

# Weltmarkt und Gewerkschaftsarbeit

Christoph Scherrer

# 1

## Offensive Antworten?

Die Wahrnehmung der Dynamik des Weltmarktes als Globalisierung dauert nun mehr als ein Jahrzehnt an. Die deutschen Gewerkschaften haben die Herausforderung der wirtschaftlichen Dimension der Globalisierung angenommen, doch längst noch nicht gemeistert. Die Erfolgsgeschichte der deutschen Exportwirtschaft hat die Notwendigkeit, sich mit dem Wettbewerbsdruck auseinander zu setzen, lange nicht sichtbar werden lassen. Im Wettbewerb wichen weniger produktive Branchen, Verluste wurden in der qualitätsorientierten Fertigung und im Dienstleistungssektor ausgeglichen. Doch seit Kurzem geraten auch die Kernbelegschaften der Exportindustrien, der infrastrukturellen Versorgungsbetriebe und der öffentlichen Hand unter Druck. Die gewerkschaftlichen Reaktionen sind vornehmlich defensiv, mit 20 Jahren Verzögerung erreicht das „concession bargaining“ der US-amerikanischen Gewerkschaften nun Deutschland (Erd/Scherrer 1984). Doch nicht nur die Lockerung tarifvertraglicher Bindungen verbrämt als betriebliche Arbeitssicherungsbündnisse, prägen das Bild der deutschen Arbeitsbeziehungen, sondern auch Ansätze des offensiven Umgangs mit dem Wettbewerbsdruck in Form von grenzüberschreitenden Betriebsräten, Rahmenvereinbarungen und gewerkschaftlichen Kampagnen.

Gleich zwei Beiträge im vorliegenden Heft bewerten diese ersten Schritte in Richtung grenzüberschreitender Solidarität. *Torsten Müller*, *Hans-Wolfgang Platzer* und *Stefan Rüb* nehmen die globale Dimension in den Fokus und kommen zu einer positiven Einschätzung bisheriger Aktivitäten. *Thomas Grevens* Blick geht ebenso über Europa hinaus und nimmt das grenzüberschreitende Engagement US-amerikanischer Gewerkschaften zum Maßstab der hiesigen Aktivitäten. Seine Bewertung weist

eher auf den noch weiten Weg hin, der für eine belastbare globale Solidarität unter Gewerkschaften zurückgelegt werden muss. In der Tat stecken die bisher grenzüberschreitend gemeinsam unternommenen Aktivitäten nur ein kleines Spektrum möglicher aber auch notwendiger Solidarität ab. Sie erstrecken sich zum einen auf Informationsaustausch und zaghafte Koordination zwischen Produktionseinheiten innerhalb einzelner transnationaler Konzerne (*Kjeld Jacobsen* in diesem Heft) und zum anderen, wo sie über diese Konzerne hinaus reichen, bleiben sie auf unterstem Anspruchsniveau, nämlich beschränkt auf die Durchsetzung des Völkerrechts, sprich die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO). Nur selten reichen gewerkschaftliche Aktivitäten darüber hinaus, wie z. B. die der europäischen Hafentarbeiter (Bernd Kamin). Warum dies so ist, möchte ich im Folgenden erhellen und dabei die einzelnen Beiträge in diesem Heft verorten.

# 2

## Kräfteverhältnisse in der Globalisierung

Auf allgemeiner Ebene können die Auswirkungen der Globalisierung als eine Verschiebung der Kräfteverhältnisse zu Gunsten der mobileren Elemente in der Gesellschaft gewertet werden. Mobilität verschafft den einzelnen Akteuren eine weitere Option, nämlich die Möglichkeit den jeweiligen Ort zu verlassen (Exit). Das Angewiesensein der Mobilen auf andere, weniger mobile gesellschaftliche Kräfte verringert sich; ihre Verhandlungsmacht wächst. Mit Ausnahme der hoch qualifizierten Arbeitskräfte, die sich bei entsprechender Mobilität ihre am Markt knappen Fähigkeiten gut bezahlen lassen können, wird die Masse der Bevölkerung gleich doppelt negativ von dieser Kräfteverschiebung betroffen. Zum einen als Lohnabhängige, denn ihre familiären Einbindungen benachteiligen

gen sie mobilitätstechnisch gegenüber dem Kapital. Ihnen können lohn- und arbeitszeitpolitische Zugeständnisse abgerungen werden. Zum anderen als Bürgerinnen und Bürger territorialer Gemeinwesen, die per Definition nicht mobil sind und somit den Exit-Optionen wenig entgegenhalten können. Als solche steigt ihr Anteil an der Steuerlast bei gleichzeitigen staatlichen Leistungskürzungen. Nur durch Absprachen zwischen den jeweils weniger mobilen Kräften kann dieser Kräfteverschiebung begegnet, ein Gegeneinanderauspielen verhindert werden. Somit lautet die allgemeinste Antwort auf die Machtverschiebung im Zuge der Globalisierung: „Proletarier aller Länder vereinigt euch!“.

Der Umsetzung dieses Imperativs des Kommunistischen Manifests von 1848 stehen jedoch nicht nur die unterschiedlichen Arbeits- und Lebensumstände der Lohnabhängigen weltweit entgegen, sondern auch die konkret vielfältigen Schattierungen der Globalisierung. Sie sorgen für Interessenunterschiede oder gar Interessensgegensätze. Diese Schattierungen ergeben sich vor allem aus der weltmarktbedingten Erhöhung der Arbeitsproduktivität und aufgrund von Mobilitätsunterschieden.

# 3

## Wohlstandsgefälle

Eine Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung und damit der jeweiligen Spezialisierung sowie der sich daraus ergebende Wettbewerbsdruck steigern die Arbeitsproduktivität. Steigende Arbeitsproduktivität ist die Quelle materiellen Reichtums. Wem diese Spielräume jedoch zugute kom-

**Christoph Scherrer**, Prof. Dr., lehrt „Globalisierung & Politik“ am Fachbereich Gesellschaftswissenschaften der Universität Kassel. e-mail: scherrer@uni-kassel.de

men, hängt in komplexer Weise von Macht und Knappheitsgraden ab. Trotz rasanter Industrialisierung hat die Masse des globalen Südens einkommensmäßig noch lange keinen Anschluss an den Norden gefunden (*Werner Sengenberger* in diesem Heft). Zum einen ist dies Folge des Angebotschocks an Arbeitskräften durch die Öffnung zuerst von China, dann aller Gebiete unter ehemals sowjetischem Einfluss und schließlich Indiens gegenüber dem Weltmarkt (Polaski 2004). Allein in Deutschland setzte die Währungsunion auf einen Schlag ca. 5 Millionen Arbeitskräfte frei. Somit wuchs der weltweite Pool an Arbeitskräften nicht nur durch die klassische Freisetzung der in der traditionellen Landwirtschaft gebundenen Arbeitskräfte, sondern durch die Einbringung bisher abgeschotteter industrieller Belegschaften in den Weltmarkt. Entsprechend erhöhte sich die Konkurrenz nicht nur für gering qualifizierte Arbeitskräfte. Selbst in einzelnen Bereichen des Ingenieurwesens kam es zu einem Überangebot an Arbeitskräften.

Zum anderen nutzen die alten kapitalistischen Industrieländer ihre Finanzmacht, ihr in Markenartikel eingebrachtes kulturelles Kapital („branding“), ihren Wissensvorsprung und ihre Regelsetzungsmacht in den weltwirtschaftlichen Foren zur Sicherung des Wohlstandsgefälle aus (Arrighi et al. 2003). Das jüngste Ministertreffen der Welthandelsorganisation (WTO) hat wieder einmal die Aufmerksamkeit auf unfaire Zölle auf verarbeitete Agrarprodukte gelenkt, doch für die Abstandhaltung ungleich wichtiger dürfte der weltweite Patentschutz sein, der den Wissensvorsprung auf Jahre festschreibt. Freilich gelingt einigen Regionen des Südens das Aufholen zumindest in den unteren und mittleren Wertschöpfungssegmenten (*Boy Lühje* in diesem Heft). Zugleich wird die Bevölkerung des Nordens zunehmend weniger an dem aus dem Vorsprung gewonnenen Reichtum beteiligt. Dies ist besonders augenfällig in den angelsächsischen Ländern, aber auch in Deutschland weitet sich mittlerweile die Einkommensschere. Noch Besorgnis erregender ist ein anderer Trend in Deutschland, nämlich dass die beachtlichen Exporterfolge nicht mehr wie in den unmittelbaren Nachkriegsjahrzehnten die Wirtschaft allgemein wachsen lassen (*Stefan Beck* in diesem Heft). Mithin stagniert insgesamt der Verteilungsspielraum.

Für grenzüberschreitende gewerkschaftliche Solidarität stellen diese Trends eine

große Herausforderung dar. Soweit Lohnniveauunterschiede dank eines Produktivitätsgefälles aufrechterhalten werden können, besteht für die Gewerkschaften des Nordens kaum ein Anreiz, ins Gespräch mit den Beschäftigten des globalen Südens zu kommen. Wird zudem das Produktivitätsgefälle politisch beispielsweise durch Patente gestützt, besteht sogar ein potenzieller Interessenkonflikt. Entscheiden sich Gewerkschaften für die Verteidigung des Patentschutzes, dann stellen sie sich gegen Bestrebungen im Süden, bessere Positionen innerhalb der Wertschöpfungsketten zu erringen. Bündnispolitisch ist dies nicht unproblematisch.

Insofern sich jedoch die Arbeitsproduktivitäten angleichen, geraten die gewerkschaftlichen Mitglieder in eine strukturelle Konkurrenz zu ausländischen Belegschaften. Wird erst dann das Gespräch gesucht, kann leicht der Appell an gewerkschaftliche Solidarität ungehört verpuffen.

Die Möglichkeit, Produktivität durch arbeitsorganisatorische Veränderungen zu lasten der Beschäftigten (z. B. durch längere Maschinenlaufzeiten) zu erhöhen, versetzt bereits die Belegschaften des Nordens in eine strukturelle Konkurrenz zueinander. Solche Veränderungen erhöhen den Druck auf jene Belegschaften, die solche organisatorischen Maßnahmen noch nicht akzeptiert haben. Wenn auch sie dem Druck erliegen sind, steht eine neue Runde von tarifpolitischen Zugeständnissen an.

Während die Gefahr einer solchen Abwärtsspirale von vielen gesehen wird, sind die Auswirkungen der deutschen Exportweltmeisterstrategie bisher kaum im Gespräch. Zu DM-Zeiten konnten sich die westeuropäischen Nachbarländer noch durch Abwertung ihrer Währungen ein Stück weit der deutschen Konkurrenz erwehren, doch im Zeitalter des Euro sind sie dieser Konkurrenz voll ausgesetzt. Wenn nun gerade jenen Unternehmen, die am erfolgreichsten ausländische Märkte bedienen, tarifliche Zugeständnisse gewährt werden, dann bleibt dies natürlich nicht folgenlos für die Beschäftigten in den weniger erfolgreichen Unternehmen. Der Druck wird zudem von diesen Unternehmen nicht nur auf deren Belegschaften abgewälzt, sondern auch auf die Zulieferer und die Allgemeinheit. Die Bereitschaft, die bisherige Steuerlast zu tragen, wird sinken. Mit anderen Worten, der Gewinn von Exportmeisterschaften mittels Verzicht auf bisherige tarifpolitische Errungenschaften wirkt sich

auf die Arbeitsbedingungen in anderen Ländern aus. Auch dies ist natürlich grenzüberschreitender Solidarität abträglich. Da, wie *Beck* aufzeigt, der gesamtwirtschaftliche Nutzen der übersteigerten Exportorientierung der deutschen Wirtschaft immer fragwürdiger wird, besteht vielleicht derzeit ein günstiger Moment, über diesen Aspekt des Modells Deutschland neu nachzudenken. Mit Gewerkschaften der anderen europäischen Mitgliedsstaaten könnten wirtschaftspolitische Alternativen für die Europäische Union erdacht werden, die die jeweiligen Standortkonkurrenzstrategien kritisch in den Blick nehmen.

## 4

### Mobilitätsgefälle

Das Schreckensbild von global völlig ungebundenen Unternehmen, die auf Internetplattformen den jeweils billigsten Anbietern den Zuschlag für ihre Zulieferaufträge erteilen, ist bisher noch nicht flächendeckend Realität geworden. Als Hemmschuh hat sich ausgerechnet eine durchaus erwünschte Folge des global verschärften Wettbewerbs erwiesen: nämlich der Fokus auf Innovation und Schnelligkeit. Innovationen sind sehr voraussetzungsvoll und sind am ehesten dort zu erwarten, wo eine ausdifferenzierte, aber vernetzte Wirtschaftsstruktur vorhanden ist, so genannte Cluster. Schnelligkeit erfordert Marktnähe und eine gute Informations- und Transportinfrastruktur, beides Faktoren, die traditionelle Industriestandorte begünstigen. Doch wie *Frank Klobes* in diesem Heft zeigt, stellen Cluster keinen dauerhaften Schutz gegen Exit-Strategien transnationaler Unternehmen dar. Cluster können heute auch in monostrukturell geprägten Industriestandorten (Wolfsburg) beziehungsweise neuen Standorten (Bratislava) innerhalb einer überschaubaren Zeit von circa fünf Jahren aufgebaut werden. Operiert ein Unternehmen in mehreren Cluster, kann es die jeweiligen Belegschaften schon mit der Androhung verhältnismäßig geringer Investitionsverlagerungen (z. B. beim Modellwechsel) unter Druck setzen. Bei nicht ausgelasteten Kapazitäten erhöht sich das Drohpotenzial. Natürlich können solche Cluster nicht umstandslos überall erschaffen werden, und die innerhalb von fünf Jahren verausgabten Investitionsmittel sind erheblich. Mit anderen Worten, die

Mobilität bleibt eingeschränkt, doch ausreichend für glaubwürdige Drohungen. Mit hin sind Cluster keine genügende Antwort auf Globalisierungstendenzen. Das Konzept legt zudem einen entsolidarisierenden „Standortpatriotismus“ nahe.

Dass gerade hoch produktive Industriezweige mobil geworden sind, gefährdet insgesamt das Lohnniveau einer Volkswirtschaft. Bisher nahmen diese Branchen für die übrige Ökonomie eine positive Lohnleitfunktion ein. Nun kann dies in eine negative Leitfunktion umschlagen. Soweit andere Branchen weniger mobil sind, geraten sie unter das Preisdiktat der mobileren Endabnehmer und/oder werden aufgrund der Entlastungen, die Letztere erpressen konnten, steuerlich stärker belastet (Mosebach 2005).

Sinkende Steuerlast für mobile Unternehmen bedeutet auf Seiten der öffentlichen Hand Mindereinnahmen. Werden so die immobilen öffentlichen Körperschaften zunächst mittelbar von der Globalisierung erfasst, treffen sie dann ihrerseits Maßnahmen, die die Bedingungen dafür schaffen, dass ihre ehemals oder noch Beschäftigten dem Konkurrenzdruck direkt ausgesetzt werden: Outsourcing und Privatisierung. Wenn nämlich die auf europäischer Ebene vorbereitete Dienstleistungsrichtlinie und die auf internationaler Ebene im Rahmen des Dienstleistungshandelsabkommens (GATS) vorangetriebene Liberalisierung der Dienstleistungen greifen, dann müssen für die Erbringung bisher staatlicher Dienstleistungen internationale Konzerne bzw. Arbeitskräfte gleichberechtigt berücksichtigt werden (*Frank Schmidt-Hullmann/Annelie Buntenbach* in diesem Heft).

Soll dies verhindert werden, dann sind Konflikte mit heimischen Unternehmen, die ihrerseits Dienstleistungen im Ausland erbringen, kaum vermeidbar. Liberalisie-

rung im Ausland erfordern gleichwertige Öffnungen des Heimatmarkts. Schwieriger ist allerdings der Umgang mit den Liberalisierungen für so genannte natürliche Personen. Für Arbeitskräfte aus Ländern mit einem deutlich niedrigeren Lohnniveau bieten solche Liberalisierungen Chancen, zumindest vorübergehend besser zu verdienen. Ihre Herkunftsländer versprechen sich Entlastung am Arbeitsmarkt und Deviseneinnahmen in Form von Rücküberweisungen. Auch unabhängig von internationalen Abkommen und entsprechenden Aufenthaltsgenehmigungen bieten viele Menschen bereits ihre Arbeitskraft jenseits ihrer Heimatländer an.

Gewerkschaften reagieren in Zeiten von Arbeitslosigkeit zumeist sehr ablehnend gegenüber der Ankunft neuer Arbeitskräfte. Die Kontrolle über das Arbeitskräfteangebot ist schließlich ein zentrales Instrument in der Auseinandersetzung mit den Beschäftigten um höhere Löhne. Doch die Praxis der Ausgrenzung steht dem Solidaritätsgedanken diametral entgegen. Die damit einhergehenden Spaltungen nutzen den Unternehmen. *Verena Schmidt* und *Helen Schwenken* zeichnen in diesem Heft einen interessanten migrationspolitischen Schwenk einiger Gewerkschaften nach, und zwar von einer Politik, die staatliche Mittel zur Abwehr von irregulären MigrantInnen befürwortet hin zu Versuchen, jene zu organisieren. Dem Bündnis mit dem Staat wird das Bündnis innerhalb der Arbeiterklasse vorgezogen. Sicherlich kann die Solidarität nicht an der Landesgrenze Halt machen. In den „Entsendeländern“ müsste bereits internationale gewerkschaftliche Solidarität sichtbar werden. Entsprechende Ansätze schildert *Bettina Musiolek* in diesem Heft über Arbeiterinnen in der Bekleidungsindustrie Osteuropas. Für eine effektive Solidarität müssen dort neue Wege beschritten werden, die

auch KonsumentInnen und Nichtregierungsorganisationen mit einschließen.

## 5

### Erste, noch unzureichende Antworten

Diese wenigen Ausführungen sollten ausreichen, um die komplexen Interessenlagen bezüglich des Weltmarktes deutlich werden zu lassen. Der Weltmarkt verschärft die strukturelle Konkurrenz unter den abhängig Beschäftigten. Die Standardantwort lautet leider zu häufig noch ein Bündnis mit Unternehmen und Staat auf betrieblicher, regionaler oder nationaler Ebene. Doch all diese bekräftigen nur die strukturelle Konkurrenz. Grenzüberschreitende Bündnisse beginnen erst zaghaft sich zu entwickeln und bleiben zumeist auf Konzernbelegschaften oder die absoluten Mindestrechte begrenzt. Eine Einflussnahme auf die die strukturelle Konkurrenz erwirkenden Rahmenbedingungen steht konzeptionell noch am Anfang. Wie müssten die Regeln der Weltwirtschaft aussehen, damit die Lohnabhängigen nicht systematisch in Konkurrenz zueinander gesetzt werden? Und wie können diese Regeln für eine sozialverträgliche Weltwirtschaft durchgesetzt werden? Die Sozialforen in Porto Alegre und anderen Orten haben die Debatte eröffnet, doch die Antworten stehen noch aus (Altwater 2005). Einen kleinen Beitrag hierzu versuchen wir in Kassel gemeinsam mit der Fachhochschule für Wirtschaft in Berlin mit einem Masterstudiengang Labour Policies and Globalisation zu leisten, der mit Unterstützung der ILO, des DGB, der Friedrich-Ebert- und der Hans-Böckler-Stiftung GewerkschaftsaktivistInnen aus aller Welt an eine Analyse dieser Rahmenbedingungen heranzuführt.

## LITERATUR

**Altwater, E.** (2005): Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen, Münster

**Arrighi, G./Silver, B./Brewer, B.** (2003): Industrial Convergence, Globalization, and the Persistence of the North-South Divide, in: *Studies in Comparative International Development*, 38(1), p. 3–31

**Erd, R./Scherrer, C.** (1984): Amerikanische Gewerkschaften – Opfer des Weltmarkts, in: *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 54, S. 78–96

**Mosebach, K.,** (2005) Erosion of the Tax Basis, in: Beck, S./Klobes, F./Scherrer, C. (Hrsg.), *Surviving Globalization? Perspectives for the German Economic Model*, Berlin, p. 157–178

**Polaski, S** (2004): Job Anxiety Is Real- and It's Global, Policy Brief, Campaign Edition 30, Washington, Carnegie Endowment for International Peace