

— Atomausstieg und was dann? Konflikte und die Offshore-Windenergie

Von Rüdiger Mautz

Die atomare Katastrophe im japanischen Fukushima hat die deutsche Bundesregierung zu einer rasanten Kehrtwende ihrer bisherigen Atompolitik veranlasst. Ein dreimonatiges Moratorium der erst im Herbst 2010 von der schwarz-gelben Bundestagsmehrheit beschlossenen Laufzeitverlängerung für Kernkraftwerke soll für eine Sicherheitsüberprüfung aller deutschen Atommeiler genutzt werden. Dass einige der ältesten Kernkraftwerke damit für immer vom Netz gehen werden, scheint bereits heute festzustehen. Auch CDU/CSU- und FDP-Politiker können sich inzwischen vorstellen, deutlich schneller als bisher geplant aus der Kernenergienutzung auszusteigen. Dass dies zur Konsequenz haben müsse, die erneuerbaren Energien in Zukunft noch zügiger auszubauen, fordern nicht nur Umweltverbände und Grünen-Politiker. Vom Bundesumweltminister wurde es bereits offiziell verkündet.¹ Schaut man auf die überaus positiven Umfragewerte, die die erneuerbaren Energien im Vergleich zu atomaren und fossilen Energieträgern in der Regel erzielen, so könnte die energiepolitische Kehrtwende in der Tat auf breite Zustimmung in der Bevölkerung – und bei den Wählerinnen und Wählern – stoßen. Diese Aussicht wird allerdings dadurch getrübt, dass *Konflikte* um geplante oder bereits errichtete Erzeugungsanla-

gen für Regenerativstrom entgegen allen Umfrageergebnissen nahezu allgegenwärtig sind. Mit der zunehmenden Verbreitung der erneuerbaren Energien wurden diese selbst vom Risikodiskurs „eingeholt“. Dies kann ihre Akzeptanz, wie alle bisherigen Erfahrungen zeigen, zumindest im regionalen Kontext erheblich einschränken.

An den Protesten von Naturschützern oder verärgerten Anwohnern sind bisher schon manches Windpark-Projekt und die eine oder andere Freiland-Solaranlage gescheitert. Besonders ins Gewicht fällt, dass der Ausbau der *Offshore-Windenergienutzung*, nicht zuletzt infolge massiver Konflikte, bisher nur ansatzweise gelungen ist. Dies muss aus umweltpolitischer Sicht schwer wiegen, da Offshore-Windparks nicht nur von der früheren rot-grünen Koalition gefördert wurden, sondern auch von der jetzigen Bundesregierung als eine der Schlüsseltechnologien ökologischer Modernisierung im Energiesektor betrachtet werden. Ziel ist, bis 2030 insgesamt 25.000 Megawatt an Windkraftkapazität in Nord- und Ostsee zur Verfügung zu haben.² Gegenwärtig sind gerade einmal 100 Megawatt Nordsee-Strom am Netz: 60 MW aus dem von einem Stromversorgerkonsortium errichteten Forschungswindpark „Alpha Ventus“, 40 MW aus den ersten

Inhalt:

Titelthema:	Atomausstieg und was dann? Konflikte und die Offshore-Windenergie	1
Aus den Projekten:	„Globale Qualitätsproduktion“. Empirische Befunde zu einem neuen Muster internationalisierter Produktion	8
Veröffentlichungen:	Grenzen der Homogenisierung. IT-Arbeit zwischen ortsgebundener Regulierung und transnationaler Unternehmensstrategie	5
	Veröffentlichungen von SOFI-MitarbeiterInnen von November 2010 bis April 2011	11
SOFI-Kolloquium:	Programm Sommersemester 2011	12
	Personalia	12
	Impressum	5

Fortsetzung von S. 1

acht Anlagen von „BARD Offshore 1“. Dies bleibt weit hinter den ursprünglichen Planungen zurück.

Neue Konfliktkonstellationen

Der Ausbau der Offshore-Windenergie-nutzung könnte somit zur wichtigen Nagelprobe für einen beschleunigten Ausbau erneuerbarer Energien werden. Die umfangreichen Planungen für Windparks im Meer unterstreichen einerseits den Grad an Institutionalisierung, den Umwelt- und Klimaschutz hierzulande in Wirtschaft und Gesellschaft inzwischen erreicht haben. Andererseits verweist die Konfliktträchtigkeit der Offshore-Planungen darauf, dass die „Energiewende“ noch längst kein Selbstläufer ist. Was kennzeichnet diese Konflikte? ³

Sie unterscheiden sich von klassischen Ökonomie-Ökologiekonflikten, bei denen – als zentrale Konfrontationslinie – normativ begründete Umweltschutzziele widerständigen Unternehmens-

Projekte bedroht, gleichzeitig erwartet man den ökonomischen Niedergang von Traditionsbranchen des Küstengebiets (insbesondere Fremdenverkehr und Küstenfischerei). Diejenigen, die sich als *potenzielle Gewinner* der Offshore-Entwicklung betrachten (Hafenbetriebe, Windturbinenhersteller, Zulieferer usw.), sehen ökologische Ziele – hier: Energiewende und Klimaschutz – als treibende Kraft eines heilsamen Strukturwandels in der Küstenregion. Angestrebt wird dabei die Kombination aus regenerativer Energienutzung und einem regionalen Wirtschaftswachstum, das mit der Schaffung qualifizierter Dauerarbeitsplätze einhergeht.

Einige der großen *Umweltverbände* sehen sich trotz prinzipieller Befürwortung der maritimen Windenergienutzung mit einem *innerökologischen Ziel- und Wertekonflikt* konfrontiert, der sie verbandsintern, aber auch in der öffentlichen Auseinandersetzung um die

zu öffentlichen Protesten sowie zu gerichtlichen Auseinandersetzungen mit Windparkplanern geführt. Auch bei den in den letzten Jahren zunehmenden Auseinandersetzungen um den Neubau von Höchstspannungsleitungen, mit denen der Offshore-Windstrom in die Verbrauchszentren transportiert werden soll, handelt es sich in vielen Fällen um eine spezifische Variante des innerökologischen Konflikts. Typisch für viele Proteste gegen neue Stromtrassen ist: Man befürwortet den Ausbau der Stromnetze zwar grundsätzlich, sofern er dem Abtransport wachsender Mengen von Ökostrom dient, doch den Bau neuer Freileitungen lehnen lokale Naturschützer häufig mit ökologischen Argumenten ab. Bei den Auseinandersetzungen um neue Stromtrassen geht es um mehr als den aus Technisierungsprojekten hinreichend bekannten Interessenkonflikt zwischen den investierenden Unternehmen (hier: den Netzbetreibern) einerseits und den betroffenen Anwohner andererseits. Da es sich um das energiepolitische Großprojekt „ökologischer Umbau des Stromsystems“ handelt, ist es auch ein Konflikt in der Frage, mit welchen politischen Mitteln – mit direkter oder partizipativer Politik – grundlegende gesellschaftliche Ziele erreicht werden sollen.

Das Dilemma der Windkraftbetreiber

Die im Offshore-Geschäft engagierten *Planer- und Betreiberfirmen* sahen sich infolge der skizzierten Konflikte von Beginn an einem hohen öffentlichen Akzeptanz- und Erfolgsdruck ausgesetzt. Damit sind sie in eine zwiespältige Lage geraten: Einerseits profitieren sie von einer gesetzlichen Regelung, die nach den in 2004 und in 2008 erfolgten Novellierungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes noch stärker auf ihre spezifischen Interessen und Handlungsmöglichkeiten zugeschnitten ist. Andererseits sind die Spielräume der Windkraftplaner bei der Auswahl konsensfähiger Offshore-Standorte kleiner geworden, nachdem schon etliche der geplanten Windparks in der Reaktion auf öffentliche Proteste oder in der Antizipation möglicher Widerstände von Tourismusgemeinden und/oder Umweltverbänden wei-



und/oder Arbeitsplatzinteressen gegenüber stehen. Vielmehr handelt es sich hier um regionale Strukturwandlungskonflikte, bei denen ökonomische und ökologische Risikowahrnehmungen miteinander verschmelzen. Auf der einen Seite stehen die *Gegner* dieser Entwicklung, aus deren Sicht die zu erwartende Bilanz negativ ausfällt. Man sieht die ökologische Situation im Wattenmeergebiet durch die Offshore-

Offshore-Projekte, vor neue Anforderungen der Konfliktregelung stellt. Vereinfacht gesagt stehen sich in den Umweltverbänden Klima- und Naturschützer gegenüber, die im Hinblick auf Offshore-Windparks zum Teil zu konträren Einschätzungen kommen. So sind aus Naturschutzsicht küstennahe Offshore-Anlagen sowie Kabeltrassen im Wattenmeer hoch problematisch. Dies hat in der Vergangenheit

ter hinaus aufs offene Meer verlagert wurden. Anders als in Dänemark oder in Schweden sind ausgesprochene Nearshore-Standorte unter 12-15 Kilometer Küstentfernung hierzulande kaum konsensfähig.

Festzuhalten bleibt, dass die Offshore-Windkraftbetreiber ihre Entscheidungen auf der Grundlage einer Risikoabwägung treffen müssen: Auf der einen Seite steht das Risiko des Akzeptanzverlustes mitsamt den langfristigen Folgen, die er für die Unternehmensziele haben könnte. Auf der anderen Seite sehen sich die Windkraftbetreiber dem Risiko ausgesetzt, sich bei zu großer Nachgiebigkeit gegenüber der Kritik aus Umweltverbänden und Touristengemeinden bei der Standortentscheidung zu „verheben“ und unter technischen oder betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten Schiffbruch zu erleiden (so mussten etwa im 45 km vor Borkum liegenden Windpark „Alpha Ventus“ bereits nach wenigen Monaten sechs von zwölf Turbinen wegen erheblicher Schäden ausgetauscht werden). Die Offshore-Planer stehen somit vor dem Dilemma, ihre maritimen Windkraftprojekte entweder aufgrund mangelnder Kompatibilität mit den sozialen oder aber mit den ökonomischen Kontextbedingungen zu gefährden – ein Dilemma, dessen Handlungsrisiken der bisher geschaffene gesetzlich-institutionelle Rahmen nur bedingt absichert.

Das politische Steuerungsdilemma

Das Dilemma der *Politik* besteht darin, dass sie mit den von ihr geförderten Offshore-Windkraftprojekten einerseits weitreichende umwelt- und technikalpolitische Leistungsziele verfolgt, andererseits aber – wie generell bei der Förderung technologischer Innovationen mit Pionierstatus – unter den Vorzeichen prinzipieller Erfolgsgewissheit handeln muss. Zudem geht sie das Risiko ein, bei nicht ausreichender partizipativer Einbindung der Politikbetroffenen zur Konfliktverschärfung beizutragen. Die Förderung der Offshore-Windenergie – sowie des gesamten regenerativen Energiesektors – ist ein typisches Beispiel umwelt- und innovationspolitischer Kontextsteuerung (Huber 2001), etwa mittels gesetzlich garantierter Einspeisevergütung oder

gezielter Investitionsförderung. Ein solches Instrumentarium beruht auf dem innovationspolitischen Konzept technologischer Nischenförderung. Dessen Ziel ist, neue Technologien durch politische Intervention so lange vor den selektierenden Effekten des freien Marktes zu schützen, bis der geschützte Bereich den Marktkräften überlassen werden kann. Folgt man

vellierungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes in 2004 und 2008 wurde der Zeitdruck, unter dem die Offshore-Planer bis dahin standen, abgemildert. Außerdem wurde die Vergütung für Strom aus Offshore-Windparks deutlich angehoben. Ende 2005 definierte das Bundesamt für Seeschifffahrt und Hydrographie Eignungsgebiete für Windkraftanlagen in Nord- und Ost-



dem Umweltsoziologen Joseph Huber, so gehört zu den zentralen Voraussetzungen erfolgreicher Kontextsteuerung, dass sie von einer langfristig stabilen Akteurskonstellation getragen wird. Nur über die partizipative und kooperative Aktivierung von Eigenbeiträgen relevanter Akteursgruppen sei ökologische Modernisierung zu erreichen. Diese zentrale Voraussetzung bilde aber zugleich „die Schwachstelle“ eines solchen umweltpolitischen Ansatzes, denn „nur selten“ gebe es dabei „klare Win-Win-Konstellationen“, die eine dauerhafte Akteurskooperation garantiere (Huber 2001: 376 f.).

Auch mit den bisherigen Versuchen staatlicher Akteure, die Förderbedingungen für Offshore-Windparks sowie die Rahmenbedingungen für die Auswahl der Standorte nachzuzustieren, scheint das Dilemma keineswegs aufgelöst zu sein. Mit den beiden No-

see. Auf Seiten der politischen Entscheider versprach man sich hiervon größere Planungssicherheit sowie eine Entschärfung der Konflikte mit Umweltverbänden und Küstengemeinden. Trotz allem ist der Ausbau der Offshore-Windenergienutzung bisher nicht entscheidend vorangekommen.

Die staatlichen Entscheider stehen angesichts dieser Problemlage vor dem Risiko, dass sie im Fall des Verzichts auf weitere Nachjustierungen eine innovations- und umweltpolitisch motivierte Nischenförderung unter Umständen nicht konsequent genug bis zum „take off“ und zur anschließenden Marktreife einer neuen Technologie vorantreiben. Sie geraten damit allerdings in ein Dilemma, denn auch eine Politik des stetigen Nachbesserns von Förderbedingungen könnte irgendwann in Fehlsteuerung eines Teilbereichs der erneuerbaren Energien um-

Fortsetzung von S. 3

schlagen. Dies wäre dann der Fall, wenn sich herausstellen sollte, dass das innovative Potenzial der maritimen Windkraftnutzung überschätzt wurde – mit der Folge, dass eine solche Förderpolitik nicht nur in eine „Subventionsfalle“ geraten, sondern auch gesellschaftliche Akzeptanz- und Legitimationsverluste erleiden könnte.

Der dezentrale Weg als Lösung?

Unter den Protagonisten der Erneuerbare-Energien-Branche ist der Ausbau der Offshore-Windenergienutzung nicht unumstritten. Anstelle von Großprojekten im Meer, die inzwischen auch für die großen Stromkonzerne interessant geworden sind, sollte die Politik – so die Forderung der Kritiker – stärker den dezentralen Umbau des Ener-

Niederspannungsleitungen und intelligente Steuerungstechnologien („Smart Grids“) den Strompreis (zusätzlich) in die Höhe treiben könnten – mit Folgen nicht nur für die Akzeptanz dieser Maßnahmen, sondern auch für die Dringlichkeit eines sozialen Ausgleichs für einkommensschwächere Haushalte, die unter steigenden Energiekosten am stärksten zu leiden hätten.

Für eine stärkere Förderung des dezentralen Wegs spricht allerdings, dass es hierzulande inzwischen eine breite sozialökonomische Basis für das dezentral-ökologische Modell der Energieerzeugung gibt. Im Sektor der erneuerbaren Energien hat sich ein „grüner Mittelstand“ gebildet, der vor allem im Bereich dezentraler Tech-

nologien engagiert ist. Ein breites Spektrum zivilgesellschaftlicher Akteure – Solarvereine, Bürgerkraftwerke, Energiegenossenschaften usw. – setzt sich für die Dezentralisierung und „Demokratisierung“ der Energieerzeugung ein. Immer mehr Stadtwerke entdecken die Vorzüge dezentraler Eigenerzeugung und investieren in Kraft-Wärme-Kopplung und erneuerbare Energien. Hier hat sich nicht nur ein Potenzial technischer und sozialer Innovationsfähigkeit entwickelt. Es hat sich zudem die Chance ergeben, die Bürger – als „grüne“ Geldanleger, als Interessenten für dezentrale Energieerzeugung, als kritische Kunden von Stadtwerken – breiter als bisher in eine Politik der Energiewende einzubinden.



giesektors unterstützen, etwa Kraft-Wärme-Kopplung, Solaranlagen auf Dächern, dörfliche Biogasanlagen oder dezentrale Windparks. Auch eine solche energiepolitische Schwerpunktsetzung wäre wohl nicht ohne Konflikte zu haben: Betroffene Anwohner werden auch in Zukunft gegen Anlagen in ihrer Nachbarschaft protestieren, Landschafts- und Naturschützer jedes Genehmigungsverfahren kritisch begleiten. Hinzu käme, dass die gesetzliche Förderung dezentraler Kleinanlagen und Speichertechnologien sowie die Investitionen in neue Mittel- und

Literatur

Huber, Joseph (2001): Allgemeine Umweltsoziologie. Wiesbaden.

Mautz, Rüdiger (2010): Konflikte um die Offshore-Windkraftnutzung – eine neue Konstellation der gesellschaftlichen Auseinandersetzung um Ökologie. In: Feindt, Peter H./Saretzki, Thomas (Hrsg.), Umwelt- und Technikkonflikte. Wiesbaden, S. 181-197.

Anmerkungen

¹ Rede von Bundesumweltminister Dr. Norbert Röttgen in der 881. Plenarsitzung des Bundesrates am 18.03.2011 (im Internet: http://www.bmu.bund.de/reden/bundesumweltminister_dr_norbert_roettgen/doc/47139.php).

² Energiekonzept der Bundesregierung vom 28. September 2010.

³ Vgl. zum Folgenden Mautz 2010.

Impressum

Die Mitteilungen aus dem SOFI erscheinen zwei - dreimal im Jahr.

Herausgeber: Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) an der Georg-August-Universität, Friedländer Weg 31, 37085 Göttingen, Tel.: (0551) 52205-0, E-Mail: sofi@sofi.uni-goettingen.de, Internet: <http://www.sofi.uni-goettingen.de>

Redaktion und Layout: Dr. Martina Parge, PARGE PR

Fotos: u.a. Stiftung Offshore Windenergie/DOTI, 2009 (S. 3), Zondor, (S. 6)

Die Mitteilungen aus dem SOFI sind auf der Website des SOFI (www.sofi.uni-goettingen.de) als PDF-Download erhältlich und können online abonniert werden.

■ **Neuerscheinung aus dem SOFI**

Grenzen der Homogenisierung. IT-Arbeit zwischen ortsgebundener Regulierung und transnationaler Unternehmensstrategie

Nicole Mayer-Ahuja: Grenzen der Homogenisierung. IT-Arbeit zwischen ortsgebundener Regulierung und transnationaler Unternehmensstrategie. Frankfurt/Main, New York (Campus), ISBN 978-3-593-39414-5, 493 S., 49 €. Erschienen im April 2011

„The world is flat!“ So lautet eine Gegenwartsdiagnose von Thomas L. Friedman, der transnationale Konzerne als große „Gleichmacher“ feiert. Die neue SOFI-Studie von Nicole Mayer-Ahuja hingegen belegt anhand einer arbeitssoziologischen Analyse transnationaler Projektarbeit in Softwarefirmen, dass derlei Homogenisierungstendenzen keineswegs selbstverständlich sind. Wesentliche Grenzen der Homogenisierung von betrieblicher Arbeitskraftnutzung, so die Hypothese, liegen zum einen in den Transnationalisierungswegen von Unternehmen und zum anderen in der ortsgebundenen Regulierung der Produktion und Reproduktion von Arbeitskraft.

Grenzen der Homogenisierung

Einerseits können sich die Transnationalisierungsstrategien von Konzernen sehr unterschiedlich gestalten, was vor allem auf die jeweiligen Geschäftsmodelle zurückzuführen ist. Entsprechend gilt eine Vereinheitlichung von

Arbeitskrachteinsatz über Weltregionen hinweg in manchen transnational operierenden Konzernen als zentrales Ziel, während sie in anderen als irrelevant oder gar als kontraproduktiv angesehen wird, weil das Unternehmen bewusst auf funktionale Differenzierung zwischen verschiedenen Standorten setzt – also letztlich auf eine Befestigung von Heterogenität.

Personaleinsatz verfolgt, kann durchaus gezwungen sein, sich an das örtliche Arbeitskraftangebot anzupassen und etwa den Umgang mit Karrierewegen oder der Standardisierung von Arbeitsprozessen entsprechend zu variieren. Und wer Arbeitskraft in verschiedenen Weltregionen unterschiedlich nutzen will, mag durchaus mit der Notwendigkeit konfrontiert sein, Stan-



Informationen zum Projekt

Titel des Projekts: Einbettung des „Offshoring“. Zur Bedeutung der Qualität von Arbeitsverhältnissen in transnationalen IT-Unternehmen

Projektverantwortlich: Prof. Dr. Volker Wittke

Projektbearbeiter: PD Dr. Nicole Mayer-Ahuja, Patrick Feuerstein M.A.

Gefördert durch: Deutsche Forschungsgemeinschaft

Laufzeit: 2/2006 bis 9/2009

Unabhängig davon, ob transnationale Unternehmen weltweit einheitliche Praktiken anstreben, sind konkrete Formen betrieblicher Arbeitskraftnutzung jedoch andererseits schon deshalb notwendig „ortsgebunden“, weil Manager/innen ihre Strategien und Praktiken an die spezifischen Modalitäten der Produktion und Reproduktion von Arbeitskraft anpassen müssen. Diese resultieren aus verschiedenen Regulierungsszenarien und stellen sich deshalb zum Beispiel in Deutschland anders dar als in Indien. Unternehmerische *Strategien* von Personaleinsatz sind daher keineswegs umstandslos mit *Praktiken* betrieblicher Arbeitskraftnutzung gleichzusetzen: Ein Unternehmen, das eine Homogenisierung von

dards (etwa im Bereich Vergütung oder Qualifizierung) zu vereinheitlichen, um Arbeitskraft rekrutieren und dauerhaft binden zu können.

Konzeptionelle Instrumente

Um diese zweifache Begrenzung analytisch zu fassen, werden in der Studie zunächst konzeptionelle Instrumente entwickelt. Ein „Regulierungsszenario von Arbeitskraft-(Re-)Produktion“ wird hier als „Kräfteparallelogramm“ verstanden, in dem politische, ökonomische und gesellschaftliche Regulierungsstrukturen und -praktiken mit unterschiedlicher Macht aufeinander treffen und in vielfältige Wechselwirkung treten. Ein solches Regulierungsszenario ist durch relative Stabilität

Fortsetzung von S. 5

geprägt, lässt sich also durch die Arbeitseinsatzstrategien transnationaler Konzerne nicht unmittelbar verändern. Gleichzeitig zeichnen sich Regulierungsszenarien jedoch durch ihre innere Dynamik aus, weil sowohl zwischen der politischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Regulierungsebene als auch zwischen verschiedenen Regulierungsszenarien Reibungen entstehen, die Veränderung nahe legen. So haben etwa die Aktivitäten transnationaler Konzerne in Indien, die durch politische Regulierung gefördert werden, durch-

Sodann werden die „Transnationalisierungswege“ von Konzernen als Resultat einer jeweils spezifischen Kombination aus einem Geschäftsmodell, das ein Streben nach Homogenisierung von Arbeitskraftnutzung oder aber die gezielte Indienstnahme von Heterogenität beinhalten kann, und dem sozialräumlichem Operationskontext in der Herkunfts- bzw. Niederlassungsregion eingeführt. Unterschiedliche Transnationalisierungswege schlagen sich dabei nicht zuletzt in einer ungleichmäßigen geographischen Ver-

schon Fallstudien zu transnationaler IT-Arbeit analysiert. Im Mittelpunkt stehen das Mutterhaus einer deutschen Produktfirma (also eines Unternehmens, das „Produkte“ im Sinne standardisierter Softwarepakete herstellt) und dessen indische Niederlassung sowie das Mutterhaus einer indischen Servicefirma (die ein weites Spektrum von Dienstleistungen rund um die Anpassung, Aktualisierung und Wartung von Software erbringt) und deren deutsche Niederlassung.

Die aus transnationalen Unternehmensstrategien resultierenden Grenzen von Homogenisierung kommen darin zum Ausdruck, dass die deutsche Produktfirma (wie viele westliche Hersteller von Softwarepaketen) im Rahmen einer weltweit „verteilten“, aber inhaltlich integrierten Entwicklung von Software auf eine enge Kooperation zwischen den Mitgliedern transnationaler Projektteams in verschiedenen Weltregionen und auf eine möglichst gleichgewichtige Zuteilung von Arbeitsaufgaben, Einfluss und Verantwortung an verschiedene Niederlassungen setzt. Demgegenüber beruht das „Offshoring-Modell“ indischer Servicefirmen explizit darauf, (möglichst kleine) Niederlassungen in Europa oder den USA mit der Akquise und Betreuung von Kundenprojekten zu betrauen, während der überwiegende Teil der personalintensiven Programmierung im indischen Mutterhaus erfolgt.



aus Einfluss auf Verdiennermodelle (als Folge gesellschaftlicher Regulierung), weil Softwarefirmen zunehmend (verheiratete) Frauen aus den indischen Mittelschichten beschäftigen – und dies wirkt wiederum auf die Möglichkeiten des Managements zurück, männliche IT-Arbeitskraft etwa für Entsendungen heranzuziehen. Gleichzeitig führt das Ringen von Regierungen um transnationale Investitionen zunehmend dazu, dass Staaten bzw. Regionen sich (im Sinne von „Standortkonkurrenz“) zueinander verhalten müssen – sei es, indem sie auf Annäherung oder indem sie auf Abgrenzung setzen. Ein „Regulierungsszenario“ unterscheidet sich demnach explizit von (Wohlfahrtsstaats-), „Regimen“ oder (Kapitalismus-)Modellen, die sich als weitgehend spannungsfreie, isolierte Monaden auf angestammten Pfaden bewegen.

teilung von Branchen bzw. Branchensegmenten nieder – im Softwaresektor etwa sind die wichtigsten Produzenten von Standardsoftware nach wie vor in den kapitalistischen Zentren beheimatet, während die Erbringer von Softwaredienstleistungen in den letzten Jahren besonders stark in Ländern der Semiperipherie (wie Indien) expandieren.

Brennspiegel betriebliche Arbeitskraftnutzung

Empirisch fassbar werden diese Grenzen von Homogenisierung im Brennspiegel betrieblicher Arbeitskraftnutzung, denn hier treffen transnationale Unternehmensstrategien und die ortsgebundene Regulierung von Arbeitskraft-(Re-)Produktion direkt aufeinander. Ihr konflikträchtiges Zusammenwirken wird in der Studie auf Grundlage von vier arbeitssoziologi-

Gleichzeitig werden Grenzen von Homogenisierung sichtbar, die daraus resultieren, dass beide Untersuchungsfirmen simultan auf Arbeitskraft zugreifen, die in verschiedenen (hier deutschen und indischen) Regulierungskontexten produziert und reproduziert wird. Gezeigt wird, dass Formen betrieblicher Arbeitskraftnutzung sich nicht zuletzt aus folgenden Gründen unterscheiden: Die (Re-)Produktion von Arbeitskraft ist in diesen beiden Ländern durch sehr unterschiedliche Standards von Zeit-Raumverdichtung, sozialer Sicherung, Arbeitsrecht oder universitärer Bildung geprägt. Zudem sind IT-Beschäftigte von unterschiedlicher sozio-ökonomischer Herkunft, verfügen nicht über dieselben fachlichen und sekundären

Qualifikationen, leben in unterschiedlichen Familienkonstellationen und können in unterschiedlichem Maß auf bezahlte Unterstützung bei Reproduktionsarbeiten zurückgreifen.

Deutsch-indische IT-Arbeit: der Brecht'sche V-Effekt

Ergebnis des widersprüchlichen Zusammenwirkens von transnationaler Unternehmensstrategie und ortsgebundener Arbeitskraft-(Re-)Produktion sind spezifische Konstellationen betrieblicher Arbeitskraftnutzung. Im Einzelnen werden in „Grenzen der Homogenisierung“ Muster von räumlicher Mobilität, Standards arbeitsvertraglicher Bindung, Zusammenhänge zwischen Vergütung und Lebenshaltung, zeitliche Rhythmen des Arbeits-, Privat- und öffentlichen Lebens sowie die Dynamik von Anforderungsprofilen und Qualifikationen diskutiert. Für jeden dieser Komplexe werden die Wechselwirkungen zwischen transnationaler Unternehmensstrategie und ortsgebundener Regulierung erörtert, wobei gerade der integrierte Blick auf Formen von Arbeitskraftnutzung in Deutschland und Indien einen Brecht'schen Verfremdungseffekt verursacht, der nicht nur Fremdes vertrauter, sondern auch Vertrautes fremder erscheinen lässt. So orientieren sich in Indien ausgerechnet Softwarefirmen in ihren Formen betrieblicher Arbeitskraftnutzung an Standards des indischen „Public Sector“, der seit Beginn der „Liberalisierungspolitik“ in den frühen 1990er Jahren massiv abgebaut und als Relikt „sozialistischer Planwirtschaft“ diskreditiert wird. Und tatsächlich zeigt auch der Blick auf das deutsche Softwareunternehmen, dass Gehaltsgestaltung, Karrierewege oder Strategien von Qualifikationsentwicklung weitgehend durch (nicht zuletzt im öffentlichen Dienst etablierte) deutsche Standards von Arbeitsregulierung geprägt sind – obwohl Betriebsrat oder Tarifvertrag hier keine Rolle spielen und viele betriebliche Akteure sich dieser „Vorbilder“ nicht bewusst sind. Zudem zeigt sich, dass IT-Spezialist/innen in Deutschland eher auf versicherungsbasierte Rechtsansprüche auf einen Anteil am Sozialeigentum, in Indien hingegen eher auf einen möglichst schnellen und umfangreichen Aufbau von Individuallei-

gentum setzen. Welche Rolle spielen dabei die sozialen Sicherungssysteme beider Länder? Wie wirkt etwa die Betonung des Senioritätsprinzips durch Sozialversicherung und Arbeitsrecht in Deutschland auf die zeitliche Perspektive betrieblicher Arbeitskraftnutzung zurück? Und wie wirkt sich der Verzicht des indischen Staates auf die arbeitsrechtliche Regulierung von IT-Arbeit aus, der dazu beiträgt, dass Firmenwechsel „for a few Rupees“ einfach und für Beschäftigte im indischen Softwaresektor (unter Bedingungen von Arbeitskraftmangel) einträglich sind? Wenn schließlich in Indien deutlich mehr Frauen als Vollzeitbeschäftigte in IT-Firmen arbeiten als in Deutschland – wie hängt dies mit Verdienemodellen, mit der Unterstützung durch und der Verantwortung für die erweiterte Familie oder mit der Verfügbarkeit kostengünstiger Dienstboten zusammen, die wiederum auf das jeweilige Ausmaß gesellschaftlicher Polarisierung verweist? Kurz: Betriebliche Arbeitskraft-

Form von „Branchenstandards“ oder Arbeitsmarktdynamik), politische Regulierung (etwa in Gestalt rechtlicher Normierung) und gesellschaftliche Regulierung (als Ergebnis der Arbeitsteilung zwischen Geschlechtern, Generationen und sozialen Schichten) in den Blick zu nehmen.

Statt Homogenisierung: Kombinierte und ungleichmäßige Entwicklung

Die daraus resultierenden Muster sind „transnational“, weil deutsche und indische Standards von betrieblicher Arbeitskraftnutzung innerhalb eines Konzerns sich gegenseitig beeinflussen. Zugleich sind sie ortsgebunden, weil sich darin die spezifischen politischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Regulierungsstrukturen und -praktiken niederschlagen, welche in Deutschland bzw. in Indien die Produktion und Reproduktion von Arbeitskraft prägen. Die arbeitssoziologische Analyse transnationaler IT-Arbeit belegt demnach, dass grenzüberschreitende Firmenaktivi-



nutzung in einer auf „Selbstregulierung“ setzenden Männerbranche wie dem Softwaresektor ist nicht zu erklären, ohne neben den Personaleinsatzstrategien von Unternehmen auch ökonomische Regulierung (etwa in

täten keineswegs homogenisierend wirken müssen. Vielmehr setzen sie die kombinierte und ungleichmäßige Entwicklung der Weltwirtschaft voraus und tragen teilweise zur Fortschreibung von Heterogenität bei.

Empirische Befunde zu einem neuen Muster internationalisierter Produktion

„Globale Qualitätsproduktion“

Von Ulrich Voskamp und Volker Wittke

1. Qualitätsproduktion – auch in Niedriglohnländern?

Die Frage nach den Auswirkungen von transnationalen Organisationsformen industrieller Produktion auf Arbeit und Beschäftigung an deutschen Standorten ist umstritten. Wie sich im Zuge der Globalisierung die internationale Arbeitsteilung verschiebt, wie sich dabei Aufgaben- und Funktionsprofile hiesiger Standorte verändern und wie es insbesondere um die Zukunft industrieller Produktion am Standort Deutschland bestellt ist, wird kontrovers diskutiert. Im Projekt „Globale Komponentenproduktion“ gehen wir diesen Fragen an Fällen aus einem besonderen Segment traditioneller Kernsektoren der deutschen Industrie nach: den Herstellern komplexer und wissensintensiver Komponenten für die Autoindustrie und den Maschinenbau: Die industriestrukturelle Bedeutung dieses Feldes wächst mit der forcierten Übertragung von Produktions- und Innovationsanteilen durch die Endhersteller auf kompetente Zulieferer.

Damit bewegen wir uns im Kernland des „deutschen Modells“ – besetzt mit Unternehmen, die in der Lage sind, sich im internationalen Wettbewerb durch ein besonderes Angebot zu differenzieren: Qualitätsprodukte, die durch ihre technologische Ausgereiftheit und Exzellenz, höchste Qualität und ihren Reichtum an Leistungsmerkmalen hervorstechen und hierfür Preisaufschläge rechtfertigen. Diese komparativen Vorteile sind gebunden an den spezifischen gesellschaftlichen Kontext. Zu den wesentlichen Voraussetzungen für deutsche Qualitätsproduktion zählen ein ebenso aufwändiges wie leistungsfähiges Bildungssystem sowie ein System industrieller Beziehungen, das hohe Leistungsbereitschaft und Flexibilität mit materieller Teilhabe honoriert.

Mit der Bindung an spezifische gesellschaftliche Rahmenbedingungen scheinen alle Versuche, diesen Typ industrieller Produktion in Niedriglohnregionen zu verlagern, mit besonderen Risiken behaftet zu sein. Für die besonderen Anforderungen von Qualitätsproduktion erscheinen Standorte in Mittelosteuropa oder China nicht gut gerüstet. Als „verlängerte Werkbänke“ für die Massenproduktion von Bekleidung, Spielzeug oder PCs – einfache, arbeitsintensive oder hochstandardisierte Produkte, deren Markterfolg von hartem Kostenwettbewerb regiert wird – scheinen diese Standorte zwar geeignet. Doch für die Qualitätsproduktion von vergleichsweise individuellen Komponenten, die für die Eigenschaften sophistifizierter Endprodukte von zentraler Bedeutung sind, scheint dies nicht zu gelten. Wer hierfür Niedriglohnstandorte nutzen will, der muss – so die gängige Vermutung – Abstriche bei der Qualität hinnehmen oder zum Ausgleich der Defizite so hohe Aufwände tätigen, dass der erhoffte Kostenvorteil schnell zunichte ist. Qualitätsproduktion und Globalisierung vertragen sich, so scheint es, nicht besonders gut miteinander.

Unsere Zwischenbefunde aus Erhebungen an deutschen, mittelosteuropäischen und chinesischen Standorten deutscher Komponentenhersteller zeigen ein anderes Bild: Einer Reihe von Herstellern ist es gelungen, eine *globale Qualitätsproduktion* aufzubauen, die auch in Niedriglohnregionen in der Lage ist, die von deutschen Standorten erwarteten herausragenden Produkteigenschaften und -qualitäten zu realisieren. Globale Qualitätsproduktion ist nicht einfach zu implementieren, ihre Entstehung ist oft das Resultat von langwierigen und komplizierten Lernprozessen, ihre Beherrschung ein systemisches Unterfangen. Aber: Sie funktioniert, ergibt mittlerweile ein beschreibbares Muster der Organisation global verteilter Produktion aus und breitet sich aus.

2. Empirische Befunde in Mittelosteuropa und China

In *Mittelosteuropa* beobachten wir, dass deutsche Komponentenhersteller ihre Standorte dort mehr und mehr in ein System innereuropäischer Qualitätsproduktion integrieren. Dies ist ein Resultat von Upgrading-Prozessen. In der Regel waren die heute vorgefundenen Standortprofile, Muster der Arbeitsteilung und Kooperation ursprünglich so nicht vorgesehen. Oft als „verlängerte Werkbank“ gestartet, haben die Standorte ihr Aufgabenprofil deutlich erweitert. Das Motiv der Kostenreduktion spielt immer noch eine Rolle, aber es geht bei den Werken in Mittelosteuropa nicht um low-end-Produkte für periphere Märkte. Vielmehr sind diese Standorte heute als Teil eines europäischen Produktionsnetzwerks zuständig für die Herstellung von qualitativ hochwertigen Komponenten, die in Premium-Endprodukte für den (west)europäischen Markt oder für den Export in andere Hochlohnländer eingehen. Zu diesem Zweck wurde auch ihre Prozesskompetenz drastisch erhöht: In der produktionstechnischen Ausstattung sind sie heute auf Augenhöhe mit deutschen Stammwerken und verfügen manchmal gar über die neueste Anlagengeneration. In Qua-

Informationen zum Projekt

Titel: Globale Komponentenproduktion – Herausforderungen für deutsche Standorte in globalen Produktions- und Innovationsstrukturen der Zulieferindustrie

Gefördert durch: Hans-Böckler-Stiftung

Projektteam: Prof. Dr. Gary Herrigel (University of Chicago), Ulrich Voskamp (SOFI), Prof. Dr. Volker Wittke (SOFI)

Laufzeit: 9/2009 bis 4/2012

lität, Liefertreue und Kostenposition haben sie zu westlichen Standards aufgeschlossen.

Dass dies so ist, hat sicher auch mit geschickter Standortwahl (insbesondere was die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte angeht) zu tun, gewiss auch mit einer veränderten Beschäftigungspolitik (Stammebelegschaft statt „hire and fire“) und nicht zuletzt mit gezielter Qualifizierung zur Erhöhung der Fähigkeiten an östlichen Standorten. Von zentraler Bedeutung für diese Entwicklung sind aber das Muster der Arbeitsteilung und die Transfer- und Lernprozesse zwischen West und Ost.

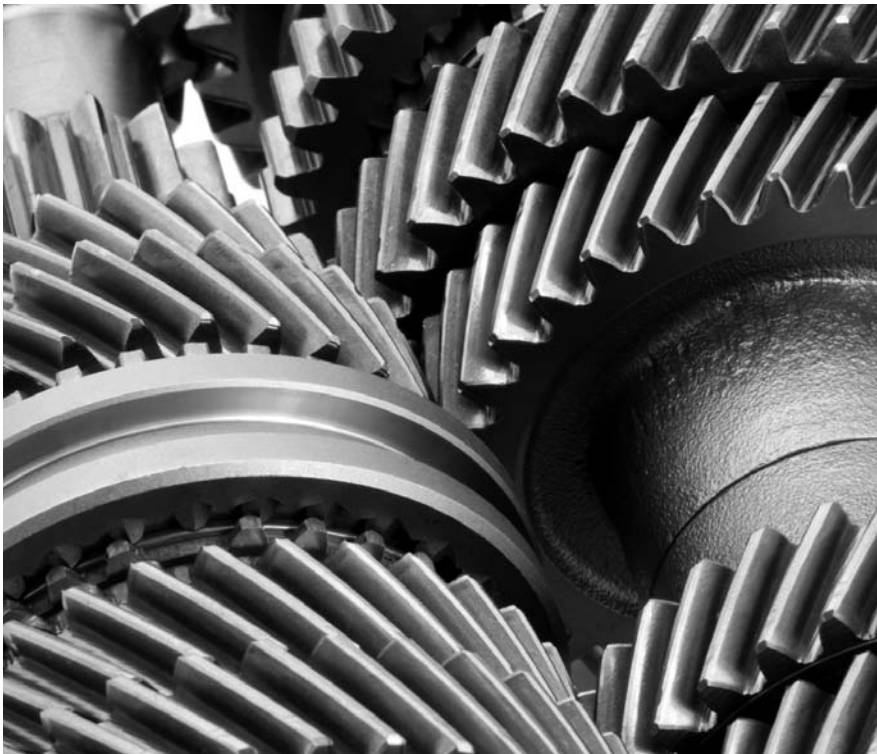
Allerdings haben diese Transferprozesse nicht mehr oder immer weniger die Eigenschaft von Einbahnstraßen. Innovation ist nicht mehr die exklusive Domäne der deutschen Standorte. Östliche Standorte werden in Aktivitäten der Prozessinnovation eingebunden, mit dem Upgrading und als Pionieranwender neuer Prozesse entstehen Möglichkeiten des indigenen Lernens und der Integration in standortübergreifende, transnationale Entwicklungs- und Optimierungsprojekte.

Typisch für diese Entwicklung ist etwa der Komponentenhersteller in der Autoindustrie, der sich zum „global supplier“ mausert und sich so einen

Demgegenüber war und ist die Volksrepublik **China** in etlichen Bereichen bis heute das Musterbeispiel für die „verlängerte Werkbank“. Der wirtschaftliche Aufschwung des Landes seit 1978 beruhte zunächst auf einer spezifischen Art der Integration in globale Wertschöpfung: die exportorientierte Billigproduktion für ausländische Märkte. Allerdings ist dies nicht mehr das einzige Muster der Nutzung chinesischer Standorte. Mittlerweile, so zeigen unsere Befunde, kommt China für deutsche Komponentenhersteller zunehmend auch als Standort für globale Qualitätsproduktion ins Spiel. Die Motivlage für den Bau eigener Werke dort ist zwar anders als in Mitteleuropa, wo der Zugang zu östlichen Märkten bei Investitionsentscheidungen allenfalls von nachgelagerter Bedeutung war und ist. In China hingegen tut sich im Zuge des rasanten wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses zunehmend auch ein Markt für Qualitätsprodukte auf – sei es bei Nutzfahrzeugen, PKW, der Verkehrs- und Energietechnik oder bei Produktionsmaschinen und Industrieanlagen.

Zwar sind diese Märkte anfangs noch recht schmal, je mehr sich aber die Wachstumsdynamik in China entfaltet, desto attraktiver wird China als Produktionsstandort. Denn sowohl für deutsche Autohersteller wie für Maschinenbauer gilt: Dieser Markt ist über Exporte nur schwer zu bedienen. Wer an dem dynamischen Marktwachstum dort partizipieren will ist gut beraten, vor Ort auch zu produzieren. Dies setzt dem anfänglichen Bestreben, in China möglichst nur schmale Endmontagen zu etablieren und Teile und Komponenten aus Deutschland zuzuliefern, deutliche Grenzen.

Für Komponentenhersteller sowohl der Autoindustrie als auch des Maschinenbaus ist dies folgenreich: Der Impuls zum Aufbau eigener Aktivitäten in China kommt in der Regel von ihren hiesigen Kunden. Wenn deutsche Komponentenhersteller nach China gehen, dann meist weil ihre westlichen Kunden es erwarteten. Damit bleiben sie auch gebunden an die Produktstrategie ihrer Kunden: in Deutschland entwickelte Qualitätsprodukte für das „high-end“ des chinesischen Marktes.



Ein Gutteil der Innovationsaktivitäten läuft an deutschen Standorten. Ihr Stellenwert für die Entwicklung neuer Produkte (und Plattformen) ist hoch. Mehr und mehr werden sie auch zu Zentren der Prozessinnovation (in räumlich enger Kooperation mit Zulieferern, Materiallieferanten und Wissenschaftlern). Und nicht zuletzt steigt ihre Bedeutung für die Steuerung global vernetzter Produktion (Produktanläufe, Erzeugung und Transfer von Wissen über räumliche Distanzen). Dabei erleichtert die explizite Beschreibung und Standardisierung von Prozessen diese Transfers.

Wachstumspfad eröffnet. In beschäftigungspolitischer Hinsicht profitieren davon in erster Linie zwar die Standorte im Osten, aber auch für hiesige Standorte eröffnet diese Strategie deutlich bessere Entwicklungsmöglichkeiten als cost-cutting-Strategien, die fast unweigerlich auf Auszehrung hinauslaufen. Allerdings gehen damit wesentliche Verschiebungen im Standortprofil und in der Beschäftigtenstruktur einher: weg vom reinen Produktionsstandort hin zu einem Innovationszentrum für globale Produktion mit erhöhten Anteilen von hochqualifizierten Beschäftigten.

Fortsetzung von S. 9

Dies ist eine recht exklusive Veranstaltung – deutsche Komponentenfertiger fertigen deutsche Qualitätsprodukte für deutsche (oder internationale) Kunden in China.

Die geographische Arbeitsteilung ähnelt der zwischen deutschen Leit- und mittelosteuropäischen Produktionswerken: Auch das Engagement in China stärkt noch einmal die Akzentuierung von Innovations- und global koordinierenden Funktionen an deutschen Standorten. Allerdings fällt in diesem Fall die Arbeitsteilung strikter aus, und die transnationalen Kooperationsbeziehungen haben einen stärker hierarchisch ausgeprägten Charakter. Produktionsprozesse werden an deutschen Standorten strikter ex ante determiniert, der Transfer in die chinesischen Werke folgt eher dem Muster eines „copy exactly“. Die Mitwirkungsmöglichkeiten chinesischer Standorte sind begrenzt, dazu fehlen ihnen bislang auch die Ressourcen – es handelt sich in der Regel um reine Produktionswerke mit allenfalls knapp bemessenen unterstützenden engineering Kapazitäten.

3. Zukünftige China-Strategien: Chinesifizierung der Produkte als Herausforderung

Mit Hilfe *globaler Qualitätsproduktion* fertigen deutsche Komponentenhersteller auch in China Produkte, die von ihren Funktionseigenschaften her Bestandteil des etablierten Produktspektrums dieser Unternehmen sind. Zwar wird in der Regel nicht die gesamte Produktpalette auch in China gefertigt. Die Unternehmen konzentrieren sich in Ostasien auf Ausschnitte ihres Portfolios, im Maschinenbau vor allem auf die einfacheren Produkte und unteren Baureihen. Teilweise werden die vor Ort gefertigten Produkte auch an Besonderheiten des chinesischen Marktes angepasst und entsprechend modifiziert. Allerdings bewegen sich die von uns untersuchten Unternehmen mit ihren Produktionsprogrammen für ihre chinesischen Standorte bislang innerhalb ihres Portfolios von Qualitätsprodukten.

Mit dieser Ausrichtung der Vor-Ort-Produktion werden allerdings nur spezifische Ausschnitte des chinesischen

Marktes überhaupt erreicht. Ganz überwiegend liefern die Komponentenproduzenten in China an westliche Endhersteller. Die Segmente des chinesischen Marktes hingegen, die von einheimischen Endherstellern beliefert werden, werden von den deutschen Komponentenproduzenten in der Regel nicht erreicht, hierfür sind ihre Produkte zu sophistifiziert und zu teuer. Das Problem ist allerdings, dass es sich gerade hier um die volumenträchtigen Massenmärkte handelt.

Daher beobachten wir gegenwärtig eine weitreichende Änderung in den China-Strategien der deutschen Hersteller. Nahezu alle der von uns untersuchten Komponentenhersteller be-

deutsam. Nicht nur, weil es große Volumina und damit Umsätze verspricht. Die Aussicht auf neue Wachstumsmärkte mischt sich mit der Sorge, dass es chinesischen Herstellern gelingen könnte, über erfolgreiches Upgrading in diese Märkte vorzudringen und damit langfristig zu neuen Konkurrenten heranzuwachsen. Daher kommt der erfolgreichen Besetzung der mittleren Marktsegmente in China aus Sicht der Komponentenhersteller eine Schlüsselrolle zu.

Allerdings, so die Annahme, verfügt man bislang nicht über die Produkte, mit denen man in der Lage wäre, dieses mittlere Marktsegment erfolgreich zu besetzen. Erforderlich ist eine „Chi-



absichtigen, Zugang zu Wertschöpfungsketten chinesischer Endhersteller und damit zu den großvolumigen Massenmärkten in China zu gewinnen. Dabei geht es nicht darum, low-end Produkte zu liefern, wie sie heute noch vielfach von chinesischen Endherstellern nachgefragt werden. Die deutschen Hersteller gehen vielmehr davon aus, dass sich in China zukünftig ein neues, mittleres Marktsegment – zwischen einheimisch bedientem low-end und dem von westlichen Herstellern abgedeckten high-end – herausbilden wird. Dieses mittlere Marktsegment gilt als strategisch be-

nesifizierung“ der Produkte, eine Ausrichtung der Produktkonzepte, -eigenschaften und -spezifikationen auf die Anforderungen prospektiver chinesischer Massenmärkte. Diese Neuausrichtung geht über das bisherige Ausmaß der Produktpassungen und -modifikationen weit hinaus, teilweise werden eigens auf diese Märkte zielende Neuentwicklungen für nötig erachtet. „Chinesifizierung“ von Produkten bedeutet, die Spezifikationen auf zukünftig entstehende chinesische Bedarfe und Verwendungszusammenhänge auszurichten, aber auch einheimische Materialien und Zulieferer zu

nutzen. Dabei geht es auch darum, Produkte zu drastisch niedrigeren Kosten herstellen zu können, denn die mittleren Marktsegmente gelten als besonders preissensitiv. Chinesifizierungsstrategien betreffen daher auch die Vor-Ort-Produktion: Die Fertigung soll in die Lage versetzt werden, zu diesen deutlich niedrigeren Kosten zu agieren. In diesem Kontext erwägen die Komponentenhersteller auch eine verstärkte Verwendung von Maschinen und Anlagen aus lokaler Produktion.

Aus Sicht der deutschen Qualitätsproduzenten ist die Chinesifizierung ein gleichsam notwendiger Prozess des *Downgrading* von Produkten und Fertigungsprozessen. Um dieses Ziel zu realisieren, müssen Unternehmen damit die Richtung des bislang von ihnen verfolgten technisch-organisatorischen Entwicklungspfad (den eines ständi-

gen Upgrading) umkehren. Genau diese Umkehr wird als beträchtliche Herausforderung für die Organisation und die in ihnen handelnden Akteure angesehen. Eine Reihe von Gesprächspartnern in den von uns untersuchten Herstellern traut etwa ihren deutschen Produktentwicklern ein erfolgreiches Downgrading nicht zu, gerade weil dies ein gravierender Bruch mit der bisherigen Richtung von Lernprozessen darstellt. Eine erfolgreiche „Chinesifizierung“ lasse sich in ihren Augen nur dann erreichen, wenn chinesische Ingenieure eine maßgebliche Rolle bei der Produktentwicklung spielen.

Die Komponentenhersteller bauen zwar Kapazitäten für Produktentwicklung, Engineering und Beschaffung in China auf und aus. Gleichwohl ist die Chinesifizierung von Produkten und Prozessen gegenwärtig noch eher Programm als

Realität. Unklar ist auch, ob das adressierte mittlere Marktsegment sich in der erwarteten Weise herausbilden und entwickeln wird. Eines scheint allerdings klar: Eine weitreichende Chinesifizierung bedarf größerer Autonomiespielräumen für die chinesischen Standorte als in der Vergangenheit. Die globale Standardisierung von Prozessen, die bislang die Grundlage für die erfolgreiche Implementierung globaler Qualitätsproduktion war – und die deutschen Standorten in eine Schlüsselrolle in globalen Innovationsprozessen versetzt hat –, wäre damit in Frage gestellt. Ob es hier zu einer Herausbildung eines ostasiatischen Entwicklungspfad bei den deutschen Komponentenherstellern und damit zu einer Entkopplung globaler Aktivitäten kommt und welche Effekte dies für die deutschen Standorte hätte, ist gegenwärtig allerdings offen.

Veröffentlichungen von SOFI-MitarbeiterInnen von November 2010 bis April 2011

Bücher:

Akremit, Leila/Baur, Nina/Fromm, Sabine (Hrsg.) (2011): Datenanalyse mit SPSS für Fortgeschrittene 1. Datenaufbereitung und uni- und bivariate Statistik. Wiesbaden (VS Verlag).

Mayer-Ahuja, Nicole (2011): Grenzen der Homogenisierung. IT-Arbeit zwischen ortsgebundener Regulierung und transnationaler Unternehmensstrategie, Frankfurt/New York (Campus).

Forschungsberichte:

Freidank, Johannes/Grabbe, Johannes/Kädler, Jürgen/Schröder, Wolfgang/Tullius, Knut (2010): Potenziale altersdifferenzierter und alternsgerechter Betriebs- und Tarifpolitik. Abschlussbericht; Göttingen/Kassel. Dezember 2010.

Solga, Heike/Fromm, Sabine/Richter, Maria (2010): Evaluation des Projekts „Werkstatt-Schule Saarland“. Abschlussbericht. Göttingen.

Solga, Heike/Baas, Meike/Kohlrausch, Bettina (2011): Abschlussbericht der Evaluation der Projekte „Abschlussquote erhöhen – Berufsfähigkeit steigern 2“ und „Vertiefte Berufsorientierung und Praxisbegleitung an Hauptschule“. Göttingen.

Aufsätze:

Baethge, Martin (2010): Kompetenzentwicklung und Professionalisierung im

Dienstleistungssektor. In: Reichwald, Ralf; Kölling, Markus (Hrsg.): Professionalisierung im Dienstleistungsbereich. CLIC Executive Briefing No. 018. Leipzig, S. 17-21.

Baethge, Martin (2011): Die Arbeit in der Dienstleistungsgesellschaft. In: Evers, Adalbert/Heinze, Rolf G./Olk, Thomas (Hrsg.): Handbuch Soziale Dienste. Wiesbaden (VS Verlag), S. 35-61.

Baethge, Martin (2011): Qualifikationsentwicklung und demografischer Wandel: Herausforderungen und Reformperspektiven für das Bildungssystem. In: Die berufliche Bildung der Zukunft – Herausforderungen und Reformansätze. Hrsg. von Maria Icking in Zusammenarbeit mit der Heinrich-Böll-Stiftung und der Heinrich-Böll-Stiftung Nordrhein-Westfalen. Schriftenreihe zu Bildung und Kultur, Band 7. Berlin, S. 9-23.

Bartelheimer, Peter (2010): Fünf Jahre Arbeitsmarktpolitik nach dem SGB II. In: Hamburger Netzwerk SGB II 8.a. (Hrsg.): Agenda 2010 – Ziel erreicht? Hartz IV in der Krise, Hamburg, S. 5-22.

Bartelheimer, Peter/Büttner, René/Schmidt, Tanja (2011): Dynamic Capabilities – A Capability Approach to Life Courses and the Case of Young Adults. In: Leßmann, Ortrud/Otto, Hans-Uwe/Ziegler, Holger (eds): Closing the Capabilities Gap. Renegotiating social justice for the young.

Opladen/Farmington Hill (Barbara Budrich), S. 147-164.

Buss, Klaus-Peter/Wittke, Volker (2010): Zur Bedeutung von Kontinuität bei radikalen Pfadwechseln. Das Beispiel der ostdeutschen Industrietransformation. In: Soeffner, Hans-Georg (Hrsg.): Unsichere Zeiten. Herausforderungen gesellschaftlicher Transformationen. Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena 2008. Wiesbaden (VS Verlag für Sozialwissenschaften), (CD-ROM).

Büttner, René (2011): Thinking in A Capability Language. In: Leßmann, Ortrud/Otto, Hans-Uwe/Ziegler, Holger (eds): Closing the Capabilities Gap. Renegotiating social justice for the young. Opladen/Farmington Hill (Barbara Budrich), S. 69-78.

Kalkowski, Peter (2010): Arbeitspapier zur Klärung der Begriffe „Beruflichkeit und Professionalisierung“ in der Fokusgruppe 1: „Beruflichkeit und Professionalisierung“ im Rahmen des BMBF-Förderprogramms „Dienstleistungsqualität durch professionelle Arbeit“. Göttingen.

Kalkowski, Peter (2011): Gesellschaftliche und betriebliche Regulationsweisen projektförmiger Arbeit. In: Wagner, Reinhard (Hrsg.): Organisationale Kompetenz im Projektmanagement. Nürnberg.

Veröffentlichungen von SOFI-MitarbeiterInnen von November 2010 bis April 2011

Kalkowski, Peter (2011): Das Contracting wissenintensiver Projekte – Ein theoretischer Rahmen und empirische Befunde. In: Ladwig, Désirée H./Kunze, Jürgen/Hartmann, Michael (Hrsg.): Exit matters – Auf dem Weg in die Projektgesellschaft. Frankfurt a.M., S. 51-78.

Kädtler, Jürgen (2010): Die „Einbindung“ der Tarifpolitik – Grundlage oder Achillesferse gewerkschaftlicher Vertretungsmacht im Rahmen der Tarifautonomie? In: Bispinck, Reinhard/Schulten, Thorsten (Hrsg.): Zukunft der Tarifautonomie. 60 Jahre Tarifvertragsgesetz: Bilanz und Ausblick. Hamburg (VSA Verlag), S. 124-145.

Kädtler, Jürgen (2010): Finanzmärkte und Finanzialisierung. In: Böhle, Fritz/Voß, Günter G./Wachtler, Günther (Hrsg.): Handbuch Arbeitssoziologie. Wiesbaden (VS-Verlag), S. 619-639.

Kädtler, Jürgen (2010): Finanzmarktrationalität und die Orientierung realwirtschaftlichen Handelns. In: Soeffner, Hans-Georg (Hrsg.): Unsichere Zeiten. Herausforderungen gesellschaftlicher Transformationen. Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena 2008. Wiesbaden (VS Verlag für Sozialwissenschaften), (CD-ROM).

Kohlrausch, Bettina (2011): „Die Bedeutung von Sozial- und Handlungskompetenzen im Übergang in eine berufliche Ausbildung. Ergebnisse der Evaluation des Projektes ‚Abschlussquote erhöhen – Berufsfähigkeit steigern‘“. In: Krekel, Elisabeth/Lex, Tilly (Hrsg.): Neue Jugend – neue Ausbildung. Beiträge aus der Jugend- und Bildungsforschung. Gütersloh. (Bertelsmann Verlag), S. 131-143.

Kuhlmann, Martin/Schumann, Michael (2010): Einschätzungen zum Forschungsstand Bewusstseinsforschung (»Wahrnehmungsmuster und Bewusstseinsformen«). In: Beiträge zur Arbeitspolitik und Arbeitsforschung. Handlungsfelder, Forschungsstände, Aufgaben. Hrsg. vom IG-Metall Vorstand, Frankfurt am Main 2010, S. 51-56.

Kuhlmann, Martin/Schumann, Michael (2010): Einschätzungen zum Forschungsstand im

Bereich Industrielle Beziehungen (»Arbeitskonflikte und Interessenpolitik«). In: Beiträge zur Arbeitspolitik und Arbeitsforschung. Handlungsfelder, Forschungsstände, Aufgaben. Hrsg. vom IG-Metall Vorstand, Frankfurt am Main 2010, S. 57-61.

Kuhlmann, Martin/Schumann, Michael (2010): Einschätzungen zum Forschungsstand im Bereich Arbeitsgestaltung. In: Beiträge zur Arbeitspolitik und Arbeitsforschung. Handlungsfelder, Forschungsstände, Aufgaben. Hrsg. vom IG-Metall Vorstand, Frankfurt am Main 2010, S. 68-73.

Mayer-Ahuja, Nicole (2010): IT-Arbeit zwischen Deutschland und Indien: Multilokalität im Spannungsfeld von (Re-)Produktionsszenario und transnationaler Konzernstruktur. In: Soeffner, Hans-Georg (Hrsg.): Unsichere Zeiten. Herausforderungen gesellschaftlicher Transformationen. Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena 2008. Wiesbaden (VS Verlag für Sozialwissenschaften), (CD-ROM).

Mayer-Ahuja, Nicole (2011): Decline of a Public Sector Enterprise. Book review on Dilip Subramanian: Telecommunications in India: State, Business and Labour in a Global Economy, New Delhi 2010. In: Economic and Political Weekly, Volume XLVI No 3 (15.01.2011), S. 27-30.

Rosenbaum, Wolf/Mautz, Rüdiger (2011): Energie und Gesellschaft: Die soziale Dynamik der fossilen und der erneuerbaren Energien. In: Groß, Matthias (Hrsg.), Handbuch Umweltsoziologie. Wiesbaden (VS Verlag), S. 399-420.

Schumann, Michael/Detje, Richard (2011): Demokratisierung der Wirtschaft »von unten« – ein neuer Anlauf für Systemkorrekturen. In: Meine, Hartmut (Hrsg.): Mehr Wirtschaftsdemokratie wagen. Hamburg (VSA Verlag), S. 1-16.

Tullius, Knut (2011): Kompetenzanforderungen und Typen betrieblicher Kompetenzentwicklung in der Produktions- und Dienstleistungsarbeit. In: Voss-Dahm, Dorothea/Mühge, Gernot/Schmierl, Klaus/Struck, Olaf (Hrsg.): Qualifizierte Facharbeit im Spannungsfeld von Flexibilität und Stabilität. Wiesbaden (VS-Verlag), S. 223 - 245.

Wolf, Harald (2010): „Flexibilität, Unsicherheit, Autonomie“. In: Soeffner, Hans-Georg (Hrsg.): Unsichere Zeiten. Herausforderungen gesellschaftlicher Transformationen. Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena 2008. Wiesbaden (VS Verlag für Sozialwissenschaften), (CD-ROM).

Working Paper

Mayer-Ahuja, Nicole (2011): Jenseits der „neuen Unübersichtlichkeit“ Annäherung an Konturen der gegenwärtigen Arbeitswelt. SOFI Working Paper Nr. 6.

SOFI-Forschungskolloquium Sommersemester 2011

Freitags von 14.15 Uhr bis 16.30 Uhr, im Soziologischen Forschungsinstitut (SOFI), Friedländer Weg 31

Texte für die Kolloquien liegen etwa eine Woche vor den jeweiligen Sitzungen im Geschäftszimmer des Instituts für Soziologie und im SOFI als Kopiervorlage aus oder können per E-Mail bei ingelore.stahn@sofi.uni-goettingen.de bezogen werden.

Freitag, 15. April 2011:

Peter Bartelheimer, Jürgen Kädtler u.a. (SOFI): Produktion und Teilhabe – Profil, Konzepte und Perspektiven des sozioökonomischen Berichtsansatzes

Freitag, 29. April 2011:

Harald Wolf, Martin Baethge, Martin Kuhlmann, Klaus Peter Wittemann (SOFI): Expertise Arbeitsberichterstattung: Perspektiven zur Dauerbeobachtung einer Arbeitswelt im Wandel

Freitag, 13. Mai 2011:

René Büttner (SOFI): Flexicurity and Capabilities

Freitag, 27. Mai 2011:

Lutz Raphael (Universität Trier): Arbeitserfahrung und Arbeiterleben nach dem Boom. Bundesdeutsche und französische Erfahrungen im Vergleich (1975-2000)

Freitag, 17. Juni 2011:

Michael Schumann (SOFI), Richard Detje (VSA-Verlag): Demokratisierung der Wirtschaft »von unten« – ein neuer Anlauf für Systemkorrekturen

Freitag, 24. Juni 2011:

Susan Seeber, Caroline Jähmig (Universität Göttingen): Validierung eines Kompetenztests für Hochschulabsolventen der Wirtschaftswissenschaften anhand des Kriteriums „Verbleib“

Freitag, 8. Juli 2011:

Karin Kurz (Universität Göttingen): Erwerbsverläufe und soziale Ungleichheit

Personalia

Dr. Bettina Kohlrausch ist von Februar bis Juli 2011 Guest Fellow am Europäischen Hochschulinstitut in Florenz bei Prof. Kohli zur Bearbeitung ihres Habilitationsvorhabens „Bildungspolitik als Sozialpolitik“.