die Zunahme von „IT-Offshoring“ für das indische Gesellschaftsmodell, Wohlfahrtsproduktionsregime oder Reproduktionsregime? Die Beantwortung dieser Frage wird viel empirische Forschung und theoretische Reflexion erfordern, doch ein erster Anhaltspunkt mag darin bestehen, dass IT-Arbeit in transnational operierenden Konzernen z.B. mit indischen Familienstrukturen kollidiert: Arbeitszeiten sind lang und finden oft spät abends oder nachts statt – also zu Zeiten, in denen indische Familien zusammen kommen. Viele der jungen und überwiegend unverheirateten IT-Professionals müssen regelmäßig längere Auslandsreisen unternehmen, was speziell bei Frauen oft zu familiären Konflikten führt. Zudem wird von ungewöhnlich vielen Paare innerhalb indischer IT-Belegschaften berichtet; immerhin verbringe man „das ganze Privatleben“ im Unternehmen, wo oft kostenloses Kantinenessen angeboten werde, Fitnessstudios ihre Dienste offerierten und sogar Parties stattfänden. Für die Frage nach der Modelldiffusion ist das in zweierlei Hinsicht interessant: Zum einen scheint diese Form von IT-Arbeit die Tendenz zu stärken, sich den Partner eher selbst zu wählen als eine „arranged marriage“ zu akzeptieren – das klingt nach Modernisierung und „goldenem Westen“. Zum anderen aber markiert dies gerade *keine* Annäherung an die Standards von IT-Arbeit z.B. in Deutschland, wo weniger Frauen arbeiten als in Indien und das männliche Haupt- oder Alleinverdienermodell unangefochten gilt: Deutsche IT-Professionals sind entweder allein stehend oder haben eine Ehefrau, die Reproduktionsaufgaben übernimmt.

Damit sind wir bei dem spannenden Punkt angekommen, dass IT-Arbeit unter Offshoring-Bedingungen eben *nicht nur* mit dem indischen Reproduktionsregime kollidiert, was langfristig zu dessen Annäherung an westliche Gesellschaftsmodelle beitragen könnte. Viel-

mehr setzt IT-Offshoring dieses Reproduktionsregime explizit voraus – Veränderung heißt in diesem Fall, dass bestimmte Aspekte wegfallen, andere aber nutzbar gemacht oder noch zugespitzt werden.

So sind etwa lange und flexible Arbeitszeiten oder auch Familiengründungen unter IT-Professionals in Indien nicht zuletzt deshalb leichter handhabbar als in Europa oder den USA, weil Haushalt und Kinderbetreuung durch Dienstboten erledigt werden, die für einen Bruchteil indischer IT-Gehälter und ohne klar geregelte Arbeitszeiten oder Urlaubsansprüche oft im Privathaushalt leben. Auch die massenhafte Zufuhr hochqualifizierter Arbeitskräfte, von der IT-Firmen profitieren, wurzelt im indischen Reproduktionsregime: Das Studium (oft im Ausland) wird im Rahmen des in indischen Mittelschichten praktizierten Generationenvertrags durch die Eltern finanziert und die Ausbildung an staatlichen Instituten mit öffentlichen Geldern subventioniert, während gleichzeitig Dorfschulen fehlen und die Analphabetenraten nach wie vor hoch sind. Dies ist nur möglich, weil das indische Reproduktionsregime auf der Persistenz enormer sozialer Ungleichheit beruht. Selbst die Lohnkostenvorteile, die als wichtigster Vorteil des „Offshoring“-Standortes Indien gelten, haben ihre Gründe hier: Zum einen werden niedrige Löhne durch geringe Lebenshaltungskosten ermöglicht; letztlich sorgen indische Arbeiter/innen, Dienstboten und Bauern durch billige Produkte und Dienstleistungen dafür, dass IT-Löhne vergleichsweise gering bleiben können. Auch das ist kein Beharren auf „indischen Pfaden“, denn Landwirtschaftskrise und der Ausbau des informellen Sektors, die geringe Preise garantieren, sind Folgen der zunehmenden Weltmarktintegration Indiens und beinhalten weniger die Festschreibung als die Radikalisierung von Aspekten des „indischen Modells“ in einem grundlegend veränderten Kontext. Zum anderen zahlen Unternehmen in Indien kaum Sozialabgaben, weil die Absicherung im Alter, bei Krankheit oder Arbeitslosigkeit weitgehend privatisiert ist, also von der Familie übernommen wird, auch wenn etwa das zunehmende Interesse an privater Krankenversicherung speziell unter IT-Beschäftigten auf Veränderungstendenzen hindeutet.

Ein letzter Punkt betrifft schließlich die lokale bzw. regionale Einbettung von IT-Offshoring und damit das Phänomen, dass IT-Cluster wie Bangalore durch die örtliche Wirtschaft und Gesellschaft subventioniert werden: Die Unternehmen der internationalen Gewerbegebiete haben enorme Infrastrukturbedarfe (von Autobahnen und Flughäfen über Strom- und Wasserversorgung bis hin zu Wohngebieten), sind aber gleichzeitig weitgehend von der Steuerzahlung befreit. Entsprechend werden öffentliche Ausgaben darauf konzentriert, und die Möglichkeiten von Bundesstaats- und Stadtregierungen sinken, durch Sozialpolitik oder Infrastrukturmaßnahmen gegen gesellschaftliche Ungleichheit vorzugehen.

4. Fazit: „Varieties of Capitalism“ und IT-Offshoring im indischen Gesellschafts- und Produktionsmodell

Es ist deutlich geworden, dass die Frage nach Stand und Veränderung des indischen Gesellschafts- und Produktionsmodells unter Bedingungen von IT-Offshoring auf ein weites und bislang wenig erforschtes Terrain verweist. Entsprechend reichen die hier geschilderten Eindrücke nicht annähernd aus, dieses Terrain zu markieren, geschweige denn, es zu kartographieren. Dennoch sind vor allem vier Punkte im Auge zu behalten, die über den „indischen Fall“ hinaus für künftige Debatten über „Varieties of Capitalism“ nützlich sein könnten:

Erstens vollziehen sich durch zunehmend globale Wirtschaftsintegration offenbar gerade außerhalb der kapitalistischen Zentren massive Veränderungen. Zu klären bleibt jedoch, wie nachhaltig diese Veränderungen wirken und vor allem welche Bedeutung selbst langfristige Veränderungen in *einer* Branche für ein Gesellschafts- und Produktionsmodell haben können.

Zweitens ist es durchaus möglich, die Gesellschafts- und Produktionsmodelle solcher Länder entlang der Kategorien des „Varieties of Capitalism“-Ansatzes zu analysieren. Für den indischen Fall zum Beispiel lassen sich mit Blick auf die IT-Branche zahlreiche Ähnlich-

keiten zur Liberal Market Economy identifizieren, darunter etwa das privatisierte Sozialsystem, das Vorherrschen übertragbarer Qualifikationen oder die Dominanz kurzfristiger Beschäftigungsverhältnisse. Um tatsächlich eine „indische Variante des Kapitalismus“ zu identifizieren, muss man allerdings über solch formale Vergleiche hinausgehen: Weil gesellschaftliche und ökonomische Kontexte zu unterschiedlich sind, hat dasselbe Phänomen oft verschiedene Bedeutungen, und was im Kontext der Zentren keine Rolle spielt, läuft Gefahr, auch für die Peripherie gar nicht erst in den Blick zu geraten, wie etwa das Phänomen der „Live-in Servants“ zeigt.

Drittens ist der Begriff „Diffusion“⁶ allenfalls dann sinnvoll anwendbar, wenn man ihn im Sinne von „gegenseitiger Durchdringung“ oder Wechselwirkung benutzt. Dabei geht es einerseits um Wechselwirkungen zwischen den angeblichen „Inseln der Globalisierung“ und dem Gesellschafts- und Produktionsmodell eines Landes. Dies wendet sich explizit gegen die Annahme, dass internationale Gewerbegebiete der Peripherie weitgehend von räumlichen und sozialen Kontextbedingungen isoliert werden könnten, wie unter Verweis auf Whitley's „segmented business systems“ argumentiert worden ist (vgl. etwa Wood/Frynas 2006). Andererseits müssen auch Wechselwirkungen *zwischen* verschiedenen Gesellschafts- und Produktionsmodellen in den Blick genommen werden, die sich stets in Anpassung und Abstoßung entwickeln und die durch Aktivitäten transnational operierender Konzerne in immer engere Beziehung zueinander geraten.

Der letzte Punkt betrifft schließlich die seit langem kontrovers diskutierte Frage nach Konvergenz oder Divergenz von Gesellschafts- und Produktionsmodellen. Sie ist insofern nicht zu entscheiden, als die Geschichte des Kapitalismus gerade durch ein Nebeneinander von Vereinheitlichung und Differenzierung geprägt ist. Sie beinhaltet immer zugleich Annäherung und Polarisierung *zwischen* Weltregionen und Staaten sowie Polarisierung *innerhalb* von Staaten. Auch durch IT-Offshoring nach Indien geraten soziale Beziehungen in Bewegung, etwa

wenn Dienstboten ausgerechnet in Bangalore beginnen, kollektiv für höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen einzutreten. Der Begriff „Diffusion“ führt daher nicht zuletzt deshalb in die Irre, weil er sich ursprünglich auf unbewusste chemische oder physikalische Prozesse bezieht. Dabei dürfte gerade das bewusste, potentiell konflikthafte Handeln gesellschaftlicher Akteure mit unterschiedlichen Machtressourcen, das in Debatten über „Varieties of Capitalism“ so oft ausgeblendet wird (zur Kritik siehe Jackson/Deeg 2006), jenseits von Pfaden und Sachzwängen über die künftige Gestalt von Produktions- und Gesellschaftsmodellen entscheiden.

Literatur

- Balakrishnan, P. (2006): Benign Neglect or Strategic Intent? Contested Lineage of Indian Software Industry, in: Economic and Political Weekly, September 9, 3865-3872.
- Boes, A./Trinks, K. (2006): „Theoretisch bin ich frei!“. Interessenhandeln und Mitbestimmung in der IT-Industrie, Berlin.
- Chandrasekhar, C.P. (2004): Is Indian Industry Shining? 21.2.2004.
http://www.macrosan.org/cur/feb04/cur210204_Indian_Industry_Shining.htm
- Chandrasekhar, C.P. (2005): IT-Services as Locomotive, in: Frontline, Vol. 22, Issue 13 (June 04-17).
- Chandrasekhar, C.P./Ghosh, J. (2006): Agriculture's role in contemporary development. 23.5.2006.
<http://www.macrosan.org/the/food/may06/fod230506Agriculture.htm>
- Hall, P.A./Soskice, D. (eds.) (2001): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford.
- Heitzman, J. (1999): Corporate Strategy and Planning in the Science City: Bangalore as 'Silicon Valley', in: Economic and Political Weekly (30.01.1999).
- Jackson, G./Deeg, R. (2006): How many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity. MPIfG Discussion Paper 06/2, Köln.
- Krishna, A./Brihadesam, V. (2006): What does it take to become a Software Professional? In: Economic and Political Weekly, July 29, 3307-3314.
- Kumar, N. (2001): National Innovation Systems and the Indian Software Industry Development. A Background Paper for World Industrial Development Report 2001, UNIDO, Revised Version of 20/02/2001.

6 Siehe Veranstaltungstitel (Fußnote 1).

- Kumar, N./Joseph, K.J. (2004): National Innovation Systems and India's IT-Capability, RIS-Discussion Papers 72.
- Kydd, J./Dorward, A./Poulton, C. (2002): Institutional Dimensions of Trade Liberalisation and Poverty. Paper presented at OECD Global Forum on Agriculture, Paris (May).
- Lateef, A. (1997): Linking up with the global economy: A case study of the Bangalore software industry. www.ilo.org/public/english/bureau/inst/papers/1997/dp96/
- Mayer-Ahuja, N./Wolf, H. (2005): Arbeit am Netz. Formen der Selbst- und Fremdbindung bei Internetdienstleistern, in: dies. (Hg.): Entfesselte Arbeit – neue Bindungen. Grenzen der Entgrenzung in der Medien- und Kulturindustrie, Berlin (Edition Sigma), 61-108.
- McCall, L./Orloff, A. (2005): Introduction to Special Issue of „Social Politics“: „Gender, Class and Capitalism“, Summer 2005, 159-169.
- Parthasarathy, B. (2005): The Political Economy of the Computer Software Industry in Bangalore, India. In: Saith, Ashwani; Vijayabaskar, M. (eds.): ICTs and Indian Economic Development – Economy, Work, Regulation. London (Sage).
- Rao Biradavolu, M. (1999): Uneven Globalization? Organizational Networks and India's Niche in the Global Software Industry, Paper presented at the Comparative and Historical Graduate Student Training Retreat, UCLA, May 8-9.
- Vijayabaskar, M./Krishnaswamy, G. (2003): Understanding Growth Dynamism and its Constraints in High Technology Clusters in Developing Countries: A Study of Bangalore, Southern India, in: Mani, Sunil; Romijn, Henny (eds.): Innovation, Learning and Technological Dynamism in Developing Countries, Tokyo, 178-201.
- Wood, G./Frynas, J.G. (2006): The institutional basis of economic failure: anatomy of the segmented business system, in: Socio-Economic Review 5, 239-277.