Friedhelm Hengsbach SJ

Gute Arbeit unter finanzkapitalistischen Verhältnissen?

Vortrag auf dem DASA-Symposium am 4./5.11.08 in Dortmund

**Oswald von Nell-Breuning Institut
für Wirtschafts- und Gesellschaftsethik**

Offenbacher Landstr. 224
60599 Frankfurt/Main, Germany
Tel. 0049 (0) 69-6061-369, Fax -559
eMail: nbi@sankt-georgen.de
web: www.sankt-georgen.de/nbi

„Durch Deutschland muss ein Ruck gehen“, forderte 1997 der damalige Bundespräsident Herzog. Dieser Ruck geht inzwischen nicht nur durch Deutschland, sondern durch die Welt – anders jedoch, als Roman Herzog ihn sich vorgestellt hat. Diejenigen, die 30 Jahre lang das Vertrauen in die Steuerungskraft der Märkte gepredigt und den schlanken Staat als den besten aller möglichen Staaten angehimmelt haben, glauben ruckartig nicht mehr an die Selbstheilungskräfte des Marktes. Sie rufen nach dem Staat als einem einzigartigen Retter. Indirekt gestehen sie damit ein, dass die angeblich freie und soziale Marktwirtschaft ein komplexes kapitalistisches Machtgeflecht darstellt, das bisher zwar indirekt angesprochen aber nicht in den verschiedenen Formen staatlicher Macht, doktrinärer Mythen, normativer Grundsätze und gesellschaftlicher Erwartungen identifiziert worden ist. Das Schnüren von Rettungspaketen einzig dem Staat anzuvertrauen, verrät den blinden Fleck der Finanzeliten, die eine Sanierung der Schäden, die sie selbst verursacht haben, von einem Akteur erwarten, der mit seinen isolierten, kurzatmigen und widersprüchlichen Reaktionen selbst ein Bestandteil der Finanzkrise einschließlich ihrer sozialen und ökologischen Dimensionen ist. Einer solchen sozio-ökonomischen und sozio-kulturellen Diagnose möchte ich mich ansatzweise widmen. Die staatlichen Organe wären allein maßlos überfordert, wollten sie sich daran machen, neben dem Rettungsschirm für „notleidende“ Banken und dem für gefährdete Unternehmen einen weiteren für Arbeitnehmer aufzuspannen und „gute Arbeit“ in den Unternehmen zu sichern. So will ich zuerst die weltanschaulichen Quellen des Leitbildes „guter Arbeit“ nennen, dann die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein solches Leitbild unter kapitalistischen Verhältnissen realisieren lässt, als sehr gering einstufen, um schließlich die Chancen einer demokratischen Aneignung des Finanzkapitalismus zu erkunden.

1. Das Leitbild: „Gute Arbeit“

In den vergangenen Jahren sind in der Internationalen Arbeitsorganisation, in kirchlich-sozialen Bewegungen, im Deutschen Gewerkschaftsbund und in der IG Metall theoretische Reflexionen und politische Kampagnen angestoßen worden, deren Titel: „Gute Arbeit“ auf eine breite öffentliche Resonanz traf. Die Beliebtheit dieser Parole speist sich aus modernen Mythen, sozialethischen Grundsätzen und gesellschaftlichen Erwartungen.

1.1 Moderne, postmoderne Mythen

Die kopernikanische Wende der Neuzeit lässt sich brennpunktartig auf jene Option zuspitzen, dass die einzelnen Menschen nicht mehr bloßer Bestandteil einer sie umgebenden Natur sind, sondern ihnen denkend und handelnd souverän gegenüber stehen. Sie analysieren ihre Gesetze, formulieren sie soziotechnisch um und eignen sich die Naturschätze an, insbesondere die Sonnenenergie, die seit Jahrmillionen in der Erde als fossile Brennstoffe angehäuft worden sind. Der „homo faber“ wird zum Idealtyp des modernen, neuzeitlichen Menschen. Sein Arbeiten ist nicht mehr ein Heilmittel gegen sündhaften Müßiggang oder ein Instrument gegen erzwungene Armut, sondern eine produktive Kraft der Weltverbesserung. Der Reichtum der Völker wird durch handwerkliche Arbeit und den Einsatz von Technik erworben.

Das isolierte Individuum ist ein „homo oeconomicus“, ein kommerzielles Wesen. Die Arbeit ist darauf ausgerichtet, den eigenen Nutzen zu mehren. Wohl informiert über die Chancen und Risiken der Bedürfnisbefriedigung kalkulieren die Menschen nüchtern das Arbeitsleid ein, das sie auf sich nehmen müssen, um den erstrebten Zweck zu erreichen. Arbeit ist kein Selbstwert, sondern wird auf selbst formulierte Ziele hingeordnet.

Mit steigendem materiellen Wohlstand verliert die Arbeit gemäß der Bedürfnispyramide, die Abraham Maslow rekonstruiert hat, ihren instrumentellen, zweckgerichteten Charakter. Der „homo ludens“ inszeniert in der Arbeit ästhetische Stimmungen und subjektive Gefühle. Er bringt darin die Leichtigkeit der Inspiration und Fantasie zur Geltung. Sie ist ihm Medium kommunikativer Verständigung und symbolischer Selbstmitteilung.

1.2 Sozialethische Grundsätze

Über Arbeit lässt sich nicht wertneutral reden. Die Arbeit ist normativ hoch aufgeladen. Auf die Frage, was gute Arbeit sei, haben Theologen und Philosophen eine Antwort zu geben versucht. So erklärt Martin Luther: "Von Arbeit stirbt kein Mensch. Aber durch Müßiggehen kommen die Leute um Leib und Leben. Denn der Mensch ist zur Arbeit geboren wie der Vogel zum Fliegen".

Der polnische Papst Johannes Paul II. hat 1991 in einem Sozialrundschreiben über die menschliche Arbeit geschrieben: "Die Arbeit ist eine fundamentale Dimension der Existenz des Menschen auf Erden". Er beschreibt drei bzw. vier Dimensionen menschlicher Arbeit, eine soziale, naturale, personale und spirituelle Dimension. Wer zum Nutzen der Gesellschaft arbeitet, gewinne dadurch allgemeine Anerkennung. In der Auseinandersetzung mit der Natur bestreite er seinen Lebensunterhalt. Der Hauptakzent der sozialethischen Reflexion liegt indessen auf der subjektiven bzw. personalen Dimension menschlicher Arbeit. Nur der Mensch kann arbeiten, weder das Tier noch die Maschine sind dazu in der Lage. Der besondere Wert der Arbeit gründet in der Tatsache, dass diejenigen, die arbeiten, mit Würde ausgestattete Personen sind. Die spirituelle Dimension besteht darin, dass die Menschen als Mitwirkende an Gottes noch nicht vollendeter Schöpfung betrachtet werden.

1.3 Gesellschaftliche Erwartungen

Die Erwerbsarbeitsgesellschaft richtet an ihre Mitglieder die Erwartung, dass diese zunächst durch die eigene Arbeit ihren Lebensunterhalt erwerben und nicht auf die Unterstützung der anderen angewiesen sind. Diese Erwartung ist allerdings mit dem Versprechen verbunden, denjenigen, die dazu bereit und in der Lage sind, eine Arbeitsgelegenheit zu bieten, die ihrer Begabung und Leistungsfähigkeit entspricht. Die Gesellschaft hat zugleich mit der berechtigten Erwartung an die Individuen diesen gegenüber eine Bringschuld einzulösen, nämlich politische Maßnahmen zu ergreifen, damit die kollektive Erwartung nicht ins Leere läuft.

Aber auch die Mitglieder einer solchen Arbeitsgesellschaft haben die Erwartung, dass ihnen die Chance eingeräumt wird, eine „gute Arbeit“ zu finden. Was diejenigen, die an der gesellschaftlich organisierten Arbeit beteiligt sind, unter „guter Arbeit“

verstehen, hat eine Forschungsgruppe des Internationalen Instituts für empirische Sozialökonomie zu ermitteln versucht. Sie hat im Jahr 2006 mehr als 5000 abhängig Beschäftigten zwei Fragen gestellt: "Was versteht Ihr unter guter Arbeit" und: "Wie erlebt ihr Eure Arbeit?" Die Kolleginnen und Kollegen haben auf die erste Frage so geantwortet:

"Gute Arbeit" bedeutet nach ihrem Verständnis an erster Stelle ein festes, verlässliches Einkommen, mindestens 2000 € brutto im Monat, und ein unbefristeter, sicherer Arbeitsplatz. An zweiter Stelle wird die Qualität der Arbeit genannt. Die Arbeit soll abwechslungsreich sein und als sinnvoll erfahren werden. Die Beschäftigten wollen, wenn sie nach Hause gehen stolz auf ihre Arbeit und deren Ergebnis sein. Die Arbeit soll sie selbstbewusst machen und aufrichten. Und an dritter Stelle richten sich hohe Erwartungen an die Vorgesetzten. Diese sollen die Kollegen als Menschen anerkennen und nicht als bloßen Kostenfaktor behandeln. Sie sollen sie vor allem nicht gegeneinander ausspielen und in ein sinnloses Leistungs- oder Rattenrennen hineintreiben. Erwartet wird, dass die Vorgesetzten sie fachlich und beruflich fördern, auch anerkennende Worte finden, wenn eine Arbeit gelungen ist. Wenn Kritik nötig ist, sollen sie diese in einer konstruktiven Form vorbringen. Sie sollen sich auch für private Probleme ihrer Untergebenen interessieren und ihr Mitgefühl äußern.

Auf die zweite Frage: "Wie erlebt ihr eure tägliche Arbeit, wie sieht die Alltagsarbeit aus?" wurden folgende Antworten gegeben: Einerseits sind positive Erfahrungen und erfreuliche Seiten zu nennen. Die Zusammenarbeit, die Anerkennung und aufbauende Kritik der Kolleginnen und Kollegen würden eine wohltuende Atmosphäre und ein angenehmes Arbeitsklima schaffen. Die Arbeit werde auch als sinnvoll erfahren, am Arbeitsergebnis könne man ablesen, wie die Anstrengungen sich lohnen, die sie auf sich genommen hätten. Sie würden auch durch Vorgesetzte bei der Arbeit unterstützt. Eine Minderheit kann gar behaupten, dass ihre Arbeit abwechslungsreich sei, dass sie die Arbeitsabläufe selbst mitsteuern und mitgestalten können, dass ihnen die Chance geboten werde, die eigenen Fähigkeiten weiter zu entwickeln, und dass auch Weiterbildung im Betrieb möglich sei.

Anderseits wird auch von Schattenseiten berichtet: Jeder sechste der Vollzeitbeschäftigten verdient weniger als 1500 € brutto im Monat. Und jede Dritte der Teilzeitbeschäftigten erhält einen Lohn, der unter 400 € im Monat liegt. Bedrückend ist die Sorge und Angst, dass sie den Arbeitsplatz verlieren und keine gleichwertige Stelle finden, nachdem sie arbeitslos geworden sind. Schwer belastend sind körperliche Anstrengungen, mehr noch die extrem einseitigen Beanspruchungen, etwa eine Arbeit unter hoher Dauerkonzentration, wobei nur eine extrem geringer Fehlertoleranz erlaubt ist.

In der Bilanz kommt die Studie zu einem überraschenden Ergebnis: Nur drei Prozent der abhängig Beschäftigten in Deutschland können gemäß der repräsentativen Stichprobe von sich sagen, dass ihr Arbeitsplatz das Merkmal: "gute Arbeit" verdient. Der Saldo zwischen den angenehmen und belastenden Seiten ist positiv und/oder es wird ein Einkommen erzielt, das höher ist als 2000 € brutto im Monat. 13% räumen ein, dass ihr Arbeitsplatz ausbaufähige Grundlagen bietet, Merkmale "guter Arbeit" zu gewinnen, sobald das Spektrum der Fehlbelastungen verringert wird. Immerhin sind ein existenzsicherndes Einkommen, die Möglichkeiten der Einflussnahme und Entwicklung sowie eine soziale Einbindung gegeben. Mehr als 84

% behaupten, dass ein dunkler Schleier über ihrer Arbeit liegt, weil nämlich die belastenden Momente schwerer wiegen als die angenehmen Momente und/oder das Monatseinkommen brutto unter 2000 € liegt.

Schlechte Arbeit ist kein Schicksal oder Naturereignis, sondern schlecht gemachte Arbeit. Von wem schlecht gemacht? Von denen, die über die Entscheidungsmacht im Unternehmen verfügen. Diese ist in einer kapitalistischen Wirtschaft denjenigen zugebilligt, die Eigentümer der Produktionsmittel sind und die sich, um diese Produktionsmittel rentabel zu verwerten, fremder Arbeit bedienen. Kann unter kapitalistischen und erst recht unter finanzkapitalistischen Verhältnissen der Wunsch nach guter Arbeit mehr als eine Illusion sein? Im zweiten Schritt soll das, was unter „kapitalistischen Verhältnissen“ gemeint ist, näher erläutert werden.

2. Finanzkapitalistische Verhältnisse

Ordnungspolitische und sozialethische Kontroversen werden in Deutschland weithin mit einem normativen Bezug zur Formel der „Sozialen Marktwirtschaft“ geführt. Die Debatte leidet unter vier Defiziten. Der Begriff ist erstens hinreichend vage, so dass er sich unterschiedlich auslegen lässt, je nachdem das ordoliberale Leitbild der Freiburger Schule unter Walter Eucken gemeint ist oder die zweite Stufe der sozialen Marktwirtschaft gemäß der Deutung von Alfred Müller-Armack oder eine aufgeklärte soziale Marktwirtschaft, wie Karl Schiller die Synthese aus Freiburger Imperativ und Keynesianischer Botschaft genannt hat, oder eine neue soziale Marktwirtschaft, für die der frühere Bundesbankpräsident Tietmeyer eintritt, oder ein sozial temperierter Kapitalismus, wie der Jesuit Oswald von Nell-Breuning die soziale Marktwirtschaft etikettiert hat. Zweitens wird die Lebenslage abhängiger Arbeit stark den Funktionsregeln des Marktes und Wettbewerbs unterworfen, ohne die Eigenart menschlicher Arbeit besonders zu würdigen. Drittens wird die ambivalente Rolle des Geldes als Tauschmittel und Wertspeicher unzulänglich gewertet. Und viertens werden die asymmetrischen Machtverhältnisse einer kapitalistischen Gesellschaft extrem schonend thematisiert oder ganz ausgeblendet.

2.1 Ökonomisches Funktionsgerüst

Über den „Kapitalismus“ lässt sich nicht wertfrei diskutieren. Deshalb ist die im Milieu der katholisch-kirchlichen Sozialverkündigung übliche Unterscheidung zwischen der kapitalistischen Produktionsweise, die nicht in sich schlecht sei, und den gesellschaftlichen Machtverhältnissen, die einer normativen Prüfung zu unterwerfen sind, nur begrenzt plausibel. Dennoch kann sie innerhalb enger methodischer Grenzen übernommen werden: Ein ökonomisches Funktionsgerüst besteht aus den Komponenten eines marktwirtschaftlichen Wettbewerbs, dem die optimale Allokation der Ressourcen zugewiesen ist, einer elastischen Geldversorgung, der die beispiellose Dynamik des Kapitalismus zu verdanken ist, die einer unzähligen Menge von Menschen einen steigenden Lebensstandard gewährleistet, einer kapitalintensiven Technik, die allerdings durch den unbedachten Griff in die „Sparbüchse“ der Erde natürliche Ressourcen quasi zum Nulltarif beansprucht, und einer privatautonomen Organisationsform der Unternehmen.

Der Vorwurf, durch den Abzug dieser ökonomisch-technischen Komponenten verblasse der Kapitalismus zu einem funktionsleeren Gehäuse, ist schwer zu entkräften. Eine solche Methodik verkennt nämlich die sozio-strukturellen und sozio-kulturellen Dimensionen dieser Wirtschaftsform, die ein kollektives Erzeugnis menschlichen Geistes, eine gesellschaftliche Institution, eine Kulturschöpfung, ein weltanschauliches Konstrukt, ein quasi-religiöser Mythos sind.

2.2 Gesellschaftliches Machtverhältnis

Der Kapitalismus ist als Kulturschöpfung und weltanschauliches Konstrukt ein gesellschaftliches Machtverhältnis. Der Dualismus einer Minderheit, denen die Produktionsmittel gehören bzw. darüber verfügen, und einer Mehrheit, die von der Verfügung über Produktionsmittel bzw. dem Eigentum daran ausgeschlossen ist, strukturiert die Gesellschaft und bestimmt das primäre Machtgefälle, das sich in vier Asymmetrien verkörpert:

Die Entscheidungskompetenz im Unternehmen bzw. im Betrieb liegt bei den Kapitaleignern. Diese Konstellation wirtschaftlicher Macht überträgt sich auf den Arbeitsvertrag und auf den Arbeitsmarkt. Auf den Gütermärkten gibt es in der Regel eine Schieflage der Organisationsmacht zwischen der Anbieter- bzw. Produzentenseite und der Nachfrage- bzw. Konsumentenseite. Und schließlich verfügt an der Nahtstelle von realwirtschaftlichem und monetärem Kreislauf das öffentlich-private Bankensystem über eine nahezu unbeschränkte Geld- und Kreditschöpfungsmacht.

Dieser Dualismus gesellschaftlicher Macht ist allerdings ein strukturelles Grundmuster kapitalistischer Gesellschaften. Die real existierenden Wirtschafts- und Arbeitsgesellschaften formen dieses Grundmuster sehr unterschiedlich aus. Folglich lassen sich geschichtlich abweichende Formen des Kapitalismus identifizieren. So hat Michel Albert einen „Rheinischen Kapitalismus“ von einem angelsächsischen Wirtschafts- und Finanzstil unterschieden. Alberts Unterscheidung soll als exemplarische Vorlage dazu dienen, einen „kooperativen Kapitalismus“ analytisch präziser von einem „Finanzkapitalismus“ abzugrenzen.

2.3 „Rheinischer Kapitalismus“

Der Rheinische Kapitalismus ist nach dem Verständnis Michel Alberts durch vier Merkmale gekennzeichnet. Auffällig ist erstens die Synthese von wirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit und solidarischer Einbettung des Marktes in eine demokratische Gesellschaft und gemeinsame moralische Überzeugungen. Wohnungen, Nahverkehr, Medien, Rechtsberatung, Bildung und Gesundheit werden teilweise marktförmig, teilweise öffentlich bereitgestellt. Als politische Schaltstellen zwischen staatlichen Organen und der Zivilgesellschaft wirken die Interessenverbände wie etwa Arbeitgeberverbände, Gewerkschaften oder Wohlfahrtsverbände. Als gesellschaftliche Katalysatoren schirmen sie die Wirtschaft gegen politische (Wahl-)Zyklen ab. Der Staat hat die Aufgabe, den Wettbewerb zu gewährleisten und zugunsten kleiner Unternehmen zu intervenieren. Der soziale Ausgleich kommt durch eine rigide Politik der Geldwertstabilität, durch eine progressive direkte Besteuerung und eine

komfortable solidarische Sicherung zustande, die Beiträge gemäß der Leistungsfähigkeit einfordert und einen Hilfeanspruch gemäß der Notlage zusichert.

Ein zweites Merkmal ist die tendenziell egalitäre Einkommens- und Vermögensverteilung aufgrund einer solidarischen, wenig ausdifferenzierten Tariflohnpolitik. Die Löhne steigen gemäß der Qualifikation und der Betriebszugehörigkeit, ohne die Aufstiegsmöglichkeiten der Mitarbeiter zu blockieren.

Die Unternehmen gelten drittens als ein Zusammenschluss von Personen. Die Kompetenzen, Zuständigkeiten und Interessen von Managern, Aktionären, Banken, Betriebsräten und Gewerkschaften werden im Konsens ausbalanciert. Die Manager organisieren den Interessenausgleich zwischen Kunden, Belegschaften, Anteilseignern und Kommunen. Beschäftigte, Betriebsräte und Gewerkschaften im Aufsichtsrat sind an den unternehmerischen Entscheidungsprozessen beteiligt.

Den Banken kommt viertens eine herausragende Stellung bei der Finanzierung und bei der Kontrolle der Unternehmen zu. Sie geben Kredite, entsenden Mitglieder in die Aufsichtsräte der Unternehmen, halten Beteiligungen an Industrieunternehmen und verfügen über das Depotstimmrecht.

2.4 Kooperativer Kapitalismus

Michel Alberts Typisierung erschließt die Analyse zweier Kapitalismusprofile, in denen das Verhältnis derer, denen die Produktionsmittel gehören bzw. die darüber verfügen, zu denen, die ihr Arbeitsvermögen zur Verfügung stellen, näher thematisiert werden kann. Danach lässt sich auch die Frage beantworten, unter welchen kapitalistischen Verhältnissen gute Arbeit eine Chance hat, realisiert zu werden.

Im kooperativen Unternehmer-Kapitalismus kommt der wirtschaftlichen Funktion und gesellschaftlichen Position des Unternehmers eine zentrale Rolle zu. Dessen Entscheidungsmacht im Unternehmen wird entweder aus dem Privateigentum an Produktionsmitteln und/oder aus der Managerfunktion hergeleitet. Sie ist zugleich durch demokratische Grundrechte der Belegschaften beschränkt. Die Eigentümer hoch leistungsfähiger, meist kleiner und mittlerer Unternehmen sind selbständige Einzelunternehmer. Sie entsprechen dem von Joseph Schumpeter gezeichneten Typ des dynamischen Unternehmers. Dieser vermarktet innovative Produkte oder führt innovative Verfahren ein. Er vereint in einer Person die Funktion des Kapitaleigners und die Funktion dessen, der das Unternehmen leitet. Als Eigentümer bringt er sein Geldvermögen und die sachlichen Produktionsmittel, als erster Arbeiter sein Arbeitsvermögen in das Unternehmen ein. Und er verfügt nach eigenem Ermessen über die Anlagen, Gebäude und Materialien. Im "Unternehmerkapitalismus" sind die Eigentumsrechte an den Produktionsmitteln und die Verfügungsmacht über sie noch ungetrennt und in der Person des Unternehmers gebündelt. Allerdings bilden das individuelle Arbeitsrecht, die Tarifautonomie und die verfassungsfeste Sozialbindung des Privateigentums eine Schranke der individuellen Freiheitsrechte des Unternehmers. Sie garantieren, dass die Menschenwürde der abhängig Arbeitenden geachtet und ein gerechter Lohn ausgehandelt wird.

Die für den "Managerkapitalismus" typische Unternehmensform ist die Publikumsgesellschaft. In ihr werden das Eigentumsrecht und die Verfügungsmacht über die Produktionsmittel unterschiedlichen Personengruppen zugewiesen. Die Verfügungsmacht über die Anlagen und Gebäude liegt bei den Managern, die keine Eigentümer sind. Die Rechte der Eigentümer bestehen darin, dass sie an der Gesellschafterversammlung und an der Bestellung der Aufsichtsrates teilnehmen sowie eine Dividende beziehen, deren Höhe sie nicht beeinflussen. Die Unternehmen gelten als ein Personenverband, die Manager sind gehalten, die Interessen derer, die sich im Unternehmen engagieren, beispielsweise der Anteilseigner und der Belegschaften, der Kredit gebenden Banken und der Kommunen, auszugleichen. Über das Unternehmen hinaus wird die Verteilung der Wertschöpfung durch die Sozialpartner und die staatlichen Organe ausgehandelt. In diesem Aushandlungs- und Verständigungsprozess sichert der Staat sich die Anteile an der Wertschöpfung, die notwendig sind, um die Realisierung der allgemeinen Interessen zu gewährleisten. Demgegenüber sind die Gestaltungsmöglichkeiten der Eigentümer von Produktionsmitteln in Bezug auf das Unternehmen und die Wirtschaftspolitik sowie auf die Verteilung der wirtschaftlichen Wertschöpfung stark beschnitten.

Die Funktion und Position des Unternehmens sowie die Form der Unternehmenskontrolle sind ein gewichtiges Unterscheidungsmerkmal zwischen dem Unternehmer- bzw. Managerkapitalismus einerseits und dem Finanzkapitalismus anderseits.

2.5 Finanzkapitalismus

Der kooperative Kapitalismus ist die gesellschaftliche Reaktion auf die Ambivalenz des so genannten „freien Arbeitsvertrags“. Mit der Bauernbefreiung sollte das Oben und Unten der Feudalgesellschaft, in der die einen arbeiten, und die anderen von fremder Arbeit leben, ein für allemal beseitigt werden. Die Klassifizierung der Menschen, je nachdem sie mit dem Kopf oder mit den Händen arbeiten, sollte ebenso wie die Herrschaft der Männer über die Frauen beendet sein. Vor allem sollten offene und verdeckte Sklaverei, die Leibeigenschaft und die Existenzform der Tagelöhner ein Ende haben. An die Stelle solcher Abhängigkeiten sollten die normativen Leitbilder der freien Wahl des Wohnortes und der Partnerschaft sowie des freien Arbeitsvertrags treten. Jeder Arbeitsfähige und Arbeitswillige sollte auf dem Markt als gleichrangiger Tauschpartner, selbstbewusst und selbstbestimmt seine Arbeitskraft anbieten können - unter den Bedingungen, denen er zustimmte, und für ein Einkommen als Gegenleistung, das seinen Lebensunterhalt sicherte.

Aber mit der Befreiung vom Joch der Leibeigenschaft war der Verlust der Existenzgrundlage verbunden. Ein großer Teil der Bevölkerung, die in die so genannte Freiheit entlassen wurde, verfügte über kein anderes Vermögen als das persönliche Arbeitsvermögen. Wer nichts anderes sein Eigen nannte, konnte im Unterschied zu denen, die das Eigentum über Grund und Boden behielten, nicht warten und war genötigt, seine Arbeitskraft auch zu den Bedingungen, die der Tauschpartner setzte, anzubieten, damit sein Lebensunterhalt gesichert blieb. Im Unterschied zum Vertragspartner, der nicht von seinem Grund und Boden befreit wurde, stand er unter Kontrahierungszwang. Wegen dieser Notwendigkeit unterlag er einem Zeitdruck, der eine ungleiche Verhandlungsposition erzeugt. Zwar unterstellt und respektiert die Institution des freien Arbeitsvertrags bis heute die zwanglose Zustimmung beider Parteien zum Vertragsabschluss. Aber wenn der Vertrag unter

extrem ungleichen Ausgangs- und Verhandlungspositionen zustande kommt, ist mit der Freiheit der Zustimmung nicht die Gerechtigkeit des Vertragsergebnisses gewährleistet. Freie Arbeitsverträge unter ungleichen Verhandlungsbedingungen sind in der Regel strukturell ungleiche und vermutlich auch ungerechte Verträge. Unter finanzkapitalistischen Verhältnissen wird die Institution des freien Arbeitsvertrags in ein Zwangsverhältnis transformiert. Diese Behauptung soll im Folgenden begründet werden.

Der Finanzkapitalismus lässt sich als eine diffuse Konstellation aus vier charakteristischen Merkmalen umschreiben: Erstens überwiegen die Märkte für Wertpapiere und Derivate, auf denen authentische Informationen gesendet und empfangen werden. Die Kreditvergabe der Banken und die Ausstattung von Unternehmen mit Investitionskapital tritt gegenüber der Finanzierung von Fusionen oder einer freundlichen bzw. feindlichen Übernahme von Unternehmen als Kapitalanlage in den Hintergrund. Zweitens bestimmen institutionelle Anleger – Großbanken, Versicherungskonzerne, Investmentgesellschaften, Finanzinvestoren – das Marktgeschehen. Drittens spielen doktrinäre Leitbilder oder Mythen eine beherrschende Rolle. Der Selbststeuerung der Märkte wird beispielsweise eine reinigende und heilsame Kraft zugewiesen. Die Kursbewegungen, so wird erklärt, spiegeln authentische Informationen über gegenwärtige und zukünftige Risiken. Die Unternehmen seien in erster Linie als Kapitalanlage der Anteilseigner zu verstehen, deren Interessen die Manager ausschließlich zu bedienen hätten. Unter den imaginären Referenzwerten ragt der "shareholder value" heraus. Diese selektive Finanzkennziffer bildet den Gegenwartswert saldierter zukünftiger Zahlungsströme des Unternehmens ab, gibt Auskunft über dessen Vermögenswert und spiegelt sich im Börsenkurs des Unternehmens. Sie hat frühere Maßstäbe des Unternehmenserfolgs verdrängt, die im Unternehmer- bzw. Managerkapitalismus in Geltung waren. Viertens hat die monetäre Sphäre die Tendenz, sich mehr und mehr von der realwirtschaftlichen Sphäre abzulösen.

Zwei Wellen einer extremen Expansion des Finanzkapitalismus lassen sich identifizieren. Zum einen ist 1973 mit der Aufkündigung des Bretton Woods-Währungssystems eine 30 Jahre währende Epoche relativer Finanzstabilität beendet worden. Diese Stabilität war durch das System fester, anpassungsfähiger Wechselkurse garantiert. Gleichzeitig konnten auftretende Zahlungsbilanzdefizite der Länder kurzfristig durch Kredite des Internationalen Währungsfonds überbrückt werden. Mit der Flexibilisierung der Wechselkurse war eine drastische Abwertung des US-$ verbunden. Um die abwertungsbedingten Einkommensverluste auszugleichen, setzten die Öl exportierenden Länder eine massive Erhöhung des Rohölpreises durch. In der Folge sind riesige grenzüberschreitende Einkommensströme bewegt worden. Die gleichzeitig auftretenden Wechselkursschwankungen mussten privat abgesichert werden. Um solche Risiken abzusichern, haben international operierende Finanzunternehmen ihre Dienste angeboten. So haben sich grenzüberschreitende Finanzgeschäfte explosiv vermehrt. Eine zweite Welle der Expansion lässt sich in der Mitte der 1990er Jahre verorten. Junge Unternehmer, die über eine hohe informationstechnische Kompetenz verfügten, kündigten eine Revolution an, die in der Lage war, nicht bloß Handfertigkeiten oder Muskelkraft von Menschen durch technische Systeme zu ersetzen, sondern menschliche Intelligenz selbst. Die "neue Wirtschaft" (New Economy) löste zuerst in den USA und danach weltweit eine Dynamik aus, die alle bisherigen ökonomischen Regeln außer Kraft zu setzen schien. Da die konventionellen Geschäftsbanken sich reserviert verhielten

und ihnen Investitionskredite häufig verwehrten, präsentierten sie ihre Visionen den börsennotierten Kapitaleignern, die bereit waren, ihnen das benötigte Kapital zur Verfügung zu stellen. Die imaginäre Selbstdarstellung der jungen Unternehmer und das großzügige Vertrauen der Kapitaleigner haben eine von den Börsenkursen getriebene realwirtschaftliche Belebung angestoßen, die bis zum Platzen der spekulativen Blase im Jahr 2000 währte. Danach scheint der Finanzkapitalismus mit dem Auftreten von Finanzinvestoren auch in Deutschland angekommen zu sein.

2.6 Die Rolle des Staates

In der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise, da die Zauberwelt des überschuldeten Finanzkapitalismus zusammen gefallen ist, wird der Staat herbeigerufen, das Kartenhaus zu retten. Aber der real existierende Staat ist nicht die Rettung aus dem Finanzkapitalismus, sondern dessen Bestandteil. Mehrere Gesetze, die beschlossen wurden, um die Erosion des kooperativen Kapitalismus voranzutreiben, dienten nämlich dazu, sowohl die Arbeitsverhältnisse als auch das herkömmliche Finanzregime zu entregeln.

In Deutschland beispielsweise wurden seit der Jahrtausendwende die solidarischen Sicherungssysteme systematisch deformiert. Das Niveau eines angemessenen Lebensstandards wurde tendenziell auf ein sozio-kulturelles Existenzminimum abgesenkt. Das Eintreten gesellschaftlicher Risiken erklärte man durch individuelles Fehlverhalten. Die solidarischen, umlagefinanzierten Sicherungssysteme wurden daraufhin tendenziell abgeschmolzen, private kapitalgedeckte Formen der Vorsorge propagiert. Gesetze zur Befristung und Leiharbeit, zur prekären Beschäftigung und Lockerung des Kündigungsschutzes sowie Vorbehalte gegen den Flächentarifvertrag haben die Arbeitsverhältnisse sozial entsichert. Die asymmetrische Steuerpolitik hat die Schere der Verteilung von Gewinn- und Lohneinkommen sowie der Vermögen zunehmend geöffnet.

Dieser Entregelung der Arbeitsverhältnisse entsprach spiegelbildlich eine Entregelung der monetären Sphäre. Während der zweiten Legislaturperiode der rot-grünen Koalition wurden im Rahmen eines Finanzmarktförderungsplans verschiedene Gesetze in der Absicht verabschiedet, den deutschen Kapitalmarkt für eine verstärkte private und betriebliche Altersvorsorge vorzubereiten, den Finanzstandort Deutschland wettbewerbsfähig zu machen, den Anlegerschutz zu verbessern und die EU-Richtlinien zur Harmonisierung der europäischen Finanzmarktgesetzgebung umzusetzen. Diese Gesetze haben unter anderem die Beschränkungen des Börsenhandels gelockert, innovative Finanzdienste und Akteure einschließlich der Hedgefonds sowie den Derivatehandel zugelassen, Zweckgesellschaften für Kreditverbriefungen von der Gewerbesteuer befreit und die Gewinne der Banken aus dem Verkauf der Industriebeteiligungen für steuerfrei erklärt. Die große Koalition war nach dem Regierungswechsel bemüht, innovative Finanzdienste und Vertriebswege zu fördern sowie Kapitalbeteiligungsgesellschaften steuerlich privilegiert zu behandeln. Zwar ist von diesen gesetzlichen Veränderungen in Deutschland kein direkter Einfluss auf die aktuelle Finanzkrise ausgegangen, die durch die spekulative Immobilienblase und deren Zerplatzen ausgelöst worden ist. Denn relativ gering war die Zahl der in Deutschland gegründeten Hedgefonds, deren öffentlich gehandelten Anteile nur als Dachfonds zugelassen waren. Außerdem waren sie vergleichsweise streng reguliert. Das gleiche gilt für die in Deutschland

gegründeten Zweckgesellschaften zur Kreditverbriefung. Aber durch diese Hinweise ist die Vermutung nicht widerlegt, dass die staatlichen Organe in Deutschland dem öffentlichen Meinungsdruck, der angloamerikanische Finanzstil sei dem kontinental-europäischen Finanzstil überlegen, zu wenig Widerstand entgegen gesetzt haben.

3. Demokratische Aneignung des Finanzkapitalismus

Die Rekonstruktion politischer Gegenmacht, die unter dem Druck der Finanzmärkte und Finanzunternehmen massiv beeinträchtigt wurde, ist in drei Richtungen fällig. Erstens ist eine Umkehrung der Verteilungstrends der Arbeits- und Kapital-einkommen dringlich. Zweitens sollten die Belegschaften und öffentlichen Organe die Geschäftspolitik der Finanzunternehmen wirksam mitbestimmen. Und drittens ist ein beschäftigungspolitisches Makro-Regime fällig.

3.1 Faire Verteilung der Wertschöpfung

Die Institutionen der Primärverteilung sind im letzten Viertel des vergangenen Jahrhunderts entwertet und desavouiert worden. Die Schutzregeln des individuellen Arbeitsrechts sollten gelockert, die Tarifbindung zur Disposition gestellt und die Arbeitsmärkte von Verkrustungen befreit werden. Deshalb geht es nun darum, die rechtlichen und politischen Schranken gegen eine Vermarktung der menschlichen Arbeit zu festigen. Gegen die Ansicht vieler Ökonomen, dass die Arbeit wie andere Güter auch den Gesetzen von Angebot und Nachfrage zu gehorchen hätte, sprechen zwei Gründe: Erstens ist die Arbeit etwas Persönliches. Sie kann nicht vom Subjekt der Arbeit getrennt werden. Der Arbeitgeber ist auch nicht an einer isolierten Arbeitsleistung interessiert, die er auf Knopfdruck abruft, sondern an einem vielseitig verwendbaren Arbeitsvermögen. Folglich muss sich der Arbeitende selbst, damit sein Arbeitsvermögen rentabel genutzt werden kann, einem fremden Willen unterwerfen. Zweitens ist die Arbeit etwas Notwendiges. Die Arbeitnehmerin hat nichts anderes als das Arbeitsvermögen anzubieten, um durch dessen Verkauf den Lebensunterhalt zu erwerben. Im Unterschied zum Kapitaleigner, der über noch andere Ressourcen verfügt, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten, stehen die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer unter Kontrahierungszwang.

Eine erste Schranke ist das individuelle Arbeitsrecht, das den Arbeitnehmer gegen Willkür und wirtschaftliche Ausbeutung durch den Arbeitgeber schützen soll. Die zweite Schranke ist der Tarifvertrag. Er korrigiert durch den solidarischen Zusammenschluss der abhängig Beschäftigten die ungleiche Verhandlungsposition, die der einzelne Arbeitnehmer dem Arbeitgeber gegenüber hat und ermöglicht Vereinbarungen "auf gleicher Augenhöhe". Insbesondere der Flächentarifvertrag soll gewährleisten, dass die Solidarität der abhängig Beschäftigten eine halbwegs paritätische Verhandlungsmacht der Tarifparteien herstellt, so dass die Chance besteht, dass im Ergebnis Arbeitslöhne erzielt werden, die als gerecht gelten können. Die Arbeitersolidarität, die sehr heterogene Interessengruppen umfasst, begünstigt relativ die weniger konfliktfähigen Gruppen, während sie den konfliktfähigen Gruppen eine größere Rücksichtnahme auf die Schwächeren und folglich höhere "Solidaritätskosten" abverlangt. Die Folge einer solchen Kosten/Nutzen-Asymmetrie ist eine tendenziell egalisierende Verteilung der Primäreinkommen, die den Sozialstaat entlastet, der sonst verpflichtet wäre, die Schieflage der Primärverteilung

durch eine öffentliche Sekundärverteilung zu korrigieren. Eine solche egalisierende Wirkung ist eher von zentralen Tarifsystemen zu erwarten, weil dort gesamtwirtschaftliche Rücksichten eine größere Rolle spielen, als wenn die Tarifverhandlungen auf einer regionalen oder auf der betrieblichen Ebene stattfinden. Eine dritte Schranke gegen die Vermarktung der Arbeit wird durch die solidarische Absicherung jener Risiken errichtet, die mit der Lebenslage abhängiger Arbeit verbunden sind, das sind Arbeitslosigkeit, Berufskrankheiten und Altersarmut. Diese Risiken sind nicht durch das Fehlverhalten der Individuen, sondern durch gesellschaftliche Verhältnisse verursacht. Die Risiken, die durch persönliches Versagen entstehen, können der privaten Vorsorge überlassen werden. Die Erwartung einer solidarischen Absicherung gegen die besonderen Risiken abhängiger Erwerbsarbeit ermöglicht den Arbeitern und Arbeiterinnen einen aufrechten Gang im Büro oder in der Fabrik, er stärkt ihnen den Rücken, wenn sie auf dem demokratischen Grundrecht gegenüber privaten oder öffentlichen Arbeitgebern bestehen, nicht jede angebotene Arbeit annehmen zu müssen.

In den Tarifverhandlungen wird über die Verteilung der kollektiv hergestellten Güter entschieden. Einschlussweise entscheiden die Tarifpartner jedoch auch darüber, welche gesellschaftlich notwendige Arbeit der Marktsteuerung zugewiesen und welche der Privatsphäre überlassen bleibt. Sie regeln, nach welchen Kriterien einzelne Arbeitsleistungen, etwa handwerkliche oder organisatorische Arbeitsprofile, bewertet, nach welchen Kriterien sie entgolten werden und welche geschlechtsspezifischen Differenzierungen im arbeitsteiligen Produktionsprozess zu dulden sind. Welche Maßstäbe gewährleisen eine gerechte Lohnfindung? Eine gängige Meinung geht davon aus, dass Expertenwissen oder fachliche Qualifikationen zu einer sozialen Stellung im Beruf führen, der ein verdientes Einkommen entspricht. So ließen sich die Ungleichheiten der Einkommensverteilung durch Gründe rechtfertigen, die in persönlichen Leistungen, etwa in der Mobilisierung natürlicher Talente oder Energiepotentiale verankert sind. Dagegen definieren normative Optionen den gerechten Lohn so, dass dieser dem persönlichen oder familiären Bedarf entspricht, wenngleich das Konzept eines Familienlohns oft an die Vorstellung eines Ein-Ernährer-Haushalts gekoppelt ist. Wirtschaftsexperten meinen indessen, dass gesamtwirtschaftliche Lohnsteigerungen in dem Ausmaß vertretbar seien, als sie kostenneutral bleiben. Dies wäre der Fall, wenn sie die Produktivitätsrate einschließlich der Zielinflationsrate der Zentralbank nicht übersteigen. Meist jedoch spielt die unterstellte Einkommensverwendung – die Lohneinkommen fließen in den Konsum, die Gewinneinkommen dienen der Investition – als Verteilungsregel eine zentrale Rolle. Aber warum sollten die konsumorientierten Löhne der Arbeiter nicht um einen Betrag aufgestockt werden, der für investive Zwecke verfügbar bleibt?

Eine nicht-kapitalistische Verteilung der unternehmerischen Wertschöpfung, die jene betriebswirtschaftliche Logik, die von den Interessen der Kapitaleigner diktiert wird, außer Kraft setzt, kann durch die folgende Reflexion und die angefügte Tabelle erläutert werden.

Die unternehmerische oder volkswirtschaftliche Wertschöpfung – das sind die Faktoreinkommen oder die bewerteten Güter – entsteht durch den Einsatz von vier typisierten Ressourcen, nämlich das Arbeits-, Natur- Gesellschafts- und Geldvermögen. Deren Nutzung wird in Form von Löhnen und Gehältern, von Umweltabgaben, von Steuern und Beiträgen sowie von Zinsen (auf Eigen- bzw. Fremdkapital) entgolten. Die kollektiven Empfänger der Entgelte sind Mitarbeiter-

innen und Mitarbeiter, die natürliche Umwelt, der Staat und die Anteilseigner bzw. Gläubiger. Gemäß der Verteilungsregel einer kapitalistischen Marktwirtschaft, die durch das primäre Machtgefälle von Kapital und abhängiger Arbeit bestimmt ist, werden drei Faktoren als Kosten definiert und mit einem möglichst niedrigen Entgelt abgefunden, während der verbleibende Überschuss (Reingewinn) als das eigentliche Unternehmensziel definiert und folglich den Kapitaleignern zugewiesen wird. Die Machtverhältnisse einer pluralen Klassengesellschaft bestimmen die Einkommensanteile der abhängig Beschäftigten, des Staates und der Gesellschaft sowie der natürlichen Umwelt an der wirtschaftlichen Wertschöpfung. Die asymmetrische Machtposition der Kapitaleigner im Finanzkapitalismus erzeugt ein kumulatives Systemrisiko. Eine nicht-kapitalistische Verteilungsregel dagegen würde die Ansprüche jener vier Ressourcen, die gemeinsam die unternehmerische Wertschöpfung erwirtschaftet haben gemäß dem Grundsatz der Fairness regeln, indem das Entgelt der Ressourcen Arbeit, Natur und Gesellschaft erhöht, das Entgelt der Ressource Geld (Fremd- und Eigenkapital) verringert wird.

Unternehmerische Wertschöpfung

Quellen	*Verteilung*	*Empfänger*	*Verteilungsregel*
Arbeitsvermögen	Lohn / Gehalt	Mitarbeiter / -innen	Kosten = min!
Naturvermögen	Umweltabgaben	Natürliche Umwelt	Kosten = min!
Gesellschaftsv.	Steuern / Beiträge	Staat	Kosten = min!
Geldvermögen	Zinsen	Anteilseigner	Gewinn = max!
	Reingewinn		

3.2 Beteiligung an der wirtschaftlichen Entscheidungsmacht

Die Beteiligung an der Entscheidungsmacht im kapitalistischen Unternehmen wird auf zwei Wegen angestrebt – indirekt auf dem Weg einer breiten Streuung des Produktivvermögens und direkt auf dem Weg einer wirksamen Mitbestimmung an den betrieblichen und unternehmerischen Entscheidungsprozessen.

Dem Anspruch abhängig Beschäftigter, am Zuwachs des Produktivvermögens angemessen beteiligt zu werden, liegt die Erwartung zugrunde, dass man durch den Kauf von Anteilspapieren Eigentumsrechte am eigenen oder an fremden Unternehmen erwerben und in der Position von Anteilseignern die laufende Geschäftspolitik sowie die langfristigen Investitionsentscheidungen beeinflussen könne. In der politischen Öffentlichkeit wird das Thema einer breiten Streuung des Produktivvermögens regelmäßig thematisiert, als dringlich anerkannt und dann schnell wieder vergessen. Dabei ist es für eine demokratische Aneignung des Kapitalismus aus drei Gründen zentral. Die Kapitalausstattung pro Beschäftigten ist in der deutschen

Wirtschaft im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hoch. Der Anteil der Kapitaleinkommen am gesamten Volkseinkommen steigt tendenziell, während der Anteil der Arbeitseinkommen am gesamten Volkseinkommen tendenziell sinkt. Und die Ungleichheit der Verteilung des Produktivvermögens ist noch größer als die beim Nettovermögen oder beim Volkseinkommen.

Das Privateigentumsrecht der Anteilseigner widerspricht dem Anspruch der Arbeitnehmer am Produktivvermögen nicht. Denn erstens ist das Recht auf Privateigentum kein absolutes Recht. Es ist der allgemeinen Zweckbestimmung der Güter der Erde für alle, die auf diesem Planeten leben, untergeordnet. Und zweitens sind beim Eigentumsrecht zwei Eigentumsformen zu unterscheiden. Das persönliche Eigentum an Gebrauchsgütern, die durch eigene Arbeit erworben oder als Geschenke übertragen werden, ist als ein Grundrecht anerkannt. Über persönliche Einkommen und Vermögen dürfen Menschen zu Recht wie über ein privates Gut nach eigenem Ermessen verfügen. Das Eigentum an Produktionsmitteln dagegen kann nur unter Einsatz fremder Arbeitskraft produktiv eingesetzt und gewinnbringend vermehrt werden. Folglich ist die durch den Einsatz von Arbeit und Kapital gemeinsam erwirtschaftete Wertschöpfung kein ausschließliches privates Gut der Aktionäre, sondern Eigentum aller, die sich im Unternehmen auf unterschiedliche Weise engagieren. Wenn den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen der ihnen zukommende Teil der Wertschöpfung entrissen und einseitig auf die Konten der Aktionäre und Spitzenmanager überwiesen wird, widerspricht dies einer demokratischen Aneignung des Kapitalismus.

Bei den üblichen Vorschlägen zum Investivlohn steht offensichtlich das Anliegen einer ausgewogenen Vermögensverteilung im Vordergrund, nicht die Beteiligung an der Entscheidungsmacht im Betrieb und Unternehmen. Deshalb fragen diejenigen, die eine demokratische Aneignung des Kapitalismus anstreben, ob sie den Umweg einer Vermögensbeteiligung überhaupt gehen und nicht vielmehr den direkten Weg der Mitbestimmung an unternehmerischen Entscheidungen wählen sollen – und zwar nicht auf Grund von Vermögenstiteln, sondern unmittelbar auf den Titel hin, dass sie die eigene Arbeitskraft dem Unternehmen zur Verfügung stellen. Dieser Weg ist ansatzweise in der Betriebsverfassung beschritten worden. Die Betriebsräte, die zur vertrauensvollen Zusammenarbeit mit der Unternehmensleitung verpflichtet sind, haben Informations-, Mitwirkungs- und Mitentscheidungsrechte, die im Detail fest liegen. In den Unternehmen der Montanindustrie ist seit 1952 eine paritätische Mitbestimmung der abhängig Beschäftigten verankert. Diese ist allerdings vom Mitbestimmungsgesetz 1976 nicht übernommen worden. In den Unternehmen, die einen paritätisch besetzten Aufsichtsrat haben, hat der Vorsitzende, der von der Seite der Anteilseigner bestellt wird, einen Stichentscheid. Sonst steht den Arbeitnehmervertretern ein Drittel der Aufsichtsratsmandate zu. Im aktuellen Meinungsstreit wird die unternehmerische Mitbestimmung als Standortnachteil verdächtigt. Arbeitgebervertreter sehen darin gar einen "Irrtum der Geschichte". Sie kann jedoch auch als die einladende Variante eines demokratisch angeeigneten Kapitalismus begriffen werden.

3.3 Beschäftigungspolitisches Makro-Regime

In den vergangenen 30 Jahren hat ein wirtschaftspolitischer Mikroblick das wissenschaftliche und politische Denken bestimmt. Gesellschaftliche Risiken wurden

den Individuen als Verursachern zugerechnet. Die betriebswirtschaftliche Logik wurde unbesehen auf die Gesamtwirtschaft übertragen und fast alle öffentlichen Einrichtungen – Schulen, Universitäten, Kindergärten und Krankenhäuser wurden kommerziellen Spielregeln unterworfen. Eine demokratische Aneignung des Finanzkapitalismus misslingt, wenn die politischen Entscheidungsträger sich der Konversion zu einem wirtschaftspolitischen Makroregime verweigern, das vier Komponenten, nämlich die Geld-, Fiskal- und Einkommenspolitik sowie die Politik außenwirtschaftlicher Absicherung aufeinander abstimmt. Geld ist das zentrale Steuerungsmedium der Wirtschaft. Deshalb sollte das von der Zentralbank bereit gestellte Geld die ihm zugewiesenen Funktionen, insbesondere die des Wertspeichers erfüllen. Weil diese Funktionen sowohl durch inflationäre als auch durch deflationäre Tendenzen bedroht sind, besteht die Kunst der Geldpolitik darin, beide Tendenzen zu unterbinden. Außerdem sollte die Geldpolitik einen Beitrag zu Wachstum und Beschäftigung leisten. Sie sollte nicht zu restriktiv wirken, nicht dann schon Inflationsrisiken wittern, wenn diese noch nahezu ausgeschlossen sind. Die Zentralbank ist allerdings auf kooperative Partner angewiesen, in erster Linie auf die Lohnpolitik. Diese entlastet die Stabilitätspolitik der Zentralbank, indem die Lohnerhöhungen an der trendmäßigen Produktivitätsrate plus der Zielinflationsrate der Zentralbank orientiert bleiben. Auch die Lohnpolitik kann in zweifacher Richtung dysfunktional sein und gegen das Ziel der Geldwertstabilität verstoßen, nämlich dann, wenn die Lohnsteigerungen deutlich unter der Stabilitätsnorm bleiben und deflationäre Prozesse auslösen, aber ebenso, wenn überhöhte Lohnforderungen die Zentralbank herausfordern, eine restriktive Geldpolitik zu betreiben und in der Folge Arbeitslosigkeit zu verursachen. Entregelte und flexible Arbeitsmärkte schaffen keine zusätzliche Beschäftigung, sobald sie inflationäre oder deflationäre Turbulenzen verursachen. Gerade betriebsbezogene Lohnabschlüsse, die einer rein betriebswirtschaftlichen Logik folgen, können in Krisenzeiten deflationäre Tendenzen anstoßen. Die Fiskalpolitik sollte antizyklisch angelegt sein. Auf der Einnahmenseite sind konjunkturelle Schwankungen zuzulassen, auf der Ausgabenseite die öffentlichen Investitionen zu verstetigen. Da Budgetsalden aus Marktprozessen resultieren, sind Obergrenzen strukturneutraler Budgetdefizite dysfunktional. Zyklusübergreifend sollten die laufenden Ausgaben den laufenden Einnahmen entsprechen. Kreditfinanzierte Investitionen sind unbedenklich, solange sie Einnahmen erzeugen. Außenwirtschaftliche Einflüsse können die Geldpolitik umso mehr disziplinieren, je schwächer die Währung eines Landes ist. Diese Gefahr bestand nicht für die D-Mark und besteht nicht für den Euro. Ein struktureller Leistungsbilanzüberschuss, den Deutschland sich über Jahre hinweg leistet, erzeugt Beschäftigungsprobleme in anderen Ländern, denen ein Leistungsbilanzdefizit zugemutet wird.

Bis in die jüngste Zeit werden politische Appelle an die Bevölkerung gerichtet, „dass wir über unserer Verhältnisse gelebt hätten und unseren Gürtel enger schnallen müssten“. Tatsächlich lebt die Mehrheit der Bevölkerung in Deutschland unter ihren Verhältnissen. Bei mindestens einem Drittel klafft eine Lücke zwischen den materiellen Gütern, die sie haben, und denen, die sie sich wünschen. Aber auch diejenigen, deren materielle Güterausstattung halbwegs ausreicht, haben zahlreiche "vitale" Bedürfnisse, die nicht befriedigt sind - ein eigenständiges Leben zu führen in gelingenden Partnerschaften auch mit Kindern, im Einklang mit der natürlichen Umwelt zu leben, souverän über die eigene Zeit zu verfügen, wie viel der Erwerbsarbeit gewidmet wird und wie viel der Privatsphäre reserviert bleibt. Neben den privaten, nicht befriedigten vitalen Bedürfnissen gibt es eine Menge unerledigter öffentlicher Aufgaben. Derzeit verfallen öffentliche Einrichtungen, weil angeblich die

Finanzmittel fehlen, sie zu unterhalten. Bibliotheken, Schwimmbäder, Straßen, die Infrastruktur der Kanalisation verrotten. Kinderfreundliche Städte bleiben ein Wunschtraum von Architekten und Stadtplanern. Gleichzeitig wird das Arbeitsvermögen, die kostbarste Ressource einer Wirtschaft, verschlissen, statt es zu kultivieren und zu veredeln.

Um den Lebensstandard und die Lebensqualität der Menschen zu erhöhen, sind eine Steigerung der Wertschöpfung und ein Mehr an Erwerbsarbeit nötig. Die Zukunft der Arbeit ist nicht ihr Ende bzw. ihre Ablösung durch ein Grundeinkommen. Auf absehbare Zeit bleibt die gesellschaftlich organisierte Arbeit für alle, die erwerbstätig sein wollen und können, der Schlüssel gesellschaftlicher Integration. Reife Industrieländer werden zusätzliche Märkte und Beschäftigungsfelder durch einen ehrgeizigen ökologischen Umbau der Wirtschaft, insbesondere der herkömmlichen Verkehrssysteme und der Energiegewinnung erschließen. Aber an der Schwelle zum „Zeitalter des Arbeitsvermögens“ kommen verstärkt die "Arbeiten an den Menschen", also personennahe Dienste in den Blick. Diese haben unverwechselbare, mit den Industriegütern nicht vergleichbare Merkmale: Diejenigen, die sie in Anspruch nehmen, und diejenigen, die sie anbieten, müssen kooperieren und voneinander lernen. Nur so lässt sich das Ergebnis personennaher Dienste, etwa ein aufrechter Gang, eine eigenständige Lebensführung oder eine Änderung des Lebensstils erreichen. Die Wertschöpfung personennaher Dienste ist von der Kaufkraft derer, die sie nachfragen, von einem gesellschaftlich festgestellten Bedarf oder von der Kompetenz derer, die sie anbieten, abhängig. Die politisch Verantwortlichen sollten den wachsenden gesellschaftlichen Stellenwert personennaher Dienste "honorieren" und die notwendigen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen dafür schaffen, diese Dienste zu professionalisieren sowie angemessen in den Wertschöpfungskreislauf zu integrieren. Während in der industriellen Konsumgesellschaft die Kompetenzen des "Wiegens, Zählens, Messens" gefragt waren, werden in der kulturellen Dienstleistungsgesellschaft die Kompetenzen des "Helfens, Heilens, Pflegens, Beratens, Begleitens, und Spielens vorrangig.

Die Beteiligung an der Erwerbsarbeit ist jedoch nicht der einzige Schlüssel gesellschaftlicher Integration und auch nicht die einzige beschäftigungspolitische Zielmarke. Neben der Erwerbsarbeit sind die private Beziehungsarbeit und das zivilgesellschaftliche Engagement gleich wichtig und gleichrangig. Die ausschließliche Fixierung der Gesellschaft auf die Erwerbsarbeit ist krankhaft. Indem Frauen gleichgestellte und autonome Lebens- und Erwerbschancen für sich beanspruchen, ist es angemessen, dass Männer die überdehnte Identifizierung mit der Erwerbsarbeit relativieren und den ihnen zukommenden Teil an privater Erziehungsarbeit übernehmen. Darin könnten sie einen Gewinn an Lebensqualität entdecken. Folglich ist die öffentliche Debatte über die Vereinbarkeit von Erwerbsarbeit und Kindererziehung, die ausschließlich an die Frauen adressiert wird, ohne dass die Männer sich davon berühren lassen, fehlgeleitet. Die drei gleich notwendigen und nützlichen Arbeitsformen – die Erwerbsarbeit, die private Betreuungsarbeit und das zivilgesellschaftliches Engagement – sollten fair auf die beiden Geschlechter verteilt werden. Die finanzielle Absicherung könnte zum einen durch Arbeits- und Kapitaleinkommen, zum andern durch Transfereinkommen erfolgen. Gesellschaftliche Anerkennung bedarf nämlich einer monetären Ausdrucksform oder der Garantie eines zusätzlichen Gewinns an frei verfügbarer Zeit. Eltern sollte ein Recht auf eine Ganztagsbetreuung der Kinder, die das erste Lebensjahr erreicht haben, eingeräumt werden. Sie sollten auch das Recht auf Teilzeitarbeit haben – ohne drastische

Einkommensverluste. Und Väter sollten verpflichtet werden, einen angemessenen Anteil an Elternzeit, die nicht auf die Frau übertragbar ist, in Anspruch zu nehmen. Gute Arbeit ist weder unter finanzkapitalistischen noch unter patriarchalen Verhältnissen vorstellbar. Anderseits ist die demokratische Aneignung des Finanzkapitalismus auch mit einer rigorosen Trennung vom patriarchalen Kapitalismus verbunden.

Die sozialen Initiativen, die sich für „gute Arbeit“ einsetzen, stehen zeitweilig unter dem Verdacht, sie würden mit Appellen an die Gesinnung wirtschaftlicher und politischer Eliten eine der leidigen Wertedebatten erneut auflegen. Eine solche Vermutung trifft jedoch wohl nur dann zu, wenn hinter dem Leitbild gelingender Arbeit die zwei Dimensionen eines allgemeinen Grundrechts auf gute Arbeit und eines wirtschaftspolitischen Neustarts jenseits finanzkapitalistischer Machtverhältnisse verblassen würden. Es bleibt zu fordern, dass eine solche Blickverengung nicht der Fall ist.