

Christoph Deutschmann

### **Neue Konturen der Arbeit. Was weiß die Forschung?**

- Beitrag zur „FORBA“-Veranstaltung, Wien 20.4.07 -

Es soll auf dieser Veranstaltung um die aktuellen Veränderungen der Arbeitswelt gehen. Das ist ein breites, auf den ersten Blick sehr unübersichtliches Thema. Der Arbeitsmarkt gehört dazu, aber auch die Arbeitsbedingungen, die Löhne und Arbeitszeiten, der Einfluß neuer Technologien, der Strukturwandel der Wirtschaft, die Probleme der Bildung und der sozialen Ungleichheit. Auch über die selbst innerhalb Europas teils sehr ausgeprägten nationalen Unterschiede in diesen Bereichen wären zu diskutieren. So vielfältig die Probleme und Diagnosen sind: Ein übergreifender Trend zeichnet sich seit den neunziger Jahren immer deutlicher ab, nämlich daß sich die schlechten Nachrichten häufen. Es geht hier nicht nur um die nicht in allen EU-Ländern, aber im Durchschnitt recht hohe Arbeitslosigkeit und die mit ihr verknüpfte soziale Exklusion eines Teils der Bevölkerung. Es gibt auch viele Hinweise darauf, daß die Arbeitsmarktbedingungen bislang privilegierter Beschäftigtengruppen unsicherer werden, daß die internen Arbeitsmärkte auch in großen Konzernen erodieren und vermeintlich lebenslanglich abgesicherte Stammebelegschaften und Führungskräfte auf die Straße gesetzt werden. Ein anderes Thema ist die Zunahme von Zeitarbeit, befristeter Beschäftigung, Teilzeitbeschäftigung, „prekären“ Arbeitsverhältnissen, Scheinselbständigkeit. Gerade auch Jugendliche, nicht nur gering Qualifizierte, sondern auch Universitätsabsolventen sind europaweit von diesen Problemen betroffen; es geht das Schlagwort von der „Generation Praktikum“ um (vgl. dazu zuletzt die Untersuchung von Blossfeld 2006). Die sozialen Ungleichheiten nehmen zu: Auf der einen Seite kommt es zu exzessiven Steigerungen der Managergehälter, auf der anderen Seite zu einer Erosion der gesetzlichen und tarifvertraglichen Regelungen von Lohn und Arbeitszeit. Die Reallöhne sinken oder stagnieren - nicht in allen, aber in vielen Ländern Europas. Niedriglohnssektoren und nicht existenzsichernde Löhne breiten sich aus. Gleichzeitig gibt es einen Druck zur Verlängerung und Entgrenzung der Arbeitszeiten.

Soziale Sicherheit ist, wie wir alle wissen, ein hohes Gut. Wer in einer Situation permanenter Unsicherheit lebt und nicht weiß, wie er auch morgen seine Miete bezahlen kann, für den (oder die) ist es sinnlos, weiterreichende Zukunftspläne zu entwickeln, und auch z.B. die Gründung einer Familie wäre ein unverantwortbares Abenteuer. Es fehlt die Basis für eine

selbstbestimmte Lebensführung. Individuelle Freiheit setzt nicht bloß eine rechtsstaatliche und demokratische Ordnung, sondern auch soziale Sicherheit voraus, was natürlich nicht eine soziale Rundumsicherung bedeuten muß. Gerade dieses hohe Gut der sozialen Sicherheit gerät aber durch die aktuellen Veränderungen der Arbeitswelt in Gefahr. Es wird zu einem zunehmend knappen Gut, zu dem wachsende Teile der Bevölkerung keinen Zugang mehr haben. Das um so erstaunlicher, als es der Bevölkerung angesichts der permanenten Produktivitätssteigerungen und technischen Fortschritte der modernen Wirtschaft ja eigentlich immer besser gehen müßte. In einem zur Zeit der Weltwirtschaftskrise geschriebenen kleinen Essay über die „wirtschaftlichen Aussichten für unsere Enkelkinder“ sagte der berühmte Ökonom John Maynard Keynes voraus, daß die aktuelle Wirtschaftskrise nur ein vorübergehendes Problem sei und der Kapitalismus sich auf dem besten Wege befinde, das Problem der Knappheit der Güter zu lösen. Mittelfristig, spätestens zu Beginn des 21. Jahrhunderts würden die Menschen in Europa im Überfluß leben und die wöchentliche Arbeitszeit auf 15-20 Stunden reduziert werden können. Nach dem Zweiten Weltkrieg sah es zumindest eine Zeitlang so aus, als ob diese Prognose sich bewahrheiten würde; heute wissen wir, daß dies nicht der Fall ist. Wirtschaftliches Wachstum und technischer Fortschritt haben nicht zu einer allgemeinen Steigerung von Lebensstandard und sozialer Sicherheit geführt. Das von Keynes selbst analysierte Paradox der „Armut im Überfluß“ besteht nicht nur fort, sondern scheint sich sogar zu verschärfen.

Was kann die Wissenschaft beitragen, um diesen rätselhaften Sachverhalt zu erklären? Es handelt sich hier um eine Debatte, in der ganz verschiedene wissenschaftliche Disziplinen und Ansätze konkurrieren. Die Hauptparteien nämlich die Wirtschaftswissenschaften einerseits, die Soziologie und die Sozialwissenschaften auf der anderen, sind freilich ganz unterschiedlich positioniert. Während die Wirtschaftswissenschaften in ziemlich straffer, geschlossener Front unter der Führung der neoklassischen Theorie, des sog. „mainstreams“ marschieren, wirkt die Formation auf der sozialwissenschaftlichen Seite relativ chaotisch und ungeordnet. Es gibt einen Pluralismus von Empirie und Theorie; ein führendes theoretisches „Paradigma“ ist nicht auszumachen.

Was die Verfechter des wirtschaftswissenschaftlichen „Mainstreams“ zu unserem Problem zu sagen haben, ist bekannt und fast täglich in den Medien zu hören und zu lesen. Der Schlüsselbegriff lautet: „Globalisierung“. Wir leben, so wird uns gesagt, im Zeitalter einer Globalisierung der Märkte. Im Zuge dieses Prozesses der Globalisierung werden die

ursprünglich ökonomisch weit abgeschlagenen Entwicklungs- und Schwellenländer sowie die Länder des ehemaligen sozialistischen Blocks zunehmend zu Konkurrenten, die gleiche Produkte, Technologien, Dienst- oder Arbeitsleistungen zu wesentlich günstigeren Kosten liefern. Das setzt auch die Arbeitsmärkte und Sozialsysteme der entwickelten Industrieländern mit ihren relativ privilegierten Bedingungen unter Druck und zwingt dazu, die Arbeitskosten zu reduzieren. Während die Arbeitnehmer in den aussteigenden Ländern profitieren, müssen die in den entwickelten Ländern Einbußen hinnehmen. Dies aber sei, so wird uns versichert, nur ein vorübergehender Effekt; langfristig würden alle von der Globalisierung profitieren. Denn Märkte – so der zugrundeliegende Glaubenssatz – tendieren, wenn man sie nur sich selbst überlässt, zu einem Gleichgewicht, das zugleich ein Wohlfahrtsoptimum darstellt.

Gegen diese Sichtweise sind von nichtorthodox-ökonomischer, vor allem aber von sozialwissenschaftlicher Seite viele Einwände erhoben worden. Eine Reihe von empirischen Einwänden bezüglich der Strukturveränderungen des Welthandels, der Entwicklung des Lebensstandards und der sozialen Lage der Arbeitnehmer in den „aufstrebenden“ Ländern liegt zunächst auf der Hand. Aber darauf möchte ich hier nicht näher eingehen, sondern gleich zu dem meines Erachtens wichtigeren Problem der zugrundeliegenden Theorie kommen. Meine These lautet, dass die der orthodox-wirtschaftswissenschaftlichen Position zugrundeliegende Gleichgewichtstheorie nicht rundum falsch ist, aber eine Halbwahrheit darstellt. Sie mag für Märkte für standardisierte Güter und Dienstleistungen weitgehend zutreffen. Sie trifft schon aber dort kaum zu, wo nicht standardisierte bzw. „idiosynkratische“ Produkte und Dienstleistungen gehandelt werden, und erst recht nicht für Arbeits- und Kapitalmärkte. Arbeits- und Kapitalmärkte tendieren vielmehr, wenn sie sich selbst überlassen werden nicht einer externen institutionellen Regulierung unterworfen sind, nicht zu einem Gleichgewicht, sondern zu einer kumulativen Verstärkung von Ungleichgewichten. Sie funktionieren nach dem Matthäus-Prinzip: Wer hat, dem wird gegeben und wer nicht hat, dem wird noch mehr genommen. Bei einem nicht durch gesetzliche oder tarifliche Mindestlohngrenzen regulierten Arbeitsmarkt etwa wird ein Sinken der Löhne nicht eine Verringerung des Arbeitsangebots zur Folge haben, denn Arbeitnehmer können nicht „warten“. Die Folge wird im Gegenteil eine Ausweitung des Angebots (durch längere Arbeitszeiten, Zweitjobs etc.) sein, mit der Folge einer weiteren Abwärtsspirale der Löhne. In ähnlicher Weise befinden sich an Kapitalmärkten die Gläubiger gegenüber den Schuldern in einer strukturell überlegenen Position, und auch diese Überlegenheit tendiert auf unregulierten Märkten dazu, sich zu kumulieren. Denn je stärker die Geldvermögen in wenigen Händen

konzentriert sind, desto abhängiger werden die Schuldner von den Gläubigern, und desto mehr geraten sie in eine Lage, die sie zwingt, immer ungünstigere Konditionen zu akzeptieren.

Institutionelle Regulierungen der Arbeits- und Kapitalmärkte waren in den westlichen Industrieländern während der Nachkriegszeit in Gestalt der nationalen wohlfahrtsstaatlichen Strukturen und des Bretton-Woods-Systems fest etabliert. Im Zuge der Aufhebung des Systems der festen Währungsparitäten im Jahr 1973 und der nachfolgenden Liberalisierung der internationalen Finanzmärkte freilich ist es auch zu einer Erosion der wohlfahrtsstaatlichen Strukturen und auch der Institutionen der industriellen Beziehungen auf nationaler Ebene gekommen, ohne dass äquivalente internationale Strukturen an ihre Stelle getreten wären. Das gilt insbesondere für die Europäische Union mit der von der Europäischen Kommission vorangetriebenen Politik „negativer Integration“ (Streeck 1999) durch Abbau von sozial- und wirtschaftspolitischen Regulierungen. Nicht die „Globalisierung“ überhaupt – darin liegt die Halbwahrheit der orthodox-ökonomischen Position – ist die Ursache der sich häufenden schlechten Nachrichten aus der Arbeitswelt. Globale Produkt- und auch Dienstleistungsmärkte hat es in der Geschichte des Kapitalismus immer gegeben; sie waren sogar für seine Entstehung konstitutiv. Das Neue ist vielmehr die Globalisierung der Kapitalmärkte und teilweise auch der Arbeitsmärkte, die zu einem Abbau der nationalstaatlichen Regulierungen geführt hat und damit auch die in diesen Märkten angelegten Tendenzen nicht zum Gleichgewicht, sondern zur Kumulierung von Ungleichgewichten immer stärker zum Tragen kommen lässt. Darin – das ist meine These – liegt nicht die einzige Ursache, aber wohl die Hauptursache des Lohn-, Leistungs- und Flexibilisierungsdrucks, dem die Arbeitnehmer heute keineswegs nur in den entwickelten Ländern, sondern auch in den Schwellenländern unterworfen sind. Diese These möchte ich im folgenden näher ausführen und begründen.

Das Schlüsselereignis im Prozeß der Globalisierung der Kapital- und Finanzmärkte war bekanntlich der Zusammenbruch des Systems von Bretton Woods im Jahr 1973. Die damals geltenden festen Währungsparitäten wurden abgeschafft und die nationalen Kapitalverkehrskontrollen sukzessive beseitigt. Die Liberalisierung der Finanzmärkte in Europa durch den Maastricht-Vertrag (1992) setzte diesen Prozeß fort. Die Herausbildung eines globalen Kapitalmarktes hat den weltweiten Aufstieg der ursprünglich aus den USA kommenden sog. Investmentfonds, Hedge-Fonds und institutionellen Investoren

(Pensionsfonds und Versicherungsgesellschaften) ermöglicht. Es handelt sich hier um Kapitalgesellschaften, die im Gegensatz zu Banken nicht vom Kreditgeschäft leben, sondern das Kapital ihrer Kunden sammeln, professionell anlegen und verwalten. Zwischen den verschiedenen Typen von Fonds gibt es dabei deutliche Unterschiede im Grad der Risikoorientierung und im Zeithorizont der Anlagestrategien: Pensions- und Versicherungsfonds denken eher langfristig, Hedgefonds dagegen investieren kurzfristig und risikoorientiert.

Der internationale Aufstieg dieser Gesellschaften hat zu einer Konzentration der Macht der Eigentümer geführt und damit nicht nur die Strukturen der Finanzmärkte tiefgreifend verändert, sondern auch die Eigentumsverhältnisse in den Unternehmen. In den USA befinden sich heute mehr als 60 Prozent des Aktienkapitals der börsennotierten Unternehmen in den Händen von Investmentfonds. Auch in Europa und in den Ländern des europäischen Kontinents sind entsprechende Veränderungen festzustellen. In Deutschland etwa ist die Auflösung der sogenannten „Deutschland-AG“ inzwischen weit fortgeschritten (Beyer 2006): Die Großbanken haben ihre Industriebeteiligungen, die ihnen früher die Kontrolle über die großen industriellen Konzerne wie Siemens, Daimler-Benz etc. sicherte, schrittweise reduziert und verlagern ihre Geschäfte aus dem Kredit- in den Investmentbereich. Die früher festgefügtten Unternehmenskonglomerate und Überkreuzbeteiligungen lösen sich auf. Auch wenn es einzelne Gegenbewegungen gibt, wie der „Einstieg“ von Porsche bei Volkswagen im vergangenen Jahr, nimmt der Anteil des von den Fondsgesellschaften gehaltenen Aktienanteils kontinuierlich zu. Durch die Entwicklung des außerbörslichen Beteiligungsmarktes („Private Equity“) greift der Einfluß der Fonds inzwischen auch auf den Bereich der mittelständischen Firmen über. Wir haben es heute mit einer Situation zu tun, in der zunehmend sogenannte „Finanzinvestoren“ die Unternehmen regieren, nicht mehr die Banken und auch nicht mehr (jedenfalls nicht mehr in gleicher Weise) die Manager. Der früher in den angelsächsischen Ländern vorherrschende „Managerkapitalismus“ gehört ebenso der Vergangenheit an wie der „korporative“ Kapitalismus kontinentaleuropäischer Prägung. An seine Stelle ist ein neuartiger Typus getreten, für dessen Bezeichnung sich der Begriff des „Finanzmarkt-Kapitalismus“ (Windolf 2005) eingebürgert hat.

Was bedeutet es nun für die Unternehmen und für die Arbeitswelt überhaupt, wenn die sog. Finanzinvestoren die Kontrolle übernehmen? Kapitalistische Unternehmen – soviel steht fest – waren noch nie karitative Veranstaltungen. Sie mußten immer Gewinne erzielen, und daran

ändert sich auch durch den Finanzmarkt-Kapitalismus nichts. Es macht gleichwohl einen wichtigen Unterschied, *wie* ein Unternehmen Gewinne macht, und hier führt der Finanzmarkt-Kapitalismus zu wichtigen Veränderungen. Er bedeutet zunächst einen weiteren Schritt in der Differenzierung der Funktionen des Kapitaleigentums über die Form der Aktiengesellschaft hinaus. Es wird jetzt nicht mehr nur, wie in der Aktiengesellschaft, die Funktion des Eigentums, sondern auch die der Kapitalanlage von der eigentlichen Unternehmensführung getrennt. Der Begriff der „Investoren“ ist insofern höchst mißverständlich, als es sich hier ja nicht um Firmen handelt, die tatsächlich in Maschinen, Anlagen, Grundstücke etc. investieren; es geht vielmehr um rein *finanzielle* Anlagen in Aktien, Anleihen und andere Wertpapiere. Zwischen die individuellen Eigentümer und die Manager schiebt sich ein dritter kollektiver Akteur, die Fondsgesellschaften, die das Kapital der individuellen Anleger nicht nur (wie die Banken) treuhänderisch verwalten, sondern die Anlageentscheidung selbst in eigener Verantwortung treffen. Das bedeutet zum einen, daß das Gewinninteresse wie nie zuvor aus der Verquickung mit anderen Interessen herausgelöst und als „reines“ Gewinninteresse zur Geltung gebracht wird. Es bedeutet zum anderen, daß diese auf den Gewinn reduzierten Interessen der Eigentümer gegenüber den Interessen der anderen an dem Unternehmen beteiligten Gruppierungen herausgehoben und gestärkt werden.

Was ich mit dem „reinen“ Gewinninteresse meine, lässt sich am besten durch den Vergleich mit dem denkbar größten Kontrastfall, nämlich das durch den Eigentümer selbst geführte Klein- oder Mittelunternehmen verdeutlichen. Auch der mittelständische Unternehmer möchte mit seinem Geschäft natürlich Gewinn machen. Nur verfolgt er dieses Interesse nicht isoliert von seinen anderen Lebenszielen, denn der Erfolg seines Betriebes ist ja ein zentrales Moment seiner persönlichen Lebensgeschichte und Familientradition (Kotthoff/Reindl 1990): Sind keine Söhne, Töchter oder Schwiegersöhne vorhanden, die das Geschäft fortführen wollen oder können, geht es auch mit dem Betrieb oft bergab. Das bedeutet auch: Finanzielle Durststrecken sind unvermeidlich, und wenn es einmal eine solche Durststrecke gibt, dann kann der Unternehmer sein Geschäft, das ja sein Leben ausmacht, nicht einfach wechseln und sein Kapital woanders investieren. Er wird kämpfen müssen, um es wieder zum Florieren zu bringen. Auch der durch Banken und Manager kontrollierte Großkonzern, wie er das Profil des „rheinischen Kapitalismus“ prägte, verfolgte seine Gewinnziele nicht isoliert von seinen längerfristigen strategischen Interessen. Die Führungskräfte kamen nicht von „Business Schools“, sondern waren oft fachlich qualifizierte Natur- oder Ingenieurwissenschaftler, die

ehrgeizige technische Innovationsziele verfolgten, und das Kapital bzw. die „Hausbank“ war „geduldig“ und bereit, auch über längere Durst- oder Anlaufstrecken hinweg stillzuhalten.

Die Manager der Investmentfonds dagegen werden nur an einem einzigen Ziel gemessen: an der Rendite, die sie für ihre Anleger einfahren. Wo und wie ist prinzipiell gleichgültig; wichtig ist allein, dass die proklamierten Gewinnziele mindestens eingehalten und möglichst übertroffen werden. Die Fonds konkurrieren um die Gunst ihrer Kunden, der Anleger. Werden die Ziele nicht erreicht, oder schneidet ein Fonds schlechter ab als die Konkurrenz, so drohen Kapitalabflüsse oder gar Liquiditätsengpässe. Den Druck, den sie selbst von der Seite ihrer Kunden ausgesetzt sind, geben die Fondsmanager an die Manager der von ihnen kontrollierten Unternehmen weiter. Auch die Vorstände müssen nun Gewinnziele formulieren und werden an der Erreichung dieser Ziele gemessen. Fallen die Ergebnisse hinter den Vorgaben zurück, droht die „Strafe“ in Form fallender Aktienkurse. Mit dem Fall des Börsenwerts aber wächst die Gefahr einer „feindlichen Übernahme“, die zur Zerschlagung des Unternehmens und zur Entlassung des Vorstandes führen kann. Auch für die Manager finanzmarktkontrollierter Unternehmen ist es deshalb von hoher Priorität, die mit den Eigentümern vereinbarten Gewinnziele mindestens einzuhalten; alle anderen Ziele oder Interessen müssen zurückstehen.

Was können Manager tun, um dieser Erwartung gerecht zu werden? Sicher ist zunächst nur eines: nämlich daß sie diejenigen sind, denen die Verantwortung für den Unternehmenserfolg sozial *zugeschrieben* wird. Werden die Gewinnziele erfüllt oder gar übererfüllt, werden sie als Heroen gefeiert, werden die Ziele verfehlt oder fährt das Unternehmen gar Verluste dar, so stehen sie als Versager da. Natürlich sind diese Zuschreibungen zu einem großen Teil fiktiv. Unternehmerisches Handeln ist stets Handeln unter Bedingungen von Unsicherheit, und diese Unsicherheit kann durch niemanden, weder durch die Investoren, noch die Analysten noch die Führungskräfte selbst, aus der Welt geschafft werden. Ob ein Unternehmen rote oder schwarze Zahlen schreibt, hängt zu einem großen Teil von Faktoren ab, die gar nicht unter seiner Kontrolle stehen: Ein plötzlicher Konjunkturerinbruch, eine Währungskrise, ein Ölpreisanstieg, ein terroristischer Anschlag kann alle Kalkulationen über den Haufen werfen. Der tatsächliche Einfluß der Vorstände auf die Gewinnentwicklung der Unternehmen ist weitaus geringer als die heroischen Inszenierungen oder Selbstinszenierungen der Manager als „Macher“ suggerieren. Um nachhaltig höhere Gewinne zu erzielen, müßte das Unternehmen Kompetenzen ausbilden, Produkt-oder Prozeßinnovationen entwickeln, die ihm einen dauerhaften Vorsprung gegenüber den Konkurrenten verschaffen. Aber eine solche

Politik bedeutet zunächst nicht höhere Gewinne, sondern höhere Investitionen und Kosten und auch die Ergebnisse sind keineswegs sicher. Genau dafür lassen die meist recht kurzfristig angesetzten Zielvorgaben der Eigentümer keinen Raum. Natürlich kann das Management auch versuchen, die Kosten auf direktem Wege zu senken: durch Beschäftigungsabbau, Lohnsenkungen, Preissenkungen der Zulieferer, Produktionsverlagerungen und sonstige „Restrukturierungen“. Aber solche Eingriffe bringen nicht nur kein Wachstum, sondern sie können auch durch die Konkurrenten leicht nachgemacht werden und verpuffen in ihrer Wirkung daher bald. Angesichts der faktisch recht beschränkten Einflußmöglichkeiten auf die tatsächlichen Gewinne und Erlöse des Unternehmens gewinnt die *symbolische* Selbstdarstellung des Managements an der Börse und gegenüber den Investoren an Bedeutung. Wichtiger als die aktuellen Ergebnisse ist das Anheizen immer neuer Spekulationen über Fusionen, Umstrukturierungen, technologische Durchbrüche, die „Kursphantasien“ beflügeln und den Aktienkurs in die Höhe treiben. Auch dort, wo gar keine Bewegung ist, wird die Inszenierung von Bewegung zur obersten Aufgabe der Unternehmensführung. Die börsenwirksame Selbstpräsentation des Unternehmens in Form von „Geschichten“, die den Analysten die glänzenden Perspektiven des Unternehmens vor Augen führen und dadurch die Investoren zum „Einstieg“ animieren, ist von großer Bedeutung. Wenn es am Ende jedoch darum geht, Zahlen vorzuweisen, wird dem Management das Hemd näher stehen als der Rock: Risikovermeidung, Kostensenkung, Verschlinkung der Kapitalbasis sind oberste Gebote, um die Gewinnziele zu erfüllen. Was auf der Strecke bleibt, ist das „Bohren dicker Bretter“ in realen Innovationsprojekten, die zwar das Wachstum und die Zukunft der Firma sichern können, aber nur mittel- und langfristig Gewinn versprechen.

Aufschlußreich sind die Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von Froud et al. (2006) über die 500 größten Unternehmen des Standard&Poor Index in den USA und die 100 größten Unternehmen des Financial Times Stock Exchange in London. Die Autoren analysierten die Entwicklung der realen Umsätze und Gewinne dieser Firmen im Zeitraum 1983 bis 2002; darüber hinaus wurden die Ausschüttungen an die Aktionäre und die Direktorengelöhler erfaßt (Froud et al. 2006, S. 65 f.). Weder bei den Umsätzen noch bei den Gewinnen erzielten die untersuchten Schlüsselunternehmen der amerikanischen und der britischen Wirtschaft spektakuläre Ergebnisse: Das reale Umsatzwachstum (einschließlich des Effekts von Unternehmensfusionen) lag im Jahresdurchschnitt nur zwischen 2 und 4 Prozent und ging damit nicht über das durchschnittliche Wachstum der Bruttoinlandsprodukts hinaus;

die Beschäftigung ging zu Beginn der 2000er Jahre kaum über das schon zu Beginn der neunziger Jahre erreichte Niveau hinaus. Auch bei den Gewinnen nach Steuern, die zwischen den Unternehmen stark differierten und starke zyklische Schwankungen aufwiesen, im Durchschnitt jedoch unter 10 Prozent lagen, zeigt sich kein klarer Trend. Bei den Ausschüttungen an die Aktionäre zeigen sich in beiden Ländern unterschiedliche Tendenzen: Während in den USA relativ konstant zwischen 10 und 20 Prozent des Cash flow in Form von Dividenden ausgeschüttet wurden (30 bis 45 Prozent einschließlich der Zinsen), nahm in den britischen Firmen der ausgeschüttete Anteil des Cash flow deutlich, von 13 auf über 30 Prozent zu. Auch für Deutschland haben Beyer und Hassel (2003) eine deutliche Zunahme der Ausschüttungen in finanzmarktdominierten Unternehmen festgestellt.

Interessant sind auch zwei weitere Ergebnisse von Froud et al.: Trotz der hohen und zumindest im britischen Fall steigenden Ausschüttungen waren in beiden Ländern zwei Drittel bis drei Viertel der Gewinne der Aktionäre auf Kurssteigerungen, nicht auf Dividendenzahlungen zurückzuführen. Das verweist auf die zentrale Rolle von „company narratives“, d.h. von die „Kursphantasie“ anheizenden Selbstinszenierungen der Firmen und auf die allgemeine Überliquidität an den Finanzmärkten, d.h. auf Faktoren, die mit der ökonomischen Leistungsfähigkeit der Unternehmen dar nichts zu tun haben. Ein weiterer, ins Auge fallender Befund sind die exorbitanten Steigerungen der Managergehälter in den USA wie in Großbritannien. In den USA stiegen die jährlichen Durchschnittsvergütungen der Vorstandsvorsitzenden der 350 „Business-Week“-Unternehmen im Zeitraum von 1980 bis 2002 von 1,4 auf 7,4 Mill\$ und betragen damit das 281-fache der durchschnittlichen Beschäftigtengehälter; in Großbritannien stieg die entsprechende Relation von 9 auf 54 an (Froud et al. 2006, S. 56); ähnliche Entwicklungen sind auch in den kontinentaleuropäischen Ländern zu beobachten. Daraus läßt sich ein wichtiger Schluß ziehen, nämlich daß die Herrschaft der Finanzinvestoren, entgegen manchen vollmundigen Ankündigungen auf der Seite der Eigentümer und der eigentümergefreundlichen Wissenschaft, dem Einfluß der Manager – zumindest der Top-Manager – keineswegs Abbruch getan hat. Im Gegenteil: Ihre Position ist offenbar noch stärker geworden; fast läßt sich hier so etwas wie ein stillschweigender „Deal“ zwischen Top-Managern und Investoren feststellen, die auch durch die zahlreichen Betrugsfälle (der Enron-Skandal war nur die Spitze des Eisbergs) offenbar nicht ernsthaft erschüttert worden ist.

Um so stärker ist der Druck, dem die Beschäftigten ausgesetzt sind. Sie geraten in die Rolle nicht des lachenden, sondern des ausgebooteten Dritten, der die Kosten des Deals zwischen Managern und Finanzinvestoren tragen muß. Diese Kosten sind dreierlei Art: Es müssen zum einen die exorbitant gestiegenen Managergehälter und zum zweiten die (wie zumindest die britischen und deutschen Zahlen zeigen) gestiegenen Ausschüttungen an die Aktionäre aus dem Unternehmensertrag abgezweigt werden. Diese Kosten werden natürlich dort noch höher, wo, wie im Fall der sogenannten „gehebelten“ d.h. durch Kredit finanzierten Unternehmenskäufe noch weitere Interessenten im Spiel sind. Drittens führt das Regime der Finanzinvestoren, wie ich zu zeigen versucht habe, zu einer kurzfristigen, auf die unmittelbare Erfüllung der Gewinnziele gerichteten Unternehmenspolitik, die auf Kosten von Wachstum und Beschäftigung des Unternehmens geht. Auch das wirkt sich negativ auf die Arbeitsplätze und Verdienstmöglichkeiten der Belegschaften aus und schwächt die Position der Gewerkschaften und Betriebsräte. Man kann von einer stillschweigenden Umkehrung des traditionellen Verständnisses von Kontrakt- und Residualeinkommen sprechen: Gewinne sind nicht mehr länger nur „Residualeinkommen“ im traditionellen Verständnis, sondern verwandeln sich stillschweigend in einen neuen, durch die Zielvereinbarungen zwischen Managern und Eigentümern definierten Typus von Kontrakteinkommen, die (einschließlich der Managergehälter) vorrangig gezahlt werden müssen. Umgekehrt verlieren Tarif- und Arbeitsverträge ihre Verbindlichkeit; die Entgelte der Beschäftigten verwandeln sich faktisch in Residualeinkommen. Die Beschäftigten bekommen nur noch, was übrigbleibt, nachdem die Eigentümer und die Manager ihre Ansprüche befriedigt haben. Das unternehmerische Risiko wird in sehr viel höherem Maße als im „fordistischen“ Kapitalismus auf die abhängig Beschäftigten abgewälzt; das Schlagwort vom „Arbeitskraft-Unternehmer“ bringt diesen Sachverhalt zum Ausdruck. Daher auch die zentrale Bedeutung der Forderung nach „Flexibilität“: Flexibilität bei den Löhnen, den Arbeitszeiten, bei der Beschäftigung. Flexibilität heißt aber aus der Sicht der Beschäftigten nichts anderes als Unsicherheit, und diese gestiegene Unsicherheit geht – wie ich hoffe gezeigt zu haben – letztlich auf nichts anderes zurück als auf die Liberalisierung der Kapitalmärkte, die eine Liberalisierung der Arbeitsmärkte nach sich zieht. Diese Zusammenhänge weiter aufzuklären ist eine zentrale Aufgabe der heutigen arbeitssoziologischen Forschung.

## Literatur:

Beyer, J. (2006): Pfadabhängigkeit. Über institutionelle Kontinuität, anfällige Stabilität und institutionellen Wandel, Frankfurt/M

Beyer, J./Hassel, A. (2003): Die Folgen von Konvergenz. Der Einfluß der Internationalisierung auf die Wertschöpfungsketten in großen Unternehmen, in: J. Beyer (Hg.): Vom Zukunftsmodell zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel, Wiesbaden, S. 155-184

Blossfeld, H.P. (2006): Globalisierung, wachsende Unsicherheit und die Veränderung der Chancen der jungen Generation in modernen Gesellschaften. Ausgewählte Ergebnisse des GLOBALIFE-Projekts, in: Arbeit. Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik Nr. 3, S. 151-166

Froud, J./Sukhdev, J./Leaver, A./Williams, K. (2006): Financialization and Strategy. Narrative and Numbers, New York

Kotthoff, H./Reindl, J. (1990): Die soziale Welt kleiner Betriebe, Göttingen

Streeck, W. (1999): Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union, Frankfurt/M

Windolf, P. (Hg.): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Wiesbaden