

MAAK, TH./LUNAU, Y. (HRSG.), WELTWIRTSCHAFTSETHIK.
GLOBALISIERUNG AUF DEM PRÜFSTAND DER
LEBENDIENLICHKEIT, BERN/STUTTGART/WIEN 1998.

Globale Konkurrenz, Sozialstandards und der (Sach-) Zwang zum Unternehmertum

Ulrich Thielemann

‘Globalisierung’ ist in aller Munde. Es ist der Zentralbegriff der 90er Jahre, wenn nicht gar des 20. Jahrhunderts insgesamt¹ – und vermutlich auch darüber hinaus. ‘Globalisierung’ füllt die Bestsellerlisten. Die sozial-, politikwissenschaftliche und politisch-ökonomische Literatur ist allein im deutschsprachigen Raum kaum mehr überblickbar. ‘Globalisierung’ stimmt diejenigen, die den Begriff verwenden, im allgemeinen nicht euphorisch. Warum eigentlich? Globalisierung bedeutet doch Ausweitung der Austauschbeziehungen, und dies ist – wie uns die ökonomische Theorie seit mindestens 200 Jahren immer wieder klarzumachen versucht – wechselseitig vorteilhaft. Globalisierung bedeutet mehr Markt auf Weltniveau,² und der Markt ist ein Win-win-Spiel, kein Nullsummenspiel³ – wenn er nur aus Tauschbeziehungen bestünde.⁴

1 Vgl. Giersch (1997).

2 Ich verwende also den Begriff ‘Globalisierung’ im Sinne Ulrich Becks (1997: 26) „Globalismus“. Mit „Globalisierung“ möchte Beck nicht die „Ideologie der Weltmarktherrschaft“ verbinden, sondern die bunte Vielfalt von Kulturen und politisch zu bearbeitenden Problemlagen. *Ideologisch* ist für ihn die These der „Weltmarktherrschaft“, weil sie empirisch falsch ist – nicht etwa, weil sie normativ fehl geht. Im folgenden möchte ich genau umgekehrt argumentieren.

3 „Die empirisch abgestützte Erkenntnis, (...) dass die Globalisierung eine ‘win-win’-Strategie für alle Beteiligten ist, wird man auch nach 1997 nicht zu revidieren haben.“ – Hofmann (1998).

4 Strenggenommen ist die Frage, ob der Markt ein Null-, ein Positiv- oder gar ein Negativsummenspiel ist, ethisch irrelevant, zumindest ist sie nicht ethisch ausschlaggebend. Denn damit ist ja noch gar nichts über die Verteilung der ‘Summe’ gesagt, ebensowenig wie über die Qualität der ‘summierten’ und für die Vergrößerung der ‘Summe’ eventuell zu opfernden Werte. Ohne

Doch das Mehr an Markt im Zuge der Globalisierung impliziert nicht nur mehr 'Chancen', sondern auch mehr Wettbewerb. Vielleicht sind hierauf die beklagten zunehmenden Einkommensunterschiede zurückzuführen. Illustrativ mag der Umstand sein, dass der Reichtum der 447 Milliardäre dieser Welt zusammengenommen das Einkommen der ärmeren Hälfte der Weltbevölkerung übersteigt.⁵ Ökonomen würden hier vermutlich ein 'Neidphänomen' erblicken, nach dem Motto: Was soll es uns kümmern, dass einige sehr viel gewinnen, wenn doch alle gewinnen? Doch sprechen die Arbeitslosenstatistiken eine andere Sprache: offenbar gibt es *Verlierer* im globalen 'Marktspiel'. Selbst neoliberale Weltmarkteuphoriker entdecken die Globalisierungsverlierer: „Die Globalisierung (nützt) zunächst nicht allen, nicht einmal einer Minderheit.“⁶ Vor allem ist es die wachsende Mobilität des Kapitals, ermöglicht durch die zunehmende Kapitalmarktliberalisierung, die den Druck auf die Arbeitsmärkte erhöht – insbesondere im Norden. Wenn Lohnforderungen 'zu hoch' und die Leistungsbereitschaft 'zu niedrig' sind, dann wählen Unternehmen bzw. Kapitalgeber die Exit-Option und wandern ab – zumindest *könnten* sie abwandern. Ob die Unternehmen nun tatsächlich abwandern oder nicht, ist dabei gar nicht so relevant. Zur 'Disziplinierung' der Arbeitnehmer reicht der „threat of relocation“⁷ aus. Es ist „die *Möglichkeit*, durch billigere Arbeitskräfte ersetzt werden zu können, die faktisch als Lohndruck erpresserisch genutzt und von den Betroffenen als ständige Bedrohung wahrgenommen wird.“⁸ Globalisierung bedeutet insofern ein erneutes Aufflammen des Konflikts zwischen Kapital und Arbeit. Aktienkurse steigen, wenn Massenentlassungen – besonders im Trend: Fusionen – nur schon angedeutet werden. Bei 'jobless growth' verliert die Behauptung der Harmonie⁹ von Kapital und Arbeit einfach an Plausibilität.

Nun bedeutet jedoch die Wahl der Exit-Option, wenn sie aus Gründen der Einkommens- oder Gewinnsteigerung erfolgt, stets die Wahl einer andersartigen Entry-Option. Ein Spezifikum der Globalisierung besteht darin, dass sich die damit angesprochene Konkurrenz nicht nur zwischen Arbeitnehmern und 'Technologie' (d.h. Anbietern effizienzsteigernder Produktionsmethoden) ab-

die Verteilungsfrage zu thematisieren, läuft das Positivsummenargument auf Utilitarismus hinaus, auf bestenfalls sinnlose Weltnutzenmaximierung. Vgl. Thielemann (1996: 51-58).

5 Vgl. Cavanagh (1997). Vgl. auch, allerdings mit leicht abweichenden Daten, Martin/Schumann (1996: 40) sowie Beck (1997: 253f).

6 Schwarz (1997a). Auf das 'Zunächst' komme ich in Abschnitt 3 zurück.

7 Lee (1997: 175). Vgl. auch Beck (1997: 14).

8 Welzmüller (1997: 27).

9 Gerhard Schwarz (1997b) hält den „Gegensatz zwischen Arbeit und Kapital“ für eine „klassenkämpferische Verzerrung“.

spielt, sondern *zwischen* Arbeitnehmern aus 'Hochlohnländern' und 'Niedriglohnländern'. Adrian Wood sieht in diesem Wettbewerb sogar die Hauptursache für die hohe Arbeitslosigkeit in Europa bzw. für die niedrigeren Löhne – bei zum Teil sogar längeren Arbeitszeiten – in den USA.¹⁰

„Expansion of trade with the South has, on average, benefited people in the North, but has hurt unskilled workers, by reducing their wages or, where wages have not been allowed to fall, by making them unemployed.“¹¹

Globalisierung schafft Gewinner und Verlierer. Man könnte auch formulieren: Globalisierung bedeutet Intensivierung des Wettbewerbs, und Wettbewerb schafft seit ehedem Gewinner und Verlierer. Zu diesen sind insbesondere die weniger gut ausgebildeten Arbeitnehmer im Norden zu zählen. Diese geraten unmittelbar und mittelbar unter Druck – unmittelbar, weil die Abwanderungsdrohung der Firmen angesichts der sich global eröffnenden Alternativen bzw. 'Chancen' immer glaubwürdiger wird; mittelbar, weil die Unternehmen sich die (sozialpolitischen) 'Standorte' auswählen können. Und zu den Standortfaktoren zählen niedrige Lohnnebenkosten, leistungswillige und -fähige Arbeitnehmer, ein 'liberalisierter' und 'flexibilisierter' Arbeitsmarkt. Nach Bourdieu werden durch den Standortwettbewerb „die mageren ökonomischen und sozialen Besitzstände der großen Mehrheit der Bürger im entstehenden Europa ruiniert“,¹² und zwar *durch* und *zum Vorteil* der Investoren. 'Soziale Errungenschaften' (Bourdieu) oder, je nachdem, „althergebrachte soziale Privilegien“¹³ gehen so verloren.

10 Vgl. Martin/Schumann (1996: 160-174, 183); Thurow (1996: 22-25). Schor (1991: 29) schätzt, dass die Jahresarbeitszeit des durchschnittlichen amerikanischen Beschäftigten zwischen 1969 und 1987 um 163 Stunden „or the equivalent of an extra month a year“ zugenommen hat. Angesichts der gesunkenen Löhne müsste der durchschnittliche Beschäftigte 245 Stunden im Jahr zusätzlich arbeiten, um den Lebensstandard von 1973 wiederzuerlangen – vgl. Schor (1991: 81).

11 Wood (1994: 393). Vgl. auch Wood (1994: 1, 16f) und Barnet/Cavanagh (1994: 304f). Für die hier interessierende begriffliche Klärung grundlegender marktlicher Beziehungen im Kontext der 'Globalisierung' kommt es nicht darauf an, ob 1% oder 100% der Arbeitslosigkeit – als augenscheinlichste Manifestation des zunehmenden Drucks auf die Arbeitsmärkte – auf Niedriglohnkonkurrenz zurückzuführen ist. Aus ethischer Perspektive reicht ja die Vermutung der Missachtung des legitimen Anspruchs nur schon eines einzelnen für eine Thematisierung aus. Ob also die Niedriglohnkonkurrenz zu den „Standortlügen“ (Martin/Schumann 1996: 212ff) gehört und der Druck auf Löhne, Arbeitsbedingungen und Arbeitszeiten eher hausgemacht ist (vgl. Krugmann 1996: 35ff), ist eher von zweitrangiger Bedeutung hier. Ganz ohne Einfluss auf die Lage der Arbeitnehmer im Norden ist diese 'Billiglohnkonkurrenz' aber wohl kaum.

12 Bourdieu (1996).

13 Grossmann/Koopmann (1994: 586).

Die Befürchtung lautet also: Die Arbeitnehmer, vor allem die weniger gut ausgebildeten und weniger leistungsfähigen, verlieren; die Aktionäre hingegen, insbesondere jene, die Titel multinational operierender Unternehmen halten oder halten könnten, gewinnen. Übersehen wird jedoch, dass nicht nur 'die Multis' gewinnen, sondern notwendigerweise auch diejenigen, deren niedrigeren Löhne und Sozialstandards das anlagesuchende Kapital anlocken.¹⁴ Übersehen wird der Konflikt *zwischen* Arbeitnehmern – ökonomisch gesprochen: der Wettbewerb auf den Faktormärkten, insbesondere auf dem globalen Arbeitsmarkt. Ihn gilt es *ethisch* zu beleuchten, also als *Normen-* und nicht etwa bloss als *Interessenkonflikt* wahrzunehmen.

Dieser Konflikt hat seine Tücken. So sehen sich die Kritiker der Globalisierung als Vertreter von 'Partikularinteressen' an den Pranger gestellt, die den Ärmsten die Chance nehmen wollen, sich aus ihre Lage zu befreien.¹⁵ Nur von wenigen – es sei denn, sie stehen wie die Neoliberalen dem Trend zu mehr Markt und Wettbewerb nicht a priori befürwortend gegenüber – wird dies beklagt, so etwa von Heuser: Die „Kritiker des Kapitalismus (...) sind konservativ geworden.“ Sie spielen „nicht mehr die Internationale, sondern verteidigen vor allem den Wohlstand der eigenen Nation (...) und vergessen dabei ganz gegen ihre eigene Tradition den Rest der Welt.“¹⁶ Dies ist ethisch gesehen natürlich nicht tragbar. Eine ethisch rechtfertigungsfähige, also universalistische Perspektive darf nicht partikularistisch verfahren, sondern muss vor allem der Situation der weniger Begüterten Beachtung schenken. Dass „our jobs“¹⁷ in die Armutsregionen abwandern, mag zwar zu beklagen sein; unter Solidaritätsgesichtspunkten ist eine Verhinderung dessen aber, sollte dies denn überhaupt in Erwägung gezogen werden, zumindest vorderhand kaum zu legitimieren. Hier mögen 'jobs' vernichtet werden – dort aber werden ja 'jobs' geschaffen, und die niedrigen Lohnforderungen signalisieren dabei die besondere Dringlichkeit dieser Beschäftigungen.¹⁸ Ohne diese Arbeitsplatzangebote, sind es auch nur 'Billiglohnjobs', ginge es den Betroffenen ja noch schlechter.

14 Dazu Piper (1996:18): „Globalisierung hat klare Gewinner: die Schwellenländer der Dritten Welt.“

15 Vgl. beispielsweise Gundlach et al. (1996: 76).

16 Heuser (1997: 38).

17 Vgl. Lang/Hines (1993: VIII), denen ansonsten allerdings Partikularismus nicht vorzuwerfen ist. Dies sieht bei Culbertson (1986: 128) anders aus: Ein „dauerhaftes System der Importbeschränkung hinsichtlich der U.S.-Märkte und der Aufrechterhaltung ausgewogenen Handels [balanced trade]“ müsste „die Vereinigten Staaten als Hocheinkommensland erhalten“ und „die Branchenaufteilung des Handels so gestalten, dass sie U.S.-Interessen dient“.

18 Ich sehe einmal vom Problem unterschiedlicher Preisniveaus zwischen den Ländern ab.

Diese Zusammenhänge sind seit langem Wasser auf die Mühlen der Verteidiger von 'free trade'. So war es möglich, den Begriff 'Protektion' bzw. 'Protektionismus' vollständig zu diskreditieren – obwohl doch 'Protektion' Schutz heisst und insbesondere der Schutz der Schwächeren vor den Stärkeren ein genuin ethisches Anliegen ist. Wie dem auch sei, jedenfalls wird der angedeutete Zusammenhang insbesondere von neoliberaler Seite benutzt, um nicht nur die Unausweichlichkeit der zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtung zu behaupten, sondern auch die Illegitimität, sich dieser Entwicklung entgegenzustellen: Globalisierung bzw. das Sinken der „Transaktionskosten im weitesten Sinne (...) lässt sich praktisch nicht mehr aufhalten. Es ist irreversibel.“ Darum ist eine „Wirtschaftspolitik, die den Marktkräften entgegenwirken will (...) am Ende.“¹⁹ Ansonsten droht ja die Exit-Option des Kapitals.²⁰ Zugleich wären alle, insbesondere politische Versuche der Erhöhung dieser Transaktionskosten ethisch falsch, was eigens gar nicht betont werden muss. Denn wollte man daran gehen, „die Produzenten [einschliesslich der Noch-Beschäftigten, UT] in den reichen Ländern vor der 'Billigkonkurrenz' aus dem aufholenden Ausland [zu] schützen,“ so würde man diese „bevormunden und protektionistisch behindern.“²¹

Tatsächlich scheint es so zu sein, dass mit jeder Form des Schutzes sozialer 'Errungenschaften' oder 'Privilegien' den ganz Armen die Chance genommen wird, oder es ihnen zumindest erschwert wird, ihrer Armut zu entfliehen. „Protection (...) would help unskilled workers in the North, but would (...) hurt much poorer workers in the South.“ Das Aufrichten von „barriers of trade would rob many millions of people in the South of the chance to work their way out of much more serious poverty.“²² Alles scheint dafür zu sprechen, dass 'free trade' auf Weltniveau gerade den Ärmsten hilft und dass *sie*

19 Giersch (1997).

20 Überdies sind die kausal verantwortlichen Akteure kaum greifbar. Das wird z.B. deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass die gleichen Wirkungen auch durch die Exit-Wahl der Konsumenten entstehen können, sollten sich 'zu hohe' Löhne und Sozialstandards in erhöhten Endverbraucherpreisen niederschlagen. Unter anderem darum kann Piper (1996: 18) formulieren: „Klar ist: Gegen die Globalisierung zu sein ist so sinnvoll, wie sich über das schlechte Wetter zu beschweren. Der Strukturwandel muss so oder so bewältigt werden.“ Vgl. zum Versuch einer systematischen Erklärung der Instanzlosigkeit des Marktes Thielemann (1996: 288ff). Vgl. zur Kritik an der 'Wettertheorie des Marktes' Thielemann/Ulrich (1998).

21 Giersch (1997).

22 Wood (1994: 22, 25).

es sind, „deren Entwicklung in besonderem Masse vom sicheren und freien Zugang zu den Weltmärkten abhängt.“²³

Somit stellt sich die Frage: Müssen die Arbeitnehmer im wohlhabenden Norden auf soziale Errungenschaften (Lohnniveaus und Arbeitsbedingungen) aus genuin ethischen Gründen verzichten, um so den ganz oder ziemlich Armen²⁴ einen Ausweg aus ihrer Lage zu ermöglichen, bzw. diesen nicht zu verhindern? Ist also ‘Freihandel’ *ethisch* geboten? Davon würden zwar tendenziell diejenigen, die am oberen Ende der globalen Einkommens- und Vermögensskala stehen (z.B. Aktionäre global operierender Unternehmen) profitieren, aber auch die ganz Armen, soweit sie weltmarktverflochten sind oder sein könnten. Verlierer wäre sozusagen der untere Mittelstand.

Dieser explizit kaum gestellten Frage halten Globalisierungskritiker implizit die These des ‘race to the bottom’, des ruinösen Wettbewerbs, entgegen: Der „globale Kuhhandel’ um die billigsten Steuer- und günstigsten Infrastrukturleistungen“²⁵ und der „unlautere Wettbewerb“ des Ausspielens von Lohnniveaus und sozialen Standards, von dem bereits in der Verfassung der International Labour Organization (ILO) von 1919 die Rede ist,²⁶ sei deshalb ruinös, weil sich damit die Lage aller, gegeneinander in Konkurrenz stehender Arbeitnehmer verschlechtere. „Arbeitgebern gelingt, die Belegschaften gegeneinander auszuspielen, Standort gegen Standort.“²⁷ Damit sei – von den Aktionären einmal abgesehen – aber niemandem gedient. Um ein immer weiteres Absinken von Standards und Löhnen zu verhindern, werden darum ‘Sozialklauseln’ vorgeschlagen. Globalisierung soll stattfinden, aber nur innerhalb ‘sozialer Rahmenbedingungen’. Damit könne, so die Idee, sowohl dem Vorwurf des ‘Protektionismus’ begegnet werden, der eine Begrenzung des globalen Wettbewerbs zu lasten Dritter bedeute, als auch das ‘race to the bottom’ vermieden werden. Bei Beachtung einiger „weniger internationaler Normen im Welthandelssystem“ könne den Arbeitnehmern vor allem in den Entwicklungsländern

23 Langhammer (1997: 182).

24 Wood (1994: 6), der Arbeitnehmer – entlang abnehmenden Ausbildungs- bzw. Wettbewerbsfähigkeitsgrades – in „SKILD“, „BAS-EDs“ und „NO-EDs“ aufteilt, macht darauf aufmerksam, dass ‘NO-EDs’ (die über nur wenig oder keine formale Bildung und Ausbildung verfügen und z.B. des Lesens und Schreibens nicht fähig sind) „are unemployable in modern manufacturing.“

25 Beck (1997: 17, vgl. auch 218).

26 Vgl. Adamy (1994: 580).

27 So der IG-Metall Vorsitzende Klaus Zwickel, zit. nach Martin/Schumann (1996: 183).

„eine neue Perspektive eröffnet werden, ohne dass ein freier Handel in starkem Masse beeinträchtigt wird.“²⁸

Ist dieser Ansatz ein Ausweg aus der – angeblichen oder tatsächlichen – globalen Abwärtsspirale? Ist so das ‘Sozialdumping’ zu vermeiden, das die ‘soziale Errungenschaften’ geniessenden Arbeitnehmer in Europa „in eine Reihe mit den am meisten Benachteiligten zwingt“,²⁹ und zwar ohne die – freilich zu klärenden – Rechte und die legitimen Ansprüche dieser am meisten Benachteiligten zu missachten? Oder haben doch diejenigen Recht, die gegen ‘Harmonisierung’ wettern und behaupten, dass auch solche ‘einheitlichen Standards’ unter das Rubrum ‘Protektionismus’ fallen, also von „eigennütigen Interessengruppen“ (den Arbeitnehmern im Norden) reklamiert werden, „um Güter- und Faktorpreise aufholender Anbieter anzuheben“³⁰?

1. ‘Partikularismus’ und ‘Kontraproduktivität’ von Sozialklauseln

Die Idee der Sozialklauseln, also die Öffnung und Liberalisierung der internationalen Märkte *unter sozialpolitisch bestimmten ‘Rahmenbedingungen’*, hat eine lange Geschichte. Bereits die Verfassung der ILO von 1919 betonte, sozusagen als vorgreifende Antwort auf den Wettbewerb der Standorte und Rechtsordnungen:

„[The] failure of any nation to adopt humane conditions of labour is an obstacle in the way of other nations which desire to improve the condition in their own countries.“³¹

Und im Grundstein für das GATT, der ‘Havanna Charta’ von 1948, hiess es:

„Die Mitglieder erkennen an, dass (...) sämtliche Länder ein gemeinsames Interesse an der Erfüllung und Aufrechterhaltung fairer Arbeitsstandards in bezug auf Produktivität haben und somit an der Verbesserung der Löhne und Arbeitsbedingungen, soweit es die Produktivität erlaubt.“³²

Wenn wir zunächst einmal den letzten Zusatz ausklammern, so wird hier unterstellt, dass die Einführung und Durchsetzung ‘fairer Arbeitsstandards’, wenn sie denn gelänge, zugleich eine ‘Verbesserung der Löhne und Arbeitsbedingungen’ mit sich brächte. Mit einiger Wahrscheinlichkeit wäre jedoch das

28 Adamy (1994: 579).

29 Bourdieu (1996).

30 Langhammer (1997: 179, 187). Vgl. auch Bhagwati/Hudec (1996), sowie Reuther (1996: 79ff).

31 Lee (1997: 174).

32 Adamy (1994: 580). Allerdings blieb diese Charta unratifiziert.

Gegenteil der Fall. Wenn Arbeitsstandards eingeführt würden, dann gingen die Arbeitgeber, insoweit sie als ‘Gewinnmaximierer’ agieren, wohl ziemlich bald daran, die Exit-Option zu wählen. Anstellungsverhältnisse repräsentieren nämlich nicht – wie zumindest von Nicht-Ökonomen in der Regel ganz selbstverständlich vorausgesetzt wird – ein Herrschafts-, sondern ein Tauschverhältnis. Wenn also gefordert wird: Wer Sozialklauseln „nicht respektiert, soll mit ökonomischen Nachteilen rechnen müssen“,³³ so wird verkannt, dass dann derjenige, der diese Werte nicht beachtet, gar nicht mehr greifbar ist, weil er die Exit-Option gewählt hat – oder gar nicht erst die Entry-Option. Insofern mag er ‘bestraft’ worden sein, weil er ‘gains from trade’ nicht mehr oder gar nicht erst ausschöpfen kann. Aber dann erübrigen sich Sozialklauseln, und das eigentliche Problem, die Armut der Betroffenen, bleibt ungelöst oder wird sogar verschärft. Die an sich durch Sozialklauseln zu Schützenden müssen zwar nicht mehr unter vielleicht ‘unmenschlichen’ Bedingungen arbeiten,³⁴ aber sie sind auch arbeits- und damit einkommenslos. Es werden nicht einfach die als ‘unfair’ beurteilten Praktiken eingestellt, aber die Beziehung dabei aufrechterhalten. Vielmehr wird die Beziehung insgesamt abgebrochen. Und insofern es sich nicht um eine Gewaltbeziehung, nicht um Zwangs- oder Sklavenarbeit handelt, sondern um eine ‘freiwillige’ Tauschbeziehung, sind die Nachteile der Exit-Option für die Betroffenen grösser als die Nachteile, die mit den ‘ausbeuterischen’ Praktiken verbunden sind.³⁵ Es ist eben für die Betroffenen vorteilhafter, ‘12 Stunden für ein paar Dollar’ zu schufteln, als ganz ohne Einkommen dazustehen.

Dieser Zusammenhang wird von Ökonomen mit Vorliebe unter dem Stichwort der ‘Kontraproduktivität’ sozialer Standards thematisiert. Ob es sich nun um Arbeitsbedingungen, Sozialpolitik oder Mieterschutz handelt, überall lauern die ‘schlechten Folgen guter’ oder gar ‘gutgemeinter Absichten’. Albert O. Hirschman hat dies die „These der Sinnverkehrung oder von den pervertierten guten Absichten“³⁶ genannt. Bezogen auf die Einführung global verbindlicher sozialer Mindeststandards heisst dies: „Sollten Massnahmen gleich welcher Art (...) darauf abzielen, das Aktivitätsniveau im Welthandel zu bremsen, wäre dies

33 Sautter (1995: 236).

34 Vgl. exemplarisch Martin/Schumann (1996: 201ff); Brassel/Windfuhr (1995: 144ff); Iten (1998).

35 Die Beseitigung von Zwangsarbeit ist – ganz anders als die Einführung von Gewerkschaftsrechten, das Verbot von Kinderarbeit sowie von ‘Diskriminierung’ – natürlich für die Betroffenen zweifellos von Vorteil. Gleichwohl stellt Adamy (1994: 579) für die Bestimmung „grundlegender Menschenrechte der Arbeitswelt“ diese Rechte ohne Differenzierung in eine Reihe.

36 Vgl. Hirschman (1989: 244ff, hier 248).

völlig kontraproduktiv.“ Durch „Behinderung des Güterverkehrs (...) würde man die Länder eines Wachstumsmotors berauben, den sie dringend benötigen.“³⁷ Der ‘komparative Kostenvorteil’ bzw. der Wettbewerbsvorsprung der aufstrebenden Schwellenländer besteht ja gerade darin, dass sie Arbeit anbieten, die – wie Afheldt es formuliert – „billig wie Dreck“³⁸ ist. Ihre Schwäche, wie sie sich in niedrigen Arbeitsstandards und Löhnen zeigt, ist wettbewerblich gesehen ihre Stärke: Sie locken global anlagesuchendes Kapital an bzw. aus anderen Verwendungen ab. Mit der Einführung von Sozialklauseln würde ihnen dieser ‘Vorteil’ genommen, denn er besteht nur dann, wenn er zugleich einen Vorteil für die Marktgegenseite bildet – für die Arbeitgeber also oder auch für die Abnehmer der Produkte. Mit Karl Homann liesse sich sagen, dass wir es hier mit einem Beispiel dafür zu tun haben, wie „unter den Bedingungen der Moderne“ (von Markt und Wettbewerb) die „Implementation [einer Norm, UT] auf ihre Geltung durchschlägt“.³⁹

Allerdings gilt die These der ‘Kontraproduktivität’ nur unter zwei Voraussetzungen: Zum einen muss ein ‘eigeninteressiertes’ Handeln mindestens für eine Seite (hier: den Arbeitgeber bzw. die Unternehmung⁴⁰) angenommen werden. Ohne diese ‘Bedingung’ (Homann) wäre es ja problemlos ‘möglich’, dass die Arbeitgeberseite Opportunitätskosten hinnimmt bzw. nicht alles ausnutzt, was zum eigenen Vorteil eigentlich möglich wäre, und dafür bessere Arbeitsbedingungen gewährt und höhere Löhne zahlt. Die These würde also *praktisch* widerlegt. Zum anderen muss angenommen werden, dass die andere Seite (hier: die Arbeitnehmer) Grenzanbieter sind.⁴¹ Grenzanbieter zu sein bedeutet, dass jeder Verlust an ‘Effizienz’, jedes noch so kleine Nachlassen an Leistungsfähigkeit und jede Preis-, d.h. Lohnkostenerhöhung sofort mit der Exit-Option, also z.B. der Entlassung, ‘bestraft’ wird.

37 Langhammer (1997: 182, 185f); vgl. auch Adamy (1994: 584).

38 Afheldt (1994: 58ff).

39 Homann/Blome-Drees (1992: 107); Homann/Pies (1994: 3, 5, 11f).

40 Zu denken ist jedoch auch an die Konsumenten.

41 Neoklassische Ökonomen würden von ‘vollständiger Konkurrenz’ sprechen. Dieses Modell ist jedoch ungeeignet, denn es klammert Unternehmertum aus. Vgl. Thielemann (1996: 320).

Grenzanbieterschaft wird zwar strenggenommen niemals erreicht,⁴² dennoch handelt es sich um ein sinnvolles Konstrukt. Es macht auf die Grenzen aufmerksam, innerhalb derer wechselseitig (und nicht bloss einseitig) vorteilhafte Tauschgeschäfte möglich sind, und damit auf die Spielräume der Nutzen- und Kostenverteilung *innerhalb* dieser Grenzen.⁴³ Hierzu passt dann auch der Hinweis in der ‘Havanna Charta’: „soweit es die Produktivität erlaubt.“⁴⁴ Damit wäre dann nicht etwa gemeint, dass sich die ‘Fairness’ aus der ‘Produktivität’ ergibt bzw. durch diese zu definieren wäre nach dem Motto: Wenn der Punkt ‘wahrhafter Produktivität’ erreicht ist, also sowohl die ‘volle’ Leistung erbracht, als auch der ‘volle’ Preis (Lohn) bezahlt wird – je nach Leistungsfähigkeit des Arbeitnehmers ein Niedrigstlohn –, dann hat das Arbeitsverhältnis als ‘fair’ zu gelten. Dies wäre blanker Ökonomismus. Vielmehr wird hiermit wohl auf den Verteilungsspielraum abgestellt, der sich *innerhalb* des Bereichs wechselseitiger Vorteilhaftigkeit notwendigerweise ergibt. Möglicherweise – und angesichts des vermutlichen Mangels an strategischer Selbstbehauptungsfähigkeit der betroffenen Arbeitnehmer: *wahrscheinlicherweise* – könnten nämlich für die Arbeitnehmer bessere Vertragsbedingungen erzielt

42 Hier ist vor allem darauf hinzuweisen, dass Güter und Produktionsfaktoren strenggenommen niemals homogen sind, d.h. bei der Leistungsfähigkeit des einen im Vergleich zum Nächstbesseren besteht stets ein gewisser Abstand, der nicht infinitesimal klein ist, sondern ziemlich gross sein kann. Insofern könnte man formulieren, dass jede Einkommensposition ein ‘monopolistisches’ Moment hat; vgl. auch Schumpeter (1993: 162), Thielemann (1996: 219, 300f).

Die zweite Unschärfe des Konzepts ist darin zu erblicken, dass Anbieter ihren Status als mögliche Grenzanbieter stets durch den *Willen* zu erhöhter Leistungsbereitschaft ‘wettmachen’ können. Sie *müssen* nicht entlassen werden – sie *können* ihre Anstellung stets behalten. Es macht jedoch m.E. keinen Sinn, die ‘Kosten’ der Verbesserung marktrelevanter Fähigkeiten (bzw. der Investition ins eigene Humankapital) auch noch ins ökonomische Konzept zu integrieren. Diese Kosten sind überhaupt nur wahrnehmbar, wenn wir uns vom ökonomischen Modell lösen und uns nicht nur für die Leistungsfähigkeit, sondern auch für das Wohlergehen anderer interessieren.

43 Damit soll nicht gesagt werden, das ethische Vernunft nur innerhalb dieser Grenzen ‘möglich’ ist, sondern lediglich, dass hier moralische Forderungen leichter *zumutbar* sind. Überdies sollte aus den Ausführungen der vorherigen Fussnote deutlich werden, dass es sich hierbei nur um eine Heuristik handelt. Was ‘möglich’ ist, hängt davon ab, was die Beteiligten *wollen* bzw. *wollen sollen* – vgl. auch Ulrich (1997: 156ff). ‘Unter den Bedingungen’ (Homann) der Gewinnmaximierung ist keine einzige ethische Forderung ‘möglich’, es sei denn, man hängt dem irrationalen Glauben einer moralischen Metaphysik des Marktes an.

44 Vgl. oben Fussnote 30.

werden, *ohne* dass die Arbeitgeber sogleich eine für sie vorteilhaftere Alternative für das spezifisch gebundene Kapital wählen könnten.⁴⁵

Wie gross diese Spielräume sind, die sich „innerhalb der Grenzen bewegen, die durch die Bedingungen wechselseitigen Vorteils gegeben sind“,⁴⁶ ist wohl schwer abzuschätzen. Vielleicht auch um diese Spielräume zugunsten der Arbeitnehmer besser abschätzen zu können, pocht die ILO mit besonderem Nachdruck auf Gewerkschaftsrechte.⁴⁷ Die Funktion der Gewerkschaften läge dann nicht etwa darin, die ‘Produktivität’ bzw. Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitnehmer zu erhöhen, sondern bei gegebener Wettbewerbsfähigkeit das herauszuholen, was herauszuholen eigentlich möglich ist. Es ginge darum, ‘Betrug’ und ‘Ausbeutung’ – so wie die Begriffe in der ökonomischen Theorie und heute oftmals auch alltagssprachlich verwendet werden – abzubauen.⁴⁸ Die Gewerkschaften, oder welche Instanz sonst diese Sozialklauseln zur Geltung bringt, träten an die Arbeitnehmer mit der Einsicht heran: Ist euch eigentlich klar, dass ihr höhere Löhne und verbesserte Arbeitsbedingungen verlangen könntet, ohne dass ihr Entlassungen zu befürchten habt? Den Betroffenen würde somit eine „‘countervailing power’ bei Lohnverhandlungen“⁴⁹ zuteil – genauer: sie würden über ihre wahren Interessen und Durchsetzungschancen aufgeklärt. Der damit erkennbare Verteilungsspielraum *muss* dabei allerdings nicht nach normativ-ethischen Gesichtspunkten gestaltet werden. Auch hierfür gibt es eine ökonomische, d.h. vorteilsbasierte Lösung. David Gauthier hat gezeigt, dass unter ‘non-tuistischen’ Vorzeichen der strikten wechselseitigen Vorteilsmaximierung das Prinzip der ‘split the difference’ bzw. der ‘minimax relative concession’ gewählt würde: Jede Seite „receives half of the co-

45 Der Hinweis auf die Spezifität von Produktionsfaktoren bzw. Sachkapital mag die *ungeheure Macht* des Finanzkapitalmarktes andeuten. Es genügen ein paar Eingaben auf die Tastatur irgendeines über Swift global vernetzten Computers – und schon ist die Exit-Option ausgeführt; vgl. Martin/Schumann (1996: 74ff, 127ff).

46 Buchanan (1990: 47).

47 Vgl. Adamy (1994: 579, 582); Grossmann/Koopmann (1994: 587).

48 Ausbeutung und Betrug wird im ökonomischen Verständnis dadurch definiert, dass nicht der ‘wahre (Markt-) Preis’ – die Klassik sprach vom ‘natürlichen Preis’ – gezahlt wird, sondern ein höherer oder niedrigerer. So schreibt beispielsweise Schmidtchen (1979: 291): „Solange die Wettbewerbsfreiheit nicht beschränkt ist, kann es niemals zu einer Ausbeutung kommen“ – und das heisst: solange alle Beteiligten ihre wahren Eigeninteressen voll, also mit der vollen Wucht ihrer Macht (Wettbewerbsfähigkeit bzw. Kaufkraft) wahrnehmen.

49 Vgl. Sautter (1995: 234, vgl. auch 231).

operative surplus“⁵⁰, also des nur gemeinsam erreichbaren Überschusses – wobei der ‘co-operative surplus’ zu messen ist als die Summe der Opportunitätsgewinne beider Seiten. Es gibt dann einfach kein anderes Entscheidungskriterium, als sich sozusagen in der Mitte zu treffen.

Solange die Grenzen wechselseitigen Vorteils nicht überschritten sind, gilt selbst unter der Bedingung des Egoismus mindestens einer Seite also die These der ‘Kontraproduktivität’ von Sozialstandards nicht, ebensowenig wie diejenige des ‘Protektionismus’ der reichen Arbeitnehmer im Norden zu Lasten der armen Arbeitnehmer im Süden.⁵¹ Sozialklauseln stärken zwar niemals die Position der Arbeitnehmer; sie tragen nicht zu ihrer ‘Produktivität’ bei und führen somit, weil sie eine Preiserhöhung bei gleicher Leistung bedeuten, tendenziell zu einer Schwächung ihrer Position, nämlich dann, wenn der – im wahrsten Sinne des Wortes – ‘objektive’ Bargainingspielraum überschritten wird. Doch können sie ihre tatsächliche Position konsolidieren – also klären, wo das *wahre Machtgleichgewicht* liegt.

Auf der anderen Seite jedoch bedeutet dies auch, dass sich nicht ohne weiteres behaupten lässt, dass „existentielle Arbeitnehmerrechte“⁵² in jedem Fall durch Sozialklauseln gesichert würden – es sei denn, man *definiert* das, was „grundlegende Menschenrechte der Arbeitswelt“⁵³ heisst, ökonomistisch durch wechselseitigen Vorteil und Wettbewerb, d.h. durch die nächstbeste Alternative, die die stets abwanderungsbereiten Tauschpartner (Arbeitgeber und Arbeitnehmer) haben. Das Problem des ‘Durschlagens’ (Homann) wird also allenfalls entschärft, dessen Gültigkeit aber nach wie vor vorausgesetzt. So argumentiert Sautter: Wenn eine „exzessive Anwendung dieser Klauseln“ zur „Verschlechterung der Einkommens- und Beschäftigungssituation in Entwicklungsländern“ führt, so wäre dies „ein direkter Widerspruch zur humanistischen Zielsetzung von Sozialklauseln.“⁵⁴ Auf die internationale Rechtsverbindlichkeit ‘exzessiver’, d.h. durch Markt und Wettbewerb als exzessiv *definierter* Sozialklauseln zu pochen, wäre also als *inhuman* zu beurteilen. Oder:

„If the demands to raise the labor standards in the less developed countries reflect transborder moral concerns – that we are obligated to secure for Mexicans the standards

50 Vgl. Gauthier (1986: 152f, 272ff). Das heisst natürlich nicht, dass die ‘Gewinne’ zu gleichen Teilen verteilt werden müssten. Das erhellt bereits der Umstand, dass die Arbeitnehmerlöhne ja (mindestens) einen Grossteil der Kapitalkosten ausmachen (ansonsten gibt es ja nur Bodenrente).

51 Vgl. auch Sautter (1995: 231).

52 Adamy (1994: 583).

53 Adamy (1994: 579).

54 Sautter (1995: 232).

which we consider to be their right – then their probity and acceptability would require scrutiny of the moral soundness of these standards. Then a skeptic could well argue that several of the proposed standards are culture-specific and may actually harm, rather than help, the poor in the developing countries.⁵⁵

Im Klartext: Weil nun einmal die Tauschpartner der Arbeitnehmer in den Entwicklungsländern, wie überall sonst, die *Macht* haben, die Exit-Option zu wählen, falls die Sozialstandards ‘zu hoch’ sind, wäre damit deren ‘moralische Gültigkeit’ (soundness) widerlegt! Das ist genau das, was Hayek mit ‘Wettbewerb als Entdeckungsverfahren’⁵⁶ meint. Auch die Forderung, Sozial- oder auch Umweltstandards sollten ‘dem jeweiligen Entwicklungsstand’ entsprechen, um die Länder nicht ihrer ‘natürlichen Vorteile im Welthandel’⁵⁷ zu berauben, zeigt, wie die ‘Bedingungen’ (Homann) der Weltmarktkonkurrenz auf die Geltung der Normen ‘durchschlagen’.

Eine wirkliche Lösung des (Doppel-) Problems der Verbesserung der Lage der Arbeitnehmer in den Entwicklungs- und Schwellenländern und zugleich der Wahrung ‘sozialer Errungenschaften’ im Norden ist durch Sozialklauseln also nicht zu erreichen. Ob nicht-‘exzessive’ (Sautter) Standards ausreichen, um den Arbeitnehmern im Süden eine *menschenwürdige* Existenz zu sichern bzw. allererst zu ermöglichen, hängt von der globalen Wettbewerbskonstellation, aus ethischer Sicht also vom Zufall ab – genauer: vom Recht des Wettbe-

55 Bhagwati (1996: 1f).

56 Vgl. Hayek (1981: 97-134). Die kulturspezifische Vielfalt von Normen einerseits und deren wettbewerbliche ‘Widerlegung’ andererseits ist zunächst etwas Grundverschiedenes. Wenn aber Bhagwati (1996: 3) beides durch ein einfaches ‘Und’ („the proposed standards are culture-specific *and* may actually harm...“) gleichsetzt, mag sich hier nochmals das ‘Durchschlagen’ des Wettbewerbs in einem tieferen Sinne zeigen. ‘Normenvielfalt’ muss nämlich nicht, wie Bhagwati suggeriert, auf „differences in fundamentals across countries“ zurückzuführen sein, also auf *originär* andere Wertvorstellungen und Lebensformen. Vielmehr können Standards und Normen – angesichts der Stärke der Konkurrenten – möglicherweise auf den Weltmärkten einfach nicht *durchgesetzt* werden. Und *darum* lässt sich dann eine Vielfalt von Standards feststellen – von unterschiedlichen *hohen* nämlich. Der Wettbewerb als ein *systemischer*, sich hinter dem Rücken der Akteure abspielender Prozess schlägt eben auf die empirisch vorfindlichen *Wertvorstellungen* durch. Man könnte hier von einer ‘systemischen Werttheorie’ (vgl. Thielemann 1996: passim.) sprechen, die nicht nur aus der ökonomischen Theorie herausgelesen werden kann, sondern offenbar auch ein reales Gegenstück hat. Es *scheint* dann allenfalls so, dass die Individuen ihre Standards frei gewählt haben, eigentlich aber ist das Recht des Stärkeren am Werk. Dieses suggestiv in die Manifestation eines autonomen, kulturspezifischen Willens umzumünzen, darf als zynisch bezeichnet werden.

57 Adamy (1994: 584). Vgl. auch Grossmann/Koopmann (1994: 586).

werbsstärkeren.⁵⁸ Und sollte von den Sozialklauseln tatsächlich ein ‘protektionistischer’ Schutzeffekt für die Arbeitnehmer im Norden ausgehen, also etwa die gleichen (hohen) Standards auf globaler Ebene rechtsverbindlich gemacht werden, so würden vermutlich viele, wenn nicht gar die meisten der Beschäftigungen in den Entwicklungsländern unrentabel, also aufgegeben. „[Forced] harmonization (...) will ipso facto harm the poor countries.“⁵⁹ Übrig bleiben also allenfalls solche Standards, die wir oben mit Gewerkschaftsrechten gleichgesetzt haben, also „kurzfristige Massnahmen einer sozialen Verbesserung, die die Marktkräfte keineswegs ausser Kraft setzen,“ sondern bloss den von der Produktivität bzw. Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitnehmer vorgegebenen „Lohnerhöhungsspielraum“ ausschöpfen. „Um solche [vermutlich also eher marginalen, UT] Massnahmen geht es bei den Sozialklauseln.“⁶⁰

Damit erweisen sich *ordoliberal*e Ansätze im weiteren Sinne, also solche, die normative Standards nicht über ‘Interventionismus’ oder auch ‘Protektionismus’, sondern über die Gestaltung der ‘Rahmenordnung’ des Markt- und Wettbewerbsprozesses zur Geltung und Wirkung zu bringen versuchen, als ungeeignet. Die Idee dabei ist ja, den ‘freien Austausch’ nicht zu beschränken und gleichwohl den Marktprozess in eine ethisch gewünschte Richtung zu lenken. Offenbar jedoch lässt sich der Unterschied zwischen ‘Spielzügen’, die dem freien Ermessen der (annahmegemäss vorteilsorientiert) Agierenden – kantisch gesprochen also ihrer Willkürfreiheit – überantwortet werden sollen, und den ‘Spielregeln’ bzw. der ‘Rahmenordnung’, die als autonom gestaltbar angenommen werden, nicht aufrechterhalten.⁶¹ Jede politische Massnahme des

58 Es ist daher unverständlich, wie Adamy (1994: 583) behaupten kann: „Da sich Sozialklauseln in internationalen Handelsverträgen auf existentielle Arbeitnehmerrechte beschränken, sollen und können die komparativen Kostenvorteile der Entwicklungsländer keinesfalls aufgehoben werden.“ Daraus wird allenfalls ein (allerdings ökonomistischer) Schuh, wenn gefolgert wird: Überall da, wo ‘komparative Kostenvorteile’ aufgehoben werden, also gegenüber den Arbeitnehmern die Exit-Option gewählt wird, haben sicher keine ‘existenziellen Arbeitnehmerrechte’ vorgelegen.

59 Bhagwati (1996: 5). Vgl. auch Bhagwati/Srinivasan (1996: 166f): „Harmonization (...) will necessarily harm the other [lower-standard, UT] country.“

60 Sautter (1995: 234, 231). Auch Adamy (1994: 585) kommt zu dem Schluss, dass Sozialklauseln sich „auf die Ausmerzung der krassesten Formen der Ausbeutung beschränken“. Wir haben gesehen: Selbst da kann man sich nicht so sicher sein.

61 Denkbar weitgehend ist die Autonomie der Ordnungspolitik nach Homann (1990: 39): „Paradigmatisch gesehen, besteht im Wettbewerbsprozess von der Anfangsausstattung bis zu den Marktergebnissen [also zwischen Spielvorgaben bzw. Spielregeln und Spielzügen, UT] ein quasi-determinierter Zusammenhang.“ Rätselhaft ist dann allerdings, wie die ‘Bedingungen der modernen Wirtschaft’ (Homann), Spielzüge also, auf die ordnungspolitisch gesetzten Normen ‘durchschlagen’ können sollen.

Schutzes der einen Seite gegenüber der Marktgegenseite, auch wenn man sie als eine Veränderung der ‘Spielregeln’ klassiert, läuft bestenfalls ins Leere; wenn sie die Grenzen wechselseitigen Vorteils überschreitet, wird das Gegenteil bewirkt. Der Trick, sich auf die ‘Rahmenordnung’ zu beschränken und Markt und Wettbewerb freien Lauf zu lassen, funktioniert nicht. Es hilft nicht weiter zu postulieren, dass es „entscheidend darauf an[kommt], dass der Wettbewerb in einem Rahmen erfolgt, der grundlegende Menschenrechte der Arbeitswelt einschliesst.“⁶² Diese sind nämlich nicht eine mögliche ‘Vor-’ oder ‘Rahmenbedingung’ des Wettbewerbs, sondern selbst *Gegenstand* desselben.⁶³

Natürlich läge hinsichtlich der Verbesserung der Lage in den Entwicklungsländern eine schlichte Lösung nahe. Sozialklauseln, die über Gewerkschaftsrechte hinausgehen, bewirken, dass das Arbeitsangebot verteuert wird und somit die Gefahr besteht, dass die Arbeitgeber die Exit-Option wählen. Denn sie bindet ja vor allem – im Grenzfall: einzig – die ‘produktive’ Leistung an die Arbeitnehmer, ihre ‘Produktivität’.⁶⁴ An ihnen also läge es, den Standards freiwillig, also aus moralischer Einsicht heraus einzuhalten. Systematisch betrachtet bedeutet dies: Die ‘Bedingungen’ der Wirtschaftsethik werden ein Stück weit zu *Adressaten*. Zwingen kann man sie dazu schlechterdings nicht, zumindest solange ihnen die Wahl irgendeiner alternativen Exit-Option nicht verwehrt wird. Ebenso ist natürlich daran zu denken, die Abnehmer bzw. Konsumenten, die ja häufig selbst aus dem wohlhabenden Norden stammen, als Adressaten ethischer Forderungen in den Blick zu nehmen. Beides lässt sich

62 Adamy (1994: 579).

63 Diesen Zusammenhang übersieht Samir Amin, zit. nach Afheld (1994: 211), vollständig: „Sollen soziale Erträglichkeit und Umweltverträglichkeit in einer Marktwirtschaft durchgesetzt werden, müssen die Rahmenbedingungen des Marktes so gesetzt werden, dass der Selektionsmechanismus des Marktes die besten Lösungen für die Produktion finden kann, die auch den sozialen Notwendigkeiten und den Umweltbedingungen genügen.“ Der ‘Selektionsmechanismus des Marktes’ *besteht* aber gerade darin, dass ‘soziale Notwendigkeiten’ unberücksichtigt bleiben (es sei denn, sie treten mit Kaufkraft auf). Schliesslich ist der Marktprozess kein menschenfrei ablaufender ‘Marktmechanismus’, wie es oftmals heisst, sondern ein Prozess des *Kampfes zwischen Menschen* um Einkommen. Die ‘Rahmenbedingungen’, die ‘soziale Notwendigkeiten’ umfassen können sollen, und der Selektionsmechanismus sind also nicht voneinander unabhängig.

64 Dies ist der Zusammenhang, der lebensweltlichen Normalitätsunterstellungen Hohn spricht. Die Einsicht in den Tausch-(nicht: Herrschafts-)Charakter des Marktes wurde von Kittsteiner (1998: 43) in einem Kommentar zum 150-jährigen Jubiläum des Kommunistischen Manifests angesichts seiner Aktualität in Zeiten der Globalisierung so ausgedrückt: „Karl Marx würde seinen Augen nicht trauen: Inzwischen ist es zum Privileg geworden, sich ‘ausbeuten’ lassen zu dürfen.“

als Ansatz der „positiven Anreize“⁶⁵ begreifen: Man bezahlt mehr – ob nun auf freiwilliger oder rechtsverbindlicher Basis –, um die Lage derjenigen, die sich am unteren Ende der globalen Einkommensskala befinden, zu verbessern.⁶⁶ Unter die Massnahme ‘positiver Anreize’ können auch die Konkurrenten aus dem Norden fallen, etwa indem Zollpräferenzen für verbesserte Sozialstandards gewährt werden.⁶⁷ Beide Fälle lassen sich so interpretieren, dass die Bürger der Wohlstandsregionen der Welt die Bürger aus den Armutsregionen aktiv, d.h. mit finanziellen Auswirkungen für sie, unterstützen.

Damit ist natürlich noch nichts über die Verteilung dieser Lasten *innerhalb* des reichen Nordens gesagt. Der zunehmende Druck vor allem auf die weniger gut ausgebildeten bzw. wettbewerbsfähigen Arbeitnehmer, der auch oder sogar vor allem durch die Armutskonkurrenz aus den Niedriglohnländern entsteht, bildet ja einen der wesentlichen Anlässe für die Besorgnis, die unter dem Titel ‘Globalisierung’ artikuliert wird. Dieser Druck auf soziale Standards entsteht aus dem freien Handel und dem damit verbundenen Wettbewerb. Der soeben angedeutete Lösungsversuch einer globalen Sozialpolitik, der am freien Waren- und Güterverkehr nicht rüttelt, liefe also auf einen *zusätzlichen* Druck auf die Arbeitsmärkte des Nordens hinaus – insbesondere, wenn sich das Kapital weiter den sozialpolitischen Pflichten entzieht.⁶⁸ Aber natürlich liesse sich genau hier verteilungspolitisch ansetzen, was etwa Martin und Schumann andeuten, indem sie schreiben:

„Es sind die Privilegierten in Nord und Süd, also Vermögende, Kapitalbesitzer und Hochqualifizierte, denen die Globalisierung der Ökonomie auf Kosten der übrigen Bevölkerung einen immer grösseren Teil des weltweit erwirtschafteten – und wachsenden – Wohlstandes einbringt.“⁶⁹

Doch hat Sozialpolitik – einmal vorausgesetzt, sie sei durchsetzbar bzw. ‘finanzierbar’ – stets den Charakter einer Symptombekämpfung. Warum also sollte man nicht einmal versuchsweise bei den Ursachen, also den ‘Bedingungen der modernen Wirtschaft’ (Homann) selbst ansetzen (Abschnitt 2)? Zudem

65 Grossmann/Koopmann (1994: 587).

66 Dass hier erhebliche Verteilungsspielräume existieren, würden diese nun von Arbeitgebern, Konsumenten oder beiden gemeinsam getragen, machen die folgenden Grössenverhältnisse klar: Ein Sportschuh kostet in Europa oder den USA bis zu \$ 150; die indonesischen Arbeiter(-innen) nähen und stanzen diese Schuhe zu einem Tageslohn von weniger als \$3, was „auch für indonesische Verhältnisse einem Hungerlohn“ entspricht. Vgl. Martin/Schumann (1996: 201).

67 Vgl. Adamy (1984: 584); Grossmann/Koopmann (1984: 586f).

68 Vgl. Martin/Schumann (1996: 91ff, 271ff).

69 Martin/Schumann (1996: 211).

ist noch gar nicht geklärt, was mit der ‘Wachstumsmaschine Globalisierung’ – unter welchen ‘Rahmenbedingungen’ diese auch immer ihren Gang nehmen soll – normativ letztlich auf dem Spiel steht (Abschnitt 3).

2. ‘Free Trade’ – im Interesse der Armen?

Wenn wir einmal von einer globalen Sozialpolitik (im Sinne der Umverteilung) absehen und annehmen, Gewerkschaftsrechte seien weltweit etabliert, dann müsste die Schaffung darüber hinausgehender ‘fairer Voraussetzungen’ des Wettbewerbs gegenüber den Niedriglohnanbietern als *unfair* gelten. Nicht ‘fair trade’, sondern ‘free trade’ wäre fair.⁷⁰ Der unbeschränkte Warenaustausch auf allen Märkten läge voll im Interesse der ärmeren Bevölkerungsteile dieser Welt.⁷¹ „Sozialer Fortschritt“ – auch und gerade in den Entwicklungsländern – „wird eher durch Handelserleichterungen als durch Handelsbeschränkungen gefördert.“⁷² Sollten die Anbieter in den Entwicklungsländern dann tatsächlich noch unter Bedingungen niedriger Sozialstandards produzieren, „um Wettbewerbsvorteile auf Weltmärkten zu erlangen“, so wäre dies „ihre Entscheidung, für die sie allein verantwortlich wären.“⁷³ Den gleichen Gedanken hat Wilhelm Röpke bereits 1954 formuliert: „Die unbeschränkte Freiheit der Menschen und des Kapitals (würde) die relative Armut eines Landes zu einem selbstgewählten Schicksal machen“⁷⁴ – und nicht etwa auf Fremdverschulden zurückzuführen sein. Man muss kein Anhänger der Dependenztheorie sein, um hier begründete Skepsis anzumelden. Nähern wir uns der Begründung empirisch:

In einem Bericht über die Arbeitsbedingungen bei der Sportschuhproduktion in Entwicklungsländern, betitelt mit „Hartes Brot für Vietnams Schuharbeiter“, wunderte sich der Autor, warum die Arbeiter die „infernalisches anmutenden Arbeitsbedingungen“, den „gesundheitsschädlichen Mix [aus] Staub, Dämpfen und Hitze“ akzeptieren – und dies auch noch bei Niedrigstlöhnen. „Für den

70 Vgl. Bhagwati/Srinivasan (1996: 168): „The notion (...) [of] ‘unfair trade’ (...) is itself illegitimate.“ Vgl. auch Gundlach et al. (1996: 50): „Schutz vor ‘unfairem’ Wettbewerb“ bedeutet u.a. (Opportunitäts-)Verluste für potentielle Konkurrenten. Diese „kommen oft aus sehr armen Ländern. Für sie bedeutet die Aufhebung des Diskriminierungsverbots [des als Normalfall unterstellten reinen Prinzips von Leistung und Gegenleistung, UT] ein besonderes Mass an Unfairness.“

71 Vgl. auch Leisinger (1997: 141): „‘Mehr Markt’ [führt] auch in der Dritten Welt zu besseren wirtschaftlichen und sozialen Ergebnissen (...), und zwar für alle Bevölkerungsschichten.“

72 Grossmann/Koopmann (1984: 591).

73 Langhammer (1997: 186) – Hervorhebung UT.

74 Röpke (1954: 198f).

Besucher wirkt schleierhaft, wie sich Menschen finden, die zu solchen Bedingungen rackern.“⁷⁵ Die Antwort der ökonomischen Theorie lautet: Weil es für sie vorteilhafter ist als alle anderen Alternativen, zumindest als alle anderen erwogenen Alternativen. Vermutlich wird auf Ricardos Theorie ‘komparativer Kostenvorteile’ (bzw. Kostenvorsprünge) verwiesen, die nach Bhagwati einen „unwiderlegbaren Beweis für die Vorteile des freien Handels“⁷⁶ liefert. Die Vorteilhaftigkeit des Tausches (für die Tauschpartner!) mag wohl analytisch richtig sein, obwohl sie unter Solidaritätsgesichtspunkten und angesichts der krassen Ungleichverteilung des Wohlstands auf Weltniveau reichlich zynisch anmutet. Davon abgesehen ist die eigentlich relevante und interessante Frage jedoch: Die Akzeptanz von Billiglohnjobs mag vorteilhaft für die Betroffenen sein, aber vorteilhaft *relativ wozu?* Der in der Regel – also von Fehlkalkulationen und Betrug abgesehen – reziprok vorteilhafte Tauschvertrag verweist stets auf eine *vorvertragliche* Situation, sozusagen auf einen Status quo, relativ zu dem sich überhaupt erst von Vorteilen reden lässt.⁷⁷ Beispiel Malaysia: Dort hat sich eine Mittelklasse herausgebildet, deren

„zunehmende ökonomische Potenz [einhergeht] mit oft unmenschlichen Arbeitsbedingungen für die Unterschicht und der Freigabe von mehr als einer Million Gastarbeitern aus den ärmeren Nachbarländern zur beliebigen Erpressung. Nach drei Jahren müssen sie ohnehin ausnahmslos das Land wieder verlassen und Platz für neue Billigkräfte machen. Darum muss Siemens in seiner malaysischen Chip-Fabrik die einheimischen Fachkräfte schon relativ gut bezahlen, nicht aber die 600 indonesischen Fließbandarbeiterinnen, die sich der Weltkonzern wie Leibeigene hält. Für 350 Mark im Monat schufteten sie sechs, oft sogar sieben Tage in der Woche und wohnen in einem werkseigenen Wohnheim, das nachts verschlossen wird wie ein Gefängnis.“⁷⁸

Nehmen wir an, es handelte sich hierbei nicht um Freiheitsberaubung und Zwangsarbeit, sondern um ein Geschäft, dessen Bedingungen den Gastarbeitern vorher bekannt sind. Die Firma zwingt sie also nicht etwa, diese Bedingungen zu akzeptieren, vielmehr ist ihre momentane Lage ihr ‘selbstgewähltes Schicksal’ (Röpke). Woher aber kommen diese Gastarbeiter, für die die jetzigen ‘unmenschlichen Arbeitsbedingungen’ offenbar eine *Verbesserung* ihrer

75 Iten (1998).

76 Bhagwati (1990: 81). Vgl. auch Röpke (1954: 263): „Die Theorie der komparativen Kosten ist eine jener schlechthin evidenten Wahrheiten der Nationalökonomie, die zwar verfeinert, aber nicht widerlegt werden können.“

77 Vgl. auch Buchanan (1991: 204), der herausstellt, dass es logischerweise eine „vorvertragliche Basis für die Messung des gemeinsamen Überschusses“ geben muss.

78 Martin/Schumann (1996: 201f).

Lage darstellen? *Warum* ist dies für sie vorteilhaft? Allgemeiner gefragt: Woher rührt die „Existenz des praktisch unbegrenzten Arbeitsangebotes im Süden“, welches „dauerhaften Druck auf die Löhne weltweit ausübt“?⁷⁹

Natürlich liessen sich hier die üblichen Erklärungsmuster der Entwicklungstheorien anführen: Der Grossteil der Menschheit war schon immer arm, und die sich nun global ausbreitende Marktwirtschaft bietet endlich eine Chance, sich aus dieser Armut zu befreien. Ausserdem gibt es den Druck des Bevölkerungswachstums. Auch liesse sich die Ungleichverteilung der natürlichen Ressourcen (der ‘Anfangsausstattung’) besonders in den Armutsregionen dieser Welt anführen. All dies spräche jedoch nicht gegen die These, Globalisierung, also der freie Güteraustausch auf den Weltmärkten, läge im Interesse der Armen. Bezogen auf die globalen Marktprozess gäbe nicht durch menschliches Handeln verursachtes *Müssen*, nicht *Zwang*, sondern *Wollen* den Ausschlag.

Da die Billiglohnjobs zumeist in den städtischen Agglomerationen zu finden sind, könnten die Theorien über Landflucht zur Klärung beitragen.⁸⁰ Doch beide der kursierenden Erklärungsansätze, sowohl das Migrationsmodell von Harris-Todaro, das mit Opportunitätskostenkalkülen operiert,⁸¹ als auch der Ansatz von Stark, führen Migration auf ein *Wollen*, nicht ein *Müssen* zurück – der eine Ansatz bereits grundbegrifflich, der andere, indem er die Motive im Erschliessen *weiterer* Einkommensquellen für bäuerliche Grossfamilien erblickt.⁸² Auch eine Erklärung aus Überbevölkerung⁸³ lässt sich wohl kaum als Ausdruck ausgeübten Zwangs deuten. Allerdings sollte der Hinweis von Lachmann, dass „die Landflucht den Anteil derer (verstärkt), die zur Adaption an technischen Fortschritt nicht fähig oder bereit“⁸⁴ sind, zu denken geben. Woher rührt dieser technische Fortschritt in der Landwirtschaft, der offenbar Anpassungsbereitschaft erfordert?

Für die Erklärung der Bereitschaft zur Annahme von ‘Billiglohnjobs’, von Jobs zu fast jedem Preis und unter fast jeder Bedingung, mag die folgende Überlegung hilfreich sein.⁸⁵ Rund 55 % der Weltbevölkerung sind Bauern oder Landarbeiter; viele davon wirtschaften auf Subsistenzbasis oder produzieren

79 Costanza et al. (1995: 18).

80 Vgl. Lachmann (1997: 57ff).

81 Vgl. Lachmann (1997: 59): „Eine Migration findet statt, wenn positive Nettoerträge durch die Zuwanderung in die städtische Region höher gewertet werden als die nicht-quantifizierbaren Kosten (etwa die der Ablösung vom traditionellen Familienverband).“

82 Vgl. Lachmann (1997: 61).

83 Vgl. Lachmann (1997: 62).

84 Vgl. Lachmann (1997: 62).

85 Vgl. Lang/Hines (1993: 94), Afheldt (1994: 200f).

zusätzlich für den lokalen Markt. In einigen Entwicklungsländern sind 80 % der Bevölkerung Kleinbauern. In den entwickelten Industrieländern hingegen beträgt der Anteil der Landbevölkerung heute nur etwa 3-5 %. Sollten sich die Entwicklungsländer durch Einsatz von Agrotechniken an die Verhältnisse in den entwickelten Industrie- und Dienstleistungsgesellschaften anpassen, so wären 1.9 Milliarden Menschen ohne Arbeit und Einkommen. Natürlich wären diese Menschen bereit, so ziemlich jede Arbeit, die ein Einkommen verspricht, 'freiwillig' anzunehmen.

Es ist nicht nur zu vermuten, dass der technische Fortschritt in der Landwirtschaft der Entwicklungsländer in vollem Gange ist, sondern auch, dass die hierfür notwendigen Agrotechniken durch den freien globalen Güterverkehr überhaupt erst verfügbar werden.

„As subsistence agriculture declines everywhere, hundreds of millions are drawn into the money economy and need jobs in order to live (...) The allure of urban life is attracting rural folk to factory jobs even as [oder besser: gerade *weil*, UT] the processes of industrialization are throwing them off the land. Even if they want to remain subsistence farmers, millions no longer have the choice since 'market forces', personified by local landlords and political chiefs, preempt their land for some profitable use.“⁸⁶

Schätzungen für China belaufen sich auf 100-180 Mio. verdrängter Bauern, die aus dem Inneren des Landes zu den Küstenregionen abgewandert sind.

„This growing pool of unemployed rural labor (...) will keep Asian manufacturing wages low for the foreseeable future. Worse, it will drive down western wages and attract more and more western firms to Asia.“⁸⁷

Ebenso ist daran zu denken, dass bisher lokal, vermutlich unter Bedingungen der 'embeddedness' (Polanyi) produzierte landwirtschaftliche Erzeugnisse von Importen aus den hochtechnisierten Agrarregionen des Nordens verdrängt werden. Die „wohlfeilen Preise“, die bekanntlich schon zu Marx' Zeiten die „schwere Artillerie“ des globalen Kapitalismus bildeten, tun auch hier ihr Werk, alles „Stehende und Ständische (...) verdampfen“⁸⁸ zu lassen. Auch die stärksten kulturellen Bande reichen meist nicht aus, der Verlockung zu widerstehen, sagen wir: den Reis nicht auf dem lokalen Markt, sondern im neu eröffneten Supermarkt zu kaufen – und so die in der Landwirtschaft tätigen Mitbürger im eigenen Land um Lohn und Brot zu bringen. Hiermit, also mit der Im-

86 Barnet/Cavanagh (1994: 291, 299).

87 Ayres (1996: 127f).

88 Marx/Engels (1959: 46f).

portwelle aus dem Norden, mag auch zu erklären sein, warum die Armut in Mexiko – zumindest Schätzungen zufolge – nach der Errichtung der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA, die unvermeidlicherweise eben auch Zone des freien Wettbewerbs ist, nicht ab-, sondern zunahm.⁸⁹

„Die weitere Öffnung der Märkte wird die Lage noch verschärfen. Vor allem Bauern und Landarbeiter, ein Viertel der mexikanischen Erwerbstätigen, werden massiv unter dem Druck der hochmechanisierten Argarbetriebe aus Nordamerika zu leiden haben.“⁹⁰

Wie konnte es geschehen, dass diese Zusammenhänge von den meisten Ökonomen und auch von vielen Analysten der Globalisierung übersehen wurden? Offenbar wird am Markt nur der (per definitionem reziprok vorteilhafte) *Tausch* betrachtet. Zwar ist auch viel von Wettbewerb die Rede, der „zum Wohle der Konsumenten, der Allgemeinheit“⁹¹ funktionieren soll – wobei man redlicherweise sagen müsste: soweit sie als Produzenten ihre Wettbewerbsfähigkeit und damit Zahlungsfähigkeit nicht verlieren. Doch wird Tausch und Wettbewerb eben nicht *zusammengedacht*. Wenn sich neue Tauschchancen eröffnen, so bedeutet dies *stets* und *unausweichlich* eine *Verschärfung* des Wettbewerbs. Der Marktprozess ist eben ein „Prozess schöpferischer Zerstörung“⁹², wobei das ‘Schöpferische’ im Tausch, das ‘Zerstörerische’ beim Wettbewerb zu verorten ist. Ein letztes Beispiel soll dies illustrieren:

„Wenn der Freihandel Millionen kleiner Reisbauern in Südostasien als arbeitslose Reservearmee in die Slums der Städte spült, weil sie mit dem Reis aus den Grossagrarbetrieben der USA nicht konkurrieren können, dann wird nach diesem Sieg des Freihandels dieselbe Menge Reis wie vorher von, sagen wir einmal, einem Zehntel der Bauern und Landarbeiter produziert und zudem noch billiger angeboten. Wenn gleichzeitig die deutsche Textilindustrie endgültig die Tore schliesst, weil dieselben Produkte in den Geschäften zum halben Preis angeboten werden können, wenn sie aus China (...) kommen, hat der Freihandel auch hier sein Versprechen erfüllt.“⁹³

Doch was folgt daraus *normativ*? Zunächst die Einsicht, dass es einer Milchmädchenrechnung entspricht zu behaupten, Globalisierung bzw. ‘free

89 Vgl. Der Spiegel, 38/1993, S. 131, zit. nach Afheldt (1994: 204f), Prash (1996: 40).

90 Afheldt (1994: 204f). Vgl. auch mit weiterem Hinweis auf den Wettbewerbsdruck aus den USA auf die arbeitsintensive, mittelständische Industrie Mexikos, Martin/Schumann (1996: 194f).

91 Homann/Blome-Drees (1992: 26). Vgl. auch Fels (1997): „Die Gewinner einer zunehmenden internationalen Verflechtung sind letztlich die Verbraucher, denn sie profitieren von einer breiteren Warenpalette und günstigeren Produkten.“

92 Schumpeter (1993: 134ff).

93 Afheldt (1994: 208f).

trade' läge im Interesse der ganz (oder ziemlich) Armen.⁹⁴ Denn es ist zumindest wahrscheinlich, dass eben dieser globale Austausch und der damit unausweichlich einhergehende Wettbewerb überhaupt erst die Not erzeugt hat, die dann nach einem marktlichen Ausweg verlangen mag, welcher in vielen Fällen zur Niedriglohnkonkurrenz führt. Für sich allein betrachtet mag dann eine 'protektionistische' Ver- oder Behinderung dieser Konkurrenz wohl tatsächlich als 'unfair' zu beurteilen sein.⁹⁵ Aber damit würde ja nicht an der eigentlichen Ursache des Problems, der zumindest *auch* durch den globalen Wettbewerb erzeugten Armut, angesetzt, sondern nur an einer Form der Symptombekämpfung – und diese würde dann als ethisch ungeeignet bzw. unfair verdammt. Überdies lautet die These der neoliberalen Globalisierungseuphoriker ja, dass Markt und Wettbewerb *generell* 'fair' ist, weil er es den Armen ermöglicht, einen Ausweg aus ihrer Lage zu finden. Dies mag für einen isoliert betrachteten Markt, z.B. den Textilmarkt, zutreffen. Der Marktprozess ist jedoch nicht isoliert, fein säuberlich in Branchen aufgeteilt, zu betrachten. Das ergibt sich beispielsweise daraus, dass die Niedriglohnarbeiter in den Textilbetrieben möglicherweise vorher dem durch 'free trade' erzeugten Wettbewerbsdruck auf den Agrarmärkten nicht standhielten und ihnen nun gar keine andere Wahl blieb, als sich beispielsweise bei einem Subunternehmer von Nike zu verdingen. Grundsätzlich gilt, dass neu auftretende Anbieter, denen ja durch globalen 'free trade' freie Bahn geschaffen werden soll, bestehende Anbieter verdrängen werden, sei es nun über Preis- oder Qualitätswettbewerb, in der eigenen oder in anderen Branchen.⁹⁶ Dass der zunehmende globale Handelsverkehr allen, vor allem aber den Armen nützt, ist also eine Milchmädchenrechnung, weil damit die – oftmals 'unsichtbaren' – Wettbewerbswirkungen auf *andere* Marktteilnehmer, und zwar per definitionem auf die Wettbewerbsschächeren, unterschlagen werden.

Was folgt hieraus *praktisch*-normativ? Möglicherweise so etwas wie ein 'Neuer Protektionismus', der – zumindest der Idee nach – nicht partikularistisch, sondern universalistisch ausgerichtet wäre. Man könnte sich vorstellen, dass damit nicht an Symptomen, sondern an Ursachen angesetzt würde, und

94 Vgl. nochmals Gundlach et al. (1996: 74). Wenn der globale 'Strukturwandel' behindert wird, so wird „gerade den ärmsten der Entwicklungsländer die Integration in die Weltwirtschaft – und damit der Weg, der Armut aus eigener Kraft zu entrinnen – erschwert.“ Auf den Zusatz 'aus eigener Kraft' kommen wir im nächsten Abschnitt zurück.

95 Ich klammere hier die Frage aus, wo genau, wenn überhaupt, der Unterschied besteht zwischen einer 'protektionistischen' und einer wettbewerblichen Bedrängnis der Position anderer.

96 Vgl. im einzelnen Thielemann (1996: 278ff).

beispielsweise der agrotechnische Angriff auf die Landwirtschaften des Südens unterlassen bzw. auf der Ebene internationalen Rechts zumindest eingeschränkt würde.⁹⁷ Dann *müssen* die potentiellen Billiglohnarbeiter sich auch nicht mehr unter ‘unmenschlichen Arbeitsbedingungen’ verdingen – vorausgesetzt, ihre von der Weltmarktkonkurrenz weitgehend verschonte, bisherige Lebenslage sei als human zu charakterisieren. Ebenso nähme der Druck auf die Arbeitsmärkte des Nordens ab, und die Aufrechterhaltung der hier geltenden, vergleichsweise hohen sozialen Standards schadete den potentiellen Billiglohnarbeitern bloss in Form hypothetischer Opportunitätskosten. Sie würden nicht einen Ausweg aus der Not verbauen, weil diese Not vermutlich gar nicht existierte. Allerdings würden die potentiellen Billiglohnarbeiter dann auch nicht mehr – oder in geringerem Masse – an den Segnungen des Konsumwohlstandes teilhaben können, wenn sie dies denn *wollen*, denn dazu würden ihnen schlicht die finanziellen Mittel fehlen.

Nun behauptet aber beispielsweise der Schweizer Entwicklungsexperte Richard Gerster genau dies: „Ziel des Südens ist die *Konsumgesellschaft des Nordens*.“ Der Norden dürfe dem Süden nicht die „Wahlfreiheit“ hierzu nehmen und ihm die „Idee selbstgenügsamer Lebensstile“ anempfehlen oder gar aufoktroyieren wollen.⁹⁸ Selbst also, wenn sich die Niedriglohnsituation aus einem vormaligen Wettbewerbszwang – aus freilich anderen Märkten herrührend – ergeben hat, was überdies ja gar nicht immer der Fall sein muss, so mag diese Situation und der zunehmende globale Handelsverkehr für die Menschen im Süden ein Wollen, nicht ein Müssen repräsentieren.

Allerdings scheint der damit gewonnene Lösungsvorschlag, also weitergehende Weltmarktliberalisierung gepaart mit Gewerkschaftsrechten und ein wenig globaler Sozialpolitik, vielleicht etwas pauschal. Normativ betrachtet, so behaupte ich, sind Markt und Wettbewerb – unter welchen ‘Rahmenbedingungen’ auch immer – eine Frage des Masses. Bisher wurde allerdings noch gar nicht geklärt, worin denn der „Preis der Marktwirtschaft“⁹⁹ besteht, der natürlich kein Marktpreis und auch kein ‘Schattenpreis’ ist,¹⁰⁰ sondern die

97 Vgl. Lang/Hines (1993: 3). „New Protectionism (...) [has] the goal of protecting everyone’s future, not just the future of the few, which is what free trade and old style protectionism offer.“

98 Gerster (1994).

99 Homann/Blome-Drees (1992: 77ff).

100 So allerdings konzipieren Homann/Blome-Drees (1992: 56ff, 78) diesen Preis: Die Wettbewerbsstarken kompensieren diejenigen, denen der Preis der Marktwirtschaft zu hoch ist, für den Verzicht auf Markt- und Wettbewerbsbegrenzung, also im Sinne einer kontraktualistisch begründeten Sozialpolitik.

Werte benennt, die zu opfern die zunehmende Globalisierung – also die Ausdehnung des Marktes und die damit unvermeidlich einhergehende Intensivierung des Wettbewerbs – erfordert, und zwar im Süden wie im Norden. Die Frage, ob bei der Globalisierung das Wollen oder das Müssen überwiegt, ist vertieft zu stellen. Sie weist über die Diskussion um ‘McDonaldisierung’ und ‘Disney-Kolonialisierung’, also über die Vereinheitlichung der Weltkultur nach amerikanischem Vorbild¹⁰¹ hinaus. Es geht nicht oder nicht nur darum, ob die „armen Leute“ im Süden mit ihrem Wunsch, „einen Job in der global operierenden Fabrik zu ergattern“¹⁰² und mit Blick auf ihren ersten Fernseher in die „cash economy“ einzutreten, ‘falsche’ Bedürfnisse befriedigen. Es geht sozusagen nicht um den Fernseher, um McDonalds oder Disney, sondern um die *Lebensform*, die die marktliche Selbstbehauptung erfordert. Denn damals wie heute gilt:

„Wer sich *in seiner Lebensführung* den Bedingungen kapitalistischen Erfolgs nicht anpasst, geht unter oder kommt nicht hoch.“¹⁰³

Kritisch-reflexiv anzusetzen ist also nicht bloss an der Sphäre der Konsumtion, sondern bereits an der logisch vorgelagerten Produktionssphäre.

3. Der globale Zwang zum Unternehmertum

Was steht mit der Ausweitung von Markt und Wettbewerb auf Weltniveau normativ auf dem Spiel? Nehmen wir einmal an, der Prozess der Globalisierung würde sich mit ungebremster Wucht fortentwickeln. Käme es dann, wie Kritiker befürchten, zu einem ‘race to the bottom’, zu einer „Konkurrenzspirale nach unten“¹⁰⁴ – sei es nun unmittelbar über marktliche Kanäle oder vermittels des ‘Wettbewerbs der Rechtsordnungen’ bzw. ‘Standorte’? Führt die „ungezügelter Konkurrenz (...) *unweigerlich* dazu, dass soziale und ökologische Standards abgesenkt werden?“¹⁰⁵

Dies allerdings *muss* keineswegs der Fall sein, ja, es ist eher unwahrscheinlich, dass dies geschieht. Es *muss* überhaupt kein einziger sozialer (oder ökolo-

101 Vgl. Martin/Schumann (1996: 25ff); Beck (1997: 80ff); Barnett/Cavanagh (1994).

102 Cavanagh (1997).

103 Weber (1981: 61) – Hervorhebung UT.

104 Segbers (1996: 78).

105 Altvater/Mahnkopf (1996: 394) – Hervorhebung UT. Vgl. auch Michalos (1995: 194), der behauptet, dass die Freiheitszone NAFTA ein „Entwicklungsmodell repräsentiert, dass relativ hohe Arbeitslosigkeit zur *notwendigen Konsequenz* hat“ (Hervorhebung UT).

gischer) Standard sinken. Vielmehr *können* alle Beteiligten, Niedriglohn- und Hochlohnanbieter – vom Kapital natürlich ganz zu schweigen – gewinnen, d.h. in terms *messbarer Ereignisse* (Einkommen, Standards, usw.) gewinnen. Auch *muss* es nicht zu weiterer Vergrößerung der Einkommensunterschiede kommen. Ebenso wenig führt die Globalisierung ‘*unweigerlich*’ (Altva-ter/Mahnkopf) zu einer Zunahme der Arbeitslosigkeit, und zwar weder im Norden noch im Süden.

Nicht umsonst sind die Begriffe ‘müssen’ und ‘können’ hervorgehoben. Die Kritiker der Globalisierung übersehen nämlich das *Handeln*; sie übersehen, worum es eigentlich geht. Mit der Ausweitung des Marktes normativ auf dem Spiel steht nämlich letztlich nicht das Eintreten des einen oder anderen messbaren *Ereignisses* (z.B. Arbeitslosigkeit, eine bestimmte Einkommensverteilung, ‘mensenunwürdige Arbeitsbedingungen’, ökologische Schädigungen), welches als Missstand zu charakterisieren sein mag. Nicht solche *Zustände* werden vom Markt bzw. vom Wettbewerb ‘*unweigerlich*’ hervorgebracht, sondern ein spezifischer *Modus des Handelns* und damit des *Antriebs* zu diesem Handeln, der ebensowenig ‘*sichtbar*’ ist wie die Kraft, die ihn erzwingt: die ‘*unsichtbare Hand*’ nämlich. Es ist dies der Handlungstypus und die Geisteshaltung des *Unternehmers*. Diese Wertorientierung, genauer: die zunehmende Reinheit ihrer Befolgung ist es, zu der die ‘*ungezügelter Konkurrenz*’ des globalen Marktes ‘*unweigerlich*’ führt, und zwar hüben wir drüben.

Das war zwar immer schon so, wird aber heute besonders deutlich. Neu ist auch, dass dieser Umstand von vielen als Entdeckung einer neuen (allerdings begrüßenswerten) Einsicht bzw. Lösungsperspektive gepriesen wird. So etwa, wenn Ulrich Beck – der das Kunststück fertigbringt, beissende Kritik mit verharmlosender Affirmation zu verbinden – immer wieder die „neuen Freiheits- und Entfaltungschancen“¹⁰⁶ betont, die die Globalisierung bzw. ‘Zweite Moderne’ bietet. Was diese heisst, lässt sich beispielsweise aus der Widerlegung des „Kosten-Mythos“ bzw. seiner Aufdeckung als solchem herauslesen (S. 111f). Die Kosten und damit die Einkommen und Standards *müssten* ja gar nicht sinken – um verlorene Wettbewerbsfähigkeit wiederzuerlangen bzw. zu erhalten. „Die Aussage: der Welthandel verschärft den Wettbewerb und führt zu Kostensenkungen, von denen letztlich alle profitieren, ist bemerkenswert zynisch. Verheimlicht wird, dass es zwei Arten gibt, Kosten zu senken: erhöhte Wirtschaftlichkeit (bessere Technologie, Organisation usw.) oder aber Verletzung menschenwürdiger Arbeits- und Produktions-

106 Beck (1997: 167, 240f); vgl. auch das Editorial zur Reihe „Edition Zweite Moderne“.

standards.“ (S. 198) Wo hier genau der Zynismus zu verorten ist, mag zwar eher unklar sein. Die Message aber sollte deutlich werden: die im Vergleich zur Hinnahme sinkender Standards und Einkommen stärker *unternehmerische* Strategie ‘erhöhter Wirtschaftlichkeit’ ist die Antwort auf den ‘Kosten-Mythos’ bzw. den sich verschärfenden globalen Wettbewerb. „*In Bildung und Forschung investieren!*“ (S. 230) lautet die Losung – damit man weiss, wie die ‘Wirtschaftlichkeit’ erhöht werden kann. ‘Notwendig’ ist dabei nicht nur die Aneignung von ‘tools’, sondern vorgreifend das Erlernen einer Einstellung: Globalisierung nicht als ‘Bedrohung’, sondern als ‘Chance’ wahrzunehmen.¹⁰⁷ ‘Selbstverantwortung’ – oder etwas ungeschminkter: unternehmerische Selbstbehauptung – ist der Schlüsselbegriff. Denn sozialpolitische Unterstützungsleistungen haben sich – angesichts des sich verschärfenden Wettbewerbs, der immer mehr Menschen in die Arbeitslosigkeit setzt, wie hinzuzufügen wäre – “als ungeeignet erwiesen, die Massenrisiken langanhaltender Arbeitslosigkeit abzusichern“. Das Motto einer neuen Sozialpolitik laute daher: „Ansprüche beschneiden, abweisen, Eigeninitiative fördern“. (S. 212). Diese Botschaft gilt es von Kindesbeinen an zu lernen. Zu den „Fähigkeiten und Orientierungen, die die Bürger in die Lage versetzen, sich in den transnationalen Landschaften und Widersprüchen der Weltgesellschaft zurechtzufinden“ (S. 230) – so der Schönredner Beck, der dereinst selbst den Begriff der „symbolischen Entgiftung“¹⁰⁸ geprägt hatte –, gehört dann auch „die Ausbildung eines eigenen Ich als Handlungs- und Orientierungszentrum. Jeder Jugendliche muss heute lernen, ganz aus sich heraus, auf sich gestellt, sein Leben zu führen.“¹⁰⁹ Der globale Trend – oder je nachdem: Zwang zum Unternehmertum¹¹⁰ – äussert sich in vielen Facetten. Betrachten wir zunächst den Süden und dann den Norden, um schliesslich zu einem Fazit zu gelangen.

Unternehmertum im Süden

Kommen wir nochmals auf das Argument der ‘legitimen Vielfalt’ (Bhagwati) ökologischer und sozialer Standards zurück. Oft wird ja argumentiert, dass die

107 Vgl. z.B. Fels (1997). Der Begriff der „Chance“ setzt voraus, dass man über die notwendige *Macht* verfügt, die Chance zu nutzen – sei es die Kaufkraft, um der Konsumchancen teilhaftig zu werden, sei es die Wettbewerbsfähigkeit, um an die Kaufkraft der Kunden heranzukommen.

108 Beck (1986: 91).

109 Brater (1997: 153), zit. nach Beck (1997: 231f). Vgl. zur Auseinandersetzung mit der These, dass der gegenwärtige Trend zur Weiterbildung – als Antwort auf den zunehmenden Wettbewerb und zur Erlangung der dazu notwendigen ‘Fitness’ – dem Humboldtschen Bildungsideal entspricht, Thielemann (1997).

110 Vgl. Thielemann (1996: 323ff).

ärmeren Länder zunächst einmal eine gewisse Durststrecke mit niedrigen Standards zu durchlaufen haben. Für alle gleiche, also gleich hohe bzw. ‘nach oben harmonisierte’ (Bhagwati) ‘Fairness’-Regeln über Mindeststandards bei der Nutzung der Umwelt und vielleicht auch bei der Behandlung und Entlohnung von Arbeitskräften (...) richten sich gegen *aufholende* Länder. Diese (...) gewichten angesichts der Armut den Schutz der Umwelt (*noch*) relativ gering.“¹¹¹

Erst muss also das Tal der Tränen niedriger Sozial- und Umweltstandards durchschritten werden. Dies jedoch bildet die ‘Voraussetzung’ dafür, sich die Erfüllung höherer Standards später einmal leisten zu können. Denn „nur bei stetigem Wachstum (und damit Handel) kann eine einkommenselastische Nachfrage nach Umwelt und sozialen Normen (...) gewährleistet werden.“¹¹²

Allerdings ist dieses Argument nicht, wie Lang und Hines meinen, einfach „clever nonsense“,¹¹³ sondern ein Hinweis auf den realen Trend zum Unternehmertum.¹¹⁴ So gibt Sautter zu bedenken, „ob eine Verbesserung der sozialen Verhältnisse nicht eher durch den Verzicht auf Sozialklauseln als durch deren Einführung zu erreichen ist, insofern nämlich, als ein beschleunigtes Exportwachstum, das ohne Sozialklauseln möglich erscheint, das Lohnniveau in den Entwicklungsländern allmählich anhebt.“¹¹⁵ Das mag empirisch der Fall sein. Doch hebt nicht einfach ein ‘beschleunigtes Exportwachstum’ Löhne und Standards an, sondern die betroffenen Individuen selbst aus eigener Kraft. Und dazu *müssen* sie eben ‘kurzfristig’ auf gewisse Standards verzichten. Die Kunden, die die Exporte kaufen, wollen ja nicht ‘zu viel’ bezahlen. Darum ist *Investieren*, also *Unternehmertum* angezeigt. Dies gilt auch hinsichtlich ökologischer Standards: Die „vergangene Ausbeutung“ des „natürlichen Kapitalstocks“ sei „*als Risiko*“,¹¹⁶ also *als Investition* zu begreifen. Und Investition ist ein eminent unternehmerischer Begriff. Investitionen bedeuten notwendige Kosten – notwendig angesichts gegebener Constraints, also der Wettbewerbsstärke der Konkurrenten auf den Weltmärkten –, die sich in nicht klar

111 Gundlach et al. (1996: 49f) – Hervorhebung UT.

112 Langhammer (1997: 181). Vgl. auch Grossmann/Koopmann (1984: 591): „Nur bei fortschreitender Entwicklung [sprich: Wirtschaftswachstum, UT] werden die Länder der Dritten Welt jedoch in der Lage sein, die Lebens- und Arbeitsbedingungen der Bevölkerung zu verbessern.“

113 Vgl. Lang/Hines (1993: 53, 9): „Why first dirty your backyard, only to trumped the virtues of cleaning it up?“

114 Natürlich kann man diesen selbst als „clever nonsense“ charakterisieren. Dies jedoch haben Lang und Hines nicht im Sinn.

115 Sautter (1995: 233f).

116 Langhammer (1997: 181).

prognostizierbarer Höhe wieder auszahlen bzw. auszahlen sollen. Unternehmertum und Investition ist auch notwendig hinsichtlich sozialer Standards. Diese *müssen* nicht verletzt werden – allenfalls *vorübergehend*. Sie *können* gewahrt werden, nämlich beispielsweise dadurch, „dass ‘on the job training’ zum festen Bestandteil von Qualifizierungsmassnahmen wird“.¹¹⁷ Insgesamt gilt nämlich, dass sogenanntes „Umwelt- und Sozialdumping“ nur möglich ist, wenn bisher „Investitionen in den Faktor Arbeit, beispielsweise Bildung und Gesundheit, unterblieben.“¹¹⁸

Alles ist möglich: die Individuen müssen es nur möglich *machen* – und möglich machen *wollen* –, sei es, dass sie sich die Einhaltung zunächst verletzter Standards direkt oder indirekt erkaufen, wozu sie natürlich über die entsprechende Kaufkraft verfügen müssen (dies ist vor allem für ökologische Standards relevant), sei es, dass sie wettbewerbsfähig genug sind, ihre Arbeit in einem Paket anbieten zu können, das die Einhaltung erwünschter sozialer Standards einschliesst. Kein einziger ‘sichtbarer’ Missstand ist ein zwingendes Ergebnis der Globalisierung. Darum wird Unternehmertum, wenn auch nicht unbedingt unter diesem Begriff, heute fast einhellig als Lösungsperspektive vorgeschlagen – genauer: es wird vorgeschlagen, weil man die funktionale Äquivalenz von Unternehmertum und missachteten Standards oder sonstigen beobachtbaren Missständen nicht erkennt. Entsprechend schlägt Adrian Wood auch für den Süden die „Verbesserung der Human Resources“ vor, denn diese sei „entscheidend sowohl für Wachstum als auch für die Verteilungsgerechtigkeit [equity].“¹¹⁹ Nicht also an den Ursachen der Not, dem Wettbewerb, wird angesetzt, und es wird auch nicht die Möglichkeit einer globalen Sozialpolitik erwogen. Vielmehr wird der Ansatz, der Not „aus eigener Kraft zu entrinnen“,¹²⁰ als Lösung vorgeschlagen. Niedrige Standards und Missstände wären dann im Ergebnis natürlich nicht mehr festzustellen.

Unternehmertum im Norden und im allgemeinen

Es wäre verallgemeinertes Unternehmertum (der Wille jedes einzelnen, sich stets marktlich fit zu halten), das das ‘race to the bottom’ wirksam verhinderte – und immer schon verhindert hat. Man kann sich ja fragen: Warum hat sich die Marxsche Verelendungstheorie nicht bewahrheitet? Warum ist Arbeitslosigkeit, wie Ökonomen immer wieder gerne hervorheben, ein nur ‘vorübergehendes’

117 Vgl. Langhammer (1997: 181).

118 Langhammer (1997: 179).

119 Wood (1994: 20).

120 Gundlach et al. (1996: 74).

Phänomen?¹²¹ Die Antwort ist in beiden Fällen: Weil es Unternehmertum gibt, und weil der Marktprozess die Individuen zu Unternehmern erzieht.¹²² Was Unternehmertum bedeutet, kann man sich dadurch vor Augen führen, dass ohne Unternehmertum die Arbeitslosen- und Insolvenzquote nicht beim gegenwärtigen Niveau, sondern bei 100 % läge. Nun liegt sie aber niedriger, obwohl der Wettbewerbswind so rau wie ehemals wehen mag – und sie könnte bei Null liegen, wenn sich nur alle Marktteilnehmer jederzeit wettbewerbsfähig halten würden. Umgekehrt heisst dies: Auch wenn keine ‘sichtbaren’ Missstände festzustellen sind, dann muss deshalb nicht alles in Ordnung sein; mit einiger Wahrscheinlichkeit haben die Betroffenen nur eine private, eben unternehmerische Antwort auf den Wettbewerbsdruck gefunden.

Unternehmertum wird in vielen Facetten und zumeist in verschlüsselter Form zur Geltung gebracht. Beispielsweise so:

„Der Standort Deutschland ist nicht durch die Globalisierung direkt bedroht, sondern dadurch, dass Politik, Wirtschaft und Gesellschaft auf diesen Tempowechsel nicht vorbereitet sind.“¹²³

Unternehmertum bedeutet, dass man Schuld nicht bei anderen, etwa bei ‘der Globalisierung’, sondern bei sich selbst sucht: etwa im ‘Reformstau’. Dies mag sympathisch klingen, bedeutet aber zu Ende gedacht, dass der Begriff der Verantwortung bzw. der Pflicht ganz verschwindet. Übrig bleibt die ‘Selbstverantwortung’. Wer an Wettbewerbsfähigkeit verliert, der muss eben *selbst* dafür sorgen, dass er sie wiedererlangt.¹²⁴ ‘Weiterbildung’, d.h. ‘Humankapitalbil-

121 Vgl. Böhm (1980: 470); Homann/Pies (1994: 10). Bereits Jean-Baptiste Say war der Auffassung: „The evil (unemployment, U.T.) is always transitory, it cures itself promptly.“ – zit. nach Baumol/Batey Blackman (1991: 27).

122 Es sollte klar geworden sein, dass mit Unternehmern hier nicht Kapitalbesitzer, die ihr Kapital selbst investieren und ‘produktiv’ einsetzen, gemeint sind. Dies ist nur *eine* Erscheinungsform von Unternehmertum. Der mit dem Markt funktional gesetzte Unternehmer ist „mittellos“, so Mises (1940: 246). Natürlich sind auch Arbeitnehmer – wie alle Einkommensbezieher – ein Stück weit Unternehmer oder „Intrapreneurs“ (Pinchot 1988), ihres eigenen Humankapitals nämlich. Vgl. zum gegenwärtigen Trend der Umwandlung von Arbeitnehmer in Unternehmer Zielcke (1996); aus juristischer Sicht: Rommé (1997).

123 Piper (1996: 18).

124 Hierfür wird gerne das Subsidiaritätsprinzip bemüht, so etwa von (Giersch 1997): „Das Mittel gegen die Gefahren [‘falscher’ Antworten auf die Globalisierung, UT] heisst Subsidiarität. Selbst ist der Mann, die Frau, der einzelne! Hilf dir selbst ...! (...) Natürlich verlangt Subsidiarität auch ein Mehr an Verantwortungsbereitschaft auf den unteren Ebenen: mehr Unternehmer, mehr Mitarbeiter, die wie Unternehmer denken, und Profit-Centers mit Managern, die sich als ‘Intra-preneurs’ verstehen.“

dung' (und zwar 'lebenslang') ist darum angesagt.¹²⁵ Gemeint ist: Die Wettbewerber sind die falschen Adressaten für etwaige Ansprüche auf Mässigung. Allenfalls könnte man sich an die Kunden wenden – an die, die abzuwandern drohen, oder an die, die man für einige Zeit an sich binden könnte. Die Kunden aber bieten nur Erleichterung, wenn man etwas 'Produktives' anzubieten hat, wenn man über Fähigkeiten verfügt, die für andere einen Nutzen abwerfen. Als legitim vorausgesetzt wird also das Prinzip von Leistung und Gegenleistung, d.h. das Prinzip von Macht und Gegenmacht in seiner negativen Form. Dieses Prinzip ist die Rückseite der 'Selbstverantwortung', bezogen auf die soziale Welt. Es ist die reinste Form dessen, was die Tradition *Verdinglichung* nannte.

Der Zwang wandert so ins Innere des Individuums – und wird vollends 'unsichtbar'. Schreckliche Folgen können nicht mehr beobachtet werden. Der Trend zum Unternehmertum, dessen auffälligstes Erscheinungsmerkmal die „Metamorphose von Arbeitnehmern zu Unternehmern“ ist, findet statt „ohne Rückfall in den wilden Westen des Frühkapitalismus“, ohne „auffälligen Effekt“¹²⁶. Darum kann Wood schreiben:

„The harm done to unskilled workers in the North by expansion of trade with the South is to some extent *automatically undone* by the stronger incentive that it creates for people to acquire skills – moving *themselves* from the losing category into the gaining category.“¹²⁷

Globalisierung ist nun einmal ein Faktum, und wir, die vielleicht besorgten Analysten dieses Trends, werden bald merken, dass alles halb so schlimm ist – dann nämlich, wenn sich alle Bürger dieser Welt zu Unternehmern ihres eigenen Humankapitals gebildet haben (was sie ja als in ihrem eigenen Interesse liegend erkennen werden) und jeder Böe des globalen Wettbewerbswindes mit der Entdeckung einer neuen Einkommenschance zu antworten in der Lage

125 Vgl. Giersch (1997): „Die Ära der Globalisierung ist die Ära des Wissens, des Lernens, der Information.“ Die (allerdings nicht explizit geführte) Diskussion darüber, ob den Individuen beim Erlernen von Unternehmertum bzw. 'Selbstverantwortung' sozialpolitische Unterstützung zuteil werden soll, oder ob die Humankapitalbildung – man kann wohl sagen: konsequenterweise – ebenfalls 'eigenverantwortlich' zu vollziehen wäre (etwa durch kreditfinanzierte Studiengebühren, überhaupt ein privatisiertes Bildungs- bzw. Ausbildungssystem), lasse ich einmal aussen vor. Adrian Wood (1994: 22) jedenfalls scheint sich der Meinung anzuschliessen, dass „governments should help [displaced workers, UT] to move or retrain.“ Unklar ist ja beispielsweise, ob die gegenwärtig so beliebte Politik des „Welfare-to-Work“ überhaupt noch als Sozialpolitik, also als Unterstützung, oder ob sie vielmehr gerade als Entzug von Unterstützung zu begreifen ist.

126 Zielke (1996: B1).

127 Wood (1994: 6) – Hervorhebung UT.

sind: Den Individuen bleibt ja gar nichts anderes übrig, als sich selbst aus der Patsche zu helfen.

Wood gehört zu den vehementesten Befürwortern zunehmenden Unternehmertums als einer generellen Lösungsperspektive, und zwar für die Situation im Norden wie im Süden – und er ist einer der wenigen, die diese Lösung einigermaßen explizit vorstellen: „Improvement of education and training is (...) a vital part of the solution.“¹²⁸ Natürlich wären dann, wenn es den Individuen gelänge, „to keep skills current and in tune with changing market forces“,¹²⁹ mit einem Schlag alle Probleme gelöst, die heute unter dem Stichwort Globalisierung thematisiert werden. Doch möglicherweise besteht in dieser ‘Lösung’, die sich nach Wood mehr oder minder ‘automatisch’ einstellen wird, gerade das Problem.

Auch bei Wood finden sich – wenn auch versteckte – Hinweise darauf, dass diese Lösung nicht ganz ‘kostenlos’ bzw. schmerzfrei ist. Das bedeutet aus ethischer Sicht: Hier mögen legitime Ansprüche verletzt werden. Da gibt es „Grenzen der natürlichen Fähigkeiten“ (S. 23). Die Arbeitslosigkeit beispielsweise in Europa ist hoch, nicht nur weil es den Betroffenen an „vermarktbareren Fähigkeiten [marketable skills]“ mangelt, sondern auch an der „Motivation“, sich diese Fähigkeiten anzueignen – wobei diese Motivationslücke vom „Europäischen System der sozialen Sicherheit ermuntert“ (S. 18) werde, was im Umkehrschluss bedeutet: Ohne diese Unterstützungsleistungen herrscht der *Zwang*, die notwendigen Humankapitalinvestitionen aus eigener Kraft vorzunehmen. Auch bedarf es, sollten „Massnahmen zur Unterstützung unfähiger Arbeitnehmer“ erwogen werden, durchaus der „Anstrengung auf Seiten der [durch Umschulungs- und Weiterbildungsprogramme, UT] Begünstigten.“ (S. 23) Denn *handeln* aus eigenem Antrieb, also sich im Marktkampf täglich behaupten, müssen schliesslich die Betroffenen selbst. Wenn die Anstrengungen zur Aufrechterhaltung von Wettbewerbsfähigkeit kosten- oder schmerzlos wären, wäre auch unklar, warum es nun für die meisten unfähigen (unskilled) Arbeiter ‘zu spät’ sein sollte, fähig (skilled) zu werden. (S. 23) Warum, so wäre zu fragen, tun die Betroffenen nicht einfach das, was angesichts der Situation, d.h. des verschärften Wettbewerbs ‘notwendig’ ist? Ebenso ist unklar, warum „die Entscheidung von Menschen und Ländern, sich Fähigkeiten anzueignen, von Kräften stark begrenzt wird, über die sie keine Kontrolle haben – Glück und Geschichte nämlich.“ (S. 25) Die Pointe des von Wood vorge-

128 Wood (1994: 23).

129 McKenzie (1988: 190).

schlagenen „Aus- und Weiterbildungs-Ansatzes“ (S. 23) besteht ja gerade darin, Kontrolle über sich selbst zu gewinnen – *unter den unhinterfragten Bedingungen* des sich verschärfenden Wettbewerbs natürlich. Spricht sich hierin vielleicht doch eine gewisse *Berechtigung des Widerstandes* aus, sich den Gesetzen des Marktes (durch Humankapitalbildung und Unternehmertum nämlich) bedingungslos zu unterwerfen und „alles“ daran zu setzen, „um die Innovation und Risikobereitschaft zu erhöhen“^{130?}

Die sich modern gebenden Humankapitalbildungsansätze benennen die ‘Kosten’ der Globalisierung, die im Zwang zur zunehmenden marktlichen Selbstbehauptung liegen, bestenfalls rudimentär – was unter anderem damit zusammenhängt, dass sie die Globalisierung als ‘Faktum’ oder ‘Tatsache’ begreifen, an der nicht zu rütteln ist und die ‘Flexibilität’, ‘Eigenverantwortung’ und ‘Humankapitalbildung’, also Unternehmertum ‘notwendig’ macht. Bei den ‘Kosten’ der Globalisierung lassen sich zwei Dimensionen unterscheiden, (a) eine marktunspezifische, energetisch-quantitative Dimension und (b) eine marktspezifische, qualitative Dimension.¹³¹

a) Vollkommen unhinterfragt bleibt im allgemeinen die *Zumutung*, die der instanzlose Markt ausübt,¹³² *jede Anstrengung* zur marktlichen Selbstbehauptung auf sich zu nehmen. Intensivierung des Wettbewerbs bedeutet zunächst schlicht, dass Individuen sich vermehrt *anstrengen* müssen, d.h. mehr von ihrer Lebensenergie auf ihr berufliches oder allgemein marktliches Fortkommen verwenden müssen, allein schon um ihre Einkommensposition halten zu können. Dabei ist zu beachten, dass die Alternative hierzu nicht etwa, wie vermutlich oftmals unterstellt wird, einfach ‘Faulheit’ ist, sondern schlicht ein Weniger an selbstdisziplinierter, zielgerichteter Zeitverbringung, sei es inner-

130 Dies fordert de Pury (1995).

131 Einen Vorgeschmack auf beide Dimensionen liefern de Pury/Hauser/Schmid (1995:28) im Weissbuch „Mut zum Aufbruch“: „Wenn die Schweiz auch in dieser neuen Situation [der Globalisierung, UT] Erfolge haben will, dann ist ein *tiefgreifender Mentalitätswandel* im Sinne der Abkehr vom Besitzstandsdenken sowie einer nachhaltig erhöhten Leistungsbereitschaft unerlässlich.“

132 Die Instanzlosigkeit bzw. den Systemcharakter des Marktprozesses kann ich hier nicht explizieren – vgl. Thielemann (1996: passim.). Systematisch betrachtet besteht diese darin, dass sich, wie Weber (1972: 709) es ausdrückt, „unpersönliche Instanzen (...) zwischen die beteiligten Menschen [schieben].“ Die Zumutung bzw. der Wettbewerbsdruck geht also *letztlich* von Individuen aus, nämlich von den Wettbewerbsfähigen auf die Wettbewerbsschwächeren. Dabei soll auch nicht unterschlagen werden, dass das Kapital, das selbst nicht ‘wettbewerbsfähig’ sein kann (das können nur im weiteren Sinne ‘arbeitende’ Individuen sein), einen wesentlichen Beschleunigungsfaktor der Intensivierung des Wettbewerbs bildet.

halb oder ausserhalb des Berufslebens. Die Alternative wäre *Raum für Musse*. Diese Dimension ist heutzutage geradezu tabuisiert.

Worum es geht, wird beispielsweise deutlich, wenn Bourdieu¹³³ die schönfärberische Rede von der 'Flexibilität des Arbeitsmarktes' ins rechte Licht rückt. Gemeint ist damit nämlich „Nacht- und Wochenendarbeit, unregelmäßige Arbeitszeiten, erhöhter Streß und desgleichen.“ Hier spricht sich also das 'Ideal des überarbeiteten Managers' (Bourdieu) aus, das über alle Bevölkerungskreise verallgemeinert werden soll. Die zunehmende Beschleunigung löst vor allem in Managerkreisen Begeisterung aus:

„Wir werden einmal auf die neunziger Jahr zurückblicken und sagen: Mensch, waren das bequeme Zeiten. Mein Job wird alle fünf Jahre zehnmal intensiver. Immer schneller bekommen wir neue Informationen, entwickeln wir neue Ideen, werden wir die Welt verändern. Was Jahre dauerte, machen wir bald in Monaten. Und wofür wir heute noch Tage brauchen, erledigen wir schon bald in Stunden.“¹³⁴

Zu dieser energetischen Dimension gehört auch die Zumutung, hier und jetzt gegebenes Nicht-Können bzw. vom Wettbewerb entwertetes Können unbeschränkt in Können umzuwandeln, was vielen heute nicht mehr gelingt, sie also *überfordert*. Der Begriff der *Überforderung*, der Solidarität impliziert, ist wohl nicht zufällig ein Fremdkörper innerhalb der Globalisierungsdiskussion - vom ökonomischen Argumentieren ganz zu schweigen. Allenfalls ist vom 'Nicht-Können' die Rede. Allerdings zeugt es von Unverständnis gegenüber der Logik des Unternehmertums, wenn argumentiert wird, dass es ja doch nicht für alle 'möglich' sei, sich die für die Einkommenserzielung (unter sich wandelnden Wettbewerbsbedingungen) notwendigen Fähigkeiten anzueignen. Dabei wird nämlich übersehen, dass man sich mit diesem Fokus auf die Frage, was 'möglich' oder 'unmöglich' ist, bereits auf dem Boden der Logik des Unternehmertums bzw. der je individuellen Selbstbehauptung begeben hat. Innerhalb dieser Logik gilt, dass das, was hier und jetzt nicht 'möglich' ist, möglich *zu machen* ist; jedenfalls '*kann*' es stets möglich *gemacht* werden – es sei denn, es ist (in terms von Schattenpreisen und Opportunitätskosten) *zu teuer*. Der präzisere Begriff innerhalb dieser Logik ist also nicht der der 'Möglich-

133 Vgl. Bourdieu (1996). Das gilt allerdings nicht für diejenigen, die überdurchschnittlich 'produktiv' sind und somit auch ohne Nacharbeit und desgleichen ein (hohes) Einkommen erzielen *können* – womit sich die sogleich vorzustellende zweite Dimension des Unternehmertums als die tiefgreifendere erweist.

134 So Jack Welch, Chef von General-Electric, o.V. (1997: 88).

keit', sondern der der *Kostenträchtigkeit*. „Es ist nicht möglich, X zu tun“, ist darum zu übersetzen in: „Es ist *zu kostspielig*, X zu tun.“

Mit dem Begriff der 'Möglichkeit' oder 'Unmöglichkeit' ist also die Logik der Selbstbehauptung, die mit dem Markt und der eigendynamischen Verschärfung des Wettbewerbs in spezifischer Weise gesetzt ist, nicht zu durchbrechen (sie wird, wie gesagt, damit gerade zumindest implizit vorausgesetzt). Der „free choice view [of] acquiring skills“ ist also nicht darum „incorrect“¹³⁵, weil es nicht *der Fall* ist, dass die Aneignung von Fähigkeiten auf den „freien Willensschluss“¹³⁶ zurückzuführen wäre, sondern weil es *ethisch* falsch ist bzw. *unzumutbar* sein kann, Individuen eine *grenzenlose* Selbstbehauptung (oder 'Selbstverantwortung') abzuverlangen, wie dies Globalisierungsbefürworter im Theoretischen und die Wettbewerbsfähigen und das Kapital im Praktischen tun. Ansonsten würde alle Solidarität, jedes Moment der Abweichung vom Prinzip von Leistung und Gegenleistung bzw. der „vollen Kompensation“¹³⁷ negiert. Mehr noch: Der 'free choice view of acquiring skills' unterschlägt vollständig, dass es der *Wettbewerb* ist, also der von anderen Individuen ausgehende Druck, der gegebene 'skills' entwertet und erneute Humankapitalinvestitionen 'notwendig' macht – kurzum: der das Leben *anstrenger* macht. Falsch ist der 'free choice'-Ansatz, weil er nicht in Kategorien ethischer *Ansprüche*, sondern von *Fähigkeiten* ('skills'), also *Macht* denkt, und er so den *Anspruch* negieren muss, ein „ruhiges Leben“, jedenfalls ein ruhigeres, weniger hektisches, nicht *vollständig* der marktlichen Selbstbehauptung verschriebenes Leben zu führen, das, wie Hayek richtig erkannt hat, durch den Wettbewerb zunehmend verhindert wird.¹³⁸

b) Unternehmertum erfordert nicht die Aneignung *irgendwelcher* 'skills', sondern solcher, für die sich ein zahlungskräftiges Publikum findet, „marketable skills“¹³⁹ eben. In der sozusagen puren Anstrengung erschöpft sich also das Unternehmertum keineswegs – wobei es ja auch durchaus fraglich ist, ob

135 Vgl. Wood (1994: 25).

136 Wood (1994: 391f) führt Zufall und genetische Ausstattungsunterschiede an.

137 Vgl. mit Bezug auf Buchanan Thielemann (1996: 181, 275). Diese Abweisung aller Solidarität nennen de Pury/Hauser/Schmid (1995: 28) die „Abkehr vom Besitzstandsdenken“. Sie bildet im übrigen die Grundlage des Marktprozesses: „Gibt man (...) alle Systeme der Begünstigung und Beschränkung auf, so stellt sich ganz von selbst das einsichtige und einfache System der natürlichen Freiheit her.“ – Smith (1978: 582).

138 Vgl. Hayek (1981: 110).

139 Wood (1994: 18).

die Mühsal mit der marktlichen Entwicklung nun zu- oder abgenommen hat.¹⁴⁰ Vielmehr bedeutet Unternehmertum eine bestimmte Form der *Lebensführung*, eine *Geisteshaltung* und *Mentalität*, und zwar ist es die „der Eigenart des Kapitalismus“ am besten „angepasste Art der Lebensführung“.¹⁴¹ Max Weber hatte sie mit ‘innerweltlicher Askese’, ‘rastloser Berufsarbeit’ und ‘methodisch disziplinierter Lebensführung’ umschrieben.

Was diese heisst, lässt sich gut am Trend zur Umwandlung des Arbeitnehmers zum (Mit-) Unternehmer festmachen:

„Der frühe Kapitalismus war auf Ausbeutung von Arbeit, der heutige ist auf Ausbeutung von Verantwortung ausgelegt. Früher mussten die Kollegen den Arbeitsgegenstand, jetzt müssen sie das Betriebsergebnis mitgestalten. Früher mussten sie nur mitarbeiten, jetzt müssen sie mitdenken und mitzittern. Früher wurden sie dem Fertigungsprozess als weiteres Maschinenrad, jetzt wird der Fertigungsprozess ihrem Engagement untergeordnet. Die stets prekäre und Widerstand provozierende Fremdausbeutung wird durch das Abschöpfen von prinzipiell grenzenloser Selbstaussbeutung ersetzt.“¹⁴²

Wer nicht aus eigenen Stücken das *will*, was der Markt oder die sich im Markt behauptende Firma verlangt; wer nicht *alles* daran setzt, jederzeit zugleich Kostensenkungs- oder Umsatzsteigerungspotentiale aufzuspüren; wer es versäumt, frühzeitig und ‘lebenslang’ in sein Humankapital zu investieren, nicht nur, um die gerade nötigen ‘skills’ auszubilden, sondern auch, um sich überhaupt als Unternehmer dieses Humankapitals zu bilden, d.h. zu verstehen, der wird vom Wettbewerb, genauer: von denjenigen, die die unternehmerische Lebensform mit grösserer Konsequenz angenommen haben, ausgelesen, der hat mit der Exit-Option seiner Tauschpartner zu rechnen oder gar nicht erst mit irgendeiner Entry-Option. Das Leben *bietet* nicht nur die eine oder andere

140 Wenn wir allein die Zeitverbringung für ‘Arbeit’ – sei es haushalts- bzw. subsistenz- oder marktbezogen – betrachten, so wären einerseits die eklatanten Arbeitszeitverkürzungen von der Mitte des letzten Jahrhunderts bis in die jüngste Zeit anzuführen. Andererseits nimmt die Arbeitszeit in den USA seit kurzem wieder zu, und zwar im Durchschnitt zu niedrigeren Löhnen (vgl. oben Fussnote 11). Überdies bezieht sich der Referenzpunkt der im Verlauf der Industrialisierung schliesslich erkämpften Arbeitszeitverkürzungen – die Mitte des 19. Jahrhunderts also – auf eine Zeit, in der nach Juliet Schor (1991: 44) der „gewaltigste Arbeitseinsatz in der gesamten Geschichte der Menschheit“ zu verzeichnen war. Abgesehen von den nach unseren Standards „extrem faulen“ (S. 10) ‘primitiven’ Gesellschaften – also des geschichtlich gesehen weitaus grössten Teils der Menschheit – wurde auch im Mittelalter kürzer und vor allem gemächlicher gearbeitet (S. 44-38); vgl. auch Weber (1981: 49ff). André Gorz schätzt die Jahresarbeitszeit zu Beginn des 18. Jahrhunderts auf 1000 Stunden – im Vergleich zu den heutigen rund 1600.

141 Weber (1981: 46).

142 Zielcke (1996: B1).

gewinnbringende Investitionschance, sondern *wird* zur Investition. „Lebensunternehmertum“¹⁴³ und ‘Career Management’ sind Stichworte hierzu.

Der Zugriff des Marktes auf die Person wird total. Zur Klärung, ob die bei ABB Schweiz Beschäftigten auch die ‘richtige’ Haltung haben, wurde ein psychologischer Test durchgeführt, bei dem Fragen gestellt wurden wie: „Machen Sie sich Gedanken über die zukünftige Entwicklung ihres Berufs?“¹⁴⁴ Die Auswertung erfolgte entlang der Unterscheidung dreier Typen von Mitarbeitern bzw. Mitunternehmern: ‘Ackerbauern’, ‘Halbnomaden’ und ‘Nomaden’. Natürlich hatte die Übung auch einen praktischen, pädagogischen Sinn: Den ‘unflexiblen’, offenbar allzu sesshaften ‘Ackerbauern’ wurde der Rat erteilt, sich zu fragen, wie sie sich ihre Zukunft bei der ABB denn vorstellen. Es wird vermutlich keine für sie geben, es sei denn, sie bestehen den nächsten Psycho-Test besser. Der Traum der Ökonomen, dass alle zu *homines oeconomici* werden, erfüllt sich so auf ‘zwanglose’ Weise:

„Der Wettbewerb ist (...) im Idealfalle (...) ein *Prozess der Erziehung*, der den Menschen antreibt, dem rationalen Menschen – und damit dem ‘*homo oeconomicus*’ – ähnlich zu werden.“¹⁴⁵

Der Marktprozess ‘erzieht’ zu einer *kalkulatorischen Lebensform* – dazu, sich und andere als ‘Humankapital’ zu begreifen, zum „thinking of persons as sets of preferences, represented by utility functions, and sets of capacities and possessions, represented by production functions“.¹⁴⁶ Nichts anderes ist Unternehmertum in reiner Bedeutung. Der kategorische Imperativ der Globalisierung liesse sich, geradezu in Umkehrung des Kantischen, darum so formulieren: „Handle so, dass du die Menschheit, sowohl in deiner Person, als in der Person eines jeden andern, jederzeit zugleich als Chance oder Risiko betrachtest, und breche die Beziehung zu denjenigen, die zu sehr Kostenfaktor und zu wenig Rentabilitätsfaktor sind, sofort ab.“

Dies ist die Geisteshaltung, die der globalisierte Markt und der sich eigen-dynamisch verschärfende Wettbewerb – egal unter welchen ‘Rahmenbedingungen’ – zunehmend verlangt, im Norden wie auch im Süden. Die Frage ist, ob bzw. inwieweit wir ein solches ‘lebensunternehmerisches’ Leben führen *wollen*. ‘Unter den Bedingungen der Wirtschaft’ (Homann) *müssen* wir es in

143 Lutz (1997).

144 Vgl. Matt (1997).

145 Arndt (1975: 257).

146 Gauthier (1986: 322).

immer reinerer Form führen, denn ansonsten werden wir vom anonymen, instanzlosen Marktmechanismus ausgelesen.

Systematisch betrachtet sind Wettbewerb und Unternehmertum etwas Graduelles. Sowenig wie es den ‘vollständigen’ Wettbewerb gibt, sowenig gibt es den reinen, vollständig wettbewerbsfähigen Unternehmer (wiewohl man vielleicht heute davon sprechen kann, dass Quantität in Qualität umschlägt). Das heisst einerseits, dass es immer noch etwas zu ‘entdecken’ (Hayek) bzw. zu ‘zerstören’ (Schumpeter) gibt – „bis der letzte Zentner fossilen Brennstoffs verglüht ist“¹⁴⁷ und darüber hinaus. Andererseits wird klar, was genau der Wettbewerbsprozess zerstört: Alle marktfremden Gesichtspunkte innerhalb und ausserhalb des marktlichen Beziehungsgeflechts, alle Überlegungen, die *nicht* dem *einen* Ziel: der Verbesserung der ökonomischen Performance dienen, sei es der Firma oder der eigenen Marktposition unmittelbar, werden eliminiert; jedes Moment an ‘embeddedness’ (Karl Polanyi) wird zunehmend ausgelöscht oder zumindest geschwächt.¹⁴⁸

Dass solche marktfremden Gesichtspunkte den Normalfall bilden und niemals ganz eliminiert werden können, weil Individuen nicht als unternehmerische Selbstbehauptungssubjekte in die Welt treten, zeigt sich z.B. im Verhalten der ‘Survivors’, also der nach einer Massenentlassung oder Fusion verbleibenden Mitarbeiter. Die Erkenntnis, blosser Produktionsfaktor zu sein und die Einsicht, dass sich da ein „neues Arbeitsverhältnis“ herausbildet, das „stärker auf einen Austausch von Leistungen als auf eine langfristige Beziehung [bei der offenbar nicht *nur* Leistung zählt, UT] ausgerichtet ist“,¹⁴⁹ enttäuscht offenkundig. Denn die Survivors zeigen Anzeichen sinkender Motivation bis hin zur inneren Kündigung – was verwundern mag, sollten *sie* es doch sein, die das Marktprinzip am ehesten verstanden haben. „Das vor dem Personalabbau geleistete, über den ‘Dienst nach Vorschrift’ hinausgehende Engagement bleibt (...) auf der Strecke.“¹⁵⁰ Warum aber haben diese Mitarbeiter vorher mehr als ‘Dienst nach Vorschrift’ geleistet? Die Antwort kann nur sein: Offenbar haben sie irgendeinen *Sinn* in ihrer Betätigung gesehen, der ihr Engagement begründet hat, und der *nicht* auf die Steigerung der ökonomischen Performance (der Firma und damit ihrer selbst) zu reduzieren ist. Sie sind *enttäuscht*, weil sie offenbar annahmen, dass die Firma nicht allein vom wechselseitigen Vorteil ihrer Mitglieder (Mitarbeiter, Management und Kapital) zusammengehalten

147 Weber (1981: 188).

148 Vgl. zum Konzept marktfremder Gesichtspunkte Thielemann (1996: 289ff).

149 Berner (1998: 25).

150 Berner (1998: 25).

werde. Solche aus der Sicht der Marktapologetik geradezu ‘romantischen’ Impulse – nüchterner betrachtet: marktfremde Gesichtspunkte – erweisen sich zunehmend als wenig ‘zukunftsfähig’.

Wollen oder müssen wir uns dem globalen Wettbewerb fügen? Dies scheint mir die Schlüsselfrage unserer Zeit zu sein.¹⁵¹ Dies gilt nicht nur für ‘uns’ im Norden, die wir der ‘Protestantischen Ethik und dem Geist des Kapitalismus’ (Weber) kulturgeschichtlich nahestehen, sondern auch für die Menschen in allen anderen Winkeln dieser Welt. Über den Preis der Marktwirtschaft bzw. des Konsumwohlstandes, nach dem ja der Süden angeblich so sehr dürstet, also den wettbewerblich erzeugten Zwang, eine spezifische Lebensform anzunehmen, wird sich im allgemeinen nicht Klarheit verschafft. Ohne zumindest ein Moment an Unternehmertum, an Kalkulation darüber, wo Entry-Chancen lauern und wem gegenüber die Exit-Option zu wählen ist, wird der ersehnte ‘erste Fernseher’ jedoch Wunschdenken bleiben. Diese Einstellung der sozialen Welt gegenüber widerspricht aber den ganz selbstverständlichen Solidaritätsbänden, die – wenn auch zumeist mit traditionaler Herrschaft amalgamiert – gerade den Süden (noch) prägen, stärker wohl als den Norden. Die Folge der Globalisierung ist eben nicht nur, dass beispielsweise der philippinischen Familie, deren Tochter ein Fabrikeinkommen erzielt, der Weg geöffnet wird zu den ‘Wundern der funkelnden neuen Shopping-Malls des Landes’. Es bestehe – so Cavanagh weiter – kein Zweifel, dass die Globalisierung diesen Weg für Millionen eröffnet hat. Doch werde bei den üblichen Erfolgsmeldungen

„der Umstand übergangen, dass es sich bei vielen der ländlichen Gemeinschaften, die von der Globalisierung (...) unterminiert werden, um gut funktionierende soziale Einheiten handelte, in denen hunderte von Millionen Subsistenzbauern und -fischern seit Dekaden ihr Auskommen finden. Diese Gemeinschaften mögen arm an Geldeinkommen sein, doch rangieren sie oftmals hoch hinsichtlich Ernährung, sozialem Frieden und sogar Ausbildung. (...) [Doch] die Globalisierung zerstört diese lebensfähigen ländlichen Gemeinschaften.“¹⁵²

Der Markt ist lebensweltlich nicht neutral, vielmehr sind die ‘Sachzwänge’ des Marktes ‘parteilich’ – und zwar zugunsten derjenigen, die die Lebensform des Unternehmers gewählt haben.¹⁵³ Doch bedeutet Globalisierung die Universalisierung des Marktes und damit des ‘Geistes des Kapitalismus’ (Weber). Sogar Wilhelm Röpke sprach von der offenbar unaufhaltsamen

151 Vgl. auch mit Bezug auf Weber und mit weiteren Differenzierungen Thielemann (1996: 335ff).

152 Cavanagh (1997).

153 Vgl. Ulrich (1997: 148ff).

„Ausbreitung einer weltbeherrschend gewordenen Kulturform, der abendländischen, auf Kosten der unerbittlichen Zersetzung und Auflösung aller anderen. Ob sich daraus schliesslich eine lückenlose Okzidentalisation der Erde ergeben wird, ist zweifelhaft. Sicher ist nur das eine, Negative: die Erschütterung, Erkrankung, Zersetzung und schliesslich Zerstörung der nicht-abendländischen Kultur-, Lebens- und Gesellschaftsformen, die Spannung und Gärung zum mindesten, die sich bei den fernsten Völkern und Stämmen aus der fortgesetzten und immer enger und unklammernder werdenden Berührung mit der westlichen, ‘modernen’ Welt ergeben. Vor allem anderen ist es die westliche Technik, deren Verlockungen und Umklammerungen jene Völker zwar mit verschiedenen Graden des inneren Widerstandes, aber schliesslich doch mit derselben Fatalität ausgesetzt sind wie wir alle.“¹⁵⁴

Hier tut nicht nur die ‘Berührung’ (Röpke) mit den ‘wohlfeilen Preisen’ (Marx) ihren Dienst, sondern auch das vorgreifend zerstörerische Werk des Wettbewerbs. Röpke erwähnt die Verwandlung „eines grossen Teils der heutigen ländlichen Halbproletarier, deren Existenz immerhin noch nicht von allen Anker losgerissen ist, in industrielle Ganzproletarier der elendesten und wurzellosesten Art,“¹⁵⁵ ohne freilich die Gründe dieser Entwurzelung (den Wettbewerb nämlich, der durch den freien Handel entsteht) klar zu benennen.

Liegt die Globalisierung in unser aller, also der Weltbevölkerung Interesse, wie Ökonomen, fast ohne Ausnahme, gebetsmühlenhaft zu postulieren sich anschicken?¹⁵⁶ Klar sollte sein: Dies ist keine analytisch vorentscheidbare, sondern eine *offene Frage*, die im Wortsinne *politisch*, weltinnenpolitisch nämlich, anzugehen ist. Klar sollte auch sein, was die Alternative wäre (‘Rahmenbedingungen’ und globale Sozialpolitik einmal eingeklammert): Nicht der grenzenlose Austausch und damit Wettbewerb, sondern *weniger* Wettbewerb. Das heisst im Klartext: Markt- und darüber Wettbewerbsbegrenzung, und das ist natürlich nur auf der Ebene des (zu globalisierenden) Rechts möglich. Die Losung hiesse: Protektion der Lebenswelt und der Kulturen vor den ‘kolonialisatorischen’ (Habermas) Wirkungen des globalen Systems Wettbewerb. Dass es sich um eine offene Frage handelt heisst aber auch: Wenn die Entwicklungsländer denn tatsächlich den Konsumwohlstand nach westlichem Vorbild

154 Röpke (1954: 320).

155 Röpke (1954: 323f). Zugunsten von Röpke nehmen wir an, dass hier auf das Elend der ‘Ganzproletarier’, nicht auf ihre Elendigkeit für uns abgestellt wird.

156 Vgl. Prash (1996: 37): „By all accounts, professional economists are virtually unanimous in their support of the theory of comparative advantage and the policy of *laissez-faire* that follows more or less directly from it. Indeed, we have seen that support for the doctrine of free trade is virtually a condition for membership in the guild.“

wollen, und das bedeutet unausweichlich: wenn sie ihre jeweils angestammte Lebensform aufgeben wollen – das sollte ihnen klar gemacht werden! –, dann kann der reiche Norden – aus moralischen Gründen natürlich – wohl nicht umhin, auf protektionistische Abschottung gegenüber dem Süden und ‘Harmonisierung nach oben’ zu verzichten. Allerdings muss selbst dies nicht auf eine grenzenlose Globalisierung hinauslaufen, sondern vielleicht auf partielle, wohldosierte Marktöffnungen. Auch kann eine solche Freigabe der Globalisierung wohl kaum heißen, dass die ‘low-skilled workers’ (Wood) im Norden die Zeche zu zahlen haben. Innerhalb des ‘reichen Nordens’ – ebenso wie übrigens des ‘armen Südens’ – gilt es daher zu differenzieren. So oder so kommen wir – ethisch-normativ gesehen – wohl kaum um eine globale Sozialpolitik herum. Um deren Notwendigkeit einsichtig zu machen, gilt es die Ideologie des grenzenlosen Marktes als solche herauszuarbeiten. „Die Ökonomismuskritik (...) ist die systematisch erste, grundlegende Aufgabe integrativer Wirtschaftsethik“¹⁵⁷ – auch der Weltwirtschaftsethik.

Literaturverzeichnis

- Adamy, W. (1994): Internationaler Handel und Sozialstandards, in: Wirtschaftsdienst, 577-585.
- Afheldt, H. (1994): Wohlstand für niemand? Die Marktwirtschaft entlässt ihre Kinder, München.
- Altvater, E. / Mahnkopf, B. (1996): Grenzen der Globalisierung, Münster.
- Arndt, H. (1975): Wettbewerb der Nachahmer und schöpferischer Wettbewerb, in: Herdzina, K. (Hrsg.), Wettbewerbstheorie, Köln, 246-274.
- Ayres, R.U. (1996): Limits to the Growth Paradigm, in: Ecological Economics, 117-134.
- Barnet, R.J. / Cavanagh, J. (1994): Global Dreams. Imperial Corporations and the new World Order, New York u.a.
- Baumol, W.J. / Batey Blackman, S.A. (1991): Perfect Markets and Easy Virtue. Business Ethics and the Invisible Hand, Cambridge / Oxford.
- Beck, U. (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne, Frankfurt.
- Beck, U. (1997): Was ist Globalisierung?, Frankfurt.
- Berner, S. (1998): Demotivation nach Personalreduktion, in: NZZ vom 24.2., 25.
- Bhagwati, J. (1990): Geschützte Märkte. Protektionismus und Weltwirtschaft, Frankfurt.

157 Ulrich (1997: 130).

- Bhagwati, J. (1996): Introduction, in: Bhagwati, J. / Hudec, R. (Hg.): Fair Trade and Harmonization, Vol. 1, Economic Analysis, Cambridge / London, 1-6.
- Bhagwati, J. / Hudec, R. (Hg., 1996): Fair Trade and Harmonization, Vol. 1, Economic Analysis, Cambridge / London.
- Bhagwati, J. / Srinivasan T.N. (1996): Trade and the Environment – Does Environmental Diversity Detract from the Case for Free Trade?, in: Bhagwati, J. / Hudec, R. (Hg.): Fair Trade and Harmonization, Vol. 1, Economic Analysis, Cambridge / London, 159-223.
- Böhm, F. (1980): Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, Baden-Baden.
- Bourdieu, P. (1996): Warnung vor dem Modell Tietmeyer, in: DIE ZEIT vom 1.11., 2.
- Brassel, F. / Windfuhr, M. (1995): Welthandel und Menschenrechte, Bonn.
- Brater, M. (1997): Schule und Ausbildung im Zeichen der Individualisierung, in: Beck, U. (Hg.): Kinder der Freiheit, Frankfurt, 149-174.
- Buchanan, J.M. (1990): Politische Ökonomie als Verfassungstheorie, Privatdruck der Bank Hofmann AG Zürich, Zürich.
- Buchanan, J.M. (1991): The Economics and the Ethics of Constitutional Order, Michigan.
- Cavanagh, J. (1997): Failures of Free Trade, in: The Washington Post vom 23.1., A17.
- Costanza, R. et al. (1995): Sustainable Trade. A New Paradigm for World Welfare, in: Environment, Juni, S. 16-20 und 39-44.
- Culbertson J.M. (1986): The Folly of Free Trade, in: Harvard Business Review 5, 122-129.
- Fels, G. (1997): Mobile Wirtschaft – immobile Gesellschaft. Die verkannte Chance der Globalisierung, in: NZZ vom 26.4., 91.
- Gauthier, D. (1986): Morals by Agreement, New York.
- Gerster, R. (1994): Spaltung und Parallelen zwischen Nord und Süd, in: NZZ vom 15./16.10., 17.
- Giersch, H. (1997): Das Jahrhundert der Globalisierung, in: FAZ v. 11.11., 13.
- Grossmann, H. / Koopmann, G. (1994): Sozialstandards für den internationalen Handel? in: Wirtschaftsdienst, 585-591.
- Gundlach, E. / Klodt, H. / Langhammer, R.J. / Soltwedel, R. (1996): Fairness im Standortwettbewerb? Auf dem Weg zur internationalen Ordnungspolitik, in: Bertelsmann Stiftung / Heinz Nixdorf Stiftung / Ludwig-Erhard-Stiftung (Hg.): Fairness im Standortwettbewerb. Leitlinien für eine internationale Wettbewerbsordnung, Gütersloh, 17-86.
- Hayek, F.A.v. (1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 3, Die Verfassung einer Gesellschaft freier Menschen, Landsberg am Lech.
- Heuser, U.J. (1997): Das grosse Unbehagen, in: DIE ZEIT vom 12.9, 38-39.

- Hirschman, A.O. (1989): Entwicklung, Markt und Moral, München / Wien.
- Hofmann, D. (1998): Der Währungsfonds unter Beschuss, in: NZZ vom 14.2., 21.
- Homann, K. (1990): Wettbewerb und Moral, in: Jahrbuch für christliche Sozialwissenschaften, 34-56.
- Homann, K. / Blome-Drees, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen.
- Homann, K. / Pies, I. (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne. Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften (1), 3-12.
- Iten, O. (1998): Hartes Brot für Vietnams Schuharbeiter, in: NZZ, 24./25.1., 9.
- Kittsteiner, H.D. (1998): Gespenster. Vor 150 Jahren erschien das 'Kommunistische Manifest', in: NZZ vom 24.2., 43.
- Krugman, P. (1996): Pop Internationalism, Cambridge / London.
- Lachmann, W. (1997): Entwicklungspolitik. Bd. 2, Binnenwirtschaftliche Aspekte der Entwicklung, München / Wien.
- Lang, T. / Hines, C. (1993): The New Protectionism. Protecting the Future Against Free Trade, London.
- Langhammer, R.J. (1997) : Umwelt- und Sozialdumping, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 178-188.
- Lee, E. (1997): Globalization and labour standards. A review of issues, in: International Labour Review, 173-189.
- Leisinger, K.M. (1997): Unternehmensethik. Globale Verantwortung und modernes Management, München.
- Lutz, Ch. (1997): Arbeitswelt 2020. Gesellschaft der Lebensunternehmer, in: Du (5), 74-76.
- Martin, H.-P. / Schumann, H. (1996): Die Globalisierungsfalle, Reinbek b.H.
- Marx, K. / Engels, F. (1959): Manifest der Kommunistischen Partei, Werke Bd. 4, Berlin.
- Matt, O.v. (1997): Keine Angst vor Überfliegern. Gegen den Fusionsschock hilft nur Eigenverantwortung, in: Sonntagszeitung vom 14.12., 21-22.
- McKenzie, R.B. (1988): The American Job Machine, New York.
- Michalos, A.C. (1995): A Pragmatic Approach to Business Ethics, Thousand Oaks.
- Mises, L.v. (1940): Nationalökonomie. Theorie des Handelns und Wirtschaftens, Genf.
- o.V. (1997): 'Sie müssen Extremist sein.' General-Electric-Chef Jack Welch über Profite, Rationalisierung und seinen rabiaten Führungsstil, in: Der Spiegel 29, 84-89.
- Pinchot, G. (1988): Intrapreneuring, Wiesbaden.
- Piper, N. (1996): Angsfaktor Weltmarkt, in: DIE ZEIT vom 5.4., 17-18.
- Prasch, R.E. (1996): Reassessing the Theory of Comparative Advantage, in: Review of Political Economy, 37-55.

- de Pury, D. (1995): Anstösse zu einem ordnungspolitischen Durchbruch, in: NZZ vom 1./2.4., 29.
- de Pury, D. (1997): Auswege aus der Globalisierungsfalle, in: NZZ vom 25./26.10., 95.
- de Pury, D. / Hauser, H. / Schmid, B. (1995): Mut zum Aufbruch. Eine wirtschaftspolitische Agenda für die Schweiz, Zürich.
- Reuther, G.C. (1996): Nationale Regulierungsunterschiede als komparativer Wettbewerbsvorteil oder Wettbewerbsverzerrung? Eine Studie zur Ökodumpingdiskussion als Problem der Welthandelsordnung, Diss., St. Gallen.
- Rommé, O. (1997): Unternehmerrisiko, in: Zeitschrift für Arbeitsrecht, 251-301.
- Röpke, W. (1954): Internationale Ordnung – Heute, 2. Aufl., Erlenbach-Zürich.
- Sautter, H. (1995): Sozialklauseln für den Welthandel – wirtschaftsethisch betrachtet, in: Kantzenbach, E. / Molitor, B. / Mayer, O.G. (Hg.): Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Tübingen, 227-245.
- Schmidtchen, D. (1979): Ausbeutung aufgrund einer Wettbewerbsbeschränkung durch Zustand?, in: Ordo 30, Stuttgart, 272-294.
- Schor, J.B. (1991): The overworked American – the unexpected decline of leisure, New York.
- Schumpeter, J.A. (1993): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Aufl., Tübingen.
- Schwarz, G. (1997a): Die Globalisierung auf der Anklagebank, in: NZZ vom 6./7.9., 21.
- Schwarz, G. (1997b): Angst vor dem Systemwettbewerb. Kommt der Staat unter die Ränder der Globalisierung? in: NZZ vom 18.10., 23.
- Segbers, F. (1996): Wider den Götzen Markt – Athen und Jerusalem im Erbe, in: Jacob, W. / Moneta, J. / Segbers, F. (Hg.): Die Religion des Kapitalismus, Luzern, 70-85.
- Smith, A. (1978): Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, München.
- Thielemann, U. (1996): Das Prinzip Markt. Kritik der ökonomischen Tauschlogik, Bern / Stuttgart / Wien.
- Thielemann, U. (1997): Über das Verhältnis von Moral und Wirtschaft. Das Beispiel des Weiterbildungsmarktes, in: Geissler, H. (Hg.): Weiterbildungsmarketing, Neuwied, 11-35.
- Thielemann, U. / Ulrich, P. (1998): Zwischen 'Sachzwang' und Denkwang. Wirtschaftsethische Gedanken zur Diskussion über die Bankenfusion, in: St. Galler Tagblatt vom 28.1, 2; Wiederabdruck in: Basler Zeitung vom 3.2., 3.
- Thurow, L.: The Future of Capitalism, London 1996.
- Ulrich, P. (1997): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, Bern / Stuttgart / Wien.

- Weber, M. (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft*, 5. Aufl., Tübingen.
- Weber, M. (1981): *Die protestantische Ethik 1. Eine Aufsatzsammlung*, 6. Aufl., Tübingen.
- Welzmüller, R. (1997): Zu den Folgen der Globalisierung für die nationalen Güter-, Finanz- und Arbeitsmärkte, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B33-34, 20-28.
- Wood, A. (1994): *North-South Trade, Employment and Inequality. Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford.
- Zielcke, A. (1996): Der neue Doppelgänger. Die Wandlung des Arbeitnehmers zum Unternehmer – Ein zeitgemäße Physiognomie, in: *FAZ* vom 20.7., B1-B2.