

SOFI **Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen**

Mitteilungen

Nr. 25 / Juli 1997

Mitteilungen Nr. 25**Juli 1997****Inhalt**

	Seite
Beiträge zur SOFI-Feier anlässlich des 60. Geburtstages von Michael Schumann	
Martin Baethge Im Namen der Institutsleitung	7
Frieder Naschold Focus Produktion - Industriesoziologie in Perspektive	13
Ludwig von Friedeburg Kooperation und Konkurrenz	25
Detlef Gerst, Martin Kuhlmann Industriesoziologen im Feld - aus dem Alltag empirischer Sozialforschung	33
Martin Kronauer Im Namen der Mitarbeiter	41
Klaus Dörre, Rainer Elk-Anders, Frederic Speidel Globalisierung als Option - Internationalisierungspfade von Unternehmen, Standortpolitik und industrielle Beziehungen	43
Martin Baethge, Herbert Oberbeck, Rüdiger Glott Zwischen tertiärer Wohlstandsgesellschaft und tertiärer Krise	71
Anlaufende Forschungsvorhaben	85

Im Namen der Institutsleitung

Martin Baethge

Michael Schumann feierte am 24. Februar 1997 seinen 60. Geburtstag. Zum selben Zeitpunkt wechselte er aus seinem Amt als geschäftsführender Direktor in das Präsidium des SOFI. Aus diesem Anlaß fand in der Universität eine Vortragsveranstaltung statt, deren Beiträge wir hier dokumentieren.

Liebe Gäste,

vor allem aber lieber Michael.

Und - da Anlässe, bei denen die Familie mit in Universität und Institut ist, so selten sind - herzlich willkommen liebe Claudia, liebe Lena und Christoph, lieber Max und lieber Fabian.

Und schließlich begrüße ich mit besonderem Dank unsere auswärtigen Redner, Frieder Naschold, Ludwig von Friedeburg und Tommi Mitscherlich.

Ich begrüße Sie und Euch alle im Namen des Soziologischen Seminars und des Soziologischen Forschungsinstituts und freue mich, daß Sie so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind. Daß wir in diesen für den Anlaß ein wenig überdimensionierten Hörsaal haben umziehen müssen, liegt daran, daß der in der Einladung vermerkte Raum zu klein wurde für die große Zuneigung zu Michael Schumann, die Sie durch Ihr Erscheinen bezeugen. Dies finde ich trotz des Anflugs von Ungemütlichkeit hier schön. Weniger schön ist, daß dieser Termin mit der Plenarversammlung der Rektorenkonferenz kollidiert, auf der unter anderem ein neuer Präsident der Konferenz gewählt wird, so daß neben Herrn Schreiber, dem Präsidenten der Georg-August-Universität, uns auch andere befreundete Kollegen fehlen, die gern gekommen wären, aber wie Herr Schreiber grüßen sie uns,

vor allem das Geburtstagskind, und übermitteln gute Wünsche.

Ich bin froh, daß es mit Geburtstag und Wechsel ins Präsidium des SOFI zwei Anlässe sind, die uns heute zusammenführen, und daß der zweite ein Übergang, nicht ein Abgang ist. Das erleichtert dem Begrüßungsredner die Aufgabe erheblich und verscheucht alle Anklänge an Abschied und Schwermut, bei denen man als Redner immer gegen die eigene Rührung ankämpfen muß.

Zum ersten Anlaß, dem 60. Geburtstag, fällt mir - offen gestanden - nicht sonderlich viel ein. Vielleicht sollte ich zunächst all die beruhigen, die mit Blick auf die Altersstruktur der Deutschen Soziologie ein wenig nervös in die Zukunft und ihre Terminkalender blicken. Da die Sozialwissenschaftliche Fakultät in Göttingen, was die Altersstruktur angeht, voll im Trend liegt, kann ich Ihnen zumindest für das Soziologische Seminar versichern, daß dies heute nicht die Auftaktveranstaltung für ab jetzt regelmäßig im Zwei- oder Einjahresrhythmus ergehende Einladungen zu ähnlich runden Geburtstagen ist. Angesichts der Hochschullehrer-Demographie käme ein exzessives Ausnutzen von Jubiläumsmöglichkeiten im nächsten Jahrzehnt einem Anschlag auf die Funktionsfähigkeit der Universität gleich. Deswegen haben wir uns - jedem möglichen Erlaß vorgehend - zu einer freiwilligen Jubiläumsselbstkontrolle durchgerungen. Eine Selbstkontrolle, deren Quintessenz Hans Paul

Bahrdt -, dessen Frau ich an dieser Stelle ebenso herzlich begrüße wie Frau Solms -, in seinen untrüglichen Sinn für anschauliche Sprache vermutlich in die Regel gefaßt hätte "60 allein reicht nicht". Hierin wissen wir uns im übrigen völlig eins mit Michael Schumann, weswegen wir ja eben auch zwei Anlässe haben.

60 - das wird man, einfach so, und zumeist mit nicht viel Begeisterung. Natürlich weiß auch ich, daß es in der Kulturgeschichte als bedeutsames Datum gehandelt wird. Die Römer verbanden mit 60, dem Eintritt ins Senennum, die Schwelle zur Weisheit. Aber sieht man einmal davon ab, daß dies vor dem Hintergrund einer anderen Form menschlichen Wissens und einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 25 bis 28 Jahren (gilt für die Kaiserzeit) geschah, so kann ich mich oft bei der Beschwörung solcher kulturgeschichtlichen Muster des Verdachts nicht erwehren, daß aus der Not eine Tugend gemacht wird - vielleicht weil dies so ein magischer Termin ist, von dem an sich das Gefühl immer weniger verdrängen läßt, daß wir aus dieser Welt "hier nicht lebend herauskommen", um die genial einfache Formulierung von Phyllis Chesler im Anschluß an Freud für diese ärgerlichste Tatsache des menschlichen Lebens aufzugreifen.

Was bezogen auf dieses Datum 60 unstrittig bleibt, ist Dank. In unserem Fall der Dank an Dich, daß Du so viel Zeit Deiner 60 Jahre dem Institut gewidmet hast. Sie läßt sich sicher nicht genau beziffern, aber ich gehe nicht fehl, wenn ich sage, daß es in den letzten knapp 29 Jahren, seit es das Institut gibt, weit über 50 % der nicht mit Schlaf verbrachten Zeit war - von den Zeiten, wo Dir die Sorge um das Institut den Schlaf geraubt hat, ganz zu schweigen.

Damit bin ich endgültig beim zweiten Anlaß, Deinem Wechsel aus dem Direktorium ins Präsidium des SOFI. Selbst wenn sich vorerst möglicherweise in der Alltagsrealität des Instituts nicht schlagartig vieles ändert, da Du mit genügend Projekten eingedeckt bist, ist es Grund genug, einen Blick auf Dein bisheriges Lebenswerk zu

werfen. Denn um nichts Geringeres geht es. Ich spreche jetzt nicht über Deine hoch anerkannte eigene Forschung - das wird gleich dankenswerter Weise Frieder Naschold tun; sondern ich spreche von dem Mann, der sich wie kein anderer von uns den Aufbau und die Gestaltung eines Forschungsinstituts zur Lebensaufgabe gemacht hat, und das ist mehr und anderes als nur gut zu forschen. Ich spreche damit über etwas, was weder in Deinen mit Horst Kern oder anderen verfaßten wissenschaftlichen Bestsellern noch in den Lehrbüchern zur Methodologie der Forschung steht. Ich spreche über etwas, was auch unter Soziologen erstaunlicherweise immer vorausgesetzt, selten thematisiert wird. Inhaltlich wird es darauf hinauslaufen, darüber zu handeln, warum neben dem Kopf auch das Herz eine wesentliche forschungssoziologische und -ökonomische Kategorie ist.

Es begann damit, daß Du bei der Gründung des SOFI die treibende Kraft warst. Gut, ob nun Horst Kern oder Du mehr Anteile hatte, will ich nicht abmessen. Es ist auch gleichgültig, da Ihr als junges Paar ja in vieler Hinsicht weniger zu unterscheiden wart als dann in Euren späten gemeinsamen Wissenschaftsaktivitäten. Das Institut wurde als Gemeinschaft von freundschaftlich miteinander verbundenen jungen, annähernd gleichaltrigen Wissenschaftlern gegründet, die ein gemeinsames Verständnis von Forschung als praxisrelevanter Grundlagenforschung verband und die mit Hans Paul Bahrdt einen sehr liberalen und intellektuell anregenden Schutzherrn hatten. Das Konstruktionsprinzip als Gemeinschaft hat das Institut in der Folge bis heute geprägt und seine Stärken wie Schwächen begründet. Seine Stärken insofern, als diffus, nicht rigide gemeinsame Vorstellungen von Ziel und Art der Forschung lange Zeit ein hohes Engagement bei allen Mitarbeitern sicherten. Seine Schwächen, als es trotz aller Deklamation von Weltoffenheit für von außen kommende Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen nicht immer leicht war hineinzukommen. Letzteres will ich hier jetzt aber nicht vertiefen. Vor allem entsprach dieses Konstruktionsprinzip des Instituts zutiefst dem Temperament, Verhaltensprofil, Lebens- und Forschungskonzept seines ersten Direk-

tors, der er bis heute geblieben ist: Michael Schumann. Dies ist dem Institut sehr zugute gekommen. In welcher Weise es dies tat, ist zugleich ein Lehrstück für die Bedingungen bester Institutsleitung.

Forschungsinstitute sind extrem labile, krisenanfällige Gebilde. Damit sage ich niemandem etwas Neues. Bahrnt hat sie immer - so auch das SOFI - mit mittleren Handwerksbetrieben verglichen, von denen wir ja - trotz nur begrenzter Eigenforschung in diesem Bereich - wissen, daß ihre Sozialverfassung stark persönlich geprägt ist. Tatsächlich trifft dieser Vergleich nur begrenzt, nämlich die äußere Seite. Die innere Seite, Forschung als Berufstätigkeit, ist für die Leitungsfrage wesentlicher. Forschung, zumal Grundlagenforschung, ist ein hochgradig offenes und erfolgsunsicheres Geschäft, dessen im Tätigkeitstypus liegende Unsicherheit durch den Charakter als Auftragsforschung mit ihren zeitlichen und finanziellen Begrenzungen noch einmal gesteigert wird. Um die Unsicherheiten nicht zu Kreativitätsblockaden werden zu lassen, bedarf es Gegengewichten an Sicherheit. Diese Gegengewichte können nicht allein im Materiellen liegen - das wäre schnell mit der Gefahr der Kontraproduktivität verbunden, der Forschungsbeamte war nie unsere Idealvorstellung. Sie liegen auch nicht vorrangig in den Methodenstandards und Orientierungsnormen der Forschung, so wichtig es ist, diese zu beherrschen, hochzuhalten und unnachgiebig einzuklagen: aber wie versichert sich zumal der junge Forscher ihrer im Alltag? Da Forschungsleistung nicht dekretierbar ist und die Handhabung von Forschungsstandards nicht abstrakt lernbar, sondern nur in realen Vollzügen erfahrbar ist, muß das Gegengewicht an Sicherheit vor allem in der Alltagskommunikation und -kooperation liegen, und diese wurzelt in einem hohen Maß menschlicher Verlässlichkeit, Zuwendung und Erstnehmen des anderen, um das ganz altmodisch auszudrücken. Dies hast Du von uns allen nicht nur am besten begriffen, sondern vor allem am konsequentesten - bisweilen bis zur Selbstverleugnung - gelebt. Jede Kollegin, jeder Mitarbeiter konnte und kann bei Dir die Sicherheit haben, daß Du ihn oder sie trotz aller Kritik in der Sache, bei der Du

kein Pardon gibst, nicht fallen läßt und alles daran setzt, eine auch auf der menschlichen Ebene gangbare Lösung zu finden, zumeist mit Erfolg. So sehr Dir Deine wissenschaftliche Leistung landauf, landab Respekt verschafft hat, so sehr glaube ich, daß es diese Zuverlässigkeit im Persönlichen ist, die Dir nicht nur im Institut zu Recht so viel Zuneigung eingebracht hat.

Das Kunststück einer guten Institutsleitung besteht darin, die schwierige Balance zwischen Formalität und Informalität, die ein Forschungsinstitut lebensfähig hält, immer wieder herzustellen. Dies gelingt nur, und zwar auf beiden Seiten - der Formalität und Informalität - mit hohem persönlichen Einsatz, wie man von Dir lernen kann. Ich will an der formalen Norm der Institutspräsenz verdeutlichen, was das heißt. Du bist jeden Morgen spätestens um 9.00 Uhr im Institut, um für einen konzentrierten Forschungsalltag normsetzend zu wirken, und dies ist wichtig. Mir ist klar, daß es Dich erstaunt, ein solches Bekenntnis just von mir zu hören, der viel Bewunderung, aber wenig Nachahmungstalent für solche Tugend hat. Ich weiß: Wenn Dich etwas an meiner Eigenschaft als Dein Co-Direktor hat zweifeln lassen, so wohl am ehesten die Tatsache, daß ich so lange Jahre allen Verlockungen Deines leuchtenden Vorbilds widerstanden und keine übermäßig tiefe Leidenschaft zum Frühaufstehen entwickelt habe. Dafür habe ich die Abendschicht ganz gut im Blick. Wir haben die möglichen Konflikte, die sich aus meinem Mißmut über Deinen Hang zu frühen Terminen und Deinem begrenzten Verständnis für meine bisweilen eigenwilligen Definitionen von Pünktlichkeit hätten ergeben können, und die unterschiedlichen Temperamente von „Morgen- und Abendmensch“ - um im Kürzel zu sprechen - denke ich, ganz produktiv verbunden. Ob sich freilich auf Deine besorgte Frage von neulich, wer denn jetzt regelmäßig und damit normbildend früh im Institut sein wird, heute eine befriedigende Antwort finden läßt, will ich nicht entscheiden. Aber es bedeutet nicht, den Ernst dieser Frage herunterzuspielen, wenn ich als Richtung für eine Antwort den sozialisationstheoretischen Hinweis gebe: Man kann darauf vertrauen, daß fest verankerte Tugenden

den auch einen Statuswechsel, z.B. vom Direktor zum Präsidenten, überdauern.

Aber blicken wir im Augenblick noch nicht nach vorn. Die Balance zwischen Formalität und Informalität aufrechtzuerhalten, war solange kein Problem, so lange das Institut relativ klein und homogen war und eine Belegschaft mit ähnlichem wissenschaftlichen und politischen Hintergrund hatte. In dieser allenfalls die ersten sieben bis zehn Jahre währenden Phase überwog eine Art naturwüchsiger Informalität als Integrationsmodus. Auch da gab es natürlich Unstimmigkeiten und Konflikte, aber sie waren mit Rückgriff auf gemeinsames Forschungsverständnis und gemeinsame Erfahrungen relativ unaufwendig und verletzungsfrei lösbar: Unter Umständen schnell angesetzte, bisweilen aber durchaus länger währende Feuerwehreaktionen von Leitung und Projekten, die ins Schleudern geraten waren, sind der vielleicht einprägsamste Ausdruck des Gemeinschaftsgeistes in dieser Pionierphase. Die Kampagnenförmigkeit der Fertigstellung von Projekten schuf das Bewußtsein für Gemeinsamkeit und Teamförmigkeit unserer Arbeit. Hier kamen alle Deine Stärken zum Tragen. Nicht allein Deine fachliche und methodische Kompetenz, sondern Deine interne Organisationsfähigkeit, Dein Talent, mit Deinem Engagement andere mitzureißen und - Deine Hilfsbereitschaft; mit einem Wort: Forschung als Teamarbeit zu gestalten.

Dies entspricht am ehesten nicht nur Deiner Auffassung von Forschung, sondern auch Deinem eigenen Bewegungsbedürfnis: Die Kommunikation ist sehr dicht, und die für Forschung unabdingbare Normsetzung vollzieht sich im Prozeß gemeinsamer Arbeit. Tatsächlich bist Du von daher der ideale Team-Arbeiter, - zumeist und am liebsten in der Rolle des primus inter pares. So hast Du auch im Direktorium gewirkt. Und ich denke, ich spreche im Namen aller Deiner Mitdirektoren im Laufe der SOFI-Geschichte, die erfreulicherweise alle bis auf einen anwesend sind: Hannes Friedrich, Otfried Mickler, Herbert Oberbeck und als jüngster Volker Wittke - und ich spreche auch im Namen von Martin Osterland, der

heute nicht bei uns sein kann und um dessen Gesundheit wir uns sorgen: Es war immer akzeptabel, daß Du mehr der primus und wir mehr die pares waren, weil Du Deine Position nie als Sonderstellung begriffen, sondern als besonders hohes Maß an Verantwortlichkeit wahrgenommen hast. Wenn Dir - und nur Dir - bisweilen mit lächelndem Respekt der Titel „Mr. SOFI“ verliehen wurde, dann um einen großen historischen Vergleich zu bemühen, mehr im Sinne des Pflichtbewußtseins des großen Preußenkönigs und seines „erster Diener des Staates“ - als in der Vollmundigkeit des Sonnenkönigs aus Versailles mit dem „l'etat c'est moi“.

Das Staturebenen und Projekte übergreifende Team-Modell, an dem wir aus guten Gründen innerlich so hängen, daß wir es fast als Mythos mit uns schleppen, stieß in dem Augenblick an seine Grenzen, als es zur inhaltlichen Erweiterung und Ausdifferenzierung der Forschungsthemen, zur Heterogenisierung der Institutsbelegschaft und - nicht zuletzt - zu erhöhten externen Leitungsverpflichtungen kommt. Gemeint ist mit dem letzten die ganze Kommissions-, Gutachter-, Schwerpunkt-Arbeit, die Du so gut beherrschst, die aber sehr zeitaufwendig und vor allem intern so schwer transparent zu machen ist. Wir haben aus diesen Veränderungen der Forschungsbedingungen die Konsequenz gezogen und mehr Formalität in unsere Entscheidungsprozesse und Alltagskommunikation gebracht - durch die Einrichtung von Ausschüssen, von regelmäßigen Meilensteinen zur Kontrolle des Forschungsstands der Projekte, zu Planung und Hilfestellung, und nicht zuletzt durch die Hartnäckigkeit, mit der Du auf die Verbindlichkeit der inhaltlichen Auseinandersetzung im Forschungscolloquium dringst. Von Deinem Interesse für organisatorische Konstruktionen haben wir dabei ebenso profitiert wie von Deiner Bereitschaft zur Normsetzung.

Alle Organisation aber läuft in einem Forschungsinstitut wie dem unseren ins Leere, wenn nicht auch unter veränderten Bedingungen die persönliche Integration und Orientierung stimmt. Dies hast Du immer gewußt und beherzigt. Ich habe zufällig in der letzten Woche bei

Paul Auster den Satz über seinen Vater gelesen, "Es war ihm nie möglich, dort zu sein, wo er war." Das genaue Gegenteil gilt für Dich. Du bist immer hundertprozentig dort, wo Du bist. Authentizität in jeder Situation von Belang - dies schafft persönliche Orientierung und Integration. Das kann man von Dir wie von kaum einem anderen lernen. Zu dieser Authentizität gehört auch, keine faulen Kompromisse zu machen, sondern immer wieder um Konsens zu kämpfen, - das ist anstrengend.

Ich sage nicht, daß der Umgang mit Dir immer einfach wäre. Doch was wäre das auch für ein fades Kompliment. Wie bei jedem sind auch bei Dir die Stärken von Schwächen bedroht, z.B. von der Gefahr einer gewissen Rigidisierung, manchmal des Verlusts von Leichtigkeit und Experimentierfreude, der einem Forschungsinstitut nicht gut bekäme. Insofern ist es sicher gut, daß unsere unterschiedlichen Temperamente im Direktorium wie in der Mitarbeiterschaft sich wechselseitig korrigieren.

Ich hoffe, es ist deutlich geworden, wieviel von Dir als Person Du in dieses Institut gegeben hast, und daß dieses, ohne daß ich die Verdienste von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern damit auch nur um ein Jota schmälere, eine wesentliche Quelle des Erfolgs dieses Instituts war und ist. Und dafür haben wir Dir heute zu danken. Wenn es eines Beweises für das bedürfte, was Max Weber, dem Theoretiker der Rationalität, sehr wohl bewußt war, nämlich wie sehr Wissenschaft und Forschung von Emotionalität und Engagement von Personen abhängig ist: Dein Wirken ist ein solcher Beweis.

Noch einen kurzen Blick nach vorn: Institute, die so stark über Personen und persönliche Beziehungen integriert sind, laufen Gefahr, an Funktionstüchtigkeit einzubüßen, wenn zentrale Personen das Institut verlassen. In dieser Gefahr steht auch das SOFI, und sie ist nicht leicht zu meistern. Drei Gründe allerdings veranlassen mich zu einer optimistischen Prognose.

- Zum ersten haben wir einen guten Stamm kompetenter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, - das wichtigste Fundament jedes Instituts.
- Zum zweiten zeigt sich, daß das Institut als ganzes aus seiner Geschichte, seinen Konflikten und von Deinem Beispiel gelernt hat. Zu diesem Lernen gehört auch, daß unter veränderten Außenbedingungen und bei einer stark heterogenen Altersstruktur einmal unter anderen Bedingungen etablierte Integrationsmodi transformiert werden müssen und die schwierige Balance zwischen Formalität und Informalität neu zu definieren ist - vielleicht mit einem höheren Maß an Formalität, ohne hoffentlich damit die Kraft der Gemeinschaftlichkeit zu verlieren.
- Zum dritten werden wir, ohne Dich vereinnahmen zu wollen, vorerst ein Stück Weges in neuen Rollen mit Dir gemeinsam weiter gehen, was den Lern- und Transformationsprozeß abstützen wird. Wenn ich mir vor Augen halte, wie Du während Deiner Bremer Zeit Deine erste "aktive Präsidentschafts-Phase" wahrgenommen hast, steigt mein Optimismus, da Du die neue ja auch wieder als „aktive“ begreifst.

Liebe Gäste, ich bitte um Nachsicht für die Länge dieser Begrüßung. Aber Sie werden mir zustimmen: Es war eine karge digest-Fassung von dem, was man über Michael Schumann aus Institutssicht noch sagen könnte.

Ich schließe mit dem Wunsch, lieber Michael, daß Du in Zukunft etwas mehr Zeit für das Leben außerhalb des Instituts haben und die Möglichkeiten, die Du auch dort hast, genießen mögest. Und weil ich weiß, wie wichtig es für Dich und für uns ist, wünsche ich Dir - nicht nur uneigennützig -, daß Du die Kraft behalten mögest, in dem von Dir gewählten Rahmen Dein Lebenswerk fortzusetzen.

Focus Produktion - Industriesoziologie in Perspektive

Frieder Naschold

Meine Damen und Herren!

Von den Initiatoren dieser Veranstaltung wurde mir sehr explizit und mit viel glaubhaftem Nachdruck nahegelegt, was die Agenda dieses Zusammentreffens nicht sein sollte: Gefragt ist aus Anlaß seines Amtswechsels vom geschäftsführenden Direktor zum Präsidenten des SOFI weder eine Laudatio, eine Festrede zu Michael Schumann, sie könnte zu feierlich wirken, noch gilt als erwünscht eine recht wissenschaftliche Fachrede, sie könnte doch zu getragen oder gar zu langweilig ausfallen. Angesichts dieser Sachlage habe ich mich für die heute verbreitetste, beliebteste wie gefürchteteste Analyse- und Literaturgattung entschieden: die der Evaluation. Vom Wissenschaftszentrum Berlin kommend, sind wir in den letzten drei Jahren drei intensiven Evaluationen, am Schluß durch den Wissenschaftsrat, unterworfen worden - der Wissenschaft sei Dank mit gutem Erfolg. Dieser Hintergrund macht dann wohl auch die Rednerauswahl in diesem Sinne plausibel für den heutigen Anlaß.

Evaluationen haben, so wissen wir alle, ihre ausgefeilte Methodologie je nach dem, ob es sich um Ex-ante-, Interim-, Ex-post-, formative oder prospektive etc. Evaluationen handelt. Im Kern geht es jedoch immer um drei Schritte:

1. Die Rekonstruktion des zur Evaluation anstehenden Werkes mit am Schluß durchaus offenherzigen Bewertungen.
2. Kein Autor steht allein für sich, er ist immer Produkt wie Rezipient wie Interface eines institutio-

nell-personell Forschungszusammenhangs; deshalb muß es auch um solche Akteursnetzwerke gehen.

3. Werk und Netzwerk stehen in breiteren Trends, hier von Industriesoziologie und Gesellschaft, die sie in mehrfacher Weise reflektieren; dazu am Schluß einige Anmerkungen.

Ich möchte Sie alle somit einladen, zu dieser besonderen Art der Evaluation: zur bewertenden Rekonstruktion des Werkes von Michael Schumann; zum Durchgang durch die Netzwerkarchitektur des komplexen Forschungszusammenhangs eben dieses Werkes; zum gemeinsamen Nachdenken über einige Trends, Potentiale und Begrenzungen der deutschen Industriesoziologie, in denen Werk und Netzwerk verankert sind. Und dann haben wir später - so bin ich sicher - wahrlich sehr gute Gründe, gemeinsam zu feiern.

Meine Damen und Herren, wohlan denn, beginnen wir mit der bewertenden Rekonstruktion des rund 25 Jahre umfassenden Werkes von Michael Schumann und gehen wir diese Aufgabe beherzt, aber doch mit ein wenig Bangen im Herzen an.

1. Quantitative Bewertung

Erfassen wir zunächst einige quantitative Dimensionen: Dem eingereichten „Schriftenverzeichnis (Auswahl)“ nach und beginnend mit den Arbeiten seit 1970 enthält das rund 25 Jahre umfassende Werk 13 größere Bücher und 53 größere Artikel, somit jedes zweite Jahr mindestens ein größeres Buch und jedes Jahr mindestens

zwei größere Artikel. Von diesen Artikeln sind wiederum rund 60 % in „Refereed Journals“ - also speziell begutachteten Zeitschriften, die ein wesentliches Gütekriterium des Wissenschaftsrates sind - erschienen. Im internationalen Citation Index steht der Name Michael Schumanns im europäischen Vergleich mit auf den vordersten Rangplätzen. Das Drittmittelaufkommen - für das SOFI insgesamt rund 52 Mill. - ist als sehr hoch zu betrachten, ein weiteres wichtiges Bewertungskriterium des Wissenschaftsrates. Zugegeben: Da ich kein empirischer Sozialforscher im engen Sinne bin, sind diese quantitativen Aspekte nicht penibel ausgezählt, aber doch hinreichend solide, eher konservativ geschätzt. Lieber Michael Schumann, dieses erste quantitativ angelegte Zwischenergebnis sieht doch eigentlich gar nicht so übel aus. Diese quantitative Produktivität ist vielmehr ausgesprochen beeindruckend.

2. Qualitative Bewertung

Wenden wir uns jetzt aber doch der qualitativen Seite des Werkes zu und fragen nach dem zugrundeliegenden Forschungsprogramm, nach den Kernprodukten und auch nach dem Anwendungsbezug dieses Typus industriesoziologischer Forschung.

2.1. Forschungsprogramm

Zum Forschungsprogramm des 25jährigen Werkes: Eines oder doch wohl *das* Zentralthema der deutschen Industriesoziologie - anders als in angelsächsischer und skandinavischer Tradition - liegt in der Analyse der Rationalisierungsentwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft, und dies im bekanntermaßen doppelten Sinne: Rationalisierung als fortschreitende Modernisierung wie zugleich als drohende Wertvernichtung einerseits, Rationalisierung als verobjektivierende Tendenz wie auch als subjektbezogene Ausdifferenzierung andererseits.

Worin liegt nun der spezifische Ansatz des Schumannschen Forschungsprogramms, der natürlich schon von Anfang an eng mit dem SOFI verknüpft war? In der erkenntnistheoretischen wie auch gesellschaftspolitischen Debatte der späten sechziger und frühen 70er Jahre ging es darum, den besonders konkreten und besonders authentischen Ort eben dieses Rationalisierungsprozesses festzumachen als analytischen, forschungspragmatischen wie praktischen Bezugspunkt der wissenschaftlichen Analyse, der gesellschaftlichen Aufklärung und politisch-moralischen Veränderungspraxis. Und je nach Beantwortung dieser Frage bildeten sich in dieser Phase die lange Zeit dominierenden großen Schulen der deutschen Industriesoziologie heraus: der Betriebs-Ansatz, die Thematisierung des gesamtgesellschaftlichen Akkumulationsprozesses als Bezugspunkt, die subjekt- und handlungsorientierten Forschungsperspektiven und natürlich der dezidiert arbeitsplatzbezogene Approach des hier zur Diskussion stehenden Werkes. Entsprechende Weichenstellungen finden wir auch in anderen gesellschaftlichen Akkumulationsprozessen der damaligen Zeit. Ich erinnere an die Grundsatzdiskussionen bei den Gewerkschaften zur gewerkschaftlichen Betriebspolitik und zum Verhältnis von Gewerkschaften zu Partei- und Staatspolitik.

Zurück zur Wissenschaft: Was heißt hier Arbeitsplatz-Ansatz? Nach einer Kurzformel von Schumann handelt es sich um die „betriebliche Mikrodimension der Kernindustrien“. Ausformuliert geht es meines Erachtens um die Erfassung des betrieblichen Arbeitsprozesses, nicht in Form einer Prozeßkette, aber auch nicht als arbeitspsychologisch gedeutete Einzelarbeitsplätze, sondern als soziotechnisches Ensemble interdependenter Arbeitsplatzstrukturen. Das Arbeitsplatzgeschehen gilt als der zentrale wie authentische Ort der Manifestation der objektiven wie subjektbezogenen Rationalisierungsentwicklungen. Und diese werden fokussiert in der industriellen Produktion, somit wesentlich den produktiven Fertigungsbereichen, also nicht den indirekten Bereichen, und hier wiederum in den Kernindustrien als den repräsentativen Führungssektoren der Bundesrepublik,

also nicht Sekundärsektoren oder nachgeordneten Industrien.

Und genau in dieser mehrfachen Fokussierung liegt die zentrale und zugleich sehr handfeste Stärke, aber natürlich dann auch die Begrenztheit dieses Forschungsansatzes.

In einem solchen Ansatz konnte es auch konsequenterweise nicht um Großtheorien gehen - ein Anspruch der frühen 70er Jahre aus neomarxistischer Tradition und später der Regulationstheorien der achtziger und der Systemtheorien der 90er Jahre - ein Anspruch, der bis heute immer wieder beschworen - so zuletzt auch in der kontroversen Debatte zum DGB-Grundsatzprogramm, bisher jedoch nie eingelöst werden konnte. Im Schumannschen Werk sind vielmehr Theorie und Methodik eng aufeinander bezogen. Methodisch geht es um den professionell und betriebsförmig organisierten Einsatz elaborierter Erhebungsinstrumente: von detaillierten Arbeitsplatzbeobachtungen über betriebliche Fallstudien und massenstatistische Analysen bis hin zu äußerst anspruchsvollen Quasi-Panels, also einer Art Zeitreihenerhebung. Dabei kommt es zunächst auf die möglichst genaue empirische Identifizierung und kategorieile Spezifizierung der Rationalisierungstendenzen in der betrieblichen Mikrowelt an. In einem zweiten und ebenso dezidierten Schritt geht es sodann um die gleichsam „analytische Generalisierung“ dieser Befunde in theoretischen Konzeptionalisierungen, diese natürlich möglichst originell bis zuweilen wagemutig.

In dieser kurzen Skizze des Forschungsprogramms zeichnet sich somit dessen unverwechselbares Profil und zugleich dessen unabdingbarer Stellenwert in der Arbeitsteilung der deutschen Industriesoziologie ab. Mir ist in dieser Tiefendurchdringung der betrieblichen Arbeitsplatzstrukturen auch im außereuropäischen Ausland kein vergleichbarer Forschungsansatz bekannt, allenfalls in den empirischen Arbeiten von Fujimoto zur japanischen Automobilindustrie.

2.2. Produkte

Meine Damen und Herren, betrachten wir vor dem Hintergrund dieses Forschungsprogramms nun das Produktportfolio von Michael Schumann.

Ich greife drei Werke heraus, die ich als echte Durchbruchinnovationen in der Zukunft ansehe. In zeitlicher Hinsicht stehen sie am Anfang, in der Mitte und zum gegenwärtigen Zeitpunkt der bisherigen 25jährigen Forschungstätigkeit. Bei den ersten beiden Werken besteht mittlerweile völliger Konsens hinsichtlich deren Bedeutung. Hinsichtlich des dritten wage ich eine entsprechende Prognose.

Es handelt sich zunächst, Sie wissen es alle natürlich, um den „Klassiker“ von 1970 zusammen mit Horst Kern: „Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein“.

Die zentralen inhaltlichen Befunde sind bekannt (in Anlehnung an das interessante Nachwort von Klaus Peter Wittemann von 1985):

- Es gibt keine durchgängige Tendenz zur Verbesserung oder Verschlechterung der Arbeitssituation insgesamt.
- Die Auswirkungen des technischen Wandels führen keineswegs zu einer Angleichung von Arbeitssituationen, sondern zu einer Differenzierung.
- Die differenzierte Arbeitssituation führt zu einem Arbeiterbewußtsein, in dem kollektive Bezüge auf die Klassenlage durch eher für teilkollektive typische Interpretationen relativiert werden.

Diese Befunde, auf der Basis einer lehrbuchartig entwickelten Methodologie, indizieren gesellschaftspolitisch das Problem der Vereinheitlichung der historischen Subjekte und ihrer objektiven Arbeitsplatzsituation. Konzeptionell gewendet und in der „Polarisierungstheorie“ zusammengefaßt, brechen die Befunde zugleich

Bahn zwischen den erstarrten Dichotomien von Verelendungstheorie einerseits und eindimensionaler technologischer Fortschrittsgläubigkeit andererseits; kurz gesprochen, eröffnen sie eine dritte Perspektive jenseits von Braverman versus Blauner respektive dem Richta-Report.

Die zweite Durchbruchsinnovation liegt - auch dies gehört zum gegenwärtigen Gemeinwissen - im „Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion“ von 1984. Auch hier sind die Zentralthese und der Grundtenor des Werkes knapp zusammenfaßbar:

- Lebendige Arbeit galt historisch eher als ein potentieller Störfaktor kapitalistischer Produktion: sie kann unter veränderten Bedingungen jedoch zu einem strategischen Produktivitätspotential evolvierten.
- Dies erfordert jedoch eine Transformation bisher tayloristisch-fordistischer Arbeitskonzepte eben in neue, moderne Formen der Arbeits- und Betriebsorganisation mit weitreichenden verteilungs- und machtpolitischen Implikationen.
- Zur Durchsetzung dieses Rationalisierungspfades ist eine neue Modernisierungskonstellation, ein neuer Produktivitätspakt aus fortschrittlichen Managementfraktionen und den Modernisierungsgewinnern bei den Arbeitskräften des sozio-technologischen Rationalisierungsprozesses erforderlich wie möglich.

Bei dieser Arbeit liegt aus meiner Sicht der übergeordnete Wert darin, daß die sich abzeichnende Verengung im Framing vieler industriesoziologischer Diskurse in Deutschland auf die Taylorismus-Problematik „progressiv“ durchbrochen wurde.

„Das-Ende-der-Arbeitsteilung?“-Buch - von Braczyk/Schmidt bewußt höchst ambivalent als „Bestseller“ kon-

notiert - war in der deutschen Diskussion heftigst umstritten. Es war die wohl lautstärkste Kontroverse, die bis hin zu persönlichen Gekränktheiten führte. Im weiten Ausland hingegen wurde diese Arbeit zügig und viel weniger kontrovers rezipiert. Die paradigmatische Ausstrahlungskraft dieses Werkes ließ eigentlich erst Ende der 80er Jahre nach, als mit der Toyotismus/Lean-production-Debatte sich ganz anders definierte Konfigurationen - zu Recht oder zu Unrecht - ankündigten. Daran konnte meines Erachtens letztlich auch der 1994 vorgelegte „Trendreport Rationalisierung“, eine äußerst ungewöhnliche und imposante Quasi-Panel-Studie, wenig ändern, zumal er darauf angelegt war, den konzeptionell weiten Rahmen des 1984er Werkes auszufüllen.

Die dritte Durchbruchsinnovation sehe ich - so zumindest meine Prognose - in der bisher nur ansatzweise veröffentlichten Untersuchung zur Gruppenarbeit bei Mercedes Benz von 1995. Ich sehe ihren strategischen Wert in einem guten Stück „aufgeklärter Aktionsforschung“, die bisher ungewöhnlich für die deutsche Industriesoziologie ist.

Die Mercedes-Benz-Studie hat durch den stärkeren Einbezug des technischen Angestelltenbereichs und der Betriebsorganisation den bisherigen Schumannschen Ansatz ausgeweitet. Sie beinhaltet dabei eine doppelte Zielsetzung:

1. Die Identifizierung eines auf die nationalispezifische Funktionalität und Machtkonstellation in Deutschland zugeschnittenen Modells fortgeschrittener Gruppenarbeit - dies in impliziter Fortführung der schwedischen Arbeiten um Karasek/Theorell von 1990. Es galt dabei, einen Weg zwischen dem Uddevalla-Werk von Volvo und der Takahara-Fabrik von Toyota in Nagoya ausfindig zu machen.
2. Die zweite Zielsetzung lag in einem Interventionsmodus, der durch Kopplung von internem und externem Change Agent und auf der Basis wissenschaftsgestützter, jedoch nicht wissenschaftsange-

leiteter Basis einen Veränderungsprozeß der Arbeits- und Betriebsorganisation im heterogenen Kräftefeld der verschiedenen Management- und Arbeitnehmerfraktionen mit initiiert und begleitend unterstützt.

Die Durchbruchsinnovation dieser Arbeit sehe ich deshalb genau in dieser genuinen Verknüpfung von grundlagentheoretisch gestützter Problemanalysen gemäß dem letzten State-of-the-Art einerseits, mit einer handfesten Strategie effektiver sozio-technischer Organisationsentwicklung in der Praxis - eine Kombination, wie sie zwar zuweilen in der deutschen Industriesoziologie angestrebt wurde, aber in dieser professionellen Kompaktheit und beachtenswerten Zielerreichungsgrad so noch nicht realisiert werden konnte.

2.3. Anwendungsbezug

Damit kommen wir auch schon zum dritten und letzten Bewertungskriterium der Evaluation, dem des Problemrespektive Anwendungsbezuges. Im Unterschied zur Begutachtungspraxis der siebziger und 80er Jahre bildet für den Wissenschaftsrat jetzt das Kriterium des Problem- und Anwendungsbezuges - neben dem des Theoriebezuges und der Produktqualität - ein ebenfalls ganz strategisches Bewertungskriterium.

Auffällig sind hierbei sofort und unmittelbar drei Aspekte im Werk von Michael Schumann:

Die Durchgängigkeit des Problem- und Anwendungsbezuges seiner Forschung mit nachweisbaren Realeffekten, so bei der Initiierung des HdA-Programms Anfang der 70er Jahre oder auf die eben erwähnte Entwicklung der Gruppenarbeit bei Mercedes-Benz, um nur zwei Beispiele zu nennen.

Weiterhin: Anwendungsbezug bedeutet hier nie, in ein rein interessenpolitisch oder ideologisch motiviertes Abgleiten der Analyse im Stile der arbeitnehmer- oder ma-

nagementorientierten Wissenschaftsvarianten zu verfallen. Sie war vielmehr immer an strikt szientivistisch und klar ausgewiesenen Standards geknüpft.

Und letztlich: Im Laufe der Jahre ist eine deutliche Ausweitung und Pluralisierung der angesprochenen Akteursysteme zu beobachten: Die gesellschaftlichen Kontexte reichen in etwa auch in zeitlicher Abfolge von der frühen Studentenbewegung, den „fortschrittlichen“ Segmenten in der Gewerkschaft und der sozialdemokratischen Partei, über gesellschaftsoffene Teile der Staatsbürokratie bis hin zu den Modernisierungsfractionen im deutschen Management.

Meine Damen und Herren, gestatten Sie mir eine kurze abschließende Gesamtbewertung des hier kurz skizzierten Opus von Michael Schumann. Ich mache es mir dabei in gewisser Weise leicht, indem ich zunächst eine Auswertung der wichtigsten Rezensionen der Kernarbeiten vorgenommen habe.

Eine solche Rezeptionsgeschichte erbringt zwei klare Bewertungsbefunde:

1. Es gibt wohl kaum ein Gesamtwerk in der Industriesoziologie, das in vielen seiner Teile so intensiv und so kontrovers diskutiert wurde. Die Kritiken reichten dabei - um Ihnen allen davon einen Geschmack zu geben - vom methodischen Einwand unzulässiger statistischer wie analytischer Generalisierung, über den konzeptionellen Vorwurf des Technikdeterminismus, über die Beklagung des „Elends der deutschen Industriesoziologie“, weil nicht basierend auf einer gesamtgesellschaftlichen Theorie, bis hin zum Einwand der Überstrapazierung von Marketingelementen im Wissenschaftsbetrieb - eine geballte Ladung, wenn man die Kritiken in dieser Form zusammenführt.

2. Jenseits all dieser Kontroversen und Kritik stand jedoch zugleich aber auch eines fest, und zwar durch alle Fraktionen der Disziplin: In der ungewöhnlichen Mischung von konsequenter Kontinuität, solider Hand-

werklichkeit und paradigmatischer Innovation bilden die Hauptwerke von Michael Schumann schon heute unumstößliche Klassiker der Disziplin und strategische Meilensteine in der sich einmischenden Reflexion der Wissenschaft über den gesellschaftlichen Rationalisierungsprozeß.

Burkhard Lutz hat seiner Rezension von 1984 eine Gesamtbewertung des „Ende der Arbeitteilung“ vorangestellt: „Man muß in der Geschichte der Soziologie recht weit zurückgehen, um ein Buch zu finden, das zur gleichen Zeit soviel Widerhall in der Öffentlichkeit gefunden und soviel Irritation bei den Fachkollegen hervorgerufen hat wie der neue Kern/Schumann.“

Irritation ist in dieser Bewertung kritisch gemeint als Anstößigkeit und Ärgerlichkeit - ein aus seiner Sicht nachvollziehbares Urteil. Der Begriff Irritation hat jedoch vielfältige Bedeutungen. Irritation in der Systemtheorie, insbesondere in der systemischen Beratung, meint nämlich etwas ganz anderes: Es ist die einzige sinnvolle und effektive Form der Intervention in ansonsten eigensinnige Systeme. In diesem Sinne hat für mich das Werk von Michael Schumann auf die deutsche Industriesoziologie und die oben genannten gesellschaftspolitischen Akteursysteme eingewirkt. *Meine Damen und Herren*: In einer abschließenden Gesamtbewertung empfehle ich deshalb sozusagen in der Evaluationsrolle des Wissenschaftsrats ohne Einschränkung und mit Nachdruck die Weiterführung dieser Arbeiten.

3. Netzwerkarchitektur

Meine Damen und Herren, wir wollen nun in einem zweiten Schritt den Forschungszusammenhang, das institutionelle und personelle Netzwerk betrachten, in dem die eben diskutierten Arbeiten von Michael Schumann eingebettet sind. Von dieser weitverzweigten und hochkomplexen Netzwerkarchitektur möchte ich einige besonders prägnante Knotenpunkte und Verbindungslinien zu Michael Schumann ansprechen.

Da ist zunächst einmal natürlich und vor allem der Freund und Kollege Horst Kern. Wir alle wissen, Horst Kern ist natürlich Kern/Schumann, aber geht nicht in Kern/Schumann auf. Er hat eine stärkere Universitäts-, auf Einzelforschung und auf Lehre bezogene Ausrichtung und zugleich ein sehr breites, über das Schumannsche Portfolio hinausgehendes Interessenprofil.

Von zentraler Bedeutung ist natürlich das sozialwissenschaftliche Forschungsinstitut, das SOFI selber. 1968 gegründet, ist es das wohl erste sozialwissenschaftliche An-Institut, und damit eng verknüpft mit der Universität. Das SOFI gehört zu den strategischen gesellschaftswissenschaftlichen Forschungsinstituten der Bundesrepublik, und dies mit unverwechselbarem Profil und mit einer Sichtbarkeit und Reputation, die weit über Deutschland in den angelsächsischen und den skandinavischen Raum hineinreicht. Die Kernkompetenzen des SOFI liegen in den Analysen zur Rationalisierungsentwicklung in Industrie und Dienstleistung einerseits, der Qualifikationsentwicklung in internen und externen der Arbeitsmärkten andererseits. Das SOFI bildet ein Paradebeispiel problem- und anwendungsbezogener Grundlagenforschung in betriebsförmiger Produktionsweise auf kontinuierlich hohem, professionellem Qualitätsniveau.

Wer personell vom SOFI spricht, meint natürlich - in einer Top-down-Perspektive - zunächst und vor allem einmal sein breites wissenschaftlich-kompetentes wie hoch sichtbares Führungsteam. Hier ist es mit großer Kontinuität gelungen, ein Führungspersonal in spannender Komplementarität aufzubauen, wobei es immer viel Komplementarität, manchmal auch Spannungen gab. Und Rumors von böartigen Kollegen fügen zuweilen hinzu: die unbestritten hohe wissenschaftliche Reputation des Führungsteams soll sich nicht immer in einer entsprechenden Organisiertheit seiner Managementprozesse niedergeschlagen haben.

Wir finden hier vor allem einmal Martin Baethge mit seinem zu Michael Schumann komplementären For-

schungsprofil mit der Betonung der Dienstleistungsarbeit und der Qualifikationsentwicklung und seinem hartnäckigen Insistieren auf dem systemischen Zuschnitt und der gesamtgesellschaftlichen Vermitteltheit arbeitsplatzbezogener Rationalisierungsanalysen. Eine ähnliche Bedeutsamkeit kommt darüber hinaus seiner Betonung der Subjektivität der Handlungsträger des Rationalisierungsprozesses zu, die sich nicht im empirisch erhebbaren „Arbeiterbewußtsein“ erschöpft.

Zu Martin Baethge und Michael Schumann gesellte sich lange Zeit der Kollege Otfried Mickler. Wohl kaum einer hat so fundiert, facettenreich und detailgenau vor allem auch die technologische Dimension des Rationalisierungsprozesses durchleuchtet. Ich verweise hier nur auf seine weitverbreitete und einflußreiche Roboterstudie. Neu in die Führungsmannschaft rückt Volker Wittke auf. Mit ihm werden die Forschungsperspektiven des SOFI vom Wie der Produktion auf das Was der Produkte ausgeweitet und somit der gesamte Produktentstehungsprozeß für die empirische Forschung des Instituts erschlossen.

Vereinheitlichung bei den Kernkompetenzen bei gleichzeitiger Produktdifferenzierung zeigt sich vor allem auch im kompetenten Mitarbeiterstab des SOFI. Neben den traditionellen Kernthemen dieses Instituts sind dabei in den letzten Jahren eine ganze Reihe neuer Problemfelder in innovativer Weise angegangen worden. Stellvertretend für viele andere Arbeiten möchte ich die Themenbereiche „Industrielle Beziehungen und Globalisierung“ (Klaus Dörre/Jürgen Kädtler u.a.), „Gesellschaftliche Auseinandersetzungen um Ökologie“ (Hartwig Heine/Rüdiger Mautz) sowie „Arbeitslosigkeit und soziale Ausgrenzung“ (Martin Kronauer/Berthold Vogel) benennen. Ich verweise auch auf die preisgekrönte Arbeit zu den „Modernisierungsblockaden“ und „Abwärts-spiralen“ in der Industrieentwicklung der Neuen Bundesländer von Voskamp/Wittke, oder auf die ganz anders angelegten theoretisch-historisch rekonstruierenden Rationalisierungsstudien von Klaus Peter Wittemann.

Meine Damen und Herren, das SOFI selber ist natürlich auch wiederum nur ein Netzknoten in der vielfältigen Landschaft der deutschen Industriosozologie. Aus meiner Sicht war die deutsche Industriosozologie zumindest in den 70er und 80er Jahren eine der Paradedisziplinen der deutschen Soziologie - ich komme darauf im abschließenden Teil meiner Ausführung noch einmal zurück. Die deutsche Industriosozologie bildet dabei eine äußerst komplizierte Hybridstruktur von schwer durchschaubaren, hoch verästelten, eng miteinander verkoppelten Individual- und Kollektivbiographien, von einem heftig umkämpften Schlachtfeld erbitterter Konkurrenz, aber genauso von vielfältigen produktiven Kooperationsverbänden. Den inneren Kern bilden - ich folge ihrer Selbstwahrnehmung - die drei hochschulexternen Forschungsinstitute: das ISF in München mit Lutz und Altmann, das IfS in Frankfurt mit Brandt und Friedeburg, und das SOFI. Die weiteren Kreise bilden zum einen industriosozologische Forschungseinrichtungen wie die ebenfalls hochschulexternen Forschungsinstitute der Friedrich-Ebert-Stiftung mit den beiden Fricke oder der Sozialforschungsstelle Dortmund mit Pöhler, Gert Schmidt u.a., um nur zwei Institute von mehreren anderen zu benennen. Zum anderen bestehen weitere integrale Knotenpunkte dieser Netzwerkarchitektur in so gewichtigen Hochschul-Lehrstuhlbereichen wie z. B. an den Universitäten in Erlangen um Gert Schmidt und München um Martin Bolte und Walter Müller-Jentsch an der Universität Bochum.

Diese lebhaftere Forschungslandschaft trägt sich natürlich nicht von selbst, sondern bedarf einer kontinuierlichen Ressourcenzufuhr. Die für die deutsche Industriosozologie maßgeblichen Einrichtungen der Forschungsförderung liegen insbesondere und exemplarisch in der DFG, der VW-Stiftung, dem RKW und natürlich dem Humanisierungs-, später Arbeit- und Technik-Programm des BMFT, heute BMBF. Nun liegt die Kunst der Forschungsförderung eben gerade nicht darin, möglichst viel Geld in die möglichst lautstark sich artikulierenden Forschungsbereiche zu kanalisieren. Kompetente Forschungsförderung ist immer ein Balanceakt von Nach-

frageunterstützung und Angebotssteuerung, von Enabling und Monitoring, von katalysatorischer Stimulierung von Qualitätsstandards und kommunikativer Netzwerkfunktion. In meiner persönlichen Bewertung ist dieser Typ von befähigender Forschungsförderung immer wieder und häufig auch in erstaunlich effektiver Weise gelungen. Lassen Sie mich diesen für die deutsche Industriesoziologie so wichtigen Sachverhalt exemplarisch an der DFG andeuten. Dieser komplexe Zusammenhang der Forschungsförderung kann hier nämlich auf einen simplen Dreisatz reduziert werden:

- Was wäre die deutsche Industriesoziologie ohne die DFG?!
- Was wäre die DFG ohne unsere Frau Hoppe?!
- Folglich: Ohne Helga Hoppe keine deutsche Industriesoziologie!

Ich bin sicher, daß Ihre Beifallsreaktion stellvertretend genauso für Herrn Krull, Herrn Häffner sowie Frau Junkers von der VW-Stiftung oder Costas Scarpelis vom Projektträger Arbeit & Technik und andere gilt.

Meine Damen und Herren, für anwendungsbezogene Grundlagenforschung sind nicht zuletzt die Schnittstellen zu den jeweils relevanten gesellschaftlichen Bereichen von geradezu existentieller Bedeutung. Für die deutsche Industriesoziologie mit ihren Analysen des industriellen Rationalisierungsprozesses geht es dabei um so zentrale Akteurssysteme wie die Unternehmen, die Verbände der Arbeitgeber und Gewerkschaften, die staatlichen Institutionen. Entscheidend ist es, hier eine Beziehung von Distanz und Nähe und nachhaltiger Reziprozität ohne wechselseitige oder gar einseitige Instrumentalisierung zu entwickeln und zu kontinuierisieren. Für Michael Schumann waren solche Verknüpfungen mit Politik, Wirtschaft und Gewerkschaft biographisch wie professionell selbstverständlich wie unentbehrlich. Lassen Sie mich auch hier stellvertretend für komplexe Netzwerkzusammenhänge drei prominente Vertreter aus

diesen für ihn so relevanten Akteurssystemen nennen. Es ist zum einen Hans Matthöfer als Gewerkschafter wie später dann vor allem auch als Bundesforschungsminister und sodann als Bundesfinanzminister. Das Programm zur Humanisierung der Arbeitswelt bildet für Schumann, wie die gesamte deutsche Industriesoziologie und weit darüberhinaus, einen strategisch wichtigen, ideellen wie ressourcenbezogenen Beitrag, der auch international hoch beachtet wurde. Heute ist die Gefahr nicht mehr von der Hand zu weisen, daß die Grundfesten dieses Programms in den letzten Jahren aus politischen wie auch aus endogenen Gründen erschüttert wurden.

Ein anderer professioneller wie biographischer Bezugspunkt strategischer Art besteht für Michael Schumann insbesondere zur IG Metall und hier vor allem auch zu Walter Riester. Walter Riester hat als Gewerkschaftsvertreter nicht nur für fortgeschrittene Modelle eines weiterreichenden Produktivitätskompromisses gekämpft. Er hat darüber hinaus immer wieder industriesoziologische Analysen angestoßen wie gleichzeitig sich in lernoffener Weise von ihnen anregen lassen.

Und von Unternehmensseite möchte ich insbesondere auf Heiner Tropitsch vom Vorstand der Mercedes-Benz verweisen. Von Topmanagementseite aus gehört er ganz wesentlich zu den Protagonisten solcher weiterentwickelten Produktionskonzepte, wie wir sie in der Schumannschen Analyse und Interventionsstudie zur Rationalisierung der Gruppenarbeit bei Mercedes-Benz wiederfinden.

Meine Damen und Herren, gestatten Sie mir zu diesen drei Repräsentanten des industriellen Modernisierungsprozesses in Deutschland noch eine persönliche Bemerkung. Gemessen am Hintergrund einer aufgeklärten Standortdebatte einerseits der tatsächlichen „Rekonventionalisierung“ der Rationalisierungsentwicklung in der Bundesrepublik aber andererseits, bin ich mir leider nicht mehr so sicher, ob der Mainstream in Politik, Unternehmen und Gewerkschaften in der Bundesrepublik

nicht doch zunehmend hinter die Positionen zurückzufallen droht, die von den hier exemplarisch genannten Repräsentanten einer reflexiven Modernisierung aus Politik, Wirtschaft und Gewerkschaft vertreten werden.

4. Vier Fragen an Michael Schumann und an die deutsche Industriosozologie

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend in einem 3. Teil noch auf einige allgemeine Trends und Themen eingehen, in die das Werk von Michael Schumann und mit ihm die deutsche Industriosozologie eingebettet sind. Von den Verdiensten des Michael Schumann und der deutschen Industriosozologie war bisher vor allem die Rede. Lassen Sie mich abschließend einige Herausforderungen ansprechen, mit denen beide konfrontiert sind. Ich verweise dabei auf einige methodische, konzeptionelle und umsetzungsbezogene Problemstellungen und möchte dazu vier Fragen an Michael Schumann und an die deutsche Industriosozologie anschließen.

1. *Zur Frage crossdisziplinärer Wissenslogistik und Industriosozologie:* Michael Schumann und die deutsche Industriosozologie haben mit großer Prägnanz die spezifischen Vorteile der Beruflichkeit der deutschen Fachqualifikation als einer der zentralen Eckwerte des nationalspezifischen Rationalisierungsprozesses gerade in Deutschland herausgearbeitet. Und mit ähnlicher Prägnanz wurden in den letzten Jahren die zunehmende Dysfunktionalität eben solcher ausgrenzenden Berufskonzepte angesichts der Bedeutung durchgängiger und globalisierter Prozeßketten in Produktion und Dienstleistung herausgearbeitet. Aber trifft eine ähnliche Diagnose nicht doch auch ein wenig auf die deutsche Industriosozologie zu? Die langjährigen Abgrenzungsdiskussionen, z.B. gegenüber der Organisationssoziologie, gegenüber einem Technikdeterminismus und Ökonomismus haben ja alle einen richtigen Kern gehabt. Sie haben jedoch zugleich über lange Jahre hinweg auch die Integration nicht kanonisierter Wissensbestände aus Nachbar-

disziplinen in die Industriosozologie be- oder gar verhindert. Könnte diese Überakzentuierung der industriosozologischen Beruflichkeit vielleicht nicht auch ein Grund dafür sein, daß manche, auch der aufgeklärten, Beiträge zu einer erweiterten Standortdebatte angesichts der vielfältigen Problemüberlagerungen und gesellschaftlichen Zuspitzungen doch nicht mehr so pointiert erscheinen, wie es für die Problemanalysen der 70er und 80er Jahre noch zutraf. Wie steht es somit um die wissenschaftlichen Schnittstellen zwischen Industriosozologie und ihren Nachbardisziplinen?

2. *Zu konzeptionellen Leerstellen bei Michael Schumann und in der deutschen Industriosozologie:* Solche Abschottungstendenzen professioneller Industriosozologie verweisen zugleich auf eine möglicherweise gewichtige Leerstelle industriosozologischer Forschung. Die deutsche Industriosozologie hat ihr Forschungsinteresse von Anfang an auf zentrale gesellschaftliche Bruchstellen und Konfliktpotentiale, dem Verhältnis von Kapital und Arbeit oder von Arbeitgeber und Arbeitnehmer gelegt - dies gilt unabhängig vom „Framing“ dieser Problemstellung. Um so verwunderlicher bleibt für mich nach wie vor das weitgehende Fehlen der konzeptionellen wie auch der explizit empirischen Erfassung eben dieser Bruchstellen in Form von ausgewiesenen Macht-, Herrschafts- und Kontrollanalysen. Diese konzeptionelle wie empirische Leerstelle im Forschungsraum der deutschen Industriosozologie erscheint um so weniger verständlich, wenn man die reiche Tradition gerade der deutschen politischen Soziologie in diesem Themenbereich bedenkt - ein Traditionsbestand, auf den schon Gert Schmidt zu Recht häufig aufmerksam gemacht hat. Vielleicht hängt dieser Umstand auch mit der oben genannten Abgrenzung industriosozologischer Professionalität von scheinbar außerdisziplinären Wissensbeständen zusammen. Es bleibt somit die Frage: Wäre es möglicherweise nicht angeraten, Macht-, Herrschafts- und Kontrollprobleme konzeptionell wie explizit empirisch zum integralen Bestandteil industriosozologischer Klassiker zu machen?

3. *Die soziologische „Naivität“ des industriesoziologischen Interventionsmodells:* Jenseits fast aller Fraktionen gibt es zwei große Konsenslinien in der deutschen Industriosozologie in bezug auf die praktische Verwertung ihrer Wissensprodukte: Industriosozologische Forschung soll in Form wissenschaftsbasierter Diagnosen den gesellschaftlichen Rationalisierungsprozeß reflexiv mitgestalten. Diese Forderung wird entweder als moralische Implikation der Forscherrolle oder als politischer Anspruch begründet; die Realisierung dieses Postulats erfolgt in der Form eines industriesoziologischen Interventionsmodells, das in der einschlägigen Diskussion als „Aufklärungs-“ bzw. „Verkündigungsmodell“ der Wissensanwendung bezeichnet wird. Quer zu fast allen Fraktionen der deutschen Industriosozologie wird in beinahe identischen Formulierungen der Interventionsbeitrag der Industriosozologie auf ihre „analytisch-diagnostische Fähigkeit“ (B. Lutz) fokussiert und darauf aber auch eingegrenzt. Der überwiegende Teil einer Wissenstransfer- bzw. Wandlungsprozeßkette bleibt damit jedoch außerhalb dieses Interventionsmodells. Natürlich gibt es viele einleuchtende Gründe für diese scheinbar so weise Selbstbeschränkung: Die Gefahr, in politisierende oder moralisierende Rolle zu verfallen, die häufige Tendenz zur Instrumentalisierung von Wissenschaft durch die Praxis, die Unsicherheit von Wissen im allgemeinen usw. Demgegenüber haben vielfältige Studien von Wissenstransfer und organisatorischen Wandlungsprozessen konvergierend eines festgestellt: Das rationalistische Modell vom Wandel kann allenfalls seltene Grenzfälle, nicht jedoch das vorherrschende Muster gesellschaftlichen Wandels auf der Mikro- wie auf der Makroebene erfassen. Das industriesoziologische Modell der Wissensumsetzung ist somit gleichsam vorsoziologisch. Im Vergleich zur deutschen Industriosozologie gehen eigentlich alle nicht-soziologischen Disziplinen, von der Ökonomie über die Psychologie und die Politikwissenschaft bis hin zu Medizinerinnen und der Ingenieurwissenschaft, offensiver wie offener mit dem Problem des Anwendungsbezugs ihrer Produkte um. Wann öffnet sich die deutsche Industriosozologie den Konzeptionen und Praktiken der Umsetzung und

Beratung, die über das bis heute vorherrschende Aufklärungs- und Verkündigungsmodell hinausgehen? Hier hat die Mercedes-Benz-Interventionsstudie von Michael Schumann nach den Bemühungen in den 70er Jahren einen ersten fundierten Ansatz gemacht. Die Frage ist, ob die Disziplin ihn aufnimmt und weiterführt.

4. *Zum Verhältnis von Internationalisierung und Industriosozologie:* Gert Schmidt hat vor längerer Zeit eine Periodisierung der deutschen Industriosozologie vorgelegt, wonach die Gründungsphase in den 50er Jahren über die Latenzperiode der sechziger in die Renaissancephase der 70er Jahre überführte. In Verlängerung dieser Periodisierung möchte ich die 80er Jahre in meiner Bewertung als die Hochphase von Forschung und Diskussion in der deutschen Industriosozologie ansehen. Ende der 80er Jahre trat hingegen in meiner Beobachtung eine deutliche Abschwächung wie Dezentrierung in der industriesoziologischen Diskussion der Bundesrepublik ein. Dies zeigte sich unter anderem an der deutlichen Überlagerung des „Ende der Arbeitsteilung“ durch die Toyotismus- und Lean-production-Diskussion, angeführt von der MIT-Studie, an den zweifelnden Selbstverständnisdiskussionen der Disziplin auf verschiedenen Tagungen Anfang der 90er Jahre und nicht zuletzt auch in Fremdeinschätzungen durch manchen Kollegen aus benachbarten, sicherlich auch konkurrierenden soziologischen Teildisziplinen. Ein wichtiger Erklärungsfaktor scheint mir neben vielen anderen in der spätestens seit Beginn der 90er Jahre deutlich sichtbaren Internationalisierung von Produktion und Wissenszusammenhängen zu liegen. Denn diese Trends zur Internationalisierung von Produktion und Wissen trafen eine deutsche Industriosozologie, die - trotz einer Reihe bemerkenswerter Ausnahmen - letztlich doch auf die nationalstaatliche Zeit-Raum und Weite-Konfiguration bezogen ist. Demgegenüber deckt die zunehmende Internationalisierung jedoch die volle Varianz unterschiedlicher Produktionsmodelle und gesellschaftlicher Regulierungsformen auf und relativiert somit die Spezifität, die Besonderheit, des deutschen Produktionsmodells. Internationalisierung verändert darüber hinaus zunehmend

auch die Analyseinheit industriesoziologischer Forschung. Denn diese kann immer weniger in nationalstaatlich eingrenzenden Arbeitsplätzen oder Betrieben, selbst nicht mehr in transnationalen Prozeßketten ein und desselben Unternehmens gesehen werden. Und nicht zuletzt verändert sich vor allem auch wegen der globalen Dominanz der Kapitalmärkte der Stellenwert von Produktion selbst in bezug auf andere Unternehmensfunktionen und vor allem auch zwischen den unterschiedlichen Wirtschaftssektoren. Nochmals: Als Einzelphänomene sind all diese Aspekte sicherlich bekannt und werden auch teilweise beforscht - so jetzt in dem neuen DFG-Schwerpunkt zum einschlägigen Thema. Sie sind jedoch von der Disziplin meines Erachtens bisher nicht in ihre Basisprämissen aufgenommen worden. Müßte denn nicht auch - so meine vierte und letzte Frage - die deutsche Industriosozologie diese Internationalisierungstendenzen in Produktion und Wissensverarbeitung in stärkerer und vor allem konzeptioneller Weise in ihren Basiskategorien berücksichtigen?

Soweit - soweit

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich auf den Anlaß unseres Zusammenkommens und damit auch auf den Ausgangspunkt meiner Ausführungen zurückkommen.

In manchen Rezensionen und Reden zu und über Michael Schumann wird schon die Erwartung nach dem nächsten „Klassiker“ aufgebaut, der in meiner Zählweise dann die vierte Durchbruchinnovation wäre. Ich persönlich halte diese Frage nach dem nächsten Bestseller für zweitrangig. Den schreibt er im Zweifel sowieso wieder. Meine persönliche Vision ist eine ganz andere. Ich wünsche mir einen Michael Schumann, der, ganz entspannt auf dem Präsidentenstuhl des SOFI sitzend, viel Muße und Entspannung, zugleich jedoch viel Engagement und Bereitschaft hat zum fruchtbaren wie lustvollen Austausch mit all seinen Freunden, Kolleginnen und Kollegen innerhalb und außerhalb des SOFI, innerhalb und außerhalb der deutschen Industriosozologie.

Für alles, was bisher schon war, unser aller Respekt, und für alles, was noch kommen wird, schon jetzt unser aller Dank an Michael Schumann.

Kooperation und Konkurrenz Industriesoziologische Forschung in der westdeutschen Nachkriegszeit

Ludwig v. Friedeburg

Kooperation und Konkurrenz bezeichnen ein weites Feld in der Wissenschaft, besonders in der Geschichte der Soziologie in Deutschland. Erinnert sei nur an den Ton der Auseinandersetzungen im Verein für Socialpolitik und an die politischen und rassistischen Randbedingungen staatlicher Förderung wissenschaftlicher Arbeit, die im Kaiserreich Sozialdemokraten und Juden behinderten, wenn nicht ausgliederten und in der Weimarer Republik die Fronten nur zu deutlich bestimmten. Soziologie als erhoffter Keim einer republikanischen Universalwissenschaft gewann in Preußen unversehens ministerielle Unterstützung und erhielt in Frankfurt entsprechende Lehrstühle, in Göttingen immerhin einen ersten Lehrauftrag und einen soziologischen Apparat in der Bibliothek. Doch der Machtantritt des nationalsozialistischen Regimes setzte solchen Hoffnungen rasch ein Ende und vertrieb die schon im Kaiserreich Verfemten. Für die Polarisierung mögen als Beispiele die sogleich aus Frankfurt exilierten Mannheim und Horkheimer auf der einen Seite und auf der anderen Seite Andreas Walther genügen, eben jener Göttinger Lehrbeauftragte, der inzwischen an die Hamburger Universität als Soziologieprofessor berufen war und dort als Parteigänger der Nationalsozialisten auch blieb, um später die Methoden der empirischen Sozialforschung für die Identifizierung politisch unzuverlässiger Wohnquartiere der Hansestadt zu instrumentalisieren.

Ich muß so weit zurückgreifen, nicht nur weil generell von der Gegenwart wenig zu verstehen ist, wenn nicht weit in die Geschichte zurückgefragt wird, sondern weil in dem hier zu behandelnden Fall von Kooperation und Konkurrenz, durch die die Industriesoziologie in Deutschland

erstmal einen besonderen Stellenwert erhielt, allein die Vorgeschichte den Schlüssel zum Verständnis bietet.

Zu den Soziologen, die blieben und nach dem Zusammenbruch mit geringer Karenzzeit weiter Bedeutung erlangten, gehörten vor allem die Leipziger Freyer, Gehlen und Schelsky. Aber anders als auf der breiten Palette der Universitätsfächer, in denen die Gebliebenen durchweg das Nachkriegsbild der Universitäten bestimmten, hatten im Felde der Soziologie und politischen Wissenschaften vertriebene Gelehrte, die zur Rückkehr bereit waren, größere Chancen, einflußreiche Lehrstühle zu besetzen. Das galt insbesondere für die Möglichkeit, in Frankfurt das Institut für Sozialforschung wieder zu errichten, aber auch für König in Köln, Plessner in Göttingen, Francis in München und Stammer an der Freien Universität Berlin. Der Wiederaufbau in Frankfurt und Berlin erhielt zusätzliches Gewicht durch frühe Überlegungen zur Professionalisierung soziologischer Berufstätigkeit, die dort erstmals zur Einführung von Studiengängen für Diplomsoziologen führten.

Von den Anfängen der Industrie- und Betriebssoziologie in Deutschland war in der Nachkriegszeit kaum noch etwas wahrzunehmen. Ihre Forschungen, wie die des Vereins für Socialpolitik über "Auslese und Anpassung der Arbeiterschaft in der Großindustrie", denen Max Weber wie bei den vorangegangenen Landarbeitererhebungen wichtige theoretische und methodische Anstöße gab, hatten mit der akademischen Soziologie an den Universitäten nichts zu tun gehabt, wie auch die meisten empirisch orientierten Studien zu Rationalisierung, Taylorismus und

Gruppenarbeit in den 20er Jahren, die die Gesellschaft vom Betrieb her reformieren wollten.

Einen festen Platz für die Betriebssoziologie an einer Hochschule hatte durch die Unterstützung des preußischen Kultusministers Carl Heinrich Becker nur Götz Briefs mit seinem "Institut für Betriebssoziologie und soziale Betriebslehre" an der TH Berlin gefunden, um einen zeitgemäßen Beitrag zur Ausbildung von Ingenieuren zu leisten. Doch gelangten seine Vorstellungen von Betriebsführung und Werktreue nach 1933, zunächst auch mit seiner Hilfe, rasch in die Betriebsideologie der nationalsozialistischen Arbeitsfront.

Die industriesoziologische Diskussion mußte also nach dem Kriege neu aufgenommen werden. Erste Veröffentlichungen von älteren Wissenschaftlern an der neu errichteten Sozialforschungsstelle in Dortmund wie die von Brepohl über den Aufbau des Ruhrvolkes oder die von Neuloh über die Betriebsverfassung führten kaum weiter. Die Wende wurde bestimmt von einigen jüngeren Autodidakten, die dann durch die Sozialforschung zu Soziologen wurden, und durch das öffentliche Interesse am Mitbestimmungskonflikt in der Montanindustrie.

Einer von ihnen, Hans Paul Bahrtdt, hat deren Motive wie folgt beschrieben: "Unter den Soziologen, die in den 50er Jahren zu forschen begannen, waren viele politisch engagiert. Aber sie quälte die Frage: Wird die von den Alliierten verordnete Demokratie Stabilität gewinnen und schließlich dieselbe Festigkeit erlangen, wie dort, wo die Völker sich ihre Demokratie durch eine Revolution selbst geschaffen haben? Zugleich hatten sie begriffen, daß Demokratie nicht nur eine Sache klug erdachter politischer Institutionen ist, sondern eine Basis in der Gesellschaftsstruktur benötigt. Daß letztere harmonisch und konfliktfrei ist, erschien ihnen weder erhoffbar noch wünschenswert. Aber eine wichtige Frage war doch: Welche Schärfe haben inzwischen die hergebrachten Klassengegensätze, die für industrialisierte kapitalistische Gesellschaften bisher typisch waren? Es war keineswegs nur die Furcht, sie könnten so scharf sein, daß sie ein geordnetes

demokratisches Leben verhinderten. Man fürchtete auch eine zu starke Abschwächung und damit eine Verkümmern des Reformpotentials der Arbeiterbewegung, auf das die junge Demokratie nicht verzichten dürfte. Nur eine selbstbewußte Arbeiterschaft, in der die Erfahrungen ihrer Vergangenheit weiterleben, konnte - so meinte man - ein Gegengewicht zu den starken restaurativen Kräften der 50er Jahre bilden, die auf die Länge den Demokratisierungsprozeß gefährden würden. Freilich: Dann mußte man wissen: Was kennzeichnet die heutige Arbeiterschaft? Welche Arbeitsvollzüge, welche Kooperationsformen und welche betriebliche Wirklichkeit kennzeichnen den sozialen Alltag? Vermittelt er Motive und Erfahrungen von politischer Relevanz? Sicher treibt der Arbeitsalltag nicht ein vollständiges politisches Bewußtsein wie eine Blume aus sich hervor. Aber wenn ein solches überhaupt entsteht und handlungsbestimmend wird, so müssen doch Funken zwischen unmittelbarer Lebenserfahrung und den nur mittelbar gewinnbaren Bewußtseinsinhalten hin- und herfliegen."¹

Ein weiteres Motiv dieser jüngeren Sozialforscher sah Bahrtdt in der gesellschaftstheoretischen Überzeugung, daß soziale Tatsachen erst vollständig erkennbar werden, wenn sie sich einem Begriff von Gesellschaft einordnen. Daher führte damals für ernstzunehmende Industriesoziologen kein Weg an Marx vorbei. "Mit Marx ins Reine zu kommen, sich von sekundären Vaterbindungen an ihn so weit zu lösen, daß man in respektvoller Distanz sowohl von Marx etwas lernen als auch ihn kritisieren konnte - wie war dieses Ziel besser zu erreichen, als daß man den elfenbeinernen Turm der Universität verließ und in ein Industriegebiet zog, um 'vor Ort' festzustellen, wie Arbeitnehmertum, Arbeiterbewußtsein, technische Arbeitsbedingungen und 'Arbeitsentfremdung' (falls es diese gibt und was sie auch immer bedeutet) in der Mitte des 20. Jahrhunderts sich darstellen."²

1 Hans Paul Bahrtdt, Die Industriesoziologie - eine "spezielle Soziologie"?, in: Gerd Schmidt, Hans-Joachim Braczyk, Jost von dem Knesebeck (Hrsg.), Materialien zur Industriesoziologie, Sonderheft 24/1982 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, S. 13.

2 a.a.O., S. 14.

Bahrdr also folgte nach seiner philosophischen Promotion 1953 dem Ruf von Popitz, ebenfalls gelernter Philosoph mit einer Dissertation über den jungen Marx, an die Sozialforschungsstelle nach Dortmund zur Vorbereitung einer von der Ford Foundation finanzierten Untersuchung über die Arbeitsverhältnisse und gesellschaftlichen Vorstellungen von Hüttenarbeitern im Ruhrgebiet zusammen mit Jüres und Kesting. Dort waren, gestützt auf das Wirtschaftswissenschaftliche Institut der Gewerkschaften und einige prominente Arbeitsdirektoren, schon seit 1951 Pirkner und Lutz mit ihrer Untersuchung über "Arbeiter Management Mitbestimmung" in Werken der Eisen- und Stahlindustrie tätig, zu der sie auch ihren Münchener Freund Siegfried Braun holten, der inzwischen bei Walter Dirks in Frankfurt arbeitete und bei Horkheimer und Adorno im Philosophischen Seminar studierte. Zuletzt kamen 1954 die Frankfurter aus dem Institut für Sozialforschung, um, finanziert von der Mannesmann AG, "eine erweiterte und vertiefte Fortsetzung der WWI-Untersuchung vom Spätsommer 1952", so die Sprachregelung des Mannesmann-Vorstandes, zum Betriebsklima und der Einstellung zur Mitbestimmung in Stahl- und Röhrenwerken sowie Kohlezechen des Konzerns durchzuführen. Die Interessen der Geldgeber hätten nicht verschiedener sein können. Doch die der Forschergruppen waren es nicht. Versuche, Konflikte zwischen ihnen zu provozieren, blieben erfolglos. Die Ergebnisse ihrer Studien, so verschieden sie methodisch angelegt waren und was immer in jener Zeit erbitterter Auseinandersetzung um die Mitbestimmungsgesetze die höheren Etagen der Geldgeber mit ihnen beabsichtigt hatten, stimmten in den Grundzügen derart überein, daß sie nicht gegeneinander ausgespielt werden konnten. Die Mitarbeiter wollten das schon gar nicht. Sie lernten sich auf diese Weise kennen und kamen überein, in Kontakt zu bleiben.

Am 2. Mai 1955 fand zwischen ihnen ein erster Erfahrungsaustausch über neuere industriesoziologische Untersuchungen in Deutschland im Institut für Sozialforschung statt. Zunächst sollten methodologische Fragen besprochen werden, in Pirkners Worten: die Voraussetzungen einer objektiven Sozialforschung in der gegenwärtigen In-

dustriesituation. Dabei waren neben ihm, Lutz und Braun aus Dortmund Popitz, Bahrdr, Jüres und Kesting sowie Neuloh und aus Frankfurt neben mir Egon Becker, wenn ich von der Gastrolle Adornos und Walter Dirks' absehe. Dieser Industriesoziologenclub erweiterte sich dann um die Hamburger Kluth und Tartler von Schelskys Projektgruppe "Arbeitslosigkeit und Berufsnot der Jugend" sowie Weltz und Teschner von der Frankfurter Mannesmannstudie, Mangold war damals mit dem Gruppendiskussionsverfahren beschäftigt, und kooptierte Habermas und Dahrendorf, später auch Lepsius, Bolte und Ferber. Aus dem Club wurde die erste Sektion der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, nämlich die für Industriesoziologie, symbolisch für den Stellenwert in den 50er Jahren und auch für die wachsende Bedeutung ihrer Mitglieder in der akademischen Organisation der sich entwickelnden Soziologie. Indem diese dann die Ausbildung der heranwachsenden Nachfolger bestimmten, waren durch die Koinzidenz der drei Studien und die anschließende Kooperation der Autodidakten nicht nur erstmals eine "abgreifbare Struktur deutscher Industriesoziologie" (Gerd Schmidt) entstanden, sondern auch die Voraussetzung für ihre spätere Institutionalisierung.

Denn zunächst waren die Jungen Außenseiter im akademischen Betrieb, was ihre Solidarität untereinander bestärkte ebenso wie die teilweise erbitterten Fehden unter den damaligen Ordinarien, die keineswegs nur, aber vornehmlich durch deren Biographie in der Zeit des Nationalsozialismus bestimmt waren. Das sollte nie wieder geschehen, war unsere Überzeugung. Wir verstanden gemeinsam unsere Forschung als "Form der Auseinandersetzung mit einer restaurativen Gesellschaft" (Lutz).

Unter Rahmenbedingungen wie in Frankfurt, wo das Institut für Sozialforschung zugleich als Soziologisches Seminar der Philosophischen Fakultät fungierte und zuerst eine Hauptfachausbildung für Soziologen einrichtete, verband sich solche Forschung eng mit der Nachwuchsbildung, sowohl in der theoretischen Reflexion wie in der Teilhabe an den empirischen Untersuchungen. Dabei ist an Studien über den Heimkehrerverband, die

rechtsradikalen Tendenzen in der westdeutschen Presse und in der NPD-Propaganda, an die Entwicklung eines Instruments zur Ermittlung autoritären politischen Potentials (A-Skala), die Studien über Student und Politik sowie über den politischen Unterricht an den Schulen gedacht, doch ebenfalls und in diesem Zusammenhang besonders an die parallel laufenden industriesoziologischen Untersuchungen des Instituts oder in seinem Umfeld. Nach den Mannesmann-Studien folgten eine Analyse der Fluktuation im Steinkohlenbergbau und dann die von Burkart Lutz geleitete deutsche Teilstudie der umfassenden Untersuchung der Hohen Behörde in Luxemburg über Mechanisierungsentwicklung und Lohnanreiz in den Walzstraßen von Betrieben in sechs westeuropäischen Ländern.

Die symbiotischen Beziehungen, die zwischen einigen der Gründer der Kritischen Theorie enge Kooperation trotz erheblicher Konkurrenz und Konflikte verbürgte, waren gewiß intensiver und reichten weit länger zurück. Aber eine Parallele deutet sich in den prägenden Erfahrungen an, die einige werdende Sozialforscher und Studierende in Frankfurt untereinander verband. Burkart Lutz hat immer wieder darauf hingewiesen, welche Bedeutung die Unterstützung gleichaltriger Kollegen aus dem Industriesoziologenclub für den Berufsweg der akademischen Außenseiter wie Pirker und ihn hatte. Vier Jahre lang leitete er im Institut die erwähnte Luxemburg-Studie über den Leistungslohn in der Stahlindustrie, und Manfred Teschner und Gerhard Brandt profitierten in der gemeinsamen Feldarbeit von seinem Ideenreichtum und seiner Forschungserfahrung. Teschner, der wie Weltz in den Mannesmann-Studien schon aktiv mitgearbeitet hatte, wurde selbst zu einer Bezugsperson für Norbert Altmann und Michael Schumann. Altmann, der 1953 sein Soziologiestudium in Frankfurt begann, war in der Heimkehrer-Untersuchung tätig, mit der Teschner promovierte. Altmann lernte den jungen Michael Schumann schon als Schüler durch die gemeinsame Passion für das Erklimmen schwieriger Berge kennen. Übrigens hat Schumann, um sich die Mittel für seine Alpenfahrten zu verdienen, in einer Brauerei am Fließband gejobbt. Was er dort über das Leben von Fließbandarbeitern erfuhr, wurde zum Ausgangspunkt

seines Interesses für Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein. Während seines Frankfurter Soziologiestudiums zog er unter der inspirierenden Anleitung von Friedrich Weltz, der sich inzwischen selbständig gemacht hatte, ins industriesoziologische Feld. Seine spätere Diplomarbeit gewann ihr Material allerdings aus den Studien des Instituts über den politischen Unterricht, an denen er zusammen mit Teschner jahrelang mitarbeitete.

Nur am Rande: Schumann und Altmann, Teschner und Brandt waren alle im SDS tätig, in dessen Bundesvorstand Schumann Horst Kern kennenlernte und selbst Bundesvorsitzender in der Zeit des Unvereinbarkeitsbeschlusses des SPD-Vorstandes 1961 war mit all den Solidaritätsproblemen, die die Trennung zur Folge hatte. Um so wichtiger wurde die Kooperation mit den Gewerkschaften, vor allem der IG Metall, mit "Arbeit und Leben" und dem RKW. In der Vorstandsverwaltung der IG Metall suchte Hans Matthöfer betriebsnahe Gewerkschaftsarbeit in Gang zu bringen, und Günter Friedrichs, Leiter der Automationsabteilung, regte die große Untersuchung A 33 über die sozialen Auswirkungen des technischen Wandels an, in der Manfred Heckenauer für die Kooperation mit den Sozialforschern sorgte.

Der Nukleus also hatte sich in Frankfurt gebildet. Er gelangte bekanntlich dann auch nach München, weil Lutz es zu seiner Heimstatt erkor, Weltz dorthin zurückkehrte und Altmann bei "Mensch und Arbeit" dort seine erste Berufstätigkeit antrat. Als Lutz 1965 auf den Vorschlag von Karl Martin Bolte einging, der inzwischen nach München berufen worden war, die Geschäftsführung eines ganz und gar umzugestaltenden "Instituts für Kultur- und Sozialforschung" zu übernehmen, war unter den ersten kompetenten Mitarbeitern des neuen ISF München Norbert Altmann der wichtigste und wurde Mitdirektor.

Als Nachfolger Plessners war Bahrdt Anfang der 60er Jahre Direktor des Soziologischen Seminars in Göttingen geworden und hatte sich Braun als Assistent geholt. Ende 1964 warb Bahrdt den frisch diplomierten Michael Schumann für die dortige industriesoziologische Forschungsar-

beit im Rahmen des RKW-Projektes A 33 ein. Keine der anderen Studien zu dieser Zeit hatte für die weitere Entwicklung der Industriosozologie in Deutschland als Anregung und Gegenstand der Auseinandersetzung eine derartige Bedeutung wie die Publikation von Kern und Schumann über "Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein". Nicht zuletzt, weil sie den Maßstäben kritischer Sozialforschung zu genügen suchte. Die Entwicklung von Kapitalverwertung, Technik und industrieller Arbeit erwies sich trotz ständigen Wirtschaftsaufschwungs und erreichter Vollbeschäftigung in hohem Maße durch Ungleichzeitigkeiten und Widersprüche charakterisiert, restringierte Arbeit verschwand durch den technischen Fortschritt nicht gleichsam von selbst. Im Vorwort zu einer späteren Ausgabe (1977) bezeichneten sie den Anspruch kritischer Industriosozologie, die mehr sein will als nur Ideologiekritik, sondern Möglichkeiten gesellschaftlicher Veränderungen konkret ergründen und erreichen soll, in der Weiterarbeit an drei Problemen: der Vermittlung der industriosozologischen Forschung mit einer Theorie der sozioökonomischen Entwicklung ebenso wie mit einer Theorie des Arbeiterbewußtseins, zweitens die Methodenentwicklung darauf auszurichten, die Fragmentierung der gesellschaftlichen Realität durch den Untersuchungsprozeß soweit möglich aufzuheben und letztlich die Ergebnisse der Forschung umzusetzen mit dem Ziel, ihnen konkrete Bedeutung im Prozeß gesellschaftlicher Veränderung zu verschaffen. Am Ende der Studie gründeten mit den Restmitteln und dem Honorar einer Fernsehsendung über ihre Ergebnisse Schumann, Baethge, Kern und Osterland zusammen mit Bahrdt das SOFI, das Soziologische Forschungsinstitut Göttingen als eine außeruniversitäre, aber universitätsnahe Einrichtung in Form eines gemeinnützigen Vereins, um der soziologischen Forschung in Göttingen insbesondere in der Arbeits- und Bildungssoziologie Kontinuität zu verbürgen. Ein Beispiel für bemerkenswerte Risikobereitschaft, wie auch in München.

Soweit die Gründungsgeschichte, aus der sich die inzwischen drei Jahrzehnte lange Kooperation der drei Institute erklärt. In bestimmter Weise blieben sie, wie die Forschergruppen des Anfangs, Außenseiter, einmal unabhän-

gig von dem sich wandelnden Zeitgeist. Ihrer Konstruktion nach waren und sind sie von ständig neu zu erwerbenden Drittmitteln in ganz anderem Maße abhängig als die staatlich mehr oder weniger voll finanzierten Forschungseinrichtungen. Damit gab es immer hinreichend Anlaß für Konkurrenz um knappe Mittel, aber des ungeachtet stets die motivierende Erfahrung von Solidarität und gegenseitiger Unterstützung. Das erwies sich zunächst in der Entwicklung des Forschungsfeldes "Humanisierung der Arbeit", das die sozialliberale Bundesregierung, insbesondere angeregt von Hans Matthöfer, ins Leben rief, und bei der Einrichtung eines ersten Schwerpunktes Industriosozologie der Deutschen Forschungsgemeinschaft. Das Institut für Sozialforschung leitete damals Gerhard Brandt und sorgte für die Kooperation. Als ich ins Institut zurückkam, ging es schon um die Fortschreibung des Schwerpunkts, später neben den Sonderforschungsbereichen in München um die Einrichtung neuer Schwerpunkte. Aller Anlaß, daran zu erinnern, welche Bedeutung für diese Entwicklung der kritische Sachverstand und das Engagement von Helga Hoppe in der DFG hatte und hat.

Ich werde jetzt nicht die vergangenen drei Jahrzehnte im einzelnen abschreiten, sondern nur wenige Beispiele herausgreifen. In den 70er Jahren hatten sich die drei Institute zusammen mit der Dortmunder Sozialforschungsstelle darauf verständigt, ihre Studienreihe in einem gemeinsamen Verlag zu veröffentlichen, der Europäischen Verlagsanstalt, in der seit der Wiedererrichtung des Instituts für Sozialforschung dessen "Frankfurter Beiträge zur Soziologie" erschienen. Die neu geschlossenen Verträge sahen wie bisher ein Vetorecht des Verlages nur vor, wenn eine vom herausgebenden Institut geplante Veröffentlichung mit einem zu großen kaufmännischen Risiko verbunden war, das sich auch durch Druckkostenzuschüsse nicht auffangen ließ. Doch die Zeiten hatten sich geändert und auch die Besitzer des Verlages, zu denen nun die Gewerkschaften gehörten. Den Vorstandsvorsitzenden der großen Industriegewerkschaften bereitete der erste Band der neuen Studienreihe des Instituts für Sozialforschung über die "Gewerkschaftliche Lohnpolitik zwischen Mitgliederinteressen und ökonomischen Sachzwängen" von Berg-

mann, Jacobi und Müller-Jentsch solches Unbehagen, daß sie ihre Vertreter im Verlagsbeirat anwiesen, die Verträge bei der nächsten sich bietenden Gelegenheit zu ändern. Als Geschäftsführer der EVA schrieb Tomas Kosta 1975 dem Institut, daß eine Verlängerung des Vertrages im folgenden Jahr nur zustande käme, wenn der Geschäftsführung der EVA ein Mitspracherecht bei den Veröffentlichungen eingeräumt würde. Gegen solche Zensurandrohungen wendeten sich die Institute geschlossen, informierten sich über Alternativen, prüften ernsthaft die Offerten von Aspekte-Verleger Gerhard Hirschfeld, der in einer Frankfurter Westendvilla in Nachfolge des Deutschen Fußballbundes residierte und finanziell verlockende Angebote machte, und andererseits die weit realistischeren Vorschläge von Campus-Verleger Frank Schwoerer und entschieden sich nach gründlicher Beratung einmütig für den Falschen, um nach kurzer Zeit mit ihm, nämlich Hirschfeld, in dessen Konkurs zu geraten und dann reumütig doch gemeinsam 1977 beim Campus Verlag neu zu beginnen.

In den 70er Jahren wuchs im Felde der Industriesoziologie die professionelle Anerkennung der Institute. Von der Göttinger RKW-Studie war schon die Rede. In Frankfurt kam eine DFG-Forschergruppe für die Gewerkschaftsuntersuchungen zustande. In München gelang dem IFS aufgrund seiner Reputation die für einen privaten Verein ganz ungewöhnliche Teilnahme an einem Sonderforschungsbereich 101 der Universität zu den "theoretischen Grundlagen sozialwissenschaftlicher Berufs- und Arbeitskräfteforschung" in enger Zusammenarbeit mit Karl Martin Bolte. Dieser Sonderforschungsbereich hatte in den 80er Jahren in dem SFB 333 über "Entwicklungsperspektiven von Arbeit" sogar noch einen Nachfolger. Eine Evaluierung durch den Wissenschaftsrat im Zusammenhang von Bemühungen um finanzielle Unterstützung seitens des Bundes für die Infrastruktur und damit die Grundlagenforschung der Institute führte in den Wissenschaftsratsempfehlungen zur Förderung der empirischen Sozialforschung zur Bestätigung der besonderen Bedeutung der drei Institute für die Industriesoziologie.

Dessen wohlbewußt, kamen diese Anfang der 80er Jahre in Frankfurt zusammen, um anhand ihrer aktuellen Studien über die sozialen Konsequenzen der technischen Entwicklung im Produktionsprozeß den weiteren Weg zu diskutieren. Es waren die verschiedenen Ansätze zu klären und die Probleme zu erörtern, die sich bei der Formulierung eines sozialwissenschaftlichen Technikbegriffs stellten. In ihren Kontroversen erweist sich die Qualität ihrer Kooperation. Es ging um Produktionsmodelle, Betriebsstrategien und die reelle Subsumtion der lebendigen Arbeit. Umstritten waren die Gewichte im Verhältnis von Kapitalperspektive und Subjektperspektive. Daß von letzterer überhaupt wieder gesprochen wurde, war der Bremer Wertstudie zu danken. Von der heutigen Anerkennungsdebatte her betrachtet, fällt auf Schumanns damalige Position ein heller Schimmer: "Entsprechend individueller und kollektiver Sozialisation und historischer Erfahrung ist der Arbeiter auch Träger subjektiver, persönlicher, individuell gefaßter Interessen mit ausdrücklichen Bedürfnissen auf Selbstverwirklichung und Selbstbestätigung, die sich auch auf die Arbeit, nicht nur auf den Nicht-Arbeitsbereich richten."³

Das Treffen der Institute diente zugleich der Vorbereitung einer von ihnen gemeinsam getragenen und von der DFG geförderten Kolloquienreihe in den folgenden Jahren über die industriesoziologische Technikforschung, als Forum innerfachlicher wie interdisziplinärer Reflexion und Verständigung. Aus gegebenem Anlaß erinnere ich hier nur an den Höhepunkt dieser Reihe. Schumann und Kern stellten erste Befunde ihrer Nachfolgestudie zu "Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein" vor und präsentierten einen sich andeutenden Paradigmenwechsel im Produktionskonzept des technisierten Industriebetriebes, der ihrer Interpretation nach die bisherige Arbeitsteilung von Hand- und Kopfarbeit in Frage stellte. Die lebendige Arbeit werde keineswegs zukünftig auf eine bloße Restfunktion beschränkt - nicht der Kapitalverwertung zum Trotz, sondern weil sie es so verlangt, um unter bestimmten Randbedingungen die Qualifikation und fachliche Souveränität

3 Protokoll der industriesoziologischen Konferenz vom 20./21. Mai 1982 in Frankfurt am Main, S. 28.

der Arbeiter als Produktivkräfte verstärkt zu nutzen. Vielfältige sachliche und methodische Einwände aus den Reihen der anderen Institute, insbesondere Fragen nach der Reichweite und Stabilität dieser Befunde hat Michael Schumann ein Jahrzehnt später im "Trendreport Rationalisierung" des SOFI methodisch anspruchsvoll aufgegriffen und eindrucksvoll beantwortet.

Damit sind wir zu meinem dritten und letzten Beispiel für die kooperative Betriebsstrategie der Institute gelangt, zu den Verbänden für Sozialwissenschaftliche Technikforschung und Technikberichterstattung, die bis in die Gegenwart reichen. Bei diesem Beispiel geht es um die so lang ersehnte Bundesunterstützung, der die grundgesetzliche Kompetenzverteilung zwischen den Ländern und dem Bund nicht gerade förderlich war und ist. Was in der sozialliberalen Regierungszeit nicht gelang, glückte nach der Wende dem zuständigen Referenten für die Sozialwissenschaften im Bundesforschungsministerium Dr. Dr. Uhl in nahezu magischer Weise mit den Mitteln des symbolischen Interaktionismus. Meinold Dierkes, damals Präsident des WZB, hatte die Idee, gemeinsam mit Frau Mayntz, Herrn Zapf und den drei Instituten ein Memorandum zum Stand und zu den Aufgaben der Sozialwissenschaftlichen Technikforschung in der Bundesrepublik zu formulieren, auf dessen Grundlage der Verband im Oktober 1985 gegründet wurde, der seitdem, inzwischen erweitert, vom BMFT projektorientiert gefördert wird. Wenig später gelang es Herrn Uhl, den Bundesforschungsminister erwägen zu lassen, die erwähnte Empfehlung des Wissenschaftsrates zur Förderung der begutachteten sozialwissenschaftlichen Forschungseinrichtungen in freier Trägerschaft in geeigneter Weise aufzunehmen. Es entstand das Projekt eines Jahrbuches sozialwissenschaftlicher Technikberichterstattung, gemeinsam herausgegeben von den drei Instituten und dem Internationalen Institut für empirische Sozialökonomie in Stadtbergen. In forschungspolitisch oft sehr schweren Zeiten hat die Zusammenarbeit in diesen Verbänden im vergangenen Jahrzehnt wesentlich dazu beigetragen, die Kooperation der Institute trotz teilweise sachlich erheblicher Differenzen produktiv zu erhalten.

Manchen von Ihnen wird der anhaltende Fußnotenkrieg zwischen München und Göttingen noch in Erinnerung sein. Um so angenehmer war es dann, bei einer Berichtstagung des Technikverbundes im Oktober 1991 in Bonn vor internationalen Experten deren deutlich zum Ausdruck gebrachtes Vergnügen über die solidarische Präsentation und Diskussion mitzerleben. In der Technikberichterstattung erwies sich das zweite Jahrbuch, der Entwicklungsdynamik der Produktionsarbeit gewidmet, als Prüfstein. Für das erste zur Dienstleistungsarbeit war, gestützt auf die Forschungen von Baethge und Oberbeck, Göttingen federführend, für das zweite München. Zwar bedurfte es der erheblichen Anstrengung aller Beteiligten, aber es gelang eine gemeinsame Zwischenbilanz der aktuellen Entwicklung der Produktionsarbeit aufgrund eigener empirischer Forschungen von hohem Rang.

Mit dem Generationswechsel bestimmen nun die Jüngeren das Bild. Für das jüngste Jahrbuch, das in wenigen Wochen erscheint und der gegenwärtigen Reorganisation der industriellen Produktion gewidmet ist, hat sich Schumann noch einmal nachhaltig persönlich engagiert. In dieser Form wird er nicht mehr in der Kooperation der Institute antreten können und wollen. Aber Präsidenten haben ja ihre ganz eigene Art sich einzumischen. Und da sie Kern und Schumann heißen, erinnert die Geschichte der Industriosozologie an so denkwürdige Interventionen, daß wir mit guten Gründen auch auf künftige Einmischung hoffen können.

Industriesoziologen im Feld - aus dem Alltag empirischer Sozialforschung

Detlef Gerst, Martin Kuhlmann

Lieber Michael, verehrte Geburtstagsgäste,

Was macht man als Industriesoziologe im Feld?

Diese Frage drängt sich etwa dann auf, wenn einem beim alljährlichen Ausfüllen der Steuererklärung mal wieder vor Augen geführt wird, daß man schon wieder weit über 50 Tage auf Reisen oder, wie es im Jargon heißt, „im Feld“ war. Nicht mehr ausweichen kann man dieser Frage, wenn man bei „normalen“ Menschen - bei Nicht-Industriesoziologen also - mit dem Hinweis, daß man die letzte Woche über „im Feld“ war, nur ungläubiges Stirnrunzeln erntet. Schon wird mit einem Mal erklärungsbedürftig, was dem empirischen Sozialforscher sonst durch und durch vertraut erscheint. Eine im Allgemeinen nicht hinterfragte Alltagspraxis wird plötzlich begründungspflichtig und es stellt sich die Frage: Was macht man eigentlich als Industriesoziologe im Feld? Was bringt einen dazu, ganze Wochen hindurch auf Familie, Freundeskreis, Verein und anderes zu verzichten, um kreuz und quer herumzureisen, sich an Orten aufzuhalten, die sich zumeist nicht durch besondere touristische Attraktivität auszeichnen, sich dann tagsüber auch noch in Fabrikhallen und Büros herumzutreiben und die Abende in den stets gleichen, fast immer professionell unpersönlichen Hotels zu verbringen? Spätestens in diesen dunklen Momenten empirischer Feldforschung, abends in einem faden Hotelzimmer, kommt man um eine Antwort auf diese Frage nicht mehr herum.

Schaut man genauer hin, wird schnell deutlich, daß es sich hierbei um zwei Fragen handelt. Die eine ist die eher praktisch-methodische nach den verschiedenen Tätigkeiten, Erhebungsverfahren und wissenschaftli-

chen Regeln: Was macht man im Feld im Sinne eines methodischen Wie. Hierzu später. Die zweite, die gerade im Hotelzimmer mitunter sehr viel bohrendere, lautet: Warum betreibt man empirische Feldforschung? Dies ist, so wie wir es sehen, auch eine politisch-praktische Frage. Wenn wir heute anlässlich Michael Schumann's Geburtstag über Empirische Sozialforschung reden, geht es uns in erster Linie um diese zweite Frage. Allen, die Michael Schumann kennen, müssen wir nicht lange erklären, wie wichtig empirische Feldforschung für sein wissenschaftlich-politisches Selbstverständnis ist.

1. Daß es mit dem Industriesoziologen im Feld etwas Besonderes auf sich hat, daß diese Figur irgendwie auffällig und nicht selbstverständlich ist, wurde innerhalb der Zunft vergleichsweise früh offensichtlich. Schon Popitz, Bahrtdt und andere stellten den besonderen Charakter ihrer Untersuchungen als Feldforschung heraus: Bei ihren Studien in der Stahlindustrie lebten die Forscher mehrere Wochen „vor Ort“, untergebracht war man im Ledigenwohnheim des Betriebes. Das „Eintauchen“ in die Welt der Fabrik, einschließlich der anschließenden Thekengespräche, galt als wichtiger Bestandteil der Methode. Und was noch wichtiger ist: Auch in dieser Forschergruppe, wie bei der ersten Nachkriegsgeneration von Industriesoziologen insgesamt, war das Interesse an Industriearbeit und Arbeiterschaft entscheidend von politischen Motiven getragen. Die Mythen, Verklärungen und Stilisierungen - auch die enttäuschten - sollten auf ihren realen Gehalt, ihre gesellschaftlichen Grundlagen und Potentialitäten hin untersucht werden.

Mit Blick gerade auch auf die Aktivitäten Michael Schumann's in den 60er Jahren hat Klaus Peter Witte- mann an verschiedenen Stellen auf die politischen Zu- sammenhänge als eigentlichen, ganz und gar unakade- mischen Beweggrund der empirischen Forschung von Kern/Schumann hingewiesen. Auch für sie ist es bei der Feldforschung nicht nur darum gegangen, Einblicke in die realen Arbeitsbedingungen, Erfahrungen und Denk- weisen der Industriearbeiterschaft zu gewinnen. Eingebunden und angetrieben wurde das Forschungsinteresse von politischen Motiven, die darauf zielten, linke Poli- tik als Gegengewicht zum Restaurationsklima der Ade- nauerära neu zu formulieren, ohne dabei die realen ge- gesellschaftlichen Veränderungen der Nachkriegsprospe- rität aus den Augen zu verlieren. Empirische Forschung wurde damals ausdrücklich als Ansatz verstanden, Er- kenntnisse über die Wirklichkeit zu produzieren, die mittelfristig auch dazu geeignet sein sollten, die damals diagnostizierte politische Orientierungslosigkeit der Ar- beiterschaft zu überwinden.

In der deutschen Industriesoziologie wurde empirische Forschung fast immer als Teil von Bemühungen ver- standen, mehr Rationalität, mehr soziale Rationalität bei der Organisation gesellschaftlicher Arbeit zu errei- chen. In diesem Sinne ist Wissenschaft (auch) eine poli- tisch-praktische Veranstaltung, ohne daß dabei jedoch die produktiven Wirkungen oder gar die Produktion so- zioologischer Erkenntnisse den politischen Zielen unter- geordnet werden könnten. So etwa lautet aus unserer Sicht eine erste Antwort auf die Frage, warum man em- pirische Feldforschung betreibt?

2. Einem Soziologen reicht dies natürlich noch nicht als Begründung für sein Tun. Für eine zweite Antwort auf die Frage nach dem „Warum?“ starten wir auf den Höhen soziologischer Gelehrtheit. Anthony Giddens, um einen Großmeister der Verknüpfung sozialwissen- schaftlicher Denkansätze zu zitieren, hat darauf hinge- wiesen, daß die Sozialwissenschaften einer doppelten Hermeneutik unterliegen:

„Es gibt in den Sozialwissenschaften keine allgemein- gültigen Gesetze und es wird nie welche geben - nicht in erster Linie deshalb, weil die Methoden der empiri- schen Überprüfung und Validierung irgendwie unzu- länglich wären, sondern weil (...) die in Verallgemeine- rungen über menschliches Sozialverhalten steckenden kausalen Bedingungen (...) einen instabilen Charakter aufweisen“ (Giddens 1988, S. 46).

„Die Soziologie (...) hat es mit einer Welt zu tun, die schon innerhalb von Bedeutungsrahmen durch die ge- sellschaftlich Handelnden selbst konstituiert ist, und sie reinterpretiert diese innerhalb ihrer eigenen Theorie- konzepte, indem sie normale und Theoriesprache ver- mittelt“ (Giddens 1984, S. 199).

Giddens zufolge unterscheiden sich die praktisch wirk- samen Alltagsvorstellungen der Handelnden nur gra- duell von soziologischen Aussagen und Theorien hier- über. Die Sozialwissenschaften können aus methodolo- gischen Gründen nicht von den Sinnzusammenhängen und Deutungen ihres Forschungsfeldes bzw. der dort handelnden Subjekte absehen.

Die phänomenologische Tradition in der Soziologie hat diesen Grundgedanken noch verstärkt: Eine methodisch angeleitete Praxis des Nachvollzuges der Situationen und Erfahrungen anderer, d.h. eigene Naherfahrung, wie sie durch Feldarbeit möglich wird, ist danach ein wichtiger Ausgangspunkt für sozialwissenschaftliche Interpretationen. Auch der Soziologe ist darauf ange- wiesen, in eine Lebensform „einzutauchen“ um Wissen über sie hervorzubringen. Unmittelbares Erleben der Situationen und Sozialformen von Arbeit bleibt eine wichtige Quelle und Kontrollinstanz für industriesozio- logische Erkenntnis - zumindest dann, wenn dieses Er- leben nicht einem Kult der Unmittelbarkeit erliegt. In- sofern läßt sich die Frage nach dem „Warum?“ auch mit dem phänomenologischen „zu den Sachen“ beant- worten.

Nun werden empirische Feldforscher aber nicht nur und schon gar nicht auf Dauer von hehren methodischen Grundsätzen angetrieben. Die meisten erliegen dafür jedoch irgendwann der Faszination und der Präsenz, die von Menschen ausgehen, denen man im Feld begegnet. Und Geschichten über diese Menschen erhellen nicht zuletzt trübere Momente des Feldforscheralltages. Bei Popitz, Bahrdt und anderen spürt man die Bewunderung für Menschen, denen der Forscher im Feld begegnet, zum Beispiel in den von ihnen abgedruckten Originalpassagen aus Interviews. Die besondere Wertschätzung durch die Forscher kommt auch in der Charakterisierung der Arbeitersprache zum Ausdruck:

„(So, M.K.) verblüfft uns in den Protokollen gerade bei politischen Themen die große Zahl origineller und plastischer Bemerkungen. Ihre Prägnanz, ihre Dichte und Bildhaftigkeit üben eine faszinierende Wirkung auf einen wissenschaftlich gebildeten Leser aus, dem gerade diese Art des Ausdruck nicht zur Verfügung steht“ (Popitz u.a. 1957, S. 168).

Im „Ende der Arbeitsteilung?“ von Kern/Schumann wird diese Faszination für Menschen, denen der Forscher im Feld begegnet, unter anderem in den Passagen deutlich, die man als „Entdeckung des Managers“ bezeichnen könnte. Auf die Manager und technischen Kader bezogen heißt es dort:

„Wo wir uns früher mit Funktionszuweisungen begnügten und nicht hinter die ‘Charaktermasken’ blickten, erleben wir nun auch die Nicht-Arbeiter als Personen in eigenen Handlungssituationen und Verhaltenszwängen. Im Durchspielen von Verhaltensalternativen werden die Schwierigkeiten nachvollziehbarer, aus den gegebenen Rollen hervorzutreten, und man kann sich nicht immer von dem Zweifel freihalten, ob man sich selbst, in vergleichbare Situationen gestellt, anders - ‘besser’ - verhalten könnte“ (Kern/Schumann 1984, S. 37).

Zugegeben, in diesem Zitat bekommt man eher eine Ahnung davon, wie beeindruckend die Interviews mit

Managern gewesen sein müssen - geradeheraus formuliert wird die Faszination hier nicht. Die Figur des Managers wird nach wie vor mit spitzen Fingern angefaßt.

Aus einer neueren eigenen Untersuchung seien schließlich als weiteres Beispiel für Erlebnisse, die nur in der Feldforschung möglich sind, Aussagen eines Arbeiters über Gruppenarbeit zitiert. Sie werden es vielleicht kaum glauben, aber wir haben bei der Sprache dieses Beschäftigten, es handelt sich um einen kroatischen Maschinenbediener, nur die Grammatik ein wenig normalisiert:

„Meiner Meinung nach ist es so, wenn sich Gruppenarbeit verbreitet, das könnte eine richtige Revolution sein. Der Arbeiter wird selbstbewußter werden und er wird sich weniger gefallen lassen. Der Arbeiter wird seine Wertstellung hier in der Gesellschaft viel besser mitbekommen. Es wird sich auch nicht nur im Arbeitsleben etwas verändern, sondern wohl auch privat. Wenn ich selbstbewußter bin und sich mein Horizont erweitert hat, dann kann ich mich z.B. auch mit Leuten wie Euch beiden unterhalten. Und zwar auch über Themen, über die ich mich vor zwei oder vor fünf Jahren nicht unterhalten konnte. Ich habe auch keine Hemmungen mehr, mich mit Leuten zu unterhalten, die eine höhere Schulbildung haben. Sie haben zwar viel Wissen, aber ob sie mehr vom Leben wissen als ich, das ist fraglich“ (kroatischer Maschinenbediener).

Als zweite Antwort auf die Frage nach dem „Warum?“ würden wir daher sagen: Die theoretisch-methodischen Argumente für eigene Feldforschung sind gewichtig - auf den Weg ins Feld machen sich die meisten von uns aber dann doch eher aus Lust am Fremdverstehen und dem Interesse an Diskussionen mit Persönlichkeiten, denen man im Feld begegnet.

3. An den Arbeiten von Michael Schumann läßt sich schließlich in besonderer Weise zeigen - und damit wären wir bei einem dritten Grund -, daß eine feldorientierte, erfahrungsoffene Sozialforschung die Chance

bietet, neue, den bisherigen Diskussionsstand verändernde Erkenntnisse zu produzieren. Gegen den mainstream der damaligen Diskussion wurde in „Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein“ der Nachweis geführt, daß technischer und sozialer Fortschritt keineswegs gleichzusetzen sind. Empirisch kritisiert wurden damals sowohl Technikoptimisten als auch -pessimisten. Als Alternative dazu wurde eine Position eingenommen, die zugleich Ansatzpunkte für politische Interventionen formulierte: Negative Arbeitsfolgen verschwinden auch durch Technisierung nicht von selbst, sondern bedürfen eigenständiger Gestaltungsüberlegungen und -initiativen - d.h. praktischer Politik.

Empirische Sozialforschung bietet - vermutlich in höherem Maße als Schreibtischsoziologie - dabei auch die Chance, eigene Positionen zu revidieren. Auch hierzu ein Beispiel: Nachdem vom SOFI in den 70er Jahren die Verstärkung negativer Arbeitsfolgen thematisiert und von Michael Schumann u.a. auch in der Wertstudie noch einmal im Detail die Folgen tayloristischer Rationalisierungsstrategien gezeigt wurden, diagnostizierten Kern/Schumann nur wenige Jahre später neuartige Kräftekonstellation und formulierten sogar die Möglichkeit eines grundlegenden Wandels im Rationalisierungsgeschehen.

Differenzierung starrer Positionen, Gestaltungsorientierung und Offenheit für Veränderungen des Untersuchungsgegenstandes als besondere Stärken empirischer Feldforschung versuchen wir auch in unseren aktuellen Gruppenarbeitsuntersuchungen zur Geltung zu bringen. In diesen Forschungen geht es uns darum, festgefahrene Fronten der wissenschaftlichen und (arbeits-)politischen Diskussion aufzulösen und Gestaltungsoptionen humaner Arbeit freizulegen - ohne sich dabei jedoch blind zu machen für die realen Ausbreitungschancen und Durchsetzungsvoraussetzungen von weniger restriktiven Arbeitsformen.

Diese Chance empirischer Feldforschung, den realen Entwicklungen der Wirklichkeit auf der Spur zu blei-

ben, ist im Bereich der Arbeit nicht nur besonders notwendig sondern auch besonders reizvoll: Nur wenige andere Felder der Gesellschaft zeichnen sich durch eine ähnlich große Dynamik aus, und der Bereich der Arbeit ist - immer noch und sogar in steigendem Maße - von besonderen Interessengegensätzen durchzogen. An der hierfür verantwortlichen Verfaßtheit der Gesellschaft dürfte sich vorerst auch nicht sehr viel ändern. Insofern spricht auch für die Zukunft einiges dafür, daß Feldforschung eine gute Möglichkeit bietet, das zu tun, was Michael Schumann schon immer gereizt hat: den Zirkel zu durchbrechen, bei dem Bücher lediglich aus der Auseinandersetzung mit Büchern und Theorien vor allem aus der Kritik an Theorien entstehen.

4. 1986 formulierte Michael Schumann, daß die Frage nach der gesellschaftlichen Transformation angesichts der „fortbestehenden Destruktionskraft des kapitalistischen Industriesystems“ aktuell bleibe - obwohl eine verfügbare Alternative weniger denn je in Sicht sei. Nur ein paar Jahre später erfolgte dann eine Transformation ganz anderer Art - und das Problem der Destruktionskraft hat sich angesichts der neuen Negativrekorde bei den Arbeitslosenzahlen eher verstärkt. In dieser Hinsicht hat sich an den Rahmenbedingungen von Sozialforschung wenig verändert. Nach unseren drei Antworten auf die Frage nach dem „Warum?“ von Feldforschung dennoch ein paar Worte dazu, inwieweit sich in den letzten Jahren trotzdem ein paar Veränderungen für empirische Forschung abzeichnen.

Traditionell war industriesoziologische Forschung in institutionelle Bedingungen eingebunden, bei denen staatliche Akteure, Gewerkschaften und Verbände die eigentlichen Adressaten von wissenschaftlichen Ergebnissen waren. Gesetzliche Bestimmungen und Tarifverträge galten als wichtigste Vehikel, über die die Industriesoziologie versuchte, praktisch folgenreich zu werden. Diese Konstellation - auch dies böte Gelegenheit, etwas zur Destruktionskraft ökonomischer Zusammenhänge zu sagen - löst sich gegenwärtig von verschiedenen Seiten her immer mehr auf. Die Unternehmenszen-

triertheit von arbeitspolitischen Initiativen wächst, staatliche und tarifliche Regulierung wird demgegenüber zurückgedrängt. In der öffentlichen Forschungsförderung nehmen Tendenzen zu, Nützlichkeit, genauer gesagt wirtschaftliche Nützlichkeit von Forschung nicht mehr nur einzufordern, sondern immer öfter wird die Vergabe von Forschungsgeldern sogar ausdrücklich an die Bereitschaft von Unternehmen geknüpft, ihrerseits eigene Mittel zu investieren.

Parallel dazu wächst auf der Seite der Unternehmen das Bewußtsein, daß die derzeit anstehenden Reorganisationsprozesse sehr wohl von sozialwissenschaftlichem Wissen profitieren können. In einer ganzen Reihe von Unternehmen ist die Bereitschaft gestiegen, Sozialwissenschaftler als Experten in die Umsetzung arbeitspolitischer Projekte einzubinden und einschlägige Forschungsarbeiten zu fördern. Auf die Sozialwissenschaftler kommen hierbei Rollendefinitionsprobleme zu, wie sie teilweise bereits aus der Phase der HdA-Begleitforschung bekannt sind. Allemal setzt ein solcher Forschungstyp beispielsweise ein sehr viel intensiveres Sich-Einlassen auf die einzelbetrieblichen Probleme und Akteurskonstellationen voraus. Inwieweit wir als Industriesoziologen auch in Betriebsprojekten dieses neuen Typs eine Aufklärungs- und Reflexionsfunktion wahrnehmen können, bleibt abzuwarten - einzelne ermutigende Beispiele existieren durchaus. Inwiefern es breitflächig und strukturell gelingt, eine in diesem Sinne betriebsnahe Industriesoziologie ohne Preisgabe des aufklärerischen Selbstverständnisses zu verankern, wird sich allerdings erst noch zeigen müssen. Vieles wird davon abhängen, wie ernst es den Unternehmen wirklich ist, mit der neuerdings zur Schau getragenen Offenheit für interne Diskussionen und Reflexionsprozesse. Mit Blick auf die Voraussetzungen für industriesoziologische Feldforschung und die hiermit verknüpften politisch-praktischen Interessen läßt sich aber schon jetzt festhalten, daß die Notwendigkeit eines solchen Forschungsansatzes in Zukunft eher größer wird.

5. Nachdem wir nun einiges über das Warum der Feldforschung in der Industriesoziologie gesagt haben, noch ein paar Bemerkungen zur zweiten Bedeutung unserer Ausgangsfrage: Was machen Industriesoziologen eigentlich im Feld und wie muß man sich den Forschungsalltag konkret vorstellen?

Eine Möglichkeit, sich diesen Fragen anzunähern, liegt in der Lektüre von Lehrbüchern zur empirischen Sozialforschung, die Kapitel über die Planung der Forschung, die Meßinstrumente und über Forschungsmethoden enthalten und darüber hinaus eine Reihe von Ratschlägen und Lehrsätzen anbieten. Wer diesen Weg wählt, wird wenig anschauliches über den Forschungsalltag, die bei der Feldarbeit auftretenden Probleme und damit verbundenen Anforderungen, vielleicht auch Zumutungen erfahren. Wer selbst einmal an intensiver Feldarbeit beteiligt war, weiß, daß die Lehrbücher fast alles verschweigen, was der Forschungsalltag an Eindrücken, Erfahrungen und Schwierigkeiten zu bieten hat und welche Hindernisse im Feld zu überwinden sind. So betrachten Lehrbücher die Feldarbeit zwar als einen sozialen Prozeß, in der der Forscher kein objektiver und distanzierter Beobachter ist, sondern mit seinen Gesprächspartnern in einem wechselseitigen Austauschverhältnis steht. Doch wer ahnt schon, daß aus der sozialen Situation für die Forscher beispielsweise die Anforderung erwächst, genügend Kleingeld in der Tasche zu haben, um den Gesprächspartner in der Nachtschicht mit Kaffee versorgen zu können. Wir wollen deshalb nicht abstrakt und theoretisch auf das methodische Selbstverständnis der Göttinger Industriesoziologie eingehen, also auf die phänomenologische Grundorientierung, offene Empirie, Methodenmix und auf Cross-Examination; dies alles ist sehr gut dokumentiert und kann an anderer Stelle nachgelesen werden.

Wir wollen uns statt dessen im folgenden mit für die praktische Seite der Sozialforschung, nützlichen aber bislang ungeschriebenen Lehrbuchkapiteln und mit zu Unrecht noch nicht formulierten Lehrsätzen beschäftigen. Wir beschränken uns auf folgende vier Punkte:

- Die Auswahl von Stichproben,
- den Aufbau einer betrieblichen Forschungsinfrastruktur,
- das Phänomen des Rollenwechsels im Interview und
- die geeignete Feldkleidung.

6. Eine erste notwendige Ergänzung der Lehrbücher müßte unserer Ansicht nach in dem Themenfeld Methodik der Stichprobe vorgenommen werden. Denn bei diesem Thema beschränken sich die Lehrbücher meist auf Verfahren, die sicherstellen, daß die Stichprobe ein, wie es in einem dieser Texte heißt, verkleinertes Abbild der Grundgesamtheit hinsichtlich der Heterogenität der Elemente und hinsichtlich der Repräsentativität der für die Hypothesenprüfung relevanten Variablen ist. Dabei wird ein ganz wesentlicher Aspekt der Fallauswahl übersehen. Ausgehend von eigener langjähriger Erfahrung mit industriesoziologischer Forschung müßte ein hierauf bezogener Lehrsatz ungefähr lauten: Beachte bei der Stichprobenbildung, daß die hierfür ausgewählten Orte nicht nur wissenschaftliche, sondern darüber hinaus auch kulturelle und kulinarische Herausforderungen bieten. Konkret heißt dies etwa, forsche nicht in Bitterfeld und Frankfurt/Oder, sondern im Badischen oder in Berlin, meide Lippstadt und Hamm und verlege die Feldphase an Orte wie Würzburg oder Stuttgart. Mit wachsender Sorgfalt bei der Auswahl der Stichprobe steigt die Wahrscheinlichkeit, düsteren Abenden in faden Hotelzimmern zu entkommen, von denen zu Beginn unseres Vortrages die Rede war.

Man darf, wenn man sich mit der empirischen Seite der Industriesoziologie beschäftigt, nicht vergessen, daß es sich hierbei nicht nur um eine äußerst interessante und spannende Tätigkeit handelt, sondern auch um eine relativ harte Arbeit - 10- oder 12-Stunden-Tage sind dabei keine Seltenheit. Deshalb kommt es umso mehr darauf an, den Feldphasen auch außerhalb der Betriebe positive Seiten abzugewinnen. Wir haben Michael Schumann immer als einen Feldforscher erlebt, der sich mit

großem Engagement und mit Leidenschaft seiner Arbeit widmet, der aber gleichzeitig immer versucht, seine empirische Arbeit mit angenehmen Dingen zu verbinden und sich beispielsweise auch schon mal als Probefahrer für die neue C-Klasse auf der Teststrecke von Mercedes-Benz in Sindelfingen versucht. Wir haben für diesen Vortrag ein wenig recherchiert und dabei erfahren, daß schon während der empirischen Arbeiten zu „Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein“ Badenachmittage in Talsperren, in der Sonne auf einer Veranda verfaßte Protokolle und Kinofilme, die dann eine Woche lang das Gesprächsthema im Team waren, zum Forschungsalltag gehörten. Wir vermuten allerdings, daß Michael unseren Lehrsatz zur Auswahl von Stichproben in der hier vorgetragenen Fassung nicht unterschreiben würde.

7. Wir wollen das Stichprobenthema an dieser Stelle nicht weiter vertiefen und uns statt dessen einem Kapitel widmen, das in den Lehrbüchern meist ganz ausgespart wird, für die Forschung aber von elementarer Bedeutung ist, und zwar mit dem Aufbau einer betriebsinternen Forschungsinfrastruktur. Ein hierauf bezogener Lehrsatz könnte lauten: Überschätze niemals die Organisationsfähigkeit der Betriebe.

Feldforschung ist immer auch auf eine betriebliche Infrastruktur angewiesen. Hierzu zählen vor allem Räume, in denen man ungestört Interviews durchführen oder in die man sich zur Besprechung zurückziehen kann. Wir raten jedem Forscher, sich in diesen Fragen nicht zu sehr auf die Organisationsfähigkeit der Betriebe zu verlassen und darauf zu vertrauen, daß die betrieblichen Ansprechpartner schon für geeignete Rahmenbedingungen der Forschung sorgen werden. So mußten wir beispielsweise einmal eine komplette Feldphase, die sich immerhin über einen Zeitraum von sieben Wochen erstreckte, innerhalb von vier Stellwänden inmitten einer Montagehalle verbringen. Was unsere Arbeit in diesem Werk erheblich erschwerte und zu einer Zerreißprobe für unsere Nerven machte, war der enorme Lärmpegel in dieser Halle und die Tatsache,

daß unser Büro über kein Dach verfügte - möglicherweise war es der Vorstellung oder, wie es im Betriebsjargon heißt, der "Philosophie" der schlanken Fabrik zum Opfer gefallen. Direkt über den Stellwänden verlief eine Transportlinie, die sich zum Zeitpunkt der Erhebungen in einer Umbauphase befand. So waren wir aufgrund des bisweilen ohrenbetäubenden Lärms gezwungen, Interviews und Telefongespräche zeitweilig zu unterbrechen. Als weitere intervenierende Variable wirkten Schrauben und kleinere Verbaumaterialien, auf die wir von Zeit zu Zeit mit immer geschickter werdenden Ausweichmanövern reagieren mußten.

Wir haben aus dieser Erfahrung die Lehre gezogen, daß es sich lohnt, schon im Vorfeld der eigentlichen Untersuchung aktiv zu werden und die Gestaltung des Forschungsumfeldes möglichst wenig dem Betrieb zu überlassen. Wer die Feldphase richtig angeht, sich rechtzeitig und aktiv mit dem Aufbau einer betriebsinternen Forschungsinfrastruktur beschäftigt, wird seine Feldphasen nicht nur in einem geräumigen und ruhigen Büro verbringen, sondern darüber hinaus auch noch regelmäßig mit Kaffee versorgt.

8. Unser drittes Thema ist die Interviewsituation. Daß ein Interview immer auch einen sozialen Prozeß darstellt, wird schon in den Lehrbüchern zur empirischen Sozialforschung thematisiert. Hier finden sich Hinweise auf mögliche systematische Verzerrungen der Antworten, die unter anderem darauf beruhen, daß die Befragten auf die Kleidung, die Wortwahl oder das Auftreten des Interviewers reagieren und die Antworten deshalb nicht allein als Ergebnis einer Auseinandersetzung mit den gestellten Fragen zu werten sind. Was in den Lehrbüchern dagegen nicht angesprochen wird, womit ein Forscher im Feld aber rechnen muß, ist das Phänomen des Rollenwechsels im Interview. Hierzu ein Beispiel aus einer Untersuchung bei einem mittelständischen Werkzeugmaschinenhersteller, wo wir einen Servicetechniker interviewten, und wo sich während des Interviews folgendes abspielte. Unser Gesprächspartner fiel uns bereits im Vorfeld des Interviews dadurch auf,

daß er besonderes Interesse an unseren Fragen zu haben schien und den Eindruck erweckte, er freue sich regelrecht darauf, von uns befragt zu werden. Dementsprechend ergiebig war dann auch der Interviewverlauf. Das Interview selbst muß aber auf unseren Gesprächspartner eine eher ernüchternde und zugleich verwirrende Wirkung gehabt haben. Er überlegte einen Moment und sagte dann: „Das waren ja ganz normale Fragen. Wo war denn da das Psychologische und wo das Hintergründige? Was wollen Sie denn bloß mit diesem Gespräch?“ Das ungefähr waren seine Worte. Er hatte wohl erwartet, in eine Art Kreuzverhör genommen oder Zeuge einer Durchleuchtung seiner Psyche zu werden. Wir haben ihm dann zunächst versichert, daß es auch unsere Absicht war, ganz normale Fragen zu stellen; wir seien Soziologen und keine Psychologen. Er überlegte wieder einen Moment und kam dann offensichtlich zu dem Schluß, daß wir ihm möglicherweise etwas verheimlichen, daß wir ihm auf eine besonders raffinierte Weise auf die Schliche kommen wollten und er das Hintergründige unserer Fragen nur noch nicht durchschaut habe. Von diesem Mißtrauen angetrieben richtete sich sein Interesse auf das Protokoll, das wir handschriftlich während des Interviews verfaßt hatten. Er bat uns, einige Passagen daraus vorzulesen und ging dann auf unseren Vorschlag ein, mit dem Finger auf eine Frage im Gesprächsleitfaden zu tippen und sich von uns die mitgeschriebene Antwort vorlesen zu lassen. „Ja, das habe ich so gesagt“, war sein etwas ungläubig vorgetragener Kommentar, „Und was steht da noch?“. Mehr hatten wir zu der Frage leider nicht zu bieten. Wir mußten dann den ganzen Ablauf noch mehrere Male wiederholen; unser Gesprächspartner zeigte auf eine Frage, wir verlasen die Antwort. Wir waren von Fragenstellern zu Befragten geworden, die über ihre Forschungsmethoden und über ihr Erkenntnisinteresse Rechenschaft abzulegen haben. In eine noch schwierigere Situation eines Rollenwechsels gerieten wir in einem Betrieb eines großen Chemiekonzerns, wo wir dem Leiter einer sogenannten Produktparte zunächst eine von ihm vorbereitete Liste mit ungefähr zehn zum Teil sehr kniffligen und von der Soziologie

weit entfernten Fragen beantworten mußten, bevor wir mit unseren Fragen zum Zuge kamen.

9. Damit kommen wir schon zum letzten Punkt, bei dem wir uns mit Umgangsformen und dem Auftreten der Forscher im Feld befassen wollen. Weil es bei der Feldarbeit darauf ankommt, das Vertrauen seiner Gesprächspartner zu gewinnen und diese von der Seriosität der Forschung zu überzeugen, setzt erfolgreiche empirische Forschung die Kenntnis von Verhaltensregeln und Umgangsformen voraus, d.h. man muß wissen, wie man sich im sozialen Feld Betrieb bewegt und zwar auf unterschiedlichen hierarchischen Ebenen. Zu diesem Themenfeld zählen das Auftreten, Regeln der Höflichkeit, aber auch die Arbeitszeiten der Forscher und nicht zu vergessen auch deren Kleidung. Gerade die Umgangsformen im Feld sind Michael Schumann immer schon ein besonderes Anliegen gewesen. Wer sich das Handwerkszeug der empirischen Sozialforschung aneignen will, kann auch deshalb viel von ihm lernen. Daß zu professioneller Sozialforschung eine ansprechende, d.h. seriöse Kleidung zählt, diese Erfahrung mußten beispielsweise zwei Kollegen von uns machen, deren erste Feldphase damit begann, daß sie von Michael nicht in den Betrieb mitgenommen, sondern erst einmal zu C&A geschickt wurden, um sich dem Anlaß entsprechend einzukleiden. Dieses Ereignis liegt

allerdings schon einige Jahre zurück. Angesichts neuer Managementkonzepte müßte man eine betont alltagsbezogene Kleidung heute als Ausdruck einer ausgeprägten shop-floor Orientierung interpretieren.

10. Wir möchten es bei diesen Ausführungen zu den Fragen nach dem Warum und Wie der empirischen Seite der Industriesoziologie belassen. Es erscheint uns ungewiß, ob wir mit unseren Antworten Lust auf Feldarbeit geweckt haben - wir würden sogar jeden warnen sich darauf einzulassen: Diese Form von Wissenschaft kann nämlich süchtig machen. Vielleicht ist es uns aber gelungen, eine Vorstellung davon zu geben, warum es Leute gibt, die empirische Feldforschung betreiben, daß dies mit einem Interesse an politisch-praktischer Wirkung verbunden sein kann und gerade hierin ein besonderer Reiz der Feldforschung liegt. So würden wir jedenfalls Michael Schumann's leidenschaftliches Verhältnis zur Sozialforschung, man kommt nicht umhin, es so zu bezeichnen, erklären. Und um aus dieser Richtung auch unsererseits noch etwas zum gerade erfolgten Rollenwechsel vom Direktor zum Präsidenten des SOFI zu bemerken: Jedem, der Michael Schumann's Terminkalender nicht kennt, sei gesagt, daß sich dort für die nächsten Monate schon wieder eine ganze Reihe von Feldterminen finden.

Im Namen der Mitarbeiter

Martin Kronauer

Lieber Michael, liebe Gäste,

das Wichtigste vorweg: Dir, lieber Michael, sehr herzliche Glückwünsche zu Deinem Geburtstag. Ich überbringe sie hier im Namen der Kolleginnen und Kollegen des SOFI. Du hast Dich ja entschlossen, dieses besondere Datum mit einem weiteren zu verbinden, mit dem Wechsel vom geschäftsführenden Direktor zum SOFI-Präsidenten. Du hast Dir diesen Schritt lange überlegt und er fällt Dir, wie wir wissen, nicht ganz leicht. Was er im einzelnen bedeutet, wird sich erst herausstellen.

In der Einladung heißt es so schön organisationstechnisch-knapp, daß Du Dich aus dem "operativen Geschäft" zurückziehst. Wenn man einmal auf den militärischen Ursprung des Begriffs "operativ" zurückgeht, dann würde das wohl darauf hinauslaufen, daß Du Dich in Zukunft vornehmlich auf die Entwicklung der strategischen Gesamtlinie des Instituts konzentrierst, Dich aus den einzelnen Projektgefechten heraushältst, es aber auch unterläßt - um den eigentlichen Bereich des Operativen anzusprechen - Forschungsfeldzüge zu organisieren. Ob Dir ein solcher Aufgabenzuschnitt wohl zusagen wird?

Wie dem auch sei: Auf jeden Fall bedeutet Dein Wechsel keinen Bruch, wohl aber einen Einschnitt. Und dieser Einschnitt legt es nahe, einige Worte zu Deiner Tätigkeit als Direktor zu sagen. Ich bin mir bewußt, daß meine eigene Sicht notwendigerweise begrenzt ist, aber ich denke, daß sich an die vier Punkte, die ich herausgreife, Charakteristisches bindet.

Martin Kuhlmann und Detlef Gerst haben vorhin Deinen Forschungszugriff angesprochen: den dezidiert empirischen Zugang zur Realität, verbunden mit dem Impetus des Eingreifens und Veränderns. Diese Haltung kennzeichnet nicht nur Deine eigenen Projekte, sie ist in gewisser Weise "stilbildend" für das SOFI insgesamt geworden, auch über die Generationen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinweg. Deine herausfordernden Fragen in der Diskussion von Texten: worauf läuft das hinaus, was sind die sozialen und politischen Implikationen?, aber auch das Insistieren auf der empirischen Evidenz - beides hat immer wichtige Maßstäbe gesetzt, an denen sich die eigenen Argumente schärfen mußten und schärfen konnten, selbst dann, wenn man mit Dir inhaltlich nicht einer Meinung war. Es ist heute schwieriger geworden, zu sagen, wo und wie die Sozialwissenschaften im Interesse einer Reform der Gesellschaft - oder emphatisch gesagt: im Interesse menschlicher Emanzipation - eingreifen können. Aber diese intellektuelle Haltung setzt immer wieder den Stachel, den Anspruch auf aufgeklärte Veränderung wachzuhalten.

Damit in enger Verbindung steht ein zweiter Punkt. Ich muß die Themenfelder, für die Du in Deiner Arbeit stehst, nicht nennen. Charakteristisch ist aber auch, daß Du Dich am SOFI für Themen einsetzt und ihnen Rückendeckung gibst, die nicht in Dein ureigenes Terrain gehören, wo Du eher die Rolle des kritischen Ratgebers und engagierten Begleiters übernimmst. Auch hier ist es der Sensor für die aktuellen Probleme und Widersprüche der Gesellschaft - etwa ökologische und Arbeitsmarktkrise -, der Deinen Einsatz bestimmt, ich denke aber auch, das Wissen um mögliche Gefahren einer Verengung des industriesoziologischen Blicks.

Es ist unmöglich, über Deine Rolle am SOFI zu sprechen, ohne zwei Einrichtungen innerhalb des Instituts zu nennen, für die Du in besonderem Maße stehst: die SOFI-Mitteilungen und das Forschungskolloquium. Du hast bisweilen recht rigoros darauf bestanden, daß Beiträge für die Mitteilungen abgeliefert werden. Damit hast Du oft genug das klassische Dilemma für Projektbearbeiter provoziert - daß man "just in time" mit dem Projekt fertig werden, sich aber auch die Zeit nehmen soll, vorher schon zu veröffentlichen. Trotz dieses Dilemmas - die Anstöße, "nach außen" zu gehen, waren und sind notwendig und fruchtbar, sowohl für die Projekte selbst als auch die Resonanz der eigenen Arbeit. Der Zuspruch, den die SOFI-Mitteilungen finden, ist eine Anerkennung gerade auch Deiner Arbeit. Mit dem Forschungskolloquium hast Du eine Einrichtung ins Leben gerufen, um die Kolleginnen und Kollegen von außerhalb, wie ich gehört habe, das SOFI beneiden. Auch hier gilt: Es kostet Selbstüberwindung, sich aus einem laufenden Projekt heraus der kritischen Diskussion zu stellen. Für die Neueinsteiger am SOFI hat das Kolloquium oft den Charakter eines Initiationsrituals. Für die "Älteren" ist es bisweilen immer noch Fegefeuer - Konkurrenzen untereinander und Eitelkeiten sind nicht leicht auszuschalten. Entscheidend aber ist der Gewinn, der Blick über den Tellerrand des eigenen Projekts hinaus, die Ernsthaftigkeit der Diskussion, die Anregungen für die eigene Arbeit, die Highlights der Präsentationen von außerhalb.

Mein letzter Punkt. Du hast Deine Direktorenaufgabe immer als sehr persönliche Verantwortung für das Institut und seine Mitarbeiter verstanden und wahrgenom-

men, dabei zugleich versucht, den Einzelnen gerecht zu werden. Der persönliche Kontakt war Dir dabei immer wichtiger als formale Prozeduren. Ich weiß - und kann es Dir deshalb hier sagen -, daß dies an Dir von den SOFIs sehr geschätzt und respektiert wird. Du weißt, daß es nicht immer ohne Konflikte abging. Es ist mit bewußt, wie schwierig es ist, Institutsinteressen, eigene Interessen, und die Interessen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auseinanderzuhalten, um sie dann, wenn möglich, in die richtige Balance zu bringen. Es ist Dir nicht immer leicht gefallen, gerade wegen Deines persönlichen Engagements, sachliche Auseinandersetzungen in Institutsangelegenheiten nicht persönlich zu nehmen. Was Dich aber immer ausgezeichnet hat war die Tatsache, daß Du Dich dann nicht nur über den oder die anderen, sondern nach einer Weile auch über Dich selbst geärgert hast. Auf dieser Grundlage konnte es dann immer wieder gemeinsam weitergehen. Das SOFI hat sich über die Jahre hinweg verändert, unter anderem wurden formale Prozeduren der Mitarbeitervertretung eingeführt. Das war ursprünglich Deine Sache nicht - aber als die Regelungen eingeführt worden waren, hast Du sie in besonderem Maße respektiert.

Ich täusche mich, glaube ich, nicht, wenn ich feststelle, daß Du in den letzten Jahren etwas gelassener an das SOFI herangegangen bist. Dies ist sicherlich die beste Voraussetzung für Deinen anstehenden Wechsel. Wir wünschen Dir gute Gesundheit, noch mehr Gelassenheit und weiterhin Lust an der Arbeit - in Deinem, aber auch sehr selbstständig in unserem Interesse. Denn wir freuen uns auf Dich in Deiner neuen Rolle als "aktiver Präsident".

Globalisierung als Option

Internationalisierungspfade von Unternehmen, Standortpolitik und industrielle Beziehungen

Klaus Dörre, Rainer Elk-Anders, Frederic Speidel

Beim vorliegenden Artikel handelt es sich um die stark gekürzte Version eines Zwischenberichts aus dem Projekt "Globalisierung und industrielle Beziehungen". Der Text basiert auf Diskussionen eines Arbeitskreises, dem neben den Autoren Bruno Cattero, Horst Kern, Martin Kuhlmann und Stefan Lessenich angehörten. Die Diskussionsergebnisse sind in den Bericht eingeflossen; verantwortlich für den Inhalt sind allein die Autoren.

Verfolgt man die aktuelle Debatte um die Auswirkungen ökonomischer Globalisierung auf das deutsche System industrieller Beziehungen, stößt man auf einen merkwürdigen Widerspruch. Empirische Daten zu realen wirtschaftlichen Globalisierungstrends signalisieren Entdramatisierung. Zwar läßt sich für die deutsche Industrie ein kontinuierliches Anwachsen grenzüberschreitender Aktivitäten nachweisen; aber die Erweiterung des internationalen Operationsfeldes der Unternehmen verläuft doch langsamer und weniger geradlinig, als es der populäre Globalisierungsdiskurs wahrhaben will. Dessen ungeachtet haben sich die Auflösungserscheinungen im dualen System der Interessenrepräsentation und hier insbesondere im Leitsektor Metallwirtschaft enorm beschleunigt. Wohl erstmals in der Nachkriegsgeschichte stellen Teile der Eliten in Wirtschaft und Politik tragende Säulen des bewährten sozialstaatlichen Regulationsmodus in Frage. Insbesondere das System regional ausgehandelter und national koordinierter Flächentarifverträge, das über Jahrzehnte hinweg eine relative Homogenität von Lohn-, Arbeits- und Sozialstandards gewährleistete, ist zur Zielscheibe heftiger Kritik aus dem Unternehmerlager geworden. Um das Tempo des Verfalls kollektiver Vertragssolidarität zu illustrieren, genügt fol-

gender Umstand: Vor noch nicht allzu langer Zeit erschienen Härtefall-Regelungen, wie sie in den neuen Bundesländern fixiert wurden, als eingrenzbarer Sündenfall der Tarifpolitik. Mittlerweile empfehlen führende IG-Metall-Funktionäre eine modifizierte Übernahme solcher Regelungen für den Rest der Republik. Gewerkschaftliche Modernisierer suchen mit solchen Vorschlägen fast schon verzweifelt die Dynamik betrieblicher Krisenbewältigungspakten einzuholen, in deren Gefolge der rechtlich abgesicherte Primat zentraler Regelungen unterminiert und mitunter faktisch außer Kraft gesetzt worden ist (Dörre 1995a, 1995b, 1996, Bahnmüller/Bispinck 1995).

Die Krise des Tarifsystems markiert nur die Spitze eines Eisbergs. Befürwortern des "liberal productivism" (Lipietz 1993) gilt die Globalisierung der Ökonomie inzwischen als fraglose Voraussetzung jeglicher Art wirtschaftlichen und politischen Handelns. Was in einschlägigen sozialwissenschaftlichen (Streeck 1995, Narr/Schubert 1994, Altvater/Mahnkopf 1996) oder publizistischen Analysen (Afheldt 1994, Albert 1992, Martin/Schumann 1996) noch mit sorgenvollem Unterton prognostiziert wird, die bevorstehende Niederlage des so-

zialstaatlich pazifizierte "rheinischen" oder "atlantischen" Kapitalismus im globalen Wettbewerb, gilt in der Diktion neoliberaler Flexibilisierung als unumstößliche Gewißheit. Ein aggressiver Globalismus, hier verstanden als dominante Ideologie wirtschaftlicher Internationalisierung, wird so zum Universalschlüssel, mit dessen Hilfe gegenwärtig "die Selbstverständlichkeitspanzer industriegesellschaftlicher Wohlfahrtsdemokratien geknackt werden". Dabei gilt offenbar, daß sich die soziale und politische Wirkung verstärkt, "je unklarer wird und bleibt, was mit 'Globalisierung' eigentlich gemeint ist" (Beck 1996, S. 8.).

Wie läßt sich diese Paradoxie erklären? Entpuppt sich Globalisierung am Ende als gigantische Inszenierung neoliberaler Politiker und Standortideologen? Oder gilt im Gegenteil, daß dynamische Veränderungen längst die veraltete Realität hochaggregierter Datenreihen hinter sich gelassen haben? Wir schlagen nachfolgend eine andere Auflösung des Globalisierungs-Rätsels vor. Nach der von uns favorisierten Definition ist Globalisierung weder bloßer Mythos noch vollendete soziale Realität, sondern ein voraussetzungsvolles strategisches Konzept weltmarktorientierter Unternehmen. Unsere These ist, daß sich diese Schlüsselunternehmen zum stark gewandelten Möglichkeitsraum der Weltwirtschaft auf neue Weise in Beziehung setzen. Dabei konstituieren sie grenzüberschreitende Handlungsketten, deren Unüberschaubarkeit und Komplexität die Zurechenbarkeit von Handlungsfolgen so erschwert, daß die Funktionsfähigkeit bestehender Regulationssysteme sukzessive untergraben wird. Eine Folge ist, daß gesellschaftliche Regulationssysteme, insbesondere die institutionalisierten Kapital-Arbeit-Beziehungen, unter Dauerstreß gesetzt werden.

Unsere Sichtweise, wonach die Dynamik ökonomischer Globalisierung auf der Mesoebene der Gesellschaft, bei internationalen Schlüsselunternehmen und ihren Aushandlungspartnern zu verorten ist, wollen wir in mehreren Schritten begründen. Zunächst befassen wir uns mit der diskursiven Frontstellung zwischen "Globalisten"

und "Anti-Globalisten" (1.). Anschließend überprüfen wir unsere prozeßorientierte Globalisierungsdefinition an empirischen Internationalisierungstrends der deutschen Industrie (2.). Dabei wird sich zeigen, daß industrielle Komplexe die geeignete Analyseeinheit sind, um die gegenwärtige Etappe internationaler Restrukturierung angemessen zu erfassen (3.). Abschließend diskutieren wir Auswirkungen der "Option Globalisierung" auf das deutsche System industrieller Beziehungen (4.).

1. Überlegungen zum Globalisierungsbegriff

An der Beurteilung der neuen oder - wie wir sie im Anschluß an Giddens (1995) nennen wollen - intensivierten Globalisierung scheiden sich die Geister nicht in gewohnter Weise. Interpretative Gegensätze verlaufen quer zu den sonstigen Verortungen im wissenschaftlichen und politischen Raum. Abstrahiert man von zahlreichen Schattierungen und Variationen, so lassen sich zwei einander scheinbar ausschließende Interpretationsachsen skizzieren.

Die erste dieser Achsen besetzen "Globalisten" unterschiedlichster couleur. Nach deren Auffassung befinden wir uns inmitten einer Entwicklung, in deren Verlauf sich die Weltwirtschaft zunehmend in eine verflochtene Weltökonomie (Narr/Schubert 1994) verwandelt. Die gemeinsame Kernthese ansonsten stark divergierender Analysen lautet, daß ein primär marktgesteuerter Integrationsschub das unwiderrufliche Ende von zuvor relativ geschlossenen Nationalökonomien eingeleitet hat (z.B. Reich 1993, Thurow 1996, Ohmae 1994, 1996, Hobsbawm 1995). Als Hauptakteure in der globalen Ökonomie gelten nunmehr transnationale Unternehmen, die sich sukzessive ihrer nationalen Bodenhaftung entledigen, zugleich jedoch wachsenden Einfluß auf die wichtigsten Handlungsfelder staatlicher Politik gewinnen (Hirsch 1995, Esser 1993): Über die Konkurrenz der internationalen Champions würden Nationalstaaten samt ihrer institutionellen Settings und Regulationssysteme in einen globalen Wettbewerb hineingezogen, bei

dem es in erster Linie um Spitzenstellungen in expandierenden, wissensintensiven High-Tech- und High-Value-Industrien gehe (Luttwak 1994). Da "deterritorialisierte Unternehmen" (Revelli 1997) das gegenüber räumlich gebundenen Akteuren (Gewerkschaften, betriebliche Interessenvertretungen, lokale und nationale Politik) bestehende "Mobilitätsdifferential" (Hübner 1996, S. 46) nutzen könnten, unterminierten sie mit ihren Aktivitäten die Souveränität der Nationalstaaten und die Funktionsfähigkeit bestehender Sicherungs- und Regulationssysteme. Daher gehe die Ära, in der "der Staat den Unternehmen Regeln vorgeben konnte", definitiv zu Ende (Thurow 1996, S. 189).

In der Beschreibung des Problemszenarios relativ einig, unterscheiden sich die "Globalisten" in Analyse, Bewertungen und vor allem bei ihren Therapieempfehlungen grundlegend. Affirmative Beschreibungen von Standortkonkurrenzen kontrastieren mit Analysen, die Globalisierung als marktgesteuerte Entfesselung und Beschleunigung eines Rationalisierungsprinzips betrachten, das im Zuge seiner Verallgemeinerung sukzessive an soziale und ökologische Grenzen stößt (Altvater/Mahnkopf 1996). Plädoyers für eine Anpassung durch "Entsozialstaatlichung" der Marktwirtschaft (z.B. Hank 1995) steht die evolutionistische Hoffnung auf ein durch ökonomische Verflechtungen provoziertes "Nachholen" sozialer und politischer Integration (z.B. Dunning 1992) gegenüber. Evolutionistische Ansätze wiederum konfliktieren mit katastrophischen Krisenszenarien und darauf gestützten Begründungen für grenzüberschreitende Regulationssysteme -, seien es nun Weltzivilgesellschaft und Weltverträge (z.B. Gruppe von Lissabon 1997, Held 1994), internationale Regimes und Netzwerksteuerung (z.B. Altvater/Mahnkopf 1996, Hübner 1996) oder Formen makroregionaler Blockbildung (Thurow 1996, Afheldt 1994).

Befürworter der analytischen Gegenposition hingegen bestreiten, daß sich reale Internationalisierungstendenzen der Wirtschaft tatsächlich im Sinne einer "neuen Globalisierung" deuten lassen. Die "Anti-Globalisten"

kontern die Globalisierungssemantik mit historischen Kontinuitäten und Relativierungen (Hirst/Thompson 1996). Nach ihrer Auffassung war die Weltwirtschaft vor 1914 weitaus intensiver verflochten als am Ende des 20. Jahrhunderts. Auch die Überschätzung des Tempos ökonomischer Integration und die makroregionale, überwiegend auf Triade-Staaten bezogene Konzentration internationaler Handels-, Produktions- und Finanzbeziehungen spricht in den Augen der Kritiker gegen die Behauptung einer "neuen Globalisierung". Einige Autoren weisen zudem darauf hin, daß die aktuellen Internationalisierungspfade multinationaler Unternehmen eher den Zerfall einer Epoche kapitalistischer Entwicklung als einen qualitativ neuen ökonomischen Integrations-schub ausdrücken (z.B. Gordon 1988).

Lassen sich solche Argumente noch als Differenzierungen in den Globalisierungsdiskurs einbauen, leistet ein anderer Einwand Fundamentalkritik. Danach ist generell zu bezweifeln, daß die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes primär durch seine Außenwirtschaftsbeziehungen bestimmt wird. Martialischen Vorstellungen eines zwischen den Triade-Mächten ausgetragenen "Weltwirtschaftskriegs" (Luttwak 1994, Thurow 1992, 1996) halten prominente Kritiker wie Krugman (1994, 1996) entgegen, daß das Wohlergehen eines Landes keineswegs "in großem Maße von seinem Erfolg auf den Weltmärkten" abhängt (Krugman 1996, S. 38). Dem Postulat "nationaler Wettbewerbsfähigkeit" müsse jegliche Aussagekraft abgesprochen werden. Auf Volkswirtschaften angewandt, sei Wettbewerbsfähigkeit ein "bedeutungsleeres Wort" (ebenda, S. 49). Es mache keinen Sinn, sich den globalen Wettbewerb als schlichte Win-loose-Situation vorzustellen, weil die wichtigsten Industrieländer trotz aller Rivalitäten "nicht in signifikantem Umfang in wirtschaftlichem Wettbewerb miteinander" stünden (ebenda, S. 42). Im Globalisierungsdiskurs sehen Autoren wie Krugman daher in erster Linie den problematischen Versuch, mittels analytisch fragwürdiger Dramatisierung industriepolitischen Interventionen ("strategic trade") Vorsub zu leisten, die nach Ansicht

der Kritiker leicht das genaue Gegenteil der eigentlich intendierten Effekte bewirken können.

Aus unserer Sicht spiegelt sich in der Frontstellung zwischen "Globalisten" und "Anti-Globalisten" ein analytisches Dilemma. Tatsächlich müssen sich viele Verfechter einer simplifizierenden Globalisierungsthese den empirisch gestützten Vorwurf gefallen lassen, sie überschätzten das Ausmaß grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten und die Intensität internationaler wirtschaftlicher Verflechtungen (ausführlich: Hirst/Thompson 1996). Der Einwand, daß auf Wirtschaftsmacht basierende interstaatliche Rivalitäten und Hegemoniekämpfe anderen Regeln gehorchen als der Wettbewerb zwischen Unternehmen, weshalb der Indikator "Wettbewerbsfähigkeit" über die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Industriestaaten wenig aussagt, ist ebenfalls plausibel. All das in Rechnung gestellt bleibt jedoch offen, weshalb die Semantik der Globalisierung etwa im Verhältnis zwischen multinationalen Unternehmen, Gewerkschaften und nationaler Politik so überaus nachhaltig wirkt. Kritiker wie Krugman müssen bei der Erklärung einen manipulativen Effekt, die Wirkung schriller Thesen in interessierten Öffentlichkeiten, bemühen. Damit treffen sie sicherlich einen wichtigen Punkt, denn es ist kaum zu übersehen, daß die im Zwischenfeld von Wirtschaft, Politik und Wissenschaft operierenden intellektuellen Stichwortgeber der Globalisierungsdebatte mit ihren Interventionen jeweils auf spezifische Interessenkonstellationen zielen. Doch trotz des Faktums, daß die opinion leader des Globalismus häufig zu einer Rationalisierung von Partialinteressen neigen, bleibt die analytische Reduktion von Internationalisierungsprozessen auf manipulative Effekte oder den Voluntarismus neoliberaler Politik unbefriedigend. Behaupten entsprechende Argumentationen doch eine mächtige Wirkung der Globalisierungssemantik, ohne die offenkundig höchst reale Wiederkehr des "competitive capitalism" (Schmitter 1996) zureichend erklären zu können. Wir meinen, daß es wenig Sinn macht, allein auf der Grundlage makroökonomischer Daten über Fiktion und Realität intensivierter Globalisierung zu streiten. Eine solche Kontro-

verse leidet nicht nur an einer ökonomistischen Verengung; sie verfehlt zugleich die eigentlich interessante Dimension der gegenwärtigen Globalisierungsdynamik. Veränderungen gehen von Interaktionen aus, die wesentlich zwischen wirtschaftlichen Mesoorganisationen (Unternehmen) und deren gesellschaftlich-institutionellem Umfeld stattfinden. Diese Analyseebene ist z.B. in Krugmans Argumentation gar nicht mehr vorgesehen. Die Protagonisten intensivierter Globalisierung, die mittlerweile 39.000 multinationalen Unternehmen mit ihren rund 270.000 Auslandstöchtern (UNCTAD 1996), spielen in seinem Analyseansatz keine nennswerte Rolle. Umgekehrt bleiben aber auch die meisten Verfechter einer "neuen Globalisierung" in ihren Aussagen zu den Aktivitäten multinationaler Unternehmen blaß. Viele Autoren (z.B. Reich 1993, Thurow 1996) stützen sich in ihrer Beweisführung auf suggestive Bilder vom "foot-loose enterprise", ohne den Realitätsgehalt solcher Vorstellungen einer systematischen Prüfung zu unterziehen.

Damit ist aus unserer Sicht eine entscheidende Leerstelle im aktuellen Globalisierungsdiskurs benannt. Ausufernde Kontroversen um den Realitätsgehalt der Globalisierungsthese ignorieren zumeist die schwerpunktmäßig von der Mikro- und Mesoebene der Gesellschaft ausgehende Dynamik grenzüberschreitender Wirtschaftsaktivitäten. Im Unterschied dazu benutzen wir den Begriff intensivierter Globalisierung als Kategorie, die einen vielschichtigen, nicht auf ein einzelnes Phänomen reduzierbaren, oftmals nur keimhaft entwickelten Umbruchprozeß abbildet. In einer aktorsbezogenen Sicht handelt es sich um ein - auf höchst unterschiedliche Weise realisierbares - strategisches Konzept, mit dessen Hilfe (vor allem) industrielle Schlüsselunternehmen den aus weltwirtschaftlichen Strukturveränderungen resultierenden Optionenzuwachs für ihre Zwecke zu nutzen suchen. Die Verwirklichung der Globalisierungsoption erfolgt nicht harmonisch-evolutionär, sondern im Medium eines Kampfs um Hegemonie, den die Träger rivalisierender Internationalisierungspfade, die core firms industrieller Komplexe, untereinander ausfechten. In diesem Kampf kommt der Herstellung kohärenter Beziehung zwischen

Schlüsselunternehmen, Aushandlungspartnern in den heimischen Politikarenen und institutionellem Umfeld eine entscheidende Bedeutung zu.

Charakteristisch für den gegenwärtigen Internationalisierungsschub ist, daß Schlüsselunternehmen die Globalisierungsoption gezielt nutzen, um ohnehin erodierende Kompromißgleichgewichte und deren institutionelle Formen zu transformieren. Die De- und Rekomposition der Kontrolle über die Arbeitsbeziehungen in industriellen Komplexen erweist sich dabei für das strategiefähige Management als ein wesentliches, aber nicht als einziges Problem. Intensivierte Globalisierung bezeichnet somit einen Prozeß, in dessen Verlauf die Beziehungen zwischen internationalen Champions und deren Aushandlungspartnern bei der Kontrolle und Regulation von Arbeitsinteressen regelverändernden Praktiken unterworfen werden. Zugespißt formuliert: Internationalisierungsstrategien müssen in der gegenwärtigen Restrukturierungsetappe als nur teilweise bewußte, kontingente Versuche begriffen werden, über das mikropolitische bargaining die institutionalisierten Subsysteme industrieller Beziehungen zu verändern. In diesem Sinne kann nach unserer Auffassung gerade mit Blick auf die Arbeitsbeziehungen tatsächlich von einer qualitativ neuen Phase internationaler Restrukturierung gesprochen werden.

Natürlich darf dieses Phänomen, der Übergang von internationalen champions zu regelverändernden Praktiken bei der Kontrolle ihrer Aushandlungsbeziehungen, nicht isoliert betrachtet werden. Vielmehr handelt es sich um ein Phänomen, dem gravierende Verschiebungen in der geökonomischen Struktur der Weltwirtschaft zugrunde liegen. Folgt man Dunning (1992, S. 599 ff.), so beginnt die gegenwärtige Internationalisierungsetappe Mitte der 80er Jahre. Dabei handelt es sich um einen mehrdimensionalen Prozeß, dessen Triebkräfte nicht ausschließlich, ja nicht einmal in erster Linie ökonomischer Natur sind.

Hervorzuheben sind zunächst geökonomische Veränderungen. Dazu gehören der Aufstieg Japans als ausländi-

discher Investor, die Verwandlung der USA in einen großen Markt für ausländische Direktinvestitionen, die wirtschaftliche Öffnung Ost- und Zentraleuropas, das Aufholen einiger Newly Industrializing Countries (NICs) mit eigenen multinationalen Unternehmen, eine allmähliche weltwirtschaftliche Integration großer asiatischer Flächenstaaten (China, Indien) sowie das größere Gewicht makroregionaler Handelsblöcke in der internationalen Ökonomie (Dunning 1992, S. 601 ff., S. 615 f.). Aus der Warte etablierter multinationaler Unternehmen beinhaltet dieser weltwirtschaftliche Integrationsschub einen Doppelleffekt. Einerseits hat der Weltmarkt für potentielle Finanzplätze und Industriesstandorte eine enorme Weiterung erfahren. Andererseits drängen vor allem in den ehemaligen Leitsektoren des fordistischen Kapitalismus neue Wettbewerber auf den Weltmarkt, deren Fähigkeit, hochwertige Produkte bei relativ niedrigen Arbeitskosten herzustellen, wenigstens indirekt zu einer Herausforderung für etablierte Champions aus den alten Industrieländern wird. Unter den Bedingungen von Überkapazitäten und einem auf alle Faktoren ausgeweiteten Verdrängungswettbewerb in wichtigen Branchen (Autoindustrie) entsteht eine Sogwirkung, die auch und gerade etablierte Schlüsselunternehmen zwingt, in der internationalen Ökonomie nach Möglichkeiten zur Nutzung komparativer Vorteile zu suchen.

Hierfür werden technologisch-logistische Veränderungen genutzt, die die raum-zeitliche Dimension intensivierter Globalisierung berühren: Mikroelektronisch gestützte Informations- und Kommunikationssysteme sowie veränderte Organisationsmethoden erlauben tendenziell ein in Echtzeit koordiniertes Management grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten. Im Zusammenspiel mit dem Abbau von Handelshemmnissen macht dies Kommunikations- und Transportkosten in der internationalen Ökonomie zumindest für Massengüter fast schon zu einer vernachlässigenswerten Größe. Die darin liegenden Möglichkeiten zur Ausweitung grenzüberschreitender Aktivitäten und zur flexiblen Nutzung komparativer Vorteile forcieren den internationalen Restrukturierungs-Wettlauf zusätzlich. Dabei ist

für die gegenwärtige Etappe charakteristisch, daß sich den multinationalen Unternehmen auf jeder Stufe der Wertschöpfungskette unterschiedlichste Optionen eröffnen.

In welchem Maße internationale Unternehmensnetzwerke die daraus erwachsenden Rationalisierungspotentiale nutzen, ist umstritten. Dunning argumentiert, daß der Kampf um Spitzenpositionen an Weltmärkten zunehmend die Fähigkeit voraussetzt, die eigenen Aktivitäten entlang grenzüberschreitend verflochtener Wertschöpfungsketten zu optimieren (vgl. auch: Hirsch-Kreinsen 1997, kritisch: Dörre 1997). Unklar bleibt in der Globalisierungs-Debatte jedoch, in welchem Maß entsprechende Zielsetzungen bereits realisiert werden. Die häufig bemühte Figur des transnationalen Unternehmensnetzwerks, das alle seine Funktionen an räumlich optimalen Standorten plaziert und diese Funktionen und Standorte so miteinander kombiniert, daß Redundanzen vermieden und Lerneffekte innerhalb des Netzwerks rasch verallgemeinert werden können, ist bislang kaum mehr als ein für wenige Unternehmen gültiges Leitbild. Einige Interpreten behaupten, daß entsprechend ausgerichtete Unternehmen innerhalb ihrer Organisationsgrenzen tatsächlich zu Vorreitern eines Integrationsprozesses werden, in dessen Verlauf sich interne Managementpraktiken, Arbeitsformen und -standards einander angleichen (vgl. Schienstock 1994, Köhler 1996). Die Gegenposition besagt, daß erfolgreiche Unternehmensnetzwerke ihre Wettbewerbsvorteile hauptsächlich aus der Fähigkeit beziehen, Einheit in Vielfalt herzustellen. Integrierte Netzwerke sind nach dieser Auffassung Hybridorganisationen, die ihre Standorte weder als zentralistisch geführte Funktionen noch als autonome Einheiten, sondern als separate und spezialisierte, gleichwohl auf einander abgestimmte Module behandeln (vgl. z.B. Ohmae 1996, ebenso Dunning 1992, S. 601 ff.). Je nach Sichtweise ergeben sich höchst unterschiedliche Konsequenzen für die internen Arbeitsbeziehungen der Unternehmen. Die erste Variante liefert auf eine sich zunächst innerhalb der Netzwerkstrukturen vollziehende Angleichung unternehmenszentrierter Subsysteme industrieller

Beziehungen hinaus. Im zweiten Fall wäre statt dessen davon auszugehen, daß innerhalb der Netzwerke heterogene Regelsysteme koexistieren können, so daß der flexible Umgang mit differierenden Regulationen zur Nagelprobe für die arbeitspolitische Flexibilität multinationaler Unternehmen würde.

Wir gehen davon aus, daß sich keine der genannten Strategievarianten in Reinform verwirklichen läßt. Das Management grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten produziert - wie der Managementprozeß allgemein (Hyman 1991) - widersprüchliche Handlungsanforderungen, so daß statt linearer Entwicklungen pendelartige Bewegungen von Rationalisierungsaktivitäten wahrscheinlich sind. Für unseren Kontext ist indessen wichtig, daß mutationale Unternehmen offenbar ein Instrumentarium entwickeln, daß es ihnen erlaubt, Aktivitäten an unterschiedlichen Standorten über internes benchmarking, konzernweite Ausschreibung von Aufträgen, ja selbst mittels Konkurrenz um Ersatzinvestitionen aufeinander zu beziehen. Dieses Instrumentarium genügt vielfach, um den Standortpolitiken multinationaler Unternehmen in- und außerhalb ihrer Organisationsgrenzen Nachdruck zu verleihen. Zusammengekommen bilden veränderte Wirtschaftstopographie, zeitliche, technologische, und logistische Veränderungen sowie damit korrespondierende Rationalisierungsstrategien einen Möglichkeitsraum, dessen bloße Existenz auf Machtbalancen und Kräfteverhältnisse in Unternehmen und Gesellschaft zurückwirkt.

2. Internationalisierungstrends - das Beispiel Deutschland

Diese Rückwirkungen verschließen sich einer rein quantitativen Betrachtung. Eine kritische Sichtung verfügbarer Daten zum Internationalisierungsgrad der deutschen Industrie mag das illustrieren. Schon die empirischen Indikatoren realer oder vermeintlicher Globalisierungstrends sind umstritten. Einige Autoren (Michalet 1989, Altvater/Mahnkopf 1996) identifizieren Globalisierung

primär mit der relativen Verselbständigung der Finanzsphäre, sprich: mit dem Übergang zu einem "Casino-Kapitalismus" (Strange 1986), in welchem "die reale Produktion eine scheinbar immer unbedeutendere Rolle spielt" (Hoffmann 1997, S. 83). Internationale Produktionsverflechtungen wären unter diesem Gesichtspunkt eine vernachlässigenswerte Größe.¹ Im hier interessierenden Kontext sind jedoch eben diese - sich unter anderem in ausländischen Direktinvestitionen niederschlagenden - Verflechtungen wichtig, weil sie etwas über den Realitätsgehalt des suggestiven Bildes vom "foot-loose enterprise" aussagen.

2.1. Direktinvestitionen

Im allgemeinen Trend haben sich die Direktinvestitionsbestände seit 1980 weltweit von 510 Mrd. US-Dollar auf über 2.000 Mrd. vervierfacht. Das deutsche DI-Volumen im Ausland ist allein zwischen 1985 und 1993 von 147 Mrd. auf 319 Mrd. DM gewachsen. Dagegen ist der DI-Bestand ausländischer Unternehmen in Deutschland 1993 erstmals um 3,5 % gesunken. Das Gesamtniveau entspricht jedoch noch immer demjenigen vergleichbarer Industrieländer, während das Investitionsvolumen deutscher Unternehmen im Ausland knapp über dem internationalen Durchschnitt liegt. Zu- und Abflüsse von Direktinvestitionen entwickeln sich also gegenläufig. Trotz aller Einschränkungen hinsichtlich der Aussagekraft verfügbarer Daten (vgl. dazu Härtel u.a. 1996, S. 49 und S. 88) stehen verstärktem Auslandsengage-

ment deutscher Unternehmen rückläufige Zuwachsraten bei den Netto-Investitionen ausländischer Firmen gegenüber. Während die jährlichen Netto-Zuflüsse nach Deutschland auf ca. 0,2 % des Bruttoinlandsprodukts gefallen sind, gelten für die übrigen OECD-Länder seit den späten 80er Jahren Größenordnungen von deutlich über 1 % des Bruttoinlandsprodukts. Eine ähnliche Tendenz findet sich im europäischen Vergleich (vgl. Härtel u.a. 1996, S. 90).

Nun sagt die Schere zwischen Zu- und Abflüssen bei Direktinvestitionen für sich genommen wenig aus. Gegen die Fiktion einer dramatischen, sich im globalen Maßstab vollziehenden Steigerung der Mobilität deutscher Industrieunternehmen sprechen unter anderem folgende Fakten: Trotz der (besonders seit 1995 zu verzeichnenden) deutlichen Zunahme deutscher DI-Ströme ins Ausland ist deren Anteil an den Gesamtinvestitionen noch immer relativ gering. Nach wie vor tätigen deutsche Unternehmen über 90 % ihrer Investitionen im Inland. Bei dem verbleibenden Investitionsanteil ist eine deutliche Konzentration auf die europäischen Länder festzustellen. Hinsichtlich der regionalen Streuung von Direktinvestitionen gibt es im Langzeitvergleich keine nennenswerten Veränderungen (Küchle 1996, S. 297). 1995 sind über 60 % der deutschen Direktinvestitionen in EU-Staaten gewandert. Die Internationalisierung ist "zunehmend durch eine intraeuropäische und nicht durch eine globale Unternehmensverflechtung vorangetrieben worden" (Härtel u.a. 1996, S. 157).

Ähnliche Relativierungen gelten auch für die sogenannten Niedriglohnoperationen. Zwar sind deutsche DI-Ströme in die osteuropäischen Staaten überproportional gewachsen. Das Investitionsvolumen in diesen Staaten hat allein zwischen 1991 und 1993 eine Steigerung um 181,3 % erfahren. Aber dieser Zuwachs erfolgte auf der Basis eines außerordentlich geringen Niveaus. Der Anteil Osteuropas am Gesamtvolumen der Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen lag 1995 bei ca. 10 %; in absoluten Zahlen war dieser Anteil ausgesprochen gering. Von einer rasanten Abwanderung deutscher

¹ Nach unserer Auffassung macht es wenig Sinn, allein die Internationalisierung der Finanzmärkte als Indikator für ökonomische Globalisierung heranzuziehen. Ruigrok/van Tulder (1995, S. 141 f.) machen mit Recht darauf aufmerksam, daß auch Finanzoperationen - etwa in Gestalt von Akquisitionen und Übernahmen - mit dem Restrukturierungsprozeß der Firmen verbunden sind. Solche Operationen spielen allerdings in Deutschland und Kontinentaleuropa bislang eine ungleich geringere Rolle als in den anglo-amerikanischen Kapitalismen. Ruigrok/van Tulder werten dies als Indiz dafür, daß entsprechende Strategien vor allem mit Ökonomien korrespondieren, die von mikrofordistisch regulierten industriellen Komplexen dominiert werden. Die angelsächsischen Ökonomien seien deshalb aber keineswegs "globaler", "Zugänglicher" und "weniger kohärent" seien bessere Charakterisierungen.

Unternehmen in Niedriglohnländer kann keine Rede sein. Das gilt selbst dann, wenn man die Mittelmeeranrainer (ohne Spanien) und den asiatisch-pazifischen Raum hinzurechnet. Der Anteil deutscher Direktinvestitionsbestände hat sich in den Low-wage-Regionen zwischen 1985 und 1991 lediglich von 2,5 auf 3,8 % erhöht.

Bilanziert man diese Trends, dann belegen sie eine kontinuierliche Internationalisierung deutscher Unternehmen, jedoch keine sprunghafte Zunahme der grenzüberschreitenden Mobilität oder gar eine Globalisierung im räumlichen Sinne. Statt dessen kann man treffender von ungenutzten Optionen, mit Blick auf Osteuropa wohl gar von verpaßten Chancen sprechen. In der öffentlichen Globalisierungsdebatte dienen solche Trends häufig als Begründung für entwarnende Argumentationen. Die Diskussion über Direktinvestitionen überzeichne die tatsächliche Entwicklung (Härtel u.a. 1996, OECD 1995, S. 91 ff.). Es handele sich eher um "einen Ausbau entlang bekannter Strukturmuster" denn um eine „neue Qualität“ in der Entwicklung der Weltwirtschaft (Triniczek 1996).

Aus all dem folgt, daß sich die Internationalisierung der deutschen Industrie insgesamt langsamer, ungleichzeitiger und widersprüchlicher vollzieht, als es der populäre Globalisierungsdiskurs wahrhaben möchte. Aber hinter den skizzierten Trends verbergen sich doch Entwicklungen in kleinen Gruppen von Unternehmen, in einzelnen Branchen und Sektoren, die in den Entdramatisierungsargumentationen regelmäßig verloren gehen.

Fakt ist zunächst, daß sich einzelne Schlüsselunternehmen wie z.B. die Automobil-Konzerne in ihren strategischen Planungen am Leitbild des global players orientieren und in der Zukunft eine deutliche Steigerung ihrer Auslandsproduktion anstreben. Gerade diesen Schlüsselunternehmen fällt im kollektiven Aushandlungs- und Vertragssystem traditionell eine Vorreiterfunktion zu. Auch bei Branchen und Sektoren muß differenziert werden. So konzentrieren sich ausländische Direktinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe auf wenige Bran-

chen, deren Anteil an der Auslandsproduktion 1993 70 % des Gesamtvolumens ausmachte. Spitzenreiter war die chemische Industrie mit einem Anteil von 30 % am DI-Umsatz, gefolgt vom Fahrzeugbau (22 %) und der Elektroindustrie (16 %). Die Chemie- und Pharmaindustrie nimmt auch insoweit eine Sonderstellung ein, als die führenden Unternehmen ihre Positionen innerhalb der Triade auf allen Stufen der Wertschöpfungskette konsequent ausgebaut haben. Neben den genannten Branchen können auch die Mineralölverarbeitung, Gummiwaren, EDV, Tabakwaren sowie Feinmechanik und Optik als international mobil (Produktion in eigenen Auslandsgesellschaften) gelten, während Druck, Holz, Bekleidung, Leichtmetallbau sowie Eisen und Stahl eher "national gebunden" sind (Härtel u.a. 1996, S. 134). Doch selbst in den zuletzt genannten Branchen gibt es einzelne Unternehmen, die ihre Mobilitätsbarrieren überwinden und damit eine Art Signalwirkung für Aushandlungsprozesse in anderen Firmen ausüben. Auch im Falle von Niedriglohnoperationen sind hochaggregierte Daten wenig aussagekräftig. Obwohl "Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer für die gesamte industrielle Entwicklung in der Bundesrepublik - noch - keine Rolle spielen (ebenda, S. 245) und einiges dafür spricht, daß die engere Verflechtung mit den osteuropäischen Staaten "Raum für einen produktivitätssteigernden Strukturwandel" schaffen könnte (Jungnickel 1996, S. 312), existiert offenbar ein schwer kalkulierbares Drohpotential. Spektakuläre Fälle wie der des Heiztechnikherstellers Viessmann, dessen Geschäftsleitung im Gegenzug für drei Wochenstunden unbezahlte Mehrarbeit auf eine Produktionsverlagerung nach Tschechien verzichtete, üben eine Art "Eisbrecherfunktion" aus. Sie bestimmen das öffentliche Klima und wirken auf die Aushandlungen der intermediären Organisationen ein. Entscheidend ist jedoch, daß die aggregierten Daten keine Auskunft darüber geben, was innerhalb der Unternehmensnetzwerke und industriellen Komplexe geschieht. Ob Standortvergleiche stattfinden, wann und wie Exit-Optionen gespielt werden, welche Unternehmensteile betroffen sind, wie sich die sozialen Akteure, insbesondere Belegschaften und deren Interessenvertre-

tungen verhalten -, all das entzieht sich der Optik einer rein quantifizierenden Betrachtung (Junne 1996). Gerade diese weitgehend im Verborgenen bleibenden Vorgänge sind für die Entwicklung in den Subsystemen industriellen Beziehungen ungemein folgenreich.

2.2. Globalisierung von Forschung und Entwicklung

Ähnlich läßt sich hinsichtlich der in besonderer Weise strategierelevanten Internationalisierung von Forschung und Entwicklung (FuE) argumentieren. Wenn etwa Ruijgrok/van Tulder (1995) davon sprechen, daß sich FuE ebenso wie die Finanzbeziehungen und die Rekrutierung von Führungskräften selbst bei der Creme der multinationalen Unternehmen überwiegend im Kontrollbereich der heimischen Operationsbasis befinden, so ist dies rein quantitativ sicher zutreffend. Aber diese Aussage verstellt den Blick für neue Entwicklungen. Für den Internationalisierungstrend der 80er Jahre ist kennzeichnend, daß zunehmend FuE-Kapazitäten der Schlüsselunternehmen erfaßt werden. Zunächst ging es vornehmlich um die Unterstützung bestehender Auslands-Niederlassungen durch Anpassungsentwicklung für lokale Märkte und spezifische Produkte. Danach setzte ein deutlicher Trend zur Kompetenzerweiterung und Stärkung ausländischer FuE ein. Im Kontrast zur stagnierenden Forschungstätigkeit in Deutschland haben hierzulande ansässige Unternehmen ihre Forschungstätigkeit im Ausland kontinuierlich ausgebaut. Allerdings konzentrieren sich die meisten Aktivitäten auf vergleichsweise wenige Unternehmen in Industrien mit hoher Wissensgenerierung und starker länderspezifischer Differenzierung. Mit Recht spricht Dicken bei den betroffenen Schlüsselunternehmen von einem Wettbewerbsdruck, der kontinuierliche Innovationen zur *conditio sine qua non* strategischer Orientierungen werden läßt (Dicken 1992, S. 198). Schrittmacher bei der Internationalisierung von Forschung und Entwicklung sind vor allem die Informationstechnologie-Branchen (Halbleiter, EDV, Telekommunikation, Konsumelektronik) sowie

die chemisch-pharmazeutische Industrie (insbesondere Agrarchemikalien, Pharmakologie und der Forschungsschwerpunkt Bio- und Gentechnologie), in der bereits 1992 25 % der FuE-Kapazitäten an ausländischen Standorten plaziert waren (vgl. Beckmann/Fischer 1994).

Allerdings kann von einer kontinuierlichen räumlichen Ausdehnung der FuE-Aktivitäten keine Rede sein. Kennzeichnend für die 90er Jahre ist geradewegs das Gegenteil. Die Zunahme externer FuE-Aktivitäten, bei denen mittels Kooperation und strategischen Allianzen versucht wurde, regional diversifizierte Standorte schnell und flexibel miteinander zu verbinden, weicht seit einigen Jahren einem Trend zur Rezentralisierung. Eine ausgesprochen selektive Auswahl von FuE-Standorten und Konzentration der FuE-Tätigkeiten auf einige wenige Spitzenzentren sind Charakteristika der jüngsten Internationalisierungsetappe (vgl. Meyer-Krahmer/Reger 1996, S. 197). Es geht um "anhaltende Internationalisierung bei gleichzeitiger Bündelung, Fokussierung und strategischer Schwerpunktsetzung (Meyer-Krahmer 1997) von Forschung und Entwicklung. Hintergrund dieses Umschwungs sind veränderte Motive bei der Platzierung von Forschungs- und Entwicklungskapazitäten der Schlüsselunternehmen. Die frühen 80er Jahre waren durch Auslagerungen und die Suche nach immer neuen ausländischen Forschungs- und Talentpools geprägt. Faktorkostenspezifische Überlegungen spielten bei den Motiven für Internationalisierungsschritte eine entscheidende Rolle. In den 90er Jahren geht es dagegen vornehmlich um eine Integration der Aktivitäten entlang grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten. Motive für den Internationalisierungsprozeß sind jetzt: Anpassung an besondere Kundenbedürfnisse in Lead-Markets, die Verstärkung von FuE an den Standorten mit dem größten Nutzeffekt sowie die Unterstützung von Produktion und Vertrieb durch lokale FuE-Kapazitäten (vgl. Meyer-Krahmer/Reger 1996, S. 199).

An der räumlichen und unternehmensgebundenen Konzentration von FuE-Aktivitäten setzen die "Anti-Globalisten" mit ihren Beschwichtigungsargumentation an (vgl. Dolata 1996). Wie schon bei den Direktinvestitionen allgemein, gibt es aber auch im Falle der FuE-Internationalisierung Daten, die sich gegen allzu glatte Interpretationen sperren: Wichtige Schlüsselunternehmen insbesondere aus der Chemie- und Pharmaindustrie und der Elektrobranche setzen mit ihren Aktivitäten Akzente, die sich deutlich von den auf aggregierten Daten basierenden Trends abheben. So umfaßten die überwiegend mittels Akquisitionen erlangten FuE-Kapazitäten im Ausland bei Hoechst 1995 bereits mehr als die Hälfte des Gesamtbestandes. Im Fall von Siemens hat sich der Anteil der Beschäftigten in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen ausländischer Standorte bis 1996 innerhalb weniger Jahre auf ca. 75 % erhöht. Es gibt also einzelne Unternehmen, die auch beim sensiblen know how die kritische 50 %-Marge hinter sich gelassen haben (Meyer-Krahmer/Reger 1997, FR 04.01. 1997, FR 13.03.1997, FAZ 18.12.1996). Was das für die innere Verfassung dieser Unternehmen, für die interne Sozialstruktur und das Selbstverständnis des Personals bedeutet, ist unklar. Hinzu kommt, daß die relative Reziprozität von Zu- und Abflüssen bei FuE-Investitionen eine qualitative Disparität verdeckt. Während sich z.B. nordamerikanische Forschung in Deutschland wesentlich auf den Fahrzeugbau beschränkt, suchen deutsche Unternehmen in den USA vor allem in den sogenannten Zukunftsindustrien auf breiter Front nach Anschlüssen an regionale Forschungszentren. Diese Entwicklung ist insofern folgenreich, als die Internationalisierung von know how unter bestimmten Bedingungen auch für die Produktionsfunktionen Bedeutung erlangt. Der Verlagerung von FuE-Kapazitäten könnten zu gegebener Zeit die Herstellungsfunktionen folgen. In solchen Fällen würden Forschung und Entwicklung geadezu als Schrittmacher ökonomischer Internationalisierung fungieren. Die mit der strategischen Sensibilität des Innovationspotentials begründete Kontrolle von FuE-Kapazitäten an der heimischen Operationsbasis könnte sich in einzelnen Schlüsselunternehmen

faktisch umkehren. Was dies für die industriellen Beziehungen bedeutet, läßt sich gegenwärtig nur mutmaßen. Die gewerkschaftliche Präsenz dürfte in den FuE-Abteilungen nur schwach entwickelt sein (vgl. Baethge u.a. 1995). Daß Interessenvertretungen über Instrumente, Konzepte und Politikansätze verfügen, um auf "wissensintensive" Standortpolitiken Einfluß zu nehmen, kann als unwahrscheinlich gelten. Bedeutsamer ist jedoch etwas anderes. Die Internationalisierung von Forschungs- und Entwicklungskapazitäten verschafft Internationalisierungsprozessen möglicherweise einen sozialen und kulturellen Unterbau. Bei hochqualifiziertem Wissenschaftlerpersonal kann davon ausgegangen werden, daß Auslandsaufenthalte, Wechsel von Funktionen und Standorten als Qualifizierung und biographische Bereicherung definiert werden. Möglicherweise wächst hier eine soziale Gruppe heran, die tatsächlich ihr nationales Selbstverständnis sukzessive abstreift. Die oftmals fahrlässig auf deutsche Verhältnisse übertragene These Reichs (1993), wonach in den Unternehmensnetzwerken eine neue Gruppe moderner Wissensarbeiter entsteht, die selbstbewußt an Globalisierungsprozessen partizipiert und sich zugleich vom großen Rest der Gesellschaft abkoppelt, besitzt unter Umständen einen realen Kern.

Faßt man die geschilderten Trends und Entwicklungen zusammen, so spricht einiges dafür, daß der veränderte geoökonomische Möglichkeitsraum die Heterogenisierung der Industriestruktur enorm forciert. An der Spitze der Internationalisierungsprozesse steht eine kleine Gruppe industriepolitisch bedeutsamer Schlüsselunternehmen, die sich in ihren strategischen Orientierungen dem Leitbild des global players anzunähern sucht. Ihr folgt eine größere Anzahl von Unternehmen, die sich bei ihren grenzüberschreitenden Aktivitäten auf einen graduellen Wandel eingeschlagener Internationalisierungspfade (regionale Schwerpunktsetzung) konzentriert. Hinzu kommen Unternehmen, die - sei es als Zulieferer, sei es aus Gründen des Marktzugangs - newcomer in der internationalen Arena sind. In dieser Gruppe gibt es Fälle einer regelrecht erzwungenen Internationalisierung. Unternehmen in lokal und national gebundenen

Industrien bilden eine weitere Aggregation, die nur mittelbar von Globalisierungsfolgen betroffen ist (etwa über die Lohnkonkurrenz in der Textilindustrie). Stellt man die in unterschiedlichen Internationalisierungsniveaus angelegten Abhängigkeitsverhältnisse und Machtrelationen in Rechnung, so wird klar, daß die rasche Internationalisierung einiger Schlüsselunternehmen für die Gesamtindustrie überaus folgenreich sein kann. Wenn sich diese Unternehmen aufgrund ihrer zentralen Position in die Lage versetzen, Risiken und Kostendruck entlang grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten nach unten zu verlagern, dann muß dies unweigerlich zu einer Auseinanderentwicklung einzelner industrieller Segmente führen. Kostenbedingte Auslagerungen, wie sie in jüngster Zeit bei kleinen Firmen an Bedeutung gewinnen, könnten sich dann als unmittelbare oder doch wenigstens indirekte Folge eines Drucks erweisen, der von hochgradig internationalisierten Schlüsselunternehmen ausgeübt wird.

3. Industrielle Komplexe und Aushandlungsbeziehungen

Zur Erforschung sozialer Prozesse, die sich dem Zugriff einer statisch-makroökonomischen bzw. -gesellschaftlichen Analyse verschließen, bietet sich das Konzept "industrieller Komplexe" an. Dessen Erklärungskraft haben Ruigrok/van Tulder (1995) in einer brillanten Studie demonstriert. Der Ansatz der beiden Autoren basiert auf zwei einfachen Grundannahmen. Erstens gehen sie davon aus, daß internationale Restrukturierung nicht allein von den Unternehmen betrieben wird. Akteure wie Banken, Gewerkschaften und Regierungen sind ebenfalls involviert. Zweitens sind die Firmen nicht nur bestrebt, Profite zu machen; sie wollen auch die Spielregeln beeinflussen, nach denen "the game of profit making" funktioniert (Ruigrok/van Tulder 1995, S. 2). Von diesen Grundannahmen ausgehend, entwickeln Ruigrok/van Tulder einen akteurszentrierten Ansatz, der es erlaubt, internationale Restrukturierung als Resultat vielschichtiger Interaktionen und Entscheidungsprozesse zu analy-

sieren. Aus dieser Perspektive ist intensivierete Globalisierung kein fixierbarer Zustand, sondern lediglich eine neue Etappe im ständigen Wettlauf von Unternehmen und Staaten um hegemoniale Positionen in der internationalen Ökonomie.

3.1. Zur Definition industrieller Komplexe

Ein industrieller Komplex kann als "Bargaining-Konfiguration definiert werden, die um ein Schlüsselunternehmen ("core-firm") organisiert ist. Jeder Komplex besteht demnach aus Gruppen von Akteuren, welche "direkt oder indirekt in die Produktion und Distribution eines gegebenen Gutes eingebunden sind" (ebenda, S. 66). Von einem industriellen Komplex kann dann gesprochen werden, wenn eine Konfiguration von Akteuren und Aushandlungsmustern relativ stabil ist, was zugleich bedeutet, daß die auf den Austausch von Gütern, Kapital, Informationen und Menschen zielenden Interaktionen zwischen diesen Akteuren über relativ verfestigte Abhängigkeitsverhältnisse und Machtbeziehungen gesteuert werden. Internationale Schlüsselunternehmen² sind gewissermaßen die "Spinnen" in einem verzweigten Beziehungsnetz. Sie sind am besten posi-

2 Von einem Schlüsselunternehmen kann gesprochen werden, wenn es sich um einen internationalen Konzern mit mindestens einer Milliarde US-Dollar Umsatz handelt, der (a) gegenüber anderen Akteuren in seiner Bargaining-Umwelt relativ unabhängig ist; (b) unmittelbaren Zugang zu heimischen und ausländischen Märkten bzw. Kunden besitzt; (c) seine relative Unabhängigkeit auf Marktführerschaften, Kontrolle über Basistechnologie, besondere finanzielle Potenz oder andere strategische Kompetenzen stützt; (d) als Nutzer-Produzent auftritt, welcher selbstentwickelte Produkte nicht nur verkauft, sondern auch anwendet und der (e) eine explizite Vision, ein Leitbild besitzt, das sich sowohl auf das Management der Wertschöpfungskette einschließlich der internen Arbeitsabläufe und Organisationsstrukturen als auch auf die Rolle der externen Akteure im Wertschöpfungsprozeß bezieht. Freilich ist eine solche Vision nicht mehr als eine für einen bestimmten Zeitraum gültige Zielvorgabe, die sich niemals bruchlos umsetzen läßt. Die Logik industrieller Restrukturierung muß folglich als Zusammenspiel zwischen strukturierenden Leitbildern und der Fähigkeit eines Schlüsselunternehmens begriffen werden, die Spielregeln für Interaktionen innerhalb und zwischen industriellen Komplexen so zu beherrschen, daß die Restrukturierungs-Realität dem Leitbild möglichst nahe kommt.

tioniert, um die vielfältigen Abhängigkeiten und Aushandlungen im Komplex zu managen.

Um das jeweilige Schlüsselunternehmen herum sind fünf weitere Akteursgruppen plazierte. Dazu gehören die dem Schlüsselunternehmen eigenen wie auch die organisatorisch selbständigen Zulieferer; die ebenfalls formell selbständigen oder in das Schlüsselunternehmen integrierten Handels- und Marketingorganisationen; die Beschäftigten des Schlüsselunternehmens mit ihren individuellen und kollektiven Arbeitsinteressen, gleich ob sie durch betriebliche Interessenvertretungen und Gewerkschaften repräsentiert werden oder nicht; die Finanziers der Schlüsselunternehmen, seien es nun Banken, Pensionsfonds wie in den USA oder große "parent companies" wie in Japan sowie last not least die heimischen ebenso wie die auswärtigen politischen Institutionen und Regierungen auf lokaler, regionaler, nationaler und gegebenenfalls auch supranationaler Ebene. Jeder industrielle Komplex konstituiert sich somit über charakteristische Aushandlungsverhältnisse in je eigenen Politikarenen. In der heimischen Operationsbasis der Schlüsselunternehmen entsteht ein verzweigtes Beziehungsnetz, das die core firms mit ihren Aushandlungspartnern verbindet. Mit jedem Internationalisierungsschritt weitet sich dieses Netz auf die Außenstandorte aus. Auf diese Weise entsteht ein komplexes Geflecht von Aushandlungsverhältnissen, in das die Subsysteme industrieller Beziehungen integriert sind. Daraus, daß der Internationalisierungsprozeß eines Schlüsselunternehmens rascher voranschreitet als die Internationalisierung seiner Aushandlungspartner, resultiert besagtes Mobilitätsdifferential. Nutzt ein internationaler Champion dieses Differential aus, kann er sich Vorteile gegenüber seinen heimischen Aushandlungspartnern verschaffen. Doch hat - wie sich zeigen wird - das Ausspielen der Exit-Option, die angedrohte oder reale Flucht aus der heimischen Operationsbasis, ihren Preis. Ein Unternehmen wird durch die Ausweitung grenzüberschreitender Wirtschaftsaktivitäten nicht wirklich bindungslos. In seinen Außenmärkten und -standorten trifft es in den genannten Arenen auf neue Bargaining-Partner und Regulationssy-

steme. Mit jeder Festlegung auf einen Standort entstehen somit zusätzliche Aushandlungsbeziehungen und Bindungen. D.h. ein Schlüsselunternehmen agiert im Extremfall jeweils mit heimischen und fremden Zulieferern, heimischen und fremden Händlern, heimischen und fremden Gewerkschaften usw. - und das an einer Vielzahl von Standorten. Dabei ist allerdings unwahrscheinlich, daß die Aushandlungsverhältnisse in den Außenstandorten rasch auch nur annähernd ein ähnlich großes Gewicht erlangen wie die Beziehungen an der heimischen Operationsbasis.

Die Komplexität der Wechselbeziehungen zwischen den Schlüsselunternehmen und ihren Aushandlungspartnern bezeichnet das zentrale Managementproblem in industriellen Komplexen. Bei den - immer nur annäherungsweise gelingenden - Versuchen, die Kontrolldilemmata in den verschiedenen Aushandlungsverhältnissen zu lösen, nutzen die Schlüsselunternehmen unterschiedliche Gestaltungsoptionen. Dabei hängt die Kohärenz eines industriellen Komplexes entscheidend davon ab, ob es gelingt, ein gewähltes Kontrollkonzept auf alle wichtigen Politikarenen auszudehnen. So gefaßt, sind Kontrollkonzepte das analytische Bindeglied zwischen Geschäftsstrategien von Schlüsselunternehmen (Mesoebene) und übergreifendem Regulationssystem (Makroebene).

Ruigrok/van Tulder differenzieren insgesamt fünf Kontrollkonzepte: flexible Spezialisierung, industrielle Demokratie, Makrofordismus, Mikrofordismus und Toyotismus. Jedes dieser Konzepte zeichnet sich bei der Gestaltung von Abhängigkeitsbeziehungen in den jeweiligen Politikarenen durch eine spezifische inhärierende Tendenz aus. Wahl und Ausgestaltung von Kontrollkonzepten sind zunächst eine Sache von Aushandlungen an der heimischen Operationsbasis der Schlüsselunternehmen. Ist eine Wahl erfolgt, haben sich die Beziehungen verfestigt und die ausgehandelten Kompromisse eine institutionelle Gestalt angenommen, so kann von einem Kontrollnetzwerk gesprochen werden, das alle weiteren Aktivitäten des Schlüsselunternehmens präfor-

miert. Insofern läßt sich die heimische Aushandlungs-Umwelt eines Schlüsselunternehmens als "die Wurzel" jeder Internationalisierungsstrategie (ebenda, S. 169) bezeichnen. Auch der jüngste Internationalisierungsschub hat nach Auffassung Ruigrok/van Tulders an der Schwerkraft der heimischen Operationsbasis und ihrer Aushandlungsbeziehungen wenig geändert. Angesichts des noch immer relativ geringen Internationalisierungsgrades selbst der Creme der Schlüsselunternehmen sei es eine pure Untertreibung, wenn man für die Firmenebene feststelle, "that national borders matter" (ebenda, S. 159).

Die Pointe dieser Argumentation besteht nun darin, daß sie aus der Schwerkraft der heimischen Operationsbasis ein spezifisches Verhalten der Schlüsselunternehmen ableitet. Nach Auffassung Ruigrok/van Tulders müssen die internationalen Champions bestrebt sein, die Logik ihres Kontrollkonzepts möglichst auf die Bargaining-Beziehungen an Außenstandorten zu übertragen. Daher könne die Internationalisierungsstrategie eines Schlüsselunternehmens "als direkte Verlängerung" seiner "Aushandlungsbeziehungen innerhalb des heimischen industriellen Komplexes verstanden werden" (ebenda, S. 169). Anders gesagt: Die in den industriellen Komplexen dominanten Kontrollkonzepte leisten Geburtshilfe bei der Entstehung je spezifischer Internationalisierungspfade. Der internationale Restrukturierungs-Wettlauf läßt sich folglich als Konkurrenz von Internationalisierungspfaden begreifen, deren immanente Logik nach wie vor entscheidend durch die Aushandlungsbeziehungen an der heimischen Operationsbasis geprägt wird. Auch für die gegenwärtige Etappe internationaler Restrukturierung gilt, so jedenfalls die zitierten Autoren, das Argument einer pfadabhängigen Entwicklung.

Trotz seiner heuristischen Fruchtbarkeit wollen wir das vorgestellte Analysekonzept nur mit Einschränkungen übernehmen. Ruigrok/van Tulder konstruieren die Machtbeziehungen in industriellen Komplexen zu einseitig aus der Perspektive der Schlüsselunternehmen und vor allem zu eng rationalistisch. Eine Folge ist, daß die

Machtressourcen und -potentiale der abhängigen, beherrschten Akteure unterbelichtet bleiben. Definiert man Machtverhältnisse als soziale Austauschbeziehungen (vgl. Giddens 1995, S. 182 ff.), die auch seitens der Beherrschten maßgeblich beeinflußt werden können, so leuchtet nicht ein, daß die Kontrollkonzepte in jeder Politikarena ähnliche Logiken aufweisen müssen. Nichtentsprechung ist für Ruigrok/van Tulder gleichbedeutend mit Inkohärenz. Damit wird eine enge Kausalbeziehung zwischen dominantem Kontrollkonzept und Stabilität eines industriellen Komplexes unterstellt, die wir mit Blick auf empirisch reale Aushandlungsbeziehungen in dieser Engführung nicht für zwingend halten. Möglicherweise verfügen erfolgreiche core firms gerade über die Fähigkeit, unterschiedliche Kontrollkonzepte miteinander in Einklang zu bringen. Träfe dies zu, so ließe sich die unterstellte enge Kausalität zwischen dominantem Kontrollkonzept und der sozialen Stabilität eines industriellen Komplexes nicht aufrecht erhalten.

Ähnliches gilt für die hypothetische Beziehung zwischen individuellem Komplex und nationalem Industriemodell. Zwar konstatieren Ruigrok/van Tulder, daß auf Branchenebene wie auch gesamtwirtschaftlich mehrere Kontrollkonzepte nebeneinander existieren können. Doch setze, so die Mutmaßung, mit der Zeit ein Konvergenzprozeß ein, bei dem "die weniger kohärenten Komplexe dem kohärentesten industriellen Komplex folgen". Wir bezweifeln, daß damit die Dynamik zwischen einzelnen Bargaining-Konfigurationen und nationalem Industriemodell zureichend bestimmt ist. Nehmen wir z.B. die industriellen Beziehungen. Das duale System der Interessenrepräsentation existiert in Deutschland etwa in der Metallwirtschaft und in der Chemieindustrie in höchst unterschiedlichen Ausprägungen. Sektorale Regulationsformen (zum Begriff: Schmitter 1996), und die mit ihnen korrespondierenden Aushandlungsmuster und Politikstile wirken für die Beziehungen zwischen individuellem Komplex und nationalem Industriemodell wie ein Filter. Nur so läßt sich erklären, weshalb internationale Restrukturierung zu einer sektoralen Fragmentierung

von Aushandlungsmustern und Arbeitsbeziehungen führen kann.

Insgesamt steht und fällt der skizzierte Ansatz mit dem behaupteten Primat der heimischen Operationsbasis. Die nationalen Aushandlungsarenen fungieren demnach in solch effizienter Weise als sunk costs, daß es bislang kein Schlüsselunternehmen vermocht hat, sich aus der dadurch gesetzten Pfadabhängigkeit zu befreien. Nun spricht auch aus unserer Sicht einiges für die herausgehobene Bedeutung der heimischen Operationsbasis internationaler Unternehmen (vgl. Dörre 1996). Dennoch greift die Argumentation Ruigrok/van Tulders an einem wichtigen Punkt zu kurz. Die limitierende Wirkung des eingeschlagenen Internationalisierungspfades ist nicht in erster Linie ein Resultat strategischer Planung; sie kann sich nur in einem langwierigen Wechselspiel aus Versuch und Irrtum einstellen. Das Streben nach Kontrolle von Ungewißheitszonen verleitet Schlüsselunternehmen immer wieder dazu, ihre Exit-Option zwecks Beeinflussung heimischer Produktivitätskoalitionen so extensiv zu nutzen, so daß zugleich die Kohärenz des jeweiligen Internationalisierungspfades gefährdet wird. Ob in einer solchen Konstellation das Argument der Pfadabhängigkeit noch sticht, ist eine offene, mithin empirisch zu klärende Frage.

3.2. Rivalisierende Internationalisierungspfade und Kampf um Hegemonie

Ruigrok/van Tulder beantworten sie für die gegenwärtige Phase internationaler Restrukturierung mit einem uneingeschränkten "Ja". Nach ihrer Auffassung dominierte in den frühen 80er Jahren ein horizontaler Restrukturierungsprozeß, in dessen Verlauf Produktions- und Akkumulationsprobleme mit dem Einsatz neuer Technologien beantwortet wurden. In dieser Etappe des internationalen Restrukturierungs-Wettlaufs veränderten Schlüsselunternehmen ihre dominanten Kontroll-Konzepte in einzelnen Aushandlungsarenen, d.h. sie mußten sich für ein Kontrollkonzept entscheiden, mit dem sie den inter-

nationalen Restrukturierungswettlauf bestehen wollten. Seit Anfang der 90er Jahre konzentrieren sich Restrukturierungs-Aktivitäten auf die horizontale Dimension. Nach erfolgter Wahl einer Kontrollstrategie müssen die Schlüsselunternehmen und ihre Aushandlungspartner nun entweder die inhärenten Dilemmata ihres Konzepts lösen oder aber jene Probleme bewältigen, die sich beim Übergang von einem Konzept zu einem anderen ergeben. In beiden Fällen bedeutet das eine Ausdehnung der Restrukturierung auf die Modi, Institutionen und Regularien der Aushandlungsbeziehungen: "In dieser Phase der Restrukturierung werden die Strategen daher mit neuen Beziehungsformen zu den anderen sozialen Akteuren experimentieren, was zu substantiellen sozialen Konflikten führen wird" (ebenda, S. 62). Exakt dies haben wir als Übergang zu regelverändernder Restrukturierung bezeichnet.

Folgt man Ruigrok/van Tulder, dann sind den Regeländerungen pfadimmanente Grenzen gesetzt. Obwohl sie einerseits von einem Experimentierstadium ausgehen, unterstellen die beiden Autoren andererseits eine enge Beziehung zwischen gewählten Kontrollkonzepten und spezifischen Internationalisierungsstrategien. Flexible Spezialisten belassen es demnach bei einer exportorientierten Strategie. Industrielle Demokratie korrespondiert mit exportorientierten oder begrenzten Multi-domestic-Strategien. Für makrofordistisch regulierte Schlüsselunternehmen sind Multi-domestic-Strategien oder Varianten regionaler Arbeitsteilung der bevorzugte Internationalisierungspfad. In den beiden Varianten sehen sich die Schlüsselunternehmen mit relativ starken Aushandlungspartnern konfrontiert. Deshalb sind makrofordistisch kontrollierte Firmen die stärkste Triebkraft für die Herausbildung regionaler Handelsblöcke (Beispiele: Fiat, Chrysler, Siemens, Olivetti, Daimler-Benz). Dagegen eignet sich die Globalisierungsstrategie im Sinne einer weltweiten Arbeitsteilung mit räumlich weit gestreuten Aktivitäten besonders für mikrofordistisch regulierte Unternehmen, denen Flucht aus und Rückkehr in die heimische Operationsbasis wegen schwacher in- und ausländischer Baragining-Partner relativ leicht fal-

len. Dieser Pfad ist mit Niedriglohnoperationen, unternehmensweit standardisierten Vorgaben und direkter Kontrolle in vertikal integrierten Strukturen kompatibel. Schlüsselunternehmen mit toyotistischen Kontrollkonzepten versuchen hingegen alles, die Kohäsion von heimischer Operationsbasis und grenzüberschreitenden Aktivitäten so lange wie möglich aufrecht zu erhalten. Die Internationalisierung beginnt mit simplen Exportstrategien. Erst wenn keine andere Möglichkeit besteht, geht man zu sogenannten screwdriver assemblies über. Und nur auf Druck fällt die Entscheidung für Glokalisierung, d.h. für eine Strategie, die auf Inter-Unternehmensarbeitsteilung in den Triade-Ländern, vertikale Desintegration von Funktionen und strukturelle Kontrolle über lokale Händler, Zulieferer, Arbeiter und politische Instanzen basiert.

Internationale Restrukturierung bedeutet demnach Rivalität zwischen unterschiedlichen Internationalisierungsstrategien. Ruigrok/van Tulder argumentieren, daß innerhalb der jeweiligen Internationalisierungspfade Veränderungen und Variationen möglich sind. Ein radikaler Pfadwechsel ist hingegen kaum zu bewerkstelligen, weil dies eine vollständige Restrukturierung sämtlicher Aus handlungsbeziehungen im industriellen Komplex erforderlich machen würde. Akzeptiert man diese Prämisse, lassen sich die 90er Jahre als Offensive des Glokalisationspfades bei eher defensiven Reaktionen makrofordistisch regulierter industrieller Komplexe und Industrie modelle verstehen. Mit anderen Worten: In der anhaltenden Phase internationaler Restrukturierung erweist sich gerade jener Internationalisierungspfad als überlegen, der kohärenten Beziehungen zur heimischen Operationsbasis die höchste Priorität einräumt, für den extensive Standort- und Unterbietungskonkurrenzen eher die Ausnahme sind, der Internationalisierung mit einer konsequenten Dezentralisierung der Unternehmensorganisation verbindet und dadurch hohe Anpassungsfähigkeit an lokale Sonderbedingungen erreicht. Der konkurrierende Pfad der Globalisation entspricht zwar am meisten den gängigen Klischees von bindungs- und heimatlosen Unternehmen; die vergleichsweise große

Mobilität entsprechend agierender Unternehmen und ihre Fähigkeit zur Penetration von Außenstandorten geht jedoch unweigerlich zu Lasten der Kohärenz von Aus handlungsbeziehungen an der heimischen Operationsbasis, was sich früher oder später in Instabilitäten der Komplexe und damit in wachsenden Kontrollproblemen niederschlagen wird.

Wenn wir es richtig sehen, mutmaßen Ruigrok/van Tulder, daß die beiden konkurrierenden Pfade, für die der Begriff Globalisierung bzw. Triadisierung noch am treffendsten ist, im "international restructuring race" gegenüber den Internationalisierungspfaden der häufig makrofordistisch regulierten Schlüsselunternehmen aus westeuropäischen Kernstaaten Vorteile besitzen. Aus westeuropäischer bzw. deutscher Perspektive wäre die neue Phase internationaler Restrukturierung demnach alles andere als ein expansiver Aufbruch kraftvoller Unternehmen. Eher handelte es sich um Reaktionen und Abwehrmaßnahmen von Firmen, die die Kohärenz ihrer bisherigen Internationalisierungspfade gefährdet sehen. Die Kontinuität eines eurozentrischen Entwicklungspfad es (regionale oder auch diadische, auf zwei Regionen der Triade begrenzte Arbeitsteilung), wie sie durch die räumliche Verteilung der Aktivitäten vieler westeuropäischer Schlüsselunternehmen nahegelegt wird, existiert somit nur scheinbar. Graduell veränderte Internationalisierungsstrategien müssen sich in einem radikal veränderten geoökonomischen Umfeld behaupten. Dies wird unter anderem daran deutlich, daß die EU durch Erweiterung und Öffnung gegenüber Nichtmitgliedern zum Kampfplatz rivalisierender Kontrollstrategien und Internationalisierungspfade geworden ist (Ruigrok/van Tulder, S. 289 ff.). Insofern suggeriert die Fortsetzung eines eurozentrierten Entwicklungspfad es ein Maß an Kontinuität und Kohärenz, das gerade in den industriellen Beziehungen so nicht mehr gewährleistet ist. Im Gegenteil: Die stärker unternehmenszentrierten Aus handlungen und Kompromißbildungen toyotistischer oder mikrofordistischer Steuerung verschaffen entsprechend agierenden Unternehmen offenbar Mobilitätsvor-

teile gegenüber Konkurrenten, die in breite gesellschaftliche Kompromißbildungen eingebunden sind.

Stimmen wir bis zu diesem Punkt weitgehend mit den Überlegungen Ruigrok/van Tulders überein, so bleiben doch einige gravierende Einwände gegen die Interpretation der beiden zitierten Autoren. Unsere Hauptkritik betrifft auch hier die unterstellte enge Kausalität zwischen heimischer Operationsbasis, Kontrollkonzept und Internationalisierungspfad. Im Grunde formulieren Ruigrok/van Tulder für die Internationalisierung industrieller Komplexe eine "harte" Pfadabhängigkeitsthese, die sie jedoch im Verlauf ihrer Argumentation nicht konsequent durchhalten. Sie sprechen zwar von einem konfliktgeladenen Experimentierstadium; zugleich müssen sie aber, um die Pfadimmanenz des Wandels zu begründen, bereits von relativ stabilen Kausalitäten zwischen Kontrollkonzepten und Internationalisierungsstrategien ausgehen. Wir meinen indessen, daß die Betonung, zumal im Falle der Arbeitsbeziehungen, auf dem Wort Experiment liegen muß. Dabei gilt es, Konfliktkonstellationen zu beachten, die im Szenario Ruigrok/van Tulders so nicht vorgesehen sind. Jene Auseinandersetzungen in Schlüsselunternehmen und Gesellschaft, die sich in der deutschen Debatte mit dem Schlagwort „Shareholder-Kapitalismus“ verbinden, signalisieren in Teilen des strategiefähigen Managements Bereitschaft zu einem radikalen Pfadwechsel.⁵ Das Restrukturierungs-Leitbild ist bei Verfechtern eines solchen Wandels nicht (mehr) der japanische Kapitalismus mit toyotistischen Kontrollkonzepten und Glokalisierungs-Strategien. Hier haben die Erosionstendenzen am Ende der bubble economy der 80er Jahre offenbar international zu einem deutlichen Ansehensverlust geführt (vgl. Thurow 1996, S. 476). Neues Leitbild ist - wie schon angesprochen - der deregulierte Kapitalismus nordamerikanischer Prägung. Dieses "Modell" läßt jedoch Unternehmensstrategien zu, die weder dem toyotistischen noch dem mikrofordistischen Kontrollkonzept entsprechen, sondern durchaus innovative Synthesen aus unterschiedlichen Konzepten repräsentieren. Ein solcher Prozeß wenigstens partikulärer Konvergenz, wie er sich unter anderen Vor-

zeichen auch bei westeuropäischen Unternehmen findet (am Beispiel der Euro-Companies Marginson/Sisson 1994), wird von Ruigrok/van Tulder faktisch ausgeschlossen. Damit nehmen die genannten Autoren jedoch ihre eigene Feststellung, wonach internationale Schlüsselunternehmen ihre Aushandlungspositionen in industriellen Komplexen wegen des erweiterten Mobilitätsdifferentials strukturell verbessern können, im Grunde nicht ernst, denn in ihrem Analyserahmen tendieren Regeländerungen immer dazu, sich pfadabhängig und damit letztlich auch pfadkonform zu vollziehen.

Unsere davon abweichende Hypothese lautet, daß Schlüsselunternehmen unter den Bedingungen heftiger Hegemoniekämpfe - sei es intentional, sei es als ungesehene Nebenfolge anderer Aktivitäten - dazu tendieren können, für eine längere Übergangsphase mit unterschiedlichen Kontrollkonzepten zu experimentieren und diese so zu verknüpfen, daß hybride, aber eben doch relativ stabile Aushandlungsmuster und -beziehungen entstehen. In diesem Kontext lassen sich zwei Grundformen regelverändernder Interventionen unterscheiden. Defensiv nennen wir jene Grundform, die internationalen Wettbewerbsdruck primär oder ausschließlich dazu nutzt, Produktivitätskoalitionen an heimischen Standorten an das Regime des Kostenwettbewerbs anzupassen. Offensiv sind dagegen solche Regeländerungen, die dazu dienen, Barrieren für Innovationen und Wachstumschancen außer Kraft zu setzen. In beiden Fällen besteht die Kunst des strategiefähigen Managements darin, Regeländerungen so voranzutreiben, daß unvermeidliche Konflikte und zentrifugale Tendenzen im Komplex in Grenzen gehalten werden können. Aus unserer Sicht ist der Realitätsgehalt harter Pfadabhängigkeitshypothesen (Reproduktion des Immergleichen) wohl ebenso gering wie derjenige naiver Konvergenzerwartungen. Die empirische Realität dürfte - auch im Falle deutscher Unternehmen - auf dem weiten Feld zwischen beiden Polen angesiedelt sein. Die besondere Qualität internationaler Restrukturierung in den 90er Jahren wäre demnach darin zu sehen, daß Schlüsselunternehmen bei der Gestaltung ihrer Aushandlungsbeziehungen in mehr oder minder

allen Politikarenen, vor allem aber bei der Kontrolle der Arbeitsbeziehungen, zu Experimenten übergegangen sind, die auf eine Neustrukturierung von Aushandlungsverhältnissen hinauslaufen. Ob es in dieser Konstellation bei inkrementellen Regeländerungen bleibt, oder ob die Veränderungen in industriellen Komplexen letztlich in Pfadwechsel und weitreichende Transformationen nationaler Industriemodelle münden, ist vorerst nicht mit Sicherheit zu entscheiden. Mit Blick auf das deutsche System industrieller Beziehungen lassen sich gleichwohl einige markante Entwicklungslinien skizzieren.

4. Standortpolitik und industrielle Beziehungen

Der springende Punkt ist aus unserer Sicht, daß die quantitative Zunahme von Auslandsaktivitäten und der qualitative Wandel in einzelnen industriellen Komplexen ausreicht, um veränderten Bargaining-Strategien von Schlüsselunternehmen machtpolitisch Nachdruck zu verleihen. Pfadimmanente Mobilitätsschranken ändern nichts daran, daß das wachsende Mobilitätsdifferential zwischen den Schlüsselunternehmen und ihren Aushandlungspartnern dem strategiefähigen Management ein Instrument zuspießt, das gezielt zur Beeinflussung heimischer Produktivitätskoalitionen genutzt werden kann.

4.1. Globalisierung als Option

Die relative Entkoppelung von praktizierten Internationalisierungsschritten und Aushandlungsprozessen ist gemeint, wenn wir Globalisierung als reale Option (vor allem) internationaler Schlüsselunternehmen bezeichnen. Auf den ersten Blick scheinen sich zwei Realitätsebenen gegeneinander zu verselbständigen. Die Allgegenwart "inszenierter Globalisierung" eilt dem tatsächlichen Internationalisierungstempo erheblich voraus. Einiges spricht dafür, daß gerade die Schwierigkeiten der Unternehmen, Internationalisierungsoptionen

offensiv wahrzunehmen, verantwortliche Manager dazu verleiten, Globalisierung primär als Abwärtsspirale kostenzentrierter Standortkonkurrenzen zu definieren. In entsprechenden Aushandlungen nutzen internationale Champions die Exit-Optionen des Unternehmens bevorzugt mit dem Ziel, ihre Stimme in heimischen Politikarenen zu stärken. "Inszenierte Globalisierung" ist jedoch weder ein bloßer Manipulationsakt noch ein beliebig handhabbares Erpressungsinstrument. In "inszenierter Globalisierung" schlägt sich vielmehr ein struktureller Wandel von Aushandlungsverhältnissen und Machtbalancen industrieller Komplexe nieder.

Trotz aller Beschränktheiten ihrer Internationalisierungsstrategien müssen sich Schlüsselunternehmen am Weltmarkt für Produktionsstandorte, Finanzplätze usw. orientieren, weil eine Chance, die man selbst ausläßt, sich rasch in einen Vorteil für die Konkurrenten verwandeln könnte. Mit anderen Worten: Der globale Möglichkeitsraum ist auch und gerade für das strategiefähige Management eine Quelle von Unsicherheit. Dies allein genügt, um den Planungshorizont der Unternehmen zu verändern. Je komplexer die Entscheidungssituationen sind, desto stärker wird die Neigung der Verantwortlichen, Marktsignalen auch im Inneren der Unternehmensorganisation eine Priorität einzuräumen. Produkte, Investitionen, Innovationen, ja selbst Gesetze, Auflagen und Regularien werden zum Gegenstand internationaler Vergleiche. Diese Konstellation ist es, die - zumal unter den Bedingungen von schwacher Konjunktur, Überkapazitäten und Verdrängungswettbewerb - eine Vielzahl nur schwer beherrschbarer Risiken und Unsicherheiten verursacht.

In mikropolitische Entscheidungsprozesse übersetzt, führt das offenbar dazu, daß sich Anstrengungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit zunächst auf jene Faktoren konzentrieren, die am leichtesten beeinflußbar erscheinen: auf Arbeitskosten, Löhne, Sozialstandards, Arbeitszeiten sowie auf das Beschäftigungsvolumen. Dadurch geraten vor allem jene Kompromißgleichgewichte unter Druck, die über die institutionali-

sierten Kapital-Arbeit-Beziehungen reguliert werden. Bei den über die Unternehmenshierarchien verbreiteten Definitionen von Wettbewerbsfähigkeit handelt es sich somit um spezifische Versuche zur Reduktion von Entscheidungskomplexität. In dem Maße wie entsprechende Definitionen zu hegemonialen, sich innerhalb der Hierarchie verfestigenden Deutungen avancieren, öffnen sie Entscheidungskorridore (Ortmann 1995, S. 37 ff.), deren lawinenartiger Dynamik sich die betrieblichen Akteure einschließlich des lokalen Managements nur schwer entziehen können.

Eine wesentliche Ursache dieser Problematik wurzelt in der Mehrdeutigkeit grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten. Bei einer analytischen Betrachtung signalisieren die skizzierten Internationalisierungsstrategien eine Vielfalt an Motiven, die den Stellenwert der Arbeitskosten deutlich relativiert. Mehrdeutigkeit existiert auch hinsichtlich der realen Folgen praktizierter Internationalisierungsschritte. Entscheidend für die industriellen Beziehungen ist jedoch, daß die Differenziertheit der Auslandsaktivitäten in den Aushandlungsstrategien von Unternehmen und Industrieverbänden so nicht zum Tragen kommt. Genauer: Die Mehrdeutigkeit von Internationalisierungsmotiven und -folgen läßt sich in Aushandlungsprozessen gezielt einsetzen. Trotz anders gelagerter Motive kann der Aufbau von Auslandsproduktion potentiell dazu genutzt werden, um z.B. in der heimischen Arena Druck auf Lohn- und Arbeitszeitstandards auszuüben. Auf diese Weise erschwert die Mehrdeutigkeit von Internationalisierungsstrategien eine klare Zurechenbarkeit von Handlungsfolgen. Häufig genügt in Aushandlungsprozessen schon der Hinweis auf das Trumpf-As Globalisierung, um Geschäftsleitungen, betriebliche Interessenvertreter, Gewerkschafter und lokale Politik gefügig zumachen. Bestehende Regulations- und Sicherungssysteme werden auf diese Weise permanentem Streß ausgesetzt.

Insofern treffen Altvater/Mahnkopf (1996, S. 68) einen zentralen Punkt, wenn sie konstatieren, daß die Folge ökonomischer Globalisierung "eine Überlastung der na-

tionalen Systeme überall" ist. Begreift man Globalisierung als Option und strategisches Konzept von Schlüsselunternehmen, so muß bei der Ursachenforschung und den daraus abgeleiteten Therapieempfehlungen allerdings präziser argumentiert werden. Unstrittig ist für uns, daß der bargaining chip Globalisierung gegenwärtig in einer Weise eingesetzt wird, die am Fundament etablierter Aushandlungs- und Vertragsbeziehungen und damit an den Grundfesten des dualen Systems der Interessenrepräsentation rüttelt. Dennoch halten wir die Argumentation von Altvater/Mahnkopf an einem neuralgischen Punkt für problematisch. Unterschwellig neigen die Autoren dazu, die Differenz zwischen realen Internationalisierungsschritten einerseits, Aushandlungsprozessen, Bargaining-Strategien und "globalistischen" Mobilisierungsideologien andererseits zu verwischen. Strikt "von oben", gleichsam aus der Vogelperspektive argumentierend, gerät die Politikhaltigkeit der Business-Strategien internationaler Schlüsselunternehmen faktisch aus dem Blick. Die Folge ist eine Serie unaufgelöster Widersprüche. So polemisieren Altvater/Mahnkopf zwar gegen eine evolutionistische Verknüpfung von Globalisierung und sozialer Interdependenz. Nach ihrer Auffassung heißt Globalisierung vor allem globale Ungleichheitsproduktion, Fragmentierung, Fraktionierung und Fraktalisierung der "unmöglichen" Weltgesellschaft (ebenda, S. 95 ff.). Zugleich wird jedoch die Existenz von global players für wahrscheinlich gehalten, die Produktionsbedingungen, Managementpraktiken und Unternehmensleitbilder nach "einheitlichen Standards gestalten" (ebenda, S. 99). Die Autoren liefern eine Vielzahl an Argumenten, die gegen die Fiktion des "footlose enterprise" sprechen (ebenda, S. 339 ff.) Dem steht jedoch die Behauptung entgegen, das moderne Unternehmen werde gleichsam "standortlos" (ebenda, S. 356), weil das grenzüberschreitende Netz mit seinen verstreuten Knotenpunkten und nicht mehr die heimische Basis als Standort fungiere.

Solche Paradoxien entstehen, wenn die Ideologie der Globalisation mit der Realität der Globalisierung in eins gesetzt wird. Vieles, was Altvater/Mahnkopf als Merk-

mal eines globalisierten Kapitalismus beschreiben, ist gegenwärtig allenfalls keimhaft entwickelt und vor allem Gegenstand von sozialen Konflikten und Aushandlungsprozessen mit ungewissem Ausgang. Diese Aushandlungen und Konflikte müssen systematisch zum Gegenstand einer empirisch gestützten Forschungsstrategie gemacht werden, ohne daß die Resultate solcher Auseinandersetzungen bereits analytisch vorweggenommen werden.

Unsere These ist, daß es sich bei Internationalisierungsstrategien aus Managementsicht um riskante Optionen handelt, deren erfolgreiche Realisierung nach Innen - zumal bei steigender Komplexität von Managementaufgaben - zumindest im Schlüsselunternehmen eine möglichst nahtlose Einbindung der Belegschaften erforderlich macht. Dieser Integrationsbedarf kann trotz des bestehenden Mobilitätsdifferentials zu einer potentiellen Machtquelle territorial gebundener sozialer Akteure werden, die sich z.B. die Störanfälligkeit grenzüberschreitender Unternehmensnetzwerke zunutze machen. Insofern konstituieren Internationalisierungsstrategien Aushandlungsbeziehungen, über deren Ausgestaltung nicht allein das Management der Schlüsselunternehmen entscheidet. Zugespitzt formuliert: Die Experimente zur Neustrukturierung der Aushandlungsverhältnisse setzen eine Veränderungsdynamik in Gang, die als kontingentes Zusammenspiel unterschiedlicher Handlungslogiken, mithin als Prozeß "ohne steuerndes Subjekt" begriffen werden müssen.

Die Auswirkungen dieser Veränderungsdynamik auf das deutsche System industrieller Beziehungen werden in der einschlägigen sozialwissenschaftlichen Debatte bisher außerordentlich kontrovers beurteilt. Verfechter einer harten Pfadabhängigkeitsthese registrieren zwar den Dezentralisierungsdruck, der auf den Arbeitsbeziehungen lastet; sie gehen jedoch davon aus, daß der Modus intermediärer Interessenregulation flexibel und anpassungsfähig genug ist, um neuen Herausforderungen evolutionär, d.h. mittels neuer betrieblicher Partizipationsformen und europäische Koordinierung von Interessenpolitiken zu begegnen (Müller-Jentsch 1995,

Jacobi 1992). Ende der 80er, Anfang der 90er noch dominante Interpretationsfolie für die vermeintliche Robustheit und den Erfolg des "deutschen Modells", haben entsprechende Argumentationen im Verlauf der 90er Jahre an Erklärungskraft eingebüßt (vgl. z.B. Ruysseveldt/Visser 1995, S. 163 ff.) Gegen die Logik des Systemerhalts durch Transnationalisierung argumentieren Verfechter einer "weichen" Pfadabhängigkeitsthese. So konstatiert z.B. Streeck (1995, 1996) eine durch ökonomische Globalisierung verursachte existenzielle Bedrohung des "rheinischen" Kapitalismus im allgemeinen und des "deutschen Modells" im besonderen; er verbindet dies jedoch offenbar mit der Vorstellung eines revitalisierten Korporatismus, der nun gleichsam eine Etage tiefer, nämlich auf sektoraler Ebene seine Kohäsionskraft entfaltet. Anhänger einer "harten" Konvergenzthese unterstellen hingegen eine in sämtlichen Industriestaaten wirkungsmächtige Tendenz zur Angleichung der nationalen Systeme industrieller Beziehungen. So prognostiziert Dore (1996) auf längere Sicht auch für Deutschland eine allmähliche Japanisierung der Arbeitsbeziehungen. Konvergenz hieße nach dieser Interpretation weltweite Dominanz eines Systems, das mit dem Prinzip der Klassenrepräsentation bricht und nur noch auf der betriebs- und unternehmensbezogenen Repräsentation von Arbeitsinteressen beruht. Andere Autoren wie Inagami (1996) definieren Konvergenz als einen allmählichen Angleichungsprozeß, in dessen Verlauf sich unterschiedliche nationale Modelle an einem imaginären Schnittpunkt treffen.

Die hier nur angedeuteten unterschiedlichen Sichtweisen könnte man auch als Indiz dafür verstehen, daß die unstrittige Tendenz zur Dezentralisierung des dualen Systems der Interessenrepräsentation unterschiedliche Restrukturierungsvarianten zuläßt und den industriellen Akteuren alternative Optionen eröffnet. Dies berücksichtigend, unterscheiden wir für das deutsche System industrieller Beziehungen drei Dimensionen des Wandels: die Neuformierung betrieblicher Produktivitätskoalitionen im Inneren der Schlüsselunternehmen, die von diesen Unternehmen mit verursachte sektorale Differen-

zierung der Arbeitsbeziehungen sowie die aus grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Integrationsprozessen resultierende Herausbildung neuer Ebenen der Interessensaggregation unterhalb wie oberhalb der nationalstaatlichen Ebene.

4.2. Neuformierung von Produktivitätskoalitionen in Betrieben und Unternehmen

Auffällig ist zunächst, daß Globalisierung in nahezu allen Wirtschaftssektoren und Unternehmenstypen als Mobilisierungsideologie und Machtfaktor eingesetzt wird. Versuche zur Beeinflussung heimischer Produktivitätskoalitionen beschränken sich dabei keineswegs auf die Zentren industrieller Komplexe und die mit ihnen interagierenden sozialen Akteure. Besonders spektakuläre Fälle, bei denen Unternehmen die Exit-Option nutzen, um Regelungen durchzusetzen, die auf einen offenen Bruch bestehender Tarifverträge hinauslaufen, finden sich eher in mittelständischen Unternehmen oder bei kleineren internationalen Champions, die nicht den Status von Schlüsselfirmen besitzen. Sozialdumping-Strategien, mittels derer - sei es im Bündnis von Geschäftsleitung und Interessenvertretung (Viessmann), sei es über offene Konflikte mit den Betriebsräten (Burda) - tarifliche Regelungen ausgehebelt werden, dürften allerdings bislang eine Ausnahme sein. Unterhalb dieser Schwelle spielen veränderte Aushandlungsbeziehungen der internationalen Champions jedoch eine entscheidende Rolle bei der Transformation der Arbeitsbeziehungen.

Zunächst spricht einiges dafür, daß sich Inhalte und Gegenstände des Aushandlungsprozesses in Schlüsselunternehmen gravierend verändert haben. Unter den Bedingungen von Überkapazitäten und hoher Arbeitslosigkeit wird die Globalisierungs-Karte zum Legitimationsinstrument betrieblicher oder unternehmensweiter Restrukturierungspakte. Ein markantes Beispiel ist die Leitbranche des klassischen Fordismus, die Automobil-

industrie. Hier zielen Aushandlungsstrategien des Managements zumeist auf Kompensationsgeschäfte. Im Gegenzug für zeitlich befristete Beschäftigungsgarantien verlangen die Geschäftsleitungen seitens der Belegschaften und ihrer Interessenvertretungen Zugeständnisse bei der Flexibilisierung von Arbeitszeiten und Arbeitsbedingungen, mitunter auch Lohnverzicht und die Preisgabe betrieblicher Sozialleistungen. Freilich geschieht dies nur selten im offenen Konflikt mit Belegschaften und Betriebsräten. Im Gegenteil: Die Unternehmensführungen setzen auf das Interesse der Beschäftigten am Erhalt von Arbeitsplätzen, die im internationalen Vergleich noch immer ein relativ hohes Einkommen mit halbwegs akzeptablen Arbeitsbedingungen verheißen. Dabei sieht sich das Management gewerkschaftlich gut organisierten Belegschaften und einflußreichen Betriebsräten gegenüber, mit deren Verhandlungsmacht trotz veränderter Kräfteverhältnisse weiter zu rechnen ist. In solchen Konstellationen sind der Abwärtsspirale permanenter Standortkonkurrenzen Grenzen gesetzt. Betriebsräten, die mit dem Primat der Beschäftigungssicherung agieren, muß ihrerseits daran gelegen sein, den Bogen nicht zu überspannen, d.h. auch sie können sich Auslagerungen, Ausgründungen oder anderen Internationalisierungsschritten nicht um jeden Preis widersetzen. Vielmehr sehen sie sich zur Entwicklung von Konzepten genötigt, die zur Sicherung von Kernarbeitsplätzen beitragen können. In solchen Konstellationen bleibt die wechselseitige Kompromißfähigkeit in der Regel erhalten. Aber die überkommenen fordistischen Wachstumspakte werden deutlich "nach unten" korrigiert und sie gelten nur noch für beträchtlich reduzierte Belegschaften. Dem muß nicht widersprechen, daß Teilen der Belegschaften und auch den Betriebsräten mitunter Beteiligungsofferten (etwa eine qua Betriebsvereinbarung abgesicherte Einbindung der Betriebsräte in Innovations- und Standortentscheidungen bei Ford) gemacht werden, die auf eine möglichst nahtlose Integration in betriebliche Produktivitätskoalitionen hinauslaufen. Bei der Auflösung des Wechselspiels von Standortkonkurrenzen, sozialem und arbeitspolitischem Integrationsbedarf ist grundsätzlich ein weites Spektrum

an Lösungsmöglichkeiten denkbar. Einiges deutet darauf hin, daß die Führungen wichtiger Automobil-Unternehmen zumindest zeitweilig den Wechsel von makrofordistischer Regulierung zu einer strukturellen Kontrolle der Arbeitsbeziehungen angestrebt haben, in deren Konsequenz z.B. Betriebsräte und Zulieferer faktisch als Teil des Unternehmens behandelt werden. Analog zum Export fordistischer Kontrollstrategien war die bestehende institutionelle Konfiguration mit starken Betriebsräten und zentralisierten Gewerkschaften jedoch offenbar noch immer robust genug, um toyotistische Kontrollkonzepte zu domestizieren. Der isolierte Blick auf die Neuformierung von Produktivitätskoalitionen im Inneren der Schlüsselunternehmen würde somit für einen inkrementellen Wandel, für das Fortbestehen institutionalisierter Austauschbeziehungen auf veränderter Vertragsbasis sprechen.

Weitet man den Blickwinkel aus und bezieht indirekte Wirkungen ein, ergibt sich ein anderes Bild. Unter dem Einfluß "inszenierter Globalisierung" hat sich die Lokomotivenfunktion der Schlüsselfirmen (am Beispiel VW: Welhöner 1996) für das unternehmensübergreifende Regulationssystem faktisch umgekehrt. Dies nicht nur, weil Betriebsvereinbarungen immer häufiger zum bevorzugten Regelungsinstrument avancieren und darin Inhalte fixiert werden, die zumindest in einem Spannungsverhältnis zu tariflichen Standards stehen. Es gibt einen wichtigeren Grund. Seit langem werden regional organisierte Industrieverbände von einigen wichtigen Schlüsselunternehmen beherrscht. Im Tarifgebiet Nord-Württemberg/Nord-Baden z.B. waren (und sind teilweise noch) drei Firmen ausschlaggebend: Mercedes/Daimler-Benz, Bosch und IBM (Deutschland). Im expandierenden Fordismus war mit der Lokomotivenfunktion ein positiver Geleitzugeneffekt verbunden. D.h. Über diese Unternehmen wurden Abschlüsse und Vereinbarungen durchgesetzt und sodann verallgemeinert, die auch in andere, gewerkschaftlich weniger gut organisierte Bereiche ausstrahlten. Auf diese Weise konnten Belegschaften in der mittelständischen Metallindustrie indirekt an der gewerkschaftlichen Verhandlungsmacht

in den regionalen Schlüsselunternehmen partizipieren. Diese positive Verstärkerwirkung hat sich - nicht ausschließlich aufgrund der Standortpolitiken, aber doch wesentlich durch sie beeinflusst - de facto umgekehrt.

Schon die Tatsache, daß die drei maßgeblichen Schlüsselunternehmen bei der Gestaltung der Arbeitsbeziehungen in ihren industriellen Komplexen offenbar mit unterschiedlichen Kontrollkonzepten experimentieren, hat - insbesondere nach dem Ausscheiden von zu IBM Deutschland gehörenden Töchtern aus dem Arbeitgeberverband - die Kohäsion und Politikfähigkeit im regionalen Metallverband nachhaltig beeinträchtigt. Wichtiger ist jedoch etwas anderes: In den gewerkschaftlich gut organisierten Schlüsselunternehmen sind die Belegschaften und ihre Interessenvertretungen noch immer in der Lage, vergleichsweise günstige Abschlüsse durchzusetzen und diese über das Gewicht ihres Unternehmens im kollektiven Aushandlungssystem auch durchzusetzen. Aber die Fähigkeit zur Verallgemeinerung dieser Abschlüsse ist weitgehend verloren gegangen. Zwar gibt es - etwa mit dem Beschäftigungssicherungsvertrag bei VW - immer noch beispielgebende, unternehmensübergreifend ausstrahlende Regelungen. Ausschlaggebend ist jedoch, daß sich die Lokomotivenfunktion der Schlüsselunternehmen auf zweierlei Weise ins Gegenteil verkehrt. Kostensenkungsmaßnahmen, Beschäftigungsrisiken usw., die in den Zentren der industriellen Komplexe nicht realisierbar sind, werden über das Management teilweise an Zulieferer bzw. an ausgegründete, nicht mehr tarifgebundene Unternehmen weitergegeben. Zu solchen unmittelbaren Wirkungen veränderter Aushandlungsstrategien gesellen sich die indirekten. Kleine und mittelständische Unternehmen müssen sich mit Abschlüssen arrangieren, die ihre wirtschaftliche Leistungskraft und arbeitspolitische Kompromißfähigkeit mitunter auf eine harte Probe stellen. Was bei Mercedes-Benz in Sindelfingen (noch) kein Problem ist, kann schon in der nahegelegenen Schwarzwaldregion zur existenziellen Bedrohung kleinerer Unternehmen werden. In der Konsequenz heißt dies, daß die mit Internationalisierungsprozessen verkoppelte Heterogenisierung der Industrie

durch die Wirkung des bestehenden Regulationsmodus zusätzlich verstärkt wird. Aus diesem Grund schwindet die Akzeptanz der "Bereinigungsfunktion" flächenbezogener tariflicher Regelungen. Waren die Schlüsselunternehmen und ihre Aushandlungsbeziehungen im expandierenden Fordismus die soziale Triebkraft eines stabilen institutionellen Rahmens der Kapital-Arbeit-Beziehungen und damit relativer sozialer Homogenität, so werden sie jetzt - den Intentionen des strategiefähigen Managements mitunter völlig zuwiderlaufend - zu Motoren "sozialer Unordnung". Integrativen Allianzen und sozialer Homogenisierung im Inneren der Schlüsselunternehmen entsprechen schwindende Regulationsfähigkeit der intermediären Organisationen, Fragmentierung der Arbeitsbeziehungen und soziale Heterogenisierung der Belegschaften entlang der Wertschöpfungskette.

Ein weiterer Effekt ist der Einsatz "inszenierter Globalisierung" als Motor industriellen Strukturwandels. Was dies heißt, haben in jüngster Vergangenheit die Beispiele aus national gebundenen Industrien wie Kohle und Stahl illustriert. Im ersten Fall diente die Globalisierung der Märkte mit Preisvergleichen zu südafrikanischen und polnischen Bergwerksunternehmen als Begründung, um bestehende Produktivitätskoalitionen aus einer nationalen Kompromißstruktur hauszulösen. In diesem Fall waren staatliche Instanzen die Schrittmacher, die über eine Reduzierung der Kohlesubventionen den Arbeitsplatzabbau beschleunigten und über den zwischen Management und Gewerkschaften unter dem Druck mobilisierter Arbeiter ausgehandelten Kompromiß zugleich eine Weichenstellung für die künftige Energiepolitik (Abbau der Kohlesubventionen gleich Stärkung der Atomenergie) vornahmen.

Im Stahlbereich war die Globalisierung das Legitimationsargument für die geplante feindliche Übernahme des Thyssen-Konzerns durch den Konkurrenten Krupp. Konkurrenzfähig seien, so die Verfechter des Übernahme-Konzepts, auf dem Weltmarkt für Stahl nur noch Anbieter von zumindest europäischen Dimensionen. In diesem Fall traf ein Bündnis aus Krupp-Vorstand und

alliierten Banken auf eine Abwehrfront, die nicht nur die Stahl-Belegschaften, sondern faktisch alle Hierarchieebenen des Thyssenkonzerns sowie die lokale und regionale Politik umfaßte. Der unter dem Einfluß eines Arbeitskamps zustande gekommene Kompromiß bedeutet Fusion und - sozial abgedeckten - Arbeitsplatzabbau. Wie immer die Neuformierung betrieblicher bzw. betriebsübergreifender Produktivitätskoalitionen in diesem Bereich aussehen mag -, eine Schlußfolgerung liegt auf der Hand. Inszenierte Globalisierung beschleunigt in diesen traditionellen Hochburgen der Gewerkschaften einen Strukturwandel, der die quantitative Bedeutung und die Verhandlungsmacht dieser hochorganisierten Arbeiter-Fraktionen nachhaltig schwächt. Noch sind die Belegschaften im Bündnis mit anderen Kräften (Teilen des Managements und betroffene Kommunen) in der Lage, Personaleinsparungen zu strecken. Verhindern können sie diesen Prozeß jedoch selbst mit breitester gesellschaftlicher Mobilisierung nicht.

Die Beispiele ließen sich fortsetzen und um weitere Problemkonstellationen (z.B. Globalisierung als Argument für Privatisierungen bei Bahn und Post; als Hebel für die Neuordnung öffentlicher Dienste usw.) ergänzen. Ungeachtet der Vielfalt betrieblicher Lösungen und Kompromißbildungen läßt sich als Arbeitshypothese festhalten: Was auf Betriebs- und Unternehmensebene noch als Fortführung der bekannten Muster intermediärer Interessenregulierung unter ungünstigeren Bedingungen erscheint, gewinnt in gesellschaftlichen Dimensionen eine andere Qualität. Kompromißbildungen in den Schlüsselunternehmen lassen sich kaum noch verallgemeinern; statt als Triebkraft sozialer Ordnung wirken sie tendenziell als Beschleuniger von Erosionsprozessen, die die soziale Kohärenz des nationalen Regulationssystems untergraben.

4.3. Sektorale Differenzierung

Allerdings läßt sich das deutsche System industrieller Beziehungen nur aus der Vogelperspektive als einheitli-

che, im nationalen Maßstab wirkende institutionelle Konfiguration beschreiben. Nach Branche und Sektor (zum Begriff: Schmitter 1996) variierend, haben die sozialen Akteure den Modus intermediärer Interessenregulierung jeweils auf höchst unterschiedliche Weise definiert. Die dadurch bedingten Abweichungen in institutionellen Arrangements und Politikstilen wirken bei der Verarbeitung von Globalisierungsfolgen nun wie eine Art Filter. Dabei ist überraschend, daß sich das institutionelle Gefüge der am stärksten internationalisierten Branchen Chemie- und Pharmaindustrie als besonders robust und anpassungsfähig erweist, während bei tarifliche Arrangements in Branchen mit geringerem Internationalisierungsgrad wie z.B. der Druckindustrie weitaus dramatischere Zerfallserscheinungen sichtbar werden.

Daran zeigt sich zunächst, daß Globalisierung keineswegs als "großer Gleichmacher" fungiert, der die Strukturen nationaler Systeme industrieller Beziehungen unterschiedslos einebnet. Schon innerhalb einer nationalen Konfiguration gibt es je nach Ausgangspunkt beträchtliche Differenzierungen. Deutlich wird aber auch, daß konfliktorische Politikansätze stärker unter Druck geraten als kooperativ-partnerschaftliche. In der Druckindustrie hat die eher konfliktorische Politik der zuständigen Gewerkschaft für die durch sie repräsentierten Facharbeitergruppen über den Tarifvertrag ein hohes Maß an institutioneller Absicherung durchsetzen können. Einiges spricht dafür, daß kleinere und größere Unternehmen die ihnen zugewachsene Exit-Option nun zur Flucht aus rigide empfundenen tariflichen Bindungen nutzen. Der Fall Burda ist hier offenbar nur die Spitze eines Eisbergs. In kleineren Betrieben wirkt die Macht des Beispiels. Wie Betriebsräte und Tarifsekretäre übereinstimmend berichten, genügen in einem Landesbezirk einige wenige Auslagerungs-Beispiele, um der Exit-Option in betrieblichen Aushandlungen machtpolitischen Nachdruck zu verleihen. Größere Unternehmen haben über die Bildung von Holdings mit nicht tarifgebundenen Töchtern "stille Tariffahrt" begangen. Betroffen ist mit den Druck- und Verlagshäusern ausgerechnet das traditionelle organisatorische Herz der IG Medien. Bis in die

Gewerkschaftsspitze hinein wird daher bereits über eine Zukunft jenseits des Flächentarifs nachgedacht (Hentsche 1996).

Im Vergleich dazu nimmt sich z.B. die Chemieindustrie wie ein Hort der Stabilität aus. Sowohl in der Gewerkschaftsspitze als auch auf Seiten der zuständigen Industrieverbände gibt es öffentliche Bekenntnisse zu flächenbezogenen Regelungen. Bei genauerem Hinsehen zeigen sich aber auch hier Erosionserscheinungen. In der Gummi- und Kautschukindustrie (Fall Conti) werden Branchenfenster gefordert. Auf Seiten der Gewerkschaft hat man inzwischen weit gefaßte Regelungskorridore akzeptiert. Bei einer Fortsetzung dieser Entwicklung könnte das Regelungsinstrumentarium letztlich so ausgedünnt werden, daß in der Substanz kaum mehr bleibt als ein Kompendium relativ unverbindlicher Empfehlungen und Richtlinien, dessen inhaltliche Füllung im wesentlichen auf Betriebs- und Unternehmensebene geleistet wird.

Die Beispiele belegen im Grunde eine Krise aller sektoralen Ausformungen industrieller Beziehungen. Insofern ist die Vermutung, Globalisierung wirke per se als positiver Verstärker partnerschaftlich-kooperativer Gewerkschaftspolitiken (in diese Richtung argumentierend: Armingeon 1994), unzutreffend. Während die konfliktorische Variante tendenziell Gefahr läuft, ihren kollektiven Widerpart und damit auch das bestehende Vertragssystem zu zerstören, bewahrt die partnerschaftlich akzentuierte Variante zwar die institutionelle Fassade, bindet ihren Einfluß aber auf Gedeih und Verderb an die Kooperationswilligkeit wirtschaftlich starker (Groß-)unternehmen. Die Mehrzahl der Sektoren und Branchen - darunter die Metallwirtschaft - dürfte sich zwischen beiden Polen bewegen. Wahrscheinlich ist, daß trotz einer Annäherung der Politikstile sektorale Regelungsunterschiede eher größer werden. Auch deshalb ist das Leitbild einer "wirtschaftsfreundlichen Gewerkschaft" (Hyman 1996) kein Allheilmittel, um der fragmentierenden Wirkung von Globalisierungsfolgen wirksam zu begegnen.

4.4. Kohärenz oder Zerfall eines eurozentrierten Entwicklungspfades?

Die bislang skizzierten Dimensionen des Wandels illustrieren zweierlei. Zum einen ist unübersehbar, daß Schlüsselunternehmen und in ihrem Gefolge auch kleinere Firmen Aushandlungs-Strategien verfolgen, die die soziale Kohärenz etablierter Kontrollkonzepte untergraben. Zum anderen eröffnet die bestehende institutionelle Konfiguration Betriebsräten und Gewerkschaften noch immer Interventionschancen, die einem radikalen Pfadwechsel der Unternehmen Grenzen setzen. Ein Ausdruck dieses Dilemmas sind Experimente in einzelnen Politik-Arenen, die im günstigsten Fall auf eine Hybridgestalt mit koexistierenden Kontrollmodi, in einer weniger günstigen Variante auf ein rasches Nachlassen der sozialen Kohäsionskraft industrieller Komplexe und ihrer institutionellen Einbettungen hinauslaufen. Insgesamt spricht das für eine diffuse, sich weitgehend spontan und ungerichtet vollziehende Transformation des Status quo in den Kapital-Arbeit-Beziehungen. Läßt sich diese Hypothese erhärten, so ist sie für Erforschung der Internationalisierungsstrategien und Aushandlungsbeziehungen industrieller Schlüsselunternehmen folgenreich.

Laut Ruigrok/van Tulder (1995) war das Interesse makrofordistisch regulierter Schlüsselunternehmen an harmonisierten Wettbewerbsbedingungen lange Zeit eine wichtige Triebkraft des (west-)europäischen Integrationsprozesses. Aushandlungsbeziehungen innerhalb der industriellen Komplexe sorgten im Zusammenspiel mit den Regulationssystemen nationaler Industriemodelle für die Ausprägung eines eurozentrischen Entwicklungspfades. Die Schwierigkeiten der Schlüsselunternehmen, bei ihren Internationalisierungsstrategien grundlegende Pfadwechsel zu vollziehen, haben bis in die Gegenwart eine relative Kontinuität entsprechender Internationalisierungsstrategien bewirkt. Wie nun aber, wenn die Kohäsionskraft von Kompromißgleichgewichten und institutionellen Settings auf allen Ebenen abnimmt? Die hervorstechende Wirkung "inszenierter Globalisierung" besteht ja gerade darin, ohnehin poröse

Kompromißformeln und Regularien in heimischen Aushandlungsverhältnissen weiter zu schwächen. Unter diesen Bedingungen läßt sich die These einer strikten Pfadabhängigkeit von Internationalisierungsstrategien nur noch mit Einschränkungen aufrechterhalten. Schlüsselunternehmen, die sich in einem Umfeld mit instabilen institutionellen Settings bewegen und selbst zu regelverändernder Politik übergehen, sind nicht unbedingt daran interessiert, die ohnehin im Umbruch befindlichen Kontrollkonzepte auf den gesamten industriellen Komplex einschließlich seiner Außenstandorte auszuweiten. Das Gegenteil kann der Fall sein. Außenstandorte und fremde Aushandlungsarenen werden möglicherweise zu Experimentierfeldern für Kontrollkonzepte, die dann vermittelt auf die Aushandlungsbeziehungen an der heimischen Basis zurückwirken. Das heißt nicht, daß sich die Gewichte zwischen heimischen und auswärtigen Standorten grundlegend verschieben. Wahrscheinlich ist vielmehr eine nach wie vor hochgradig wirksame limitierende Funktion bestehender Aushandlungsbeziehungen in makrofordistisch regulierten Firmen. Die für Unternehmensführungen fortbestehende Notwendigkeit, mit relativ starken Aushandlungspartnern zu koalieren, schränkt den Spielraum für soziale Experimente ein. Dies ist wohl der harte Kern jener Mutmaßungen, die einen Flexibilitätsnachteil des "ausgehandelten Unternehmens" (Streeck 1995) gegenüber seinen toyotistisch oder mikrofordistisch regulierten Konkurrenten sehen. Und eben dies erklärt gezielte Versuche der Schlüssel-firmen, solche Limitierungen mittels Standortpolitik zu durchbrechen. Die Gesamtwirkung solcher Strategien kann jedoch letztlich nur ein Verlust an sozialer Kohäsionskraft in einzelnen industriellen Komplexen ebenso wie in der Gesamtheit des Industriemodells sein.

Daraus folgt, daß die enge Verzahnung von heimischer Basis, dominantem Kontrollkonzept und Internationalisierungspfad, wie sie Ruigrok/van Tulder zu erkennen glauben, für in Deutschland und Kontinentaleuropa ansässige multinationale Konzerne so nicht mehr existiert. Die Schwerkraft der Aushandlungsbeziehungen kann noch eine Bremswirkung entfalten; aber die Suche

nach Lösungen präjudiziert sie nur noch bedingt. Schlüsselunternehmen, die den daraus erwachsenden Kontrolldilemmata durch einen Sprung zu einem anderen Entwicklungspfad begegnen wollen, radikalieren im Grunde nur das Problem. Auch für mächtige Schlüsselunternehmen ist ein solcher Sprung nur schwer zu verwirklichen, weil ein Durchbruch in einer Politikarena - etwa in den Beziehungen zu Aktionären und Finanziers - die Kontrollprobleme eher verstärken würde, sofern nicht die gesamte Bargaining-Umwelt "stimmig" gestaltet werden kann. Wenn einerseits die Klammer zwischen nationaler Basis und Internationalisierungspfad aufgebrochen oder zumindest lockerer geworden ist, andererseits aber das Einbiegen auf den japanischen (Dominanz toyotistischer Kontrollkonzepte) oder den amerikanischen (Dominanz mikrofordistischer Kontrollstrategien) Weg keine wirkliche Alternative darstellt, dann müssen Lösungen auf einer anderen Ebene gesucht werden.

In diesem Kontext stellt sich die "europäische Frage". Gibt es eine Chance für einen europäischen Konvergenzprozeß, in dessen Verlauf industrielle Komplexe ihre heimische Operationsbasis und damit auch ihre Aushandlungsbeziehungen immer weniger über nationale Wirtschaftsräume, dafür aber um so stärker über die Makroregion Europa definieren? Markante Positionen wie sie von Streeck (1996) oder Junne (1996) formuliert worden sind, schließen dies definitiv aus. Nach deren Auffassung ist die Chance für die Herausbildung eines europäischen Kapitalismus, der konstitutive Elemente des "Rheinmodells" bewahrt und weiterentwickelt, endgültig verpaßt: Der europäische Binnenmarkt werde zu einem Zeitpunkt realisiert, an dem seine Größenordnung für viele Sektoren schon nicht mehr ausreiche und seine Schutzfunktion kaum mehr wirksam sei, weil er "wegen der gleichzeitigen Liberalisierung des Weltmarktes, des Abbaus der Außenzölle und der ungehinderten Direktinvestitionen den europäischen Firmen keinen nennenswerten Schutz mehr" bieten könne (Junne 1996, S. 520). Ökonomische Integration funktioniere für die Unternehmen besser ohne staatliche Intervention (Streeck

1996). Zudem seien die schwachen europäischen Institutionen nicht in der Lage, irgend etwas effizienter, besser oder wirksamer zu regeln als Nationalstaaten dies könnten (vgl. die Beiträge in Boyer/Drache 1996). Statt die Vorteile europäischer Politikkoordination zu nutzen, lasse sich in vielen Bereichen eine Re-Nationalisierung beobachten. Die Europäische Union ist in dieser Sicht nichts weiter als eine "Globalisierungsmaschine", die den Druck der Weltmarktkonkurrenz an nationale Regierungen und industrielle Akteure weiterleitet.

Daß solche Einschätzungen eine markante Seite der EU-Ralität treffen, ist kaum zu bezweifeln. Dennoch spricht einiges gegen die Verabsolutierung solcher Sichtweisen. Autoren wie Junne und Streeck neigen dazu, die dominante Politik neoliberaler Flexibilisierung (Lipietz) mit der europäischen Integration in eins zu setzen. Wie sich die sozialen Destruktionskräfte einer verselbständigten Marktökonomie auswirken, ob solche Verwerfungen Lernprozesse provozieren können, von denen dann ein positiver Integrationsdruck ausgeht, wird kaum diskutiert. Um so unbefriedigender bleiben die vorgeschlagenen Auflösungen des Problemszenarios. Streeck plädiert schlicht für die "zweitbeste Lösung", für die Verteidigung des Nationalstaates und die Definition nationaler Wirtschaftsinteressen. Bei den industriellen Beziehungen würde dies das Ende des nationalen Korporatismus und seine kleinformatische Wiederkehr in Gestalt sektoraler Meso- oder Mikrokorporatismen bedeuten.

Wir hegen Zweifel, daß der in solchen Deutungen anvisierte Weg tatsächlich die zuvor ausgebreiteten Zerfallszenarien einholt. Nach unserer Auffassung eröffnet der europäische Einigungsprozeß - noch - Gestaltungsoptionen, die über kollektive Lernprozesse, politische und soziale Kräfteverhältnisse in den beteiligten Nationalstaaten beeinflussbar sind. In diesem Kontext gehört es zu den Pointen der aktuellen Debatte, daß ausgerechnet kritische nordamerikanische Autoren wie Thurow (1996) dem europäischen Binnenmarkt schon wegen seines Volumens eine regelsetzende Potentialität für die Triaden-Ökonomien zugestehen. Ungeachtet dessen gilt,

daß das deutsche System industrieller Beziehungen auch einen positiven europäischen Integrationsprozeß nicht unverändert überleben könnte. Europäische Mehrebenenregulation wird bis auf weiteres, darin ist Streeck zuzustimmen, Marktkräfte in der Hierarchie der Steuerungsformen höher gewichtet als deren soziale und politische Regulation. Aber es ist doch die Frage, ob nicht oberhalb und unterhalb des Nationalstaates Ansatzpunkte für Interessenaggregationen entstehen, deren Politisierung und Institutionalisierung auf eine neuartige Balancen von Steuerungs- und Regulationsformen hinauslaufen würde. Aktuell dominieren innerhalb der EU Deregulierungs- und Desintegrationstendenzen. Eine bereits jetzt zu beobachtende Folge ist, daß die nationalen Arbeitsbeziehungssysteme sich eher ausdifferenzieren als angleichen. Das deutsche System industrieller Beziehungen wird durch Internationalisierungsprozesse an der sensiblen Nahtstelle von betrieblicher Mitbestimmung und gesellschaftlicher, flächenbezogener Regulation getroffen. Kurzfristig scheint nur eine Wahl zwischen einer sich spontan und zerstörerisch vollziehenden und einer kontrollierten, Gewerkschaften und Interessenvertretungen einbeziehenden Dezentralisierung möglich. Inwieweit in den Schlüsselunternehmen oder bei anderen sozialen Akteuren in industriellen Komplexen Interessenlagen vorhanden sind, die eine Re-Regulation im europäischen Raum stützen könnten, in welchem Ausmaß entsprechende politische Lernprozesse stattfinden und auf Realisierung drängen, ist eine Frage, die zu beantworten (nicht nur) Sache empirischer Forschung ist.

Literatur

- Afeldt, H. (1994): Wohlstand für niemand? Die Marktwirtschaft entläßt ihre Kinder. München.
- Albert, M. (1992): Kapitalismus contra Kapitalismus. Frankfurt/M.
- Altvater, E.; Mahnkopf, B. (1996): Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster.
- Bahn Müller, R.; Bispinck, R. (1995): Vom Vorzeige- zum Auslaufmodell, in Bispinck, R.: Tarifpolitik der Zukunft. Hamburg, S. 137-172.
- Bartlett, Ch.; Goshall, S. (1990): Internationale Unternehmensführung. Frankfurt/M.
- Bartusek, R.; Dörre, K.; Gröger, H. (1996): Von einer Produktionseinheit zum selbständigen Betrieb, in: Hoß, D.; Wirth, B.: Wege zur innovativen Organisation. Stuttgart.
- Beck, U. (1996): Das Zeitalter der Nebenfolgen und die Politisierung der Moderne, in: Beck, U.; Giddens, A.; Lash, S.: Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse. Frankfurt/M.
- Beck, U.; Giddens, A.; Cash, S.V. (1996): Reflexive Modernisierung, Frankfurt/M.
- Beckmann, Ch.; Fischer, J. (1994): Einflußfaktoren auf die Internationalisierung von Forschung und Entwicklung in der deutschen chemischen und pharmazeutischen Industrie, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 7, 8, S. 630 ff.
- Boyer, R.; Drache, D. (1996): Introduction, in: Boyer, R.; Drache, D.: States against Markets. London/New York.
- Buckley, P.; Casson, M. (1976): The Future of the Multinational Enterprise. London.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (1996): Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Endbericht. Bonn.
- Dicken, P. (1992): Global Shift. The Internationalisation of Economic Activity. Liverpool.
- Dolata, U. (1996): Autonomisierung und Internationalisierung der Industrieforschung, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 10, S. 1270 ff.
- Dore, R. (1996): Unions Between Class and Enterprise, in: Industrielle Beziehungen, 3. Jg., Heft 2, S. 154-172.
- Dörre, K. (1995): Postfordismus und industrielle Beziehungen: Die Gewerkschaften zwischen Standortkonkurrenz und ökologisch-sozialer Reformpolitik, in: Buhlmann, E. u.a.: Jenseits von Öko-Steuern. Dortmund.
- Dörre, K. (1996): Globalstrategien von Unternehmen - ein Desintegrationsphänomen? Zu den Auswirkungen grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten auf die industriellen Beziehungen, in: SOFI-Mitteilungen, Nr. 24, S. 16 ff.
- Dörre, K. (1997): Unternehmerische Globalstrategien, neue Managementkonzepte und die Zukunft der industriellen Beziehungen. In: Kadritzke, U. (Hrsg.): Unternehmenskulturen unter Druck. Neue Managementkonzepte zwischen Anspruch und Wirklichkeit. S. 15-44.
- Dörrenbächer; Wortmann (1991): The Internalization of corporate research and development, in: Intereconomics, May, June.

- Dunning, J. (1992): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham.
- Esser, I. (1993): Die Suche nach dem Primat der Politik, in: Unseld, S. (Hrsg.): *Politik ohne Projekt?* Frankfurt/M., S. 409-430.
- FAZ (1996): Das Rheinland ist in Deutschland ein guter Boden für die Biotechnologie, 18.12.1996, Nr. 295, S. 21.
- Frankfurter Rundschau (1997): Forschungsstandort D., 4.1.1997.
- Gerybadze A.; Meyer-Krahmer F.; Reger G. (1996): *Globales Management von Forschung und Entwicklung*. Karlsruhe.
- Giddens, A. (1995): *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt/M.
- Gordon, D. (1988): The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations, in: *New Left Review* 168, March-April, S. 24 ff.
- Gruppe von Lissabon (1997): *Die Grenzen des Wettbewerbs - Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit*. München.
- Hank, R. (1995): *Arbeit. Die Religion des 20. Jahrhunderts - Auf dem Weg in die Gesellschaft der Selbständigen*. Frankfurt/M.
- Härtel, H.; Jungnickel, R. u.a. (1996): *Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel - Globalisierung der deutschen Wirtschaft*. Baden-Baden.
- Held, D. (1995): *Democracy and the Global Order*. Cambridge.
- Hirsch, J. (1995): *Der nationale Wettbewerbsstaat*. Amsterdam.
- Hirsch-Kreinsen, H. (1997): *Weltmarkt und Wandel der Unternehmensstrategien - Widersprüche der Globalisierung*, in: *Jahrbuch Sozialwissenschaftliche Technikberichterstattung 1996*.
- Hirst, P.; Thompson, G. (1996): *Globalisation in Question*. Cambridge.
- Hobsbawm, E. (1994): *Age of Extremes - The Short Twentieth Century 1914-1991*. London.
- Hofmann, J. (1997): *Gewerkschaften in der Globalisierungsfalle?*, in: *Prokla* 106. Münster.
- Hübner, K. (1996): *Globalisierung, Hegemonie und die Aufwertung des Regionalen*, in: Bruch, M.; Krebs, H.-P.: *Unternehmen Globen*. Münster, S. 40-58.
- Hyman, R. (1991): *Strategie oder Struktur? Die widersprüchlichen Handlungskonstellationen des Managements ihrer Arbeit*, in: Müller-Jentsch, W. (Hrsg.): *Konfliktpartnerschaft*. München, S. 63-103.
- Hyman, R. (1996): *Die Geometrie des Gewerkschaftsverhaltens: Eine vergleichende Analyse von Identitäten und Ideologien*, in: *Industrielle Beziehungen* 3. Jg., S. 36 ff.
- Inagami, T. (1996): *The death of the labour movement and the Japanisation of industrial relations*, in: *Industrielle Beziehungen*, 3. Jg., Heft 2.
- Jacobi, O. (1992): *Industrielle Demokratie und intermediäre Organisation in Europa*, in: *WSI-Mitteilungen*, 45. Jg., S. 773-779.
- Jungnickel, R. (1995): *Foreign Direct Investment, Trade and Employment - The Experience of Germany*, in: OECD (1995): *Foreign Direct Investment, Trade and Employment*. Paris, S. 91-119.
- Jungnickel, R. (1996): *Globalisierung: Wandert die deutsche Wirtschaft aus?*, in: *Wirtschaftsdienst*, Vol. 76, No. 6, S. 309-316.
- Kern, H. (1996): *Vertrauensverlust und blindes Vertrauen: Integrationsprobleme im ökonomischen Handeln*, in: *SOFI-Mitteilungen* Nr. 24. Göttingen, S. 7-14.
- Köhler, C.; Woodard, J. (1997): *Systems of Work and Socio-economic Structures. A Comparison of Germany, Spain, France and Japan*. In: *European Journal of Industrial Relations* Vol. 3, Nr. 1, S. 59-82.
- Krugman, P. (1994): *Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*. New York.
- Krugman, P. (1996): *Wettbewerbsfähigkeit - eine gefährliche Wahnvorstellung*, in: *Jahrbuch für Arbeit und Technik*. Bonn, S. 37-49.
- Küchle, H. (1996): *Deutschlands Position auf dem Weltmarkt*, in: *WSI-Mitteilungen*, 49. Jg., S. 295-303.
- Kuda, R. (1996): *Die Chancen der Globalisierung nutzen*, in: *Standpunkt* Nr. 5/96.
- Lipietz, A. (1993): *Towards a New Economic Order*. Cambridge.
- Lücke, M. (1996): *Die Auswirkungen des Handels mit Mittel- und Osteuropa auf den Arbeitsmarkt*, in: *Die Weltwirtschaft*, No. 2, S. 171-189.
- Luttwak, E. (1994): *Weltwirtschaftskrieg, Export als Waffe - aus Partnern werden Gegner*. Reinbek bei Hamburg.
- Marginson, P.; Sisson, K. (1994): *The Structure of Transnational Capital in Europe: The Emerging Euro-company and its Implications for Industrial Relations*, in: Hyman, R.; Ferner, A.: *New Frontiers in European Industrial Relations*. Oxford, S. 15-51.
- Martin, H.P.; Schumann, H. (1996): *Die Globalisierungsfalle*, Reinbek bei Hamburg.
- Mathews, J. (1989): *Age of Democracy: The Politics of Post-Fordism*, Oxford University Press. Melbourne.
- Meyer-Krahmer, F.; Reger, G. (1997): *Die Technologiepolitik öffnet sich nur langsam globalem Denken*, in: *Frankfurter Rundschau* Nr. 61, S. 12.
- Michalet, C.A. (1989): *Global Competition and its Implications for Firms*, Organization for Economic

- Cooperation and Development, DSTI/SPRI/89.7. Paris.
- Müller-Jentsch, W. (1995): Auf dem Prüfstand. Das deutsche Modell industrieller Beziehungen, in: Industrielle Beziehungen, 2. Jg., S. 11-24.
- Müller-Jentsch, W. (1996): Theorien industrieller Beziehungen, in: Industrielle Beziehungen 3. Jg., S. 36-64.
- Narr, W.D.; Schubert, A. (1994): Weltökonomie. Frankfurt/M.
- Ohmae, K. (1994): Die neue Logik der Weltwirtschaft. Hamburg.
- Ohmae, K. (1996): Der neue Weltmarkt. Hamburg.
- Ortmann (1995): Formen der Produktion. Organisation und Rekursivität. Opladen.
- Piore, M.; Sabel, Ch. (1984): Das Ende der Massenproduktion. Eine Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft. Berlin.
- Reich, R.B. (1993): Die neue Weltwirtschaft. Frankfurt/M.
- Revelli, M. (1997): Wirtschaft und Sozialmodell im Übergang vom Fordismus zum Toyotismus, erscheint in: „Sozialismus“.
- Ruigrok, W.; van Tulder R. (1995): The Logic of International Restructuring. London/New York.
- Sachverständigenrat (1988): Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Arbeitsplätze im Wettbewerb. Jahresgutachten 1988/89. Stuttgart/Mainz.
- Schmitter, C. Ph. (1996): Sektoren im Modernen Kapitalismus: Steuerungsformen und ihre Performanzunterschiede, in: Kenis, P.; Schneider, V.: Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik. Frankfurt/M., S. 313 ff.
- Soltwedel, R. (1996): Freiheit für die Betriebe. Kollektive Regelungen passen nicht mehr in das Zeitalter der Globalisierung, in: Die Zeit Nr. 37, S. 19.
- Soltwedel, R. (1997): Die Marktwirtschaft muß neue Kraft schöpfen, in: FAZ Nr. 57, S. 15.
- Strange, S. (1986): Casino Capitalism, Basil Blackwell, Oxford.
- Streeck, W. (1995): Der deutsche Kapitalismus. Gibt es ihn? Kann er überleben?, Original in: Crouch, C; Streeck, W. (1995): Modern Capitalism or Modern Capitalisms? London.
- Streeck, W. (1996): Gewerkschaften zwischen Nationalstaat und europäische Union, Vortrag aus Anlaß des 75. Gründungsjubiläums der ADA. Frankfurt, MS.
- Thurow, L. (1992): Kopf an Kopf. Düsseldorf.
- Thurow, L. (1996): Die Zukunft des Kapitalismus. Düsseldorf.
- Trinczek, R.(1996): Globalisierung der Ökonomie - Idealtyp und Wirklichkeit, Arbeitspapier zum Kolloquium der DFG vom 27./28. Juni 1996 in Erlangen.
- UNCTAD (1996): World Investment Report. New York.
- van Ruysseveldt, J.; Visser, J. (1995): Industrial Relation in Europe. Traditions and Transitions. London.
- Wellhöner, V. (1996): Wirtschaftswunder, Weltmarkt, westdeutscher Fordismus. Der Fall Volkswagen. Münster.
- Wirtschaftswoche (1996): Nr. 39, S. 72 ff.

Zwischen tertiärer Wohlstandsgesellschaft und tertiärer Krise

Bericht aus dem Arbeitskreis „Entwicklungstrends im Dienstleistungsbereich“ (BMBF Initiative „Dienstleistung 2000 plus“)

Martin Baethge, Herbert Oberbeck, Rüdiger Glott

Das BMBF startete im Jahr 1995 eine Initiative "Dienstleistung 2000 Plus" mit dem Ziel, Handlungs- und Forschungsbedarf für die weitere Entwicklung des Dienstleistungsbereichs zu ermitteln. Zwölf Arbeitskreise - koordiniert durch das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) - widmeten sich dieser Thematik mit unterschiedlichen Fragestellungen. Der Arbeitskreis 1 "Entwicklungstrends im Dienstleistungsbereich" wurde vom SOFI organisiert (Martin Baethge, Herbert Oberbeck) und sollte grundlegende Aspekte und Forschungsfragen zur Dienstleistungsentwicklung erarbeiten.¹ In vier zum Teil zweitägigen Sitzungen zwischen Februar und September 1996 wurden Zukunftsprojektionen zu Strukturentwicklungen von Dienstleistungsbereichen und Dienstleistungsarbeit auf ihre Aussagefähigkeit und ihre Schwachstellen hin geprüft und theoretischer Klärungs- und empirischer Forschungsbedarf herausgearbeitet. In diesem Rahmen sollten allgemeine gesellschaftliche Entwicklungstrends wie z.B. demographischer Wandel, Veränderungen von kulturellen Verkehrsformen, Veränderung von Bedürfnisstrukturen, verhaltensrelevante Ausdifferenzierungen der Sozialstruktur sowie Flexibilisierung von Arbeits- und Beschäftigungsformen in ihrer Bedeutung für die zukünftige Entwicklung von Dienstleistungsbedarf und Dienstleistungsbeschäftigung analysiert und abgeschätzt werden, und dies, wenn möglich, auch mit Blick auf internationale Entwicklungstrends.

Gegenstände der Sitzungen waren die Entwicklung von Ideen für prioritäre Erstmaßnahmen, Diskussion der Leitsätze des Projekts "Dienstleistung 2000 plus", die Ermittlung methodischer Probleme bei der Ermittlung von Trends im Dienstleistungsbereich, Diskussion über die Auswirkungen neuer Informations- und Kommunikationstechnologien auf die zukünftige Entwicklung der Dienstleistungsarbeit und der Konsumformen sowie die Diskussion über das Verhältnis zwischen Dienstleistungen und Produktion. Der folgende Text faßt - in der Verantwortung der Autoren - wesentliche Diskussionsergebnisse des Arbeitskreises zusammen.

¹ Der Arbeitskreis setzte sich aus folgenden Personen zusammen: L. Alex (Bundesinstitut für Berufsbildung), M. Baethge (SOFI, Arbeitskreisleiter), W. Buchwald (Statistisches Bundesamt), K. Dieckhoff (Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft RKW Frankfurt), W. Dostal (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit), H. Gabriel (DGB-Bundesvorstand), W. Ganz (Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation), W. Girschner (Universität Göttingen, FB Sozialwissenschaften; Moderator), R. Glott (SOFI, Arbeitskreissekretär), G. Heuchert (Bundesanstalt für Arbeitsmedizin), F. Hinterberger (Wuppertaler Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH), B. Hunger (BMBF), I. Kopp (Projekträger Arbeit, Umwelt und Gesundheit), H. Kotthoff (ISO-Institut für Sozialforschung und Sozialwirtschaft e. V.), K. Kuhn (Bundesanstalt für Arbeitsschutz), G. Licht (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung), H. Oberbeck (SOFI, Arbeitskreisleiter), R. Rock (Bergische Universität Wuppertal), D. Sauer (Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung München), B. Stauss (Universität Eichstätt Ingolstadt), L. Wexlberger (Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände), E. Wedding (chem. Leiter des Bereichs Bildung und Personalentwicklung bei der Tengelmann Warenhausgesellschaft), K.- G. Zinn (RWTH Aachen).

Als Gäste nahmen an einzelnen Sitzungen teil: K.P. Wittmann (SOFI), V. Wittke (SOFI), T. Wichmann (Institut für Wirtschaftsforschung Halle)

I. Zukunftsszenarien2: Im Spannungsfeld zwischen "tertiärer (Wohlstands-) Zivilisation" und "tertiärer Krise"

1. Der Begriff Dienstleistung stellt keine positiv bestimmbare Einheit dar, sondern umfaßt eine Fülle von heterogenen Funktionen, Organisations- und Handlungsformen, für die es wenig Sinn macht, eine endlose Suche nach einem einheitsstiftenden "Wesen" zu starten. Gleichwohl ist es erforderlich, in der wissenschaftlichen und politischen Diskussion über Dienstleistungsökonomie und Dienstleistungsarbeit genaue Sprachregelungen für die Unterschiedlichkeit von Dienstleistungstätigkeiten zu finden und die im Augenblick gehandelten Differenzierungen (z.B. "personenbezogene" versus "unternehmensbezogene", "private" versus "öffentliche" Dienstleistungen) auf ihre Tragfähigkeit und Eindeutigkeit hin abzuklopfen. Eindeutigkeit begrifflicher Konventionen bildet die Voraussetzung für Verständigung über zu erwartende Entwicklungstrends.

2. Es gibt unterschiedliche Entwicklungspfade für und in die Dienstleistungsgesellschaften. Die Unterschiedlichkeit von Entwicklungspfaden zwischen nationalstaatlich abgrenzbaren Gesellschaften basiert auf ökonomischen, sozio-kulturellen und politischen Strukturen und Verkehrsformen (Systembedingungen), die nicht einfach aufzulösen sind. Welche Strukturen und Verkehrsformen im einzelnen auf die Entwicklung von Dienstleistungen wirken, darüber gibt es viel Spekulation - etwa im Sinne der These eines "amerikanischen" oder "schwedischen" Weges in die Dienstleistungsgesellschaft (Häußermann/Siebel 1995) -, aber wenig gesichertes Wissen. International vergleichende Forschung, für die es in den vergangenen Jahren erste und noch sehr bruchstückhafte Ansätze in der Bundesrepublik gibt, sind deswegen zu intensivieren. Von der Analyse unterschiedlicher nationalstaatlicher Entwicklungs-

muster kann man sich Aufschluß über die Bedeutung von politischen, sozialen und kulturellen Faktoren für den Ausbau von Dienstleistungen - auch innerhalb einer sich zunehmend globalisierenden Ökonomie - versprechen.

3. Die weitere Entwicklung der Dienstleistungsökonomie ist sowohl von sozialen und kulturellen Voraussetzungen abhängig als sie auch weitreichende und heute nicht absehbare Implikationen für das Sozialsystem einer Gesellschaft hat. Dieses gilt nicht allein für die sozialen Sicherungssysteme, für sozial-strukturelle Determinanten des Zugangs zu Dienstleistungen (z.B. materielle und informationelle Ressourcen für Multimedia-Nutzungen), sondern ebenso für die Erforschung der Implikationen der Ausweitung neuer IuK-Technik für die Kommunikationsformen und für die kulturellen Ausprägungen (z.B. die Bedeutung "virtueller Welten" für Wahrnehmungs- und Erfahrungsweisen sowie für Lern- und Kommunikationsformen).

4. Insgesamt sind die Ausgangsdaten etwa zur Struktur der Dienstleistungssektoren, zur Verbindung von Industrie- und Dienstleistungsarbeit sowie zur Struktur von Dienstleistungsarbeit und Dienstleistungsbeschäftigung zu unübersichtlich, als daß man globale Szenarien und dies noch schwerpunktmäßig mit der Perspektive Dienstleistungsgesellschaft entwickeln kann. Globale Szenarien sind heute durchgängig mit dem Makel behaftet, daß sie zu hoch aggregiert erscheinen, um zutreffend und nachvollziehbare Aussagen über zukünftige Entwicklungen treffen zu können. Da insgesamt solche Szenarien die "Alltagssemantik" relativ stark beeinflussen, muß Wissenschaft hier vor allen Dingen die Rolle übernehmen, den jeweils in diesen Szenarien unterlegten konkreten Aussagegehalt zu überprüfen und - in aller Regel wohl eher - zu falsifizieren.

Die Schlußfolgerung aus der Methoden-Diskussion läßt sich in zwei Richtungen ziehen: Szenarien können zum einen für begrenzte Teilbereiche von Dienstleistungen und überschaubare (mittelfristige) Zeiträume sinnvoll

2 Der Arbeitskreis hat sich intensiv mit vorliegenden Zukunftsvorstellungen und Entwicklungsprognosen befaßt, es aber nach gründlicher Diskussion nicht als sinnvoll erachtet, selbst globale Szenarien zur Gesellschaftsentwicklung in den nächsten 30 Jahren zu entwickeln.

sein, wenn man genügend gesicherte Indikatoren für die Dynamik hat, die sich in diesen Bereichen entfalten kann. Zum anderen erscheinen noch am ehesten theoretisch gut fundierte, auf langfristige Entwicklungstendenzen ausgelegte Entwürfe fruchtbar, die gleichsam als heuristische Konzepte zur Beurteilung der Richtung der aktuellen Entwicklungsdynamik dienen und positive oder negative Entwicklungspotentiale (Gestaltungs- oder Gefährdungspotentiale), die in der aktuellen Situation angelegt sind, sichtbar machen.

5. Einen solchen Entwurf stellt etwa Fourastiés bahnbrechende Arbeit zur Dienstleistungsentwicklung dar, auf welche die weitere ökonomische und sozialwissenschaftliche Diskussion immer wieder Bezug genommen hat (vgl. Gershuny 1981, Kalmbach 1988, Zinn 1996). Wie sehr auch immer seine Prämissen heute zu modifizieren sind, insbesondere bezogen auf seine Annahme der Rationalisierungsresistenz von Dienstleistungen: die in seinem Werk angelegte Alternative von "tertiärer Wohlstands-Zivilisation" und "tertiärer Krise" (Zinn 1996), in der man unschwer das in der Debatte über die Dienstleistungsgesellschaft immer wieder auftauchende Grundmuster einer eher optimistischen oder eher pessimistischen Zukunftsprognose (Gershuny 1981) erkennen kann, markiert die Pole möglicher Entwicklung, zwischen denen es vielfältige Zwischenformen und Kombinationen gibt. Die Auseinandersetzung mit dieser Alternative zeigte, daß im Zusammenhang der Beschäftigungsentwicklung interessanter als die Frage, ob sich eher das "optimistische" oder "pessimistische" Szenario durchsetzen werde, diejenige ist, welche Faktoren und Merkmale eher in die eine oder in die andere Richtung weisen. Die Faktoren sind der Gestaltung zugänglich und politisch beeinflussbar.

Der Begriff "*tertiäre Zivilisation*" bezeichnet eine Gesellschaftsformation, in der Dienstleistungskonsum auf hohem Niveau mit der Dominanz von Dienstleistungstätigkeiten bei Wertschöpfung und Beschäftigung einhergeht. Sie wird entwicklungsgeschichtlich dadurch hervorgerufen, daß auf der einen Seite die Produktivität des

sekundären Sektors immer weiter steigt und ein steigendes Pro-Kopf-Einkommen ermöglicht, auf der anderen Seite eine relative Sättigung der Nachfrage nach (den billiger werdenden) Industriegütern eintritt und ein immenser "individueller und kollektiver Hunger nach Tertiärem" (Fourastié) entsteht, der dazu führt, daß die sinkende industrielle Beschäftigung von der Dienstleistungsnachfrage kompensiert wird. Die Bedingungen für das Zustandekommen eines derartigen Entwicklungspfadens in eine "tertiäre Zivilisation" sind eine weitgehende *Rationalisierungsresistenz von Dienstleistungen* und *Dienstleistungslöhnen*, die dem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsniveau entsprechen, so daß Wechsel von Industrie- zu Dienstleistungstätigkeiten nicht mit Einkommenseinbußen verbunden sind und die Masse der Dienstleistungsbeschäftigten auch die Dienstleistungen kaufen können (vgl. Zinn 1996).

Wir wissen heute, daß die Modellannahmen (Fourastiés) - vor allem diejenigen von der Rationalisierungsresistenz der Dienstleistungsarbeit und der hohen Einkommenselastizität der Dienstleistungsnachfrage - nicht der Realität der Entwicklung entsprechen. Viele Dienstleistungen unterliegen einer hohen Rationalisierungsdynamik und die Einkommenselastizität der Dienstleistungsnachfrage ist nicht sonderlich hoch; im Übergang von industrieller zu Dienstleistungsbeschäftigung kommt es auch zu Einkommensenkungen, mit der Folge von Nachfrageausfall. Dies führt zur "tertiären Krise" (Zinn) oder - vielleicht vorsichtiger formuliert - zu Krisentendenzen in der Dienstleistungsgesellschaft. "*Tertiäre Krise*" ist gekennzeichnet durch ein Absenken des gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstums - demonstriert durch lange Phasen der US-Ökonomie in jüngerer Vergangenheit -, durch (gegebenenfalls hohe) Arbeitslosigkeit (als Ergebnis mangelnder Nachfrage), durch die Zunahme von "bad jobs" ("Mc Donaldisierung", "working poor"), durch damit einhergehende verstärkte Segmentierungsprozesse am Arbeitsmarkt, durch sich verfestigende Spaltung in der Gesellschaft aufgrund des einkommensbedingten Ausschlusses von Teilen der Bevölkerung vom Konsum von Dienstleistungen.

Die Debatte im Arbeitskreis machte sichtbar, daß gegenwärtig vieles dafür spricht, daß sich Momente einer "tertiären Krise" verstärken könnten. Das häufig in der politischen Diskussion als Vorbild angeführte amerikanische Beschäftigungswachstum ist in diesem Zusammenhang auch kritisch zu betrachten, da es verbunden war mit einem weit unter dem europäischen Produktivitätswachstum liegenden gesamtwirtschaftlichen Zuwachs und hohen Anteilen von "working poor" sowie einer schleichenden Erosion der Mittelklassen.³ Dies alles sind Phänomene, die der Zielvorstellung einer "tertiären Zivilisation" diametral widersprechen. Will man an ihr festhalten, sind Maßnahmen zu überlegen, die den skizzierten Phänomenen entgegenwirken. Dazu sind offensichtlich weder eine Niedriglohnpolitik im Dienstleistungssektor - unter dem Gesichtspunkt gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsanstiegs können Billigjobs auf Dauer sehr teuer werden, weil sie Produktivitätsanpassungen hinausschieben und das durchschnittliche Niveau senken können - noch eine zunehmende Verabschiedung des Staates aus den Infrastrukturleistungen und der Regulierung erfolgversprechende Rezepte. Ein Blick in die Geschichte lehrt, daß die staatliche Regulationstätigkeit der wahrscheinlich stärkste Motor für die Entwicklung von qualifizierten Dienstleistungen war (Gesundheitswesen, Bildung und Wissenschaft u.a.). Eine Perspektive für die Zukunft könnte sein, daß der Staat nicht seine eigenen Dienste ausweitet, wohl aber durch Regulierungstätigkeit Umverteilungsprozesse anstößt, eine nachfrage-stimulierende Fiskalpolitik betreibt und die Ausweitung möglichst qualifizierter Dienstleistungsarbeitsplätze fördert.

II. Trendentwicklungen

1. Über den Widerspruch von Notwendigkeit und begrenzter Machbarkeit von Prognosen (Das Problem quantitativer Projektionen)

Bei der Prüfung und Erörterung vorliegender Prognosen und Tendaussagen für den Dienstleistungssektor kommt der Arbeitskreis I zu dem Ergebnis, daß es keine wissenschaftlich unstrittigen Prognosen für den Dienstleistungssektor insgesamt gibt und selbst bereichsspezifische Trends mit vielen Problemen behaftet sind. Umfassende Aggregationen wie "die Dienstleistungsgesellschaft" oder "die Informationsgesellschaft" sind für die Kennzeichnung von Entwicklungsdynamiken wenig aussagekräftig, so beliebt sie in der politischen Diskussion und öffentlichen Meinung auch sind. Die von ihnen nahegelegten - oder besser "beschworenen" - Eindeutigkeiten und Entwicklungslogiken halten in der Regel einer kritischen Prüfung nicht stand.

Auf der anderen Seite bestand im Arbeitskreis Einvernehmen darüber, daß Projektionen und Prognosen für Politik und Wissenschaft unverzichtbar bleiben und eine gewisse Orientierungsfunktion unerlässlich ist, um durch Blick in die Zukunft aktuellen politischen Handlungs- und wissenschaftlichen Forschungsbedarf aufzudecken. Die Frage zielt also darauf, wie man die Orientierungsfunktion von Prognosen verbessern kann. Die Auflistung der Schwächen vorliegender Prognosen ist ein erster Schritt in die Richtung.

Als Hauptmängel werden - jeweils mit unterschiedlichem Gewicht für einzelne Studien - gegenüber den bisherigen Prognosen (gilt insbesondere für gesamtwirtschaftliche Projektionen und Prognosen - vgl. Schmidt-Faber/Wichmann 1996) ins Feld geführt,

- daß sie zu wenig dynamische Aspekte berücksichtigen und Status-quo-Rahmenbedingungen für wirt-

³ Auch wenn in jüngster Zeit (Zeitraum 1989-1995) der Anteil höherwertiger Arbeitsplätze an den neu geschaffenen Arbeitsplätzen in den USA offensichtlich gestiegen ist (Ilg 1996), erscheint damit der langfristige Trend zu gering qualifizierten Tätigkeiten, niedrigem Produktivitätswachstum und Einkommensstagnation noch nicht ins Gegenteil verkehrt.

schaftliches Handeln, Verteilungsrelationen und gesellschaftliche Verkehrsformen fortschreiben;

- daß sie mit unterschiedlichen Stützperioden und (Wachstums-)Annahmen arbeiten und so nicht vergleichbar sind;
- daß sie zu sehr technologiebezogen sind und andere Wirkfaktoren vernachlässigen;
- daß sie zu sehr in der Perspektive der Frage nach der möglichen Substituierbarkeit von Arbeitsplatzverlusten im sekundären Sektor durch Dienstleistungsexpansion stehen und deswegen die interne Differenzierung der Dynamik in den unterschiedlichen Dienstleistungsfeldern vernachlässigen (Lützel 1987). Zu einem Zeitpunkt aber, wo fast drei Viertel der Beschäftigung in Dienstleistungstätigkeiten bestehen, ist für die zukünftige Beschäftigungsentwicklung die Frage nach Rationalisierungs- und positiv beschäftigungswirksamen Innovations- und Expansionspotentialen innerhalb der Dienstleistungsbereiche vordringlich; ohne sie zu beantworten, gibt es auch keine Antwort auf die Kompensationsfrage.
- Schließlich wird die mangelnde Berücksichtigung qualitativer Merkmale (Konsumverhalten unterschiedlicher Bevölkerungsgruppen, Berufsaspirationen usw.) moniert, ohne deren Einbezug quantitative Aussagen leer bleiben.

Bezogen auf *Beschäftigungsprognosen* für den Dienstleistungsbereich kommt der Arbeitskreis zu dem Schluß, daß Branchen- und Berufsklassifikationen hier weniger aussagefähig sind als *Tätigkeitsklassifikationen* (die man dann mit Berufs- oder Branchenkategorien korrelieren kann.) Aber selbst diese werfen eine Reihe ungelöster Probleme auf, etwa bei der Entstehung neuer Tätigkeiten (z.B. im Pflege- oder im Kunst- und Medienbereich), oder in bezug auf die Zeitdimension ihrer Anwendbarkeit. Hier ist z.B. zu bedenken, daß sich durch die Tele-

kommunikation quantitativ nicht unbedingt viel verändert, dafür aber umso mehr in den Tätigkeits- und Kommunikationsstrukturen, was man mit den herkömmlichen Methoden nicht in den Griff bekommt.

Weiter ist zu bedenken, daß Personen bei der Klassifizierung ihrer Tätigkeit häufig Probleme haben. So würden sich etwa Arzhelferinnen, die bei einer Arbeitsplatzbeobachtung eher als Sekretärinnen beschrieben werden müßten, selbst fast durchweg als pflegerische Kräfte bezeichnen. Ferner gibt es das Problem, daß ein und dieselbe Tätigkeit in unterschiedliche Tätigkeitskategorien fallen kann: Lohnbuchhaltung im Unternehmen kann als Hilfstätigkeit bezeichnet werden, wird sie ausgelagert, handelt es sich um eine eigenständige Dienstleistung.

Schließlich gibt es Zweifel an der Zeitgemäßheit der *Klassifikationssysteme der amtlichen Statistik*, weil sie moderne Dienstleistungen wie Unternehmensberatung, Arbeitnehmerleasing, den inzwischen breit diversifizierten Bereich der Heil- und Pflegeberufe oder das Ausmaß geringfügiger Beschäftigung nicht detailliert genug erfassen (vgl. Lützel 1987).

Der Mikrozensus weist einerseits sowohl intern als auch im Vergleich zu den prognostizierten Daten Entwicklungssprünge und Ungereimtheiten auf, die mit der Frage nach der Angemessenheit der Kategorien allein nicht erklärt werden kann. Hier zeigt sich, daß momentan kein Instrument in der Lage ist, die Realität der Dienstleistungsentwicklung sicher abzubilden. Statistiken müßten hier inzwischen so stark auf Erfahrungswissen der Statistiker zurückgreifen, so W. Dostal (IAB), daß Kriterien wissenschaftlichen Arbeitens häufig nicht mehr in ausreichendem Maße erfüllt seien. Dostal sprach sich deshalb dafür aus, Instrumente zur Erfassung der Trends im Dienstleistungsbereich möglichst grobmaschig zu rastern und sie mehrdimensional anzulegen.

Im Resultat führen die aufgeführten Mängel auch politisch zu folgenreichen Schwächen:

- Einigermmaßen verlässliches und zudem für internationale Vergleichsstudien einsetzbares Datenmaterial liegt so gut wie gar nicht vor (im internationalen Vergleich bereiten die in den einzelnen [OECD-]Ländern sehr unterschiedlich gehandhabten Abgrenzungen von sekundären und tertiärem Sektor die hauptsächlichen Probleme).
- Die methodischen Zweifel an den vorliegenden Statistiken und Prognosen zur Beschäftigungsdynamik sind so weitreichend, daß weit *verbreitete Thesen*, wie etwa diejenige von der "*Dienstleistungslücke in Deutschland*", *wissenschaftlich kaum zu halten sind*.

Die methodischen Mängel von Prognose-Studien sind nicht allein wissenschaftlicher Unzulänglichkeit oder dem falschen politischen Anspruch an die Wissenschaft, einen zu weiten Blick aus zu hoher Vogelperspektive auf Gesamtentwicklungen zu werfen, zuzuschreiben. Sie liegen zum Teil in der "Natur der Sache" begründet und fordern einen anderen wissenschaftlichen Zugriff. Um dem Dilemma, das sich zwischen dem Erfordernis von Prognosen und den begrenzten methodischen Möglichkeiten auftut, beizukommen, sieht der Arbeitskreis die Verbindung von zwei Ansätzen:

- Zum einen ist für bestimmte Bereiche eine *theorie- und methodenbezogene Grundlagenforschung* aufzubauen bzw. zu intensivieren;
- zum anderen sind Prognosen nur *interdisziplinär* und *im Methodenmix von quantitativen und qualitativen Ansätzen* sowie für *abgrenzbare Dienstleistungsbereiche* zu erstellen (erst danach kann man über Gesamtentwicklungen neu nachdenken).

An zwei Beispielen läßt sich veranschaulichen, welche Art von Forschungsbedarf und -anlage damit gemeint ist:

- Die Organisation von Dienstleistungsarbeit differiert in den wichtigsten OECD-Staaten und hier namentlich zwischen den USA und Deutschland erheblich. Dies führt in den jeweiligen Ländern zu gravierenden Unterschieden in der Beschäftigungsstruktur (z.B. das Verhältnis von einfachen und ausführenden zu kontrollierenden, anleitenden Jobs) und in den beruflichen Entwicklungsperspektiven, mit jeweils weitreichenden Konsequenzen für die Rekrutierungsformen und Aus- und Weiterbildungssysteme. Auch hierzu mangelt es vor allem an Grundlagenforschung. Erforderlich sind vergleichende Studien über typische Formen der Arbeitsteilung und der Arbeitsorganisation in zentralen Dienstleistungsfeldern sowie über Arbeitskraftnutzung und über Rekrutierungs- und Qualifizierungsmuster von Dienstleistungsunternehmen in unterschiedlichen Branchen.
- In vorliegenden Prognose- und Trendanalysen wird in aller Regel mit wenigen, weitgehend klischeehaft gefaßten qualitativen Entwicklungsszenarien gearbeitet (z.B. Durchsetzung von Selbstbedienung im Finanzsektor, Teleshopping und anderes mehr), die das breite Spektrum von kulturell eingeführten Kundenerwartungen an Dienstleistungsunternehmen auch nicht annähernd abzubilden in der Lage sind. Ein Großteil dieser Szenarien folgt dabei - zumeist implizit - Entwicklungsvorstellungen, die aus der Dynamik industrieller (Massen-)Produktion entlehnt werden. Die Entwicklung von Dienstleistungsarbeit dürfte insgesamt jedoch anderen Bedingungen als diejenige von Produktionsarbeit unterliegen. Zweifelhaft ist vor allem die ständige Fixierung auf einen global gültigen und dominant technisch definierten one-best-way für die rationellere Gestaltung von Dienstleistungsarbeit und Dienstleistungsbeziehungen. In Frage zu stellen ist zudem, ob für Dienstleistungs- und Produktionsarbeit ein gleichermaßen gültiger *Produktivitätsbegriff* zugrunde gelegt werden kann. Auch hier ist, um die Frage beantworten zu können, Grundlagen-

forschung mit bereichsspezifischen qualitativen Analysen zu verbinden.

2. Im Zentrum: Das Verhältnis von neuen Formen der Arbeit und Qualität von Dienstleistungen (Zu qualitativen Entwicklungstrends)

Der Sachverhalt, daß die weitere Entwicklung der Dienstleistungsökonomie sowohl von sozialen und kulturellen Voraussetzungen abhängig ist als auch weitreichende und heute nicht absehbare Implikationen für das Sozialsystem einer Gesellschaft hat (vgl. Punkt 3 dieses Berichts), hat weitreichende Implikationen für die Gestaltung von Dienstleistungsangeboten und Dienstleistungsbeschäftigung. Diese sehr weitreichenden Implikationen sind heute bestenfalls ansatzweise zu eruieren. Deshalb können Entwicklungstrends auch in qualitativer Hinsicht vorerst nur punktuell und nicht bereits systematisch verknüpft formuliert werden.

- Neue Dienstleistungsangebote und neuer Leistungsbedarf jenseits von Selbstbedienungstechnik

Es ist weitgehend unstrittig, daß es in den nächsten ein bis zwei Jahrzehnten zu erheblichen Innovationen in privatwirtschaftlich und (noch) staatlich organisierten Dienstleistungsfeldern kommen wird. Mit einer Fülle von neuen Dienstleistungsprodukten ist ebenso zu rechnen wie mit weitgehend neuen Organisationsformen zur Erbringung bereits bekannter Dienstleistungen. Die neuen Informations- und Kommunikationstechniken spielen eine entscheidende Rolle bei der Produktion und Vermarktung qualitativ neuer Leistungsangebote sowie bei der grundlegenden Rationalisierung und Neustrukturierung von Leistungserstellungsprozessen.

Die derzeitige Diskussion über neue, vermarktungsfähige Dienstleistungen wird allerdings - neben allen Un-

sicherheiten über zukünftige reale Marktpotentiale - zu stark auf die neuen IuK-Techniken verengt (vgl. etwa die Mehrheit der Beiträge in Bullinger 1995). So wird vernachlässigt, daß mittel- und längerfristig eine erhebliche Nachfrage nach Dienstleistungen bestehen bleiben wird, die nicht oder nur rudimentär mit Hilfe von IuK-Techniken erbracht werden. So sehr zukünftig unterschiedliche Formen der Selbstbedienung bzw. des technisch vermittelten Direktzugriffs auf Dienstleistungen an Bedeutung gewinnen werden, so sehr ist ebenso davon auszugehen, daß Dienstleistungsanbieter weiterhin auch personengebundene Formen von Dienstleistungen anbieten und verbessern müssen (z.B. im Bereich häuslicher Kranken- und Altenpflege, aber auch bei Beratungsdiensten aller Art), um relevante Marktsegmente abdecken zu können.

Zu fragen ist hier zum einen, welcher Typus von Dienstleistungen sich auch zukünftig einer Durchdringung mit neuen IuK-Techniken weitgehend entziehen wird. Zu fragen ist zum anderen, wie die zweifellos zu erwartende neue Produkt- und Erstellungsqualität mit Hilfe vermehrter Informationsdatenbanken und vielfältiger On-Line-Dienste auch für solche Kundengruppen erschlossen werden kann, die sich zukünftig nicht der neuen Medien bedienen können oder wollen. Denkbar wäre hier beispielsweise die Entstehung eines neuen Typus von Dienstleistungsvermittlung, sei es in der Form von Informationsagenturen und Brokerberufen in allen möglichen Fachgebieten (allen voran vermutlich Finanzdienste, Gesundheitsdienste, Bildungsangebote), sei es in der Weiterentwicklung der Serviceleistungen von Kreditinstituten, Handels- und Touristikorganisationen für jene zwei Drittel der Privathaushalte, die nach derzeitigen Schätzungen bestenfalls jenseits des Jahres 2010 als Nutzer von Teleservices gesehen werden.

- *Probleme der Distribution von und des Zugangs zu Dienstleistungen (sozialstrukturelle Aspekte)*

Die zunehmende Bedeutung von Dienstleistungen, die zukünftig mit Hilfe von IuK-Techniken erbracht werden, aber auch die über traditionelle Branchen und Professionsgrenzen hinweg beobachtbare Konzentration von Dienstleistungsunternehmen schafft neue Probleme des Zugangs zu und der Transparenz von Dienstleistungen und Erstellungsprozessen. Neue Zugangsbarrieren können unter anderem dadurch entstehen, daß bestimmte Kundengruppen technisch unterstützte resp. basierte Dienstleistungen selbst nicht erschließen können oder wollen (vgl. Punkt 1). Viele Dienstleistungsunternehmen werden deshalb zukünftig verstärkt Beratungskompetenz und Serviceleistungen für verschiedene Kundengruppen selektiv anbieten müssen. Dies muß nicht zu dauerhaftem Ausschluß bestimmter Bevölkerungskreise von Dienstleistungsangeboten führen, da eine Spezialisierung von Leistungsanbietern dem entgegenwirken könnte. Gleichwohl ist mit einer sehr viel stärkeren Differenzierung von Leistungsangeboten und Leistungsanbietern zu rechnen.

Für viele private und (heute noch) staatliche Dienstleistungsfelder gilt, daß ein Großteil der Kunden aufgrund fehlender fachlicher Kompetenz weder die Qualität von Beratungsleistungen noch die Selektionsmechanismen von Anbietern überschauen kann. Hier entsteht ein *neu zu definierender Bedarf an öffentlicher Einflußnahme auf die Bestimmung von Qualitätsmerkmalen*. Erwartbar sind darüber hinaus ebenso neue Formen der Kontrolle von Zugangschancen, zumindest zu solchen Dienstleistungen, die für moderne gesellschaftliche Austauschprozesse unabdingbar sind.

Klärungsbedürftig ist hierbei primär, wo neue Barrieren in der Verfügbarkeit von Dienstleistungen entstehen und was an Infrastrukturdienstleistungen unabdingbar offen für alle potentiellen Nutzer gehalten werden muß - insbesondere im Zugang zu IuK-Netzen und zu Multime-

dia. Zu klären ist in diesem Zusammenhang ferner, wie weit nicht nur für einzelne soziale Gruppen und individuelle sowie institutionelle Nutzer, sondern auch für Regionen Nutzungsbarrieren entstehen und überwunden werden können (vgl. Kubicek 1995).

- *Staatliche Intervention und "tertiäre Wohlstandsgesellschaft"*

Eine "tertiäre Wohlstandsgesellschaft" (Zinn) erfordert erhebliche Interventionen, möglicherweise eher noch mehr gesellschaftliche Regulierung als in der Vergangenheit. Die Entwicklung einer sozialen und humanen Dienstleistungsökonomie wird - wie schon in der Vergangenheit - auch in der Zukunft erhebliche Umverteilungen im Sinne der Sicherstellung eines egalitären Zugangs zumindest zu Basis-Dienstleistungen (vgl. Punkt 2) erforderlich machen. Solche Umverteilungsmaßnahmen bestimmen z.B. die Dienstleistungslandschaften der gesetzlichen Krankenversicherung, in der gleiche Leistungen für alle Versicherten garantiert werden, obwohl nach Einkommen gestaffelte Versicherungsprämien erhoben werden. Sollten solche Interventionen, die den Solidarausgleich sicherstellen, zukünftig wegfallen, dürfte es auch weniger Expansion von Dienstleistungen geben. Interventionen werden zudem erforderlich sein, um einen möglichst breiten Zugang zu nicht-rationalisierbaren Dienstleistungen (Beratungsdienste, auch andere personenbezogene Dienste) sicherzustellen. Diese werden auch zukünftig relativ teuer zu erwerben sein, so daß sie nur expandieren können, wenn entsprechende Kaufkraft bei Nutzern vorhanden ist (enger Zusammenhang zwischen tertiärer Wohlstandsgesellschaft und Verteilungspolitik). Schließlich wird auch die Expansion von ökologischen Diensten kein marktwirtschaftlicher Selbstläufer sein, sondern sie wird im wesentlichen nur aufgrund staatlicher Intervention zu zielen sein.

- *Neue Organisationsformen und Qualität von Dienstleistungsarbeit*

Mit der Dominanz der Dienstleistungsarbeit innerhalb der Gesamtbeschäftigung werden sich - das zeichnet sich bereits deutlich ab - die Arbeitsformen und Beschäftigungsverhältnisse in vielerlei Hinsicht grundlegend wandeln. Die bisher dominierenden Formen sogenannter "Normalarbeitsverhältnisse" werden neuen Konventionen mehr und mehr weichen - mit bisher nicht klar prognostizierbaren Folgen für das Sozialversicherungssystem.

Die Strukturen und Formen von Dienstleistungsbeschäftigung und Dienstleistungsarbeit werden somit auch zukünftig äußerst heterogen bleiben. Hierin besteht weitgehend Einigkeit. Kontrovers diskutiert werden vor allem das Ausmaß und die Bedeutung neuer, hochgradig flexibler und dezentralisierter Arbeitsformen (unter anderem Telearbeit) sowie neuer Formen von Selbständigkeit, mit denen Hoffnungen auf neue Entfaltungschancen in der Arbeit ebenso verbunden werden wie Befürchtungen, daß zukünftig "nachindustrielle Arbeit unter vorindustriellen Vorzeichen" geleistet werden muß.

Der Klärung der Bedeutung und der Konturen *neuer Formen von Selbständigkeit* kommt für die Bestimmung zukünftiger Qualität von Dienstleistungsarbeit hohe Bedeutung zu, und zwar in zweierlei Hinsicht: Es geht zum einen um die Relevanz dieses Typus von Dienstleistungsarbeit für Dienstleistungsbeschäftigung insgesamt, und es geht zum anderen um Fragen nach der Sicherstellung von Mindeststandards an Qualifizierung sowie an Infrastrukturen, derer sich die "neuen Selbständigen" (Scheinselbständigkeit, "erzwungene" Selbständigkeit) zur Fundierung und Sicherstellung ihrer Kompetenz bedienen können.

Arbeit und Beschäftigung werden auch im klassischen Unternehmensrahmen starken Veränderungen unterliegen, wozu weiterer Ausbau von modernen IuK-Techni-

ken sowie neue Organisationsstrukturen und veränderte Qualifikationsanforderungen beitragen dürften. Zu klären ist, wieviel man zum gegenwärtigen Zeitpunkt über die quantitative Verteilung unterschiedlicher Arbeitsformen in der Zukunft sagen kann. Eine weitgehend offene Frage ist derzeit auch, ob diese Tendenzen zur Individualisierung in der Arbeit sowie zur Auflösung bisheriger Solidarzusammenhänge führen oder ob neue Kooperationsformen entstehen werden. Schließlich dürfte dies für den bisherigen Rahmen industrieller Beziehungen Konsequenzen haben, ein Aspekt, der in der bisherigen Forschung ebenfalls kaum bearbeitet wurde.

- *Das Problem der Un- oder Geringqualifizierten*

Entwicklungstrends für Beschäftigungsstruktur und Qualifikationsanforderungen verbinden mit der Dienstleistungsperspektive zumeist Vorstellungen von einem direkten Marsch in eine Hochqualifizierten-Gesellschaft, in welcher der Anteil von Un- oder Angelernten-Tätigkeiten zur quantité negligible heruntergedrückt ist (Tessaring 1994, Prognos/IAB). Diese Vorstellung weckt Befürchtungen, daß es schon bald einen politisch brisanten Widerspruch zwischen dem Angebot und der Nachfrage nach Unqualifizierten-Jobs geben könnte. Auf der anderen Seite steht die an der US-Entwicklung ablesbare Erfahrung, daß der Weg zur Dienstleistungsgesellschaft geradezu mit einer Renaissance unqualifizierter Arbeit verbunden sein kann: Millionen von "bad jobs" im Einzelhandel und Gastgewerbe sowie in anderen personenbezogenen Diensten erklären einen Großteil der Varianz des amerikanischen "Beschäftigungswunders" der 80er Jahre. In beiden Fällen taucht ein ähnliches Problem auf, das sich nur in der Größenordnung unterscheidet: bestimmte Bevölkerungsgruppen drohen vom Hauptstrang der Entwicklung zu relativ anspruchsvollen und qualifizierten Tätigkeiten durch die Art ihrer Beschäftigung abgekoppelt zu werden.

Wir wissen heute nicht, wie weit das, was bereits mit dem Terminus der "Mc Donaldisierung" bezeichnet

wird, reicht, welche Dynamik dem innewohnt, ob man dem entgegensteuern sollte und kann. In jedem Fall erscheint eine gründliche Klärung von Ausmaß und Bedingungen der Dynamik von Un- und Geringqualifizierten-Jobs ein wichtiges Forschungsdesiderat in der Dienstleistungsdebatte.

- *Professionelle Kompetenz und Personalmanagement (Qualifikationsaspekte der Dienstleistungsentwicklung)*

Was immer an neuen Dienstleistungen und Vermarktungswegen zukünftig angeboten bzw. entstehen wird, die Qualität dürfte in erheblichem Umfang über die neuen Techniken hinaus von dem Qualifikations- und Kompetenzniveau der Beschäftigten abhängen. Die zweite Dimension droht in der gegenwärtig stark von technischen Zukunftsszenarien geprägten Diskussion zu sehr in den Hintergrund zu rücken. Dabei deuten sich gegenwärtig erhebliche Qualifikationsengpässe in verschiedenen Dienstleistungsbereichen (z.B. Kreditwirtschaft, unternehmensbezogene Dienstleistungen, Pflegedienste) an. Sie werden vermutlich dort zunehmen, wo mit standardisierten Leistungsangeboten zukünftigen Marktherausforderungen nicht begegnet werden kann. Ohne eine Intensivierung des Personalmanagements sowie von Aus- und Weiterbildung mit ebenfalls sehr stark neu auszurichtenden Inhalten und Formen dürfte Dienstleistungsexpansion hierzulande deshalb kaum zu fördern sein. Zu klären ist primär, wo gegenwärtig und mittelfristig die hauptsächlichen Engpässe bestehen und was zu ihrer Überwindung kurz- wie längerfristig beitragen kann.

- *Technisch integrierte Kommunikationssysteme als Motor für den Ausstieg aus einer streng hierarchisch strukturierten Arbeitswelt?*

Durch den Ausbau von Multimedia werden weltweit vernetzte Infrastrukturen entstehen, von denen ein Push in Richtung virtueller Unternehmen sowie in Richtung

komplexerer Unternehmensnetzwerke ausgehen wird. Dabei geraten die zunehmend technisch integrierten Kommunikations- und Arbeitssysteme immer stärker in Widerspruch zu den nach wie vor in vielen Ländern streng hierarchisch aufgebauten Organisationslinien von Unternehmen; dies gilt für Produktionsbetriebe und Dienstleistungsunternehmen gleichermaßen. Die neuen Techniken ermöglichen hier sehr viel mehr an kreativer Innovation zur Veränderung von Organisationsstrukturen und Arbeitsabläufen, als heute noch von den Gestaltern betrieblicher Arbeitswelten eingeräumt wird.

Erwartbar ist zudem, daß die zunehmende kommunikationstechnische Vernetzung von Unternehmen und Institutionen einen weiteren Rückgang von solchen Dienstleistungstätigkeiten mit sich bringen wird, die im wesentlichen mit der Aufbereitung und der Zirkulation von Dokumenten und Informationen befaßt sind (etwa kaufmännische Hilfs- und Zuarbeitsfunktionen).

- *Multimedia: Bedingungen für radikale Innovationen*

Die derzeit absehbare Multimedia-Entwicklung stellt von der technischen Seite her gesehen keine Basis-Innovation dar. Hierüber wurde in den Diskussionen im Arbeitskreis schnell Einvernehmen zu erzielt. Es geht im Prinzip um bereits bekannte Techniken und Dienstleistungen. Deshalb kann es durchaus sein, daß vom Ausbau der Multimedia-Techniken keine qualitativ neuen Dienstleistungen zu erwarten sind, sondern daß es nur zu einer sukzessiven Realisierung und Perfektionierung von heute noch getrennt und zukünftig verstärkt integrierten Kommunikations- und Arbeitswelten kommen wird (Rock). Vereinzelt wird allerdings darüber spekuliert, daß es zu einem "Quantensprung" im Sinne einer radikalen Innovation im Bereich von Multimedia kommen könnte, wenn es gelingt, in den privaten Haushalten auf der Basis von On-Line-Diensten neue Konsumformen zu generieren und breit in der Bevölkerung zu verankern (Wittemann/Wittke). Telebanking, Teleshopping sind

hier erste, wenn auch noch wenig entwickelte Beispiele. *Radikale Innovationen im Sinne eines das Alltagsverhalten der Menschen grundlegend verändernden Dienstleistungsangebots mit hoher ökonomischer Bedeutung* dürften jedoch dann zu erwarten sein, wenn neue Leistungsangebote quer zu den bisher bestehenden Branchenabgrenzungen entwickelt werden können.

Untersuchungsbedürftig bleibt, wieweit sich solche neuen Konsumformen quer zur heutigen Branchengliederung (Finanzdienstleistungen, Gesundheitsdienstleistungen, Handelsdienstleistungen usw.) durchsetzen werden. Neue Handlungs- und Orientierungszwänge, unter anderem aufgrund ökologischer Verwerfungen, könnten in diesem Sinne ebenfalls zu neuen Konsumformen führen, so z.B. im Bereich ökologischen Wohnens, ressourcenschonender Mobilitätsformen und ökologisch basierter Ernährungsformen.

Ob und welche Dienstleistungen zukünftig expandieren werden und welche Art von Dienstleistungsgesellschaft entstehen wird, dies unterliegt weder technischen noch ökonomischen Sachgesetzmäßigkeiten, es ist alternativen Gestaltungsinteressen zugänglich und hängt in hohem Maße von politischen Entscheidungen ab. So hat sich etwa in der Vergangenheit die Alternative zwischen europäischem Sozialstaat und amerikanischem Marktradikalismus aus politischen Entscheidungsprozessen heraus entwickelt. Für die Dienstleistungsforschung bedeutet dies, daß sie mit Trendextrapolationen und Status-quo-Prognosen solche möglichen Alternativen nicht zutreffend erfassen kann. Statt hier der Suggestionenwirkung anschaulicher Empirie aufzusitzen, sind theoretisch geleitete Gegenentwürfe und somit ökonomische und sozialwissenschaftliche Grundlagenforschung unabdingbar (Zinn 1996).

III. Forschungs- und Handlungsbedarf

Der Arbeitskreis sah im Ergebnis in folgenden Feldern Handlungsbedarf und offene Forschungsfragen:

1. Umorientierung wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Handlungsparameter von der alleinigen Ausrichtung auf Produktivitäts- und Gewinnziele auf gesellschaftliche Nutzen-Funktionen. Aufgabe der Forschung ist hierbei, dienstleistungsspezifische Produktivitätskennziffern und Nutzenkriterien zu entwickeln.

Das Problem stellt sich in der Wirtschaft insgesamt, da heute externalisierte Kosten wie Umwelt- und Gesundheitsbelastungen sowie Arbeitslosigkeit aus dem ökonomischen Produktivitätsbegriff ausgeblendet werden. Es stellt sich für Dienstleistungen aber noch einmal in besonderer Weise, und zwar sowohl einzel- als auch gesamtwirtschaftlich. Je stärker die Ökonomie sich in Richtung auf eine Dienstleistungswirtschaft entwickelt, desto schwerer wird es, Produktivität überhaupt noch allgemeingültig zu definieren. Desto mehr ökonomische Aktivitäten - Leistungsangebote wie Konsumformen - sind nur noch in Nutzens- und nicht mehr in Produktions- oder Produktivitätskategorien zu fassen; desto mehr werden sie auch unmittelbar Bestandteil der gesellschaftlichen Alltagskultur und prägen Kommunikationsweisen und individuelle Verhaltensweisen mit unkalkulierbar langfristigen Folgen (z.B. für Bildungs- und Leistungsverhalten). Dies muß in die Bewertung von Dienstleistungen mit eingehen.

2. Entwicklung neuer und ergänzender Systeme für soziale Sicherung. Hierzu bedarf es auch der Ermittlung der Auswirkungen staatlicher Entscheidungen auf Quantität und Qualität von Dienstleistungsbeschäftigung und Dienstleistungsangeboten.

Ein bloßer Abbau von Sozialleistungen bietet keine Gewähr für die Durchsetzung neuer Arbeits- und Beschäftigungsverhältnisse, erforderlich ist vielmehr ein Umbau des Sozialstaats, um "tertiären Wohlstand" zu fördern. Staatliches Handeln darf auf diesem Hintergrund nicht nur unter der Kostenperspektive betrachtet werden, wie dies in der Deregulierungs- und Privatisierungsdiskussion geschieht. Wichtiger ist die Frage nach dem Nutzen, d.h. den qualitativen Wirkungen und Beschäfti-

gungseffekten staatlicher Entscheidungen und Handlungen.

3. Verabschiedung und Umsetzung eines Dienstleistungsstatistik-Gesetzes, um verlässliche Prognosen zu quantitativen und qualitativen Beschäftigungspotentialen im Dienstleistungsbereich zu ermöglichen.

Angesichts der Dominanz der Dienstleistungstätigkeiten in der Beschäftigungsstruktur ist es unerlässlich, gerade diesen Bereich in wesentlich tieferer Staffellung zu erfassen, als dies mit den herkömmlichen Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung oder des Mikrozensus der Fall ist. Ohne dieses Gesetz und seine Umsetzung sind verlässliche Analysen und Planungsprozesse von Dienstleistungsentwicklung, inklusive sinnvoller Interventionsansätze, nicht zu initiieren.

4. Einschätzung der Chancen zur Erschließung neuer Märkte durch Spezialisierung von Beratungs- und Serviceangeboten sowie durch Veränderungen der Zeitverwendung der privaten Haushalte und Ausbau von personengebundenen Beratungs- und Betreuungsdiensten, jenseits von IuK-Dominanz und Selbstbedienung.

Je mehr bestimmte Beratungs- und Servicedienste von den Anbietern selektiv nur für bestimmte Kundengruppen angeboten werden, desto mehr könnten sich andererseits Felder für Dienstleistungsanbieter erschließen, die gezielt die von den Großanbietern Ausgeschlossenen bedienen. Die Zunahme der Singlehaushalte und die Ausdehnung der Arbeits- bzw. arbeitsbezogenen Zeiten (vor allem Wegezeiten) erhöht die Nachfrage nach spezifisch auf diese Haushalte zugeschnittenen Online-Diensten. In vielen Dienstleistungsbereichen fehlt es an kreativen Innovationen für personengebundene Dienstleistungsangebote, Kundenbedürfnisse werden in ihrer Komplexität längst nicht angemessen aufgenommen (z.B. im Finanzierungsdienstleistungssektor, in der Gesundheitsberatung und anderem).

5. Gewährleistung des freien und unentgeltlichen Zugangs zu neuen Medien und Kommunikationsnetzen wie

WWW und Analyse der Auswirkungen neuer Informations- und Kommunikationsangebote auf die Freizeit und die Handlungsspielräume des Individuums.

Informationelle Selbstbestimmung erfordert offenen Zugang zu wichtigen Informations- und Kommunikationsmedien. Mit dem Angebot neuer Kommunikationsinfrastrukturen findet der Kommunikationsspielraum des Einzelnen eine erhebliche räumliche Erweiterung. Damit könnte ein Gewinn an persönlichen Handlungsspielräumen verbunden sein, der sich primär auf die Nachfrage nach in diesen Kommunikationsinfrastrukturen angebotenen Dienstleistungen richten wird. Das Ausmaß der Offenheit des Zugangs zu diesen Angeboten bestimmt insofern wesentlich die Ausgestaltung von Lebensstilen mit. Darüberhinaus sollten "Spielwiesen" als Voraussetzung für kreative "radikale Innovationen" geschaffen werden.

6. Verbesserung der Beschäftigungssituation in strukturschwachen Räumen durch Dezentralisierung von Dienstleistungsorganisationen und informationstechnische Vernetzung.

Die bisherige Entwicklung der Dienstleistungsökonomie hat zu einer Stärkung der Belastungszentren geführt, und zwar in einem Ausmaß, daß es zu "Überlaufeffekten" gekommen ist. Im Gegenzug hat die partielle Deindustrialisierung periphere Räume weiter geschwächt.

7. Auswirkungen internationaler Arbeitsteilung und Arbeitskräftemobilität auf regionale Beschäftigungsstrukturen

Im Zuge der zunehmenden Internationalisierung des Handels und zunehmender internationaler Arbeitsteilung werden die Beschäftigungsstrukturen der einzelnen Volkswirtschaften mehr und mehr von mit traditionellen nationalstaatlichen Mitteln kaum beeinflussbaren Faktoren mitbestimmt. Hier stellen sich Fragen nach den Folgen der Billiglohnkonkurrenz osteuropäischer oder südostasiatischer Anbieter auf den Weltmärkten für die

deutsche Dienstleistungswirtschaft. Gleichzeitig schafft die wachsende internationale Arbeitskräftemobilität neue Bedingungen für die Dienstleistungsentwicklung, weil von dieser Arbeitskräftezuwanderung eine Flexibilisierung des Arbeitskräfteangebots erwartet wird, weil diese Arbeitskräfte bereit sind, zu geringeren Löhnen und unter schlechteren Arbeitsbedingungen zu arbeiten als einheimische Arbeitskräfte. Hier stellt sich die Frage nach der Beherrschbarkeit des sich daraus ergebenden sozialen Konfliktpotentials.

8. Definition und Durchsetzung von Qualitätskriterien sowie Gewährleistung von Transparenz über Leistungsprofile für unterschiedliche Dienstleistungsbereiche

In vielen Dienstleistungsbereichen benötigen Kunden professionelle Unterstützung, die nicht allein durch die Anbieter am Markt gewährleistet ist. Es bedarf des Ausbaus öffentlicher und intermediärer Beratungs- und Kontrollkapazität.

9. Analyse von Qualifizierungs- und Professionalisierungsbarrieren in der betrieblichen Organisation von Arbeit und deren Abbau.

Gerade im Dienstleistungsbereich sind sowohl bei unternehmens- als auch bei personenbezogenen Dienstleistungen vielfach restriktive und unqualifizierte Arbeitsformen anzutreffen, welche die Qualifikationspotentiale nicht nutzen und verkümmern lassen. Lernförderliche Arbeitsorganisationsformen zu entwickeln, ist in diesen Bereichen auch zur Verbesserung der Dienstleistungsqualität erforderlich.

10. Aufhellung des Zusammenhangs zwischen der Qualität von Beschäftigungsverhältnissen und der Qualität von Dienstleistungen (Prozeß- und Ergebnisorientierung)

Neuere Untersuchungen in den USA zeigen auf, daß zum Beispiel schlecht bezahlte und durch häufige Fehlzeiten und Fluktuation gekennzeichnete Dienstleistungs-

arbeit keine dauerhafte Kundenbindung an Dienstleistungsunternehmen entstehen läßt, wodurch den Unternehmen erhebliche Zusatzkosten entstehen.

11. Ausweitung personenbezogener Dienste in neuen Beschäftigungs- und Sozialversicherungsformen

In vielen Bereichen entstehen neue Beschäftigungsverhältnisse (unterschiedliche Formen der Selbständigkeit, Teilzeit- und befristete Arbeitsverhältnisse). Im Interesse von Qualität, Kontinuität und Professionalität ist zu prüfen, wie ihnen Stabilität und berufliche Perspektiven gegeben werden können.

12. Analyse des Verhältnisses von Arbeit und Freizeit bzw. von informeller und formeller Arbeit

Schon heute wird ein Großteil der Arbeit außerhalb des Erwerbssystems - etwa in Form von Hausarbeit - erbracht. Der größte Teil dieser informellen Arbeiten besteht aus Dienstleistungstätigkeiten. Zu klären ist also, welche Abhängigkeiten und Wechselwirkungen zwischen formellem und informellem Sektor bestehen und inwieweit der informelle Sektor ein noch nicht ausgeschöpftes Reservoir für Beschäftigungswachstum darstellt.

Literatur

- Becker, W./Meifort, B. (Hrsg.) (1993): Professionalisierung gesundheits- und sozialpflegerischer Berufe - Europa als Impuls? Zur Qualifikationsentwicklung in der Human-Dienstleistung. Berlin.
- Bullinger, H.-J. (Hrsg.) (1995): Dienstleistung der Zukunft. Märkte, Unternehmen und Infrastrukturen im Wandel. Ergebnisse der Tagung des BMBF vom 28. und 29. Juni 1995 in Berlin. Wiesbaden.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (1996a): Kräftiges Wachstum und hohe Beschäftigung in den USA. DIW-Wochenbericht 5/96 (Bearbeiter: G. A. Horn).
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (1996b): Keine Dienstleistungslücke in Deutschland. Ein Vergleich mit den USA anhand von Haushaltsbe-

- fragungen. DIW-Wochenbericht 14/96 (ohne Bearbeiter).
- Dostal, W. (1996): Beschäftigungsentwicklung im Dienstleistungsbereich. Input für eine Diskussion auf der dritten Sitzung des Arbeitskreises I "Entwicklungstrends von Dienstleistungen". Nürnberg (unveröffentlichtes Manuskript).
- ERECO (1994): Medium Term Forecasts of Employment by EU Districts and Sectors of Industry. München.
- Fourastié, J. (1954): Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts. Köln. (Original 1949).
- Franklin, James C. (1995): Industry Output and Employment Projections to 2005. In: Monthly Labor Review, 118, S. 45-59.
- Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO/FHG) (1995): Untersuchung zum Thema "Dienstleistung 2000 plus". Stuttgart.
- Gershuny, J. (1981): Die Ökonomie der nachindustriellen Gesellschaft. Produktion und Verbrauch von Dienstleistungen. Frankfurt/M.
- Gornig, M./Görzig, B./Schmidt-Faber, C./Schulz, E. (DIW) (1995): Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung in Deutschland bis zum Jahr 2010. Berlin.
- Häußermann, H./Siebel, W. (1995): Dienstleistungsgesellschaften. Frankfurt/M.
- Hofmann, H. / Saul, C. (1996): Qualitative und quantitative Auswirkungen der Informationsgesellschaft auf die Beschäftigung. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft. (Projektleitung: M. Hummel). München.
- IAB/Prognos AG (1989): Arbeitslandschaft bis 2010 nach Umfang und Tätigkeitsprofilen. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 131.1 und 131.2., Nürnberg.
- IAB/Prognos AG (1990): Die Arbeitsmärkte im EG-Binnenmarkt bis zum Jahr 2000. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 138.1 und 138.2, Nürnberg.
- Ilg, R. E. (1996): The Nature of Employment Growth, 1989-95. In: Monthly Labor Review, 119, S. 29-36.
- Kalmbach, P. (1988): Der Dienstleistungssektor - noch immer die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts?, in: Süß, W./Schröder, K. (Hrsg.): Technik und Zukunft: neue Technologien und ihre Bedeutung für die Gesellschaft. Opladen.
- Kubicek, H. (1995): Der amerikanische Weg zum Information Superhighway. Orientierungspunkt für Deutschland? In: Gewerkschaftliche Monatshefte, 6/95, S. 339-348.
- Lützel, H. (1987): Statistische Erfassung von Dienstleistungen. In: Allgemeines Statistisches Archiv, 71. Jg., S. 17-37.
- OECD (1994): The OECD Jobs Study. Evidence and Explanations. Part I: Labour Market Trends and Underlying Forces of Change.
- Prognos AG (1993): Prognos Deutschland Report Nr. 1, Die Bundesrepublik Deutschland 2000-2005-2010. Basel.
- Rock, R. (1996): Auswirkungen der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien auf die zukünftige Entwicklung der Dienstleistungsarbeit. Wuppertal (unveröffentlichtes Manuskript).
- RWI (1995): Industrienaher Dienstleistungen am Standort Deutschland. Essen.
- Saunders, Norman C. (1995): The US Economy to 2005. In: Monthly Labor Review, 118, S. 10-28.
- Schäffer, D./Mörs, M./Rosenbrock, R. (Hrsg.) (1994): Public Health und Pflege - zwei neue gesundheitswissenschaftliche Disziplinen. Berlin.
- Schmidt-Faber, C./Wichmann, T. (1996): Vergleich von gesamtwirtschaftlichen Projektionen zur Dienstleistungsentwicklung. Kurzexpertise im Rahmen des Projekts "Dienstleistung 2000 plus". Berlin.
- Silvestri, George T. (1995): Occupational Employment to 2005. In: Monthly Labor Review, 118, S. 60-87.
- Tessaring, M. (1994): Langfristige Tendenzen des Arbeitskräftebedarfs nach Tätigkeiten und Qualifikationen in den alten Bundesländern bis zum Jahr 2010. Eine erste Aktualisierung der IAB/Prognos-Projektion 1989/91. In: Mitteilungen zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Jg. 27, S. 5-19.
- Weißhuhn, G./Wahse, J./König, A. (1994): Arbeitskräftebedarf in Deutschland bis 2010. Bonn
- Wittmann, K.-P./Wittke, V. (1996): Neue Technologien und Konsumformen im Dienstleistungssektor. Göttingen (unveröffentlichtes Manuskript).
- Zinn, K. G. (1996): Zum Verhältnis von Dienstleistungen und Produktion. Aachen (unveröffentlichtes Manuskript).

Anlaufende Forschungsvorhaben

Dienstleistung 2000 plus - Dienstleistung als Chance: Entwicklungspfade für die Beschäftigung

Im Zentrum des vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (BMBF) geförderten Verbundprojektes steht das Ziel, durch interdisziplinäre Kooperation (mehr) Klarheit über die quantitative und qualitative Beschäftigungsentwicklung im Dienstleistungsbereich zu gewinnen und Aufschluß darüber zu schaffen, wie unterschiedliche ökonomische, sozial-kulturelle und politische Systembedingungen die Entwicklungspfade von Dienstleistungsbeschäftigung beeinflussen. Dieses Projekt schließt an das Projekt „Entwicklungstrends von Dienstleistungen“ an.

Die Ziele lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

- Ermittlung von Systembedingungen als Promotoren oder Hemmfaktoren für die quantitative und qualitative Entwicklung von Dienstleistungsbeschäftigung.
- Aufzeigen neuer Typen und neuer Organisationsformen von Dienstleistungen sowie neuer Berufsprofile, Abschätzung der Beschäftigungsrelevanz von integrierten Beratungsdiensten und Erarbeitung innovationsfördernder Rahmenbedingungen.
- Fundierte Abschätzungen der Beschäftigungseffekte einer verstärkten telekooperativen Vernetzung von Privathaushalten und Kleinunternehmen sowie Formulierung von Leitlinien und Gestaltungsempfehlungen für eine solche Vernetzung.
- Analyse der Bedeutung der Arbeitskräftemobilität für Flexibilisierung, Lohnniveau sowie Wachstum

und Beschäftigung, Erarbeitung von Handlungsempfehlungen für die Gestaltung institutioneller Rahmenbedingungen auf dem Hintergrund der erwarteten künftigen Entwicklung.

- Integration der in den Einzelmodulen erarbeiteten Ergebnisse und Aspekte unter der zentralen Perspektive „Quantitative und qualitative Beschäftigungsentwicklung im Dienstleistungssektor“.

Dazu werden vier Arbeitsschwerpunkte miteinander verbunden und in einem fünften integriert und mit der Praxis zusammengeführt:

Modul 1: Beschäftigungspotentiale in internationaler Vergleichsperspektive (Prof. Dr. M. Baethge, SOFI Göttingen/Prof. Dr. R. Rock, FTK Wuppertal)

Modul 2: Marktpotentiale für unternehmensbezogene Dienstleistungen im globalen Wettbewerb (Dipl. Vw. M. Hummel, ifo München)

Modul 3: Small Office/Home Office (SoHo) - Haushalte als Anbieter und Nachfrager von integrierten Dienstleistungen (Prof. Dr. R. Reichwald, TU München)

Modul 4: Internationale Arbeitskräftemobilität und Dienstleistungsbeschäftigung in Deutschland (Dr. F. Stille, DIW Berlin)

Modul 5: Expertenkreis "Dienstleistungsbeschäftigung im 21. Jahrhundert" (Koordination: Prof. Dr. M. Baethge, SOFI Göttingen)

Angewandte Medienforschung: Entwicklung eines multimedialen Nachrichtensystems und möglicher Nutzungsszenarien

Das vom Niedersächsischen Ministerium für Wissenschaft und Kultur geförderte Projekt zielt auf Klärung der Voraussetzungen für ein regional genutztes multimediales Nachrichtensystem. Dabei sollen unterschiedliche disziplinäre Perspektiven und Zugänge eng miteinander verzahnt werden. Konkret geht es um die Entwicklung der technischen (Übertragungswege, Endgeräte) und konzeptionell-gestalterischen Grundlagen (Benutzeroberflächen) sowie die Untersuchung der sozialen Voraussetzungen und Folgen eines derartigen Nachrichtensystems.

Unter gesellschaftlich-kulturell-gestalterischer Fragestellung besteht das Ziel darin, die sozialen Voraussetzungen und Folgen eines Entwicklungspfad regional genutzter multimedialer Online-Dienste zu entschlüsseln. Im Mittelpunkt stehen die sozialen Voraussetzungen für Informations- und Kommunikationssysteme, die sich stärker als die bisherigen Online-Dienste an bestehende Lebenswelten und Alltagspraktiken jener gesellschaftlichen Akteure anpassen, die gegenwärtig zu den Nicht-Nutzern zählen. Für die Konzentration auf regionale Online-Dienste spricht, daß die Region einen - im Vergleich zum weltweit angelegten INTERNET - begrenzten Bezugsraum schafft. Dieser bietet einerseits die Möglichkeit, multimediale Informationen und Kommunikation auf konkrete (konventionelle) Alltagspraktiken zu beziehen. Andererseits ist zu vermuten, daß eine räumliche Begrenzung eine Eingrenzung des Angebots nach sich zieht und sich damit die Voraussetzungen für die Strukturierung des Angebots verbessern.

Das Projekt soll klären, welche Strategien die Inhaltsanbieter regional genutzter multimedialer Online-Dienste verfolgen und welche Konturen des inhaltlichen Angebots sich hieraus ergeben; welche Akteure die Entstehung regionaler Online-Dienste betreiben und welche institutionellen Arrangements hierbei entstehen. Auf die-

ser Grundlage sind Aussagen über die Konturen wie die Entwicklungsperspektiven eines alternativen ("regionalen") Entwicklungspfad multimedialer Informations- und Kommunikationsdienste möglich.

Reorganisation von Arbeits- und Führungsstrukturen im Betrieb - Evaluation betrieblicher Reorganisationsprozesse in Betrieben der Automobil- und Chemieindustrie

Die Weiterentwicklung der betrieblichen Arbeits- und Organisationsstrukturen ist nach wie vor ein wichtiges Handlungsfeld aktueller Unternehmensstrategien. Die gruppen- bzw. teamförmige Gestaltung von Arbeitsstrukturen, die Dezentralisierung der betrieblichen Organisationsstrukturen sowie Veränderungen der betrieblichen Führungsorganisation umreißen wesentliche Ansatzpunkte von in vielen Unternehmen zu beobachtenden Reorganisationsbemühungen. Für alle drei Handlungsfelder liegen inzwischen erste empirische Untersuchungen vor, die sich im Bereich der Führungsorganisation bislang jedoch auf die untere Führungsebene („Meister“) beschränken und insbesondere den Zusammenhang der verschiedenen Dimensionen der Reorganisation nur am Rande thematisieren. Empirisch unbeantwortet ist dabei insbesondere die Frage, in welchem Spannungs- oder Komplementaritätsverhältnis arbeitspolitische Strategien wie Aufgabenintegration, Selbstorganisation oder die Verbesserung der betrieblichen Kooperationsstrukturen mit Dezentralisierungskonzepten und Versuchen der Vermarktlichung von betrieblichen Koordinationsmechanismen stehen. Ob es sich bei der teamförmigen Gestaltung von Arbeitsprozessen, der Dezentralisierung der betrieblichen Organisationsstrukturen sowie den Veränderungen der betrieblichen Führungsorganisation um drei Säulen eines ganzheitlichen Reorganisationsansatzes oder eine spannungsgeladene Konstellation handelt, soll auf der Basis empirischer Untersuchungen genauer geklärt werden.

Das Forschungsprojekt zielt auf betriebliche Fallstudien von solchen Reorganisationsvorhaben, die Veränderungen auf allen drei genannten Handlungsfeldern anstreben. Es geht darum, genauer zu durchleuchten, welche neuen Formen auf der betrieblichen Ebene entstehen, inwieweit die verschiedenen Handlungsfelder miteinander verschränkt sind und inwieweit sich hieraus Widersprüche sowie neue Problemkonstellationen ergeben. Ein Schwerpunkt der empirischen Untersuchungen wird bei den Auswirkungen der komplexen Reorganisationsprozesse auf die verschiedenen Beschäftigtengruppen und den Verläufen der Reorganisation liegen.

Das Projekt untersucht mit der Automobil- und der Chemischen Industrie zwei Branchen mit unterschiedlichen Ausgangsbedingungen. In verschiedenen Betrieben von zwei Unternehmen werden jeweils unterschiedliche Modelle der Neugestaltung betrieblicher Strukturen in die Studie einbezogen. Konstitutiv für das Forschungsdesign ist das Konzept der Evaluierung und wissenschaftlichen Begleitung betrieblicher Reorganisationsvorhaben, wie es bereits in verschiedenen Gruppenarbeitsuntersuchungen praktiziert wurde.

