

DANIÈLE LEBORGNE/ALAIN LIPIETZ

NACH DEM FORDISMUS

FALSCH VORSTELLUNGEN UND OFFENE FRAGEN



„Die Kultur springt“, Ausschnitt
Walter Amann, Wolfgang Schikora
Ulrich Zierold, 1984

In der zweiten Hälfte der achtziger Jahre erweckte ein neues, recht fortschrittliches Modell kapitalistischer Entwicklung große Hoffnungen. Dieses als „Postfordismus“ bezeichnete Modell schien vorzüglich dazu geeignet, den Weg aus der Krise zu zeigen, in die das nach dem Zweiten Weltkrieg vorherrschende Modell des „Fordismus“ geraten war. In diese neuen Hoffnungen mischte sich der Beigeschmack alter Befürchtungen in bezug auf das, was in der ersten Hälfte des Jahrzehnts die dominante (und regressive) Lösung zu sein schien und bereits als „Neo-Fordismus“ apostrophiert worden war. Dieser Stimmungswandel unter „radikalen“ Ökonomen und Wirtschaftsgeographen ist ohne Zweifel positiv zu sehen. Er bezieht seine Berechtigung von einer nicht zu bestreitenden Tatsache: In dem globalen Wettstreit zweier Auswege aus der Krise des Fordismus haben die offenbar siegreichen Länder (zum Beispiel Japan, die BRD, die nordeuropäischen Länder) für den Kompromiß zwischen Arbeit und Kapital zukunftsträgigere Formen entwickelt als die Verlierer (zum Beispiel die USA, Großbritannien, Frankreich). Außerdem drückt sich in diesem Stimmungswandel eine wieder gewachsene Zuversicht aus: Statt darüber zu klagen, daß sich die Lage stetig verschlechtere, wurden den Gewerkschaften, den gesellschaftlichen und politischen Kräften und den „aufgeklärten“ Managern Vorschläge für einen Positivsummenkompromiß unterbreitet.

Die gängige Ansicht in der ersten Hälfte der achtziger Jahre kann wie folgt zusammengefaßt werden: Neue Technologien werden der Kluft zwischen hochqualifizierten intellektuellen Planern und Ingenieuren einerseits und niedrigqualifizierten Bedienern andererseits Vorschub leisten. Da dieses Bedienungspersonal zum Mindestlohn (und nicht zum „Leistungslohn“) angeworben werden sollte, würden für die Kapitaleite Kollektivabschlüsse und kostspielige Finanzierung des Wohlfahrtsstaates dysfunktional sein. Fortgeschrittene kapitalistische Gesellschaften würden sich zu Zweidrittelgesellschaften entwickeln, zu „Stundenjobgesellschaften“ oder Gesellschaften brasilianischen Typs. Außerdem würde die Verlagerung standardisierter Produktionen in die Dritte Welt zu einer Deindustrialisierung der Ersten Welt führen. In den oberen Zweidrittel der letzteren Gesellschaften würden die Yuppies und Goldjungen des High-Tech und der Finanzwelt die Sonnenseite des Lebens genießen und das globale Management internationaler Konzerne besorgen, während Frauen, ethnische Minderheiten und dequalifizierte Arbeiter als Diener der Oberschicht überleben würden. Dies wäre ein seiner Vorzüge entkleideter Fordismus: ein Neofordismus.⁽¹⁾

Nach 1983 wird die vom „monetaristischen Schock“ hervorgerufene depressive Stimmung immer mehr durch eine weltweite Erholung mit neuen Wirtschaftswundern aufgeheilt: Japan, Korea, das Dritte Italien, Baden-Württemberg ... Diese Erfolge werden zum Gegenstand eines neuen theoretischen Diskurses: der „Postfordismus“. Kernstück des postfordistischen Modells ist eine Schwerpunktverlagerung von „Massenproduktion“ zu „flexibler Spezialisierung“. Dieses Modell begünstigt den vielseitig qualifizierten Arbeiter in einem Netzwerk unabhängiger, spezialisierter und flexibler Firmen, damit die Möglichkeit gewährleistet sei, auf qualitative Veränderungen der Weltnachfrage schnell zu reagieren und neue Technologien wirksam in die Produktionspraxis umzusetzen. Auf der Grundlage lokal vorhandener Einsparungs- und Qualitätsressourcen entstehen neue Wachstumsregionen, sei es durch einen von innovativen Firmen ausgehenden „spill-over-Effekt“ oder durch partielle Ausgliederung aus Großunternehmen: Die Zukunft gehöre den industriellen Distrikten.⁽²⁾

Weder die objektive Situation noch die subjektive Diskussion vermitteln indes eine solche Eindeutigkeit. Erstens vermengen nicht wenige Forscher die beiden Modelle zu einem einzigen „flexibel qualifizierten Postfordismus“, wobei dieser Eklek-

tizismus selbst Reflex auf eine hybride Wirklichkeit ist. Zweitens wird den Herolden der „positiven Aspekte des Postfordismus“ (Requalifizierung der Arbeitskraft, Produktionssysteme nach menschlichem Maß) von ihren Kritikern vorgehalten, daß sich in weiten Teilen der Weltökonomie nachweislich zunehmend regressive „neofordistische“ Tendenzen behaupten, inklusive den USA, Großbritannien und Süditalien. Außerdem scheinen angesichts der Konzentration des Weltkapitals gewisse Zweifel an der These einer „Netzwerkintegration“ geboten.⁽³⁾ Ein merkwürdig anmutender Aspekt dieser Debatte besteht darin, daß sich beide Seiten auf die Problemstellung der französischen Regulationstheorie beziehen, insbesondere durch Bezug auf das „Fordismus“-Paradigma. „Fordismus“ ist ein von Antonio Gramsci im Rahmen seiner politischen Theorie der „historischen Blöcke“ geprägter Terminus. Indes reduziert die Mehrzahl der Teilnehmer an der postfordistischen Debatte dies auf eine „Debatte über neue Produktionssysteme“ und vertritt im Gegensatz zu den meisten französischen Regulationisten die Ansicht, daß es nach dem Fordismus bereits eine Lösung gäbe⁽⁴⁾, hieße sie nun Neo- oder Postfordismus. Es scheint mir daher zweckmäßig, eingangs zu skizzieren, was denn überhaupt den Kern des Fordismus ausmacht, um anschließend einige in der Postfordismusthese häufig anzutreffende falsche Vorstellungen oder Verkürzungen zu erörtern. Unser Hauptaugenmerk richtet sich dabei eher auf den „Postfordismus“ als auf den „Neofordismus“, da man beobachten kann, daß letzterer in den USA und in Großbritannien vorherrscht und bereits hinreichend analysiert wurde, und der inzwischen von etwas anderem herausgefordert wird, das man als „Postfordismus“ bezeichnen kann, zumal dieser sicherlich sowohl in theoretischer wie in politischer Hinsicht interessanter ist. Nacheinander werden wir fünf unge löste Probleme und Irrtümer des Postfordismus untersuchen:

1. Ein Entwicklungsmodell ist nicht nur ein technologisches Paradigma. Weder war Fordismus einfach bloße „Massenproduktion“, noch ist Postfordismus mit „flexibler Spezialisierung“ hinreichend definiert.
2. Aus der Krise der fordistischen Arbeitsbeziehungen gibt es nicht nur einen einzigen Ausweg. „Neofordismus“ und „Postfordismus“ sind konfligierende Lösungen, in denen „Flexibilität“ und „Handwerklichkeit“ nicht nach Rezept gemischt werden können.
3. Die Form industrieller Organisation ist ebenfalls ein offenes Problem. Es existieren nach wie vor Gegensätze zwischen Großkonzernen und „industriellen Distrikten“, und es gibt unterschiedliche industrielle Netzwerkformen.
4. Makroökonomie bleibt weiterhin wichtig, Ökologie wird immer wichtiger. Der freie Markt wird nicht die Regulationsweise des Postfordismus sein.
5. Es ist nicht einzusehen, warum sich im Weltmaßstab nur ein einziges Entwicklungsmodell durchsetzen sollte. Im „Nachfordismus“ wird nicht ein einzelnes Modell den Sieg davontreiben, sondern unterschiedliche Modelle des Verhältnisses zwischen Zentrum und Peripherie.

Ein Entwicklungsmodell ist nicht nur ein technologisches Paradigma

Der „postfordistische“ Diskurs beruht wesentlich auf der Annahme, daß „handwerkliche Produktion“ gegenüber der Massenproduktion wieder Boden wettmacht. „Handwerkliche Produktion“ wird gewöhnlich nach zwei Seiten hin verstanden: Die Angebotsseite werde durch Facharbeiter gestärkt, die ihr Wissen und Können in die Feinabstimmung eines flexiblen Produktionsapparates einbringen, während die Nachfrageseite über eine wechselhafte und fragmentierte Nachfrage eine an Kundenwünschen orientierte Warenproduktion erfordere. Daher würden

neue Technologien einerseits eine Antwort auf die Zwänge einer flexiblen Nachfrage bieten, andererseits würde die Anwendung dieser neuen Technologien eine „spezialisierte“ Arbeitskraft erfordern. Auf diese Weise würden sie „flexible Spezialisierung“ als ein Entwicklungsmodell des Kapitalismus generieren: eine Definition, die oft mit dem Postfordismus gleichgesetzt wird. Fordismus hingegen könne auf Massenproduktion mittels standardisierter Fertigung reduziert werden, die nur eine geringe Arbeitsqualifikation benötige und deren Ergebnis das Serienprodukt sei.

Eine solche Darstellung der Geschichte birgt insofern eine kaum zu überschätzende Gefahr in sich, weil sie einen technologischen Determinismus impliziert. Eine ganze Lebensweise, ein „historischer Block“ wird auf die Logik eines Produktionssystems reduziert. Gewiß setzt die Stabilität eines Produktionsmodells ein „Zusammenpassen“ zwischen Produktionsorganisation, Arbeitsbeziehungen, Konsummustern und sogar der gesellschaftlichen Vorstellung von Fortschritt voraus. Aber diese „Konsistenz“ ist ein „glücklicher Fund“, das Ergebnis eines sozialen und politischen Lernprozesses bei widerstreitenden Lösungen auf der Grundlage der gleichen technologischen Gegebenheiten und gerade nicht die Entfaltung der Implikationen eines technologischen Paradigmas. Nehmen wir als Fallbeispiel den „Fordismus“.

1. Als Entwicklungsmodell kann der Fordismus in dreifacher Weise analysiert werden. Als allgemeines Prinzip der Arbeitsorganisation oder „technologisches Paradigma“⁽⁵⁾ ist Fordismus nichts weiter als Taylorismus plus Mechanisierung. Taylorismus setzt eine strikte Trennung zwischen einerseits der Konzeption des Arbeitsprozesses, für die das Planungsbüro zuständig ist, und der Ausführung standardisierter und formal vorgeschriebener Tätigkeiten direkt am Arbeitsplatz andererseits voraus. Mechanisierung ist die Form, in der das Planungsbüro das kollektive Wissen in den Produktionsapparat inkorporiert. Auf diese Aspekte reduziert, ist „Fordismus“ tatsächlich gleich „Massenproduktion“. Jedoch warf die Umsetzung dieses technologischen Paradigmas in den zwanziger Jahren ein ernstes Problem auf. Wer würde diese Massenproduktion kaufen? Heute ist Henry Ford für die von ihm gegebene Antwort berühmt: Lohnarbeiter sollen die Hauptkunden sein. Daher die Bezeichnung „Fordismus“ für jenes makroökonomische Modell, das sich zwanzig Jahre nach der Großen Depression durchsetzte - dieser durch die Massenproduktion erzeugten Unterkonsumtionskrise.

2. Als makroökonomisches Modell (oder Akkumulationsregime) bedeutete der Fordismus aber auch, daß die durch seine Produktionsprinzipien bewirkten Produktivitätszuwächse zum einen von erhöhten profitfinanzierten Investitionen und zum anderen von einer Steigerung der Kaufkraft der lohnabhängig Beschäftigten begleitet wurde. Als Ergebnis blieb sowohl der Lohnanteil am zugefügten Wert als auch das Verhältnis des Kapitals zum Output im großen und ganzen konstant, folglich blieb die Profitrate stabil und die Absatzmärkte für Investitions- und Konsumgüter hielten mit der steigenden Produktivität Schritt. Wie aber - und hier helfen uns Keynes und Beveridge mehr als Ford - konnte eine solche regelmäßige Zunahme der Kaufkraft herbeigeführt werden? Hierzu bedarf es der Etablierung von Koordinationsregeln für die ökonomischen Akteure. Fordismus kann es in einem isolierten Unternehmen nicht geben.

3. Als ein System von Koordinationsregeln (oder als Regulationsweise) impliziert daher der Fordismus eben auch langfristige Lohnverhältnisse mit Einschränkungen des Rechts auf Entlassung und einer programmatischen Erhöhung der Löhne, die an die Preisentwicklung und an die allgemeiner Arbeitsproduktivität indexiert wurden. Darüber hinaus sicherte der Wohlfahrtsstaat durch breite Einkommens-

verteilung und deren soziale Absicherung der Lohnabhängigen ein permanentes Einkommen. Das Gegenstück dazu bildete die Anerkennung der unternehmerischen Autorität durch die Gewerkschaften. Damit war sowohl den Prinzipien der Arbeitsorganisation als auch der makroökonomischen Struktur Rechnung getragen.

Für die Krise des Fordismus sind viele Erklärungen vorgebracht worden. Unseres Erachtens entstanden die Probleme von zwei Seiten her (vgl. Glyn et al. 1988; Lipietz 1985, 1989b). Die offenkundigste Ursache ist auf der „Nachfrageseite“ zu finden. Zwischen den USA, Europa und Japan ebnete sich das Wettbewerbsgefälle ein. Die Suche nach „economies of scale“ bewirkte die Internationalisierung der Produktionsprozesse und Märkte. Der Anstieg der Preise für aus dem Süden eingeführte Rohstoffe (allen voran Erdöl) intensivierte in den frühen siebziger Jahren den Wettbewerb um die Exportmärkte. Die Regulation des Binnenmarktwachstums durch Lohnerhöhungen wurde von der Notwendigkeit herausgefordert, die Handelsbilanz auszugleichen. Die Reaktion der internationalen Eliten auf diese „nachfrageseitige“ Krise blieb bis Ende der siebziger Jahre vorwiegend keynesianisch. Dann wandelte sich die Stimmung der internationalen Eliten der kapitalistischen Welt. Gewiß hätte so durch die Globalsteuerung der Nachfrage eine große Depression vermieden werden können. Aber eine wichtigere und grundlegendere Grenze wurde erkennbar: die sinkende Profitabilität.

Dies war einer Vielzahl von Faktoren auf der Angebotsseite geschuldet: Verlangsamung der Produktivitätszuwächse bei gleichzeitigem Anwachsen der Arbeitskosten, des Kapitalanteils am Output und der relativen Rohstoffpreise. Unter diesen Bedingungen konnten keynesianische Instrumente wie eine Erhöhung der Realeinkommen (wie begrenzt auch immer) und eine lockere Schuldenpolitik nur Inflation bedeuten. Die Konsequenzen waren „Monetarismus“ (das heißt ein Angriff auf nachfrageorientiertes Wachstum) und der Wechsel zu „angebotsorientierten Politiken“, also zu Eingriffen in die Arbeitsbeziehungen - einem Gebiet, das Aspekte des industriellen Paradigmas und der Regulationsweise selbst in den Blick bringt.

Selbst innerhalb des „Regulationsansatzes“ läßt das Problem der „Angebotseite“ des Fordismus zwei Interpretationen zu. Einer Tradition Kaleckis folgend, verdankte sich erstens der Anstieg der relativen Preise für Arbeit und Rohstoffe einer lang anhaltenden Hochkonjunktur im „Goldenen Zeitalter“ (vgl. Itoh 1980; Armstrong/Glyn/Harrison 1984). In gewissem Sinne wurde dieser analytische Ansatz einer „Profitklemme durch Vollbeschäftigung“ Ende der siebziger Jahre in den OECD-Berichten als Erklärung offiziell sanktioniert. Die Profite seien zu niedrig, weil die Arbeiterschaft zu stark sei, und das wiederum liege an allzu rigiden Spielregeln. Eine Politik der „liberalen Flexibilität“ wurde zuerst von der britischen Regierung betrieben, anschließend auch von der US-Administration, schließlich von zahlreichen OECD-Ländern inklusive der sozialistisch-kommunistischen Regierung Frankreichs (vgl. Lipietz 1990a). Komplementär zur Theorie der „Profitklemme durch Vollbeschäftigung“ hebt jedoch eine andere Erklärung eher die Erosion der Wirksamkeit der Taylorschen Prinzipien hervor. Gegen die Eliminierung jeglicher Eigeninitiative bei der Gestaltung des unmittelbaren Arbeitsprozesses kann mit guten Gründen argumentiert werden. „Verantwortliche Autonomie“ (Friedman 1977) kann als das bessere Prinzip gelten, vor allem wenn es um die Implementation von neuen Technologien oder um den Wechsel zum „Just-in-time“-Management von Produktionsabläufen geht - Prozessen also, die ein Mitdenken des Bedienungspersonals und dessen bereitwillige Kooperation mit Managern und Planern beinhaltet.⁽⁶⁾ Genau dies war der Weg, den maßgebende Firmen in Japan, Deutschland und Skandinavien wählten.

Gegenüber diesen Entwicklungen befinden sich die theoretischen Modelle des „Neofordismus“ und „Fordismus“ nicht in der gleichen Lage. Einerseits erkennen neofordistische Theorien die Haupttendenzen der späten siebziger und frühen achtziger Jahre an: fortschreitende Aufkündigung fordistischer Spielregeln („konzessive Tarifabschlüsse“, Segmentierung des Arbeitsmarktes, Sozialabbau) sowie ähnlich einschneidende Veränderungen wie bei den monetaristischen Schocks 1979 und 1981, die einen dramatischen Übergang zu einem neuen Akkumulationsregime bewirkten, das sich in einer polarisierten Einkommensverteilung und einer gesellschaftlichen Orientierung auf Export und/oder auf Überkonsumtion der sozialen Oberschichten ausdrückt (Davis 1986). In bezug auf Änderungen innerhalb des technologischen Paradigmas ist dagegen nichts Weltbewegendes zu sagen, sieht man von einer Entwicklung hin zu einem „computergestützten Taylorismus“ (Mathews 1989) ab. In diesem Sinn war „Neofordismus“ eine richtige Erklärung derjenigen Weise, wie zum Beispiel die USA ihrer eigenen Krise der Angebotsseite entgegentrat.

Andererseits stellten die ersten theoretischen Erklärungsversuche mittels „flexibler Spezialisierung“ auf die Erklärung der Tatsache ab, daß bestimmte Unternehmen, Regionen oder Länder in der neuen globalen Konfiguration, die durch die monetaristischen Schocks (die als Abkehr vom Keynesianismus wahrgenommen wurden) besser abschnitten. In einer Welt unbeständiger Märkte, in der die neuen mittleren Oberschichten ein kundenfreundliches Warenangebot begünstigten, war Flexibilität des Angebots erforderlich, so daß spezialisierte Fertigkeiten als die angemessene Weise erschien, die Nachfrage nach kleinen Serien zu decken. Angesichts der Tatsache, daß der „Postfordismus“ später als eine Lösung für die fordistische Krise der Angebotsseite betrachtet werden wird, mutet es ziemlich befremdend an, daß diese ersten theoretischen Erklärungsversuche hauptsächlich auf die Angebotsseite der Krise abstellten, die fälschlicherweise als „Unterkonsumtionskrise“ bezeichnet wurde (vgl. Piore/Sable 1985, S. 252). Somit erschien der Wandel in den Arbeitsbeziehungen als eine Anpassung an das Akkumulationsregime: Postfordismus in den Betrieben als eine Anpassung an den Neofordismus in der Weltökonomie. Daraus erklärt sich auch die sorglose Verachtung der inneren Verträglichkeitsbedingungen zwischen „Spezialisierung“ und Know-how einerseits und „Flexibilität“ auf dem Arbeits- und Gütermarkt andererseits. Darüber hinaus wurde der „flexiblen Spezialisierung“ als einer neuen Form der Arbeitsorganisation eine Art Neutralität gegenüber makroökonomischen Zusammenhängen zugesprochen: Es würde kein Problem der wirksamen Nachfrage mehr geben, eben kein Problem der makroökonomischen Kohärenz mehr.

Arbeitsbeziehungen sollten aber zueinander passen. Erstens sollten sie in sich stimmig sein, das heißt die verschiedenen Aspekte wie Arbeitsvertrag, Arbeitsorganisation, eine der jeweiligen Qualifikation der Arbeitskraft entsprechende soziale Reproduktion müssen abgestimmt sein. Zweitens sollten sie sich mit dem umfassenderen Geflecht des jeweiligen gesellschaftlichen Lebensbereichs vertragen: mit den allgemeinen Zielen und den akzeptierten Regeln des gesellschaftlichen Lebens. Drittens sollten sie mit der Makroökonomie des Akkumulationsregimes oder der Sozialstruktur der Akkumulation kompatibel sein, und zwar auf nationaler wie auf internationaler Ebene. Schließlich (und das ist nicht weniger wichtig) stecken mittlerweile die ökologischen Verhältnisse schwer lastende Grenzen ab, die eine Verallgemeinerung bestimmter Modelle verbieten.

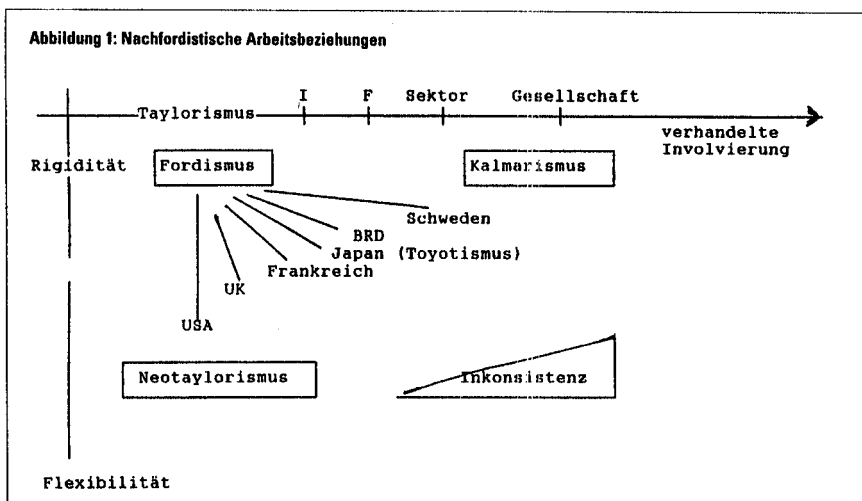
Wir kommen später auf die Probleme der Makro-Kohärenz zurück. Untersuchen wir jedoch zunächst den Zusammenhang zwischen „Flexibilität“ und „Qualifikation“ in den Arbeitsbeziehungen.

Es gibt (mindestens) zwei Auffassungen über die Beziehungen von Arbeit und Kapital

Wenn Wissenschaftler die derzeitigen Entwicklungen in den Arbeitsbeziehungen resümieren, bemerken sie mit Recht, daß es Tendenzen zur „Flexibilisierung“ der Arbeitsverträge (um direkte und indirekte Arbeitskosten einzusparen) und Tendenzen zur „Mobilisierung“ des Know-hows, der „Berufserfahrung“ und der intellektuellen Fähigkeiten der Arbeitskräfte (um die Produktivität zu steigern, kontinuierlich die Produkte an die Nachfrage anzupassen und die Effizienz des teuren fixen Kapitals zu erhöhen) gibt. Obwohl eine reibungslosere Anpassung des Angebots an eine wechselhafte Nachfrage eine Nebenwirkung dieser Entwicklungen ist, handelt es sich offenbar doch um zwei unterschiedliche Auffassungen über den Weg, die angebotsseitige Krise des Fordismus zu überwinden. Aber sind diese beiden Auffassungen auch wechselseitig miteinander vereinbar, wie es theoretische Erörterungen behaupten, die „Neofordismus“ und „Postfordismus“ vermengen? (Vgl. Moulaert/Swingedouw 1989)

Beide Auffassungen über den Ausweg aus der Krise lassen sich als zwei Achsen denken, die von den charakteristischen fordistischen Arbeitsbeziehungen wegführen: weg vom Taylorismus als einer direkten manageriellen Kontrolle der Tätigkeit der Arbeiter und weg von der Rigidität des Arbeitsvertrages (siehe Abbildung 1). Die erste Auffassung unterstreicht eine Entwicklung von Rigidität hin zu Flexibilität, letztere eine von direkter Kontrolle hin zu verantwortlicher Autonomie. Entsprechend einer anderen Sprachregelung bezieht sich die erste Achse (die vertikale in der Abbildung 1) auf einen „externen Arbeitsmarkt“, auf Verbindungen zwischen den Firmen und den Arbeitskräften, die eingestellt werden und dafür Einkommen erhalten möchten. Die zweite Achse (die horizontale in der Abbildung 1) bezieht sich auf den internen Arbeitsmarkt, auf Organisationsformen der „hierarchischen Kooperation“ innerhalb des Arbeitsprozesses.⁽⁷⁾ Es muß betont werden, daß die Kompromisse bezüglich des zweiten Aspekts nicht notwendigerweise innerbetrieblich verhandelt und abgesichert werden.

Für die erste, externe Achse gibt es unterschiedliche Dimensionen bezüglich der Rigidität und Flexibilität. Die Spielregeln können zum Beispiel Festschreibungen des Direktlohns, Einstellungs- und Kündigungsmodalitäten, Kriterien zur Bewilligung von indirekten Löhnen umfassen. Der „externe Markt“ ist ein mehr oder weniger organisierter Markt. Diese Achse ist daher eine synthetische. Darüber hinaus können diese Regelungen auf der Ebene von Individuen, Berufen, Unter-



nehmen, Branchen oder der Gesellschaft selbst angesiedelt sein. Wir werden hier auf diese Einzelheiten nicht näher eingehen, weil sie durch das überdeterminiert werden, was auf der anderen Achse geschieht.

Auf der zweiten, internen Achse gibt es tatsächlich ebenfalls mehrere Dimensionen. Einbindung bedeutet Qualifikation, horizontale Kooperation, Teilhabe an der Bestimmung und Überwachung der Aufgaben und so weiter. Auch hier handelt es sich um eine synthetische Achse. Doch hier müssen wir aus Gründen, die gleich deutlich werden, die Ebenen genauer in Betracht ziehen, auf der die Gegenleistungen für die Einbindung der Arbeiter verhandelt werden.

Die Einbindung kann einmal individuell ausgehandelt werden und durch Prämien, Karriere oder anders vergütet werden. Diese Lösung wird jedoch durch den kollektiven Charakter der Einbindung begrenzt, den der zumeist kollektive Produktionsprozeß erfordert. Die individuell ausgehandelte Einbindung (I [Individuell] in Abbildung 1) neigt daher auch schnell dazu, sich auf eine Gruppe oder einen Betrieb auszudehnen.

Die Einbindung kann aber auch innerhalb einzelner Unternehmen zwischen Management und Gewerkschaften (U [Unternehmen] in Abbildung 1) ausgehandelt werden. Hier teilen sich das Unternehmen und seine Belegschaft die Vorteile des Know-hows, die sich spezifisch im Laufe der Lernprozesse ergeben. Das impliziert eine externe Rigidität der Lohnvereinbarung, die bis zu einer Beschäftigung auf Lebenszeit gehen kann.⁽⁸⁾

Die Einbindung kann aber auch auf Branchenebene ausgehandelt werden (B [Branche] in Abbildung 1), was für die Unternehmen das Konkurrenzrisiko durch „Sozialdumping“ begrenzt und sie anregt, sich an beruflichen Bildungseinrichtungen zu beteiligen. In der Folge bestünden für den „externen Arbeitsmarkt“ bessere Aussichten, höher organisiert, das heißt „rigider“ zu sein - also mit Tarifvereinbarungen auf Branchenebene und mit einem stärker gesellschaftlichen Charakter der Arbeitseinkommen.

Schließlich kann die Einbindung auf gesamtgesellschaftlicher Ebene (G [Gesellschaft] in Abbildung 1) ausgehandelt werden. Gewerkschafts- und Unternehmerverbände verhandeln auf regionaler oder nationaler Ebene über die gesellschaftliche Orientierung und Aufteilung des Sozialprodukts, wobei dies wohlverstandenerweise einschließt, daß die Gewerkschaften dafür sorgen, daß „ihre Leute“ im Betrieb das Beste geben. Damit wäre der externe Arbeitsmarkt wahrscheinlich wenigstens genauso gut organisiert wie in den entwickelteren Varianten des sozialdemokratischen Fordismus.⁽⁹⁾ Andererseits ist es wenig wahrscheinlich, daß sich die kollektive Einbindung der Beschäftigten entwickeln wird, wenn es zwischen den Unternehmen und seinen Beschäftigten keine Interessenkonvergenz gibt, das heißt im Kontext der externen Flexibilität auf jeder einzelnen Ebene. Somit stellt sich die Verträglichkeitsgrenze zwischen „Flexibilität“ und „Einbindung“ als ein Kreisbogen zwischen unseren beiden Achsen dar, wobei sich ein „Unverträglichkeits-Dreieck“ (kollektive Einbindung plus Flexibilität, also dort, wo manchmal „Neofordismus“ und „Post-fordismus“ verwechselt werden) und zwei bevorzugte Entwicklungspfade, das heißt zwei echte Paradigmen (vgl. Abbildung 1):

Zum einen externe Flexibilität, die mit direkter und hierarchischer Kontrolle verbunden ist. Wir kehren damit zu einer Art Taylorismus ohne die sozialen Errungenschaften des fordistischen „Goldenen Zeitalters“ zurück. Dieses Paradigma nennen wir Neotaylorismus; zum anderen externe Rigidität des Arbeitsmarktes, die von einer mit den Arbeitenden auszuhandelnden Einbindung begleitet ist. Dieses Paradigma nennen wir Kalmarismus - in Erinnerung an das erste Automobilwerk, das nach dem Prinzip der Einbindung im sozialdemokratisch regierten Schweden 1974 reorganisiert wurde.

Im Rückblick auf die jüngsten Erfahrungen scheinen sich die Länder der OECD entlang des Kreisbogens anzusiedeln, wobei die USA und Großbritannien die Flexibilität bevorzugen und die Einbindung unbeachtet lassen, während zum Beispiel Frankreich die individuell auszuhandelnde Einbindung einführt, Japan eine Einbindung auf Unternehmensebene praktiziert, die BRD diese branchenbezogen anwendet und Schweden sich näher an der kalmarschen Achse befindet.⁽¹⁰⁾ Die auf Unternehmensebene auszuhandelnde Einbindung (typisch für Japan) erlaubt ein dualistisches Nebeneinander der beiden Paradigmen innerhalb eines Arbeitsmarktes, der selbst wieder gespalten (zum Beispiel geschlechtsspezifisch) ist.⁽¹¹⁾ Diese kombinierte Situation kann man als Toyotismus bezeichnen. Die Erfahrungen der USA zeigen, daß es im Kontext sehr allgemeiner externer Flexibilität schwierig ist, eine Einbindung auf der Betriebsebene oder sogar der von Unternehmen auszuhandeln, währenddessen sich dort die individuell auszuhandelnde Einbindung gerade entwickeln kann.⁽¹²⁾

Die Form industrieller Organisation: Immer noch am Scheideweg

„Big is beautiful“ könnte man eine der Haupttendenzen der achtziger Jahre beschreiben. Noch nie in der Geschichte des Kapitalismus hat es eine derart dramatische Konzentration des Kapitals gegeben. Obwohl es nur fünf bedeutende Automobilhersteller in Europa und nur zwei große Herstellerkooperationen von Flugzeugmotoren in der Welt gibt, ist die industrielle Weltproduktion seit den siebziger Jahren, als der Fordismus bereits schwächer wurde, auf beeindruckende Weise eingestiegen. Und dennoch schätzen die Befürworter des Postfordismus die Wichtigkeit vertikal integrierter Formen industrieller Organisation gering ein. Die Zeit der „industriellen Distrikte“ sei wieder gekommen. Das neue Muster des ökonomischen Eigentums sei also die Ansammlung kleiner bis mittelgroßer, mehr oder weniger spezialisierter Unternehmen, die auf ein regionales und branchenspezifisches Angebot qualifizierter Arbeit zurückgreifen und sich flexibel auf den Konsumgütermarkt orientieren. Beispiele dieses charakteristischen Erfolgs einer solchen Tendenz seien die spezialisierten Produktionsbereiche im „Dritten Italien“, Silicon Valley und so weiter.

Wie kann man die unterschiedlichen Diagnosen miteinander in Übereinstimmung bringen? Eine erste Erklärung könnte in den Besonderheiten der jeweiligen Branche zu suchen sein. Man trifft industrielle Distrikte vor allem in den Bereichen Bekleidung, Schuhe, Keramikwaren, Entwicklung von Softwareprodukten oder spezialisierter elektronischer Hardware, also in arbeitsintensiven Industrien. Dagegen würde die Kapitalkonzentration in kapitalintensiven Industrien vorherrschen, weil sie stets auf einen zwar flexiblen, aber kostspieligen Produktionsapparat angewiesen sind, selbst dort, wo „economies of scope“ wichtig sind. Economies of scale behalten ihre Bedeutung bei, sobald man das Gesamtprodukt betrachtet. Selbst in hochkonzentrierten Bereichen ist es jedoch richtig, daß sich starke Tendenzen in Richtung einer vertikalen Desintegration abzeichnen, sogar innerhalb der gleichen Finanzgruppe. Von daher die Idee einer natürlichen Übereinstimmung zwischen desintegrierenden Großfirmen und quasi-integrierenden industriellen Distrikten.

Über solche eindrucksvollen Schilderungen von Tatsachen hinaus geht es jedoch um Erklärungen. Dazu müssen die Unterschiede in den verschiedenen Formen der Quasi-Integration herausgearbeitet werden (vgl. Sabel 1989). Zuerst ist zu klären, was unter Quasi-Integration zu verstehen ist und welche Kräfte eine solche Form industrieller Organisation befördern. Die meisten Befürworter des Postfordismus begnügen sich damit, die Überlegenheit kleiner und mittlerer Betriebe aus der

Kraft der Spezialisierung abzuleiten, die aus der neuen Technologie resultiert. In der Sprache des Coase-Williamson-Paradigmas geht es für jedes Unternehmen und gegenüber jedem Zwischenprodukt um eine Alternative: kaufen oder herstellen, „Markt“ oder „hierarchische Organisation“. Kaufen wäre vorteilhafter, wenn der Preis für Fremdherstellung plus Transaktionskosten geringer wäre als die Kosten für Produktion plus Organisation innerhalb des Betriebes. Weil flexible Spezialisierung auf flexiblen Produktionssystemen aufbaut, die sich zwar durch erhebliche Vorteile bei den economies of scope, aber durch enorme Kosten der Organisation auszeichnen, würde eine vertikale Integration die Vorteile der economies of scope aufzehren (aufgrund der Rigidität und der Spezifität der Zwischenproduktion) und die Organisationskosten drastisch in die Höhe treiben. Daraus ergäbe sich der Sieg des Marktes über die Organisation, das heißt über die Integration der Zwischenproduktion innerhalb eines Unternehmens.

Diese Analyse enthält ein Körnchen Wahrheit. Es kann gezeigt werden, so Leborgne (1987), daß ein flexibler Produktionsapparat, sieht man es vom Standpunkt der Produktion und der Organisationskosten her, eine neue Balance zwischen Integration und Desintegration nach sich zieht. Diese Balance, bei der das spezialisierte Unternehmen die Organisationskosten minimiert und die economies of scope in Richtung modularer Integration maximiert, gestattet eine strikte Qualitätskontrolle, obgleich sie zu praktischer Umsetzung von Innovationen ermutigt. Diesem Argument zufolge ist Kostenminderung nicht das Hauptproblem kapitalistischer Produktion. Der zentrale Imperativ ist vielmehr die Profitmaximierung oder genauer die Profitrate, der beim Coase-Williamson-Paradigma übersehen wird. Von diesem Gesichtspunkt aus bestehen bedeutende Unterschiede zwischen Herstellen und Kaufen. Im ersteren Fall investiert das Unternehmen, das den Auftrag erhalten hat, das fixe Kapital und eignet sich den von seinen eigenen Arbeitern hinzugefügten Wert an. Im letzteren Fall teilt es die Kosten des fixen Kapitals mit dem Lieferanten, aber es muß dann eben auf einen Teil des von den Arbeitern des Zulieferers hinzugefügten Wertes verzichten.

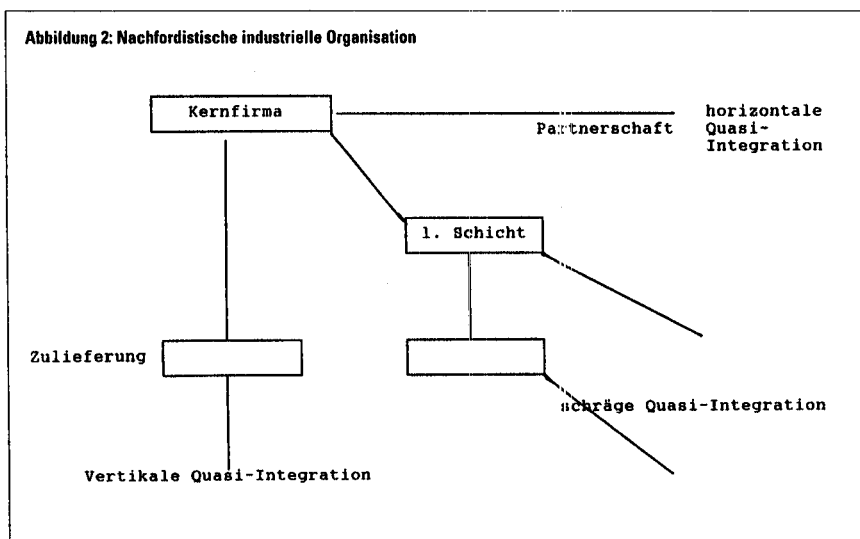
Hier nun zeigt sich die Besonderheit der Quasi-Integration. Das „quasi“ bezieht sich nämlich auf den Produktions- und Verwertungsprozeß des eingesetzten Kapitals (vgl. Leborgne 1987; Laigle 1989). Im Verwertungsprozeß wird die Validierung der Investitionen und der eingesetzten Arbeit aus der Produktion des Zulieferers ex ante über eingespielte gegenseitige Abhängigkeiten zwischen den beiden Unternehmen garantiert (das eine ist Lieferant/Abnehmer des anderen). Folglich haben beide ein Interesse an einer produktiven Komplementarität ihrer Anlagen und ihres Know-how. Die Quasi-Integration minimiert gleichzeitig die Koordinationskosten (aufgrund der Autonomie des spezialisierten Unternehmens beziehungsweise Werks) und die Informations- beziehungsweise Transaktionskosten (aufgrund der eingespielten, gegenseitig vernetzten Transaktionen zwischen den beiden Unternehmen). Außerdem werden die finanziellen Risiken für Forschung und Entwicklung und für Investitionen auf eine gegenseitige Grundlage innerhalb des quasi-integrierten Netzwerks gestellt.⁽¹³⁾

Dennoch gibt es offensichtlich bedeutende Unterschiede innerhalb der Quasi-Integration. In einem ersten Extrem verfügt der Kunde über das Know-how des Zulieferers (weil es sich um routinisiertes Know-how handelt oder weil die Quasi-Integration aus der vorangegangenen Desintegration der Kernfirma hervorgegangen ist). Ersterer ist dann in der Lage, seinen Lieferanten zu Investitionen zu bewegen, ohne ihm eine Absatzgarantie zu geben, und kann einen Vertrag zu einem Preis durchsetzen, der einer Abtretung des vom Zulieferer produzierten Mehrwerts gleichkommt. Ein solches Zulieferverhältnis kann man mit Recht als „vertikale Quasi-Integration“ bezeichnen. Wenn hingegen ein strategisches Bündnis

einen über eine spezifische Technologie verfügenden Lieferanten mit einem regelmäßigen Kunden aus einem anderen Bereich der Arbeitsteilung (zum Beispiel Mercedes und Bosch oder Aérospatiale und SNECMA) zusammenbindet, so liegt eine „horizontale Quasi-Integration“ oder Partnerschaft vor. Der Normalfall wird in der Regel dazwischen liegen: eine „schräge Quasi-Integration“. Wie für die französische Automobilindustrie nachgewiesen wurde, setzt sich dort das Netzwerk der Quasi-Integration aus einer Mischung horizontaler, vertikaler und schräger Verbindungslinien zusammen. Je mehr sich die Linie der Horizontalen annähert, desto stärker ist die Verhandlungsposition des Zulieferers, aber desto größer kann auch sein Anteil an Forschung und Entwicklung an seinem Produkt sein (was gleichzeitig Ursache und Wirkung dafür ist) und folglich auch an der Quasi-Rente, die dem gesamten Netzwerk zufällt (vgl. Abbildung 2).

Zwischen den beiden Abbildungen 1 und 2 besteht eine auffällige Ähnlichkeit. In beiden Fällen stellt die vertikale Achse eine Form von „Flexibilität“ dar, die ohne Zweifel denjenigen Anteil am Mehrwert erhöht, die dem Hauptakteur auf der Grundlage direkter Kontrolle über den abhängigen Akteur zufallen. In beiden Fällen stellt die horizontale Achse eine Form von Autonomie des zweiten Akteurs dar, was eine höhere Effizienz des Paares „Auftraggeber/Auftragnehmer“ und eine gleichberechtigte Aushandlung der Quasi-Rente (oder des relativen Mehrwerts) innerhalb der Zweierkonstellation beinhaltet. Unsere These lautet erstens: Diese Homologie entspricht der Realität. Es gibt Regionen, in denen sich enge und eher horizontale Formen der Quasi-Integration zwischen Firmen gemeinsam mit ausgehandelter Einbindung innerhalb von Unternehmen entwickeln, aber eben auch Regionen, in denen sich vertikale Desintegration (meist zu Niedriglohngebieten hin) parallel mit Neotaylorismus entwickeln.⁽¹⁴⁾ Zweitens: Diesen beiden Kombinationen entsprechen zwei unterschiedliche Entwicklungsmodelle, wobei das erste zur Zeit dabei ist, das zweite zu verdrängen.

Man sollte daher nicht voreilig die Vorteile der industriellen Distrikte hochloben. In zahlreichen Fällen zeigt sich wahrscheinlich eine verdeckte Abhängigkeit mehrerer Firmen von einem Kernunternehmen (wie zum Beispiel des „Dritten Italiens“ vom ersten Italien); diese Quasi-Integration - sei sie nun schräg oder vertikal, regional begrenzt oder weitgestreut, ein Fortschritt oder ein Rückschritt - nimmt ihren Ausgangspunkt doch von der pyramidalen Organisationsform des Fordismus.



Makroökonomie ist immer wichtig, Ökologie wird zunehmend wichtiger

Euphorische Diagnosen seitens bestimmter Befürworter des Postfordismus hinsichtlich ihrer „Prosperitätspfade“ sind wegen ihrer offensichtlichen Auslassung bestimmter sozialer Aspekte der „realexistierenden flexiblen Spezialisierung“ kritisiert worden. Es besteht offenbar eine realistische Gefahr (vgl. Jensen 1989; Pollert 1988), daß sich die auszuhandelnde Einbindung in einer „Demokratie freier Menschen“ (oder Yeomen-Demokratie, vgl. Piore/Sabel 1985, S. 329) auf eine „Demokratie freier Männer“ einschränkt, eine männliche Aristokratie qualifizierter Arbeiter. Obwohl wir selbst Befürworter einer „auszuhandelnden Einbindung“ sind, sind wir uns des Problems bewußt. Aber gerade an diesem Punkt muß deutlich zwischen einer Analyse der Realität und ihrer Probleme einerseits und einer politischen Option zugunsten einer geschlechtlichen und ethnischen Gleichberechtigung unterschieden werden. Auszuhandelnde Einbindung von Arbeitern erzeugt aus sich heraus weder soziale Polarisierung noch Egalisierung der Verhältnisse.

Entscheidend ist also der Umfang der Aushandlungen, und das wird Gegenstand einer großen politischen und kulturellen Auseinandersetzung sein.⁽¹⁵⁾ In einer Situation wie der heutigen, in der „Flexibilität“ in verwirrender Weise dazu benutzt wird, die Eigenschaften von Neotaylorismus, Toyotismus oder Kalmarismus hervorzuheben, geht es vor allem um eine begriffliche Klärung. Gewiß werden Modelle der ersten Gruppe, die individuell auszuhandelnde Einbindung einschließt, dort bevorzugt, wo eine individualistische Vorstellung von der Gesellschaft vorherrscht, was eine soziale Polarisierung hervorbringen wird. Andererseits werden kalmarische Modelle in den Ländern begünstigt, wo ungleiche soziale Folgen abgelehnt werden. Toyotismus (das heißt bei „guten“ Firmen auf Unternehmensebene auszuhandelnde Einbindung und anderswo Neotaylorismus) wird in hierarchischen Gesellschaften zum Zuge kommen, die Unterschiede zwischen den Individuen und zwischen den Geschlechtern als „natürlich“ ansehen. Die flexible Spezialisierung hat als technologisches Paradigma darauf wenig Einfluß! Indes müssen sich ökonomietheoretische Erklärungen der flexiblen Spezialisierung Kritik gefallen lassen, wenn sie verkünden, man könne sich über Fragen makroökonomischer Zusammenhänge hinwegsetzen.

„Eine Abkehr von der Massenproduktion würde die neoklassischen Gleichgewichtsmechanismen wiederherstellen, die - sofern sie überhaupt jemals funktioniert haben - wahrscheinlich in der nordamerikanischen Ökonomie des frühen 19. Jahrhunderts am vorherrschendsten gewesen sind. (...) Doch es wäre möglich, weitgehende Vollbeschäftigung durch eine Geldpolitik aufrechtzuerhalten, ohne auf Systeme der Lohnfestsetzung, die die Kaufkraft an die Steigerungsrate der Produktivität zurückbinden, auf automatische Stabilisierungsmechanismen des Wohlfahrtsstaates und eine interventionistische Fiskalpolitik zurückgreifen zu müssen.“ (Piore/Sabel 1985, S. 305 f.) Ein verblüffender Vorschlag, der auf der völlig unrealistischen Hypothese fußt, die economies of scale würden sich unter einem Paradigma verstärkter Kapitaleinsparungen in Luft auflösen! Wie bereits erwähnt hat die flexible Spezialisierung tatsächlich auf der Basis kostspieliger Anlagen größere Chancen, da enorme und risikoreiche Investitionen für Forschung und Entwicklung anfallen. Wenn eine Massennachfrage (selbst eine segmentierte) nicht mehr über eine irgendwie geregelte Form der Teilhabe an Produktivitätsvorteilen garantiert ist, hätte die überkommene Instabilität präfordistischer kapitalistischer Ökonomien neuerliche Existenzchancen. Daher ist also auch die Makroökonomie nicht tot. Makroökonomische Zwänge sind den Ökonomen hinlänglich bekannt; außerdem vertreten sie den logischen Aspekt einer

vorausschauenden Analyse. Wir können daher diese Zwänge kurz zusammenfassen: Jedes Entwicklungsmodell muß vor allem profitabel sein. Es muß darüber hinaus wettbewerbsfähig sein. Schließlich muß die Nachfrage dem Angebot entsprechen. Nehmen wir also an, daß die auszuhandelnde Einbindung produktiver ist als der Neotaylorismus. Dann folgt gemäß der ersten Beschränkung, daß, wenn ein Großteil des Mehrwerts für die Schuldentilgung aufgewendet werden muß, wenig Raum für Verhandlungen über die Einbindung bleibt, weil der Lohn so niedrig wie möglich sein muß. Das Vorhandensein einer Beschränkung durch Schulden verweist also auf den Neotaylorismus. Aus der zweiten Beschränkung folgt, daß diejenigen Länder, die bereits neotayloristisch orientiert und daher weniger produktiv sind als Länder, die auf Einbindung gesetzt haben, in ihren Bemühungen um einen besseren Kompromiß zwischen Arbeit und Kapital ebenfalls benachteiligt sind. Das bedeutet jedoch nicht, daß sie bereits aus dem Rennen sind, können sie doch andere Gegenleistungen den Arbeitern anbieten (zum Beispiel rigide Tarifverträge). Gleichermaßen ist es richtig, daß die USA, Großbritannien, Frankreich, Brasilien und Osteuropa große Probleme haben, zum Paradigma des Kalmarismus überzugehen. Umgekehrt kann mit gutem Grund behauptet werden, daß Skandinavien, Westdeutschland, Norditalien, Japan und sogar Korea (das spezifische Einbindungsformen für den männlichen Sektor seines Arbeitsmarktes entwickelt) in einer guten Position die Schwelle zum 21. Jahrhundert überschreiten. Was die gesellschaftliche Nachfrage betrifft, so bietet das Modell des Kalmarismus weit mehr Regulationsmöglichkeiten als der Neotaylorismus⁽¹⁶⁾. Letzterer wird hingegen von einem periodischen Zyklus expansiver Perioden (mit wachsenden Profiten und steigendem Einkommen für begünstigte gesellschaftliche Schichten) und depressiver Perioden (die sich Überinvestitionen oder Konjunkturdämpfungsprogrammen verdanken) begleitet werden: die Rückkehr „zyklischer Konjunkturen“ im Gegensatz zu dem eher geregelten Wachstumsverlauf des Fordismus.

Hier stoßen wir wieder auf das Problem der „Demokratie der freien Menschen“ („*démocratie des hommes libres*“), selbst wenn die Einbindung der Arbeiter auf der Unternehmensebene ausgehandelt wird. Man kann dies als das „Dilemma industrieller Demokratie“ bezeichnen (vgl. Aoki 1988). Dieser Vorstellung zufolge sind die Produktivitätsüberschüsse firmenspezifisch und die sich daraus ergebende Quasi-Rente wird solange aufrechterhalten, wie ein Produktivitätsvorsprung gegenüber anderen Firmen gesichert werden kann. Die auszuhandelnden gegenseitigen Leistungen (im Sinne höherer Löhne, Arbeitszeitverkürzung, lebenslanger Beschäftigung) sind auf diesen Rahmen der Quasi-Rente beschränkt. Unter diesen Bedingungen, und jenen, daß man eine zyklische Rezession auf dem Markt vorhersagen kann, werden Arbeitsplatzbesitzer und Unternehmensführung zu Verbündeten gegenüber „Neuankömmlingen“, Subunternehmern und Konkurrenten. Dies führt tendenziell zu einer verfestigten Arbeiteraristokratie an der Spitze einer generalisierten, wenn auch pragmatischen meritokratischen Hierarchie in der gesamten Gesellschaft (vgl. Lecler 1989; Lecler/Mercier 1989). Diese Hierarchie kann sich zu einer völlig dualistischen Struktur (ausgehandelte Eingebundenheit versus Neotaylorismus) entwickeln, insbesondere wenn geschlechtliche und ethnische Differenzen mit ins Spiel kommen. In diesem Fall wird die Steigerung der gesellschaftlichen Nachfrage durch die Konkurrenzverhältnisse dieser dualistischen Struktur eingeschränkt, weil externe Absatzmöglichkeiten gesucht werden müssen⁽¹⁷⁾. Anders verhält es sich, wenn eine allgemeine und umfassende Steigerung der Kosten der Arbeitsstunde für jeden Konkurrenten gilt. Dann ginge es nicht mehr um die Aufteilung von spezifischen Quasi-Renten (von „Extra-Mehrwert“ in marxistischer Terminologie), sondern um die allgemeine

Umverteilung des gesellschaftlichen Produktivitätsgewinns („relativer Mehrwert“). Makroökonomische Fragen spielen also nicht nur eine Rolle, sondern sie haben bedeutenden Einfluß auf den gesellschaftlichen Charakter des Postfordismus. Überdies haben wir bisher noch nichts über die Beschaffenheit der Umverteilung des gesellschaftlichen Produktivitätsgewinns gesagt, der sich aus der ausgehandelten Einbindung ergibt: Kaufkraftsteigerung? Verlängerung der freien Zeit? In diesem Zusammenhang tritt an der Schwelle zum 21. Jahrhundert eine neue bedeutsame Belastung an den Tag: die Aufrechterhaltung unserer Umwelt. Die kapitalistische Entwicklung hat nicht nur bis zu ihrem Höhepunkt im Taylorismus eine Degradierung der Arbeit bewirkt (vgl. Braverman 1974). Heute zeigt es sich, wie sehr sie entsprechend Marxens Prophezeiung gleichermaßen die Erde erschöpft hat (das gilt genauso in bezug auf den Staatskapitalismus im Osten). Tatsächlich sind die Kompromisse zwischen Kapital und Arbeit bis heute auf dem Rücken der Natur ausgehandelt worden, und folglich auf dem Rücken künftiger Generationen. Das Ozonloch und der Treibhauseffekt sind die Konsequenzen des großen industriellen Wachstums fordistischer und sowjetischer Modelle. Die konjunkturelle Erholung der achtziger Jahre hat die Häufigkeit industrieller Katastrophen erhöht und die weltweite ökologische Krise verschärft. Wir spüren heute die Grenzen eines jeden produktivistischen Modells, sei es lokal oder global, und die Notwendigkeit, daß künftige Entwicklungsmodelle „aufrechtzuerhalten“, das heißt ökologisch verträglich sein müssen, wird mehr und mehr eingesehen⁽¹⁸⁾. Wenn wir von einer zunehmenden weltweiten ökologischen Sensibilität in der ganzen Welt ausgehen (im Ost und Westen stärker, im Süden weniger), so wird die Möglichkeit dieser Aufrechterhaltung zu einem neuen Legitimationsparameter für künftige gesellschaftliche Kompromisse zwischen Kapital und Arbeit werden. Daraus ergibt sich, daß die Gegenleistungen für Produktivitätsgewinne, falls sie überhaupt verhandelt werden, tendenziell eher die Form von Arbeitszeitverkürzung als die einer Erhöhung der Reallöhne (wie im Fordismus) haben wird. Eine solche Lösung zeichnet sich im Kalmarismus ab, bei dem der Kompromiß weitestgehend gesellschaftlichen Charakter annimmt⁽¹⁹⁾. Eine andere Lösung, bei der sich spezielle Ökologie-Industrien um ökologische Schäden kümmern, dürfte von den überkonsumierenden oberen Schichten mehr favorisiert werden, die eher dem Neotaylorismus oder dem Toyotismus zuneigen, wo der Wert der Konsumgüter auf Kosten der unteren Gesellschaftsschichten steigt.

Nach dem Fordismus: Unterschiedliche Modelle des Verhältnisses zwischen Zentrum und Peripherie?

Bisher waren wir es gewohnt anzunehmen, daß ein kapitalistisches Modell für eine bestimmte historische Phase hegemonial sein mußte. Das galt für die Zeit der britischen Hegemonie (einer des konkurrentiellen Kapitalismus mit extensiver Akkumulation), aber auch für die Phase des Fordismus. In diesen Zeiten blieben Länder, denen die Übernahme des dominanten Modells nicht gelang, vom weltweiten industriellen Wettbewerb ausgeschlossen. In seinem „Goldenen Zeitalter“ (1950 - 1970) hat der Fordismus sowjetische und korporatistische Modelle der Importsubstitution in der Dritten Welt besiegt und an den Rand gedrängt. Und was den internationalen Handel mit Industrieerzeugnissen betrifft, so konnte sich scheinbar das „Gesetz der absoluten Vorteile“ von Adam Smith durchsetzen: Fordistische Produktionsmodelle überrundeten alle Konkurrenten. Von da an waren die nichtfordistischen Länder auf den Rohstoffexport zurückgedrängt und konnten Industrien nur mittels einer protektionistischen Politik aufbauen. Mit der Krise der siebziger Jahre änderte sich die Lage. Im Süden entstanden neue

industrielle Mächte mit neuen Entwicklungsmodellen⁽²⁰⁾, indem sie Taylorismus und flexible Arbeitsverträge kombinierten. Heutzutage hat sich die Richtung des industriellen Protektionismus umgekehrt: Die entwickelten Länder mit hohem Lohnniveau schützen sich gegen den „unlauteren“ Wettbewerb jener Länder, die eine leicht geringere Produktivität, dafür aber wesentlich niedrigere Löhne haben. In der ersten Hälfte der achtziger Jahre zielte die neotayloristische Angebotspolitik darauf ab, auf diese Konkurrenz durch Senkung der Arbeitskosten zu antworten. Wie schon erwähnt erwiesen sich jedoch die fortgeschrittenen gesellschaftlichen Kompromisse in den postfordistischen Ländern als fähig, sich dem zu widersetzen, sei es durch Toyotismus oder durch Kalmarismus. Zudem eröffneten die Defizite der eher tayloristischen Länder wie USA und Großbritannien große Absatzmärkte für die wettbewerbsfähigere Produktion Japans und Westdeutschlands. Sehr viele Länder müssen ihre Schulden tilgen: USA, Großbritannien, die Dritte Welt, die Länder des Ostens. Sollten diese versuchen, eine neue Offensive in Richtung externer Flexibilität zu starten, die von noch höherer Arbeitslosigkeit und noch niedrigeren Löhnen begleitet würden, so könnte eine neue globale Depression sogar die Prosperität der Länder mit ausgehandelter Einbindung bedrohen.

Gewiß kann der Protektionismus eine Lösung bieten, stellt jedoch nicht die Haupttendenz dar. Ganz im Gegenteil werden die verzweifelten Versuche der Dritten Welt zur Tilgung ihrer Schulden, die Notwendigkeit für die USA, ihre Leistungsbilanz auszugleichen, und die Integration der verschwundenen sozialistischen Welt in die Weltwirtschaft die internationale Konkurrenz verschärfen. Die Erfahrungen der siebziger und achtziger Jahre haben die Zweifel bestätigt, daß der Neofordismus oder der Postfordismus sich gegenseitig völlig vernichten könnten. Damit stellt sich die entscheidende Frage, wie die beiden Modelle in demselben Freihandelsraum wie der EG (einschließlich seiner östlichen Satelliten) kombiniert werden können. Wir können davon ausgehen, daß in den standardisierten oder arbeitsintensiven Branchen der Neotaylorismus bei einem ausreichend niedrigen Lohnniveau über die ausgehandelte Einbindung dominieren wird. Analog zum Ricardoschen Theorem der komparativen Vorteile werden dann die Länder oder Regionen bestrebt sein, sich in solchen Bereichen zu spezialisieren, in denen sie vergleichsweise am besten „gewappnet“ sind - sei es durch Flexibilität (und niedrige Löhne) oder durch auszuhandelnde Einbindung. Damit wird aber die gesellschaftliche Gesamtnachfrage durch den Konkurrenzdruck auf die Löhne eingeschränkt werden, die sich der Koexistenz von Regionen „niedriger Lohn/geringer Einbindungsgrad“ und Regionen „hohe Löhne/hoher Einbindungsgrad“ verdankt. Je größer die Möglichkeit sein wird, in den neotayloristischen Regionen ein Sozialdumping zu betreiben, desto kleiner werden die Inselchen der „Demokratie der freien Menschen“ und desto geringer wird die globale Prosperität sein. Daher ist das glaubhafteste Szenario die Bildung einer neu hierarchisierten Weltwirtschaft. Sie wird nicht ein fordistisches Industriezentrum einer auf Rohstoffexport orientierten Peripherie gegenüberstellen, sie wird sich vielmehr faktisch als neue industrielle Arbeitsteilung darstellen. Die Ökonomien des Zentrums werden die sein, die sich für einen Großteil ihres Produktionsapparates einen kalmarischen Kompromiß zu eigen machen, wobei ein interner Dualismus (Kalmarismus/Neotaylorismus) beispielsweise entlang der Geschlechter wahrscheinlich ist. Sie werden sich an der Produktion hochqualifizierter Spitzentechnologien orientieren. Die Peripherie wird aus Ökonomien zusammengesetzt sein, die dem neotayloristischen Paradigma entsprechen und die auf routinisierte und arbeitsintensive Tätigkeiten ausgerichtet sind. In dieser neuen industriellen Welthierarchie können vormals zentrale Ökonomien zu semiperipheren werden, darunter Großbritannien, Frankreich und sogar einige Bundesstaaten der USA. Umgekehrt werden

Japan und Westdeutschland gemeinsam mit einigen schon jetzt zentralen Ökonomien (wie Schweden), aber auch mit einigen ehemals peripheren, die aufgeholt haben (wie Korea, das den Weg Finnlands geht), ihre Stellung im Zentrum festigen. Ein Teil Osteuropas kann in diesen Prozeß einbezogen werden, während der Rest in die erwähnte Peripherie integriert werden wird. Hinsichtlich der Dritten Welt wird ein Teil marginalisiert werden und ein anderer Teil sich auf neotayloristische Weise als Zulieferzonen um die fortgeschritteneren Wachstumspole herum integrieren.

Resümee

Die Geschichte ist wieder in Bewegung gekommen. Auf den Trümmern des Fordismus und Stalinismus muß sich die Menschheit entscheiden. Kein technologischer Determinismus zeigt ihr den Weg. Die heutige Gabelung industrieller Wege ist vor allem eine politische Wegkreuzung. Entscheiden werden die Suche nach einem gesellschaftlichen Kompromiß, ökologische Erfordernisse, die makroökonomische Verträglichkeit, der feministische Widerstand, die politische Mobilisierung. Auf dem Gebiet industrieller Beziehungen entfaltet sich eine Auseinandersetzung zwischen externer Flexibilität und auszuhandelnder Einbindung. Im Bereich der industriellen Organisationsform entfaltet sich eine Auseinandersetzung zwischen Vertragsbedingungen für Zulieferer auf globaler Stufenleiter und einer auf einem dichten regionalen Netzwerk basierenden Partnerschaft. Die künftige Makroökonomie könnte sich als eine weltweite, ökologische und soziale Konkurrenz herausstellen, die zu immer wiederkehrenden Krisen in Politik, Finanz und Umwelt führt. Demgegenüber würden transnationale Regulationsformen ein ökologisch verträgliches Modell und eine stabile Makroökonomie gewährleisten. Diese Realität wird sich wie bisher auch als eine Mixtur darstellen, bei der es einen Gegensatz zwischen Zentrum und Peripherie gibt - entlang geographischer, ethnischer, geschlechtlicher Spaltungen. Fortschrittliche Ökonomen und Geographen können dazu beitragen, eine bessere Balance zu umreißen. Und zwar dadurch, daß sie Möglichkeiten des Fortschritts in die Diskussion bringen, aber auch damit, daß sie den zynischen Optimismus derer kritisieren, die die „Flexibilität“ für ein Allheilmittel halten.

Aus dem Französischen übersetzt von Hans-Peter Krebs

Anmerkungen

- 1 Kein(e) Forscher(in) dürfte einer solchen düsteren Prognose beipflichten. Dennoch könnte diese Karikierung als Quintessenz solcher Arbeiten wie jener von Bluestone/Harrison, *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*, New York 1989 und Bowles/Gordon/Weisskopf, *Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Garden City/NY, 1983 und etlicher anderer im Gedächtnis fortleben.
- 2 Dieser Gedanke hat sich als Niederschlag aus der Diskussion über das Dritte Italien ergeben und erlangte durch das Buch von Piore/Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York 1984; deutsche Fassung: Piore/Sabel, *Das Ende der Massenproduktion*, Berlin 1985) eine gewisse Berühmtheit. Auch in diesem Fall muß von einer Karikierung gesprochen werden.
- 3 Vgl. Bluestone/Harrison 1989; Amin/Robins 1989; Martinelle/Schoenberger 1989. An der von Pollert 1988 vorgebrachten Kritik wird das Problem ausgezeichnet ersichtlich. Pollert versucht zu beweisen, daß a) „die Theorie des Postfordismus“ nicht zutrifft (...) weil sie unzutreffend für Großbritannien ist, b) sie außerdem frauen- und arbeiterfeindlich sei, „denn dies ist das Großbritannien unter Frau Thatcher!“ Was aber, wenn Großbritannien neofordistisch wäre und für andere Länder Postfordismus gälte? Der springende Punkt ist ja gerade, daß Großbritannien offensichtlich ein marginalisiertes, subunternehmerisches und deindustrialisiertes Land ist. Wie Hudson 1989 richtig über die alten Industrieländer befindet: „Flexibilität vielleicht, aber keine flexible Akkumulation.“
- 4 Eine klare Unterscheidung zwischen Neofordismus und Postfordismus findet sich in Badham/Mathews 1989. Für die französische Regulationstheorie siehe zum Beispiel Boyer 1989, gekürzte deutsche Fassung 1992; Leborgne/Lipietz 1987; Lipietz 1989a, englische Version 1992. Die gleiche Problemstellung trifft man in den USA bei den „radikalen“ Vertretern einer „Sozialen Akkumulationsstruktur (social structure of accumulation) - SSA“ (siehe Bowles/Gordon/Weisskopf 1986).
- 5 „Technologisches Paradigma“ soll hier im etymologischen Sinne verstanden werden: kognitive Struktur (logos) hinsichtlich des praktischen Wissens (téchne). Die derzeitige paradigmatische Verschiebung hat weniger mit Dichotomien wie „Rigidität versus Flexibilität“ oder „Massen- versus diversifizierte Produktion“ zu tun denn mit neuen Formen der Vergesellschaftung von Produktionswissen. Freilich sollte man auch nicht ins andere Extrem verfallen und sich auf die „kognitiven“ Aspekte beschränken. Der kapitalistische Arbeitsprozeß ist sowohl in eine kognitive Struktur als in eine Koordinations- und Subordinationsstruktur eingebettet (vgl. Marglin 1990).
- 6 Vgl. Aoki 1987, 1988. Bereits 1977 hatte Andrew Friedman den Gegensatz zwischen „verantwortungsvoller Autonomie“ und „direkter Kontrolle“ als permanent konfliktuelle Tendenzen der kapitalistischen Arbeitsorganisation hervorgehoben.
- 7 Vgl. Doeringer/Piore 1971. Der Terminus „Markt“ mag in diesem Zusammenhang verwirrend erscheinen, denn selbst der externe Arbeitsmarkt ist nicht wirklich ein Markt, geschweige der „interne Markt“. Aber das Gegensatzpaar „intern/extern“ (oder alternativ: „Hierarchie versus Markt“, wie es O. E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York 1985 [deutsch: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen 1990], ausdrückt, wurzelt in einer langen Tradition, die mit Karl Marx beginnt [Das Kapital, Band I, 12. Kapitel: „Teilung der Arbeit innerhalb der Manufaktur und Teilung der Arbeit innerhalb der Gesellschaft“]. Wie A. Lipietz, *Crise et Inflation: pourquoi?* (Paris 1979) zeigt, neigt der Fordismus dazu, den „organisierten Charakter“ der betriebsinternen Beziehungen auf den Markt zu projizieren, jedoch trifft man auch die umgekehrte Tendenz - und darum geht es bei der „Flexibilität“.
- 8 In den Standardlohnverträgen wichtiger japanischer Firmen erstreckt sich die Rigidität auch auf die Lohnstufe (Senioritätslohn). Heute wächst die Bedeutung der individuellen „meritokratischen“ Lohnkomponente, wenngleich sich diese bisher noch nicht mit der internen Flexibilität überschneiden hat (Lecter 1989).
- 9 Dies kann so weit gehen (siehe Schweden im Januar 1990), daß eine sozialdemokratische Regierung mit der Unterstützung des Nationalen Gewerkschaftsbundes (L.O.) unter Vollbeschäftigungsbedingungen versuchen kann, gegen die Verhandlungsmacht bestimmter Fraktionen der Arbeiterschaft eine Einfrierung der Löhne durchzusetzen.
- 10 Eine systematische Analyse der Entwicklung der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit in der Welt ist im Rahmen eines größeren WIDER/UNU-Projekts (United Nations University, World Institute for Development Economics Research - WIDER) von Stephen Marglin und Juliet Schor begonnen worden und wird ab 1985 in Helsinki fortgeführt. Siehe auch Lipietz 1990b.
- 11 Der Koexistenz von verhandelter Involvierung und Neotaylorismus innerhalb ein und derselben Gesellschaft sollte nicht mit der Kombination von externer Flexibilität und Involvierung innerhalb des gleichen Arbeitskraftsegments verwechselt werden, wie dies Moulart/Swyngedouw 1989 tun. Die gesellschaftliche Möglichkeit und die makroökonomischen Ergebnisse dieser Koexistenz werden später erörtert. Hier sollte betont werden, daß diese Koexistenz Gegenstand der (in der japanischen Zeitschrift MADO wieder aufgegriffenen) Polemik über den japanischen Nachfordismus ist. Einerseits insistieren Kenney und Florida 1988 zu Recht auf dem fortschrittlichen Charakter des neuen Burgfriedens zwischen Arbeit und Kapital in den wichtigsten japanischen Unternehmen („Fujitsuismus“) und auf der starken Verhandlungsposition der japanischen Arbeiterklasse nach dem Zweiten Weltkrieg als einem wesentlichen Grund für dessen Zustandekommen. Sie vergessen jedoch die „andere“ Seite Japans: die Arbeits- und Lebensbedingungen im sekundären Arbeitsmarktsegment, den Wettbewerb zwischen den Arbeitern um den Zugang zum primären Arbeitsmarkt, das Fehlen eines generalisierten Wohlfahrtsstaates und so weiter. Andererseits betonten Kato und Stevens 1989 zu einseitig diese negativen Aspekte, um der japanischen Arbeitswelt zu Unrecht jede „Aufgeklärtheit“ abzusprechen, Toyotismus schlechthin mit Thatcherismus gleichzusetzen und sich zu der Behauptung zu versteigen, Japan „böte das grausamste und unterdrückendste System kapitalistischer Herrschaft über die Arbeiter“. Ein Urteil, das fast schon eine Beleidigung für den größten Teil der Arbeiterklasse der Welt ist! Zudem argumentieren sie, daß die Position von Florida und Kenney vielleicht darauf zurückzuführen sei, daß die „Regulationstheorie“ den offenen Ausgang der

- Klassenkämpfe erkenne und „unbewußt davon ausginge“, daß der neue Regulationsmodus eine höhere Entwicklungsstufe darstellen müsse als der ältere. Wir hoffen, in dem vorliegenden Beitrag diesen Verdacht, für den es übrigens keinerlei Anhaltspunkte gibt, ausgeräumt zu haben (siehe auch Lipietz 1985, Kapitel 1, engl. Version 1987)). Kato und Steven stellen der „schrecklichen“ Lage der japanischen Arbeiter die „landesweite Solidarität“ der Arbeitsbeziehungen in Neuseeland gegenüber. Es fehlen uns die Informationen, um beurteilen zu können, ob sich Neuseeland auf den Kalmarismus zubewegt, aber wir geben gerne zu, daß letzterer dem Toyotismus in sozialer Hinsicht überlegen ist.
- 12 In einem früheren taxonomischen Versuch haben Leborgne und Lipietz 1987 in Anlehnung an Messine 1987 das „Menü“: Flexibilität plus individuell verhandelte Involvierung mit dem Prädikat kalifornisch belegt, weil das „kalifornische Modell“ innerhalb eines neotayloristischen Zusammenhanges faktisch jedesmal dann als Anreizmöglichkeit erscheint, wenn, wie im Falle hoher Qualifizierung oder sogenannter „frontyard office jobs“ („Vorgartenbürostellen“) die Involvierung des Lohnbeziehers erforderlich ist. Messine 1987 hat für das Menü: rigide Lohnverträge plus kollektive Involvierung die Bezeichnung „saturnisch“ vorgeschlagen, aber die Tatsache, daß das Saturn-Projekt von General Motors im Grunde ein Fehlschlag war, zeigt die Schwierigkeit, dieses Menü in einer einzigen Firma zu verwirklichen. Einer Anregung von Rianne Mahon folgend, haben wir deshalb die Bezeichnung „kalmarisch“ vorgezogen. Die Involvierung von Arbeitern ist von Toyota erfolgreich mit der Automobilgewerkschaft UAW im NUMMI-Werk (Fremont, Kalifornien) ausgehandelt worden; erfolglos blieben dagegen solche Verhandlungen bei GM in Van Nuys (Brown/Reich 1987). In anderen Fällen haben es japanische Manager vorgezogen, Verhandlungen mit den Gewerkschaften aus dem Weg zu gehen (Mair/Florida/Kenney 1988).
- 13 Diese beiden Aspekte (Kosten und Investitionen) werden in dem „Mach-oder-Kauf-Verfahren“ von Renault deutlich (aufgeführt bei Laigle 1989). Zwei Kriterien müssen erfüllt sein, damit die Entscheidung für eine der beiden Alternativen automatisch fällt: Der Preisunterschied zwischen den beiden Lösungen soll mindestens 10 Prozent betragen; Die kostenminimierende Lösung soll keine Mehrinvestitionen von über zwanzig Prozent oder 1 Million FFrancs im Vergleich zur anderen erfordern.
- 14 Für die Unterschiede zwischen den USA und Italien im Investitionsgütersektor siehe Leborgne 1987. In Japan berücksichtigt die auf Unternehmensebene verhandelte Involvierung eine Hierarchie zwischen der Auftragsfirma, den direkten Zulieferern und den nachfolgenden Zulieferern. Während sich die ersten Schichten an die Schwierigkeiten durch „erweiterte innere Flexibilität“ anpassen (die überzähligen Arbeiter der Auftragsfirma werden vom Zulieferer angeworben), müssen sich die unteren Schichten durch externe Flexibilität anpassen (Lecler/Mercie 1989). Diese Mobilität hochqualifizierter Arbeiter zwischen Auftragsfirma und Zulieferfirma ist ein wesentliches Merkmal der japanischen „Partnerschaft“. In den USA erweist sich die Just-in-time-Partnerschaft dagegen als schwer durchführbar (Mair/Florida/Kenney 1988).
- 15 Dieser Kampf wird nicht nur um Arbeitsbeziehungen geführt, sondern umfassender um die gesellschaftlichen Paradigmen (Lipietz 1989a), die Definition der gesellschaftlich geteilten Werte.
- 16 Es ist offenkundig, daß Löhne nicht der einzige Bestimmungsfaktor der wirksamen Nachfrage sind. Zum Beispiel kann - wie in den achtziger Jahren in den USA - das Anziehen der Nachfrage auch durch Militärausgaben erreicht werden, freilich zum Preis einer Verschlechterung der Zahlungsbilanz.
- 17 Diese Makroökonomie des toyotistischen Modells wird von Itoh 1990 umrissen: Die den japanischen Firmen aus ihrer höheren technologischen Effizienz erwachsenden Quasi-Renten werden in externe Überschüsse umgewandelt und unter großen Schwierigkeiten auf die japanische Gesellschaft verteilt.
- 18 „Verträglich“ („soutenable“) ist ein Terminus, der in dem Bericht der von Frau Gro Brundtland koordinierten UNO-Umweltkommission für langfristig ökologisch konsistent benutzt wird.
- 19 Wenn starke Gewerkschaften die „Neuankömmlinge“ überhaupt berücksichtigen, so beziehen sie die Arbeitszeitverkürzung in einer Weise in ihren Forderungskatalog ein, den Kampf gegen die Arbeitslosigkeit und für eine Verbesserung der Lebensqualität zu führen. Vgl. dazu die Strategie der IG Metall in der BRD und den Textilabschluß über Teilzeitarbeit 1983 in Italien.
- 20 Diese Modelle sind in Lipietz 1985 [engl. Version 1987] als primitive Taylorisierung und peripherer Fordismus bezeichnet worden. Die von Kato und Steven 1989 behauptete Analogie zwischen der Makroökonomie des Toyotismus und des peripheren Fordismus ist völlig irrelevant. Japan gehört bestimmt nicht zur Peripherie, sondern zum Zentrum, sein Modell ist nach innen orientiert, und sein Industriekern ist nicht länger fordistisch. Periphere Fordismen (wie Korea und Brasilien in den achtziger Jahren) sind Systeme, die auf dem fordistischen technologischen Paradigma beruhen, Produktionsgüter importieren und Produkte auf externe Massengütermärkte exportieren.