

"Standortwettbewerb" oder autonome Tarifpolitik?

Autor(en): **Schöni, Walter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Diskussion : Magazin für aktuelle Gewerkschaftspolitik**

Band (Jahr): - **(1994)**

Heft 22: **Neue Zeiten für Vertragspolitik**

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-584111>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

«STANDORTWETTBEWERB» ODER AUTONOME TARIFPOLITIK?

In Zeiten wirtschaftlicher Krise, so auch heute wieder, spitzen sich die Gegensätze zwischen Wirtschaftsinteressen und sozialen Interessen zu. Einzelbetriebliche Gewinnoptimierung und allgemeine Wohlfahrt lassen sich weniger denn je in Einklang bringen, und die Ziele der Lebens-, Arbeits- und Umweltqualität scheinen «eingefroren». Grundsätzlicher noch: Die etablierten Formen der Regulierung von Interessengegensätzen werden selbst zum Gegenstand der politischen Auseinandersetzung. Institutionen wie soziale Rechte, soziale Sicherheit und kollektive Vertragspartnerschaft, Ausdruck gesellschaftlich anerkannter Kompromissfindung vergangener Wachstumsphasen, werden heute radikal in Frage gestellt.

VON WALTER SCHÖNI

Dies geschieht nicht primär deshalb, weil es gesamthaft in der Schweiz weniger Erträge zu «verteilen» gäbe, sondern weil die Unternehmenseite neue Formen der Verteilung und Regulierung durchsetzen möchte. Anlass dazu bietet nicht nur die Krise, sondern auch die aussenwirtschaftliche Neuorientierung im Verhältnis zu Europäischer Union und EWR. Dabei scheint die Ordnung der politischen Kräfteverhältnisse in der Schweiz mindestens so wichtig zu sein wie die Aushandlung der Interessen zwischen Schweiz und EG.

Weshalb der Kurswechsel auf Unternehmenseite? Was haben die Betroffenen und ihre politischen Organisationen dem Verlust etablierter Regulierungsformen entgegenzusetzen? Gibt es ein Zurück zum *sozialen Frieden*, der neu nicht nur Vollbeschäftigung, sondern auch all die qualitativen Zielsetzungen umfassen soll, wie der Entwurf der SPS zu einem neuen Wirtschaftsprogramm vorschlägt? Ein Blick auf die aktuelle Debatte über Regulierung/Entregu-

lierung zeigt, dass zurzeit politisch Grundsätzliches auf dem Spiel steht. Meine Thesen zur (welt-)wirtschaftlichen Dynamik führen zum Befund, dass sich die strategische Orientierung der Firmen verlagert hat und ihre Bereitschaft zur sozialpartnerschaftlichen Regulierung im nationalen «Wirtschaftsraum» gesunken ist. Wie könnte unter diesen Umständen eine autonome gewerkschaftliche Konzeption der Tarif- und Strukturpolitik aussehen?

Politische Regulierung und Entregulierung in der aktuellen Diskussion

Politische Regulierung umfasst immer beides: Kompromissbildung (z.B. im Hinblick auf die «gerechte» Verteilung von Produktivitätsgewinnen) und vertraglich-rechtliche Disziplinierung (z.B. Verpflichtung auf den Verhandlungsweg). Oder anders ausgedrückt: Regulierung ist eine gesellschaftlich akzeptierte Form der Durchsetzung von Machtverhältnissen. Nun scheint heute auch in der Schweiz der Konsens über die Kompromissfindung in der Wirtschafts-, Sozial- und Vertragspolitik aufzubrechen. Der Preis zur Legitimation der Macht- und Eigentumsverhältnisse mit herkömmlichen Mitteln der Beschäftigungs- und Kaufkraftgarantie ist den Mächtigen offenbar zu hoch geworden, die Spielräume für arbeitssparende Rationalisierungen und *jobloses Wachstum* sind mit den neuen Technologien gewachsen. Heisst das, dass politische Regulierung an sich in Frage steht, wie dies die Rhetorik der Deregulierung nahelegt?

Ich setze hier voraus, dass die Unternehmenseite in ihren politischen Vorstössen nicht darauf aus ist, jegliche Kompromissfindung aufzuheben; eine reine Machtdurchsetzung wäre mit den Erfordernissen qualifizierter Produktions- und Verwaltungsarbeit in vielen Unternehmen nicht vereinbar. Ziel der Vorstösse scheint viel-

mehr ein *neuer Mechanismus* der Regulierung zu sein, der den Kompromiss stärker in Begriffen der individuellen Teilhabe am Unternehmenserfolg definiert.

Der Kompromiss soll nicht mehr nach Gewinnrate und kollektivem Lohnanspruch, sondern nach Geschäftsgang und individuell zugerechneter Leistung, Flexibilität und Berufskompetenz bemessen werden. Die neue Form für die Interessenaushandlung soll nicht mehr «Tarifrunde» heissen, sondern «Leistungsvereinbarung», «Potentialabklärung» usw. Nicht die Verteilung von Produktivitätsgewinn an sich steht in Frage – zumindest solange Firmen grundsätzlich auf die öffentliche Legitimation ihrer Tätigkeiten angewiesen sind. Die Firmen wollen aber die Verteilungskriterien (z.B. ob Lohnerhöhung oder individuelle Qualifikation) selbst festsetzen, ohne an einen generellen Verteilungsanspruch der Beschäftigten gebunden zu sein.

Entsprechend gilt als entscheidende Rahmenbedingung für den wirtschaftlichen Erfolg nicht mehr das früher angestrebte ausgeglichene Wachstum von Gewinnen einerseits und Kaufkraft der lokalen Bevölkerung andererseits, sondern die *Qualität des Standortes*: Dieser erlaubt den Firmen je nach Enge des «Gesetzeskorsetts» eine mehr oder weniger rentable Ausnutzung der Produktionsfaktoren, eine mehr oder minder freie Wahl von Formen der *Erfolgsbeteiligung*. Der Entwurf der SPS zu einem neuen Wirtschaftsprogramm (SPS 1993) lässt sich als eine Antwort auf diese neue politisch-strategische Konstellation verstehen.

Korporatistische Regulierung als Antwort auf die Deregulierungsinitiativen?

Der Programmentwurf der Sozialdemokratischen Partei der Schweiz geht von der Feststellung aus,

- dass das kapitalistische System weltweit ohne Alternative sei,
- dass folglich die Herausforderung des «Standortwettbewerbs» anzunehmen und eine nationale Wettbewerbspolitik zu formulieren sei,
- dass aber die Wettbewerbsfähigkeit der «Schweizer Wirtschaft» in gemeinsamer Anstrengung auf qualitative Ziele hin zu orientieren sei.

Skizziert werden Reformen, die den Standort wirtschaftlich attraktiv und sozial- und umweltverträglich gestalten sollen. Ziel ist eine neue sozial- und umwelpartnerschaftliche Regulierung, die auf koordinierter nationaler Wirtschaftspolitik basiert. Diese Zielsetzung wird mit korporatistischen Vorstellungen über den weltwirtschaftlichen «Erfolg einer Gesellschaft» untermauert (vgl. dazu Schächli 1993).

Dabei gerät aus dem Blick, dass der Versuch, eine *nationale* Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik zu formulieren, politisch stets ambivalent ist, auch wenn qualitative Kriterien zugrunde gelegt werden: Der gemeinsame Kampf für Arbeitsplätze, hochwertige Produkte, guten Ausbildungsstand usw. in der ansässigen Industrie ist in der Konsequenz ein Kampf um Anteile im weltweiten Verdrängungswettbewerb. Konkurrenzunternehmen aus ökonomisch schwächeren Ländern werden abgewehrt; Personen mit geringem «Potential» werden aus dem Arbeitsmarkt verdrängt usw. Das heisst nicht, dass der Kampf um höhere Arbeits- und Lebensqualität falsch wäre. Aber es gilt die Wettbewerbsbedingungen in Rechnung zu stellen, die unter den Wirtschaftsregionen und Beschäftigten, sei es der Schweiz, Europas oder der Welt, die Spaltung in Gewinner und Verlierer verschärfen. Der Optimismus, wonach jeder Engpass mit «Innovation» zu bewältigen sei, also mit der Eroberung neuer Produktnischen, vernachlässigt die Grenzen gesättigter Weltmärkte ebenso wie das herrschende Ungleichgewicht der internationalen Tauschbeziehungen.

Statt sich die Logik der internationalen Standortkonkurrenz zu eigen zu

machen und sie als Vorgabe für eine erweiterte Sozialpartnerschaft zu akzeptieren, ist meiner Meinung zu klären: Wie stehen die Chancen für sozialpartnerschaftliche Regulierung in der Schweiz unter den (welt-)wirtschaftlichen und unternehmensstrategischen Randbedingungen?

Thesen zur wirtschaftlichen Dynamik: Vom «Marktwettbewerb» zum «Wettbewerb der Standorte»

1. Veränderte Akkumulationsbedingungen

Ein wichtiger Grund für den eingangs beschriebenen Kurswechsel auf Unternehmenseite ist in den *veränderten Akkumulationsbedingungen* des Kapitals zu sehen. Bestand in Europa bis in die siebziger Jahre hinein ein gewisser Konsens, der die Sicherung des Profits, der Beschäftigung und der Kaufkraft im Blick auf den gemeinsamen volkswirtschaftlichen Erfolg «versöhnte» und da und dort zu korporativen Zweckallianzen Anlass gab, so hat nun der Bezugsrahmen der Akkumulation gewechselt: Unter dem Diktat des Weltmarktwettbewerbs zählen die möglichst günstigen Bedingungen, die der Wirtschaftsstandort für die Verwertung des international mobilen Kapitals bietet. Diese «günstigen Bedingungen» beziehen sich nicht nur auf den Preis der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden, sondern auch auf die gesetzlichen, finanz- und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, welche die Externalisierung von Sozial- und Umweltkosten erleichtern oder erschweren können.

2. Neue Unternehmensstrategie gegenüber der bezahlten und unbezahlten Arbeitskraft

Bestand bis in die 70er Jahre der eigentliche Zweck kollektiver Regulierung aus unternehmerischer Sicht darin, dass das Arbeitskräfteangebot nach Zahl und Qualität für längerfristig geplante Produktionskapazitäten sichergestellt wird, so rückt in den 80er Jahren die Orientierung am Markt in den Vordergrund; der Personalbedarf bestimmt sich entsprechend kurzfristig nach den Kriterien der flexiblen Kapazitätsauslastung und der «schlanken Produktion». Grosse Firmen setzen sich das Ziel, das Arbeitskräfteangebot quantitativ und qualitativ selbst zu regulieren. Der Faktor Arbeit gilt dabei als betriebswirtschaftliche Ressource, die nach Kriterien der Optimierung von Kosten und Qualifikation an beliebigen Orten auf dem Weltmarkt «eingekauft» wird, und dessen Kosten je nach Ausmass der unbezahlten Hintergrund- oder Subsistenzarbeit variieren. Die Verankerung der

Firmen in der Beschäftigten- und Qualifikationsbasis eines bestimmten Landes ist damit nur noch von zweitrangiger Bedeutung.

3. Wettbewerb der Standorte statt Marktwettbewerb?

Der Charakter des «Weltmarktwettbewerbs» verändert sich. Aus dem Wettbewerb der Firmen um Marktanteile wird *zunehmend ein Wettbewerb der Standorte*: Es sind die Standorte, die untereinander um die Gunst der Konzerne konkurrieren, indem sie das Kostenniveau der Produktionsfaktoren Arbeit und Boden (inklusive Umweltgüter) so tief als möglich halten, damit das international mobile Kapital Verwertungsmöglichkeiten findet. Während Konzerne und Finanzinstitutionen ganze Produkt- und Dienstleistungsmärkte unter sich aufteilen, wird ihr Marktrisiko auf die ökonomischen und ökologischen Kontexte der jeweiligen Standorte übertragen, also gewissermassen «sozialisiert». Es sind unversehens nicht mehr die Firmenstrategien, sondern die Lohnansprüche der Beschäftigten oder die gesetzlichen Umweltschutzziele, die scheinbar über das wirtschaftliche Wohlergehen eines Standortes entscheiden. Diese *Überwälzung der Risiken* gilt keineswegs nur für die multinationalen Konzerne, sondern – mit der Öffnung nationaler Binnenmärkte – auch für kleinere und mittlere Betriebe, die nun auf ausländische Konkurrenz z.B. aus dem EWR stossen.

4. Wirtschaftsintegration bedeutet nicht Angleichung der Standards

Es sind heute – pointiert ausgedrückt – die Standorte, die sich auf dem «Markt» bewähren müssen, und erst in zweiter Linie die Unternehmen; letzteren bleibt stets die Möglichkeit nicht-marktkonformen Verhaltens, indem sie die *Unterschiede zwischen Standorten kurzfristig kommerziell ausnützen*. «Europäische Integration» bedeutet für Neoliberale nicht etwa Angleichung der Standorte und Schutzstandards, sondern Zuspitzung ihrer gegenseitigen Konkurrenzverhältnisse bis hin zum Dumping unter Bedingungen offener Märkte. Ähnliches gilt auch für regionale Standorte innerhalb der nationalen Grenzen. Daraus leiten die VerfechterInnen einer *Deregulierung* auch in der Schweiz ihre Programmatik ab. Sie versprechen sich vom Abbau der sozial- und umweltrechtlichen und kollektivvertraglichen Verpflichtungen, von der Zerschlagung des «Kartells der Arbeit» und jenes der Umwelt eine belebende Wirkung auf die Investitionstätigkeit von Unternehmen in der

Schweiz. An die Stelle der kollektiven Tarifvereinbarung sollen die individuelle Leistungsvereinbarung und die verklausurierte «Teilhabe am Unternehmenserfolg» treten.

5. Regulierte Ungleichheit als Wachstumsmotor
Der aktuellen Bestrebung zur «Deregulierung» entspricht, zu Ende gedacht, eine *Re-Regulierung* des Standort. Diese orientiert sich nicht am Kompromiss zwischen privater Gewinnoptimierung und allgemeiner Wohlfahrt, sondern an dem für die Kapitalverwertung günstigsten Tarif. War soziale Wohlfahrt bis vor fünfzig Jahren noch ein gesellschaftlich anerkanntes Ziel, das selbst die Unternehmenseite um des Arbeitsfriedens willen in Kauf nahm (wobei die Ungleichheit real zunahm), so gilt heute soziale Ungleichheit geradezu als Motor individueller Leistungsbereitschaft, die den Prozess der wirtschaftlichen Innovation, aber auch der sozialen Auslese vorantreibt. Die Spaltung der gesamtwirtschaftlichen wie auch der unternehmensinternen Arbeitsmärkte in Zentren vs. Randregionen, in Einheimische vs. AusländerInnen, in Hoch- vs. Tiefqualifizierte schafft Spielräume für betriebliche Arrangements, in denen sich flexible und leistungsstarke Beschäftigten-Gruppen Vorteile zulasten der ungeschützten Beschäftigtenverhältnisse erkämpfen. Letztere werden unfreiwillig zu TrägerInnen des unternehmerischen Risikos: Stagniert der Markt, so wird nicht der Gewinn herabgeschraubt, sondern das nur locker integrierte Personal entlassen. Die soziale Verteilung der ökonomischen und ökologischen Risiken wird daher ebenso entscheidend wie die Verteilung der Produktivitätsgewinne; der Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit wird durch zusätzliche Konfliktfronten überlagert (Beck 1993:82).

Festzuhalten sind somit zwei ökonomische Globaltrends: Zum einen die Umwandlung des Weltmarkt Wettbewerbs in den Standortwettbewerb, und zum andern die der Umwandlung entsprechende Neu-Regulierung des Standortes, d.h. die Abwälzung der

«ICH SETZE HIER VORAUSS, DASS DIE UNTERNEHMERSEITE IN IHREN POLITISCHEN VORSTÖSSEN NICHT DARAUFGESST, JEGLICHE KOMPROMISSFINDUNG AUFZUBEHEBEN; EINE REINE MACHTDURSETZUNG WÄRE MIT DEN ERFORDERNISSEN QUALIFIZIERTER PRODUKTIONS- UND VERWALTUNGSARBEIT IN VIELEN UNTERNEHMEN NICHT VEREINBAR.»

unternehmerischen Risiken. Beides muss meiner Meinung nach bei der Frage nach der künftigen wirtschaftlichen und politischen Regulierung berücksichtigt werden.

Das schwindende Interesse der «Schweizer Wirtschaft» an der sozialpartnerschaftlichen Regulierung

Wie wirken sich die beschriebenen Globaltrends auf den Schweizer Kontext aus? Wie stehen die Chancen für sozialpartnerschaftliche Regulierung alten oder neuen Stils? Der wirtschaftliche und technologische Strukturwandel, das Auftauchen neuer Weltmarkt-Konkurrenz, der Wechsel im internationalen Währungsregime (flexible Wechselkurse ab 1972) und die Herausbildung neuer Regionalmärkte mit Zugangsschranken (Beispiel EWR) haben die Wettbewerbspositionen von Schweizer Firmen auf in-

ausländischen Märkten grundlegend verändert und die Standortfrage ins Zentrum gerückt:

- In den 70er Jahren expandierten schweizerische Grossfirmen im Ausland zunächst um fast ebenso viele Arbeitsplätze, wie in der Schweiz während der Krisenjahre abgebaut wurden (Banken, Versicherungen, Chemie-, Maschinen-, Textilfirmen); zunächst wurden Tieflohnländer und die USA gewählt, in den 80er Jahren wurde der EWR attraktiv. Flexible Standortwahl relativiert heute die Vorteile einer stabilen Kaufkraft- und Qualifikationsbasis in der Schweiz.
- Binnenorientierte Industrie- und Gewerbebetriebe, kleine und mittlere Betriebe sehen sich mit ausländischer Konkurrenz aus dem EWR konfrontiert (Beispiel Bauwirtschaft); der absehbare Verlust von geschützten Märkten soll am bisherigen Standort mit einer Flexibilisierung der arbeits-, umwelt- und sozialrechtlichen Auf-

lagen gegen «unten» kompensiert werden, was Preis- und Lohndumping fördert.

Festzuhalten ist: Viele Firmen gehen auf Distanz zur wohlfahrtsstaatlichen und konkordanzorientierten Wirtschaftsregulierung und wälzen die Marktrisiken ab. Dies ist nicht neu. Bereits in den 70er Jahren fiel auf, dass schweizerische Firmen bereits bei kleinen Auftragschwankungen massiv Personal abbauen (die sogenannte «hohe Elastizität» des schweizerischen Arbeitsmarktes). Neu ist allenfalls, dass selbst boomende Firmen – Grosschemie, Banken, auch Gewerbebetriebe – heute in grossem Stil Personal abbauen, um ein künftiges Wachstum ohne Verpflichtung gegenüber einem bestimmten Standort realisieren zu können. Ihr Interesse an einer sozialen Regulierung der Märkte mit den Mitteln der vertraglichen Lohnfestlegung und -differenzierung ist heute kleiner. Damit

und auch aus ausenwirtschaftlichen Gründen (EWR) schwindet die Basis für korporatistische Allianzen, wie sie im Bereich Ausländerpolitik, Exportförderung, öffentliche Aufträge usw. in der Nachkriegskonjunktur bestanden hatten (vgl. Fluder/Kauf/Schön/Wicki 1991: 350ff.; 454f.). Das Biotwort «schweizerische» verliert für grosse Teile der Wirtschaft an Bedeutung. Wenn aber die Tage der Sozialpartnerschaft gezählt scheinen, auf welche andere Form der Regulierung zielt die Unternehmenseite?

Die unternehmerische Vision einer flexiblen Regulierung der Arbeitsbeziehungen

Nach der Ablehnung des EWR-Beitritts tritt ein gemeinsames Interesse verschiedener Kapitalfraktionen in den Vordergrund: Das Interesse an einer Schwächung der sozial-, arbeits- und umweltrechtlichen Auf-

gaben im Inland, was gute Ausgangsbedingungen gegenüber der ausländischen Konkurrenz auf in- und ausländischen Märkten gewährleisten soll: – Bei weltmarktorientierten Unternehmen wird die flexible Standortwahl zum Instrument der Regulierung von Arbeits- und Warenmarkt; – beim binnenorientierten Gewerbe werden personalpolitische Flexibilität und enge Markenbindung höher bewertet als stabile Arbeitsbeziehungen.

Der Hauptgrund liegt vermutlich in der Verlagerung des Konkurrenzfeldes: Sobald die ausländische Konkurrenz näher rückt, ist die vertragliche Abgleichung von detaillierten Standards (damit von Konkurrenzvorteilen) innerhalb der Branche oder Region in der Schweiz nicht mehr zentral. Denn: Mit der wirtschaftlichen Integration der europäischen und weltweiten Märkte wird die Aufrechterhaltung der regionalen, branchenbezogenen und betrieblichen Differenzierung von Lohnniveaus und sonstigen Standards zum vorrangigen Anliegen der mobilen Verwertungsinteressen. An den Unterschieden bemessen sich die relativen «Standortvorteile» der einzelnen europäischen und auch schweizerischen Regionen – jedenfalls solange nicht europaweite Standards die Ungleichheiten mindern.

Das heisst nun nicht, dass die Firmen an vertraglicher Regulierung nicht mehr interessiert wären. Denn Regulierung ist immer beides: Interessenvermittlung und Disziplinierung. Zudem: Vertragsbeziehungen bieten immer auch die Möglichkeit, gegen neue gesetzliche Regelungen zu argumentieren. Die Arbeitgeberseite ist heute v.a. an der Disziplinierung der Gegenseite interessiert, um nach «Treu und Glauben» walten zu können. Deshalb definiert sie die vertragliche Übereinkunft heute anders:

● Der Kollektivvertrag soll zu einem formalen Regelwerk mit minimalen materialen Bestimmungen werden, der dem unternehmerischen Flexibilitätsbedarf angepasst werden kann. Er soll eine regionale oder zwischenbetriebliche Tariffdifferenzierung ermöglichen (Delegation materialer Bestimmungen auf die Betriebsebene).

● Der Kollektivvertrag soll die Firmen bei ihren personalpolitischen Massnahmen und in der Wahl ihrer Geschäftsstrategien nicht behindern; sie sollen weiterhin autonom wählen können zwischen Strategien der Kostensenkung (Lohnstückkosten, Arbeitskosten) und jenen der Qualitätssteigerung (Ausbildung, Innovation, Beteiligung).



Verträge sollen die Funktion von Stillhalteabkommen erfüllen, welche den Firmen bei Restrukturierungen den Rücken stärken gegenüber möglichen internen Unruhen; die Rolle der Gewerkschaft soll auf disziplinierende, sozialfürsorgliche und schlichtende Aufgaben begrenzt werden. Diese lediglich formale Regulierung ist für kleinere und mittlere Unternehmen von besonderem Interesse, da viele von ihnen nicht die Möglichkeit haben, sich ins Ausland abzusetzen, und ihren Spielraum vor Ort zu erweitern versuchen. Das Friedensabkommen der Maschinen- und Metallindustrie nähert sich heute, nach einer Stärkung der materialen Bestimmungen in den 70er Jahren, wieder seinem ursprünglich formalen Charakter an.

Die fortdauernde Einbindung der Gewerkschaften in eine (aufgebrochene) sozialpartnerschaftliche Regulierung

Während Firmen aufgrund ihrer veränderten Aktionsräume und Interessenlagen einzelwirtschaftliche Verwertungsziele voranstellen und beschäftigungs- und regionalpolitische Verpflichtungen offen ablehnen, trifft für die Gewerkschaften eher das Gegenteil zu: Sie lassen sich nach wie vor stark in die soziale Verpflichtung einbinden – ohne dass dies indessen politisch honoriert würde.

Seit Beginn der Krise der 70er Jahre werden die Gewerkschaften bei jedem neuen Wirtschaftseinbruch absorbiert von öffentlichen Aufgaben wie Arbeitslosenbetreuung, individuelle Beratung, Sozialplanverhandlungen, Beschäftigungspolitik usw. Sie ersetzen den Sozialstaat, weil Sozialrechte (Kündigungs- und Rationalisierungsschutz, Sozialklauseln) in der Schweiz fehlen. Mitte der 70er Jahre wird diese «Sozialstaatsfunktion» vorerst honoriert: Sie erhalten Zuwachs von Neumitgliedern und können die Vertragsbeziehungen in verschiedenen Branchen ausbauen. Im Bewusstsein ihrer öffentlichen Funktion vertrauen sie daher weiterhin – in mehr oder weniger konfliktbereiter Form – auf Regulierung und Tarifautonomie. Seit der Krise 81/83 wird die gewerkschaftliche Funktion aber weder durch ansteigende Mitgliederzahlen noch konkordanzpolitisch honoriert. Ihre politische Stellung in der Öffentlichkeit ist ambivalent; sie werden mit dem sozialpartnerschaftlichen Regulierungsmodus in enge Verbindung gebracht:

- einerseits positiv als Organisationen, die «Benachteiligte» betreuen,
- andererseits negativ als Mitverantwortliche für sozialstaatliche Büro-

kratie und strukturpolitisches Unvermögen.

Heute kämpfen die Gewerkschaften einmal mehr gegen die Folgen eines wirtschaftlichen Restrukturierungsprozesses, für den sie Mitverantwortung übernehmen, dessen Zielrichtung sie aber nicht zu steuern vermögen. Die Politik der Firmen dagegen erscheint aber als «naturgesetzlich», durch den Weltmarkt bedingt usw. Daher haben gewerkschaftliche Kampfmassnahmen in der Medienöffentlichkeit nicht selten eine geringere Legitimation als unternehmerische Abbaumassnahmen, gegen die sich die gewerkschaftliche Aktion richtet.

Für eine autonom definierte gewerkschaftliche Tarif- und Strukturpolitik

Welchen Anspruch stellt die Gewerkschaft an eine künftige soziale und politische Regulierung? Ausgehend von der Feststellung, dass die gewerkschaftlichen Leistungen politisch wenig honoriert werden, und dass die Unternehmen eine Neuregulierung erzwingen wollen, scheint zumindest die Zielsetzung klar: Die Gewerkschaft kämpft um ihre Anerkennung als universelle Vertretung sozialer und ökologischer Anliegen, um mit öffentlicher Legitimation Druck auf die Vertragsbeziehungen und das Firmenverhalten auszuüben. Sie erhebt den Anspruch auf autonome Tarifpolitik und darüber hinaus auf gesamtgesellschaftliche Gestaltung (Struktur-, Industrie- und Regionalpolitik, Frauenpolitik usw.; dazu ausführlich Schöni 1993).

Es ist fraglich, ob wir überhaupt noch von einer «Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz», von der «Schweizer Wirtschaft» reden können, wie das der Programmtext der SPS tut. Entscheidend ist vielmehr, ob es den Gewerkschaften gelingt, autonom Kriterien für den Standort Schweiz zu formulieren, diese in der Bevölkerung breit zu verankern und mit andern Standorten abzugleichen. Schwenken sie dagegen auf den von den Firmen angeheizten «Standortwettbewerb» ein, so handeln sie sich die Verpflichtung zur «Lohnmässigung» ein (die eine Auslagerung doch nicht verhindern wird): Die Lohnkosten werden zur entscheidenden wirtschaftspolitischen Variablen des Landes erklärt, und eine einseitig informierte Öffentlichkeit übt entsprechenden Druck auf die Gewerkschaften aus und erzwingt reine «Sparlösungen» auf Kosten zukunftsorientierter Problemlösungen (Mahnkopf/Altvater 1993; Busch 1993).

Eine eigenständige und doch demokratisch verankerte Tarifpolitik wird sich auch auf Fragen der Qualität, des Gebrauchswertes, der Produktivität, der Produktionsrisiken und der Standorte erstrecken. Zu klären ist: Welche Risiken und Belastungen von Bevölkerung und Umwelt sind im Namen der «internationalen Wettbewerbsfähigkeit» tatsächlich in Kauf zu nehmen? Was wird sinnvollerweise wo hergestellt? Welche Standards müssen mit andern Standorten abgeglichen werden? In einem solchen Rahmen könnte auch die gewerkschaftliche Vertragspolitik ihr Profil als unverzichtbare öffentliche Funktion zurückgewinnen.

Literatur

- Beck, Ulrich (1993): Die Erfindung des Politischen. Zu einer Theorie reflexiver Modernisierung. Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Busch, Klaus (1993): Maastrichter Vertrag, EWS-Krise und optimaler Währungsraum. In: Gewerkschaftliche Monatshefte 9/93, Köln.
- Fluder, Robert/Ruf, Heinz/Schöni, Walter/Wicki, Martin (1991): Gewerkschaften und Angestelltenverbände in der schweizerischen Privatwirtschaft. Seismo, Zürich.
- Mahnkopf, Birgit/Altvater, Elmar (1993): Gewerkschaftliche Tarifpolitik in Europa nach Maurer und Maastricht. In: links 5/93, Offenbach.
- Schäppi, Hans (1993): Gegen einen modernisierten National korporatismus. Kritik am Entwurf des SPS-Wirtschaftsprogramms. In: Widerspruch 26/93, Zürich.
- Schöni, Walter (1993): Neue Strukturpolitik statt «Revitalisierung». In: Widerspruch 25/93, Zürich.
- Sozialdemokratische Partei der Schweiz (1993): «Mit radikalen Reformen die Zukunft gestalten». Entwurf eines Wirtschaftsprogramms der SP Schweiz für die Jahre 1993 bis 2005, erstellt von einer Arbeitsgruppe zuhanden des Parteivorstandes. Bern, Version Ende August 1993.

20.12.93

Der Begriff der «Regulierung» bezeichnet den institutionellen, d.h. rechtlichen, vertraglichen oder informellen Mechanismus der Aushandlung von Interessen und der Bewältigung von Konflikten zwischen gegensätzlichen gesellschaftlichen Kräften. Regulierung umfasst stets die Kompromissfindung und die Disziplinierung zur Einhaltung der gewählten Verfahren unter Bedingungen eines Machtgefälles.

«Korporatismus» meint eine besondere Form der politischen Regulierung, die auf Absprache unter den starken Interessenverbänden eines Landes beruht. Solche Absprachen gehen oft auf Kosten von Kräften, die nur schwach organisiert sind.