

2 Hinter den Kulissen der postindustriellen Gesellschaft

Nach geläufigem Verständnis leben wir in einer postindustriellen Gesellschaft. Diese Benennung gehört zu einer Reihe ähnlicher Codewörter, die mit der Vorsilbe „post“ über die Unsicherheit hinweg täuschen will, was in der Verpackung verborgen ist. Dieses Konzept redet uns ein, dass die Industrie nicht mehr das Primäre darstellt, um das herum die Gesellschaft formiert ist. Auf ökonomischer Ebene wird gezählt, wie viele Menschen in welchem Sektor der Nationalwirtschaft arbeiten. Sonst sagt diese Bezeichnung sowie die damit implizit gemeinten Bedeutungen praktisch nichts über die Gesellschaft aus, in der wir leben. Wir wissen nicht, inwieweit und in welche Richtung sich die Verhaltensmuster in der postindustriellen Zeit geändert haben und ob und inwieweit die Werte und Präferenzen sich verändert haben nach denen die Menschen sich richten. Es wird nicht im Geringsten angedeutet, auf welche Art und Weise die Formen der menschlichen Soziabilität umstrukturiert wurden und ob die Menschen gemeinschaftlicher oder vereinsamer als früher leben. Wir erfahren weder etwas darüber, ob die Individuen untereinander gleicher oder ungleicher als früher sind, noch etwas darüber, auf Grund welcher Tatsachen sie ihre Stellung in der Gesellschaft erreichen. Wir verfügen noch nicht einmal über Informationen darüber, ob sie in dieser Gesellschaft besser zur Geltung kommen können, als es in der Industriegesellschaft der Fall war.

Tatsächlich ist das Konzept der postindustriellen Gesellschaft vollkommen leer und zwar nicht nur aus soziologischer, sondern auch aus ökonomischer Sicht. Wir können diesem Begriff nicht entnehmen, inwieweit sich die Art und Weise der Schaffung des Reichtums geändert hat und wie die jeweilige Distribution der Güter stattfindet. Wir wissen nicht, ob die Bevölkerung in materieller Hinsicht reicher geworden ist und falls das der Fall ist, um welchen Preis das geschehen ist.

Wir beschreiben also in diesem Einführungsteil einige Funktionsmechanismen der heutigen Wirtschaftslehre und „ihrer“ Gesellschaft, die weder von Ökonomen noch von Soziologen regelmäßig beschrieben werden. Wir versuchen wenigstens kurz anzudeuten, wohin der Prozess der Deindustrialisierung, den die neue, postindustrielle Gesellschaft in Szene zu setzen hat, führt. Wir haben vor, auf die Tatsache aufmerksam

zu machen, dass dieses in Wirklichkeit zu einer Erscheinung geführt hat, die man am ehesten „Mafianisierung der Wirtschaft“ nennen kann. Es wird auch darauf hingewiesen, welche Rolle in diesem Prozess eine weitere ökonomische Innovation – und zwar die legalisierte Korruption – spielt.

Wir halten es für notwendig diese Prozesse zu benennen und auszuführen, um zu verdeutlichen, vor welchen makrogesellschaftlichen Kulissen sich das Drama des Entstehens und der Ausbreitung der neuen sozialen Risiken abspielt. Gerade das Phänomen – die neuen sozialen Risiken – bildet nämlich einen der gewichtigsten Faktoren beim Übergang von der industriellen zur postindustriellen Gesellschaft. Auch wenn sich keiner der Propheten des Eintretens neuer sozialer Risiken darüber Gedanken machte, kann ausgerechnet die massenhafte Ausweitung neuer sozialer Risiken recht einfach zu einem der Haupt-Erkennungsmerkmale der postindustriellen Gesellschaft als solcher werden.³

2.1 Die Industriegesellschaft und der Prozess der Deindustrialisierung

Über eine relativ lange Zeit hinweg war die moderne Industriegesellschaft von einer deutlichen Machtasymmetrie zwischen Kapital und Arbeit gekennzeichnet. Die oberen Schichten machten sich ganz rücksichtslos das Maximum an Mehrwert zu Eigen, während das Maximum an Marktunsicherheiten auf die niedrigeren Schichten abgewälzt wurde. Unter den relativ einfachen Bedingungen, wie sie Mitte des 19. Jahrhunderts herrschten, wurde diese Asymmetrie von Karl Marx analysiert, wobei er diesen Mechanismus mit dem Konzept der „Ausbeutung“ erklärte.

Nach Auffassung von Marx geht die Ausbeutung so vor sich, dass ein Unternehmensbesitzer einem Arbeiter einen Teil des von diesem geschaffenen Wertes nicht bezahlt. Er bemächtigt sich dieses Wertes ohne Entschädigung, wobei er den Arbeiter schlichtweg bestiehlt. Auf Grund dieser Analyse stellte Marx eine Prognose über die weitere Entwicklung des Kapitalismus an, nach der es zu einer radikalen Polarisierung der Gesellschaft kommen sollte. Immer weitere neue Gruppen der Bevölkerung würden einen Absturz in die Reihen des ausgebeuteten Proletariats erleben. Die Verelendung der Kleinrentner würde in einer revolutio-

³ Der Autor legt seine Kritik von ziemlich naiver, doch soziologisch sehr einflussreicher Vorstellungen vom Charakter der postindustriellen Gesellschaft in dem ersten Kapitel seiner Arbeit *Tři sociální světy / Drei soziale Welten* (2010) vor.

nären Enteignung einer Handvoll Ausbeutern enden. Diese Prognose hat sich bekanntermaßen nicht erfüllt.

Einer der Gründe für das Nicht-Eintreten der Marxschen Vorhersagen bestand darin, dass es schon seit dem Ende des 19. Jahrhunderts in einigen Ländern Europas zur Schaffung eines Sozialstaates und gleichzeitig zum Entstehen einer Beschäftigungsgesellschaft kam. Anstatt zur fortschreitenden Proletarisierung der Angestellten und Kleineigentümer, wie es seinerzeit Marx vorhersagte, kam es dazu, dass immer weitere Gruppen von Arbeitnehmern Mitglieder von umfangreichen Organisationen im Bereich der Produktion und der Reproduktion wurden. Mit dem Arbeitsverhältnis sind kollektive Versicherungssysteme verbunden, die den Werktätigen eine einigermaßen komfortable Lage in der Zeit von Krankheit, von Arbeitslosigkeit, im Fall von Invalidität und auch im Alter gewähren. Ergebnis dieser Prozesse war, dass es statt zur Pauperisierung und Proletarisierung von Massen zur Herausbildung zahlreicher neuer Mittelschichten kam, die sich aus Angestellten in Organisationen von produktivem sowie nicht-produktivem Charakter und aus Organisationen, die sowohl in der privaten als auch in der öffentlichen Sphäre tätig waren, zusammensetzten.

Wie auch Robert Castel konstatiert, ermöglichte es die von einem Sozialstaat überdachte Arbeitsgesellschaft, soziale Konflikte zu regulieren. In gewissem Maße wurden auch die unterschiedlichen Möglichkeiten der Individuen ausgeglichen, ihre jeweils maximale Leistung zu erbringen. Es war bis zu einem gewissen Grade möglich, die Eigenmächtigkeit der Reichen und Mächtigen zu kontrollieren und zurückzudrängen und die Unterschiedlichkeit der sozialen Interessen zur Geltung zu bringen (Castel 1995: 730).

Das alles veränderte die Situation der Angehörigen niedrigerer und mittlerer Schichten radikal. Daraus ergab sich, dass die Arbeiter und Angestellten zwar weiterhin als Reichtumsquelle eines Unternehmensbesitzers und seiner Aktionäre fungieren, sie jedoch für ihre Beteiligung an der Mehrwertsbildung recht großzügig entlohnt werden. Durch die Umverteilung, zu der es im Rahmen des Sozialstaates kommt, wird ihnen ein gewisser Anteil an dem neu geschaffenen Reichtum zuerkannt. Für sie und für ihre Familien bedeutet dies eine Stärkung der Kaufkraft und eine solide soziale Sicherung. Die Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage durch die auf diese Art und Weise gesicherten Werktätigen bringt

wiederum den Unternehmen Vorteile und ihren Besitzern einen Gewinnzuwachs.⁴

Die Systeme der kollektiven Absicherung wurden in den ökonomisch am weitesten entwickelten Ländern immer weiter ausgebaut und verbessert. Wenigstens in den ersten dreißig Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg war es also ziemlich angenehm, sich ausbeuten zu lassen. Das, was Marx als Ausbeutung bezeichnete, hinderte nämlich damals umfangreiche Arbeiter- und Angestelltenschichten nicht daran, über eine Kaufkraft zu verfügen, die bei manchen von ihnen ein solches Niveau erreichte, dass bisher nur Angehörigen der Mittelschichten vorbehalten war. Die Entwicklung des Sozialstaates und der Sozialversicherungen machte es möglich, dass die ausgebeuteten Werk tätigen in vielerlei Hinsicht besser gestellt waren, als diejenigen, die nicht ausgebeutet wurden. Auf einen solchen Lebensstandard konnten die der Definition der Ausbeutung nach nicht mehr ausgebeuteten Kollegen aus dem Ostblock nur neidisch sein. Ungefähr seit der Mitte der sechziger Jahre des 20. Jahrhunderts war deren Lebensstandard im Durchschnitt niedriger als der der Arbeiter und Angestellten in den reicheren Ländern des damaligen Westens.

Allerdings geriet schon in dem darauffolgenden Jahrzehnt dieses Modell in eine ernste Krise. Die Verlagerung der Arbeitskraft von der Industrie in den Bereich der Dienstleistungen, mit der eine neue Qualität der Wirtschaft einhergehen sollte, führte zu einer deutlichen Dämpfung des Wachstumstempos bei der Arbeitsproduktivität. Die hohen Nebenkosten der Arbeit, die die Schattenseite einer soliden sozialen Sicherung darstellen, erwiesen sich für die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen unter den Bedingungen einer sich globalisierenden Wirtschaft als nachteilig. Im Verlaufe der beiden Ölpreisschocks in den siebziger Jahren beschleunigte sich darüber hinaus die Entwicklung der Inflationsrate und die Arbeitslosigkeit stieg heftig an. Die entstandene Stagflation führte zur Infragestellung der keynsianischen, auf der Unterstützung der Nachfrage basierenden, Politik und öffnete dem Monetarismus die Türen mit dessen Betonung des Kampfes gegen die Inflation.

Der Rückgang der Gewinnrate in Bezug auf die in der Industrie eingesetzten Investitionen führte die Investoren auf die Suche nach neuen Wegen für eine gewinnbringende Nutzung ihrer finanziellen Mittel. Sie

⁴ In dieser Phase der Entwicklung der Modernität wurde noch der komplementäre Charakter der öffentlichen und der privaten Sphäre respektiert. „Der private Charakter des Arbeitskontraktes wurde dadurch verringert, dass die Politik die Tatsache, dass die Arbeitsverhältnisse sowie die Entlohnung für die Arbeit im Interesse des sozialen Friedens reguliert werden müssen, anerkannt hatte“ (Rose in: Bröckling 2000: 90).

fanden verschiedene Wege, die jedoch alle auf den Prozess der Deindustrialisierung hinausliefen.

Eine der Möglichkeiten der Gewinnerhöhung bestand in einem Wachstum der Arbeitsproduktivität mittels technischer und technologischer Innovationen oder durch die Einführung effektiver organisatorischer Veränderungen. Vor allem große Unternehmen gingen in eine sogenannte Netzstruktur, die sich in zwei Gruppen aufteilte, über. Auf der einen Seite den zahlenmäßig nicht so großen festen Mitarbeiterstamm und auf der anderen Seite einen verzweigten Ast von Lieferanten und Sublieferanten. Diese Reorganisierung hatte eine bedeutende Veränderung des Arbeitsmarktes zur Folge. Vertraglich geschützte und hoch entlohnte Arbeitsplätze beschränkten sich immer mehr auf die Unternehmenskerne, während in der Peripherie von Sublieferanten die verschiedensten Formen von vertraglich ungeschützten Arbeitskontrakten üblich wurden. Die Konkurrenzsituation wurde von den Unternehmen auf ihre Sublieferanten übertragen, was zur Stagnation oder sogar zur Senkung ihres Einkommens führte. Vor allem kam es aber dadurch zu einer Zerschlagung der Solidarität untereinander und zu Bemühungen, Vorteile auf Kosten von anderen zu erreichen, die sich in einer vergleichbar untergeordneten Position befinden.

Als eine weitere Strategie zur Gewinnmaximierung wurde die Expansion von Investoren ins Ausland eingesetzt. Vor allem seit den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts kam es dazu, dass ein Teil des Industriekapitals aus der Wirtschaft der höchstentwickelten Staaten in Länder mit einem wesentlich niedrigeren Preis für die Arbeitskraft transferiert wurde. Diese Verlagerung stellt einen wesentlichen Bestandteil des sogenannten Prozesses der wirtschaftlichen Globalisierung dar. Unter solchen Bedingungen kann, anders wie im Beispiel zuvor, die Profitrate auch ohne deutlichere technische und organisatorische Innovationen wachsen.

Als Ergebnis folgt daraus, dass vor allem die Tätigkeiten für weniger qualifizierte Arbeitskräfte in ärmere Länder verlagert werden, wobei die Menschen in den Ländern mit einer relativ teuren Arbeitskraft ihre Arbeit verlieren, was den Trend zur Erhöhung der Arbeitslosenzahl verstärkt.

Die dritte Möglichkeit, die sinkende Profitrate zu erhöhen, bestand in der Übertragung eines Teiles des Kapitals aus der Industrieproduktion in die profitabelsten Bereiche der Dienstleistungen, und zwar in das Finanzwesen und die Informationstechnologie. Dieser Prozess fand ebenso seit dem Anfang der siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts in erhöhtem Maße in den Vereinigten Staaten von Amerika sowie in weiteren wirtschaftlich entwickelten Ländern statt, wobei diese Entwicklung unter

anderem zu deutlichen Problemen mit der Beschäftigung der überflüssigen Arbeitskräfte führte, die früher in der Industrie gearbeitet hatten und die für Tätigkeiten in anspruchsvolleren Sektoren des Dienstleistungsbeereichs nicht zu gebrauchen waren.

All diese Prozesse, die in den Vereinigten Staaten von Amerika schon in den sechziger Jahren begonnen hatten, wurden durch die bereits beschriebene Energiekrise deutlich beschleunigt. Effektiv und profitabel herzustellende Industrieprodukte blieben im Lande und bildeten einen wichtigen Bestandteil der modernisierten Industrielandschaft. Die Produktion von Gütern hingegen, die nicht profitabel genug durchzuführen war, wurde in Länder mit billigeren Arbeitskräften ausgelagert. Gleichzeitig, und zwar zu Beginn der achtziger Jahre, verlegte man sich auf eine Umorientierung der Investitionen von immer größeren Summen des Finanzkapitals weg von der Industriebranche hin zu neuen Bankprodukten, von denen ein nicht geringer Teil offensichtlich Risikoprodukte waren.⁵

Das rasante Vorgehen des Finanzkapitals führte zu einer neuen Kräfteverteilung. Während es im Laufe der ersten dreißig Jahre nach dem Zweiten Weltkrieg gelungen war, in den wirtschaftlich entwickelten Ländern ein Gleichgewicht zwischen den Kapitaleigentümern, den Unternehmensmanagern, den Arbeitnehmern und den Bedürfnissen der Staatsverwaltung aufrecht zu erhalten, kam es seit den achtziger Jahren zu einer radikalen Verschiebung des Kräfteverhältnisses zu Gunsten von großen Aktionären.

Die gesamten Tätigkeiten und Strukturen marktfähiger Unternehmen wurden der Priorität einen kurzfristigen Profit auf den Finanzmärkten zu erreichen untergeordnet.

Das Schicksal von Managern sowie die Höhe ihrer Entlohnung ist von der wie auch immer erreichten Kursentwicklung der Unternehmensaktien abhängig. Zu einem Traum von Aktionären und Investoren wurden demzufolge „entlastete“ Unternehmen, die ohne Fabriken und ohne Angestellte funktionieren (Cohen 2009: 249).⁶

Eine umfangreiche Auslagerung der Produktions- sowie Dienstleistungs-Kapazitäten unter den Bedingungen der Globalisierung ermöglicht es, sich diesem Traum zu nähern. Die neuen und hoch spekulativen For-

⁵ „Die Liberalisierung von Instrumenten des Arbeitsmarktes vermehrte die Gelegenheiten für spekulative Investitionen, die im Vergleich zu den Industrieinvestitionen einen viel schnelleren und viel bedeutenderen Gewinn abzuwerfen begannen“ (Généreux 2010: 74).

⁶ Ausführlich werden die Folgen der finanziellen Revolution in der Wirtschaft in den Vorlesungen über die postindustrielle Gesellschaft von Daniel Cohen (2006) vorgetragen. In diesem Zusammenhang wird auch die Übertragung von Risiken von Unternehmens-Aktionären auf Mitarbeiter erwähnt (Cohen 2006: 12).

men der Bankprodukte vermitteln die Möglichkeit, sich diesen Traum restlos zu erfüllen.⁷

Die erwähnten Veränderungen der Weltwirtschaft ließen viele der bisherigen Vorteile der entwickelten Länder zu Nachteilen werden. Nachdem es zu „einer freien Konkurrenz“ unter Ländern mit sehr unterschiedlichen Standards in den Bereichen der Entlohnung, der Besteuerung, der sozialen Rechte sowie der sozialen Sicherung gekommen war, wurde dadurch zwangsläufig die Konkurrenzfähigkeit der Länder mit den bis dahin höchsten Standards beeinträchtigt. Um eine massive Verlagerung weiterer Teile ihrer industriellen Produktionen, weitere Verluste an Arbeitsplätzen, sowie einen Kapitalabfluss ins Ausland zu verhindern, begannen diese Länder, die erreichten sozialen Rechte zu reduzieren und fiskalische Reformen im Sinne von Steuerermäßigungen für Unternehmen und für die höchsten Einkommensgruppen durchzusetzen. Die behauptete Notwendigkeit der Befreiung von alten Lasten zielte auf die Rechtfertigung eines weiteren Schrittes der Reformen, und zwar der Privatisierung einer Reihe von zuvor öffentlichen Dienstleistungen (öffentlicher Transport, Energie-Distribution, Post und Telekommunikationen) und des Ersatzes bisheriger Versicherungsmechanismen durch private Fonds. Auf diese Art und Weise eröffneten sich dem Kapital ganz neue und außergewöhnlich ergiebige Profitquellen (Généreux 2010: 74).

2.2 Privatisierung der Versicherung

Neben den technologischen und organisatorischen Innovationen und neben der Expansion von Investitionen in ärmere Länder suchte man nach neuen Möglichkeiten für die Verwertung von Kapital auch innerhalb von wirtschaftlich entwickelten Ländern und fand diese auch.

Seit dem Ende der siebziger, Anfang der achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts setzte man in einer Reihe dieser Länder solche Privatisierungsbestrebungen durch, die ganze Teile des öffentlichen Sektors sowie die Versicherungssysteme des Sozialstaates betrafen, durch die die Arbeitnehmer bis jetzt gegen soziale Risiken abgesichert waren. Das alles wurde mit einer mächtigen ideologischen Offensive begleitet, die den öffentlichen Sektor als einen Ausdruck von Rigidität, als Archaismus und

⁷ „Die Träumerei von einem reinen Kapitalismus wird zu einer Realität im Bereich von spekulativen Finanzen, die nunmehr einen riesengroßen Profit ohne jedwede Bindungen an die Produktion und ohne ein großes Risiko akkumulieren können, da jetzt mit Hilfe des privatisierten Staates die Risiken von den Finanz-Raubtieren auf deren Opfer übertragen werden (Généreux 2010: 135).

Last bezeichnete, was die Entwicklung von Initiative und Reichtumsbildung behindern würde.⁸

Was bedeutet eigentlich eine solche Veränderung? Es geht um nichts geringeres als um folgenden Tatbestand: Die Institutionen, die seit einem Jahrhundert bereits der Kompensation der klassischen Asymmetrie von Kapital und Arbeit dienen, sollten den Arbeitnehmern dafür einen Ausgleich geben, so dass sie für ihre Arbeit nur einen Teil des von ihnen geschaffenen Wertes zurückbekommen. So sollten genau diese Institutionen in eine profitable Quelle für die Eigentümer desjenigen Teiles des Finanzkapitals umgewandelt werden, der nicht mehr mit einem ausreichend hohen Profit in der Warenproduktion und in den damit verbundenen Dienstleistungen investiert werden kann.

Die Privatisierung verschiedener Formen der sozialen Sicherung (in den Sozial-, Gesundheits- sowie Altersbereichen) bedeutet, dass die über Generationen hinweg aufgebauten, dem Schutz der Arbeitskraft und des Lebensstandards dienenden Sicherungen in Instrumente umgewandelt werden sollen, die dem Finanzkapital – angesichts des fortschreitenden Prozesses der Deindustrialisierung und Verlagerung der Produktion – eine verlässliche Reproduktion ermöglichen sollen.

Eine solche Restrukturierung von Investitionen im Zuge des Übergangs zur postindustriellen Gesellschaft bedeutet in der Praxis, dass es erforderlich ist, eine Gruppe von Unternehmern (diejenigen, die mit der Finanzierung der Gesundheitsversorgung, mit Krediten für die Ausbildung oder mit der Alterssicherung Geschäfte machen) zu bezahlen, und zwar mit dem Ziel, die eigene Arbeitskraft auf einem solchen Niveau zu erhalten, dass dies einen maximalen Gewinn für andere Unternehmergruppen bringt.⁹

⁸ Auf diese Art und Weise kommt es in diesem Sinne zu einer radikalen Veränderung der Sichtweise: Bis zu den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts hat man die verschiedensten Erscheinungen „der sozialen Pathologie“, wie die Arbeitslosigkeit, soziale Ungleichheiten, Inflation, Entfremdung und andere, allgemein dem Kapitalismus zugeschrieben. Seit den achtziger Jahren wurde dasselbe dem Sozialstaat unterstellt. Der Sozialstaat verwandelt sich in dieser Ansicht von einem zur Lösung dienenden Instrument zu einem Problem, der Kapitalismus verwandelt sich im Gegensatz dazu von einem Problem zu einer Lösung (Dardot, Laval 2010: 292).

⁹ Im Grunde genommen geht es um den einfachsten Ausdruck des Konzeptes des menschlichen Kapitals (human capital), das auf der theoretischen Ebene schon Anfang der sechziger Jahre entfaltet wurde. Die Pflege des menschlichen Kapitals bedeutet grundsätzlich, dass jeder Mensch in verschiedene private Fonds einzahlen soll mit dem Ziel, dass er für die Beteiligung am Markt genauso wie andere Formen des Kapitals verwendbar ist. Ohne diese Einzahlungen verwehrt man ihm sogar den Eintritt in den Arbeitsmarkt, wo er sich eine Einkommensquelle für sich und seinen Haushalt verschaffen sowie sich als Gewinnquelle für seinen Arbeitgeber bewähren könnte. Derjenige, der bei einer Gruppe von Privatpersonen für die Ausbildung, Gesundheit und ähnliches keine Einzahlung leistet, wird von

Der angedeutete Vorgang in der Investitionsstrategie verfügt über viele Vorteile für die Eigentümer des großen Finanzkapitals. Im klassischen Industriesystem des 19. Jahrhunderts konnte der Mehrwert in reiner Form nur im Bereich der Fabrikproduktion von den Produzenten an die Eigentümer verlagert werden, war also auf den Rahmen des Industrieproletariats beschränkt. Bauern, Handwerker, Händler, Angehörige von freien Berufen und weitere Arbeitskräfte befanden sich außerhalb des von Marx als klassische Ausbeutung bezeichneten Mechanismus. Das Vertrauen darauf, dass auch die Genannten mit dem Übergang in das Lohnverhältnis die Mentalität der Proletarier übernehmen, erwies sich als nicht zutreffend.

Die Verlagerung von Investitionen in Versicherungen des nicht direkt in das Arbeitsverhältnis integrierten Lebens (Gesundheit, Ausbildung, Arbeitslosigkeit, Alter), betrifft auch all diejenigen, die nicht proletarisiert wurden: Die Angestellten des öffentlichen Sektors, Gewerbetreibende, Freiberufliche, kleine Unternehmer usw. Das alles vollzieht sich unter den Bedingungen, dass die Fabrikarbeit in ärmere Länder verlagert wird, wobei die Anzahl der Industriearbeiter in den wirtschaftlich hochentwickelten Ländern deutlich nach unten geht.

Die Entwicklung des Sozialstaates war zum großen Teil der Verdienst der Arbeiterklasse, die infolge von Großproduktionen in Fabriken und der Entstehung von Industriestädten in die Lage versetzt wurde, sich zu stärken und zahlenmäßig große Interessensgruppen zu vereinigen, um sich schrittweise neue soziale Rechte zu erkämpfen. Die gleichen Vorteile, die diese Arbeiter durch deren Zusammenballung in den Industriestädten hatten, erlebten die nicht manuell tätigen Angestellten in der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert. Dies geschah dank der raschen Entwicklung großer bürokratischer Organisationen im Bereich der Staatsverwaltung und des öffentlichen Sektors. Diese Bedingungen blieben noch bis zwanzig bzw. dreißig Jahre nach dem Zweiten Weltkrieg erhalten.

Mit dem Übergang von großen Unternehmen und Organisationen zu einer Netzstruktur kam es zu einer grundsätzlichen Veränderung der Situation. Während der Anteil der wirtschaftlich aktiven Menschen, die in den einzelnen Ländern Europas eine weniger qualifizierte und niedrig entlohnte Arbeit ausüben, ziemlich stabil bleibt, hat man es hier statt mit einem konzentrierten Arbeiterstand mit einem sogenannten „Dienstleistungsproletariat“ zu tun. Seine Angehörigen sind räumlich in zahlreichen

anderen Privatpersonen nicht beschäftigt. Er bekommt also noch nicht einmal die Chance, für die Zeit, die er noch nach dem Abschluss seiner Lebensperiode als Arbeitskraft auf der Welt weilen wird, zahlen zu dürfen.

Unternehmen verstreut. Sie konkurrieren untereinander auf dem Arbeitsmarkt und es fehlt ihnen zumeist überhaupt das Bewusstsein gemeinsamer Interessen.

Studium, Krankheit und Alter sind unter diesen Bedingungen außerordentlich günstige Investitionsfelder. Im Unterschied zum Arbeitsbereich geht es hier nicht um Bereiche, in denen es relativ einfach ist, sich zu organisieren und gemeinsame Interessen zu vertreten. Die Studenten, die Kranken und die Altersrentner stellen eine noch einfacher erreichbare Beute dar, als das wie auch immer zersplitterte „Dienstleistungsproletariat“.

Eine Aufteilung der „Investitionstätigkeit“ in diejenigen, die in Industrieproduktionen investieren und diejenigen, die in private Versicherungsfonds investieren, erzeugt den deutlichen funktionalen Widerspruch des komplexen Systems. Diejenigen, die in die klassische Produktion investieren, sind eher an einer Stagnation der Löhne interessiert (wegen der Konkurrenzfähigkeit der Firmen unter den Bedingungen der Globalisierung). Im Gegensatz dazu brauchen diejenigen, die in die privaten Versicherungsfonds investieren, die die verschiedenen außerhalb des Kontextes der Arbeit bestehenden Aspekte der menschlichen Existenz betreffen (Ausbildung, Gesundheit, Alter), möglichst solvente Klienten.

Das Bestreben eines Teiles des Kapitals, an den Kosten der Arbeitskraft zu sparen, führt zu einer Stagnation der Löhne und infolge dessen auch zur Schwächung der Intensität des Geldstroms in die Kasse des Sozialstaates. Ein Kollaps öffentlicher Versicherungssysteme eröffnet zwar den privaten Versicherungsfonds ein breites Tätigkeitsfeld, doch ist die Folge, dass dem Teil der Bevölkerung mit der bestehenden Einkommensstagnation, keine Mittel zur Verfügung stehen, um an der schon erwähnten Pflege ihres eigenen menschlichen Kapitals mitwirken zu können.

Falls sie jedoch mehr für ihre Ausbildung, Gesundheit und Altersvorsorge bereit sind zu bezahlen, wird dadurch ihre Kaufkraft reduziert und die Waren- und Dienstleistungsproduzenten in ihrer Möglichkeit beeinträchtigt, einen Absatz für ihre Produkte zu finden. Die zugespitzte weltweite Konkurrenz als ein Effekt der Globalisierung birgt die Gefahr in sich, dass weltweit diese Pattsituation entsteht.

Gerade in der genannten Konstellation steckt eine der Hauptquellen sogenannter neuer sozialen Risiken. Man spricht von den neuen sozialen Risiken, denen große Gruppen der Bevölkerung ausgesetzt sind, um nicht die Risiken des Kapitals erwähnen zu müssen, dem es darum geht, an den Menschen im Bereich der Arbeit zu sparen und gleichzeitig eine

Neue soziale Risiken und Soziale Arbeit in der
Transformationsgesellschaft
Ein empirisches Beispiel aus der Tschechischen
Republik

Keller, J.; Baum, D.; Gojová, A.

2013, VIII, 231 S. 4 Abb., 3 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-531-18686-3