

Jürgen Hoffmann

Gewerkschaften in der »Globalisierungsfalle«?*

1. Gewerkschaften - nur Opfer der Globalisierung?

»Globalisierungsfalle«, »Grenzen der Globalisierung«, »im Mäuserad der globalen Konkurrenz«, »Standortpolitik« - dies sind Buch- und Aufsatztitel oder aber »nur« Reizworte, die auf eine aktuell in der Bundesrepublik geführte Diskussion um die Restrukturierung des Weltmarkts und auf eine scheinbar oder tatsächlich veränderte Stellung der deutschen Ökonomie und Gesellschaft darin verweisen und die die gegenwärtige und zukünftige Gewerkschaftspolitik in eine permanente Erpressungssituation stellen. Wie immer man diese Diskussion bewertet, sicher ist, daß die Gewerkschaften in den gegenwärtig ablaufenden ökonomischen und politischen Veränderungsprozessen mit einer neuen ökonomischen Struktur konfrontiert sind, in der sich die Branchengrenzen - und das heißt für die Gewerkschaften: ihre Organisationsgrenzen - unter dem Druck des europäischen Binnenmarkts zunehmend »europäisieren« und durch Auslagerungsstrategien der Unternehmen (»outsourcing«, »global sourcing«) internationalisieren, ohne daß sie organisatorisch - bei allen Fortschritten der Politik auf der Ebene des Europäischen Gewerkschaftsbundes (EGB) - darauf vorbereitet wären. Die Gewerkschaften sind zugleich mit einer Entwicklung konfrontiert, in der nationale und branchenmäßige Bezüge an Gewicht verlieren und globale Optionen auf der einen Seite, zugleich aber auch regionale und betriebliche Optionen auf der anderen Seite an Gewicht gewinnen, während die »klassische« Form der sozialen Schließung der Arbeitsmärkte, der Nationalstaat, in seiner Bedeutung zurücktritt. M.a.W. während sich die vom Kapital gesetzten Marktgrenzen ausweiten, stehen die gewerkschaftlichen Organisationen vor dem risikoreichen Problem, die bisherigen Formen der die Organisation stabilisierenden »sozialen Schließung« im Rahmen des nationalen Arbeitsmarktes nach außen und nach innen zu öffnen - und bekanntlich ist eine solche soziale Öffnung »eine der schwierigsten Entscheidungen ei-

* Für kritische Hinweise und Anregungen danke ich Reiner Hoffmann (Brüssel), Kurt Hübner (Berlin) und Dieter Läßle (Hamburg)

ner Organisation und erfolgt im Allgemeinen nur zur Zeit einer Krise oder wenn alle anderen Alternativen ausgeschlossen sind« (Ebbinghaus/Visser 1994, 232).

Heute steht in Westeuropa nicht nur das überkommene Modell des »Fordismus« als Produktivitätstyp zur Disposition, heute steht - so Michel Albert - der kooperativ, sozial und langfristig ausgelegte »rheinische Kapitalismus« (Albert 1992) als Unternehmenskultur zur Disposition - und die Gewerkschaften geraten in die eigentümliche und ihnen sicherlich manchmal unheimliche Situation, diesen Kapitalismus verteidigen und zugleich sozial und ökologisch eindämmen und weiterentwickeln zu müssen - gegen das auf dem Weltmarkt kurzfristig wohl erfolgreichere, angelsächsische Deregulierungsmodell eines marktradikal orientierten Kapitalismus. Ein marktradikaler Kapitalismus, der durch den Zusammenbruch des »real existiert habenden Sozialismus« und durch den Druck der Arbeitsmärkte im Osten als gesellschaftliche Zukunftsperspektive an Gewicht gewonnen hat und der den Gewerkschaften in dieser Form wenig Raum belassen wird.

Gegen diese globalen Entwicklungen scheint zur Zeit gewerkschaftliche Politik kaum Chancen zu haben. Auch gewerkschaftsnahe, kritische Analysen sprechen der Politik allgemein, den Gewerkschaften im besonderen ab, als Akteure im »Mäuserad« der Globalisierung eine Rolle spielen zu können, sie sind zuallererst Opfer. »Du hast keine Chance, aber nutze sie!« ist dann die fatale Devise; die vorgetragenen Alternativen ohne Akteure erscheinen dann wie das »Pfeifen im Walde«. Nun ist eine solche Opferperspektive politisch bisher in den seltensten Fällen Ausgangspunkt von aktivem Handeln gewesen, sie führt in der Regel zu Vereinzelung, Resignation und Fatalismus oder aber zu bewußtlosen Revolten. Die Frage ist daher, ob denn wirklich nur diese Perspektive übrig bleibt, wenn man den Prozeß der Globalisierung analysiert.

Um dies beantworten zu können, ist es allerdings notwendig, sich mit der These von der Globalisierung der Ökonomie ernsthaft jenseits der reißerischen und auflagensteigernden Schlagworte und spektakulären Einzelbeispiele zu befassen. Auf einer analytischen Ebene wäre nicht nur das »Negativ-Szenario« des Globalisierungsprozesses, die ökonomischen, sozialen und vor allem ökologischen Krisentendenzen und der Verlust an politischer Autonomie als Folge der »Entbettung«, der Verselbständigung der Geldsphäre zu diskutieren, so realitätsmächtig dies auch ist (vgl. dazu Altwater/Mahnkopf 1996). Es käme vielmehr darauf an, die Ambivalenzen dieses Prozesses herauszuarbeiten, um Akteursalternativen deutlich zu machen. Der folgende Essay wird diese Handlungsalternativen im abschließenden Teil allerdings nicht auf einer globalen Ebene diskutieren, sondern versuchen, die Möglichkeiten von Ansatzpunkten einer Politik der Gewerk-

schaften im nationalen und europäischen Zusammenhang auszuloten - also von Organisationen, deren »Liedgut« schon immer die internationale Perspektive besungen hat, die aber zugleich längst von der Internationalisierung des Kapitals überrundet worden sind.

2. Was »Globalisierung« *nicht* ist ...

Da die »Globalisierung« in der Ökonomie inzwischen nicht nur eine reale Tendenz benennt, sondern - in der sog. »Standortdiskussion« in Deutschland - als eine allgegenwärtige ideologische »Fliegenklatsche« der Arbeitgeberseite und ihr geneigter politischer Parteien gegen jedwede Lohnforderungen bzw. sozialpolitische Besitzstände auf Seiten der Arbeitnehmerschaft dient, muß der Aussagegehalt dieses Schlagworts überprüft werden. Zunächst einmal: Was bedeutet »Globalisierung« *nicht*?

Erstens: Globalisierung benennt nicht eine neue, ungewöhnliche Ausweitung des Welthandelsvolumens im globalen Ausmaß, die nicht schon im Rahmen der Diskussion um die Internationalisierung der letzten Jahrzehnte diskutiert worden wäre. Zwar ist in den letzten Jahren der Welthandel weiter expandiert und hat sich »beschleunigt« - mit Wachstumsraten, die über denen der Weltproduktion lagen. Aber das Ausmaß dieses Volumens ist durchaus nicht außergewöhnlich, wenn man bedenkt, daß Welthandel und Exportanteile im Weltmarktboom vor 1914 bereits ein ähnliches Niveau aufgewiesen haben. Zudem findet dieser Handel nicht »global«, sondern - mit katastrophalen Folgen für große Teile der Dritten Welt - fast ausschließlich *im Bereich der OECD-Länder* statt, wobei seit dem ersten Weltkrieg die Struktur der regionalen Außenhandelsverflechtung im Welthandel außerordentlich stabil ist. Die Anteile am Weltwarenhandel konzentrieren sich auf Westeuropa (über 40%), Asien (besonders Japan und die südostasiatischen Schwellenländer: ca. 35%) und Nordamerika (knapp 20%). Der Rest der Welt, besonders Afrika, ist faktisch von diesen Handelsströmen abgekoppelt (Zahlenangaben nach Küchle 1996, vgl. auch Dolata 1997, 101). Die gar nicht zu bestreitende enorme Intensivierung des internationalen Handels ist insofern eine Intensivierung des Handels zwischen den hochentwickelten Ländern. Für Deutschland könnte man sogar einen »Mangel« an Globalisierung feststellen, denn mehr als drei Viertel der deutschen Exporte gehen (in 1989) in die EU, während die US-amerikanischen und südostasiatischen Märkte (mit einem Anteil von 7,3% bzw. 6,3%) unterrepräsentiert sind (vgl. Simons 1994, 18).

Zweitens: Entsprechend folgt die Richtung dieser Handelsströme nicht dem Niveau unterschiedlicher Lohnkosten, sondern der Logik der internationalen *industriellen Arbeitsteilung*, wobei sich die Warenstruktur des deutschen Exports durch einen hohen Anteil von Qualitätsprodukten mit hohem

Innovations- und »Humankapital«-Anteil auszeichnet, hinter denen nicht nur hohe Löhne, sondern zugleich eine hohe Arbeitsproduktivität und Produktionsintelligenz (Qualifikation) und entsprechende Qualitätsarbeit stehen (so entfielen z.B. 35% aller Industrieexporte auf höherwertige Technologien, 15% auf Spitzentechnologien, vgl. Dolata 1997, 104). Für Deutschland gilt etwa, daß es allgemein nur einen schwachen (theoretisch und empirisch begründbaren) Zusammenhang zwischen der Entwicklung der nationalen Lohnstückkosten, die international sogar zurückgeblieben sind, und der internationalen Wettbewerbsstärke der Wirtschaft gibt, daß aber ein enger Zusammenhang zwischen Wechselkursentwicklung und Wettbewerbsposition auf dem Weltmarkt existiert (vgl. dazu Hübner/Bley 1996). Auch wenn die Palette deutscher Industrieprodukte zugleich deutliche Schwächen im Bereich zukunftssträchtiger Spitzentechnologien aufweist (die Bedeutung der Hochtechnologieprodukte für den Export ist in den USA und Japan weitaus höher, ein Defizit, worauf unten noch einzugehen ist), nimmt trotz der bis 1996 hoch bewerteten D-Mark die deutsche Wirtschaft immer noch den zweiten Platz im Weltwarelexport hinter den USA ein, wobei ein kurzzeitiger Rückgang des Exportanteils am westeuropäischen Warenexport in den 90er Jahren wohl auch mit der Umlenkung von Lieferungen in die neuen Bundesländer zu erklären ist. Wie wenig in diesem Zusammenhang das Lohnkostenargument - bei allen, noch zu beachtenden Aspekten - international wiegt, zeigt auch die empirische Tatsache, daß nur 1,2% der gesamten Importe der westlichen Industrieländer aus sogenannten Billiglohnländern stammen (Alt Vater/Mahnkopf 1996, 248)!

Drittens: Auch die verstärkten deutschen Direktinvestitionen im Ausland, die (in Deutschland) ebenfalls als Beleg für den Globalisierungsdruck herhalten müssen, können nicht mit der Globalisierung der Wirtschaft und - darin eingebettet - mit dem Lohnkostenargument begründet werden - eher sind sie selbst Motor der Globalisierung. Die deutschen Direktinvestitionen erreichten 1991 mit einem Anteil von 9,4% an den Direktinvestitionen der Industrienationen gerade einmal knapp den Stand aus dem Jahre 1914 (10,5%); insgesamt sind - mit Ausnahme Japans - für alle wichtigen Industrienationen die Direktinvestitionen ins jeweilige Ausland und die des Auslands ins jeweilige Inland relativ ausgeglichen - und zwar gilt dies für 1980 wie für 1992 (alle Zahlen aus Pochet 1996, 14f). Allerdings ist ihr Umfang in den 90er Jahren in beiden Richtungen dramatisch angewachsen (ebd.). In (West-)Deutschland sind die hohen Auslands-Direktinvestitionen vor allem ein Ausdruck der bis 1996 hoch bewerteten DM und damit ein Ausdruck der Wirtschaftskraft in der Bundesrepublik (auch wenn sicherlich nicht immer ein linearer Zusammenhang zwischen Wert einer Währung und Wirtschaftskraft bestehen muß). Darüber hinaus sind die Motive für

Auslandsinvestitionen vorrangig - nach einer Untersuchung des Ifo-Instituts - die der Markterschließung und Marktsicherung (zwischen 60 und 80% in einer repräsentativen Befragung durch das Ifo-Institut, vgl. auch Küchle 1996), während die Lohnkosten neben vielen anderen Motiven etwa 10% ausmachten. So nimmt es nicht wunder, daß etwa 80% der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in OECD-Länder und hier vor allem entsprechend der Exportschwerpunkte in die Länder der EU gehen, also in Hochlohnländer, während - Anfang der 90er Jahre - gerade einmal 15% der Auslandsdirektinvestitionen des deutschen Kapitals auf die »Billiglohnländer« im asiatisch-pazifischen Raum und nur 3,8% auf den ost- und mitteleuropäischen Raum entfallen (Jungnickel, zit. bei Altvater/ Mahnkopf 1996, 257)! Ein weiteres Indiz gegen eine behauptete Globalisierungstendenz besteht darin, daß über ein Drittel des weltweiten Direktinvestitionsbestandes auf intraregionale Direktinvestitionen entfallen, mit »überdurchschnittlichen Zuwächsen innerhalb der EG und im asiatisch-pazifischen Raum« (Dolata 1997, 102, auf Basis von Härtel/Jungnickel et al. 1996). Werden daher die Abkoppelung ganzer Kontinente vom Welthandel und die dargestellte Ungleichmäßigkeit des Investitionsverhaltens nicht als immanente Widersprüche der Herausbildung des kapitalistischen Weltmarktes begriffen (vgl. dazu Altvater/Mahnkopf 1996), dann tragen die hier dokumentierten Entwicklungen des Welthandel und der ausländischen Direktinvestitionen schwerlich die Globalisierungsthese.

Viertens: Im Hintergrund der skizzierten ökonomischen Entwicklungen steht in Deutschland auch keineswegs ein »global« betrachtet zu hoher Lohnkostenanteil, der in der »Standortdiskussion« ins Zentrum gerückt wird, sondern die für die Unternehmen nachweisbar *günstige* Entwicklung der Lohnstückkosten - also der Zusammenhang zwischen Lohnsummen und Arbeitsproduktivität (vgl. empirisch: Ifo 1996, empirisch und theoretisch begründet: Hübner/Bley 1996). Während die deutsche Gesamtwirtschaft im Vergleich mit der Frankreichs, Englands, der USA und Japans - nach der o.a. Ifo-Untersuchung (Ifo 1996) - die günstigste Entwicklung der Lohnstückkosten zwischen 1980 und 1995 aufweist, ist die Wirtschaft der Bundesrepublik im Verarbeitenden Gewerbe »nur« Durchschnitt - was auf besondere Probleme in arbeitsintensiven Sektoren verweist. Allerdings werden die insgesamt für die Unternehmen günstigen Trends im Bereich der Lohnstückkosten, die ja auch durch eine exorbitante Steigerung der Gewinneinkommen indiziert werden, im Auslandsvergleich durch die Aufwertung der DM teilweise wieder konterkariert (so besonders Hübner/Bley 1996). Dies verweist auch auf die Funktion der Lohnsummen in der gegenwärtigen Auseinandersetzung: Wenn nämlich dennoch die Lohnkosten eine so zentrale Rolle in der öffentlichen Diskussion spielen,

dann deshalb, weil sie als sozial variable Kosten andere strukturelle, sektorale, konjunkturelle und währungsbedingte Konkurrenzschwächen - auf die noch zu zurückzukommen ist - sozusagen als Lückenbüßer oder Residualgröße durch Absenkung kompensieren sollen, zumal der Druck des Arbeitsmarktes einen äußeren »Sachzwang« darstellt, der dabei ausgenutzt werden kann. Auch das in der Globalisierungsdiskussion und der Standortdebatte vorgetragene Argument von den zu hohen Standards der Regulierung der Arbeit in Deutschland und anderen Ländern Kontinentaleuropas, die die Kosten der Beschäftigung hoch treiben würden und die Wettbewerbsfähigkeit zersetzen, müßte sich mit dem empirischen Tatbestand auseinandersetzen, daß in dem stets herangezogenen Beispiel England die Lohnstückkosten in den 80er Jahren über denen Deutschlands lagen und daß zwischen 1970 und dem Ende der 80er Jahre ausgerechnet in den Ländern Westeuropas mit den höchsten Standards (Deutschland und Frankreich) nicht nur die höchsten Reallohnsteigerungen, sondern auch die höchsten Arbeitsproduktivitäten zu verzeichnen waren - ganz im Unterschied zu England oder den USA (vgl. Deakin 1997 und die dort zit. Literatur).

Fünftens: Auch die Beschäftigungskrise in Deutschland und in Westeuropa läßt sich vorerst kaum mit der »Globalisierung« des Welthandels und mit Auslagerungsstrategien begründen: Verrechnet man in (West-)Deutschland den Verlust von Arbeitsplätzen durch Auslagerungen mit dem Gewinn und der Sicherung von Beschäftigung aufgrund der Marktsicherungs- und Markterschließungsstrategien im Zuge der Internationalisierung der Produktion, dann würde sogar ein positiver Saldo herauskommen (Kuda 1996), was dann allerdings - Stichwort »internationale Solidarität« - in anderen Ländern Arbeitsplätze gekostet haben kann. Die OECD-Studie über »Globalisation of Industry« kommt jedenfalls zu dem Schluß, daß sowohl der Einfluß des internationalen Handels als auch derjenige der Direktinvestitionen auf die Beschäftigung eher gering ist (OECD 1996, 10). Entscheidend für die Beschäftigungskrise im Inland sind immer noch - auf der Seite der *Nachfrage* nach Arbeitskraft - die hohe Kapitalintensität der Produktion (die Kehrseite der hohen Produktivität), die die arbeitsplatzschaffenden Effekte der, bezogen auf die Profitmassen, relativ verringerten Investitionen dämpft; weiter: der Druck der Lohnnebenkosten in arbeitsintensiven Klein- und Mittelbetrieben, die vorrangig für den Binnenmarkt produzieren (aber zugleich Teil des Gesamtprozesses der Kapitalreproduktion sind), und die Rationalisierungsprozesse, die aufgrund des Einsatzes der Informations- und Kommunikationstechnologien den Dienstleistungsbereich erreicht haben, der außerdem im Bereich der öffentlichen Verwaltung und des Sozial- und Gesundheitsbereichs massiv von der Sparpolitik betroffen ist. Vorrangiger Grund der dauerhaften Massenarbeitslosigkeit bleibt aber auch in den

90er Jahren die in der Diskussion oft nicht einmal erwähnte *Angebotsseite*, nämlich die seit Mitte der 70er und in den 80er Jahren schnell angestiegene Zahl von Arbeitssuchenden: Dies hat aber nur insofern etwas mit Globalisierungsprozessen zu tun, als zu diesem erhöhten Angebot auch die Migrationsströme der 60er und 70er Jahre beigetragen haben; darüber hinaus liegt der wachsenden Nachfrage nach Arbeitsplätzen neben den »geburtstarken Jahrgängen« beim Eintritt in den Arbeitsmarkt eine veränderte Erwerbsquote der Frauen zugrunde, und dies ist ein - durchaus zu begrüßendes - Ergebnis des Modernisierungsprozesses in der Gesellschaft. Nicht Politiken der »Vollbeschäftigung« wären hier sinnvoll, sondern solche der Arbeitszeitverkürzung und der Arbeitsumverteilung in Verbindung mit einer geschlechtlichen Gleichstellungspolitik.

3. ... und was »Globalisierung« ist

Werden die hier präsentierten Ergebnisse zusammengefaßt, so könnte man zu dem für die Gewerkschaftspolitik scheinbar bequemen Resultat kommen, daß die Löhne keine nennenswerte Rolle im Prozeß der Internationalisierung der Ökonomie spielen. Daß dem nicht ganz so ist, wurde oben (unter viertens) schon angemerkt. Darüber hinaus wird auf Basis der vorgebrachten Argumente auch gleich die ganze »Globalisierung« und »Globalisierungsdiskussion« als »Phantom« (so Dolata 1997) oder als bloße Unternehmerideologie zum Zwecke der Disziplinierung der gewerkschaftlichen Lohnpolitik dargestellt und darauf verwiesen, daß sich nichts geändert habe - außer der Tatsache, daß nunmehr der »real existiert habende Sozialismus« als »Systemalternative« (war er das wirklich?) weggefallen sei und deshalb die Unternehmer in die Offensive gehen könnten. Um diese bequeme, aber problematische Schlußfolgerung kritisieren zu können, müssen wir uns jetzt fragen, was denn Globalisierung realistischweise heute heißt? Das wirklich »Neue«, das das Schlagwort von der »Globalisierung« rechtfertigt, ist die oben schon angesprochene Internationalisierung des *Geld- und Finanzkapitals*, die Freisetzung (Entfesselung, *disembedding*) des Geldes als *Geld* (und nicht als Tauschmittel, Zirkulations- oder Zahlungsmittel, vgl. dazu Altwater/Mahnkopf 1996, 129ff) und der Übergang zu einem »Casino-Kapitalismus«. Einem Kapitalismus, in dem die reale Produktion eine scheinbar immer unbedeutendere Rolle spielt, in dem aber gleichwohl eine vermittelte Abhängigkeit zwischen Geldkapitalsphäre und Produktion bestehen bleibt, weil (in Marxscher Diktion) die »Kreisläufe« des Geldkapitals, des Warenkapitals und des produktiven Kapitals miteinander »verschlungen« sind. Insofern beziehen die Prozesse der Globalisierung des Geldes im Sinne seiner »Entbettung« auch die regionalen und nationalen Produktionsprozesse mit ein. Zudem werden die aktuellen

Prozesse der Internationalisierung des Geldkapitals und die Möglichkeiten, die Produktion international zu flexibilisieren, durch die Entwicklung der neuen Informations- und Kommunikationstechniken enorm beschleunigt. Dazu wieder einige Stichpunkte.

Erstens: Mit dem Zusammenbruch des Weltwährungssystems von Bretton Woods und der Flexibilisierung der Wechselkurse, mit der Weltschuldenkrise der 80er Jahre und der Entwicklung von Offshore-Bankzentren bildeten sich auf Basis der Staatsverschuldungen enorme, frei flottierende Finanz- und Spekulationsmassen, die zu exorbitant hohen Finanzumsätzen geführt haben (Derivatenskapitalismus). Dadurch wiederum hat sich die Höhe der international bestimmten Zinsrate gegenüber den Profitraten der jeweils nationalen Produktion relativ abkoppeln können. Die politisch gewollte Deregulierung der Geldmärkte führte (nach Guttmann 1996) zu hohen Zinselastitäten, hohen Geldschöpfungsmultiplikatoren und zur Entwicklung privat betriebener Zahlungsverkehrssysteme; all dies führte wiederum zu relativ hohen und gegenüber dem Produktionsprozeß relativ autonomen Zinsraten bzw. Renditen im Bereich der Finanzinvestitionen und damit zu deren Ausbau zuungunsten der produktiven Investitionen (das Verhältnis von Finanztransaktionen zum Bruttoinlandsprodukt stieg weltweit von 15:1 im Jahre 1971 auf 30:1 in 1980 und auf 78:1 in 1990, das Devisenumsatzvolumen betrug 1989 das 20fache der Weltex- und -importe, vgl. Heine/Herr 1996, 207ff); täglich werden brutto 1400 Mrd. US \$ transaktioniert, davon 85% sog. »hot money« (Guttmann 1996, 183, entsprechende Zahlen bei Hickel 1996). Diese Entwicklung führt wiederum zu einer Verschärfung des dem Bankensystem innewohnenden Risikos und - vor allem - zu einer wachsenden Instabilität der weltweiten Geld- und Gütermärkte. Allerdings muß gegenüber der hieraus abgeleiteten These, daß das Investitionsverhalten durch die internationale Zinsrate bestimmt sei, einschränkend vermerkt werden, daß empirisch ein signifikanter Trend zugunsten eines international ausgerichteten Investitionsverhaltens nicht eindeutig nachweisbar ist, wie die 1980 veröffentlichte Analyse von Feldstein/Horioka und die seitdem laufende wissenschaftliche Diskussion ergeben hat. Demnach richtet sich das nationale Investitionsverhalten in den Industrieländern immer noch vorrangig an den nationalen Sparquoten aus.

Zweitens: Entscheidend für die sich andeutenden dramatischen Änderungen in der Unternehmenskultur im »rheinischen Kapitalismus« ist der Trend, daß immer mehr Unternehmen, anstatt Kapitalkredite aufzunehmen und Zinsen zu bedienen, sich das notwendige Kapital durch den Gang zur Börse beschaffen, wodurch sie in ihrer Unternehmenspolitik immer mehr mit den kurzfristigen Interessen und Kalkülen der Aktionäre (der »shareholder«) konfrontiert sind. Und dies ist ein internationaler, globaler Prozeß, der sich

darin ausdrückt, daß die Relation von grenzüberschreitendem Handel mit Aktien und Anleihen zum Bruttoinlandsprodukt von 5,1% (1975) auf 169,6% (1993) anstieg. Dieser schnell zunehmende »Verbriefungsprozeß« (vgl. dazu Guttman 1996; Heine/Herr 1996, 208f), der von 1980 bis 1993 zu einer Versechsfachung der Anleiheemissionen und einer wachsenden Bedeutung der Investitionsfonds für die Ökonomie geführt hat, sowie der durch die Deregulierung der internationalen Märkte sich intensivierende Wettbewerb auf den Gütermärkten stehen hinter dem Wortungetüm der »Verbetriebswirtschaftlichung« der sozialen Beziehungen in den Unternehmen und der Dominanz der kurzen Frist und der variablen Kosten, deren variabelster Teil eben die Lohnkosten sind. Dies hat in den Ländern des »rheinischen Kapitalismus« eine dramatische Veränderung der Unternehmenskulturen zur Folge, die sich immer mehr an den kurzfristigen Divenden-Interessen der Anteilseigner orientieren - »shareholder-value capitalism« - und die deshalb heute den Arbeiter, der in der Bundesrepublik in der Zeit des »Wirtschaftswunders« zum »Mit-arbeiter« hochstilisiert wurde, am liebsten wieder auf »Produktionsfaktorkosten« reduzieren und diese Kosten dann soweit wie möglich eliminieren möchten.

Drittens: Mit der Internationalisierung des Geldkapitals werden die Staaten und regionalen Staatenbünde (z.B. die EU) immer mehr zu *Wettbewerbern* um dieses Kapital, versuchen ihre Währung als Geldanlagesphäre möglichst hart zu halten und die Staatshaushalte - zusätzlich unter dem Druck hoher Zinsen auf Staatsschuldtitel - einzuschränken, zu sparen. Der einzelne Nationalstaat, der früher die äußeren Bedingungen des Marktes gesetzt und reguliert hat, wird jetzt zum Spielball internationaler Spekulation, droht seine Autonomie im internationalen Casino-Kapitalismus zu verlieren - zumal dann, wenn er aus diesem Konkurrenzdruck den Schluß zieht, die neuen Wettbewerbsbedingungen international nicht regulieren zu müssen, sondern im Zuge einer Deregulierungspolitik sich diesem Druck verstärkt aussetzt und versucht, seine Standort-, sprich: Kostenfaktoren gemäß diesen Wettbewerbsbedingungen zu verbessern. Die Deregulierungspolitik der einzelnen Nationalstaaten und Staatenbünde ist paradoxerweise sogar eine entscheidende Voraussetzung für die Globalisierungsprozesse gewesen, die jetzt die Autonomie der Politik aushebeln. Das Bemühen der nationalen Regierungen wiederum, auf die selbst freigesetzten Globalisierungstendenzen zu antworten, ergibt - ganz »Zauberlehrlinge« - eine neue Form der Internationalisierung der Wirtschaftspolitik: nämlich der Internationalisierung des ruinösen Kostensenkungswettlaufs der nationalen Wirtschaftspolitiken; ein Wettlauf, der dazu tendiert, in einem Negativsummenspiel zu enden, in dem zum Schluß alle Beteiligten ihre produktiven Ressourcen (Infrastruktur, Qualifikation, soziale und politische Stabilität) geopfert ha-

ben, um dann vor ökonomischen Wüsten mit leeren Händen bzw. leeren Kassen, aber vollen Gefängnissen dazustehen.

Viertens: Im Rahmen der Transnationalen Konzerne (TNKs) und allgemein im Zuge der Strategien von »lean production« und von »neuen Produktionskonzepten« können nunmehr Unternehmen mit Hilfe der modernen Informations- und Kommunikationstechniken eine Politik der grenzüberschreitenden »externen Flexibilisierung« ihrer Produktion auf einer neuen Stufe umsetzen. Der grenzüberschreitende »intra-firm« und »intra-industry«-Handel hat auf diesem Hintergrund in den 80er Jahren und danach stark zugenommen, auch wenn hier erhebliche Unterschiede zwischen den westeuropäischen Ländern (mit hohen Vernetzungsanteilen) und den USA und Japan (mit relativ niedrigen Anteilen) bestehen (vgl. OECD 1996, Table 17). Dadurch wird es insbesondere den TNKs möglich, unterschiedliche Produktivitäts-, Qualifikations- und Lohnkostenressourcen in den unterschiedlichen Ländern durch Auslagerungen und »intra-firm«-Vernetzungen zu mobilisieren - bezeichnenderweise aber nicht im Weltmaßstab, sondern konzentriert auf die westeuropäischen bzw. US-amerikanischen produktiven Zentren! In diesem Zusammenhang können dann auch besonders arbeits- bzw. lohnintensive Fertigungsbereiche in Länder ausgelagert bzw. Vorprodukte aus Ländern bezogen werden (»global sourcing«), in denen einerseits die geforderte Qualifikation vorhanden ist, in denen auf der anderen Seite zugleich die Lohnkosten niedrig sind (also z.B. jener inzwischen berühmte indische Ingenieur, der via Internet Blaupausenarbeiten in seinem Heimatland für Konzerne in Europa ausführt). Die Verbindung von Internationalisierung der Ökonomie und den Möglichkeiten der Kommunikations- und Informationstechnologien haben hier bewirkt, daß Teilarbeitsmärkte international über weite Räume geöffnet und so soziale Schließungsprozesse seitens nationaler Gewerkschaften unterlaufen werden können. Zugleich muß aber betont werden, daß solche Prozesse der »externen Flexibilisierung« immer noch an produktive regionale Zentren gebunden sind (vgl. dazu unten) und daß die These, daß die modernen Unternehmen »ohne Nationalität« seien (vgl. etwa Reich 1993) empirisch bisher kaum Belege findet - wie Kritiker aufzeigen konnten (vgl. als Übersicht: Pochet 1996, 18f).

4. Ansatzpunkte von Politik

Die vorgestellten Stichpunkte sollten deutlich machen, daß das Schlagwort »Globalisierung« durchaus seine Berechtigung hat und daß die darin ausgedrückten Veränderungen sehr reale und fatale Folgen für die sozialen und ökonomischen Verhältnisse in der Bundesrepublik und in den anderen Ländern der EU haben bzw. haben können: dann nämlich, wenn man sich in politisch falscher Weise darauf einläßt. Die zentrale Frage für ein politi-

sches Handeln dürfte dabei die nach den Möglichkeiten der internationalen Regulierung der »entbetteten« Geldökonomie sein.

Prozesse der »Entbettung« der Ökonomie, wie sie Polanyi (1978) in seiner »Great Transformation« beschrieben hat und wie sie Altvater/Mahnkopf (1996) zur Begründung des Globalisierungsprozesses beschreiben, können nicht absolut gesetzt werden, sondern waren historisch immer auch zugleich Prozesse, die eine nachfolgende Wieder-Einbettung erzwungen haben: Die Durchsetzung der konkurrenzhaft vermittelten Eigentümergesellschaft der frühen bürgerlichen Gesellschaft provozierte z.B. jene »Herrschaft des Gesetzes«, die schon frühzeitig von Thomas Hobbes in seinem »Leviathan« als Prozeß der »Einbettung« der freigesetzten Marktkonkurrenten beschrieben wird; eine »Einbettung«, die in der Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft durch Ergebnisse sozialer Konflikte und deren Festschreibung in Arbeits- und Sozialgesetzen immer weiter ausgestaltet wurde.

4.1 »Re-embedding« als politisches Ziel

Der gegenwärtige Prozeß der globalen Entbettung des »Geldes als Geld« muß daher durch Strategien der Einbettung (»re-embedding«) beantwortet werden. Eine solche internationale Regulierung wird zur Zeit nicht zuletzt dadurch erschwert, daß - im Unterschied zur frühbürgerlichen Entwicklung - ein »Staat« als Regulationsinstanz auf dem Weltmarkt nicht zur Verfügung steht und wohl auch - als »Weltstaat« - gar nicht unbedingt wünschenswert ist. Aber zugleich zeigen sich heute schon über regionale Zusammenschlüsse (etwa der EU) hinaus erste Ansätze einer internationalen Regulierung, etwa in Form von (zur Zeit noch sehr ungenügenden) internationalen Abkommen (Rio, Montreal). Auch die World Trade Organisation (WTO) und die Organisationen des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank, so sehr sie selbst im Moment noch die »Entfesselung« mit betreiben, sind zugleich Ebenen einer solchen Regulierung. Und auch erste Ansätze von internationalen Akteuren bilden sich jenseits der nationalen Regierungen in Form der Non-Government-Organisations (NGOs) heraus, die Prozesse der Wieder-Einbettung ingangsetzen (vgl. Fuchs 1996). So illusorisch und gefährlich es ist, hier schnelle Erfolge zu erwarten, so ist es doch zugleich höchst problematisch, diese Ansätze als per se zum Mißerfolg verurteilt hinzustellen. Jenseits dieser internationalen Ebene gibt es aber auch auf nationaler und regionaler Ebene Möglichkeiten für gesellschaftliche Akteure - Stichwort: »global denken - lokal handeln« -, in die Prozesse der Internationalisierung und Globalisierung einzugreifen. Am Beispiel der Gewerkschaftspolitik soll dies im folgenden umrissen werden. Gewerkschaften werden in nationalen Arbeitsmärkten durch die »Entbettungs-« und Globalisierungstendenzen herausgefordert, weil durch die er-

höhte Flexibilität der Großunternehmen auf den internationalen Arbeitsmärkten und durch die hohe Flexibilität des Geldkapitals die Unternehmen gegenüber nationalen Investitionsanlagen vermehrt »exit«-Optionen wahrnehmen können (vgl. zum Begriff: Hirschman 1970) und damit die Möglichkeit haben, nationale Regulierungssysteme und gewerkschaftliche Forderungen zu unterlaufen. Dadurch gerät in der Tat das gewachsene Kompromißgleichgewicht zwischen Lohnarbeit und Kapital und das institutionelle Gefüge zwischen Lohnarbeit, Kapital und Sozialstaat, das den »rheinischen Kapitalismus« prägt, unter massiven Druck. Das Kapital - so es denn als Geldkapital oder in der Form von transnationalen Unternehmen die genannten Möglichkeiten hat - muß in diesem »Spiel« nicht mehr mitspielen. Diese Möglichkeiten werden bisher durch die auf der europäischen Ebene vorangetriebene Politik der Deregulierung im Binnenmarkt und - wie zu befürchten ist - durch die Form der Einführung der gemeinsamen Währung noch befördert. Insofern müssen neue Ansatzpunkte von Politik entwickelt werden, die einerseits durch Widerstand (»voice«-Option) auf der nationalen und der europäischen Akteursebene und durch Einfordern von Regulierungssystemen dazu beitragen, daß die Wahrnehmung der »exit«-Optionen durch die Unternehmen zumindest behindert werden. Andererseits müßte eine solche Politik aber auch in den ökonomischen und gesellschaftlichen Restrukturierungsprozeß eingreifen, um zukünftige Handlungskorridore offenzuhalten oder zu öffnen.

Allgemein sind für die Bundesrepublik bei der Formulierung von Politik gegen die hier genannten Trends der Globalisierung der Ökonomie drei Bedingungen (Punkte 4.2 - 4.4) hervorzuheben, die den »Handlungskorridor« der Politik - von Gewerkschaften, Interessenverbänden oder Staat - definieren bzw. definieren könnten.

4.2 Ökonomische Defizite des »Standorts Deutschland«

Einmal täuscht die weiterhin hohe Exportquote der bundesdeutschen Ökonomie und der hohe Anteil von kapital- und forschungsintensiven Produkten am Export über tatsächlich vorhandene Strukturdefizite im internationalen Wettbewerb hinweg, wobei die Probleme der neuen Bundesländer, die die marktradikal-orientierte Politik zusätzlich verschärft hat, noch gar nicht mit berücksichtigt werden. Die (west-) deutsche Ökonomie ist stark in ihren traditionellen, exportlastigen Fertigungsbranchen, hat aber ein Defizit bei den Branchen der High-Tech-Fertigung der Zukunft (vgl. Jürgens/Naschold 1994, exemplarisch für den Bereich »Computer Industries«: OECD 1996, Ch. 3), wobei dieses Defizit durch eine immer noch vorhandene Prägung der Regionen und der Qualifikationen durch tayloristische Produktionsstrukturen verstärkt wird - mit der Folge einer mangelnden

Vernetzungsfähigkeit moderner Produktionsverbände dort, wo der Fordismus ehemals so erfolgreich war (z.B. im Westen und im Norden). Hinzu kommt, daß die auf der qualifizierten Facharbeit und hohen Löhnen basierende (west)deutsche Qualitätsproduktion weltweit immer deutlicher unter dem Druck von preiskompetitiven Produkten steht (vgl. zusammenfassend: Simons 1994, Streeck 1995) - was auch mit der Tendenz der international verallgemeinerten produktiven Voraussetzungen der Produktion durch die modernen Kommunikations- und Informationstechnologien zusammenhängt: In wichtigen Branchen - z.B. in der Automobilindustrie - steht nicht mehr die auf (»immobiler«) Systemwissen beruhende Qualitätskonkurrenz, sondern die Preis- und damit die Kostenkonkurrenz im Zentrum. Hier wären also eine innovative Regional- und Strukturpolitik, die nicht alte Strukturen erhält, sondern neue - sozialer und ökologischer ausgelegte - ökonomische Strukturen systematisch fördert, und eine politische Reform und Förderung der Grundlagenforschung, der Wissenschafts- und Bildungsziele und - mit beidem verbunden - des Wissenstransfers eine zwingende Aufgabe. Darüber hinaus belasten die Abgabensysteme von Staat und Sozialversicherung in Deutschland vorrangig den »Kostenfaktor« Arbeitskraft - mit der Folge, daß zum einen die Kosten dieses Faktors mit der Finanzierungsnotwendigkeit der wachsenden sozialen Problemlagen steigen, während zugleich bei zunehmender Kapitalintensivierung der Produktion eben dieser Faktor anteilmäßig abnimmt. Eine Reform der Steuerbemessungsgrundlagen und der mittelfristige Übergang zu einer steuerfinanzierten sozialen Sicherung erscheint schon aus ökonomischen Gründen - und nicht nur aus dem sozialpolitischen Grund der Verhinderung von Diskriminierung derjenigen, die nicht die Chance der Erwerbstätigkeit haben bzw. hatten - dringend geboten.

4.3 Neo-Taylorismus als Alternative?

Neben den schon angedeuteten Tendenzen der Übernahme einer »shareholder-value«-Unternehmenskultur sind zumindest Teile der Unternehmen nach dem Urteil verschiedener Industriesoziologen und Politologen (Kern, Schumann, Jürgens, vgl. dazu Kern/Schumann 1996, 721) unter dem Druck des intensivierten internationalen Wettbewerbs dazu geneigt, den bislang mit Hilfe der qualifizierten Facharbeit (der »Produktionsintelligenz«) teilweise durchaus erfolgreichen Umstrukturierungsprozeß in Richtung auf eine flexible, partizipationsoffene Fertigung abubrechen zugunsten eines »Neo-Taylorismus«, in welchem die unqualifizierte, angelernte Tätigkeit, die einer kurzfristig orientierten Politik der Lohnkostenreduktion als Antwort auf den internationalen Wettbewerbsdruck entgegen kommt, die qualifizierte Produktionsarbeit zurückdrängt. Im Resultat würde - so sinngemäß

Kern/Schumann (1996) - eine solche Politik bedeuten, daß der langfristige »Standortvorteil« einer hochbezahlten, aber eben auch hochqualifizierten und Qualitätsproduktion verrichtenden Facharbeit, die zudem kooperativ und konsensual in die industriellen Beziehungen eingebunden ist, verschleudert wird, wodurch die Möglichkeit einer »nachhaltigen« Produktivitätsentwicklung auf dem Altar kurzfristiger Effizienzüberlegungen geopfert wird. Eine von den Gewerkschaften und Betriebsräten unterstützte Politik der Verhinderung dieser Unternehmensstrategien hätte daher gesellschaftliche Modernisierungseffekte zur Folge.

4.4 Der Bedeutungszuwachs der Region im Prozeß der Globalisierung

Als »positiver« Anknüpfungspunkt ist dagegen für die Formulierung einer Politik im Inland hervorzuheben, daß die Möglichkeiten für das Kapital, sich den nationalen und sozialen Bindungen durch Finanzinvestitionen zu entziehen, nicht unbegrenzt sind. Einmal sind natürlich die Erträge des Finanzsektors selbst an die reale Produktion, also an die Verausgabung von Arbeit im kapitalistischen Produktionsprozeß gebunden, ein Zusammenhang allerdings, der sich den Beteiligten - auch den Arbeitenden - erst durch Geldkrisen, Börsencrashes und ähnliche Brüche aufzwingen wird (und deshalb diejenigen, die in der Produktion den Überschuß erwirtschaften, gleichermaßen bedroht wie die Finanzjongleure und »global players«). Vor allem aber ist produktives Kapital nicht einfach in Finanzinvestitionen umzuwandeln, sondern als »fixes Kapital« am »Standort« fixiert. Teile der deutschen Unternehmerschaft, die zur Zeit selbst um den sozialen Konsens angesichts von Streiks und deren hohe Kosten fürchten, wissen nämlich sehr wohl den »Standort Deutschland« mit seiner hohen Produktivität zu schätzen und werden, wenn sie denn rechnen können, zwar kostenreduzierende Reformen und Umbauprogramme (auch in der sozialen Sicherung) fordern - deren Sinnhaftigkeit politisch zu diskutieren wäre-, sie werden aber keine Zerstörung dieses hoch produktiven und profitablen Standorts durch die Provozierung sozialer Konflikte größeren Ausmaßes riskieren. Die hohe Produktivität der regionalen Standorte in Deutschland verhindert zumindest in absehbarer Zeit, daß jene Art des »global sourcing«, von der oben am Beispiel des qualifizierten indischen Ingenieurs die Rede war, sich als Massenphänomen durchsetzt und deshalb zu Entlassungsschüben führt. In den entwickelten kapitalistischen Ökonomien gehört heute zu einem produktiven Produktionsort mehr als der Lohnkostenfaktor einer Berufssparte; dazu gehören vielmehr - am Beispiel Deutschlands - die regionalen Netzwerke von Klein-, Mittel- und Großbetrieben, die universitären wissenschaftlichen Zentren, die im noch funktionierenden dualen Ausbildungssystem produzierte, hohe Produktionsintelligenz, eine ausgebaute Infrastruktur, der hohe

Standard der Regulierung der Arbeit und der sozialen Sicherung und vor allem die (noch) hohe soziale und politische Stabilität. Diese regionalen Standortfaktoren, auf denen die hohe Produktivität in Deutschland immer noch beruht, können zwar durch »global sourcing« der angesprochenen Art ergänzt, aber nicht ersetzt werden. Die immer noch vorhandene produktive »Einbettung« der Unternehmen in solche ökonomischen und sozialen Netzwerke der Region (vgl. dazu besonders Kappel 1995) verbietet es auch, dem Kapital jene unbegrenzte Mobilität zu unterstellen, wie dies in der Globalisierungsdiskussion fast durchgängig geschieht. Aus den mit den »Globalisierungs-« und »Entbettungsprozessen« einhergehenden Markturbulzen und Währungsinstabilitäten, aus dem Trend zu komplexeren Produkten und kürzeren Innovationszyklen könnte sogar umgekehrt geschlossen werden, daß die Einbettung in ein Kontinuität versprechendes Netzwerk der Region für die Unternehmen eine wichtige Innovationsvoraussetzung wird (Läpple 1996, 136), weil eine solche Einbettung produktive Potentiale und Erwartungssicherheiten versprechen, auf deren Basis erst das »Mitspielen« in einer globalisierten Konkurrenz möglich wird (vgl. auch OECD 1996, 17). Die Rückbesinnung auf die regionalen Potentiale wird hier Voraussetzung der Bewältigung der globalen Herausforderungen (Läpple 1996).

5. Gewerkschaftliche Politik und Globalisierung der Ökonomie

Unter diesen Rahmenbedingungen gewerkschaftlichen Handelns können dann konkrete Politiken folgen, wenn die Gewerkschaften sich durch die Wahrnehmung von Gestaltungsoptionen in den Prozeß der Umstrukturierung einmischen. Die Stärken einer branchen- und qualifikationsbezogenen bzw. regional orientierten Gewerkschaftspolitik müßten mit Gestaltungspolitiken verbunden werden, die - wie dies regional die IG-Metall in Deutschland bereits begonnen hat - die regionalen und branchenmäßigen Defizite aufgreift (»Innovationsdialoge«), eine Modernisierung der Infrastruktur (Bildungs- und Forschungspolitik, Modernisierung des öffentlichen Sektors, vgl. etwa die Politik der ÖTV: »Zukunft durch öffentliche Dienste«) und den Umbau des Sozialstaats (steuerfinanzierte Grundsicherung, Entlastung der Arbeitseinkommen) neben Arbeitszeitverkürzung und Arbeitsumverteilung einfordert bzw. unterstützt. Zugleich müßte die Politik des »roll back« auf Unternehmerseite in Richtung auf einen »Neo-Taylorismus« verhindert, mithin die »trinitarische Formel« einer Hochlohn-Hochqualifikation-Qualitätsproduktion in Deutschland verteidigt und ausgestaltet werden. Die betrieblichen, regionalen und branchenmäßigen Stärken der Gewerkschaften können dabei angesichts des Bedeutungsgewinns der *Region* als eine Basis für eine Politik dienen, die zusammen mit anderen Akteuren auf Politikfeldern, auf denen die Gewerkschaften *als Gewerkschaften* weniger Möglich-

keiten haben, Gestaltungsoptionen gegen die negativen Auswirkungen der Globalisierung und für mehr internationale Solidarität wahrnimmt.

So würde zumindest im Rahmen der Europäischen Union - bei allen gar nicht zu bestreitenden Problemen, die die Art der Einführung des »EURO« ohne sozialpolitische Flankierung mit sich bringen wird - mit einer gemeinsamen Währung der EU-internen Spekulation eine wirksame Grenze gesetzt werden (vgl. auch: Martin/Schumann 1996); durch die international einzufordernde Angleichung der Steuersysteme (Stichwort »Ökologische Steuerreform«) und der Regulierungspolitiken könnten darüber hinaus Erpressungspotentiale seitens einzelner Transnationaler Konzerne ausgehebelt werden. Durch die Regulierung der kurzfristigen Finanztransaktionen (die ja - wie oben dargestellt - bis zu 80% der Gesamttransaktionen ausmachen) und deren Verteuerung (z.B. durch eine Tobin-Tax, vgl. dazu Martin/Schumann 1996; Altvater/Mahnkopf 1996) könnten zudem die Risiken der internationalen Freisetzung des Finanzkapitals vermindert werden.

Daß die gewerkschaftlichen und betrieblichen Akteure gerade regional nicht so hilflos den Globalisierungszwängen ausgesetzt sind, wie dies die (oft in den eigenen Publikationen dargestellten) »Horror szenarien« zur Globalisierung nahelegen, haben auch die aktuell abgelaufenen Streiks gezeigt. Es scheint so, als habe der Widerstand gegen die Kürzungen bei der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall den Kapitaleignern und Managern aktuell die »Einsicht in die Notwendigkeit« aufgezwungen, daß das Modell des »rheinischen Kapitalismus« eben doch nicht ohne gravierende finanzielle Verluste in kurzer Frist einfach abzuschreiben ist. Hier wäre eine Basis für einen neuen »contrat social«, der sich allerdings nicht nur ökonomisch definieren dürfte, sondern sozial und ökologisch geöffnet und der vom Widerstand sozialer Bewegungen gegen die destruktiven Folgen der Globalisierung mitgetragen werden müßte. Die Gewerkschaften hätten dann in den Abwehrkämpfen über die Verteidigung sozialer Rechte hinaus die Funktion gehabt, die Unternehmen auf das langfristig Notwendige mit Macht und Druck hinzuweisen. Eine solche Politik der offensiven Verteidigung des »rheinischen Kapitalismus« hieße aber eben auch, Innovation in den Unternehmen und in den Regionen mitzutragen im Sinne einer sozialen und ökologischen Gestaltungspolitik, ohne das in diesem Zusammenhang ökonomisch Notwendige aus den Augen zu verlieren. Eine (»angebotsorientierte«) Gestaltungspolitik kann *dann* auf der regionalen Ebene ein sinnvoller Ausweg aus der »Globalisierungsfalle« sein, *wenn* die Innovationen im europäischen Zusammenhang sozial und ökologisch reguliert werden - was nicht zuletzt von den Einzelgewerkschaften selbst erhebliche Zugeständnisse an ökologische Erfordernisse und branchenübergreifende soziale Solidarität erfordern würde. Diese Politik könnte aber langfristig den

»Standort Deutschland« in den anstehenden ökologischen Notwendigkeiten (»sustainable development«) und sozialen Umwälzungen auf dem Globus erhalten und - so paradox dies klingen mag - dadurch sogar auch ökonomisch nachhaltig wirken.

Die Prozesse der Europäisierung (auf der politischen Ebene und auf dem europäischen Binnenmarkt), der Internationalisierung der Produktion und der »Globalisierung« der Finanzmärkte konfrontieren die Gewerkschaften zum ersten Mal direkt mit der Notwendigkeit des Ausbaus internationaler organisatorischer Strukturen, einer internationalen Solidarität und mit der Forderung nach internationalen Politiken der Regulierung (z.B. der Geldsphäre) - Internationalismus wird jenseits von 1. Mai-Reden sehr konkret, so oder so. Es käme also darauf an, neue Formen der innerbetrieblichen, der überbetrieblichen, der sozialpolitischen und der internationalen Regulierung zur Verteidigung und Entwicklung einer gesellschaftlich sinnvollen Qualifikations- und Produktionsstruktur in Deutschland gegen die kurzfristigen Effizienzimperative von Teilen des Kapitals und der dort vorherrschenden Unternehmenskultur zu entwickeln. Eine so verstandene »Innovation« könnte sehr wohl einen Beitrag dazu leisten, die Gewerkschaften aus der »Globalisierungsfalle« herauszuführen. Die Frage ist nicht, wie den Standort stärken auf Kosten der internationalen sozialen Gerechtigkeit und der Ökologie, sondern die, wie die Innovation sozial und ökologisch regulieren, um national wie international soziale Gerechtigkeit und ökologische Nachhaltigkeit auf lange Frist erreichen zu können.

Dabei wird es für die Gewerkschaften auf der regionalen wie der internationalen Ebene mehr denn je darum gehen müssen, die in diesem Prozeß notwendigerweise aufbrechenden gegensätzlichen Interessen ihrer Mitglieder, die durch die unterschiedlichen positiven wie negativen Wirkungen von Globalisierungsprozessen verschärft werden dürften, kompromißhaft zu verbinden (»Einheit« steht am Ende dieses schwierigen Prozesses und ist keineswegs selbstverständliche Voraussetzung auf Basis eines »Grundwiderspruchs«). Zugleich wird es auch darum gehen, die Vielfalt regionaler und internationaler ökonomischer und sozialer Strukturen und Traditionen produktiv im Sinne einer sozialen und ökologischen Regulierung zu vernetzen, statt sie nach altem Forderungsmuster zu vereinheitlichen. Nicht »Vereinheitlichung«, sondern Koordinierung und *Regulierung der »Vielfalt«* sollte als ein Ziel regionaler wie europäischer Gewerkschaftspolitik angestrebt werden. Solche Netzwerke werden dabei nicht nur »von oben« - etwa auf der regionalen DGB-Ebene (DGB-Kreise, Ortskartelle) oder international auf der EGB-Ebene - zu organisieren sein, sondern sollten vor allem als Netzwerke »von unten« entwickelt werden (vgl. zur »Netzwerk-Option«: Ebbinghaus/Visser 1994, 231). Die Gewerkschaftspolitik müßte

dann diese Vernetzungen organisatorisch absichern sowie finanzielle und kommunikative Hilfestellung leisten. Daß damit eine ganz andere Richtung der Gewerkschaftsreform eingeleitet würde, als sich diese im Augenblick in den DGB-Gewerkschaften herausbildet, versteht sich von selbst: Nicht die Stärkung der Einzelgewerkschaften durch Fusionen, sondern die Stärkung der betrieblichen, regionalen und internationalen Kompetenzen der Gewerkschaftsbewegung jenseits des Branchenbezugs wäre gefragt - auch wenn der Branchenbezug und damit die Grenzen des jeweiligen Teilarbeitsmarktes mit ihrem Sanktionspotential (»Streik«) das »Standbein« der Gewerkschaften bleiben.

Die Gewerkschaftspolitik hätte dann nicht zuletzt die Aufgabe, den sozialen Zerfall dieser Gesellschaft, den durch Globalisierung, Standortkonkurrenzpolitik und Informatisierung der Arbeit drohenden Verlust an *sozialer Kohäsion* aufzuhalten und *Solidarität* auf Basis der Individualität und jenseits einer quasi erzwungenen Kollektivität als selbstgewähltes Ziel und als allgemeine Norm wieder in der Gesellschaft zu verankern. Denn die Zukunft der gewerkschaftlichen Erfolge steht und fällt mit dem Fortbestehen solidarischer Normen in der Gesellschaft. Das Aufgreifen von Chancen des gesellschaftlichen Veränderungsprozesses hieße aber für eine neue Gewerkschaftspolitik auch, daß sie nicht nur die Risiken abwehrt und die Menschen bei ihrem Elend anspricht, sondern daß sie die Mitglieder auch in ihren Stärken wahrnimmt und unterstützt, ihre individuellen und kollektiven Chancen der sozialen Emanzipation herausarbeitet und fördert. Dabei *allein* auf den aktuell aufflammenden Widerstand gegen die staatliche und unternehmerische »Standortpolitik« zu setzen, selbst der Politik der kurzen Frist, der unsere Unternehmer momentan so sehr frönen, auf den Leim zu gehen. Denn so notwendig diese Kämpfe auch sind, um den Lebensstandard der einzelnen zu verteidigen und um die wohlverstandenen langfristigen Interessen an einem produktiven und innovativen »Standort Deutschland« durchzusetzen, es gilt auch: Nicht nur wird sich dieser Standort nur durch Wandel (der den sozialen und ökologischen Wandel einschließen muß) erhalten lassen; langfristig wird sich eine über die Teilarbeitsmärkte hinausgehende solidarisch-politische Orientierung der Gewerkschaften nur durch die Verbindung der Interessen von Globalisierungsgewinnern und Globalisierungsverlierern, der Lohninteressen mit der Verteidigung der Lebenschancen außerhalb des Betriebes, der Umweltinteressen, gewinnen lassen. Und diese Anstrengung zur Solidarität und zum ökologischen Umbau wird nur möglich sein, wenn der »Standort Deutschland« *ökonomisch* produktiv bleibt.

Zu einer solchen Politik gehört aber auch und vor allem - darauf hat Ulrich Beck (1996) zu Recht hingewiesen -, die Freiheitsrechte in der Gesellschaft gegen den Druck des Globalisierungsprozesses zu verteidigen: als Voraus-

setzung der Entfaltung von demokratischen Öffentlichkeiten gegen die scheinbaren Sachzwänge des Welt- und Geldmarkts.

Literatur

- Albert, Michel (1992): *Kapitalismus contra Kapitalismus*, Frankfurt/M-New York.
- Altwater, Elmar; Mahnkopf, Birgit (1996): *Grenzen der Globalisierung*, Münster.
- Beck, Ulrich (1996): Die Subpolitik der Globalisierung, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte* Nr. 11-12.
- Deakin, Simon (1997): *Deregulation in the UK: A Legal and Economic Perspective*, hektogr. Manuskript, präsentiert auf der Konferenz von HBS-ETUI-OSE »Creating Employment in Europe, Brüssel, 16./17. 1.1997.
- Dolata, Ulrich (1997): Das Phantom der Globalisierung, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, Nr. 1.
- Ebbinghaus, Bernhard; Visser, Jelle (1994): Barrieren und Wege »grenzenloser Solidarität«: Gewerkschaften und Europäische Integration, in: Wolfgang Streeck (Hrsg.), *Staat und Verbände, PVS-Sonderheft* Nr. 25, Opladen.
- Feldstein, Martin; Horioka, Charles (1980): Domestic Saving and International Capital Flows, in: *Economic Journal*, Vol. 90, S. 314-329.
- Fuchs, Peter (1996): Handelspolitische Maßnahmen und das GATT/WTO-Regime, *Sozialökonomische Texte* Nr. 54, Hamburg.
- Guttmann, Robert (1996): Die Transformation des Finanzkapitals, in: *PROKLA* Nr. 103, S. 165-195.
- Härtel, Hans-Hagen; Jungnickel, Rolf et al. (1996): *Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel. Globalisierung der deutschen Wirtschaft*, Baden-Baden.
- Heine, Michael; Herr, Hansjörg (1996): Money makes the world go around - Über die Verselbständigung der Geldsphäre und andere Mißverständnisse, in: *PROKLA* Nr. 103, S. 197-225.
- Hickel, Rudolf (1996): Internationalisierung der Produktion und Globalisierung der Finanzmärkte - Folgen für Arbeit und Gewerkschaften, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte* Nr. 11-12.
- Hirschman, Albert O. (1970): *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge/Mass.
- Hübner, Kurt; Bley, Andreas (1996): *Lohnstückkosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit*, Marburg.
- Ifo-Institut (1996): *Ifo - Schnelldienst*, Nr. 20.
- Jürgens, Ulrich; Naschold, Frieder (1994): Entwicklungspfade der deutschen Industrie in den neunziger Jahren, in: *Die Mitbestimmung* Nr. 1.
- Kappel, Robert (1995): Kern und Rand in der globalen Ordnung - Globalisierung, Tripolarität, Territorium und Peripherisierung, in: *Peripherie* Nr. 59/60.
- Kern, Horst; Schumann, Michael (1996): Vowärts in die Vergangenheit - Zustand der Arbeit, Zukunft der Arbeit, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte* Nr. 11-12.
- Küchle, Hartmut (1996): Deutschlands Position auf dem Weltmarkt, in: *WSI-Mitteilungen* Nr. 5.
- Kuda, Rudolf (1996): Die Chancen der Globalisierung nutzen, in: *Standpunkt* Nr. 5/96.
- Läpple, Dieter (1996): Ökonomische Perspektiven der Städte, in: *Die alte Stadt* Nr. 2/96.
- Martin, Hans-Peter; Schumann, Harald (1996): *Die Globalisierungsfalle*, Reinbek.
- OECD (1996): *Globalisation of Industry, Overview and Sector Reports*, Paris (OECD - Publication Service).
- Pochet, Philippe (1996): *Mondialisation: Quelles Réponses communautaires?* Working Paper No. 15, Observatoire social européen, Bruxelles.
- Polanyi, Karl (1978): *The Great Transformation*, Frankfurt/M.
- Reich, Robert (1993): *Die neue Weltwirtschaft*, Frankfurt/M-Berlin.
- Simons, Rolf (1994): Neue Konkurrenzen und strategische Ausrichtungen, in: *Die Mitbestimmung* Nr. 1.
- Streeck, Wolfgang (1995): Auslaufmodell? in: *Die Mitbestimmung* Nr. 9 (von der Redaktion zusammengestellte Thesen auf Basis von: Wolfgang Streeck (1995): *German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive?* in: Colin Crouch, Wolfgang Streeck (eds.), *Modern Capitalism or Modern Capitalisms?* London).