

Chancen eines neuen „New Deal“: Perspektiven eines wirtschaftlichen und sozialstrukturellen Umbaus

von Michael Vester



Foto: www.pixelio.de; © Sternschnuppe1

□ 1. Der Mythos der Exportweltmeisterschaft

» » „Ich möchte, dass dieses Land weiter Exportweltmeister bleiben kann.“ – Dies verkündete die deutsche Kanzlerin, Angela Merkel, am 22. März 2009 in der Sendung bei „Anne Will“. Zwei Tage später folgte in der ‚Frankfurter Rundschau‘ ein Kommentar von Robert von Heusinger, gleichzeitig ein Meisterstück pointierter Krisenerklärung:

„Dieser ... Wunsch war der absolute Tiefpunkt der Talkshow – zumindest aus volkswirtschaftlicher Sicht. Erstens kann sich Deutschland für den Titel ‚Exportweltmeister‘ herzlich wenig kaufen. Er sagt nichts über den Wohlstand im Land aus. Zweitens überrundet China Deutschland sowieso. Drittens und am wichtigsten: Gerade die Fixierung der deutschen Wirtschaftspolitik auf den Export hat die Krise verschärft. Zum einen, weil es Deutschland jetzt stärker trifft als Länder, die eine ausgewogene Struktur zwischen Binnen- und Außennachfrage haben. Zum anderen, weil die globalen Ungleichgewichte, deren Spannung sich jetzt entlädt, viel mit Staaten zu tun haben, die über ihre Verhältnisse gelebt haben wie Amerika, England oder Spanien. Aber spiegelbildlich gab es Staaten wie Deutschland,

China und Japan, die unter ihren Verhältnissen gelebt haben, zu viel gespart und deshalb horrende Leistungsbilanzüberschüsse aufgehäuft haben. Die Krise müsste selbst die Kanzlerin gelehrt haben, dass weder das eine noch das andere Geschäftsmodell nachhaltig ist.“

In der gleichen Zeitung hatte bereits am 13. März Detlef Wetzel, Zweiter Vorsitzender der Industriegewerkschaft Metall, die ja gerade die Arbeitnehmergruppen der Exportindustrien vertritt, dem kurzichtigen Wunsch des „Weiter so!“ eine Abfuhr erteilt. Auf die Frage „Wie sieht die deutsche Industrie nach der Krise aus?“ antwortete er:

„Die industriellen Strukturen werden anders als heute aussehen: Wir werden nie mehr so hohe Exportüberschüsse haben, weil andere Staaten unsere Überschüsse nicht mehr hinnehmen werden. Die gesamte Wirtschaft und auch die industrielle Produktion muss sich stärker auf den Binnenmarkt orientieren.“

Die IG Metall teilt nicht die Exportillusion. Es ist ihr nicht genug, wenn die eingebrochenen Exportindustrien jetzt mit Abwrackprämien und Steuer-senkungen angekurbelt werden, um die Zeit bis zu dem optimistisch bis 2010 erwarteten Krisenende

zu überbrücken. Die IG Metall denkt an die langfristige Strukturwende zur Binnenmarktstärkung. Die Bundesregierung dagegen fährt „auf Sicht“, hangelt sich ohne langfristige Perspektive von Situation zu Situation. Noch im September 2008 hatte Finanzminister Steinbrück geprahlt, dass die Finanzkrise nicht auf die Realwirtschaft überspringen werde. „Diese verbreiteten Sado-Maso-Tendenzen sind mir ein Rätsel.“ Tatsächlich könne „von einer Rezession keine Rede sein“, sondern nur von „einer konjunkturellen Eintrübung“. Wer diese mit einem Konjunkturprogramm bekämpfe, „verbrennt lediglich Steuergeld.“ Durch den Druck starker innerer und internationaler Akteure sieht sich Berlin zu Ansätzen einer Nachfragestärkung genötigt. Aber ihr fehlt jede Nachhaltigkeit und jedes System.

Der Ökonomie-Nobelpreisträger Paul Krugman spricht von der „know-nothing-Rhetorik“ des deutschen Finanzministers. Nach Ansicht der Regierung kann man in der Tat nicht wissen, wie die weitere Entwicklung abläuft, und muss daher abwarten, ob die jetzigen Konjunkturspritzen Wirkung zeigen. Langfristige Strukturreformen des deutschen Wirtschaftsmodells werden nicht einmal in Erwägung gezogen. Die Handlungslogik der Politiker ist oft kurzfristig, ihre Perspektive reicht kaum weiter als bis zur nächsten Wahl. Die Handlungslogik der korporativen Interessenorganisationen ist anders. Sie können ihren langfristigen Bestand als Großorganisationen und die langfristige Entwicklung ihrer Mitgliederpotentiale nicht aufs Spiel setzen. Selbst wenn eine längere Rezession verhindert würde, blieben die tiefer gehenden Strukturprobleme bestehen. Sie können nur durch eine wirtschaftliche Konversion, eine Umstellung vom Hyperexport auf mehr Inlandsnachfrage bewältigt werden.

Dazu reicht es nicht, die wirtschaftliche Mobilisierung nur als ein technisches Problem anzusehen, das dadurch zu lösen ist, dass Konsumenten und Staat „mehr Geld in die Hand nehmen“, wie es heißt. Es muss vielmehr in den Umbau der Erwerbsstruktur als ganzer investiert werden. Die bisher dominierten wirtschaftlichen und öffentlichen Akteure müssen durch eine Neuverteilung der Kar-

ten, einen New Deal, als Gegenmächte gestärkt werden. Sie müssen nicht als parasitäre Subventionsempfänger, sondern als wirtschaftliche Produktivkräfte verstanden werden, die das Geld nicht als verlorenen Transfer, sondern als produktive Investition in eine sich selbst tragende Dynamik der Gesamtwirtschaft nutzen.

Wie eine solche Konversion durch Gegenmächte aussehen kann, lässt sich an den Wegen sehen, auf denen die von der großen Depression der 1930er Jahre betroffenen Länder in einen neuen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsschub gelangt sind.

□ 2. Die Akteure des historischen New Deal

Wer die Konflikte um die Entwicklungsalternativen des Kapitalismus in der Weltwirtschaftskrise nach 1929 studiert, wird rasch feststellen, dass diese Kämpfe nicht zwischen den Klassen als ganzen, zwischen den geeinten Interessen des Kapitals und den geeinten Interessen der Arbeiterklasse ausgefochten wurden. Entscheidend war, dass es Interessenkoalitionen über die Klassengrenzen hinaus gab. Innerhalb jeder Klasse standen sich kurzfristig und langfristig denkende „Fraktionen“ gegenüber. Erst nach barbarischen Umwegen und einem weiteren Weltkrieg haben sich die langfristig denkenden Klassenfraktionen beider Seiten durchgesetzt und schließlich in allen fortgeschrittenen Ländern gemeinsam ein ausgleichendes Sozialmodell entwickelt, in dem die Kaufkraft der ArbeitnehmerInnen und die sozialen Staatsausgaben wachsen sollten, um genügend Nachfrage nach Gütern, Dienstleistungen und Arbeitskräften zu schaffen.

Hauptträger der langfristigen Perspektive (die heute unter dem Namen „Nachhaltigkeit“ wiederkehrt), waren die großen Kapitalgesellschaften und die großen Gewerkschaften. Ihr Weitblick war nicht das Ergebnis weiser Einsicht oder der Lektüre von Keynes. Er war das Ergebnis des dumpfen Drucks ganz untheoretischer institutioneller Not-

wendigkeiten, der „institutional rigidities“, wie es keynesianische Ökonomen nennen. Ihr ökonomisches und organisatorisches Kapital in der Realwirtschaft war zu groß und zu risikofähig, als dass es ein rasches, trägheitsfreies und flexibles Reagieren auf Marktschwankungen erlaubte (wie dies der Logik der Börsenspekulation entsprochen hätte). Aus dem Interesse an langfristigen, kalkulierbaren Bedingungen drängten sie nach 1929 die Einflüsse des spekulativen Aktionärskapitals, das kurzfristig und risikofreudig handeln kann, zurück. Da kamen die keynesianischen Theorien gerade recht.

Das sozialpolitische Konzept der neuen hegemonialen Interessenkoalition, der von Großorganisationen kontrollierte Wohlfahrtsstaat, war in sich widersprüchlich. Einerseits stabilisierte es den Kapitalismus, indem er die ihm innewohnenden Risiken der Nachfrage- und Kapitalvernichtung und explosiver Klassegegensätze bremste. Andererseits stärkte es auch die Chancen der gewerkschaftlichen Gegenmacht durch Erweiterung der Rechte der ArbeitnehmerInnen auf Schutz und auf Mitbestimmung. Ein Beispiel dafür war der amerikanische New Deal der 1930er Jahre, der die Karten der Akteursgruppen neu verteilte. Ein anderes Beispiel war der gleichzeitig entstehende schwedische Wohlfahrtsstaat.

Die Regulierungsmechanismen des „organisierten Kapitalismus“, der nun den „Laissez-faire-Kapitalismus“ ablöste, stärkten die Rechts- und Verhandlungsposition der schwächeren Marktparteien und Sozialgruppen aber nur ein Stück weit. Sie bezogen überall die Gewerkschaften ein, bis zu einem gewissen Grade auch die mittleren und kleinen Unternehmen sowie die Kommunen und Regionen, in geringerem Maße aber die Frauen, die Alten und die Zuwanderer und nur sehr minimal die gering qualifizierten, unterprivilegierten Klassenmilieus. Der Kreis der Akteure, die an den wohlfahrtsstaatlichen Arrangements teilhaben konnten, war nach Ländern verschieden groß, je nach den Machtverhältnissen, die sich auf ihren verschiedenen „nationalen Entwicklungspfaden“ historisch herausgebildet hatten (Esping-Andersen). Am größten war

die Reichweite sozialer Integration auf dem „skandinavischen Pfad“, der sozialdemokratischen Variante des Wohlfahrtsstaats, die u.a. die Frauen und Unterprivilegierten entschiedener gleich stellte. Geringer war sie in der konservativ-kontinental-europäischen Variante, die z.B. am Alleinverdienermodell der patriarchalischen Familie und an der stigmatisierenden Sozialfürsorge festhielt. Am geringsten war er im angelsächsisch-liberalen Wohlfahrtsstaat, in dem die sozialen Risiken nur minimal und eher privat als öffentlich abgesichert waren.

Gleichwohl erkämpften die Gewerkschaften in den Wachstumsjahren bis nach 1970 ein Auf-rücken der arbeitenden Klasse in Standards der sozialen Mitte, die zuvor den „besseren Angestellten“ und dem „Kleinbürgertum“ vorbehalten gewesen waren. Dies waren Standards nicht nur des Konsums und der Einkommen, sondern auch der Gesundheit, der Bildung und der ökonomischen Schutz- und Mitwirkungsrechte. Die Mittelschicht wurde arbeitnehmerisch, aber mit gesichertem Sozialstatus. Diese Sicherheit steht seit der neoliberalen Wende sozialdemokratischer Führungen heute wieder auf dem Spiel.

□ 3. Zwei Herausforderungen: „Achtundsechziger“ und „Neoliberale“

Die Unterschiede der nationalen Integrationsreichweiten verwiesen von Beginn auf die Schwachstelle des Modells. Es vernachlässigte die schwächer organisierten Interessen, die erst seit Ende der 1970er Jahre ihren Aufschwung nahmen. Das Aushandlungssystem funktionierte als Kartell der „starken Interessen“ und über das „korporative Dreieck“ zwischen (Groß-)Unternehmen, (Groß-)Gewerkschaften und (Zentral-)Staats-exekutive. Damit funktionierte es auch neben der parteipolitisch-parlamentarischen Willensbildung. Dies hatte auch Vorteile: Wichtige Grundlegungen des historischen Sozialmodells der BRD sind von gewerkschaftlichen Bewegungen bis in die frühen sechziger Jahre direkt erkämpft worden, als die SPD noch nicht Regierungspartei war. Nicht alle

Gewerkschaften waren erstarrte Organisationen. Viele entwickelten eine hohe Mobilisierungskraft. Dies galt wieder besonders für die IG Metall. In ihren großen Streiks nach 1945 ging es keineswegs immer und nur um materielle Umverteilung, sondern um „postmaterielle“ Ziele (die bürgerliche Denker zu Unrecht bei den Gewerkschaften vermissen). Es ging um Partizipation, Gegenmacht und Lebensqualität, die rechtlich und/oder vertraglich institutionalisiert wurden: Mitbestimmung, Betriebsräte, individuelle Rechte, Vierzigstundenwoche und Lohnfortzahlung im Krankheitsfall.

Die IG Metall gehörte zu denjenigen Gewerkschaften, die gerade die moderne „Klassenfraktion“ repräsentierte, d.h. die weniger konservativen Teile der arbeitenden Klassen, denen es schon nach dem Arbeitsethos ihrer Berufsmilieus vor allem um Autonomie geht, d.h. um eine Selbstbestimmung, die sich durch gute Ausbildung und Arbeit, Solidarität und Achtung vor den anderen, unabhängig von Geschlecht, Alter und ethnischer Herkunft, definiert. Diese Politik wurde getragen von der klassischen Facharbeiterintelligenz und dem aus ihr stammenden Vorsitzenden, Otto Brenner, der die Kämpfe um partizipatorische Gegenmacht inspiriert hatte.

Der nächsten Generation allerdings, die sich in den sozialen Bewegungen der 1960er Jahre engagierte, reichte diese Politik der Großorganisationen nicht aus. Der korporative Konsensus wurde herausgefordert durch den Aufstieg neuer „postmaterialistischer“ Bewegungen für ökologische und soziale Nachhaltigkeit, für die Gleichstellung von Frauen und MigrantInnen und für die Verbraucherinteressen. Sie verlangten nicht nur die stärkere Repräsentation ihrer Interessen, sondern auch ihre eigene direkte Mitwirkung im betrieblichen und lebensweltlichen Alltag: eine *partizipatorische Demokratie*. Der Druck, den diese neu mobilisierten sozialen Gruppen von außen und auch von innen ausübten, führte bei einigen Großorganisationen zu einer rigorosen Abwehr, bei anderen zu einer zögerlichen Öffnung gegenüber den neuen sozialen Bewegungen. Besonders die moderneren und jüngeren Milieus sahen sich von und in den Großorganisationen nicht mehr hinreichend reprä-

sentiert. Das auffälligste Symptom dieser „Krise der politischen Repräsentation“ war die Lockerung der Bindung der Mitglieder an Parteien, Verbände, Kirchen und Gewerkschaften.

Gleichzeitig gerieten die Großorganisationen an einer anderen Front in die Defensive. Der korporative Konsensus wurde durch neokonservative und neoliberale Gegenkräfte herausgefordert, die in den „68er Bewegungen“ eine bedrohliche Gefahr für Recht und Ordnung sahen, die Bestrebungen einer direkteren demokratischen Partizipation neutralisieren und zugleich die nach 1929 verlorene internationale Hegemonie des Finanzmarktkapitals wieder herstellen wollten. Unter diesem langfristig aufgebauten Druck wandelten sich nicht wenige führende rot-grüne Politiker zu Vertretern sozialdemokratischer und grüner Varianten des Neoliberalismus, symbolisiert von der „Agenda 2010“ und „Hartz IV“.

Damit gerieten sie erst recht in die „Repräsentationskrise“, mit horrenden Verlusten an Mitgliedern und WählerInnen und im Jahre 2005 auch der Abwahl der rot-grünen Koalitionsregierung. Diese führten aber nicht zu einem Umlenken. Nicht einmal die am 15. September 2008 ausgelöste Finanzmarktkrise, die das Fiasko der neoliberalen Deregulierungspolitik allen offenkundig machte, bewirkte dies. Erst der wachsende Druck aus dem inneren und dem internationalen Feld der Akteure führte zu etwas Bewegung. Ein New Deal, in dem die Kräfteverhältnisse zwischen den Akteuren neu verteilt werden, ist noch nicht in Sicht, wird aber versucht. Es ist daher sinnvoll, die Veränderung des Akteursfelds direkter ins Auge zu fassen, insbesondere der sozialen Klassen, da diese gleichzeitig das wirtschaftliche und das politische Subjekt der Gesellschaft sind.

□ 4. Sozialstruktur: Berechenbare Entwicklungstrends?

Genau genommen sind die Gruppen des Erwerbssystems, die sog. Erwerbsklassen nach Max Weber, nicht völlig deckungsgleich mit den Gesellschaftsklassen. Denn diese hängen ja nicht nur ökonomisch, sondern auch durch eine bestimmte Kultur und Milieubildung im Alltagsleben zusammen. Nur ein Teil der Milieugehörigen ist überhaupt erwerbstätig. Doch wer es ist, gehört in der Regel einem für das Klassenmilieu „typischen“ größeren Berufsfeld an, auf das Bildungswege, Lebenswege und Lebensführung von Kindheit an ausgerichtet werden. Berufsfeld und Lebensführung sind immer noch nachhaltig, wenn auch oft flexibel, miteinander verkoppelt. Es ist nach wie vor sinnvoll, von der Berufsstruktur als einem Hauptanker der Klassenzugehörigkeiten auszugehen.

Allerdings kommt es darauf an, diese Berufsfelder auch sinnvoll abzugrenzen und als Teile der Gesamtgliederung und der sozialen Arbeitsteilung einander zuzuordnen. Das fortgeschrittenste – und transparenteste – Modell dafür ist das des schweizerischen politischen Soziologen Daniel Oesch (s. Abb. 1/2). Durch klarere Gliederung gelangt er zu Gruppen, die in sich homogener sind und deren Handeln und Entwicklung daher besser vorausgesagt werden kann.

So wurden „die Dienstleistungen“ (ähnlich wie „die Angestellten“) bisher als ausgesprochen heterogene Misch- und Restkategorie gehandhabt, in der kaufmännische, technische und humandienstleistende Berufe aller Art zusammengewürfelt waren. Man hatte damit zwar eine enorm wachsende Großgruppe, mit der man das „Ende der Industriegesellschaft“ dramatisch beschwören konnte. Eine eindeutige Entwicklungsrichtung konnten die Theoretiker der „postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft“ jedoch auf Grund der Verschiedenartigkeit der Gruppen nicht angeben. Oesch zerlegte die bisherigen Mischgruppen in siebzehn in sich relativ homogene „Erwerbsklassen“ und ordnete sie neu auf zwei logischen Achsen

an. Vertikal werden sie vier Stufen des Qualifikations- und Machtrangs zugeordnet, horizontal den vier nach Funktion und vorherrschender Arbeitslogik definierten Sektoren (Abb. 1).

Auf den beiden Achsen lassen sich die wichtigen Bewegungen und Trends des „Gesamtarbeiters“, wie Marx es nannte, darstellen. Allerdings müssen wir, wie Esping-Andersen fordert, die Arbeit außerhalb des Erwerbssystems, insbesondere die Familienarbeit, hinzunehmen, da diese einen engen Wirkungszusammenhang mit der Arbeitsteilung im Erwerbssystem hat. Es sind gerade die traditionellen „Frauenarbeiten“, die in bestimmten Wohlfahrtsstaaten aus den Familien in die Humandienstleistungen (Bildung, Gesundheit, Soziales) verlagert werden, also wachsende neue Beschäftigungsfelder auf dem Arbeitsmarkt schaffen.

Nach dem Modell von Oesch lässt sich die Entwicklung der Erwerbsstruktur und damit der Klassenstruktur mittels der internationalen Berufsgruppenstatistik transparent machen, wobei die geschlechtliche Arbeitsteilung wenigstens durch die Frauenanteile je Berufsgruppe (Abb. 1) abgebildet wird. Die Daten entstammen dem repräsentativen Deutschen Sozioökonomischen Panel (GSOEP), einer großen Stichprobe von etwa 20.000 Personen aus etwa 10.000 Haushalten, die an jährlichen Wiederholungsbefragungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) teilnehmen. Gut 7.000 von ihnen sind erwerbstätig. Die übrigen Teilnehmenden können den Haushalten der Erwerbstätigen bzw. einer früher ausgeübten Erwerbstätigkeit zugeordnet werden. In anderen Ländern werden vergleichbare Paneluntersuchungen durchgeführt.

Unsere Abbildungen zeigen dieses Gesamtbild einmal als Ländervergleich (Abb. 1) und einmal als Zeitreihe (Abb. 2). Zusätzliche Differenzierungen aus einer laufenden Untersuchung werden hier nur indirekt herangezogen, da ich mich hier auf die großen Entwicklungen beschränken muss.

Abb. 1: Nationale Pfade der Differenzierung des Erwerbssystems
 Gliederung und Größe (in %) der siebzehn Berufsfelder nach Oesch (2006) im Ländervergleich: **Deutschland** (2000) - **Schweden** (2000) - **Vereinigtes Königreich** (1999). - (Frauenanteile in % der jeweiligen Kategorie in Klammern). Besonders hohe Prozentwerte sind **fett** hervorgehoben.

Qualifikationsrang	Arbeitnehmer									Selbstständige					
	Interpersonelle Arbeitslogik			Technische Arbeitslogik			Organisatorische Arbeitslogik			Selbstständige Arbeitslogik					
	∑ 26,9 (61)	33,1 (71)	25,7 (65)	∑ 36,1 (15)	30,2 (19)	27,1 (17)	∑ 27,2 (54)	21,8 (57)	35,6 (51)	∑ 9,9 (30)	14,9 (33)	11,5 (21)			
Professionen (Berufe mit Hochschulausbildung: 'akademische Berufe')	Soziokulturelle Experten (Höhere Bildungs-, Medizin-, Kultur- und Publizistikberufe)			Technische Experten (Ingenieur-, Informatik- und Architekturberufe)			Oberes Management (Höhere Verwaltungs-, Finanz- und Vermarktungsberufe)			Freie Berufe (Rechtsanwälte, Ärzte usw.)		Grosse und mittl. Unternehmer (Industrie, Handel, Finanzen)			
∑ 19,3 21,9 23,8	4,8 (51)	5,1 (71)	4,4 (58)	4,5 (14)	5,9 (25)	3,8 (16)	7,3 (30)	7,7 (42)	12,2 (33)	2,2 (22)	2,0 (21)	1,6 (31)	0,5 (14)	1,2 (23)	0,8 (35)
Semiprofessionen (Berufe mit Fachausbildung: 'halbakademische Berufe')	Soziokulturelle Semiprofessionen (Erziehungs-, Sozialarbeits- und Therapiefachberufe)			Technische Fachleute (Computer-, Elektro- und Überwachungstechniker)			Unteres Management (Verwaltungs-, Buchhaltungs- und Rechtsberufe)			Kleingewerbe mit Beschäftigten (Handel, Handwerk, Gastronomie, Landwirtschaft)					
∑ 22,8 25,5 19,7	6,7 (75)	7,9 (80)	5,9 (80)	4,9 (27)	6,0 (28)	3,6 (35)	8,1 (58)	8,2 (52)	7,5 (47)	3,1 (28)	3,4 (33)	2,7 (21)			
Lehrberufe (Berufe mit Fachlehre – 'skilled employees')	Qualifizierte Dienstleistende (Verkaufs-, Ordnungs-, Gastronomie-, Pflege-, Betreuungs- und Schönheitsberufe)			Qualifizierte Facharbeiter und Fachhandwerker (Facharbeiter-, Elektro-, Mechaniker- und Handwerksberufe)			Qualifizierte Büro- und Verwaltungsfachkräfte (Büro-, Finanz- und Sekretariatsfachkräfte)			Kleingewerbe ohne Beschäftigte (Handel, Handwerk, Gastronomie, Landwirtschaft)					
∑ 30,5 29,6 33,8	4,3 (47)	9,4 (74)	6,1 (54)	13,1 (6)	8,6 (9)	9,9 (7)	9,0 (65)	3,2 (95)	11,4 (69)	4,1 (37)	8,4 (36)	6,4 (17)			
Angelernte (gering qualifizierte bzw. ungelernete Arbeitskräfte – 'routine employees')	Gering qualifizierte Dienstleistende (Verkaufs- und Dienstpersonal)			Gering qualifizierte Arbeiter in Produktion und Transport			Gering qualifizierte Arbeiter in Land- und Forstwirtschaft			Gering qualifizierte Verwaltungskräfte (Kassierer-, Büro-, Boten- und Lagerberufe)			./.		
∑ 27,5 23,1 23,8	11,1 (62)	10,8 (73)	9,3 (67)	12,0 (20)	9,0 (18)	8,9 (23)	1,6 (26)	0,6 (10)	1,1 (6)	2,8 (68)	2,7 (74)	4,5 (60)			

↳ Zuordnung der Berufsgruppen (nach dem vierstelligen ISCO-Klassifikationssystem von 1988) zu den 17 Erwerbsklassen im Modell der horizontalen und vertikalen Aufgliederung der Berufsstruktur von Daniel Oesch (Coming to Grips with a Changing Class Structure, in: International Sociology, 21. Jg., 2006, H. 2). Datenbasis: Deutschland GSOEP 2000; Schweden LNU 2000; Großbritannien BHPS 1999. Aus: M. Vester/C. Teiwes-Kügler/A. Lange-Vester, Die neuen Arbeitnehmer, Hamburg 2007, S. 59.

Abb. 2: Abnahme der Facharbeiter und Fachangestellten und Zunahme der Hochqualifikation in den Arbeitnehmerberufen der BRD von 1990 bis 2007

- Verschiebungen zwischen den drei Sektoren der Arbeitnehmerberufe (Angaben des Anteils an allen Erwerbspersonen in der Kopfzeile)
- Verschiebungen innerhalb jedes Sektors zwischen den vier vertikalen Qualifikationsstufen (Angaben des Anteils am jeweiligen Sektor bei den Berufsgruppen)
- Vergleichszahlen der Qualifikationsstufen im technisch-industriellen Sektor: Schweden im Jahr 2000

	BRD (1990 bis 2007)	BRD (1990 bis 2007)	BRD (1990 bis 2007)	Schweden (2000)
Qualifikationsrang (nach am Arbeitsplatz erforderlichem Ausbildungsabschluss)	Interpersonelle Arbeitslogik (Humandienstleistungen) Sektor insgesamt: Zunahme von 23,6% auf 27,9% aller Erwerbspersonen (+ 4,3%)	Technische Arbeitslogik (industriell, ohne Landwirtschaft) Sektor insgesamt: Abnahme von 42,6% auf 32,3% aller Erwerbspersonen (- 10,3%)	Organisatorische Arbeitslogik (private und öffentliche Verwaltung) Sektor insgesamt: Zunahme von 24,9% auf 27,6% aller Erwerbspersonen (+ 2,7%)	Technische Arbeitslogik (industriell, ohne Landwirtschaft) Sektor insgesamt: 29,4% aller Erwerbspersonen
Professionen (Berufe mit Hochschulabschluss: 'akademische Berufe')	Soziokulturelle Experten (Höhere Bildungs-, Medizin-, Kultur- und Publizistikberufe) 16,1% → 17,6% (+ 1,5%)	Technische Experten (Ingenieur-, Informatik- und Architekturberufe) 10,3% → 17,6% (+ 7,3%)	Oberes Management (Höhere Verwaltungs-, Finanz- und Vermarktungsberufe) 24,5% → 28,6% (+ 4,1%)	Technische Experten 20,1%
Semiprofessionen (Berufe mit Fachausbildung: 'halbakademische Berufe')	Soziokulturelle Semiprofessionen (Erziehungs-, Sozialarbeits- und Therapiefachberufe) 21,2% → 32,6% (+ 11,4%)	Technische Fachleute (Computer-, Elektro- und Überwachungstechniker) 14,1% → 14,1% (+ 0%)	Unteres Management (Verwaltungs-, Buchhaltungs- und Rechtsberufe) 29,3% → 30,1% (+ 0,8%)	Technische Fachleute 20,4%
Lehrberufe (Berufe mit Fachlehre – 'skilled employees')	Qualifizierte Dienstleistende (Verkaufs-, Ordnungs-, Gastronomie-, Pflege-, Betreuungs- und Schönheitsberufe) 45,8% → 33,3% (-12,5%)	Qualifizierte Facharbeiter und Fachhandwerker (Facharbeiter-, Elektro-, Mechaniker- und Handwerksberufe) 48,8% → 40,1% (-8,7%)	Qualifizierte Büro- und Verwaltungsfachkräfte (Büro-, Finanz- und Sekretariatsfachkräfte) 34,1% → 30,4% (-3,7%)	Qualifizierte Facharbeiter und Fachhandwerker 29,3%
Angelehrte (gering qualifizierte bzw. ungelernete Arbeitskräfte – 'routine employees')	Gering qualifizierte Dienstleistende (Verkaufs- und Dienstpersonal) 23,6% → 27,9% (+4,3%)	Gering qualifizierte Arbeiter in Produktion und Transport 26,8% → 26,6% (- 0,2%)	Gering qualifizierte Verwaltungskräfte (Kassierer-, Büro-, Boten- und Lagerberufe) 12,0% → 10,9% (- 1,1%)	Gering qualifizierte Arbeiter 30,6%

☞ Zuordnung der Berufsgruppen (nach dem vierstelligen ISCO-Klassifikationssystem von 1988) zu den Erwerbsklassen im Modell der horizontalen und vertikalen Aufgliederung der Berufsstruktur von Daniel Oesch (Coming to Grips with a Changing Class Structure, in: International Sociology, 21. Jg., 2006, H. 2). Eigene Berechnungen auf der Datenbasis des Sozioökonomischen Panels der BRD (GSOEP) 1990 und 2007 und Schweden (LNU) 2000 – Lesebeispiel: Von 1990 bis 2007 verringerten sich der Anteil der technisch-industriell tätigen Arbeitnehmer an den Erwerbspersonen der BRD um 10,3%; innerhalb dieser Kategorie nahmen die Facharbeiter usw. um 8,7% ab und die Ingenieure usw. um 7,3% zu, der Anteil der beiden anderen Gruppen blieb gleich.

□ 5. Hochqualifikation und Rückgang der Industriebeschäftigung

» Die berufliche Sozialstruktur ist in den hoch entwickelten Ländern grundsätzlich ähnlich, variiert aber in charakteristischen Spielräumen (Abb. 1). Die Ähnlichkeit ist eher durch die ökonomische Vernetzung bedingt, die Verschiedenheit eher von den jeweiligen politischen „Pfad“ abhängig. Überall haben die vier Qualifikationsstu-



Foto: www.istockphoto.com; © Catherine Yeulet

fen ähnliche Proportionen. Die FacharbeiterInnen und Fachangestellten bilden mit mehr oder minder 30 Prozent aller Erwerbstätigen noch die größte Gruppe. Sie sind auch zahlreicher als die An- und Ungelernten, die gleichwohl um 25 Prozent liegen. Beide zusammen bilden die Mehrheit der Erwerbstätigkeiten, aber nur noch knapp, und beide schrumpfen sogar (vgl. Abb. 2). Entsprechend sind die beiden oberen Gruppen der Hierarchie größer geworden als sie es je in der Geschichte des Kapitalismus waren. Die Semiprofessionen, die gewissermaßen ‚halbakademischen‘ Berufe, umfassen bereits zwischen knapp 20 Prozent und gut 25 Prozent. Die Professionen, die Berufe mit ‚vollakademischem‘ Hochschulabschluss, sind fast gleich groß geworden, nämlich zwischen knapp 20 Pro-

zent und knapp 24 Prozent. Diese Zahlen sind der Beweis für eine gerade unter dem Druck der internationalen Konkurrenz anhaltend zunehmende berufliche Spezialisierung und Höherqualifizierung: die Kompetenzrevolution.

Um was für einen Trend handelt es sich dabei, und wie verträgt er sich mit der andernorts, aber gleichfalls mit den Daten dieses Panels festgestellten Prekarität?

Die Kompetenzrevolution unter kapitalistischem Vorzeichen hat vor allem ein erhebliches Schrumpfen der Beschäftigung im industriell-technischen Sektor nach sich gezogen. Von 1990 bis 2007 hat sie sich in Deutschland von 42,6 Prozent auf 32,3 Prozent aller Erwerbstätigen verringert (Abb. 2). Dieser Schwund ist, wie wir in einer vertiefenden Studie berechnet haben, auf ein enormes Schrumpfen der Gruppe der industriellen FacharbeiterInnen und FachhandwerkerInnen zurückzuführen, sie ist von 20,8 Prozent auf 13,2 Prozent aller Erwerbstätigen, also um ein Drittel gesunken. Dies beruht aber nicht auf einer Abwanderung zu den Geringqualifizierten. Diese haben ebenfalls abgenommen, von 11,4 Prozent auf 8,6 Prozent, also um ein Viertel.

Die Zahlen sind nicht Ausdruck des Bedeutungsverlustes, sondern der erheblich steigenden Kompetenz- und Produktivitätsniveaus der Industrie der BRD. Innerhalb des geschrumpften technisch-industriellen Sektors nehmen die Anteile der Hochqualifikation erheblich zu (Abb. 2). Die Geringqualifizierten stagnieren seit 1990 bei einem Viertel der industriell Arbeitenden. Die FacharbeiterInnen bilden mit rund 40 Prozent immer noch die bei weitem größte Teilgruppe des Sektors. Sie sind anteilmäßig kein „Auslaufmodell“, auch wenn dieser Anteil 1990 noch 8,7 Prozent größer war. Zugenommen haben dafür die Höherqualifizierten – allerdings nicht die FachtechnikerInnen (mit gleich bleibend 14,1 Prozent), sondern die IngenieurInnen und InformatikerInnen mit Hochschulabschluss, mit einem eindrucksvollen Anstieg um 7,3 Prozent auf 17,6 Prozent.

□ 6. Das bisherige Produktionsmodell als Entwicklungsbremse

» Im internationalen Vergleich ist diese Entwicklung allerdings sehr deutlich gebremst, wie ein Vergleich mit Schweden zeigt. Dort ist die Entwicklung zur Hochqualifikation bedeutend weiter. Die beiden hoch qualifizierten Gruppen bildeten 2000 in Schweden zusammen 40,5 Prozent, in Deutschland nur 27,2 Prozent der Beschäftigten des Sektors (berechnet nach Abb. 1). Es gibt nicht nur mehr IngenieurInnen und InformatikerInnen, auch der Anteil der fachgeschulten TechnikerInnen, der in Deutschland stagniert, ist höher (Abb.1/2). Entsprechend ist der Anteil der beiden unteren Qualifikationsgruppen in Schweden deutlich niedriger.

Um es zusammenzufassen: Unter dem Druck der internationalen Konkurrenz nimmt auch in der BRD das Qualifikationsniveau im technisch-industriellen Sektor anhaltend und stark zu. Dies war mit einer starken Erhöhung der Produktivität verbunden, wie es die von 1990 bis 2007 ebenfalls stark expandierenden Exporte beweisen. Aber diese Erfolge verdecken zwei Probleme:

- Die Entwicklung der BRD zur Hochproduktivität und Hochqualifikation bleibt gegenüber anderen Spitzenländern um ein Drittel zurück. Es ist also sehr gut begründet, wenn GewerkschaftsvertreterInnen in der jetzigen Krise eine Politik fordern, die die Umstellung auf Hochtechnologie, auf hochentwickelte neue Produkte für den Binnenmarkt fördert und mehr Chancen eröffnet, an höheren Bildungs- und Ausbildungswegen teilzunehmen.
- In jedem Falle, ob gebremst oder mehr gefördert, ist diese Entwicklung verbunden mit einer Abnahme der ArbeitnehmerInnen im industriell-technischen Sektor, denen bislang keine akzeptable Beschäftigungsalternative geboten wird. Den freigesetzten ArbeitnehmerInnen wird heute der Status einer Reservearmee von prekär Beschäftigten angeboten, die, nach ihrer Entlassung in der Krise, hauptsächlich nur auf einen

neuen Exportboom nach der Krise verwiesen werden. Ist dies die Dauerlösung, die mit dem Mythos der ewigen Exportweltmeisterschaft anvisiert wird?

Auch hier lohnt es sich, auf die Alternative zu blicken, die auf dem skandinavischen Pfad entwickelt worden ist: die ungehinderte Entwicklung der Humandienstleistungen. Unser internationales Vergleichsbild (Abb. 1) veranschaulicht es. In Schweden ist die Beschäftigung im technisch-industriellen Sektor um etwa sechs Prozent niedriger als in Deutschland, die Beschäftigung in den Humandienstleistungen um etwa den gleichen Prozentsatz höher. Sie lag 2000 in Schweden bei 33,1 Prozent, in Deutschland bei 26,9 Prozent. Offenbar kompensiert der Sektor der Humandienstleistungen den Beschäftigungsrückgang im technisch-industriellen Sektor.

Schauen wir genauer auf die Zahlen, so sehen wir noch eine andere Besonderheit der schwedischen Humandienstleistungen: Auf jeder der drei oberen Stufen der Qualifikation fanden mehr Menschen als in Deutschland Arbeit. Die Zahl war auf der Ebene der Fachberufe mit abgeschlossener Lehre sogar mehr als doppelt so hoch. Dies war nicht zuletzt ein Effekt des Gesundheitssystems, das viele Frauen, die sonst arbeitslos wären, als Krankenschwestern usw. beschäftigt und ihnen zusätzlich mehr Möglichkeiten bietet, sich über innerberufliche Weiterbildung auf die höheren Qualifikationsstufen des Sektors vorzubereiten.



Foto: www.istockphoto.com; © Alex Gumerov

□ 7. Konversion oder neue soziale Unruhe?

Die Bremsung des Tertiärsektors hat, wie Hans-Peter Blossfeld errechnet hat, mit der Drosselung der Staatsausgaben schon unter Kanzler Schmidt begonnen; die Kostensenkungen sollten die industrielle Exportkraft des „Modells Deutschland“ erhöhen. Die Staats- und Konsumentennachfrage wurde gesenkt, um die Exporte zu verbilligen. Jetzt, da die weltweite Rezession die Exportnachfrage auf einem Sektor nach dem anderen einbrechen lässt, fehlt die ausgleichende Inlandsnachfrage. Denn die wirtschaftsliberale Sparpolitik hat zunehmend die Beschäftigtenzahl, die Gehälter und die Arbeitsqualität im Gesundheits-, Sozial-, Kultur- Bildungs- und Forschungssektor gesenkt. Durch den Grundsatz „billiger statt besser“ und den Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften sind die Standards der Bildung, der Gesundheitsversorgung usw. zu Lasten der weniger privilegierten sozialen Schichten gesenkt worden. Die überlasteten Beschäftigten werden durch „Qualitäts“-Kontrollen zu mehr Leistung angetrieben. Fachfremde neue Kontrollbürokratien urteilen mit betriebswirtschaftlichen Kriterien über Leistungen, die nur mit der Fachkompetenz der Pädagogik, der Medizin, der Wissenschaft bzw. der Technologie beurteilt werden können. Der Preis ist schon lange die hohe politische Verdrossenheit der moderneren Milieus, die die Volksparteien viele Stimmen kostete.

Die Probleme der Humandienstleistungen und der Mangel an hochqualifizierten Fachkräften sind gut bekannt. Unabweisbar ist auch, dass die Regierung für die wirtschaftliche Wiederbelebung „Geld in die Hand nehmen“ muss. Da wäre doch ein Programm möglich, das den lange nötigen Investitions- und Beschäftigungsschub im Bildungs-, Gesundheits- und Sozialsektor, die Stärkung der sozial Schwachen, die ökologische Technologiewende und die Mobilisierung der Bevölkerung miteinander verbindet. Stattdessen wird die hilflose „Know-nothing“-Politik fortgesetzt.

Ein weiterer Autoritätsverfall der Regierenden ist mit der Fortdauer der Krise vorprogrammiert. Zu der Unruhe der Belegschaften, die bereits an zahllosen Orten mit gewerkschaftlicher und regionalpolitischer Unterstützung demonstrieren, können dann bald auch Bewegungen kommen, in denen sich die modernen, gut ausgebildeten Dienstleistenden des Bildungs, Gesundheits- und Sozialsektors stärker beteiligen.

Insgesamt ist die Zunahme der Forderungen zu beobachten, dem unter dem Neoliberalismus erstarkten Chefprinzip wieder mehr institutionelle Mitbestimmung und direkte Partizipation entgegenzusetzen. Aus den Erfahrungen der sechziger Jahre wissen wir, dass auf lokale Bewegungen auch übergreifende Bewegungen folgen können, die sich nicht mehr auf lokale Ziele der Beschäftigungssicherung beschränken. Die lähmende Fessel der Resignation und Apathie kann auch, wie immer wieder geschehen, an ihrer schwächsten Stelle reißen, bei der jüngeren Generation, die ihre Hoffnung auf eine Zukunft verraten sieht. Die lang anhaltenden griechischen Jugendunruhen von 2008 auf 2009 waren dafür eine Mahnung. ■



Foto: www.pixelio.de; © Christian Opitz

⇒ Dr. phil. Michael Vester, geb. 1939 in Berlin, ist Professor i.R. an der Leibniz Universität Hannover und forscht zur politischen Soziologie sozialer Strukturen, Mentalitäten, Milieus und Bewegungen. Letzte Buchveröffentlichung: Die neuen Arbeitnehmer (m. C. Teiwes-Kügler u.A. Lange-Vester), m.e. Vorwort von Berthold Huber, Hamburg 2007.