



CIS PAPERS

No. 14

Die Aktualität der exit-Option: Post-Fordismus, Internationalisierung der Ökonomie und Finanzmarkt-Kapitalismus als Herausforderungen

Jürgen Hoffmann

November 2006

The CIS – Discussion Papers are published on an irregular basis by:

Centre of International Studies

University of Hamburg
Von-Melle-Park 9

D-20146 Hamburg

E-mail: Sarah.Jastram@wiso.uni-hamburg.de

Citation:

CIS Papers, Centre of International Studies Hamburg

Jürgen Hoffmann

Die Aktualität der exit-Option: Post-Fordismus, Internationalisierung der Ökonomie und Finanzmarkt-Kapitalismus als Herausforderungen für die europäischen Gewerkschaften

Abstract:

In dem Beitrag wird der Zusammenhang von Restrukturierung der Produktion (Post – Fordismus), Europäisierung und Globalisierung der Ökonomie und Veränderungen in den Finanzmärkten (Finanzmarkt – Kapitalismus) herausgearbeitet. Es wird dargestellt, wie auf der europäischen Ebene durch die dadurch erweiterten Möglichkeiten des Kapitals, aus gegebenen Systemen (Arbeitsmärkten, Nationalstaaten) auszutreten (die „exit-Option“ wahrzunehmen), die Kräfteverhältnisse zwischen den Arbeitnehmern/den Gewerkschaften und der Kapitaleseite dramatisch zugunsten der Letzteren verschoben werden. Zugleich werden aber auch immanente Grenzen der exit-Option benannt und auf dieser Basis politische Handlungsmöglichkeiten von Gewerkschaften umrissen.

Einleitung

Die Handlungsfähigkeit von kollektiven Akteuren, z.B. von Gewerkschaften, ja, selbst die Herstellung von „Solidarität“ ist im Allgemeinen nur innerhalb von umschlossenen Räumen, von Grenzen gegeben, also von Formen der (wie es der deutsche Soziologe Max Weber einmal ausgedrückt hat) „*sozialen Schließung*“ („social enclosure“?). Das Unternehmen, das Berufsfeld, der Teilarbeitsmarkt, die Branche, das sozial-kulturelle Milieu, der Wirtschaftssektor, nicht zuletzt der Nationalstaat – all diese Arenen bieten Grenzen, innerhalb derer die Entwicklung und Ausformulierung gemeinsamer Werte, Interessen und Politikziele möglich werden. Denn nur durch die Existenz eines überschaubaren eingegrenzten Sektors, der im Falle der Gewerkschaften durch die Strukturen des Kapitals und in der Regel durch den Nationalstaat definiert wird, ist die Artikulierung von halbwegs homogenen Interessen möglich. Denn nur innerhalb solcherart umgrenzter Arenen können gemeinsame Werte politisch wirksam werden, so dass eine solidarische Politik, die ja immer redistributive Wirkungen hat, auch von allen mitgetragen werden kann. Und nur in solchen umgrenzten Arenen können Organisationen eine

entsprechende Durchsetzungsfähigkeit für ihre Interessen entwickeln (im Sinne der Mobilisierung eines Sanktionspotentials gegenüber dem Gegner). Und diese für Organisationen notwendigen Formen sozialer Schließung – das ist die oft als peinlich empfundene und deshalb oft unausgesprochene Kehrseite der Medaille – grenzen auch immer zugleich andere Interessen aus: Solidarität kann zwar als allgemeine und u.U. für die ganze Menschheit gültige behauptet, aber immer nur als eingegrenzte Solidarität praktisch werden.

Die Handlungsfähigkeit von ökonomischen Akteuren – auch die von kollektiven Akteuren wie Gewerkschaften, Verbände, Unternehmen etc. – bei der Durchsetzung ihrer Interessen gegenüber jeweilig anderen Akteuren lässt sich dabei auf drei Optionen reduzieren, die von A.O. Hirschman (1970) in genial einfacher Form heraus gearbeitet worden sind: *exit – voice – loyalty*. Um es am Beispiel eines Konsumenten zu illustrieren: Ein Konsument kann gegenüber dem Verkäufer – z.B. einem Supermarkt – sein Interesse, ein preis-/leistungsgerechtes Produkt zu erwerben, auf der Basis von Loyalität mit dem Verkäufer umsetzen: Er nimmt das, was man ihm anbietet, weil er diesem Supermarkt gegenüber als „Stammkunde“ immer loyal ist; er kann aber auch – wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis nicht stimmt und er sich nicht als „Stammkunde“ versteht, die voice-Option wählen, d.h. seine Stimme erheben, beim Geschäftsführer protestieren. Oder aber er kann die schärfste Waffe zu seiner Interessendurchsetzung benutzen: er ist nicht loyal, er protestiert nicht, sondern er wählt den Ausgang (exit) und versucht sein Glück in einem anderen Supermarkt. Die letztere Option ist offensichtlich die stärkste – wenn man denn Alternativen außerhalb des gegebenen räumlichen Systems hat. Im Verhältnis zwischen Lohnarbeit und Kapital hat dabei die Kapitaleseite schon immer eher als die Seite der Lohnarbeit oder der Gewerkschaften die Möglichkeit, exit-Optionen zu wählen und so ihre Interessen durchzusetzen: Die Entscheidung über Sparen, Investition von Profitteilen im Finanzkapital, Betriebsstilllegungen oder Verlagerungen von Betriebsteilen waren immer schon exit-Optionen, die der Kapitaleseite eine oft quasi erpresserische Position gegenüber der Gegenseite verschafften. Dagegen blieb der Lohnarbeit bzw. den Gewerkschaften oft genug nur die voice-Option aufgrund der Tatsache, dass die lebendige Arbeit an bestimmte Qualifikationen, an Menschen mit emotionalen und materiellen Bindungen an eine konkrete Arbeit, an einen

Betrieb und/oder an einen Wohnort etc. gekoppelt ist. Das „Mobilitätsdifferential“ (K.Huebner) zwischen Lohnarbeit und Kapital ist jedenfalls sehr hoch. Und die einzige exit-Option, die der Lohnarbeit oder den Gewerkschaft verbleibt, der Streik, ist deshalb prekär, weil im Vergleich zur Arbeitgeberseite, der u.U. hohe ökonomische Kosten durch Streiks drohen, die Beschäftigten riskieren müssen, ihre Einkommensquelle – den Arbeitsplatz – zu verlieren. Zumal in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit in westeuropäischen Kernländern die Option eines Arbeitsplatzwechsels weitgehend verbaut ist.

Auf den folgenden Seiten wird in der Form eines Essays die These vertreten, dass in den letzten 20 Jahren strukturelle ökonomische Veränderungen in Europa dazu geführt haben, dass sich die exit-Optionen der Kapitaleseite vervielfältigt haben, während zugleich die exit-Optionen der Arbeitnehmerseite durch die hohe Arbeitslosigkeit auf ein Minimum reduziert wurden. Und dies ist – neben den Ergebnissen sozialer Modernisierungsprozesse – der wichtigste Faktor dafür, dass die neoliberale Ideologie so wirkungsmächtig werden konnte. Es ist insofern nicht der so oft bemühte Neoliberalismus, der die Veränderungen vorangetrieben oder bewirkt hat, sondern es sind umgekehrt die nachfolgend darzustellenden strukturellen Veränderungen, die den Neoliberalismus auch in Europa hegemonial werden ließen, was sicherlich dann wiederum Rückwirkungen auf die Ökonomie hatte, weil die Politik meint, sich diesen hegemonialen Diskursen nicht entziehen zu können bzw. auf Basis der von ihr übernommenen neoliberalen Sicht aktiv die Märkte freisetzt.

Die strukturellen Veränderungen lassen sich ökonomisch auf vier Feldern nachzeichnen, die allerdings nur analytisch getrennt werden können, in der realen Entwicklung dagegen eng miteinander vermittelt sind:

- Erstens das Aufkommen des *post-fordistischen Produktionstyps* seit den frühen 80er Jahren, der eine interne und externe Flexibilisierung der Produktion durchsetzt mit der Folge, dass Produktionsteile aus den Unternehmen regional oder überregional ausgelagert werden können („Delokalisierung“).
- Zweitens der *gemeinsame europäische Binnenmarkt* einschließlich der Einführung des Euros und der Erweiterung nach Osten, die den

Unternehmen die Möglichkeit bieten, europaweit ihre Produktion europaweit neu zu ordnen.

- Drittens das, was man gemeinhin und genau genommen falsch als „Globalisierung“ bezeichnet; gemeint ist die Liberalisierung und Internationalisierung der Warenströme, der Direktinvestitionen und des Finanzkapitals, die den Unternehmen weltweit Auslagerungsoptionen („global sourcing“) und alternative Verwendungsmöglichkeiten von Profitteilen bieten. Und
- viertens die Herausbildung einer *neuen Finanzarchitektur*, in der die Dominanz finanzkapitalistischer Kalküle gegenüber dem Realkapital festgeschrieben und durch die exit-Optionen in Form der spekulativen Anlage von Profitteilen enorm attraktiv gemacht wird; zugleich werden die Handlungsparameter der Finanzakteure selbst durch exit-Optionen bestimmt, wie noch heraus zu arbeiten sein wird.

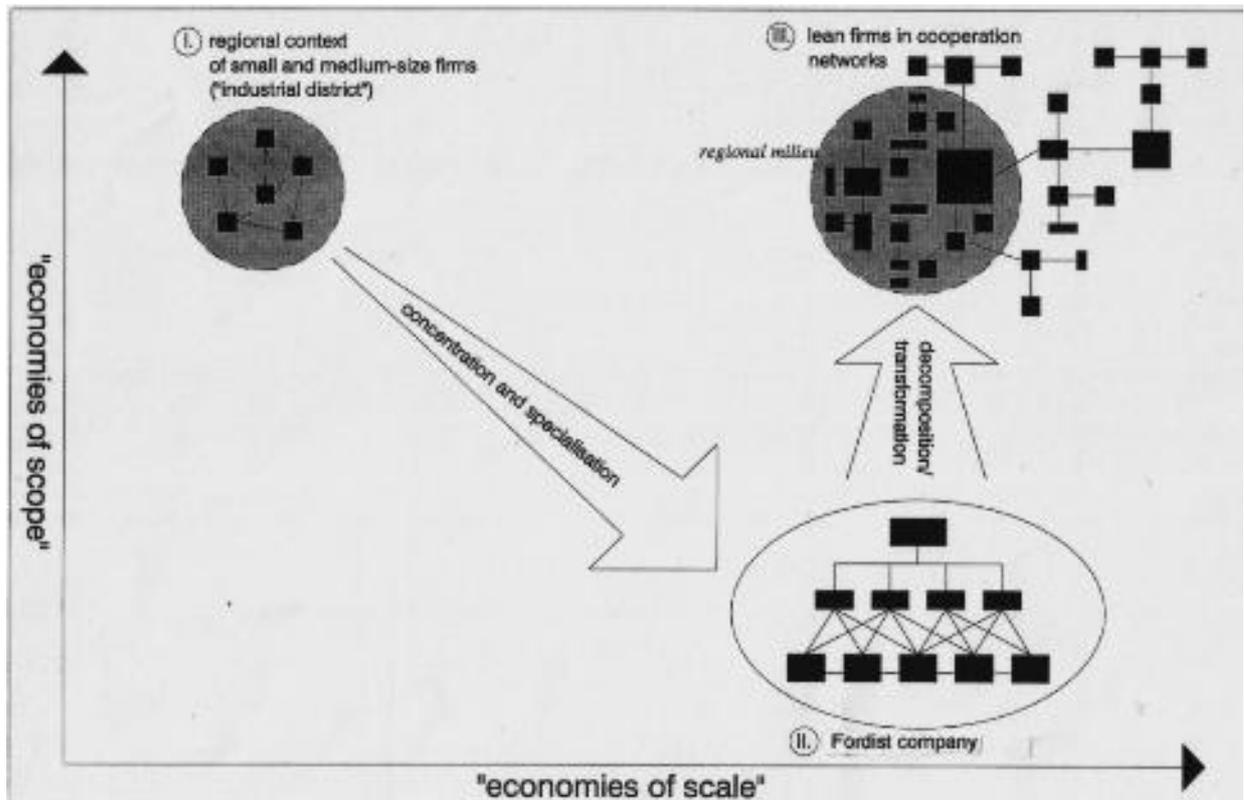
Alle vier Felder, dies wurde schon angedeutet, bieten den Unternehmen oder Kapitaleignern bezogen auf die Investition von Profit im eigenen Unternehmen alternative Verwendungsmöglichkeiten des Profits; das Tor für die exit-Option wird damit für diese Akteure weit geöffnet. Und damit können sie gegenüber anderen Akteuren im Feld der Arbeitsbeziehungen – eigenen Zulieferern, Arbeitskräften, Betriebsräten und Gewerkschaften und den staatlichen politischen Akteuren – drohen, aus dem „System“ auszusteigen, wenn ihre jeweiligen Interessen nicht Berücksichtigung finden. Im Folgenden sollen die o.a. Felder nicht neu und breit dargestellt und analysiert, sondern lediglich auf die hier interessierende Frage hin untersucht werden, welche exit-Optionen sich aus dem Zusammenwirken unterschiedlicher Felder mit welchen möglichen Folgen für die Arbeitsbeziehungen und die Gewerkschaften sich ergeben?

1. *Post-Fordismus:*

Die Entwicklung post-fordistischer Produktionssysteme war in Westeuropa zunächst eine Antwort auf das Anfang der 70er Jahre und besonders dann in der Weltwirtschaftskrise 1975 aufgebrochene Problem, dass der Erfolg der fordistischen Massenproduktion – die bedeutsame Erhöhung der Masseneinkommen im Gleichschritt mit den und aufgrund der hohen

Produktivitätszuwachsrate – und die Komplexitätssteigerung in den Produktionsverfahren dazu geführt hatten, dass die Kapitalrentabilitäten sanken und die Produktionsmärkte der 50er und 60er Jahre allmählich durch Käufermärkte ersetzt wurden. Dadurch stießen inflexible Formen der Massenproduktion – *economies of scale* – an ihre Grenzen, während zugleich der Übergang zu flexiblen Formen der Produktion von Produktvielfalt – *economies of scope* – zu teuer schien. Dieses Dilemma wird nach der Weltwirtschaftskrise und besonders in den 80er Jahren durch die schrittweise Einführung moderner Informations-, Kommunikations- und Sensortechnologien und die nachfolgende Umstrukturierung der Produktion durch interne und externe Flexibilisierung gelöst: Die Fertigungstiefen werden verringert („lean production“) und besonders standardisierbare, lohnkostenintensive Vorproduktionen werden auf Zweigwerke (domestic supply, internal offshoring) und selbstständige Zulieferer ausgelagert (domestic outsourcing, international oder global sourcing), welche zugleich als „Puffer“ beim Schwanken der Produktion aufgrund von Schwankungen in der Nachfrage ausgenutzt werden.

Abbildung 1: Fordism – Post-Fordism and the Role of the Region



Quelle: Läßle 1996, S. 196

Die Produktion wird dezentralisiert und vereint zugleich die Vorteile der „economies of scope“ und die der „economies of scale“: Die Unternehmen lagern die Produktion von Vorprodukten in regionale Netzwerke aus (vgl. Abbildung 1), aber – dies wird in der Abbildung auch deutlich –, sie sind zugleich damit in der Lage, bestimmte Produkte global einzukaufen. Durch interne und externe Flexibilisierungsstrategien ist es den Unternehmen möglich, die Massenproduktion zu flexibilisieren (weil die „economies of scale“ jetzt mit den „economies of scope“ verbunden werden können) und zugleich können sie mit realistischen exit-Optionen durch outsourcing oder gar global sourcing gegenüber den Stammebelegschaften und Gewerkschaften, aber auch gegenüber den politischen Akteuren drohen.

Diese post-fordistischen Produktionssysteme, die allerdings keinem einheitlichen Muster ähnlich dem des Fordismus folgen, werden dann in den 90er Jahren teilweise noch durchgreifender nach japanischen Produktionsmodellen („Toyotismus“) und durch die Einführung von marktmäßigen Kennziffern in den Betrieben weiter entwickelt, wodurch sich

insbesondere intern die Arbeitsbedingungen stark ausdifferenzieren, die Qualifikation und die Arbeitszeit, der Arbeitsplatz und der Arbeitsort und selbst der Status der Beschäftigten ihre festen Bestimmungen und Grenzen verlieren, „entgrenzt“ werden (vgl. Kratzer 2003) und unter marktförmigen Druck geraten. Während so die Kapitaleseite jetzt über erweiterte exit-Optionen verfügt, verflüssigen sich zugleich die Grenzen von Arbeitsplätzen, Qualifikationen, Arbeitsmärkten und Nation und verringern die Organisationsfähigkeit von Gewerkschaften.

2. *Europäisierung:*

Die produktionsseitige Möglichkeit der Auslagerung der Produktion, die exit-Option, wird durch die Europäisierung der Ökonomie, durch den in den 90er Jahren durchgesetzten gemeinsamen europäischen Binnenmarkt und den gemeinsamen Währungsraum, den EURO, enorm ausgeweitet. Bereits die Europäische Union der EU 15 Staaten bot einen Raum für Formen der Reallokation der Produktion. Da sich die Handels- und Kapitalbeziehungen der EU Mitgliedsländer auf die EU konzentrieren – nur rund 10 v.H. des Bruttoinlandsprodukts der EU 15 wird in der letzten Dekade mit nicht EU-Ländern gehandelt – ist es für die Unternehmen ein Leichtes, den einheitlichen Binnenmarkt jetzt als Raum für den Aufbau von international integrierten Produktionen, die nur noch marginal oder nicht mehr durch tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse beeinträchtigt werden, zu nutzen.

Dies gilt umso mehr, als nach der Ost-Erweiterung der EU in den neuen Mitgliedsländern ein qualifiziertes Arbeitskräftepotential zu vergleichsweise geringen Löhnen zur Verfügung steht: Besonders standardisierbare, lohnkostenintensive Produktionssegmente, Produktionen oder sogar ganze Produktionscluster (für Letzteres steht z.B. Volkswagen in Bratislava) werden jetzt in diese neuen ökonomischen Regionen innerhalb der erweiterten EU ausgelagert. Die exit-Option in Form des international outsourcings kann jetzt von den Unternehmen gegenüber den Beschäftigten und Gewerkschaften zugleich mit dem Verweis auf günstigere Produktionsmöglichkeiten in den Erweiterungsländern bei gleichzeitigem Vorhandensein eines gemeinsamen Marktes verbunden werden. Die Tendenzen der Reallokation der Produktion im

europäischen Raum wird durch die immer noch vorherrschende Politik der „negativen Integration“ in der Europäischen Union flankiert, durch die nationale Regulierungen der Märkte (einschließlich der Arbeitsmärkte) zugunsten des „kleinsten gemeinsamen Nenners“ der Freisetzung der Märkte im Binnenmarkt (Deregulierung) zurück gedrängt werden, wodurch u.U. aufgrund des geforderten Wegfalls von Regulierungen die Position der Arbeitnehmerseite weiter geschwächt werden kann.

3. *Globalisierung*

Zumindest was den Warenhandel angeht, kann das, was als Globalisierung in den öffentlichen Diskursen angesprochen wird, vor allem auf den statistischen Effekt der Europäisierung, des gemeinsamen Binnenmarkts zurückgeführt werden: Der EU-Binnenmarkt macht allein über 40 v.H. der weltweiten Handelsbeziehungen aus und das Wachsen des Welthandels ist in den 90er Jahren vor allem der Dynamik des europäischen Binnenmarkts geschuldet, auch wenn gerade in den letzten Jahren Südostasien/China und die USA zulegen. Allerdings hat sich auch der Charakter des Welthandels aufgrund der weltweiten Liberalisierung der Handels- und Kapitalbeziehungen und der Implementierung von IuC-Technologien verändert – von einer komplementären hin zu einer immer mehr substitutiven Form des Handels auf dem Hintergrund der Auflösung der klassischen internationalen Arbeitsteilung. Dies wiederum hat zur Folge, dass sich die Konkurrenz auf den Weltmärkten verschärft und auf die Produktion durchschlägt (permanenter Kostenvergleich durch „benchmarking“-Prozesse, Einführung von Marktkennziffern in die Produktion, s.o.) und sowohl outsourcing-Prozesse wie auch „neotayloristische“ Restrukturierungen in den Unternehmen provoziert. Dabei bleiben statistisch Handel wie Direktinvestitionen und letztlich auch die Formen der international integrierten post - fordistischen Produktion auf die entwickelten Länder der OECD und dort wiederum jeweils auf die drei Makroregionen Westeuropa, Nordamerika und Südostasien („Triade“) konzentriert (vgl. Hoffmann 2001); Niedriglohnländer, selbst die Volksrepublik China, spielen vorerst – im Unterschied zu ihrer prominenten Rolle in öffentlichen Diskursen – allgemein eine nur marginale, wenngleich stark zunehmende Rolle. Innerhalb der entwickelten Länder allerdings haben sich nicht nur die Handelsbeziehungen, sondern vor allem

auch die Kapitalbeziehungen in Form der Auslandsdirektinvestitionen enorm intensiviert – als Ergebnis von wahrgenommenen exit-Optionen bei der Verwendung von Profitteilen seitens der Unternehmen in den jeweiligen Heimatländern (global sourcing, Auslandsdirektinvestitionen), beziehungsweise Ausdruck global agierender Unternehmen („global player“), die selbst längst die nationale Hülle abgestreift haben und insofern mit der „exit“-Kategorie genau genommen gar nicht mehr richtig begriffen werden können.

Neben Handel, Auslandsdirektinvestitionen und international integrierten Produktionssystemen wird durch die Flexibilisierung und Liberalisierung der globalen Finanzmärkte seit dem Zusammenbruch des Systems von Breton Woods in den 70er Jahren die alternative Anlage von Profitteilen im weltweit vagabundierenden spekulativen Finanzkapital immer attraktiver: Die Steigerungsraten im Bereich der Finanzströme sind erheblich höher als die des Welthandels und der Auslandsinvestitionen. Seit der Freigabe der Wechselkurse nach 1973 hat sich weltweit ein Umfeld für eine beschleunigte Flexibilisierung und Steigerung der Weltfinanzströme ergeben, die durch die Flexibilisierung der Wechselkurse, die Verschuldungskrise auf dem Weltmarkt in den 80er Jahren und durch die Entwicklung neuer Finanzprodukte (Derivate) in einem qualitativ neuartigen Ausmaß mobilisiert wurden. Die politisch gewollte Deregulierung der Geldmärkte führte zu hohen hohen Geldschöpfungsmultiplikatoren und zur Entwicklung privat betriebener Zahlungsverkehrssysteme; all dies führte wiederum zu relativ hohen und gegenüber dem Produktionsprozess relativ autonomen Renditen (zu schnellen Gewinnaussichten, aber auch zu entsprechenden Verlusten) im Bereich der Finanzinvestitionen und damit zu einem Ausbau der Finanzinvestitionen zuungunsten der produktiven Investitionen (das Verhältnis von Finanztransaktionen zum Bruttoinlandsprodukt stieg zwischen 1970 und 1990 weltweit von 1971 = 15:1 auf 1980 = 30:1 und auf 1990 = 78:1, die Welt Devisenmärkte sind von 1980 bis 1998 mit jahresdurchschnittlichen Wachstumsraten von 24,8 v.H. gewachsen, der Weltwarenexport jahresdurchschnittlich dagegen „nur“ um 2,6 v.H. – vgl. Herr/Hübner 2005). Das Größenwachstum der internationalen Devisenmärkte beträgt dabei ein Vielfaches des für den Waren- und Dienstleistungsverkehr erforderlichen Devisenverkehrs. Jenseits von Auslagerungen und Auslandsdirektinvestitionen

führt die exit-Option in Form der alternativen Anlage von Profitteilen im spekulativen Finanzkapital zu stagnierenden oder gar sinkenden Investitionen in Realkapital und schlägt so negativ auf die Arbeitsmärkte durch. Ein Prozess, der durch die qualitativen Veränderungen in den Strukturen des Finanzkapitals seit den 70er Jahren noch verstärkt wird:

4. Finanzmarkt – Kapitalismus:

Denn nicht nur wurden nach dem Ende des Systems von Breton Woods und mit der folgenden Weltschuldenkrise in den 80er Jahren die weltweit vagabundierenden Spekulationsmassen aufgebaut; die Akteure selbst und ihr Verhältnis zum Realkapital haben sich seitdem verändert: In den USA haben sich diese Strukturveränderungen in den Finanzmärkten und im Verhältnis zwischen Finanzkapital und produktivem Kapital seit den 70er Jahren durch eine von Medienkampagnen unterstützte „wissenschaftsinduzierte Revolution“ durchgesetzt, durch die das bisherige Verhältnis zwischen Finanzkapital und Realkapital geradewegs auf den Kopf gestellt wurde: Ein autonom und ex ante begründeter Mindestverzinsungsanspruch der Anleger an die Unternehmen wurde mit den Mitteln mathematischer Formel scheinbar zwingend begründet und ein neues „Leitparadigma“, den (patentgeschützten) *Economic Value Added* (EVA ®) wurde in der Finanzmarktöffentlichkeit und gegenüber den US-Großunternehmen durchgesetzt (vgl. dazu Kädtler 2005). Nicht zuletzt flankiert von gesetzlichen Liberalisierungen durch die Reagan-Administration bilden sich jetzt große, professionell geführte Kapitalsammelstellen als dominante Akteure an der Börse heraus (Investmentfonds, Pensionsfonds, die jetzt nicht mehr nur in Staatsanleihen investieren durften), die den Kleinaktionär an den Rand drängen und die kollektiv gegenüber den Managern von Kapitalgesellschaften sowohl *voice* - wie auch *exit-Optionen* nutzen, um so der Realwirtschaft gegenüber ihre Gewinnziele aufzudrücken (vgl. Windolf 2005a). Dies, indem sie z.B. ihr Drohpotential in Aktionärsvollversammlungen (ihre exit-Option: Verkauf der Unternehmensaktien, Gefahr von feindlichen Übernahmen) einbringen und die Manager so dazu zwingen, sich auf Kerngeschäfte zu konzentrieren, Kurzfrist-Ziele zu favorisieren und durch Kostensenkungen bzw. Effizienzsteigerungen via Umstrukturierungen die Kursgewinnerwartungen der shareholder bzw. – im Falle der Private Equity-Fonds – die Erwartungen eines

gestiegenen Wiederverkaufswert der Unternehmen zu bedienen – und nicht die langfristigen Wachstumsziele der Unternehmen!

Dabei spielt jetzt in den Handlungsparametern dieser kollektiven Akteure, die selbst durch ihre eigenen shareholder getrieben werden, das Dividendenmotiv eine untergeordnete Rolle gegenüber dem Kurs- resp. Spekulationsmotiv. Gleiches gilt für Private Equity-Fonds, für die beim Kauf von Unternehmen auf Kreditbasis nicht der industrielle Profit, sondern die Erhöhung des Unternehmenswerts durch Umstrukturierung, Zerschlagung und Effizienzsteigerung und anschließenden Wiederverkauf entscheidend ist. In der Logik dieses „Finanzmarkt-Kapitalismus“ wird so das Unternehmen selbst zur Ware. Nicht nur bieten die Fonds auch für die Unternehmen exit-Optionen in Form der spekulativen Anlage von Profitteilen an; die Fonds machen ihrerseits selbst ihren Profit durch den Ausstieg („exit“) aus den jeweiligen Aktien nach Kursgewinn oder Ausstieg aus den Unternehmen nach Wiederverkauf, der Gewinn durch „exit“ ist so schon beim „entry“ in das jeweilige Unternehmen das Ziel (weshalb ein deutscher Soziologe diese Form des Wirtschaftens auch als „Exit-Kapitalismus“ benennt, vgl. Kühl 2005).

5. *Zwischenfazit:*

Wir haben in der Darstellung der vier Felder die Formen der „exit-Option“ analytisch getrennt nach verschiedenen Gesichtspunkten und Wirkungszusammenhängen. In der ökonomischen Wirklichkeit trägt eine solche Differenzierung nur bedingt: Die Strategien der Finanzmarktakteure, die Unternehmen auf das Kerngeschäft zu konzentrieren, korrespondieren z.B. mit post-fordistischen Betriebsstrategien, die wiederum durch die Liberalisierung der europäischen und globalen Märkte erweiterte Spielräume bekommen haben und in denen zugleich die herkömmlichen Definitionen und Grenzen von Qualifikationen, Arbeitszeit und Arbeitsort, Status aufgeweicht werden. Es sind dies erweiterte Spielräume, die daher die geschlossenen Räume „sozialer Schließung“, auf die gewerkschaftliche Politik verwiesen ist, hinter sich gelassen haben bzw. auflösen.

Welche ersten Schlussfolgerungen können aus diesen kurzen Darstellungen der unterschiedlichen Formen der „exit-Option“ im modernen Kapitalismus gezogen werden? Zunächst einmal die, dass hohe Profite – ob angebots- oder nachfrageseitig induziert – immer weniger eine Garantie sind, dass diese Gewinne auch in Investitionen und darüber in Arbeitsplatzsicherheit bzw. neue Arbeitsplätze dort umgesetzt werden, wo die Profite entstanden sind. Darüber hinaus bedeutet die enorme Ausweitung der exit-Optionen auf der Kapitalseite, dass das schon immer ungleiche Machtverhältnis zwischen Lohnarbeit und Kapital weiter zugunsten der Kapitalseite verschoben wird. Aber es gilt auch: Nicht alle Unternehmen können die jeweiligen exit-Optionen wahrnehmen und nicht alle, die dies können, wollen sie wahrnehmen. Aber alle können damit *drohen* – und es ist in diesem Falle sehr schwer für Beschäftigte, Betriebsräte und Gewerkschaften, zu erkennen, inwieweit diese Drohung realistisch ist.

6. *Kapitalismus-Typen und exit-Option:*

Die Möglichkeiten der Wahrnehmung und die Auswirkungen der exit-Option können allerdings sehr unterschiedlich sein; dies ist nämlich nicht zuletzt abhängig von den institutionellen Formen der Marktökonomien in der Europäischen Union. Wenn wir die Typisierung des „Varieties of Capitalism“-Ansatzes (vgl. Hall/Soskice 2001) zugrunde legen, dann müssen wir zwischen den „Liberal Market Economies“ (UK, außerhalb der EU: USA, Canada, Australien) und die „Coordinated Market Economies“ (Skandinavien, Deutschland, Benelux, Österreich, Frankreich) unterscheiden, wobei letztere nochmals unterteilt werden, was hier nicht weiter diskutiert werden kann. Während auf den ersten Blick die Liberal Market Economies, die über hoch flexible Arbeitsmärkte verfügen und deren Unternehmen schon immer sehr stark börsenkapitalisiert waren, die Herausforderungen von globalisierten, hoch flexiblen Märkten und shareholder value-Strategien gut bewältigen, tun sich die Koordinierten Marktökonomien schwer damit: Deren langfristig-kooperativ ausgelegte Unternehmens- und Innovationsstrategien beruhen (besser: beruhen) i.d.R. auf langfristigen Bankkrediten („patient capital“) oder aber es dominieren strategische Investoren (stakeholder) im Aktienkapital; hochgradig regulierte Arbeitsmärkte für Facharbeit ermöglichen dabei preisunelastische Qualitätsprodukte („high qualification – high quality – high wage“ –

Ökonomien). Schon die neu eingeführten post-fordistischen Formen der Produktion führten dazu, dass durch global sourcing-Strategien regionale produktive Netzwerke ausgedünnt und so gewachsene Industriestrukturen bedroht wurden. Schwerwiegender aber sind die Veränderungen durch shareholder value-Strategien der Unternehmen, die aus Gründen der Flexibilitätssteigerung in hochgradig flexiblen Weltmärkten auch Unternehmen einführen, die nicht von der Börse abhängig sind: Radikale Marktstrategien mit extremem Preiswettbewerb, eine shareholder value-Orientierung in der Unternehmensführung mit dem Ziel kurzfristig hoher Rentabilitäten und eine Politik der Kostenreduktion ohne Rücksicht auf die Beschäftigung sind kaum kompatibel mit der herkömmlichen Kooperation zwischen den Unternehmen und zwischen Beschäftigten und Management (Mitbestimmung); auch ist der Abbau von Quersubventionierung gegenüber nur langfristig profitablen Unternehmenseinheiten schwerlich vereinbar mit einer ökonomisch nachhaltigen Produktions- und Innovationsstrategie. Die Folgen können in diesen Marktökonomien daher sein: Der Wettbewerbsvorteil einer Qualitätsproduktion droht zerstört zu werden, die Transaktionskosten steigen, „freerider“-Optionen werden zunehmen und die Mitbestimmungs- und Vertretungsrechte der Beschäftigten werden bedroht bei gleichzeitigem Druck auf Arbeitsplätze, Löhne und Arbeitszeiten. Ob dies Realität wird, hängt dabei nicht zuletzt von der Politik und vom Grad der Kooperation und des Vertrauens zwischen den nationalen politischen und ökonomischen Akteuren ab – die skandinavischen koordinierten Marktökonomien scheinen jedenfalls bis jetzt diesem Druck erfolgreich widerstehen zu können.

Allerdings stehen auch die „Liberal Market Economies“ unter Stress: Da ihre Industrien i.d.R. auf standardisierte Massenproduktion mit „low skill – low wage“ Arbeitsmärkten ausgerichtet sind und auch die „high tech“-Segmente zu einem großen Anteil solcherart Arbeitsmärkte umfassen, trifft hier die exit-Option auf wenig ökonomische Barrieren, sie geraten jetzt unter verstärkten Auslagerungs- oder aber Konkurrenzdruck von Seiten der Niedriglohnökonomien (der Niedergang der US-Industrie in den letzten fünf Jahren legt dafür Zeugnis ab); allerdings können diese Ökonomien aufgrund der flexibleren Arbeitsmärkte diesen Beschäftigungsrückgang leichter durch den Ausbau des tertiären Sektors kompensieren.

In beiden Kapitalismusmodellen sind daher die Erfolge der Arbeiterbewegungen durch diese Entwicklungen bedroht, indem Arbeitsmarktregulierungen abgebaut und die Institutionen der Mitbestimmung angegriffen werden und indem durch Druck auf Arbeitszeiten, Arbeitslöhne oder Arbeitsplätze die Konkurrenzbedingungen auf den Arbeitsmärkten enorm verschärft werden.

7. *Grenzen der exit-Option – Ansatzpunkte der Politik*

Die hier vorgestellten Felder struktureller Veränderungen setzen den exit-Optionen der Kapitalseite allerdings auch Grenzen – insofern ist die vorstehende Darstellung gewissermaßen ein „Horrorszenario“, das relativiert werden muss. Dies nicht zuletzt auch deshalb, weil sich daraus Ansatzpunkte der Politik ergeben. Gerade empirische Analysen im europäischen Raum haben ergeben, dass besonders erfolgreiche „global player“ deshalb erfolgreich sind, weil sie fest in den produktiven regionalen Netzwerken verankert sind. Die Region erfährt durch den Globalisierungsprozess einen Bedeutungszuwachs (vgl. Läßle 1998). Denn gerade weil durch Auslagerungen (externe Flexibilisierung) die Informations- und Transaktionskosten gestiegen sind, sind verlässliche regionale Netzwerke wesentlich für die Produktivitätsentwicklung – und das gilt besonders für die Qualitätsproduktion. Die Notwendigkeit von „face to face“-Kontakten, die Rolle von regional verankertem Erfahrungswissen („tacit knowledge“) und die Bedeutung „weicher Faktoren“ der Investitionsentscheidungen (die Rechtssicherheit im ökonomischen Handeln, die Verlässlichkeit der Zulieferer, das kulturelle Umfeld, die Umweltfaktoren etc., vgl. Pries 2006 und Galgozci, Keune, Watt in dieser Ausgabe von transfer) führen dazu, dass komplex produzierende Unternehmen durchaus nicht jene „footloose companies“ sind, wie dies der Globalisierungsdiskurs verspricht. Denn: „Distance still matters“!

Auch muss das Auslandsengagement von Unternehmen keineswegs heißen, dass im Inland Arbeitsplätze abgebaut werden: Da die Reallokation der Produktion im internationalen Maßstab Effizienzgewinne nach sich ziehen kann, können dadurch auch die inländischen Betriebsteile gewinnen (vgl. Pries 2003). Dies führt dann u.U. zu positiven Arbeitsmarkteffekten: So gilt empirisch für die

Automobilindustrie in Deutschland die Faustregel, dass auf drei neu geschaffene Arbeitsplätze im Ausland ein neuer Arbeitsplatz im Inland eingerichtet wird (vgl. Klodt 2004). Allgemein gilt für den kontinentaleuropäischen Bereich, dass es nicht die krisengeschüttelten, sondern die prosperierenden Industrien sind, die Auslandsdirektinvestitionen tätigen, und neben dem Motiv der Reallokation der Produktionsfaktoren spielt dabei immer noch das Motiv der Marktsicherung und Markterweiterung eine zentrale Rolle.

Einwände lassen sich auch gegenüber der naiven Anwendung von shareholder value - Strategien formulieren: Gerade für eine Qualitätsproduktion ist ein hohes Maß an Vertrauen und Kooperation zwischen den Beschäftigten und dem Management oder zwischen den Unternehmen in regionalen Netzwerken Voraussetzung des Erfolgs – ein Erfolg, der durch radikale Marktstrategien unterminiert werden würde mit dem Resultat der Zerstörung der produktiven Basis der Realökonomie, auf die letztlich die Finanzökonomie aufbaut. Aber: Da ökonomische Akteure im Konkurrenzkampf oft genug der kurzfristig-einzelwirtschaftlichen Logik verfallen sind, müssen solche Einwände für sie nicht handlungsrelevant sein. Die hier angedeuteten Grenzen einer shareholder value Unternehmensführung verweisen auch auf einen generellen Einwand gegenüber den Höhenflügen der Finanzmarktakrobaten: Die Logik der Realökonomie baut auf einem Positivsummenspiel auf, die Logik der Finanzökonomie dagegen ist „in the long run“ und tendenziell losgelöst von der Realökonomie immer nur ein Nullsummenspiel. Die Entwicklung der Realökonomie ist so letztlich immer eine Grenze für die Finanzmärkte (vgl. dazu auch Deutschmann 2005). Was allerdings auch nicht heißt, dass dann, wenn die Finanzmarktakteure diese Grenze erfahren, die Realökonomie nicht mit in den Strudel einer Finanzkrise hineingezogen werden kann. Die internationale öffentliche Diskussion um die Rolle von stakeholders in der Ökonomie und die empirisch nachweisbaren Veränderungen im Anlageverhalten bei einigen Finanzinvestoren zugunsten einer vorsichtigeren und auch langfristigeren Handlungsorientierung zeigen dabei, dass auch in den Arenen des Finanzmarkt-Kapitalismus Lernprozesse möglich sind.

Allgemein aber gilt: Ökonomische Institutionen wie generell soziale Institutionen verfügen über ein hohes Trägheitsmoment („inertia“). Unternehmen sind immer in einem gewissen Maße an ihre eigenen Unternehmenskulturen gebunden, die sie nicht ohne ökonomische Risiken aufgeben können. Gleiches gilt für ökonomische Institutionensysteme – z.B. „models of capitalism“. Es ist daher kein Wunder, dass die empirischen Forschungen zum ökonomischen Wandel zwar erhebliche Veränderungen in den Formen der „corporate governance“ festgestellt haben, dass aber zugleich auch deutlich wird, dass die einzelnen Systeme sich nicht einfach angleichen, konvergieren, eher gilt, dass sie Hybridformen herausbilden.

8. *Fazit: Welche Rolle der Gewerkschaften?*

Die europäischen Gewerkschaften sind mit zwei Herausforderungen konfrontiert: Auf der einen Seite wird es auf der nationalstaatlichen Ebene schwieriger für sie, die Organisations- und Politikfähigkeit zu erhalten, auf der anderen Seite müssen sie versuchen, auf der Ebene der Europäischen Union Prozesse der „Wieder-Einbettung“ („re-embedding“) der Ökonomie einzufordern oder zu unterstützen. National droht ihnen besonders in Kontinentaleuropa, dass sie die festen Organisationsbezüge (die tradierten Formen „sozialer Schließung“) verlieren und zugleich immer wieder zu einem „concession bargaining“ angesichts der erweiterten exit-Optionen der Gegenseite gezwungen werden. Und auf der europäischen Ebene ist der Schritt als nationale Gewerkschaften hin zu einer europäischen Gewerkschaftspolitik schwierig, weil die nationalen Gewerkschaften dann das gewohnte Terrain verlassen müssten ohne auf bereits vorhandene feste Organisationsgrenzen zu treffen und zugleich mit der organisatorischen, ökonomischen, kulturellen und sprachlichen Vielfalt der Europäischen Union konfrontiert sind. (Natürlich gibt die europäischen Branchenverbände und den ETUC, aber es geht hier um eine Re-orientierung der *nationalen* Gewerkschaften).

Aber die veränderte Umwelt der Gewerkschaftspolitik bietet auch Ansatzpunkte: Es wurde oben gezeigt, dass die Prozesse in der Ökonomie nicht frei von Widersprüchen sind, dass Unternehmen in der Region verwurzelt sind und dass sie deshalb international Erfolg haben, und dass der Vorrang der Logik des

Finanzmarkts zugleich die Wettbewerbsvorteile der Realökonomie untergräbt. Hier kann die Gewerkschaftspolitik – im Bündnis mit anderen gesellschaftlichen und ökonomischen Akteuren – Verteidigungslinien bzw. Reformpositionen beziehen, mit denen die langfristigen Interessen in der Ökonomie und in den Regionen gegen die suboptimalen Ergebnisse kurzfristig-betriebswirtschaftlichen Denkens verteidigt werden, und dies gilt besonders für die koordinierten kontinentaleuropäischen Marktökonomien. Es wäre ja historisch nicht das erste Mal, das Gewerkschaften den Kapitalismus gegen die Kapitalisten verteidigten. Zugleich käme der regionalen Ebene als Bezugspunkt von Gewerkschaftspolitik eine höhere Bedeutung zu, in dem die Faktoren, die die Unternehmen in den Regionen halten („Rückbettungsfaktoren“), gestärkt werden müssten. Und die Formen der „Entgrenzung der Arbeit“ als Verlust gewerkschaftlicher Organisationsfähigkeit im Unternehmen und in der Branche haben ja in einigen Mitgliedsstaaten schon zu gewerkschaftsinternen Umorientierungen und Reformdiskussionen geführt, deren Ergebnis man allgemein als Notwendigkeit einer gesteigerten gewerkschaftlichen Organisations- und Politikkomplexität umreißen kann. Allerdings gilt: Nur dann, wenn die nationalen Gewerkschaften ihre Mitgliederkrise bewältigen, werden sie auch ihre Politikfähigkeit behaupten können.

Auf der europäischen Ebene wird es (wie bisher) darauf ankommen, für Alternativen der Regulierung der Märkte (einschließlich der Finanzmärkte!) einzutreten – der Kampf um die Dienstleistungsrichtlinie ist dafür ebenso ein ermutigendes Beispiel wie die an Bedeutung gewinnende Position der europäischen gewerkschaftlichen Verbände überhaupt. Es geht darum, den erweiterten ökonomischen Raum, den die Unternehmen betreten, wenn sie den Ausgang („exit) wählen, neu nach sozialen und ökologischen Gesichtspunkten zu regulieren. Dies ist bekanntlich auf der globalen Ebene sehr schwierig – erinnert sei an die Politik der WTO – , aber auf der europäischen Ebene, auf der, wie dargestellt, mehr als vierzig Prozent des weltweiten Handels konzentriert sind, besteht sehr wohl in Form der Europäischen Union ein politischer Raum, in dem dies umgesetzt werden kann. Sofern Integration nicht nur als „negative Integration“ verstanden wird.

Literatur

Deutschmann, C. (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus und Wachstumskrise, in: Windolf 2005, S. 58 – 84

Hall, P.A., Soskice, D. (eds.) (2001 a): Varieties of Capitalism – The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford (University Press)

Herr, H.J., Hübner, K. (2005): Währung und Unsicherheit in der globalen Ökonomie – Eine geldwirtschaftliche Erklärung der Globalisierung, Berlin (Sigma Verlag)

Hirschman, A.O. (1970): Exit, Voice and Loyalty. Responses to Declines in Firms, Organisations and States, Cambridge MA. (Harvard University Press)

Hoffmann, J. (2001): Ambivalence in the globalisation process –the risks and opportunities of globalisation, in: Foden, D., Hoffmann, J., Scott and R. (eds.): Globalisation and the Social Contract, Brussels (ETUI Publications), pp. 15 -32

Hoffmann, J. (ed.) (2002), The Solidarity Dilemma, Globalisation, Europeanisation and the Trade Unions, Brussels (ETUI Publications)

Kädtler, J. (2005): Finanzmärkte – zur Soziologie einer organisierten Öffentlichkeit, in: SOFI Mitteilungen Nr. 33, S. 31 - 37

Kühl, St. (2005): Profit als Mythos, in: Windolf, P.. (2005) S. 117 - 144

Kratzer, N. (2003): Arbeitskraft in Entgrenzung, Berlin (Sigma Verlag)

Läpple, D. (1996): Städte im Umbruch. Zu den Auswirkungen des gegenwärtigen Strukturwandels auf städtische Ökonomien - Das Beispiel Hamburg. In: Agglomerationsräume in Deutschland. Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Forschungs- und Sitzungsberichte Nr.199, Hannover: Verlag der ARL 1996, S. 191-217.

Läpple, D. (1998): Globalisierung – Regionalisierung: Widerspruch oder Komplementarität, in: Kujath, H.J., Strategien der regionalen Stabilisierung, Berlin (Sigma Verlag) S. 61 -82.

Pries, L. (2003): Renaissance of the German Carmakers during the 1990s: Successful Japanization or the Development of a Genuine Business Model? In: Faust, M., Voskamp, U. and Wittke, V. (eds.): European Industrial Restructuring in a Global Economy: Fragmentation and Relocation of Value Chains. SOFI Berichte. Göttingen (SOFI), pp. 131 – 155

Pries, L. (2006): Cost Competition or Innovation Competition? Lessons from the case of BMW plant location in Leipzig, Germany, in: transfer – European Review of Labour and Research Vo. 12, No. 1, pp. 11 - 30

Windolf, P. (Hrsg.) (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus – Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, in: KZSS Sonderheft 45/2005

Windolf, P. (2005a): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: Windolf, P. (2005), S. 20 - 57

(Der Beitrag ist in Englisch von der Redaktion von *Transfer – Journal for Labour and Research Brussels*, zur Veröffentlichung angenommen).