INTERNATIONALE TAGUNG DER SOZIALAKADEMIE DORTMUND

Vollbeschäftigung und Tertiarisierung

(Drei-Sektoren-Hypothese)

Herausgegeben von

Ludwig Bußmann



Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ludwig Bußmann (Hrsg.)

Vollbeschäftigung und Tertiarisierung (Drei-Sektoren-Hypothese)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

23. INTERNATIONALE TAGUNG DER SOZIALAKADEMIE DORTMUND

Vollbeschäftigung und Tertiarisierung

(Drei-Sektoren-Hypothese)

Herausgegeben von

Ludwig Bußmann



Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Sozialakademie ⟨Dortmund⟩
... Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund. – Berlin : Duncker und Humblot
Früher Schriftenreihe
ISSN 0417-9978

23. Vollbeschäftigung und Tertiarisierung (Drei-Sektoren-Hypothese). – 1999

Vollbeschäftigung und Tertiarisierung (Drei-Sektoren-Hypothese / hrsg. von Ludwig Bußmann. – Berlin : Duncker und Humblot, 1999
(... Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund ; 23)
ISBN 3-428-09386-0

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Satz: Sabine Kampczyk, Dortmund
Druck: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0417-9978
ISBN 3-428-09386-0

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vorwort

In den vergangenen Jahren hat die wissenschaftliche und politische Debatte um den wirtschaftlichen Strukturwandel in Richtung auf die Dienstleistungen an Breite und Tiefe zugenommen. Der Blickverengung auf die Informationstechnologien (insbesondere Multimedia) folgte eine Erweiterung der Betrachtung auf weitere Dienstleistungsarten und auf den Gesamtaspekt der Drei-Sektoren-Hypothese („Fourastiésches Gesetz").

In diesem Zusammenhang stellte sich die 23. Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund 1996 die grundsätzliche Frage, ob der durch die Drei-Sektoren-Hypothese beschriebene Beschäftigungswandel der Erreichung des Vollbeschäftigungszieles eher förderlich oder gar hinderlich ist. Es wurde erörtert, welcher Zusammenhang zwischen dem wirtschaftspolitischen Ziel Vollbeschäftigung und dem ökonomischen Drei-Sektoren-Trend in den verschiedenen Wirtschaftsräumen USA, Japan und Deutschland feststellbar ist.

Im Grundsätzlichen wurde die Frage diskutiert, ob und inwieweit die Drei-Sektoren-Hypothese (Begründer Jean Fourastié, Colin Clark und A. G. B. Fisher) Gültigkeit besitzt und einen Zusammenhang zwischen der Veränderung der drei Sektoren einer Volkswirtschaft und dem Beschäftigungsniveau und der Beschäftigungsstruktur korrekt beschreibt und inwieweit eine solche Aussage im Zusammenhang von Beschäftigungsentwicklung, Beschäftigungsstruktur und Sektorstruktur der Volkswirtschaft für die Wirtschaftspolitik bedeutsam ist. Was Fourastié in den fünfziger und sechziger Jahren „die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts" genannt hat, nämlich die Aufnahme der aus dem Primären und dem Sekundären Sektor ausscheidenden Erwerbstätigen im Tertiären Dienstleistungssektor, scheint am Ende dieses Jahrhunderts zu einer großen Enttäuschung zu werden. Gleichwohl war die Beratung und die Praxis der Beschäftigungspolitik der letzten zwanzig Jahre zumindest von der stillschweigenden Hoffnung geprägt, daß der Tertiäre Sektor durchaus in der Lage sei, die nicht in den beiden anderen Sektoren Tätigkeit findenden Erwerbsfähigen aufzunehmen. Wird die Gültigkeit der Drei-Sektoren-Hypothese unterstellt, so hat dies weitreichende Folgen sowohl für die Organisation der Wirtschaft als auch für die staatliche Wirtschaftspolitik im weitesten Sinne. Das Leitbild „Fabrik" tritt in den Hintergrund, und es treten andere Organisationsformen der Produktion auf. Es ergeben sich aber auch weitgehend Konsequenzen für die Strategien der Vollbeschäftigungs- und Wirtschaftsförderungspolitik, die von Foura-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stiés Hoffnung vielfach beeinflußt sind, sowie für die Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik. Von dem bedeutsamen Rückgang des Sekundären (Industrie-)Sektors und von den neuen Produktions- und Beschäftigungsstrukturen im Tertiären (Dienstleistungs-)Sektor wird sowohl die Tarif- und Verbandspolitik als auch die Qualifizierung der Arbeitnehmer in erheblichem Maße beeinflußt sein. Andererseits sollten die Chancen und Rahmenbedingungen für die Industriepolitik und die industrielle Produktion nicht aus den Augen verloren werden.

Die Grundsatz- und die Länderbeiträge zur 23. Internationalen Tagung der Sozialakademie Dortmund haben sich deshalb den Auswirkungen des Drei-Sektoren-Trends auf die genannten Politikbereiche gewidmet und auch Überlegungen darüber angestellt, wie sich die politischen Parteien und die tarifpolitischen Verbände auf diese Entwicklung einstellen können.

Im vorliegenden Band werden die überarbeiteten Beiträge der Tagung dokumentiert und damit der weiteren wissenschaftlichen und politischen Diskussion zugänglich gemacht. Gleichzeitig können sie in der Bildungsarbeit von wirtschafts-, sozial- und bildungspolitischen Organisationen Verwendung finden.

Die 23. Internationale Tagung der Sozialakademie Dortmund 1996 wurde organisatorisch bzw. finanziell von

- der Gesellschaft der Freunde und Förderer der Sozialakademie Dortmund,
- der Hans-Böckler-Stiftung Düsseldorf
- und der Kooperationsstelle „Wissenschaft – Arbeitswelt", Dortmund,

unterstützt. Der Herausgeber dankt diesen Institutionen für ihre großzügige Förderung des Vorhabens. Sein besonderer Dank gilt den Autoren der hier veröffentlichten Beiträge und den Berichterstattern für ihre engagierten und kompetenten Arbeiten, die mit großen Zeitopfern verbunden waren. Last but not least sei auch Frau Sabine Kampczyk für die Erstellung des Typoscripts herzlich gedankt.

Dortmund, im Juni 1998 *Ludwig Bußmann*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis

Erster Teil

Beschäftigungspolitik und Drei-Sektoren-Hypothese

Ludwig Bußmann
Drei-Sektoren-Trend und Vollbeschäftigung 11

Friedhelm Farthmann
Zukunft der Arbeit - Einführende Gedanken 59

Herbert Ehrenberg
Vollbeschäftigungspolitik heute 67

Paul Klemmer
Der Tertiärsektor als beschäftigungspolitischer Hoffnungsträger? 87

Zweiter Teil

Beschäftigungspolitik und Tertiarisierung in ausgewählten Ländern

John T. Schmitt
Labor Market Flexibility and Job Creation in the United States 95

John T. Schmitt
Arbeitsmarktflexibilität und Schaffung von Arbeitsplätzen in den USA (Übersetzung) 115

Angelika Ernst
Vollbeschäftigung und Tertiarisierung in Japan 133

Rudolf Hickel
Zur Dienstleistungsdynamik der deutschen Wirtschaft: Ausmaß, Ursachen, Strategien der Tertiarisierung 155

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dritter Teil

Beschäftigungschancen in Industrie und Dienstleistungen

Nikolaus Schmidt
Vollbeschäftigungspolitik und Zukunft der Industrie 193

Jutta Struckmeyer (Berichterstattung)
Vollbeschäftigungspolitik und Zukunft der Industrie 209

Jürgen Kühl
Produktions- und haushaltsnahe Dienstleistungen -
Hoffnungsträger oder Illusion der Beschäftigung? 213

Andreas Treichler (Berichterstattung)
Produktions- und haushaltsnahe Dienstleistungen 235

Herbert Oberbeck
Dienstleistungsentwicklung im internationalen Vergleich - Vorbild USA? 243

Klaus Kock (Berichterstattung)
Internationalsierung von Dienstleistungen 255

Sybille Stöbe-Blossey
Der öffentliche Sektor: Produktivitätssteigerung statt Dienstleistungslücke 261

Friederike Bosse
Grundstrukturen und aktuelle Diskussionen im öffentlichen Dienst in Japan .. 275

Michael Schönfeld (Berichterstattung)
Der öffentliche Sektor 281

Autorenverzeichnis 285

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Erster Teil

Beschäftigungspolitik und Drei-Sektoren-Hypothese

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Drei-Sektoren-Trend und Vollbeschäftigung*

Von Ludwig Bußmann

I. Einleitung

Viele Wirtschaftswissenschaftler und Wirtschaftspolitiker, vor allem aus der Sozialdemokratie und aus den Gewerkschaften, verließen sich nach Erreichen der Vollbeschäftigung in der Bundesrepublik Deutschland Ende der fünfziger Jahre auf den vermeintlichen Selbstläufer „Dienstleistungen", der als Garant der Vollbeschäftigung angesehen wurde. In den sechziger Jahren bestand in der Bundesrepublik Deutschland aufgrund der Analysen von Jean Fourastié die Hoffnung, daß in diesem Jahrhundert die Arbeitslosigkeit als ökonomisches Problem beseitigt sei.

Nach einer mehr als fünfzehnjährigen Periode der Vollbeschäftigung mit kurzen konjunkturellen Einschnitten verfestigte sich seit Mitte der siebziger Jahre die Unterbeschäftigung und hat bis heute im Jahresdurchschnitt zu zweistelligen Arbeitslosenquoten geführt. Was Jean Fourastié in den fünfziger und sechziger Jahren die „große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts" genannt hatte, nämlich die Aufnahme der aus dem primären und dem sekundären Sektor der Wirtschaft ausscheidenden Erwerbstätigen im tertiären Dienstleistungssektor, scheint am Ende dieses Jahrhunderts als Fehleinschätzung zu gelten. Gleichwohl war die Beratung und die Praxis der Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik der letzten 20 Jahre zumindest von der stillschweigenden Hoffnung geprägt, daß der Dienstleistungssektor durchaus in der Lage sei, die nicht in den beiden anderen Sektoren Tätigkeit findenden Erwerbsfähigen aufzunehmen.

So wie der Konjunkturzyklus von strukturellen Verwerfungen und Rigiditäten überlagert bzw. überkompensiert wurde, stellte sich die Frage nach den strukturellen Ursachen der Arbeitslosigkeit. Ende 1976 beauftragte deshalb die Bundesregierung fünf wirtschaftswissenschaftliche Forschungsinstitute, die Möglichkeiten einer regelmäßigen empirischen Strukturberichterstattung zu

---

* Überarbeitete Fassung des Textes zur Tagungsvorbereitung 1996 (Stand: Juni 1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

prüfen. Erste Zwischenberichte wurden von den Instituten im August 1979 vorgelegt. Im Zuge der sich bis heute regional und sektoral differenzierenden Strukturberichterstattung wurde auf die Entwicklung der Dienstleistungen ein besonderes Augenmerk gelegt, ohne daß hinreichend akzeptable theoretische Erklärungsmuster geboten wurden, die vermieden hätten, daß eine wirtschaftspolitische Blickverengung auf die Dienstleistungen stattfindet.

II. Fragestellungen

In den in diesem Band vorgelegten Beiträgen soll im grundsätzlichen Bereich die Frage erörtert werden, ob und inwieweit die Drei-Sektoren-Hypothese (Begründer: Jean Fourastié, Colin Clark, A.G.B. Fisher) Gültigkeit besitzt und einen Zusammenhang zwischen der Veränderung der drei Sektoren einer Volkswirtschaft und dem Beschäftigungsniveau und der Beschäftigungsstruktur korrekt beschreibt, und inwieweit eine solche Aussage über den Zusammenhang von Beschäftigungsentwicklung, Beschäftigungsstruktur und Sektorstruktur der Wirtschaft für die Wirtschaftspolitik bedeutsam ist. Wird die Gültigkeit der Drei-Sektoren-Hypothese unterstellt, so hat dies weitreichende Folgen sowohl für die Organisation der Wirtschaft als auch für die staatliche Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik. Die Leitbilder „Fabrik" und „Modell der Vollerwerbstätigkeit" treten in den Hintergrund. Andere Organisationsformen der Arbeit und der Produktion drängen sich auf. Es ergeben sich aber auch weitgehende Veränderungen und Wandlungen im Bereich der Tätigkeits- und Qualifikationsstruktur der Beschäftigten. Von dem bedeutsamen Rückgang des sekundären (Industrie-)Sektors und von den neuen Produktions- und Beschäftigungsstrukturen im tertiären (Dienstleistungs-)Sektor werden sowohl die Beschäftigungs- und Arbeitsmarkt- als auch die regionale, sektorale und betriebsgrößenbezogene Wirtschaftsförderungspolitik in erheblichem Maße beeinflußt.

Unsere Überlegungen beginnen deshalb mit der grundsätzlichen Fragestellung, ob sich die Gültigkeit der Drei-Sektoren-Hypothese empirisch belegen läßt. Dabei kommt es besonders auf die Aufnahme - bzw. Absorptionsfähigkeit des tertiären (Dienstleistungs-)Sektors[1] an, in dem bei entsprechendem Produktivitätsverlauf die neuen Arbeitsplätze entstehen könnten, die im sekundären (Industrie-)Sektor verschwinden. Gegebenenfalls könnte hier eine Ursache für strukturelle Arbeitslosigkeit liegen. Damit im Zusammenhang stellt sich

---

[1] In diesem Band wird der dritte, tertiäre oder Dienstleistungssektor stets im Sinne der Drei-Sektoren-Hypothese verwandt. Eine Verwechslung mit dem von dem Soziologen Helmut K. Anheier u.a. neuerdings kreierten „Dritten Sektor" soll damit vermieden werden. Vgl. Helmut K. Anheier u.a., (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dann die Frage, ob wir in bestimmten Volkswirtschaften es mit einer sog. Dienstleistungslücke zu tun haben.

Gedanklich ist folgende Fragenreihenfolge zu beantworten:

- Ist der Drei-Sektoren-Trend grundsätzlich wirksam?
- Reicht der ökonomische Drei-Sektoren-Trend aus, die Arbeitsplatzverluste des Landwirtschafts- und Industriesektors durch Schaffung neuer Arbeitsplätze im tertiären Sektor zu kompensieren (Tertialisierungstrend)?
- Ist der Drei-Sektoren-Trend darüber hinaus in der Lage, eine aus anderen Gründen entstehende Arbeitsplatznachfrage (z.B. Steigerung der Erwerbsquote oder Erhöhung der Erwerbsfähigenzahl) zu befriedigen?
- Läßt sich der im Drei-Sektoren-Trend zum Ausdruck kommende ökonomische Strukturwandel wirtschafts-, arbeitsmarkt- und tarifpolitisch beeinflussen und gegebenenfalls beschleunigen?
- Ist der Drei-Sektoren-Trend per saldo der große Arbeitsplatzbeschaffer oder welchen Beitrag leistet er zur Wiederherstellung und Sicherung der Vollbeschäftigung?

Dieser Sammelband versucht, diese Fragen anhand von Länderbeispielen zu beleuchten.

III. Länderauswahl

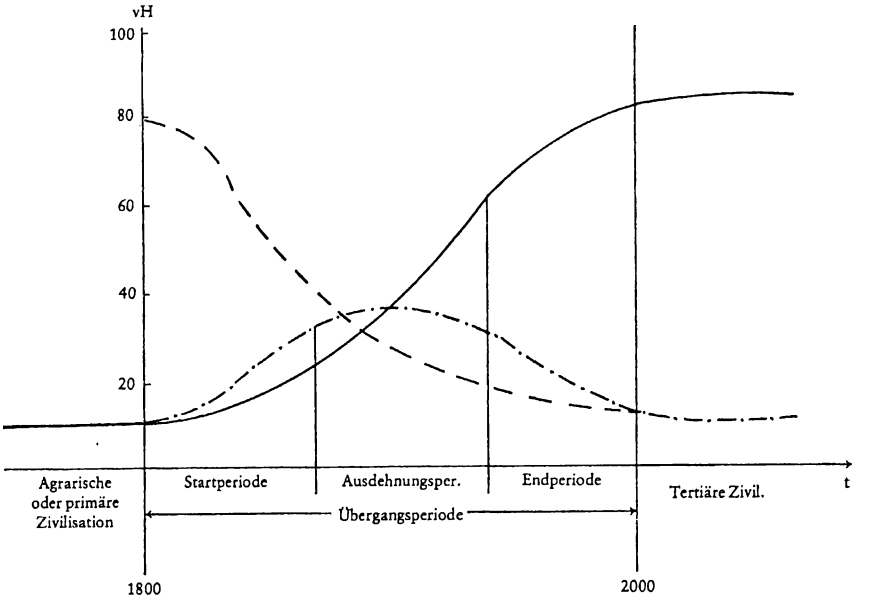
Für unsere Überlegungen standen eine Anzahl von Industrieländern zur Auswahl. Neben Ländern der Europäischen Union (Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Niederlande, Österreich, Spanien und Vereinigtes Königreich) befanden sich Japan und die USA auf der Wunschliste. Japan und USA wurden deshalb ausgewählt, weil sie einen hohen ökonomischen Reifegrad aufweisen und global unterschiedlichen Zentralregionen angehören. Die Bundesrepublik Deutschland genügte ebenfalls diesen Kriterien und war gleichsam der Bezugspunkt vergleichender Überlegungen und möglicher Schlußfolgerungen. Die Einbeziehung anderer EU-Länder fiel der Veranstaltungs- und Veröffentlichungsökonomie zum Opfer. Die getroffene Länderauswahl erfüllt jedoch völlig den Untersuchungszweck.

Holtfrerich[2] hat die Drei-Sektoren-Hypothese als Denkmodell grafisch veranschaulicht (siehe Abbildung 1). Nach seinen Begriffskategorien fallen die

---

2 Vgl. Carl-Ludwig Holtfrerich (1980), S. 421. Die empirisch-historische Entwicklung seit 1780 weist Friedrich-Wilhelm Henning (1996), S. 885 f. nach. Danach überholt der Sekundäre Sektor den Primären Sektor um 1900, der Tertiäre den Primären um 1935 und den Sekundären um 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

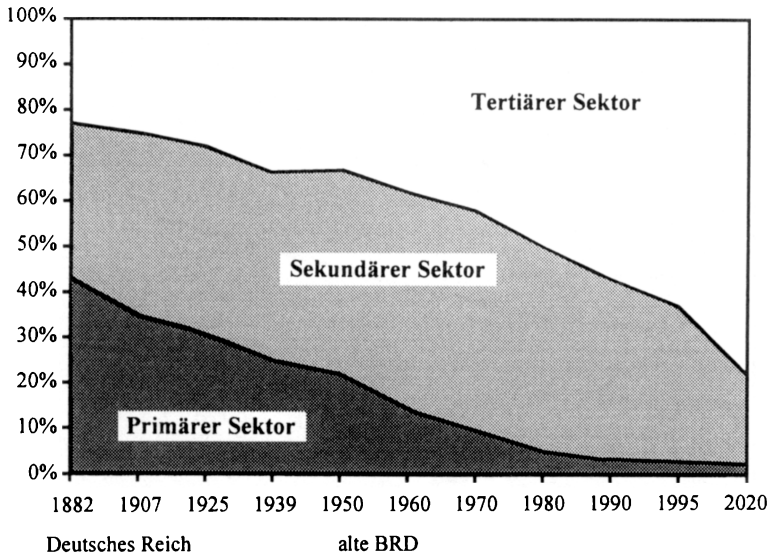


Quelle: Carl-Ludwig Holtfrerich (1980), Wachstum I: Wachstum der Volkswirtschaften, in: Willi Albers u.a. (Hrsg.), Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Achter Band, Stuttgart-New York-Tübingen-Göttingen Zürich 1980, S. 421

Abb. 1: Das Fourastiésche Gesetz

drei ausgewählten Länder in die Endperiode der Übergangsperiode zur tertiären Zivilisation. Der langfristige Erwerbstätigenstrukturwandel in Deutschland (siehe Abbildung 2) ist im Vergleich zu dem der anderen beiden Länder statistisch am besten dokumentiert. Der für die Schlußphase der Endperiode typische Schnittpunkt von primärem und sekundärem Sektor wird auf absehbare Zeit nicht erreicht werden. Eine von mir gemachte überschlägige Schätzung läßt für das Jahr 2020 den sekundären Sektor mit 20 v.H.-Anteilen über dem primären Sektor mit <2 v.H.-Anteil dominieren. Abbildung 3 deutet für die BRD an, daß nach Angaben des Statistischen Bundesamtes und des LDS NRW der tertiäre Sektor für den Zeitraum von 1960 bis 1995 in der Lage war, in seinem Bereich die Zahl der Erwerbstätigen um 7,776 Mio. zu erhöhen, während der primäre Sektor 2,763 Mio. Erwerbstätige und der sekundäre Sektor 3,068 Mio. Erwerbstätige verlor. Der tertiäre (Dienstleistungs-)Sektor hat also die Arbeitsplatzverluste der beiden anderen Sektoren um rd. 2 Mio. überkompen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Quellen: Statistisches Bundesamt, LSD NRW, Eigene Schätzung für 2020

Abb. 2: Langfristiger Wirtschaftsstrukturwandel
Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen in Deutschland in v.H.

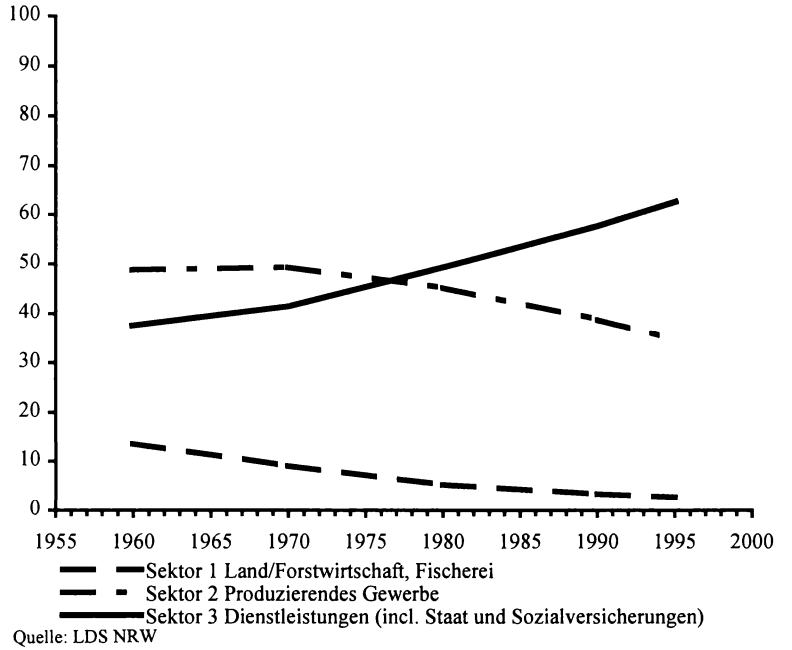
siert.[3] Von einer Dienstleistungslücke kann keine Rede sein. Dennoch besteht ein steigender gesamtwirtschaftlicher Bedarf an Arbeitsplätzen in Deutschland, dessen Ursache aber eher in einer gesamtwirtschaftlichen Nachfrageschwäche als im Strukturwandel zu suchen ist.

Nach den aktuell verfügbaren Daten der Bundesstatistik hat der sekundäre Sektor im Jahre 1972 sowohl in absoluten als auch in relativen Zahlen seinen Höchststand erreicht. Im Jahre 1975 wird er vom tertiären Sektor anteilsmäßig überholt.

---

[3] Vgl. auch Michael Grömlich u.a. (1998), S. 41 – 44, die ebenfalls die Drei-Sektoren-Hypothese bestätigt sehen. Anders Johannes Heinze (1979) u. (1987), der sozusagen vor lauter Einzelblicken auf Bäume den Wald aus den Augen zu verlieren scheint.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Quelle: LDS NRW

Abb. 3: Drei-Sektoren-Trend in der Bundesrepublik Deutschland
Erwerbstätige im früheren Bundesgebiet nachWirtschaftsbereichen (in v.H.)

IV. Exkurs: USA und Japan

USA[4] und Japan[5] sind dem Ziel der Vollbeschäftigung in den letzten Jahren wesentlich näher gekommen als Deutschland. In v.H. der Erwerbspersonen beliefen sich 1996 die jahresdurchschnittlichen OECD-standardisierten Arbeitslosenquoten auf 9 v.H. für Deutschland, 5,4 v.H. für die USA und 3,4 v.H. für Japan.

In den USA ging der Abbau der Arbeitslosigkeit im letzten Jahrfünft mit einem enormen Zuwachs der Beschäftigung einher.[6] Das DIW[7] weist nach, daß

---

4 Vgl. zu den Einzelheiten den Beitrag von John T. Schmitt, weiter unten S. 95 ff.

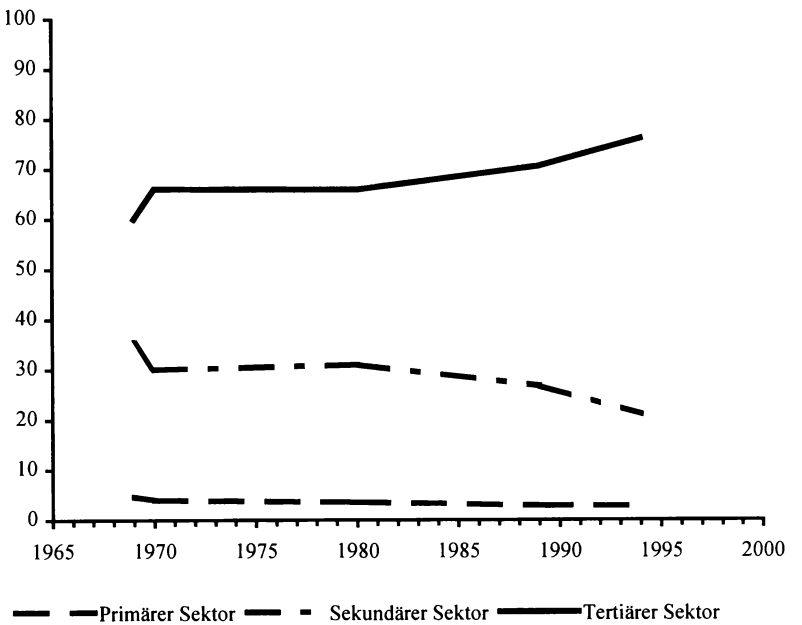
5 Vgl. zu Einzelheiten den Beitrag von Angelika Ernst, weiter unten S. 133 ff.

6 Vgl. Heinz Werner (1997).

7 Vgl. DIW-Wochenbericht Nr. 9/98 vom 26.2.1998, S. 173 – 180, und DIW-Wochenbericht Nr. 13/94 vom 31.3.1994, S. 184 – 191.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die Zahl der Beschäftigten sich von 1991 bis 1997 um fast 14 Mio. erhöht hat und daß diese Expansion vollständig auf die Ausweitung abhängiger Beschäftigung zurückzuführen ist. Dabei konzentriert sich das Beschäftigungswachstum stark auf den Dienstleistungsbereich. Wie Abbildung 4 andeutet, wirkt auch in den USA der Drei-Sektoren-Trend. Der tertiäre (Dienstleistungs-) Sektor hat in den USA ähnlich wie in Deutschland den Rückgang der Arbeitsplatzzahlen im primären und sekundären Sektor mehr als wettgemacht. Obwohl seit Mitte der neunziger Jahre der Anteil der Dienstleistungsbeschäftigten in beiden Ländern gleich hoch und damit die sog. Dienstleistungslücke geschlossen ist, hat der Dienstleistungssektor in den USA - anders als in der Bundesrepublik Deutschland - im längerfristigen Vergleich die Arbeitsplatzverluste in den beiden ersten Sektoren weit stärker kompensiert. So ist es nicht verwunderlich, wenn mit Blick auf die USA in die stärkere Tertiarisierung noch immer eine „große Hoffnung" gesetzt wird.

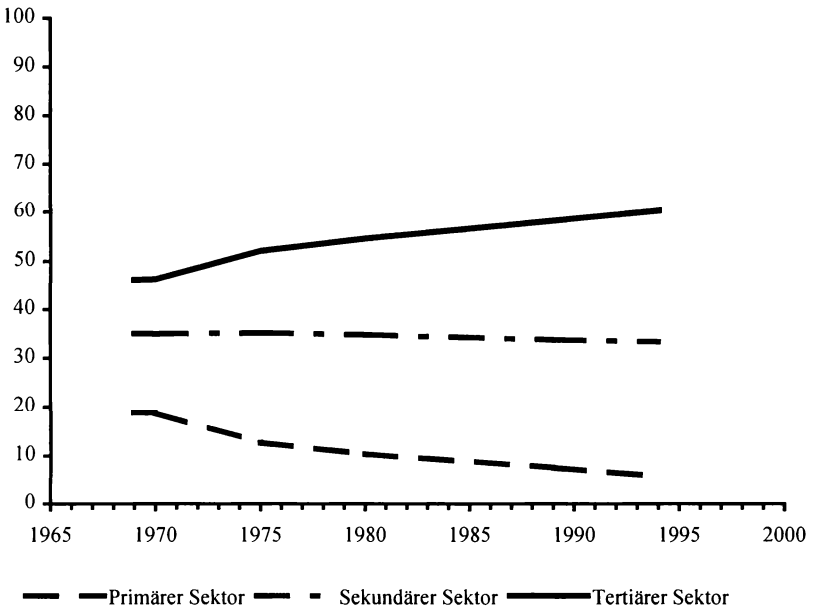


Quelle: OECD, National Accounts

Abb. 4: Drei-Sektoren-Trend in USA
Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen- in v.H.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

In Japan hat - wie Abbildung 5 anzudeuten vermag - der sektorale Wandel der Beschäftigungsstrukturen einen ähnlichen Verlauf genommen wie in der Bundesrepublik Deutschland und in den USA.



Quelle: OECD, National Accounts und Labour Force Survey

Abb. 5: Drei-Sektoren-Trend in Japan
Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen- in v.H.

Auch hier wirkt der Drei-Sektoren-Trend. Der primäre und sekundäre Sektor verlieren von 1975 bis 1995 spürbar an anteilsmäßigem Gewicht; allerdings verlieren beide Sektoren zusammen in absoluten Zahlen keine Arbeitsplätze (- 100 000). Dagegen legt der tertiäre Sektor im gleichen Zeitraum um gut 12 Mill. Arbeitsplätze zu.[8]

Die Ursachen für diese längerfristigen Entwicklungen hat das Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung im Dezember 1996 in einer Untersuchung[9] zu klären versucht, wobei allerdings der Drei-Sektoren-Trend als eines der den

---

8 Vgl. Michael Grömlich u.a. (1998), S. 121 – 146, die in einem Vergleich der drei genannten Länder zu ähnlichen Ergebnissen kommen, wie wir sie in diesem Band erzielt haben.

9 Vgl. Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.) (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Strukturwandel bestimmenden Phänomene außer acht gelassen wurde. Interessanterweise konnten als Ursachen für die vorhandenen Unterschiede in der Beschäftigungs- und Arbeitslosigkeitsentwicklung zwischen den drei genannten Ländern die verteilungspolitischen Unterschiede bei steigender Produktivität ausgeschlossen werden. Der technische Fortschritt läßt sich eben durch Lohnzurückhaltung nicht aufhalten.

„Unter realwirtschaftlichen Aspekten hängt die Beschäftigung ab von der Entwicklung der Produktion, der Produktivität und der Arbeitszeiten. Diese realwirtschaftlichen Einflußfaktoren sind in einer Grafik zusamengefaßt. Sie zeigt im oberen Teil die Entwicklung des Arbeitsvolumens, die sich aus den Produktions- und Produktivitätsraten ableitet. Im unteren Teil gibt sie die Verteilung des Arbeitsvolumens wieder, die sich in Arbeitszeiten und Beschäftigungszahlen niederschlägt. Es gibt demnach charakteristische Unterschiede zwischen den dominanten realwirtschaftlichen Einflußfaktoren in der Triade. Die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen wird vorrangig beeinflußt

- in den USA durch die Entwicklung der Arbeitsproduktivität,
- in Japan durch die Erhöhung der Produktion,
- in der Bundesrepublik durch die Verkürzung der Arbeitszeit.

Von entscheidender Bedeutung ist jedoch vor allem die Frage, inwieweit die beschäftigungspolitische Position einhergeht mit dem Erhalt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der Erweiterung von gesellschaftlicher Reformfähigkeit.

Die USA haben mit Abstand das niedrigste Produktivitätswachstum realisiert. Der gesamtwirtschaftliche Produktivitätszuwachs lag von 1980 - 94

- in den USA deutlich unter 20 Prozent (+16,5),
- in der BRD über 40 Prozent (+40,4),
- in Japan sogar über 50 Prozent (+50,4).

Die Beschäftigungsexpansion in den USA war dementsprechend vor allem produktivitätsbedingt. Sie konzentriert sich auf den Dienstleistungssektor und wird mit gesamtwirtschaftlichem Produktivitätsverzicht bezahlt.

Aus der Analyse werden zwei Thesen abgeleitet:

1. Das amerikanische Produktivitätsmodell geht mit internationalen Wettbewerbsnachteilen einher. Ein Indiz dafür ist die höchst unterschiedliche Entwicklung der Handelsbilanzsalden in der Triade. Sie summierten sich von 1980 bis 1994
   - in den USA auf ein Handelsbilanzdefizit von mehr als 1.500 Mrd. Dollar (-1.518,50),

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- in der Bundesrepublik auf einen Exportüberschuß von mehr als 1.100 Mrd. Dollar (+594,41),
- in Japan sogar auf einen Exportüberschuß von mehr als 1.100 Mrd. Dollar (+1.119,32).

2. Das amerikanische Produktivitätsmodell geht aber auch mit nationalen Wohlstandsverlusten einher, die ihrerseits zur gesellschaftspolitischen Polarisierung beitragen. Indizien dafür werden gesehen

- in der Polarisierung der Beschäftigungsstrukturen, im Nebeneinander von „good jobs" und „bad jobs",
- aber auch in der Polarisierung der Einkommensstrukturen, im Gegeneinander einer wachsenden Schicht von „working poor" und einer kleinen Schicht von Superreichen.

Die weit überdurchschnittliche Beschäftigungsexpansion in den USA hat ihr Gegenstück in einer binnenorientierten Expansion mit Schwerkpunkt im tertiären Sektor, die Produktivitätsverzichte im gesamtwirtschaftlichen Maßstab hinnimmt. Sie ist in dieser Form nicht übertragbar auf die ungleich stärker exportorientierten, aber auch ungleich stärker exportabhängigen Ökonomien von Japan und Deutschland, in denen es stattdessen auf die Produktivitätsverwendung ankommt.

- Charakteristisch für die japanische Wirtschaft war dabei eine überdurchschnittliche Weitergabe von Produktivitätssteigerungen an das Ausland durch die Senkung von Ausfuhrpreisen (in nationaler Währung).
- Charakteristisch für die bundesrepublikanische Gesellschaft war stattdessen die überdurchschnittliche Verwendung von Porduktivitätsanteilen im Inland für die forcierte Verkürzung der effektiven und tariflichen Arbeitszeit."...

„Die Beschäftigungsexpansion ist vor allem wachstumsbedingt. Sie konzentriert sich auf die exportorientierten Industriesektoren und wurde mit der Weitergabe von Produktivitätssteigerungen an das Ausland durch gesunkene Yen-Exportpreise bezahlt. Daraus lassen sich zwei Thesen zuspitzen:

1. In diesem japanischen Produktionsmodell standen und stehen den beschäftigungspolitischen Vorteilen gesellschaftspolitische Nachteile gegenüber. Die Beschäftigungsexpansion im Inland wird mit dem Transfer von realen Ressourcen an das Ausland finanziert, dessen Spiegelbild stukturelle Defizite der gesellschaftlichen Infrastruktur, vor allem des sozialen Sicherungssystems zu werden drohen.
2. Dieses japanische Produktionsmodell baute und baut auf beschäftigungspolitische Expansion durch wettbewerbspolitische Eroberung. Unübersehbar ist jedoch, daß der Schaffung von Arbeitsplätzen im Inland durch den Export der Arbeitslosigkeit ins Ausland zunehmend Grenzen gezogen werden,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- und zwar erst politische Grenzen durch Handelskonflikte,
- dann ökonomische Grenzen durch die Wechselkursentwicklung."[10]

V. Anmerkungen zum Dienstleistungsbegriff

Die Drei-Sektoren-Hypothese geht auf eine Unterscheidung der Sektoren nach Urproduktion, industrieller Warenproduktion und Erbringung von Dienstleistungen zurück. Elementar ist also die Unterscheidung von Waren und Dienstleistungen, wobei zu fragen ist, ob Waren und Dienstleistungen sich sauber trennen lassen und ob sie in jeweils voneinander unterschiedenen Sektoren hergestellt werden. Ist dies nicht der Fall - wie in der Realität feststellbar - gibt es ein schwieriges statistisches Zurechnungs- und Analyseproblem. Löbbe[11] u.a. haben sich ebenso wie Franz-Josef Bade[12] sowohl mit wissenschaftstheoretischen als auch mit forschungs- und politikpraktischen Aspekten der Begriffsbildung befaßt. Sie entschieden sich schließlich für eine pragmatische Dienstleistungsdefinition. „Dienstleistungen stellen eine Teilmenge der knappen Güter dar; sie dienen wie die Sachgüter der Bedürfnisbefriedigung der Wirtschaftssubjekte. Die Bedürfnisbefriedigung erfolgt

- im Fall der Sachgüter im wesentlichen dadurch, daß das Wirtschaftssubjekt die Verfügungsgewalt über einen materiellen Gegenstand nutzt,
- im Fall der Dienstleistungen im wesentlichen dadurch, daß es immaterielle Leistungen, und zwar i.a. eine Arbeitsleistung, in Anspruch nimmt.

Sachgüter sind aus diesen Gründen relativ leicht lager- und transportfähig und damit auch in einer künftigen Periode leichter wirtschaftlich zu verwerten, Dienstleistungen setzen im Prinzip den unmittelbaren persönlichen Kontakt von Anbietern und Nachfragern voraus.

Dienstleistungen können je nach Abnehmerbereich konsum- bzw. unternehmensorientiert sein. x) ...

x) Vgl. dazu Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Strukturverschiebungen zwischen sekundärem und tertiärem Sektor, Schwerpunktthema im Rahmen der Strukturberichterstattung, Berlin 1987 ."[13]

Die Unterscheidung von Sachgütern - ich bevorzuge dafür den Begriff „Waren" - und Dienstleistungen ist für weitere Begriffsklärungen insoweit hilfreich, als damit die Begriffspaare „materiell - immateriell" und / oder „körperlich -

---

10 Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung (1996), S. 35, 36, 38 und 41.

11 Klaus Löbbe u.a. (1992), S. 20 - 28.

12 Vgl. Franz-Josef Bade (1987).

13 Klaus Löbbe u.a. (1992), S. 27.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

geistig" zu subsumieren sind. So werden z.B. auch Arbeitnehmer, die vorwiegend körperlich arbeiten, als gewerbliche Arbeiter, und diejenigen Arbeitnehmer, die vorwiegend geistig arbeiten, als Angestellte definiert. Über die Sinnfälligkeit dieser definitorischen Unterscheidung des Gesetzgebers soll hier nicht geurteilt werden, allerdings wird zweierlei deutlich: In der Wirklichkeit werden im sekundären Industriesektor zum einen nicht nur von gewerblichen Arbeitern Waren produziert, sondern dort fallen auch in hohem Maße Dienstleistungen an, die oft als produktionsnahe, industrienahe oder sekundäre Dienstleistungen bezeichnet werden, aber bei der Erfassung des Drei-Sektoren-Trends meistens dem industriellen Sektor zugeschlagen werden. D.h. der empirisch festgestellte Tertiarisierungsgrad kann größer sein als er statistisch ausgewiesen wird.

Für die wirtschaftspolitische Debatte ist aber auch noch ein anderer Aspekt von Belang. So wie Waren in Konsumgüter und Investitionsgüter unterteilt werden können - und dies jedermann einleuchtet - so können auch Dienstleistungen in wirtschaftlicher Sicht entweder Konsumgüter oder Investitionsgüter darstellen. Handelt es sich bei Dienstleistungen um Konsumgüter, so spricht man von haushaltsnahen Dienstleistungen. Handelt es sich dagegen um investiv in die Produktion eingehende Vor-Dienst-leistungen, so spricht man von produktionsnahen Dienstleistungen.

Wir haben auf unserer Tagung die produktions- und haushaltsnahen Dienstleistungen zusammengefaßt, weil es uns speziell auf den Aspekt der privaten inländischen Entstehung und der privaten inländischen Verwendung von Dienstleistungen ankam.[14] Unter dem Aspekt der internationalen/globalen Wirtschaftsverflechtung sollten dann die internationalisierten privaten Dienstleistungen[15] betrachtet werden und den öffentlich erstellten Dienstleistungen[16] sollte ein eigener Beitrag gewidmet werden.

Schließlich wollten wir nicht in den Fehler verfallen, den Industriesektor beschäftigungspolitisch zu vernachlässigen. Deshalb wurde der Zukunft der Industrie[17] eigenständige Aufmerksamkeit gewährt.

---

14 Vgl. zu den Einzelheiten die Beiträge von Jürgen Kühl und Andreas Treichler, weiter unten S. 213 ff.

15 Vgl. zu Einzelheiten die Beiträge von Norbert Oberbeck und Klaus Kock, weiter unten S. 243 ff.

16 Vgl. zu Einzelheiten die Beiträge von Sybille Stöbe, Friederike Bosse und Michael Schönfeld, weiter unten S. 261 ff.

17 Vgl. zu Einzelheiten die Beiträge von Nikolaus Schmidt und Jutta Struckmeyer, weiter unten S. 193 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

VI. Drei-Sektoren-Hypothese oder Fourastiésches Gesetz

Die wissenschaftliche Diskussion um die Frage, ob in der Wirtschaft objektive Gesetzmäßigkeiten wirken, hat in der Ökonomie eine lange Tradition. „Ertragsgesetz", „Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate", „Greshamsches", „Wagnersches" oder „Gossensches Gesetz" sind ebenso prüfungswürdig wie neuerlich das sogenannte „Fourastiésche Gesetz".

Die empirische Wirtschaftsforschung und die einschlägige Fachliteratur haben sich seit Ende des zweiten Weltkrieges immer wieder mit der Frage befaßt, ob der Drei-Sektoren-Trend eine nachhaltige wirtschaftsimmanente Wirkungskraft darstellt. Die Begründer der Drei-Sektoren-Hypothese (Jean Fourastié, Colin Clark, A.G.B. Fisher) gingen von einem „unaufhaltsamen" Trend zur Dominanz der Dienstleistungserwerbstätigkeit in reifen Volkswirtschaften aus, deren primärer Sektor (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei) absolut und anteilsmäßig, und deren sekundärer (Industrie-)Sektor zunächst anteilmäßig, dann aber auch absolut an Gewicht verlieren würden. Die Abbildungen 2 und 3 zeigen für Deutschland deutlich den behaupteten Trend.

Angesichts dieser Fakten spricht Helmut Hesse vom „Fourastiéschen Gesetz"[18], das, anders als die traditionelle Wachstumstheorie, nicht von einem gleichschrittigen Wachstum aller Sektoren einer Volkswirtschaft im längerfristigen Zeitablauf ausgeht, sondern versucht, der Drei-Sektorendifferenzierung Rechnung zu tragen. In seiner groß angelegten Untersuchung über das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit Mitte des 19. Jahrhunderts hatte Walther G. Hoffmann bereits viele Aspekte der Fourastiéschen Aussage bestätigt gefunden. „Die Struktur der Beschäftigten nach Wirtschaftsbereichen ist erheblichen Schwankungen unterworfen... Der Anteil der in der Landwirtschaft Tätigen sinkt von 1849/58 an ständig. In der Mitte des vorigen Jahrhunderts ist noch mehr als die Hälfte aller Erwerbspersonen in Landwirtschaft, Forstwirtschaft und der Fischerei beschäftigt. Ein Jahrhundert später sind es nicht einmal mehr 20 %. Gleichzeitig sinkt nur noch der Anteil der in häuslichen Diensten Tätigen, und zwar von 9,3 % in den Jahren 1849/58 auf 2,5 % im Durchschnitt der Jahre 1955/59. Alle übrigen Wirtschaftsbereiche weisen steigende Anteile auf, mit Ausnahme des Bergbaus für die Zeit ab 1910/13, in der der Wert etwa konstant bleibt. Am größten ist der Anstieg der Anteilwerte in den tertiären Bereichen."...

„Der Rückgang der Anteilwerte der Landwirtschaft an der Gesamtbeschäftigung 1850-1913 ist hauptsächlich mit der geringen Wachstumsrate der Pro-

---

18 Helmut Hesse (1996), S. 15 f.. Vgl. auch Carl-Ludwig Holtfrerich (1980), S. 419 und 420.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

duktion landwirtschaftlicher Güter zu erklären, weniger mit einer überdurchschnittlichen Zunahme der Arbeitsproduktivität. In der Nachkriegszeit dagegen ist der Einfluß der relativen Arbeitsproduktivitätsentwicklung wesentlich stärker. In Industrie und Handwerk haben beide Kräfte sich zum Teil kompensiert. Das gilt in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg auch für das Verkehrswesen. In den übrigen tertiären Bereichen (ohne häusliche Dienste) dagegen hat hauptsächlich das Zurückbleiben der Arbeitsproduktivität den Anstieg des Beschäftigtenanteils bewirkt.

Diese Begründung entspricht der bei Fourastié[x], der für alle alten Industrienationen gleichartige Strukturwandlungen der Beschäftigung feststellt. So sinkt nach seiner These der Anteil der Beschäftigten in der Land- und Forstwirtschaft von einem Stand von durchschnittlich 70 - 80 % vor der einsetzenden Industrialisierung auf ein Minimum von etwa 10 % der Gesamtzahl der Beschäftigten. Auf dieser Höhe stabilisiert sich ihr Anteil. Der Wert für den Bereich Industrie und Handwerk dagegen steigt von etwa 10 % am Anfang der Industrialisierung auf einen Höchststand, der je nach Größe des Landes, seiner Produktionsausrichtung und seiner Außenhandelsverflechtung, zwischen 45 % und 65 % variieren kann. In der Folge werde dieser Wert wieder absinken. Der Anteil der Beschäftigten in den Bereichen der privaten und öffentlichen Dienstleistungen steigt nach Fourastié im Zuge des wirtschaftlichen Wachstums von etwa 10 % vor Beginn der Industrialisierung bis auf einen Höchststand von etwa 80 %."[19]

[x] Jean Fourastié, La productivité, Paris 1954, S. 39 ff.

Hoffmann stellte jedoch den Industrialisierungsprozeß in den Mittelpunkt seines Forscherinteresses. Helmstätter charakterisiert die Unterschiede zwischen Fourastié und Hoffmann so: „Das Hoffmannsche Stadiengesetz über die Entwicklung der Konsumgüter und der Investitionsgüterabteilung (Zwei-Sektoren-Hypothese) hat formale Ähnlichkeit mit der Drei-Sektoren-Hypothese. Auch hier wird, gemessen an den Produktions- und Beschäftigungsanteilen, ein Übergangsprozeß beschrieben. In den Vorberichten zur Strukturberichterstattung hat die Drei-Sektoren-Hypothese noch eine Rolle gespielt. Durch die tiefere Unterteilung des Dienstleistungssektors war es in den ersten Strukturberichten möglich, die sehr komplexen, teilweise gegenläufigen Entwicklungen im Dienstleistungsbereich erstmalig zu erfassen."[20]

Daß die Begründer der Drei-Sektoren-Hypothese sich in einzelnen Erklärungsaspekten unterscheiden, soll hier nicht verschwiegen werden. Insbesondere - so führt Uwe Staroske in einer aktuellen und umfassenden Darstellung und

---

19 Walter G. Hoffmann (1965), S. 34-37.

20 Ernst Helmstätter (1984), S. 149.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Würdigung der Drei-Sektoren-Hypothese aus - „ergeben sich Unterschiede bei den Aussagen bzgl. der Wirkungen des so beschriebenen Strukturwandels auf den Arbeitsmarkt. Während Fourastié und Fisher im wesentlichen davon ausgingen, daß der Strukturwandel zumindestens langfristig keine Arbeitslosigkeit verursacht, finden sich bei Clark hierzu keine Aussagen, während dies für Hobson (der jedoch kein 'eigentlicher' Begründer ist) als ebenso selbstverständlich anzusehen ist, wie Verkürzungen der (Lebens-)Arbeitszeit. Bei Fourastié ist nicht auszuschließen, daß Arbeitslosigkeit erst im tertiären Gleichgewicht nicht mehr auftreten wird, während bis zu seinem Erreichen lediglich provisorische Arbeitslosigkeit auftreten kann, wobei offen bleibt, wie lange er 'provisorisch' definiert. Insgesamt hält er jedoch den 'Hunger nach Tertiärem' für derart ausgeprägt, daß hier keinerlei Sättigungstendenzen auftreten können. Der tertiäre Bereich ist für ihn das Sammelbecken für alle im Strukturwandel freigesetzten Erwerbstätigen. Das tertiäre Gleichgewicht ist bei ihm gekennzeichnet durch neue Lebens- und Produktionsbedingungen. Insofern kann Fourastié auch als ein 'Postindustrieller' verstanden werden. Seine Hoffnung bezieht sich auf die Zustände im neuen Gleichgewicht und auf die Kompensationskraft des tertiären Bereichs. Alle Begründer nehmen einen säkularen 'gesetzmäßigen' Trend ... an, der sich im Zeitablauf durchsetzen wird. Fisher hält als einziger diese Entwicklung für förderbar, jedoch betont auch er den gesetzmäßigen Verlauf, so daß die Begründer insgesamt eine wirtschaftspolitische Förderung des Dienstleistungssektors nicht befürworten. Vielmehr gehen sie davon aus, daß sich der prognostizierte Trend unabhängig von wirtschaftspolitischen Maßnahmen durchsetzen wird. Innerhalb der Dienstleistungen vermuteten Fourastié und Fisher vor allem ein Wachstum der konsumorientierten Dienstleistungen, während Clark die Zwischennachfrage der Unternehmen für einen wachsenden Bereich hielt."[21]

Mit dem säkularen, quantitativen Drei-Sektoren-Trend geht eindeutig auch ein qualitativer Wandel der Berufsstrukturen und der beruflichen Stellungen einher. Abbildung 6 spiegelt die Verschiebung in der beruflichen Stellung in den letzten hundert Jahren wider. Bemerkenswert sind nicht nur der starke Rückgang der Arbeiter und Selbständigen, sondern auch das fast völlige Verschwinden der mithelfenden Familienangehörigen im langfristigen Trend. Beamte und Angestellte dominieren eindeutig die Berufsstellungen.

Würden wir es nun bei diesen Entwicklungen mit einem - aus den Naturwissenschaften bekannten - eindeutig definierten „objektiven Gesetz" zu tun haben, wären in der Tat wirtschaftspolitische Einflußnahmen in prozeßverzögernder oder prozeßbeschleunigender Richtung wenig erfolgversprechend. Ein solcher Gesetzescharakter ist von der aktuellen Wirtschaftstheorie und Wirt-

21 Uwe Staroske (1995), S. 191 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

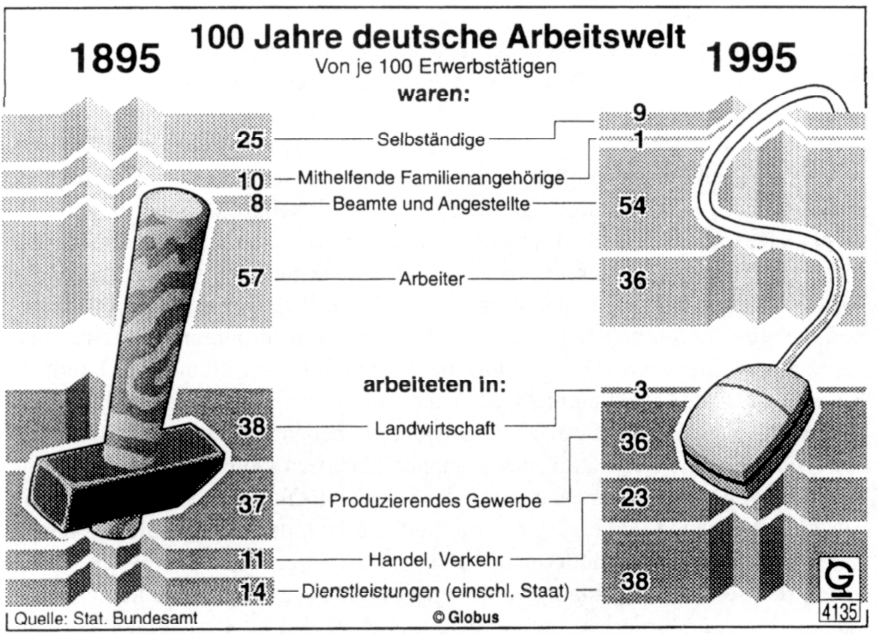


Abb. 6: Wandel der Arbeitswelt in Deutschland

schaftsforschung aber weder gemeint noch nachgewiesen. Im Gegenteil: Einzelne Aspekte des Drei-Sektoren-Trends sind bis heute nicht befriedigend erklärt. Für den Anstieg des industriellen Sektors und seinen Kulminations- und Wendepunkt in den alten Bundesländern um 1973 gibt es keine vollauf befriedigende Erklärung. „Unerwartet ist das Wachstum 'untypischer Dienstleistungsbereiche': Wachstumsträger waren vor allem die produktionsnahen (was von Clark erwartet wurde) und staatlichen Dienste (vor allem die sozialen Dienstleistungen), während die von Fisher und Fourastié angenommenen Wachstumsbereiche (insbesondere die konsumorientierten Dienstleistungen) relativ stagnierten. Die Hypothese einer Einkommenselastizität der Nachfrage nach Dienstleistungen, die >1 ist und in ihrer deutlichsten Form von Fisher vertreten wurde, kann in dieser strengen Form nicht gelten. Empirisch zeigt sich, daß die Ausgabenanteile der privaten Haushalte - der Drei-Sektoren-Hypothese zufolge der eigentlich Wachstumsträger - für Dienstleistungen in laufenden Preisen zwar wachsen, jedoch ergeben sich in konstanten Preisen sehr deutliche Einschränkungen. Je nach Abgrenzung und Erhebungsmethode ergeben sich leicht steigende Ausgabenanteile bzw. sogar ein tendenzielles Sinken - auf jeden Fall ist ein 'unstillbarer Hunger nach Tertiärem' nicht festzustellen."[22]

22 Uwe Staroske (1995), S. 192 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

VII. Zu den Ursachen des längerfristigen Wandels der Erwerbsstruktur in den drei Sektoren

In Abbildung 2 ist der typische Verlauf des Drei-Sektoren-Trends für Deutschland über mehr als hundert Jahre dargestellt. Abbildung 3 weist die Anteilsentwicklung der drei Sektoren für die letzten 35 Jahre in den alten Bundesländern nach. Zu fragen ist nun, ob in dem Drei-Sektoren-Trend nur ein typischer Verlauf der Erwerbstätigkeit zum Ausdruck kommt, oder ob der Trend auch die erbrachte wirtschaftliche Leistung der einzelnen Sektoren (Produktionswert abzgl. Vorleistungen) erfaßt. Hierbei haben wir auf die Zahlenreihen des Statistischen Bundesamtes seit 1970 zurückgegriffen und festgestellt, daß der Trend im Prinzip auch bei der realen Bruttowertschöpfung wirkt. Es zeigt sich jedoch, daß die Werte für den sekundären und tertiären Sektor absolut bis heute ansteigen, während erst die Anteilsbetrachtung den Rückgang des sekundären Sektors und den Anstieg des tertiären Sektors evident werden läßt.

Die hier aufgezeigte Tatsache von Unterschieden in der Erwerbstätigen- und Bruttowertschöpfungsentwicklung weist darauf hin, daß auf den Drei-Sektoren-Trend verschiedene Faktoren einwirken. Wenn eine Produktionserhöhung (Zahl der Erwerbstätigen x Arbeitszeit x Arbeitsproduktivität) bei sinkendem Beschäftigungsvolumen (Zahl der Erwerbstätigen x Arbeitszeit), wie im sekundären Sektor ausgewiesen, erzielt wird, dann müssen die Produktionsergebnisse je Arbeitsstunde, d. h. die Arbeitsproduktivität, entsprechend gestiegen sein. Als erklärende Variable kommt der Produktivität(sentwicklung) ein hoher Stellenwert zu, denn sie kompensiert offenbar den Effekt von Arbeitszeitverkürzungen und Beschäftigtenabbau. Nur ein spürbarer Nachfragesog könnte diese Auswirkungen mindern bzw. verhindern. Die Drei-Sektoren-Hypothese umfaßt also sowohl einen Angebots- (Produktivitäts-/Innovations-)Bias als auch einen Nachfrage-Bias.

K. G. Zinn erwartet eher eine Stagnation der Nachfrage aufgrund von Sättigungserscheinungen. Für ihn gibt demzufolge das Zusammenspiel von Produktivitätsanstieg und Sättigung die Erklärung für den sektoralen Strukturwandel. Er formuliert das so: „Zwei langfristige Grundtendenzen bewirken den Strukturwandel: Das Produktivitätswachstum und die mit steigendem Versorgungsniveau eintretende Sättigung. Der langfristige Anstieg der Produktivität bzw. sinkende Stückkosten führen zur relativen Preissenkung eines Gutes, so daß - je nach Reaktion der Nachfrage auf die Preisänderungen - der Verbrauch des betreffenden Gutes zeitweilig, aber nicht unendlich steigt. Vielmehr wird das Sättigungsgesetz bzw. das erste Gossensche Gesetz (Gesetz vom sinkenden Grenznutzen) wirksam. Der technische Fortschritt führt zu Produktivitätssteigerungen bei mehr und mehr Gütern, so daß diese Güter früher oder später in den Sättigungsbereich gelangen; eine weitere Produktionssteigerung wird nutzlos.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

... Sättigungs- bzw. nachfragebedingte Stagnation einzelner Märkte bewirkt jedoch so lange keine gesamtwirtschaftliche Wachstumsbegrenzung, als die Nachfrage auf andere (neue) Güter, die noch mehr oder weniger weit von der Sättigungsgrenze entfernt sind, übergreifen kann. Dennoch wiederholt sich prinzipiell auch dort die Ursache - Wirkungskette von Produktivitätsanstieg und Sättigung. Daher wird das gesamtwirtschaftliche Wachstum nur dauerhaft aufrecht erhalten, wenn durch Produktinnovation immer wieder neue und für die Nachfrage attraktive Güter am Markt erscheinen." [23]

Das spezifische Zusammenspiel von angebotsseitigem Produktivitätsanstieg und Nachfrageentwicklung gibt dem Drei-Sektoren-Trend seinen eigentümlichen Charakter. Er wirkt im Bundesgebiet im Zeitablauf kontinuierlich, ist allerdings in den letzten anderthalb Jahrzehnten von zwei, die Beschäftigungswirkung dämpfenden Trends überlagert worden. „Die Internationalisierung der Wirtschaft verstärkt die Freisetzung von Arbeitskräften im sekundären Sektor; der technologische Fortschritt in der Datenverarbeitung und in der Kommunikationstechnik mindert die Aufnahmekapazität des Tertiären."[24] Eine Beschleunigung des Trends insgesamt läßt sich freilich über den Untersuchungszeitraum von 35 Jahre auch nicht feststellen. Während die Verringerung der Beschäftigung im sekundären Sektor (Industrie) im wesentlichen von Produktivitätsfortschritten bestimmt und von Arbeitszeitverkürzungen nur abgemildert werden konnte, war die Aufnahme von Beschäftigten im tertiären Sektor (Dienstleistungen) im wesentlichen nachfragebestimmt und variierte gelegentlich mit den konjunkturellen Schwankungen. Insgesamt sind die Erwerbstätigenverluste im Industriesektor vom Dienstleistungssektor aufgefangen worden, d.h. der Drei-Sektoren-Trend war sowohl vom Nachfrageniveau-Verlauf als auch vom Wandel der Nachfragestruktur abhängig.

Dies zeigt auch eine Untersuchung der Entwicklung der Zahl der abhängig Beschäftigten von 1974 bis 1987 für die alten Bundesländer. „Im Zeitablauf zeigt sich ... , daß die Entwicklung der Gesamtbeschäftigung deutlich konjunkturellen Schwankungen unterliegt. Von einem 1974 relativ hohen Beschäftigungsniveau sank die Anzahl der Beschäftigten in den Jahren '75 - '77 ab; danach stieg sie auf den im Beobachtungszeitraum zweithöchsten Beschäftigungsstand im Jahre 1980 an, nahm bis Mitte der achtziger Jahre ab und stieg danach wieder ... Diese Wellenbewegung wird vor allem von der Entwicklung im produzierenden Gewerbe geprägt. Hier sind die Zu- und insbesondere Abnahmen der Beschäftigtenzahlen am deutlichsten. Allerdings sind auch im 'Handel und Verkehr' konjunkturelle Bewegungen erkennbar. Weil der 'Handel und Verkehr' primär distributive Funktion für den produzierenden Bereich

---

23 Karl-Georg Zinn (1993), S. 4.

24 Helmut Hesse (1996), S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wahrnimmt, hängt seine Beschäftigung von der Beschäftigungssituation im sekundären Bereich ab. Nach der sektoralen Gliederung der Wirtschaftsaktivitäten zählen aber die Verteilungsfunktionen von 'Handel und Verkehr' zum Dienstleistungsbereich, so daß dadurch ein großer konjunktureller Einfluß vom sekundären auf den tertiären Bereich gegeben ist. Daneben entwickelt sich der Beschäftigtenstand der 'sonstigen Wirtschaftsbereiche (Dienstleistungen)' im Zeitablauf relativ stetig."[25]

In empirisch quantitativer Sicht ist der Drei-Sektoren-Trend voll wirksam und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Beschäftigungssicherung. Die Anhänger der Kompensationstheorie können sich voll und ganz bestätigt fühlen.[26] Wenn sich unter den Befürwortern des Vollbeschäftigungszieles dennoch hier und da Enttäuschung breit macht, liegt das wohl eher daran, daß sie in die Drei-Sektoren-Hypothese zu große Hoffnungen gesetzt haben. Der Tertiarisierungstrend ist zwar - wie sich in den USA, Japan und Deutschland belegen läßt - durchaus in der Lage, die Arbeitsplatzverluste des primären und sekundären Sektors wettzumachen. Er kann alledings weder demographische Schwankungen noch wirtschaftspolitisch geduldete oder gewünschte Gesamtnachfrageschwächen ausgleichen.

Der Drei-Sektoren-Trend wirkt mit der Kontinuierlichkeit einer ökonomischen Regelmäßigkeit, ohne daß ihm der Charakter eines Naturgesetzes zugesprochen werden kann. In dieser Tatsache liegt auch die Chance, ihn tendenziell durch wirtschaftspolitische Maßnahmen zu verstärken oder abzumildern. Dabei sollte die Wirtschaftspolitik die Eigentümlichkeiten des Drei-Sektoren-Trends und seiner Wirkungskräfte berücksichtigen. Wenn man vom primären Sektor wegen seiner geringen quantitativen Bedeutung einmal absieht, tun sich wirtschaftspolitische Aktionsfelder sowohl im sekundären Industrie- als im tertiären Dienstleistungsbereich auf: Der industrielle Sektor muß sich durch Forschung und Entwicklungsaktivitäten sowie Innovationen im Produkt- und Verfahrensbereich anpassen und kann dabei gefördert werden. Im Berufsbildungsbereich und der technisch-ökonomischen Hochschulausbildung liegen Chancen, das Humankapital hoch zu qualifizieren. Dabei ist besonders zu beachten, daß produktionsnahe Dienstleistungen statistisch oft dem sekundären Bereich zugerechnet werden.

Im Bereich der produktions- und haushaltsnahen, der internationalisierten und der öffentlichen Dienstleistungen kann die Absorptionsfähigkeit des tertiä-

---

25 Bernd Becker (1988), S. 330. Vgl. auch Carsten Cornelsen (1994), S. 992 f.

26 Eine andere Auffasssung vertritt Gerd Mutz (1987), der allerdings postuliert, daß auch der innersektorale Beschäftigungsstrukturwandel nicht zur Arbeitslosigkeit führen dürfe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ren Sektors durch ein Bündel von jeweils spezifischen Maßnahmen gefördert werden. Das beginnt mit der Bereitstellung von Risikokapital und Beratungsdiensten für Existenzgründer (Starthilfen), geht über die Anwendung der gesamten Palette der regionalen Förderungshilfen auch für den Dienstleistungssektor und endet - last but not least - beim Qualifizierungsbereich. Notwendig ist dabei aber nicht nur eine Verbesserung der Ergebnisse des dualen Bildungssystems, sondern sowohl im Hochschul- als auch im Weiterbildungssystem sind die Übergänge vom Bildungs- zum Beschäftigungssystem zu verbessern.[27]

Da wir es aber trotz der Wirksamkeit des Drei-Sektoren-Trends und der gegebenen Per-Saldo-Absorptionsfähigkeit der Dienstleistungen noch weiterhin mit dem Massenphänomen der Arbeitslosigkeit zu tun haben, sollte der politische Stellenwert der Arbeitsmarktpolitik überdacht werden. Damit ist gemeint, daß im Rahmen der Arbeitsmarktpolitik eine Gewichtsverlagerung von den Lohnersatzleistungen zu Maßnahmen der Qualifizierung und Arbeitsbeschaffung erfolgen sollte. Solange Arbeitsmarktpolitik nur als Sozialpolitik begriffen und betrieben wird, kann sie nur nachträgliches und begrenztes Reparatur- und Flickwerk sein. Da sie sich in ihren Auswirkungen nur auf begrenzte Zahlengrößen auswirkt - wie die Erfahrung der letzten zwanzig Jahre lehrt - und andererseits viele Produktions- und Leistungsbereiche der Volkswirtschaft unter Nachfragemangel[28] leiden, muß über eine erhöhte Staatsnachfrage eine beschäftigungspolitische Initialzündung bewirkt werden.

VIII. Zur Entwicklung von Tätigkeitsfeldern und Wandel der Qualifikationsstruktur

Der im Drei-Sektoren-Trend zum Ausdruck kommende wirtschaftliche Strukturwandel wirkt sich nicht nur auf die Quantität, sondern - gegebenenfalls in abgemilderter Form - auch auf die Qualität der Beschäftigung aus.

Auf der Basis des Mikrozensus (zuletzt im April 1993) kommt Carsten Cornelsen zu folgenden Ergebnissen: „Die Dienstleistungsberufe, in denen 1993 etwa 17,4 Mill. Erwerbstätige im früheren Bundesgebiet beschäftigt waren, gehören nicht nur zahlenmäßig zu den 'erfolgreichen' Berufsbereichen, sondern auch hinsichtlich der jährlichen Zuwachsraten. Zwischen 1991 und 1993 hat sich ihre Zahl um rund 250 000 und zwischen 1989 und 1991 um etwa 1,6 Mill. Erwerbstätige erhöht. Insgesamt hat sich die Zahl der Erwerbstätigen im Dienstleistungsbereich seit 1973 um knapp 4 Mill., das sind 29 %, erhöht.

---

27 Vgl. hierzu auch Ludwig Bußmann (1982), S. 89 - 40.

28 Vgl. Europäische Kommission (1994), insbesondere S. 3, 36 - 38 und 150 - 164.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Noch stärkere Zuwachsraten wiesen zwischen 1991 und 1993 mit 7 % die technischen Berufe auf, die allerdings mit etwa 1,9 Mill. Erwerbstätigen zahlenmäßig bei weitem nicht die Bedeutung wie die Dienstleistungsberufe haben. Seit 1973 ergriffen mehr als eine halbe Million bzw. 40 % mehr Erwerbstätige einen technischen Beruf.

Bei den Fertigungsberufen, die 1993 mit 8,2 Mill. Erwerbstätigen den zweitstärksten Berufsbereich stellten, gab es seit 1991 eine Abnahme um 440 000 bzw. 5,1 %. Damit setzte sich die seit 1973 zu beobachtende tendenzielle Abnahme dieses Berufsbereiches fort."[29]

Unternehmen und Beschäftigte haben dabei in gewissen Grenzen Reaktionsmöglichkeiten, um dem Druck des Strukturwandels eine Zeitlang zu widerstehen. Schwächer werdender Nachfrage und steigender Produktivität können Unternehmen und Beschäftigte durch Defensivstrategien ((Unternehmen: Preissenkungen, Reorganisation der Unternehmen, Entlassungen (eher typisch für die Bundesrepublik); Beschäftigte: Lohn- und Arbeitszeitzugeständnisse (eher typisch für die USA)) oder durch Offensivstrategien (Unternehmen: Innovationen aller Art; Beschäftigte: Umschulung, Weiterbildung, Flexibilisierung) begegnen.[30] Reagieren sie nicht offensiv, drohen bald Unternehmenszusammenbrüche und Arbeitslosigkeit. In der gegenwärtigen Arbeitsmarktsituation der Bundesrepublik geht eine Tendenz zu erhöhter Lohndispersion (Lohnspreizung)[31] mit einer spürbaren Ausfilterung von arbeitsmarktschwachen Arbeitnehmern (Filtereffekt) einher.

„Bemerkenswert niedrig" - so findet Dieter Bogei heraus - „ist die Entlohnung der Dienstleistungsbeschäftigten in Westdeutschland. Sie lag im Jahre 1990 im Schnitt um 20 % unter dem industriellen Durchschnittslohn, während die Produktivität um 30 % höher war. Von der Lohnstruktur wäre ein stärkeres Beschäftigungswachstum im Dienstleistungssektor zu erwarten."[32] Henning Klodt u.a. sehen den Zusammenhang so: „Der Strukturwandel von der Landwirtschaft zur industriellen Produktion, der im wesentlichen in den 50er und 60er Jahren stattfand, konnte sich ohne größere Anpassungsprobleme vollziehen. Im expandierenden industriellen Sektor wurden nur geringe Qualifikationen von den Arbeitnehmern benötigt, und es wurden aufgrund der Komplementarität von Mensch und Maschine relativ hohe Löhne gezahlt. Somit existierte kein Mobilitätshemmnis, und gleichzeitig setzte der relativ hohe Indu-

---

29 Carsten Cornelsen (1994), S. 996.

30 Vgl. Ludwig Bußmann (1985), S. 205 f.

31 Vgl. Joachim Möller (1987) und Henning Klodt u.a. (1997), S. 196 - 203.

32 Dieter Bogai (1996), S. 240.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

strielohn Mobilitätsanreize. Diese Anreize wurden durch das damals noch niedrige Niveau der sozialen Sicherung verstärkt.

Der Strukturwandel von der industriellen Produktion zur tertiären Produktion ist dagegen mit größeren Anpassungsproblemen verbunden. In den expandierenden Bereichen - wie auch in den schrumpfenden Bereichen - werden in erster Linie höher qualifizierte Arbeitskräfte nachgefragt. Arbeitsplätze, die nur eine geringe Qualifikation erfordern, fallen in der Gesamtwirtschaft weg und werden außerhalb des industriellen Sektors auch nur zu niedrigen Löhnen angeboten. ...

Insgesamt bestehen zwischen Industrialisierung und Tertiarisierung vier Unterschiede: (1) Die wandernden Erwerbstätigen müssen Qualifikationen erwerben. (2) Es gibt kaum Lohnanreize zur Mobilität. (3) Das Niveau der sozialen Sicherung hat den Anspruchslohn der vom Strukturwandel betroffenen Arbeitskräfte deutlich erhöht. (4) Aufgrund ihrer Prägung ist es ehemaligen Industriearbeitern nur schwer möglich, im Dienstleistungssektor neue Arbeit zu finden."[33]

Henning Klodt u.a. fassen wie folgt den empirischen Befund der Auswirkungen der Tertiarisierung auf den Arbeitsmarkt zusammen:

„- In Westdeutschland schrumpfen neben den primären und sekundären Tätigkeiten bei den Dienstleistungen die Tätigkeitsfelder Transportwesen, Handel und andere Dienstleistungen. Während der Bildungsbereich stagniert, expandieren die konsumbezogenen, die produktionsnahen, die sozialen und die staatlichen Dienstleistungen sowie der Kommunikationsbereich.

- Ausgelöst durch die Tertiarisierung des Produktionsprozesses verlagert sich die Arbeitsnachfrage weg von geringqualifizierten Erwerbstätigen hin zu höherqualifizierten Erwerbstätigen.

- Für geringqualifizierte Erwerbstätige werden in allen Tätigkeitsfeldern absolut Arbeitsplätze abgebaut. Für höherqualifizierte Erwerbstätige werden in allen Tätigkeitsfeldern absolut Arbeitsplätze geschaffen.

- Zwischen den primären und sekundären Tätigkeiten oder Branchen auf der einen Seite und den tertiären Tätigkeiten oder Branchen auf der anderen Seite ist die Mobilität der Erwerbstätigen gering.

- Erwerbstätige, die einmal in primären oder sekundären Tätigkeiten oder Branchen beschäftigt waren, finden nur in seltenen Fällen einen Arbeitsplatz im tertiären Bereich."[34]

---

33 Henning Klodt u.a. (1997), S. 207 f.

34 Henning Klodt u.a. (1997), S. 205.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

IX. Unterschätzte Produktivitätsentwicklung

Für den Beitrag, den der Drei-Sektoren-Trend bei der Vermeidung von Arbeitslosigkeit leisten kann, ist die Produktivitätsentwicklung maßgebend. Ist sie bei gegebener Nachfrageentwicklung im sekundären Sektor hoch (bzw. höher als erwartet), so werden viele Arbeitskräfte (bzw. mehr als erwartet) freigesetzt. Für die Aufnahmefähigkeit (Absorption) des tertiären Sektors gilt entsprechend, daß bei gegebener Nachfrageentwicklung die Aufnahme von Beschäftigten um so (niedriger) ist, je schwächer (stärker) die Arbeitsproduktivität sich entwickelt. Fourastié schätzte bekanntlich die Produktivitätsentwicklungsmöglichkeiten im tertiären Sektor so niedrig ein, daß er in der hohen Aufnahmefähigkeit die „große Hoffnung des 20. Jahrhunderts" sah.

Wie sehr sich Fourastié in der Einschätzung der Produktivitätsentwicklung geirrt hat, belegt die folgende Tabelle 1, aus der hervorgeht, daß viele Dienstleistungssektoren ein überdurchschnittlich hohes Produktivitätsniveau erreichen, und daß der Dienstleistungssektor mit 104 Indexpunkten über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt von 100 Indexpunkten liegt. Aus eigenen Berechnungen geht hervor, geht hervor, daß die Produktivität im tertiären Sektor (gemessen an der realen Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen) in allen alten Bundesländern für den Zeitraum von 1970 bis heute deutlich über der des primären Sektors und - anders als von Fourastié erwartet - sogar geringfügig höher lag als im sekundären Sektor und sich mit gleichem Tempo wie im sekundären Sektor entwickelte.

Tabelle 1

Produktivität[a] nach Wirtschaftsbereichen 1993

	Veränderung seit 1980 (=100)	Niveau insges. = 100
Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	195	46
Produzierendes Gewerbe	118	99
Energie- u. Wasserversorgung, Bergbau	124	184
Verarbeitendes Gewerbe	119	98
Baugewerbe	115	85
Dienstleistungssektor	121	104
Handel	118	67
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	142	104
Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen	129	177
Sonstige Dienstleistungsunternehmen	113	159
Staat	106	73
Private Haushalte, Private Organisationen ohne Erwerbszweck	100	56
Insgesamt	122	100

[a] Westdeutschland, Bruttowertschöpfung (Preise von 1991) je Erwerbstätigen 1993

Quelle: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Insgesamt gesehen hat also die starke Produktivitätsentwicklung im tertiären Sektor den Fourastié-Effekt (erhöhte Aufnahme von Beschäftigten im tertiären Sektor aufgrund der geringen Prodiktivität) verhindert. Allein dem Nachfragewandel ist der positive Beschäftigungseffekt zu verdanken. Stille u.a. haben die Produktivitätseffekte wie folgt charakterisiert: Es „zeigt sich, daß die Trennungslinie zwischen höheren und niedrigeren Produktivitätszuwächsen nicht zwischen sekundärem und tertiärem Sektor verläuft, sondern zwischen persönlichen Diensten, die sich den output-orientierten Effizienzrechnungen weitgehend entziehen - dazu gehören Gastgewerbe, Heime, der Bereich Gesundheit und Teile der übrigen Dienstleistungen (Friseure, Körperpflege) -, und den übrigen Wirtschaftszweigen mit hohen Effizienzsteigerungen, worunter auch Wirtschaftszweige des tertiären Sektors zu finden sind, z.B. Bundespost und unternehmensorientierte Teile der übrigen Dienstleistungen. Umgekehrt gibt es auch im sekundären Sektor Wirtschaftszweige mit vergleichsweise niedrigen Fortschrittsraten der Arbeitsproduktivität.

Bereits diese Ergebnisse lassen erkennen, daß die im wesentlichen für 'persönliche' Dienstleistungen gehegte Vermutung einer schwächeren Produktivitätsentwicklung der Drei-Sektoren-Theorie nicht pauschal auf den gesamten tertiären Sektor übertragen werden darf. Insofern sind die Ergebnisse auch keine Widerlegung der Drei-Sektoren-Theorie. Im tertiären Sektor etablieren sich zunehmend produktivitätsstarke Produktionsprozesse - vor allem unter Ausnutzung moderner Informations- und Kommunikationstechniken. ... Bestimmte Dienstleistungen, die als Vorleistung in die Warenproduktion eingehen, tragen direkt zur Effizienz der Warenproduktion bei. Dies gilt für die Kreditinstitute, die Versicherungen, das Nachrichtenwesen und für andere unternehmensbezogene Dienstleistungszweige (Software-Häuser, Architektur- und Ingenieurbüros, Rechts- und Wirtschaftsberatung u.a.). Hier sind Parallelitäten zu den Dienstleistungen vorhanden, die auch unternehmensintern im sekundären Sektor stark zugenommen haben. Sie umfassen höherwertige Unternehmensfunktionen wie Forschung und Entwicklung, planende und beratende Tätigkeiten; hier ist aber auch beispielsweise die Maschinenwartung und -instandsetzung zu nennen.

Zudem sind die Dienstleistungsbeiträge zur Effizienz der eigentlichen Warenproduktion weder für intern noch für extern erbrachte Dienstleistungen bestimmbar. Deren Beiträge zur Produktivität der Warenproduktion sind statistisch meist identisch mit ihren Einkaufspreisen. Verlagerungen von unternehmensinternen Dienstleistungen auf andere Unternehmen werden immer dann in Erwägung gezogen, wenn spezialisierte Anbieter hier Skalenvorteile aufweisen, also 'produktiver' sind. Durch solche Prozesse wird die Effizienz des sekundären Sektors tendenziell gesteigert, ohne daß dies in den Einkaufspreisen für diese Dienstleistungen zum Ausdruck kommt. Dies gilt auch für Dienstlei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stungszweige mit angeblich niedriger Produktivität. Gesundheit, Bildung, Ordnung und Sicherheit, soziale Schutzfunktionen und andere basisorientierte Dienstleistungen sind nicht nur Voraussetzungen für den Wirtschaftsablauf, sondern Grundlage vieler Produktivitätserfolge im sekundären Sektor."[35]

X. Zukünftige Trends der Erwerbstätigenstrukur in der Bundesrepublik

Eine Abschätzung der zukünftigen Entwicklung der Erwerbstätigenstruktur ist von vielen Faktoren abhängig, u.a. von

- der langfristigen Bevölkerungs- und Migrationsbewegung[36],
- der langfristigen Nachfrage-(struktur-)entwicklung und der Produktivitäts- und Innovationsentwicklung (Drei-Sektoren-Trend),
- sowie dem Ausgründungsverhalten (Externalisierung).

Es gibt keine Anzeichen dafür, daß der Drei-Sektoren-Trend nicht auch in Zukunft fortwirken wird. Demnach ist zu erwarten, daß der primäre Sektor bis zum Jahre 2020 ca. zwei Prozent der Erwerbstätigen beschäftigen wird. Für den sekundären Sektor sind Annahmen über dessen Nachfragestruktur (Entwicklung) und über die unternehmensorganisatorische Einbeziehung oder Ausgliederung der produktionsnahen Dienstleistungen zu machen. Kommt es zu einer starken Ausgründungswelle (Outsourcing) - Staroske spricht von Contracting-out und gibt eine sehr differenzierte Einschätzung[37] -, dann verschieben sich die Gewichte zwischen dem sekundären und dem tertiären Bereich allein schon aus erfassungstechnischen Gründen. Eine solche Externalisierung vermag aber den Drei-Sektoren-Trend weder zu widerlegen noch ihn zu bestätigen. Für den tertiären Sektor ist vor allem darüber zu befinden, ob es zu einer „tertiären Krise", so Zinn, mit De-Industrialisierungseffekten und tertiärer Sättigung kommen wird. Nach Karl-Georg Zinn sprechen für Probleme beim „Übergang von der sekundären zur tertiären Produktion" folgende Konstellationen:

„- Strukturelle Arbeitslosigkeit bewirkt einen erheblichen Druck auf das gesamte Lohnniveau, so daß im Zuge des Strukturwandels die Masseneinkommen stagnieren oder gar (real) sinken können. Damit vermindert sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage mit entsprechenden negativen Effekten

---

35 Frank Stille u.a. (1988), S. 126 f.

36 Vgl. hierzu Bernd Hof (1996), S. 132.

37 Uwe Staroske (1995), S. 125 - 141.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auf alle Bereiche, und es kann unter Umständen nicht einmal mehr das bisherige Absatzvolumen von Industriegütern gewährleistet werden.

- Lebenswichtige Dienstleistungen wie Gesundheitsdienste, bestimmte Reparaturarbeiten, hygienische und kosmetische Dienste, auch gewisse Freizeitdienste (Unterhaltung, Reisen und dgl.) fanden bereits in Agrar- und in größerem Umfang in Industriegesellschaften erhebliche Nachfrage, so daß es fraglich erscheint, ob in diesen Bereichen noch ein hinreichendes (Mengen-) Wachstum zu erwarten ist, um die strukturelle Arbeitslosigkeit des sekundären Sektors auszugleichen. Da auch diese Dienste bei steigender Versorgung der Sättigung (gemäß dem ersten Gossenschen Gesetz) unterliegen, müßten in der tertiären Zivilisation alle jene Dienstleistungsproduktionen expandieren, die bisher kaum nachgefragt wurden und daher noch erhebliches Beschäftigungspotential aufweisen. Dem steht jedoch gegebenenfalls eine andere Art von Nachfragezurückhaltung entgegen, nämlich:
- die geringe Einkommenselastizität der Nachfrage nach „gehobenen" und Luxusdiensten. Ob diese Art von Diensten attraktiv genug ist, um disponible Einkommen darauf zu verwenden, ist zumindest eine offene Frage. ...
- Ein großer Teil der Dienstleistungsproduktion ist komplementär zur Industrieproduktion (= produktionsbezogene Dienste). Hier ist tertiäres Wachstum nur zusammen mit industriellem möglich."[38]

Helmut Hesse stellt demgegenüber stärker auf Produktivitätseffekte ab. Deren Entwicklung wird nach seiner Meinung die Nachfrage des Dienstleistungsbereiches nach Arbeitskräften in den kommenden Jahren „in zweifacher Weise beeinflussen: durch einen Mengeneffekt und durch einen Strukureffekt.

- Der Mengeneffekt beruht auf den Produktivitätssteigerungen. In dem Maße, wie Mitarbeiter zügiger und fehlerfrei arbeiten und weniger Leerzeiten verursachen, werden weniger von ihnen benötigt. Wie hoch die erwarteten Produktivitätserhöhungen sind, läßt sich exemplarisch für den Einsatz von Systemen der Bürokommunikation verdeutlichen. Ein aus Verwaltungsfachleuten und Spezialisten der Bürokommunikation zusammengesetzter Arbeitskreis kam jüngst zu Schätzwerten, die zwischen gut 8 und 26 % lagen, wobei die Einsparungen um so höher ausfielen, je einfacher die untersuchten Tätigkeiten waren. ...
- Dem Struktureffekt kommt hinsichtlich der Bewältigung des gegenwärtigen Arbeitslosenproblems das größere Gewicht zu. Das Qualifikations*profil*, dem die Arbeitskräfte entsprechen müssen, wird ein anderes sein als bisher und bereits die Umstellungsfähigkeit zahlreicher, insbesondere älterer Menschen auf ihren angestammten Arbeitsplätzen im Dienstleistungsgewerbe

38 Karl-Georg Zinn (1993), S. 5 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

überfordern, mehr noch aber die Anpassungsfähigkeit der von der Industrie freigesetzten weniger gut ausgebildeten und befähigten Arbeitskräfte. Hinzu kommt, daß das durchschnittliche Anforderungsniveau höher sein wird als bisher. Die Bedienung der neuen Bürotechnik mit ihrem raschen Wechsel von Geräten und Software erfordert oft Kenntnisse, die von den sog. 'Low-skilled-workers', die mit dem Computer nicht wie die heutige Jugend aufgewachsen sind, schwer zu erlangen sind."[39]

Tabelle 2
Erwerbstätigenstruktur in der BRD im Jahre 2020
- in Millionen und in v.H. - (eigene Schätzung)

Gebiet / Sektor	BRD	
	Mio.	v.H.
Primärer Sektor	0,8	2
Sekundärer Sektor	8	20
Tertiärer Sektor	30	78
Alle Sektoren*	39,5	100

* Abweichungen durch Rundung

Unter Abwägung aller relevanten Faktoren[40] läßt sich in langfristiger Sicht folgende Erwerbstätigenstruktur für die Bundesrepublik Deutschland prognostizieren (s. Tabelle 2).

Die BRD wird auch in längerfristiger Perspektive ein Land mit starkem Industrieanteil bleiben, wobei insbesondere die industrie- bzw. produktionsnahen Dienstleistungen eine wichtige Rolle spielen.

XI. Zukünftige Trends der Entwicklung der Tätigkeitsfelder und der Qualifikationen in der Bundesrepublik

Im industriellen Sektor werden auch in langer Sicht rund 20 - 25 % der Erwerbstätigen beschäftigt sein. Unter den Tätigkeitsfeldern wird weiterhin ein hoher Anteil produktionsnaher Dienstleistungen zu finden sein. Ihnen gemeinsam ist ein hohes Produktivitätsniveau, das nur mit hoher beruflicher und fachlicher Qualifikation zu halten und zu steigern ist. Die Chancen für ungelernte Arbeitnehmer sinken, für flexible Facharbeiter und für hochqualifizierte steigen sie.

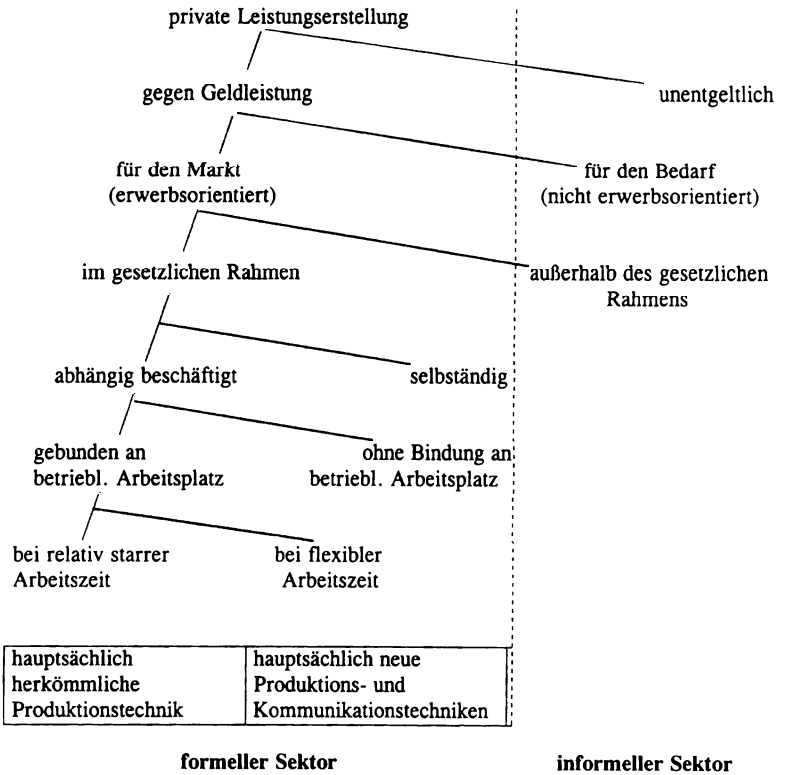
---

39 Helmut Hesse (1996), S. 28.

40 Vgl. hierzu auch Edeltraut Hoffmann (1995), Tabelle 1 und 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im tertiären Sektor wird bei auf bis 75 bzw. 78 % steigendem Anteil ein erhebliches Beschäftigungspotential im Bereich der sozialen und personenbezogenen sowie der haushaltsnahen Dienstleistungen gesehen. Diese sind weitgehend vor überregionalem Wettbewerb geschützt und weisen eine vergleichsweise geringe Produktivitätssteigerung auf. Bei der erwartungsgemäß sich ausweitenden Zahl der pflegenden, versorgenden und beratenden haushaltsnahen Dienstleistungen wird es stärker auf Flexibilität, Eigeninitiative und soziale Kompetenz ankommen. Schließlich sei auch noch auf das Entstehen neuer Beschäftigungsformen hingewiesen. Roland Döhrn[41] hat sie in der nachfolgenden Abbildung 7 typisiert.



Quelle: RWI Essen, Zitiert nach R. Döhrn (1988), S. 209.

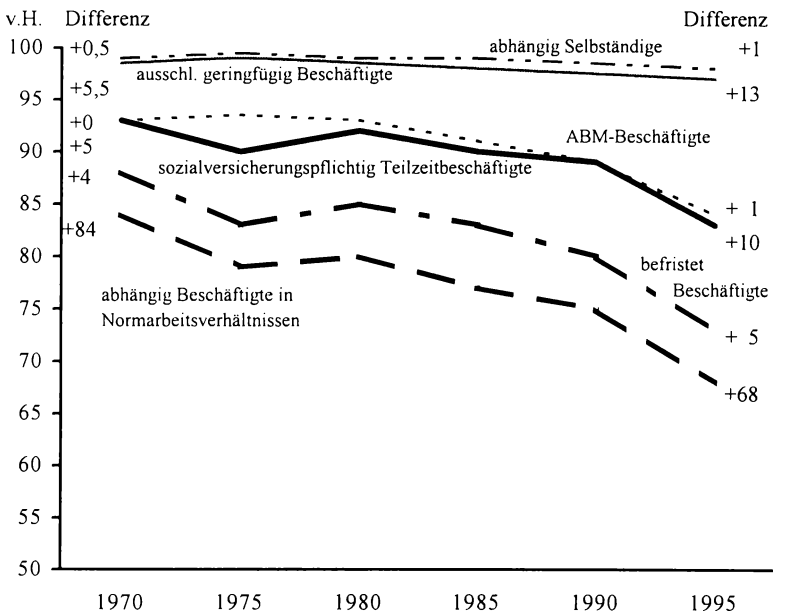
Abb. 7: Zur Typisierung neuer Beschäftigungsformen

41 Roland Döhrn (1988), S. 209.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Attribute „neu selbständig", „abhängig selbständig", „scheinselbständig" „ohne Bindung an betriebliche Arbeitsplätze", „Telearbeit", „teilzeitbeschäftigt, „befristet beschäftigt" und „flexible Arbeitszeiten" werden beim Humankapital zunehmend in den Vordergrund treten.[42] Signifikante Unterschiede sind für Nordrhein-Westfalen im Vergleich zur Bundesrepublik nur bei den unternehmensnahen Dienstleistungen zu erwarten, wo technische Dienstleistungen wie Forschung und Entwicklung (Ingenieure, Techniker, Chemiker), Technik, Hilfsdienste (technische Sonderfachkräfte), EDV (EDV-Fachkräfte) und Medien (Informatiker) stärker im industriellen Sektor verbleiben werden.

Die Zukunft der Erwerbsarbeit liegt trotzdem bei einer sich stark wandelnden Arbeitswelt nicht im Abschied von der Arbeitswelt, sondern in der Erwerbstätigkeit in neuen Formen. Welche Zukunftsperspektiven vorstellbar sind, deutet die folgende Abbildung 8 an.



Quelle: Kommission für Zukunftsfragen

Abb. 8: Anteil der Norm- und Nichtnorm-Arbeitsverhältnisse an der abhängigen Beschäftigung in den alten Bundesländern - in v.H.

---

42 Vgl. hierzu auch: 'Neue Selbständige' in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1995, DIW-Wochenbericht 41/97, S. 749 - 753 bzw. die Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen, Teil I, Bonn 1996 und Teil III, Bonn 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auffällig ist, daß sich der Anteil der abhängig Beschäftigten in Normal-Arbeitsverhältnissen von 84 % 1970 auf 68 % 1995 gesenkt hat. Bemerkenswert ist auch der Anstieg der ausschließlich geringfügig Beschäftigten von 5,5 % auf 13 % (siehe jeweilige Differenz-Angaben in Abbildung 8). Schließlich hat sich auch der Anteil der sozialversicherungspflichtigen Teilzeitbeschäftigten von einem Anteil von 5 % auf 10 % erhöht.

Eine Besonderheit stellen die sog. abhängig Selbständigen dar, deren Situation oft dadurch gekennzeichnet ist, daß ihre Bereitschaft zur Flexibilität von den Arbeitgebern dazu genutzt wird, das Beschäftigungsrisiko einseitig zu verlagern.

Es steht zu erwarten, daß der Anteil der Normal-Arbeitsverhältnisse weiterhin abnehmen wird, während die sozialversicherungspflichtig Teilzeitbeschäftigten, die ausschließlich geringfügig Beschäftigten und die sog. abhängig Selbständigen auch in Zukunft ihren Anteil an der gesamten abhängigen Beschäftigung erhöhen werden.

XII. Vollbeschäftigung als wirtschaftspolitisches Ziel

Seit Mitte der siebziger Jahre ist das wirtschaftspolitische Ziel, Vollbeschäftigung bzw. einen hohen Stand der Beschäftigung zu erreichen, sowohl im Bundesgebiet als auch in Nordrhein-Westfalen beständig verfehlt worden. Gemessen am Stand der Arbeitslosigkeit ist dieses Ziel sogar in immer weitere Ferne gerückt.

Insbesondere die wirtschaftspolitischen Anstrengungen der sozial-liberalen Koalition im Bund bis 1982 als auch die danach erfolgte wirtschaftspolitische Wende haben nicht ausgereicht, dem Ziel der Vollbeschäftigung gemäß Wachstums- und Stabilitätsgesetz näher zu kommen. In Anbetracht des mehr als zwanzigjährigen Zeitraumes der Verfehlung eines so wichtigen wirtschaftspolitischen Zieles stellt sich deshalb die Frage, ob entweder das Ziel aufzugeben sei oder ob nicht neuere Überlegungen über geeignete zielkonforme Maßnahmen angestellt werden müssen, um dem Übel der Arbeitslosigkeit wirksam abzuhelfen. Dabei ist zu fragen, inwieweit die Beschäftigungsentwicklung und die Erhöhung der Arbeitslosigkeit von dauerhaft wirksamen wirtschaftsimmanenten Faktoren, wie z.B. dem Drei-Sektoren-Trend, und/oder von der jeweils praktizierten Wirtschaftspolitik beeinflußt worden sind.

Ehe diesen alternativen Überlegungen im einzelnen nachgegangen werden kann, erscheint jedoch eine Rückbesinnung auf grundsätzliche Positionen unserer Wirtschaftsordnung erforderlich, die als grundsätzliche Wegweisung verstanden werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

1. Wirtschaftspolitik und Sozialstaatsgebot

Im gemeinsamen Wort der evangelischen und der katholischen Kirche vom 22. 2.1997 zur wirtschaftlichen und sozialen Lage in Deutschland haben die beiden Kirchen deutlich Position bezogen. Sie schreiben:

„(167) Die Arbeitslosigkeit ist kein unabwendbares Schicksal, dem Politik, Wirtschaft und Gesellschaft hilflos ausgesetzt wären. Es bestehen durchaus Voraussetzungen dafür, die Massenarbeitslosigkeit deutlich zu reduzieren. ... es (kommt) darauf an, daß die soziale Marktwirtschaft unter Beweis stellt, daß sie ein Problem wie die langanhaltende Massenarbeitslosigkeit lösen kann und damit einer Wirtschaftsordnung ohne soziale Verpflichtung überlegen ist.

(168) Solange die Erwerbsarbeit die existentielle Grundlage für die Sicherung des Lebensunterhalts, die soziale Integration und persönliche Entfaltung des Einzelnen ist, ist es die Aufgabe einer sozial verpflichteten und gerechten Wirtschaftsordnung, allen Frauen und Männern, die dies brauchen und wünschen, den Zugang und die Beteiligung an Erwerbsarbeit zu öffnen. Ihnen sollen die mit der Erwerbsarbeit verbundenen Chancen der Teilnahme, der sozialen Integration, der Existenzsicherung und der persönlichen Entfaltung eröffnet werden."[43]

Mit diesen Feststellungen haben die beiden Kirchen die praktische Wirtschaftspolitik daran erinnert, daß sie sich nicht außerhalb der verfassungsmäßigen Grundordnung bewegen darf. Das Sozialstaatsprinzip des Artikels 20 GG ist eine unabdingbare, gleichrangige, unmittelbar geltende und alle Staatsbereiche bildende Staatsleitlinie. Das bedeutet zum einen, daß die jeweiligen Parlamente und Regierungen zum wirtschaftspolitischen Handeln verpflichtet sind, und zum anderen, daß die jeweilige Wirtschaftspolitik nicht beliebig gestaltbar, sondern nur verfassungskonform ist, wenn sie eine soziale Komponente enthält. Es geht nicht an, den Marktmechanismus unbeeinflußt wirken zu lassen und die sozialen Folgen und Auswirkungen durch sozialpolitische Lohnersatz- und Sozialhilfemaßnahmen aufzufangen. Vielmehr sind die staatlichen Träger der Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik verpflichtet, aktive globalsteuernde Wirtschaftspolitik zu betreiben (Gestaltungsauftrag), um soziale Benachteiligungen möglichst von vornherein zu vermeiden, und dem Zielkatalog des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes Geltung zu verschaffen, der die Vollbeschäftigung als ein gleichrangiges wirtschaftspolitisches Ziel im Rahmen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichtes vorsieht.

Bund und Länder haben die wirtschaftlichen Abläufe nicht nur durch Konjunkturpolitik, sondern auch durch Wachstums- und Strukturpolitik mitzuge-

---

43 EKD und Katholische Deutsche Bischofskonferenz (1997), S. 98 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stalten. Davon geht auch § 1 Abs. 2 StWG durch die Betonung des Erfordernisses des wirtschaftlichen Wachstums aus. Falls kurzfristige wirtschaftspolitische Maßnahmen die Beeinträchtigung oder Bedrohung eines der Ziele des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichtes nicht beseitigen können, sind auch längerfristige Maßnahmen der Wirtschaftspolitik, z.B. Maßnahmen der sektoralen und regionalen Wirtschaftsförderung und Umschulungshilfen im Arbeitsförderungsbereich usw. erforderlich.[44]

2. Konformität von wirtschaftspolitischen Maßnahmen

Von wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist zu verlangen, daß sie ziel- und lagekonform sind. Ist das Zielbündel des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts (angemessenes Wachstum, Preisniveaustabilität, Vollbeschäftigung, außenwirtschaftliches Gleichgewicht) vom Gesetzgeber vorgegeben, dann müssen die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Regierungen so ausgerichtet werden, daß sie auf das am stärksten verletzte Ziel (heute: Vollbeschäftigung) ausgerichtet sind und die anderen Ziele nicht beeinträchtigen (Eignung der Maßnahmen). Außerdem müssen die Maßnahmen so wirkmächtig ausgestattet sein, daß sie das verletzte Ziel tatsächlich zu heilen in der Lage sind (Dosierung der Maßnahmen). Leitlinie für die Auswahl der wirtschaftspolitischen Maßnahmen des Staates dürfen dabei nicht einseitige ideologische Positionen - wie liberalistischer Vorrang für den Marktmechanismus oder sozialistischer Vorrang für Staatsinterventionismus - sondern allein die Zielvorgaben der Verfassung und der Gesetze sein. Auf das sich danach stellende Assignment-Problem soll hier nicht näher eingegangen werden.[45]

XIII. Vollbeschäftigungsziel und De-Industrialisierung

Unsere bisherigen mit empirischen Daten belegten Beobachtungen haben gezeigt, daß mit dem Drei-Sektoren-Trend ein absoluter und relativer Rückgang der Industriebeschäftigung verbunden ist. Obwohl also der Rückgang der Industriebeschäftigung keine neue Erfahrung ist, lebt die Diskussion in den letzten Jahren im Gewande der De-Industrialisierungsthese wieder auf.

Im Begriff der De-Industrialisierung laufen vielfache Sichtweisen und Entwicklungen zusammen. In den Gesellschaftswissenschaften werden oft makro-

---

44 Vgl. hierzu Gerhard Maunz u.a. (1996), Grundgesetz Kommentar, Art. 20, S. 303 - 325 und Art. 109, S. 17-24, sowie Ingo von Münch (Hrsg.) (1975), Grundgesetzkommentar, Art. 20, S. 627 - 629.

45 Vgl. hierzu Ludwig Bußmann (1996), in: IG BAU (Hrsg.), Thesen 12 und 13, S. 108 f., und WISU, Heft 10/97, S. 870 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

soziologische Trends der Nachindustriellen Gesellschaft, der Post-Moderne oder auch der Dienstleistungsgesellschaft mit diesem Begriff zusammengebracht. Wirtschaftswissenschaften und Wirtschaftspolitik haben ausgehend von den USA den Blick auf Konzepte der sog. Industriepolitik gerichtet.[46] In Deutschland spielt die De-Industrialisierungsthese in der strukturpolitischen Diskussion um wirtschaftsschwache Regionen (Stichwort: Industriebesatz) seit den sechziger Jahren eine Rolle. Sie hat seit der deutschen Wiedervereinigung im Blick auf die neuen Bundesländer eine besondere Brisanz erhalten, weil aufgrund der Währungsreform und des ökonomischen Zusammenbruchs der Ostblockländer die industrielle Produktionsbasis für das Gebiet der ehemaligen DDR, das sich als zehntgrößter Industriestaat der Welt verstanden hatte, weitgehend wegbrach. Weiterhin führte die Globalsierungsdiskussion und ihre Forderung nach gesteigerter Wettbewerbsfähigkeit zu einer intensiveren Befassung mit dem De-Industrialisierungsthema.[47] Schließlich kam man in den letzten Jahren auch wieder auf die Drei-Sektoren-Hypothese zurück, die den quantitativen Bedeutungsverlust der Industrie anzeigte. Die in der Globalisierungsthese zum Ausdruck kommende weltwirtschaftliche Arbeitsteilung, der sich die Bundesrepublik von jeher bewußt ausgesetzt hat, stellt unzweifelhaft eine der Triebkräfte des sektoralen Wirtschaftswandels dar, der ökonomische Standorte gegebenenfalls ins Hintertreffen geraten läßt, wenn keine neuen Arbeitsplätze für alte Industriestandorte geschaffen werden.

Sowohl in allen alten Bundesländern als insbesondere auch in den neuen Bundesländern erschwert der quantitative Rückgang im industriellen Sektor die Aufnahme zusätzlicher Erwerbstätiger und begrenzt damit die Erreichung des Vollbeschäftigungszieles. Zum Rückgang des Industriesektors tragen vor allem zwei Faktoren bei: Zum einen das Verhaftetbleiben bei bisherigen Produkten - Beispiel: „Wir können nur Stahlrohre herstellen" -, deren Nachfrage an Sättigungsrenzen stößt, und zum anderen das aus der Regional- und Außenwirtschaftstheorie bekannte industrielle Spezialisierungsmuster, das auf gebietsspezifisch unterschiedlicher Ausstattung mit qualifizierten Arbeitskräften beruht. Wenn hochentwickelte Industrieregionen bzw. -Länder relativ reichlich über qualifizierte Arbeitskräfte verfügen, exportieren sie in andere Länder und Regionen fertigungsintensive Produkte, um komparative Kostenvorteile oder Produktqualitätsvorsprünge auszunutzen. Daher sind vor allem Betriebe mit einfachen, anspruchslosen Produkten und Produktionsweisen einem verschärften Konkurrenzdruck ausgesetzt, während hohe betriebliche Fertigkeitsintensität auf ein hohes Maß an Lern-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Kooperations- und Innovationsfähigkeit in Richtung auf neue Produkte und Verfahren

---

46 Vgl. Eberhard von Einem (1991), S. 13-28 und Robert B. Reich (1996), S. 135 ff.

47 Vgl. Norbert Reuter (1996), S. 11 - 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schließen läßt.[48] In diesem Zusammenhang wird aus der nachfolgenden Tabelle 3 deutlich, daß eine Unternehmensstrategie der „Differenzierten Qualitätsproduktion" die besten Erfolgschancen bietet.

Wenn dabei auch noch die Arbeitsansprüche der Beschäftigten[49] berücksichtigt werden, entsteht ein Klima, in dem der industrielle Sektor bei rückläufiger Erwerbstätigenzahl seine Existenz dauerhaft zu sichern und seinen Beitrag zur Wiedererlangung der Vollbeschäftigung durch Erneuerung zu leisten vermag.

Damit würden auch Klagen wie die von Frank Gerlach gegenstandslos. Gerlach formuliert: „Wenn die Marktwirtschaft die Hoffnung auf Vollbeschäftigung und Wohlstand für alle nicht mehr erfüllen kann, und wenn sich diese Tendenz in Zukunft weiter verschärfen wird, dann stellt sich die Frage nach der Zukunft unseres Wirtschaftsmodells. Gorz und Rifkin sehen diese Zukunft in dem Ausbau eines non-profit-Bereiches, eines dritten Sektors der Gemeinwirtschaft, also eines Bereiches genossenschaftlich strukturierter, nicht in erster Linie gewinnorientierter Wirtschaftsbetriebe. Hart rechnende Betriebs- und Finanzwissenschaftler werden solche Antworten als nicht finanzierbare Utopien verwerfen. Die Antwort auf die Zukunft der Arbeitsgesellschaft bleiben sie jedoch schuldig"[50] und leisten damit - vielleicht ungewollt - dem „Entpflichtungsmodell" Vorschub, wie Inglehart es beschreibt.[51] Die Alternative zum Abbau, Umbau oder Umbruch des Sozialstaates bleibt m. E. die qualifizierte Vollbeschäftigung, die auch industriell abgesichert werden kann.

Eine verantwortungsvolle Wirtschaftspolitik hätte demnach die grundsätzliche Doppelaufgabe, zu beachten, welche Entwicklungschancen nach wie vor im primären und sekundären Sektor gegeben sind, und den Tertiarisierungstrend fördernd zu begleiten.

---

48 Vgl. hierzu Gernot Grabher (1988), S. 27 ff. Vgl. hierzu auch die Handlungsempfehlungen des Beirats des Forschungsprojekts „Dienstleistungen 2000plus" (1998).

49 Martin Beathge (1994) formuliert auf Seite 711 die Ansprüche so: „Wenn Spaß an der Arbeit vor allem dadurch entsteht - wofür etliches an Erfahrung aus Vergangenheit und Gegenwart spricht -, daß Menschen mehr Handlungsspielräume in der Arbeit erhalten, um Selbständigkeit, Kompetenz und Geschick, Einfallsreichstum, Problemlösungskapazität und Gestaltungsphantasie zu entfalten, wenn die heute erkennbaren Trends im Zuschnitt betrieblicher Arbeitsstabilität behalten und sich fortsetzen, und wenn schließlich nicht die ökologischen Schädigungen fortschreitenden Wirtschaftswachstums uns die Freude an Leben und Arbeit vergällen -, dann ist mit einiger Wahrscheinlichkeit vorauszusagen, daß im Jahre 2000 nicht allein mehr Erwerbstätige als heute, sondern sogar einer Mehrheit von Beschäftigten die Arbeit Spaß machen wird."

50 Frank Gerlach (1996), S. 97.

51 Vgl. Ronald Inglehart (1989).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3

Unternehmensstrategien und ihre Auswirkungen

Strategien / Wirkungsfeld	Traditionelle Massen-produktion	Traditionelle Kleinserien-produktion	Neofordistische Massen-produktion	Differenzierte Qualitäts-produktion
Beschäftigungs-entwicklung	schrump-fend	gleich-bleibend	schrump-fend	wachsend
Höhe der Qualifikationen	gering	gering	hoch	hoch
Breite der Qualifikationen	gering	hoch	gering	hoch
Nachfrage nach regionalen Vormaterialien und Dienstlei-stungen	gering	hoch	gering	hoch
Bedeutung für den innerregionalen Informationsaustausch	gering	mittel	mittel	hoch
Funktionale Eigenständigkeit	gering	mittel	mittel	hoch

Quelle: Gernot Grabher (1988), S. 265

XIV. Vom Ende der Erwerbsarbeit und der abhängigen Beschäftigung

Die Aussagen der Drei-Sektoren-Hypothese beziehen sich hauptsächlich auf die längerfristigen Strukturverschiebungen in der Erwerbstätigkeit. In letzter Zeit sind nun immer wieder Ansichten publiziert worden, die einen drastischen Rückgang der Erwerbstätigkeit überhaupt voraussehen. Es scheint nicht übertrieben, dabei vom Postulat des Ausstiegs aus der Erwerbsgesellschaft zu sprechen. Damit entfiele dann jede weitere Überlegung zum Fortwirken der Drei-Sektoren-Hypothese. Aus diesem Grunde erscheint es geboten, sich mit den hier vertretenen Thesen zu befassen. Interessant ist, daß Überlegungen zum „Ende der Erwerbsarbeit" überwiegend von Publizisten und Soziologen angestellt werden. André Gorz hatte bereits 1980 die Debatte um das „Ende der Vollbeschäftigung" eingeläutet[52] und sie auf die „Sinnfragen am Ende der Arbeitsgesellschaft" fokussiert[53]. Publizisten wie Claus Koch haben sie popularisiert[54] bzw., wie Jeremy Rifkin, mit Hinweis auf die hohe Produktivität der Computer- und Informationstechnologie untermauert.[55] Weil die Produktivität im marktgesteuerten Segment der Wirtschaft kaum zusätzliche Arbeitsplätze

---

52 Vgl. André Gorz (1980), S. 8 - 28.

53 Vgl. André Gorz (1994). In dieselbe Richtung denkt auch Oskar Negt mit seiner These VI, in: Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.) (1996 b), S. 14 f.

54 Vgl. Claus Koch (1995), S. 7 - 20, 170 - 177.

55 Vgl. Jeremy Rifkin (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zulasse und der Staat sich zurückziehe, würden die Menschen dazu gebracht, „sich zu Selbsthilfeorganisationen zusammenzuschließen". „Soziale Organisationen werden in Zukunft als Vermittler gegenüber den Kräften des Marktes und des Staates auftreten und sich für gesellschaftliche und politische Reformen einsetzen. Sie werden darüber hinaus in steigendem Maße die Grundversorgung bedürftiger Bevölkerungsgruppen übernehmen, wenn der Staat sich dieser Aufgabe entzieht."[56] Nach Rifkin kommt es „auf die Entwicklung menschlicher Beziehungen, auf Einfühlungsvermögen, Solidarität und Verantwortung an - alles Eigenschaften, die Apparate nicht besitzen. Dieser Bereich, der den Maschinen weitgehend verschlossen bleiben wird, wird zwangsläufig zum Zufluchtsort für die Opfer der Dritten Industriellen Revolution. Dort werden sie ihrem Leben einen neuen Sinn geben können und ebenso ihrer Arbeit, die im marktwirtschaftlichen Sektor nichts mehr wert ist ... Die Mittel dafür müssen von den Produktivitätszuwächsen, die die Dritte Industrielle Revolution dem Marktbereich beschert, abgezweigt werden.

Angesichts der gigantischen Aufgabe, immer mehr Arbeitskräfte aufnehmen und immer mehr soziale und kulturelle Aufgaben übernehmen zu müssen, wird der Dritte Sektor auf eine Ausweitung der freiwilligen Arbeit und eine Erhöhung der finanziellen Mittel angewiesen sein. Zu den Maßnahmen ... zählen die Einführung von Schattenlöhnen für freiwillige Arbeiten, die Einführung einer Mehrwertsteuer auf High-Tech-Produkte und -Dienstleistungen, welche allein zur Finanzierung eines Sozialeinkommens für gemeinnützige Arbeiten verwendet werden müßte, und die Erhöhung der Steuerabzugsfähigkeit für Produktivitätsgewinne, die von den Unternehmen in den dritten Sektor transferiert werden."[57]

Neben der generellen Verkürzung der Arbeitszeit als erster Säule eines solchen Konzepts - es werden an Wochenarbeitszeit Zahlen von fünfzehn, zwanzig, fünfundzwanzig oder siebenundzwanzig Stunden genannt -, die eine Nutzung aller Möglichkeiten zur Weiterbildung und zur allseitigen Entfaltung des Individuums als zweiter Säule ermöglicht, wird als dritte Säule eines solchen Konzepts ein „bedingungsloses Grundeinkommen" vorgeschlagen. Voraussetzung dafür ist nach Claus Offe die „Entkopplung von Einkommensanspruch und Erwerbstätigkeit". „Solange annähernd alle Erwerbspersonen an der Erzeugung des Reichtums beteiligt sind, löst sich das Problem der Teilhabe am gesellschaftlichen Reichtum durch den Arbeitsvertrag jedes Einzelnen. Nachdem dies nicht der Fall ist und dieser vermeintliche Normalzustand unwiderruflich verlorengegangen ist, kommen für die Lösung des Verteilungsproblems nur wirtschaftliche Bürgerrechte in Frage, die alle Bürger sich gegenseitig zu-

---

56 Jeremy Rifkin (1995), S. 189.

57 Jeremy Rifkin (1995), S. 218. Zum Begriff „Dritter Sektor" vgl. Fußnote 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gestehen. Der Kerngedanke solcher Bürgerrechte auf Einkommen (‚Citizens income') besteht darin, daß der Anspruch auf ausreichendes Einkommen von der Erwerbstätigkeit (bzw. von vorangegangener Erwerbstätigkeit, von der Bereitschaft zur Erwerbstätigkeit, vom nachweisbaren Vorliegen dispensierender Tatbestände usw.) abgekoppelt wird. Das würde dann konkret bedeuten, daß die heute auf breiter Front in der sozialpolitischen Debatte auftauchenden Vorschläge vom Typ ‚negative Einkommensteuer', 'Bürgergeld' bzw. 'degressive Einkommensubventionen' nicht erst dann greifen, wenn eine Person ihre Rolle am Arbeitsmarkt spielt (oder sich formell darauf vorbereitet, dies zu tun, vgl. Bafög), sondern schon dann, wenn sie nur im Besitz von Bürgerrechten ist."[58] Vorschläge wie der eines Kombi-Einkommens bleiben in einer solchen Diskussion unbeachtet.[59]

In die gleiche Richtung denkt Eckhard Stratmann-Mertens. Er formuliert aus umweltpolitischer Sicht: „Es ist offenkundig, daß bei einer derart verkürzten und individualisierten Arbeitszeit (E. Stratmann-Mertens meint das 1100-Stunden-Jahr, d. Verf.) das Gewicht der Erwerbstätigkeit weit hinter die autonomen Tätigkeiten zurücktritt. Die Erwerbsarbeit bleibt zwar weiterhin ökonomische Bedingung der Möglichkeit vielfältiger Formen von Eigenarbeit, sozialer Tätigkeit und einer Neuaufteilung der Familienarbeit zwischen Männern und Frauen. Deswegen muß gerade jeder/m - falls gewünscht - der Zugang zur Erwerbstätigkeit garantiert werden. Aber diese hat nichts mehr gemein mit dem herkömmlichen Bild der Vollbeschäftigung, nämlich der kontinuierlichen vierzig- bis fünfzigjährigen Erwerbstätigkeit (in der Regel nur von Männern) mit einer das alltägliche Leben dominierenden Wochenarbeitszeit. Es gilt, gründlich Abschied zu nehmen von diesem Leitbild der Voll(zeit)beschäftigung, und damit verbunden von dem Leitbild des Normalarbeitsverhältnisses. Normal an den Arbeitsverhältnissen der Zukunft wird nur noch der individuelle Stundenplan sein, wenn auch rechtlich abgesichert durch die gesetzliche Arbeitszeitordnung, durch Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen. Und auf der Basis hinreichender Einkommen (Tarif- plus Sozialeinkommen) wird der Wohlstand nicht mehr in erster Linie an den Einkommens-, sondern an den Zeitzuwächsen gemessen."[60] Eckhart Stratmann-Mertens wird in jedem Fall von den Verfassern des „Manifestes der Glücklichen Arbeitslosen" ernstgenommen. Arbeit sei

---

58 Claus Offe (1994) S. 804 f.

59 Hans-Peter Klös (1997), Kombi-Einkommen, WISU-Heft 10/1997, S. 870, sowie „Bürgergeld": Keine Zauberformel, in: DIW-Wochenbericht 41/94 v. 13.10.94, S. 689-696.

60 Eckhard Stratmann-Mertens (1995), S. 97-98.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

immer schon ein trauriges Wort gewesen. „Vollbeschäftigung bedeutet ökonomische Krise....“[61]

Versucht man, die soeben dargestellten Überlegungen in ihrer Konsequenz zu verstehen, das wirtschaftspolitische Ziel „Vollbeschäftigung“ aufzugeben, so hat man auf der Zeitschiene die Möglichkeit, sie mit der Vergangenheitsentwicklung (ex post) oder mit den Zukunftsperspektiven (ex ante) zu konfrontieren. Für die Gegenwart gilt sicherlich, daß in der Bundesrepublik bei einer Bevölkerung von rd. 82 Mio. ca. 35 Mio. Erwerbstätige sich und zusätzlich 47 Mio. Nichterwerbstätige versorgen müssen. Bei einer geschätzten Zahl von 7 Mio. erwerbswilligen Erwerbslosen ließe sich die Versorgungslastquote von 82 zu 35 = 2,3 auf 82 zu 42 = 1,9 verbessern, wenn alle Erwerbslosen Arbeit fänden. Die gegenwärtigen Versorgungslastquoten und ihre mögliche Verbesserung bei Vollbeschäftigung zeigen realwirtschaftlich die tatsächliche Belastung und mögliche Entlastung unserer sozialen Sicherungssysteme an und geben von daher keine Veranlassung, auf das Vollbeschäftigungsziel zu verzichten.

Einen interessanten Beitrag zu der Frage, ob die Arbeit und in ihrem Gefolge auch die Einkommen nicht anders verteilt werden sollten, haben Orio Giarini und Patrick M. Liedtke kürzlich veröffentlicht.[62] Sie schlagen vor, in Strategien zur Wohlstandsmehrung moderner Volkswirtschaften bezahlte und unbezahlte Tätigkeiten (Arbeit) gemeinsam einzubeziehen und darauf aufbauend „Grundlegende Vorschläge für eine neue Politik der Vollbeschäftigung“[63] zu diskutieren. Ihre Lösungsansätze sind in einem Mehr-Schichten-Modell der Arbeit von ihnen selbst im Mai/1998-Heft vom Spektrum der Wissenschaft auf S. 52 wie folgt zusammengefaßt worden:

„- Eine erste Schicht von Arbeit, die etwa 20 Wochenstunden umfassen könnte, sollte für jeden, sofern er fähig und willens ist, zur Verfügung gestellt werden. Im Austausch für seine Leistung erhält er ein Minimum an Entlohnung, damit er seine vitalen Grundbedürfnisse angemessen befriedigen kann. Die derzeit verfügbaren finanziellen Mittel, die für Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, Sozialhilfe und andere Sozialleistungen eingesetzt werden, wären als Basis dafür zu nehmen. So könnten auch jene Personen weiterhin aktive und produktive Mitglieder der Gesellschaft sein, die jetzt von Arbeitslosigkeit betroffen sind, wobei sowohl individuelle wie gesellschaftliche, äußerst negative Konsequenzen vermieden würden.

---

61 Vgl. FAZ Nr. 54 v. 5.3.1998, Arbeit macht unfroh – Arbeitslose seid glücklich: Ein Berliner Manifest.

62 Orio Giarini und Patrick M. Liedtke (1998), S. 176-182.

63 Orio Giarini und Patrick M. Liedtke (1998), S. 233-246.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Es handelt sich in dieser Schicht um Arbeiten, für die sich auf den Märkten keine hinreichenden privatwirtschaftlichen Organisationsformen herausbilden, obgleich die Gesellschaft sie als wertvoll und förderlich für den Wohlstand erkennt: vor allem zum Beispiel soziale Dienste wie Pflege und Betreuung von jungen und alten Menschen, die Vermittlung von Wissen, kommunale Aufgaben oder Dienste für die Wahrung der inneren Sicherheit insbesondere in den großen Städten. Wer sich dafür nicht zur Verfügung stellt, verzichtet damit auf den Anspruch auf staatliche Basisleistungen. Dabei gilt es zu beachten, daß öffentliche Aktivitäten nicht die privatwirtschaftliche Initiative zu verdrängen.

- Die zweite Schicht besteht in all den traditionellen bezahlten Tätigkeiten, die bereits heute in der Masse der Beschäftigungsverhältnisse ausgeübt werden und die Normalform der Erwerbsarbeit in unserem Wirtschaftssystem sind. Diese Schicht sollte nach unseren Vorstellungen weitestgehend frei von staatlichen Interventionen sein: diese müßten sich auf steuernde Eingriffe etwa bei Marktversagen, fehlerhaften Zuweisungen von finanziellen Mitteln, Produktivkräften und Material oder Fehlverhalten reduzeiren. Jedem Beschäftigten steht es dabei frei, die aus dem Steueraufkommen vergütete Arbeit aus der ersten Schicht durch Erwerbstätigkeit im Wirtschaftsgeschehen der zweiten Schicht vollends zu ersetzen oder in beiden Bereichen tätig zu sein. Die überwiegende Mehrheit der Bürger, die eine bezahlte Stellung haben, wird indes staatliche Basiskleistungen für soziale Dienste gar nicht in Anspruch nehmen wollen, weil für sie dieses Einkommen unnötig und uninteressant ist.
- Die dritte Schicht schließlich umfaßt alle freiwilligen, nicht entlohnten, in der Regel also ehrenamtlichen Tätigkeiten sowie die gesamte Eigenproduktion. Diese Arbeiten ergänzen bezahlte Tätigkeiten oder ersetzen sie sogar wie im Fall der Eigenarbeit. Sie sind zunehmend erforderlich, damit eine moderne Dienstleistungswirtschaft überhaupt funktionieren kann. Wichtig ist, daß die Gesellschaft solche Tätigkeiten, gerade weil sie nicht in Geld entlohnt werden, stärker anerkennt - vor allem im Verhältnis zu dem, was herkömmliche Erwerbsarbeit für die Wertschöpfung leistet.

Unserem Schichtenmodell liegt die Idee zugrunde, daß Personen nicht für Untätigkeit - als Arbeitslose - bezahlt werden sollten, sondern dafür, daß sie weiterhin zum eigenen Wohle und dem der Gemeinschaft aktiv bleiben. Dies gilt auch dann, wenn in der zu erwartenden Mehrzahl der Fälle Tätigkeiten der garantierten ersten Schicht der Arbeit nicht mit den individuellen Präferenzen übereinstimmen."

Auch aus der Anteilsverschiebung innerhalb der beruflichen Stellungen und dem quantitativen Bedeutungsverlust der mithelfenden Familienangehörigen und der abhängig beschäftigten Arbeiter ist nicht zu folgern, daß das Ziel der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vollbeschäftigung unerreichbar geworden ist. Bei einer Auswertung der ex post-Daten könnte einzig die seit 1975 steigende Arbeitslosigkeit einen Hinweis auf die Zielaufgabe-Position geben. Zumindestens ist es verständlich, wenn nach mehr als zwanzig Jahren andauernder Zielverletzung der wirtschaftspolitische Laie verzagt und die Hoffnung auf Heilung aufgibt. Bei näherem Hinsehen zeigt sich jedoch, daß mit der Zahl der Arbeitslosen im Durchschnitt der letzten zwanzig Jahre auch die Zahl der besetzten Arbeitsplätze gestiegen ist. Der vermeintliche Widerspruch zwischen diesen beiden Tendenzen löst sich auf, wenn man erkennt, daß im gleichen Zeitraum die Zahl der Erwerbspersonen, d.h. derjenigen, die einen Arbeitsplatz benötigen, im Verhältnis zu den jeweils vorhandenen und neu geschaffenen Arbeitsplätzen überproportional gestiegen ist. Aus der sich öffnenden Schere zwischen einen Arbeitsplatz benötigenden Erwerbspersonen einerseits und angebotenen Arbeitplätzen andererseits aber zu schließen, daß sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen wird, ist nur bei sachkundiger Prüfung der zukünftigen Entwicklung beider „Scherenblätter" zulässig. Dabei kommen z.B. Bert Rürup und Werner Sesselmeier unter Verwertung der neuesten Projektionen des DIW, Berlin, und der Prognos AG, Basel, zu dem Schluß, daß ein Schließen der Schere langfristig möglich ist. „Ein Arbeitsmarktausgleich in rein quantitativer Betrachtung dürfte kaum vor 2020 möglich sein. Bis 2040 werden dann aber sowohl die Zahl der Erwerbstätigen als auch die der Arbeitslosen drastisch zurückgehen. Je nach Szenarienvariante wird zu diesem Endzeitpunkt der Projektion mit zwischen 200 000 und 900 000 gerechnet, so daß in den „günstigen" Varianten rein quantitativ von Vollbeschäftigung gesprochen werden kann ... Ob diese Beschäftigung auch ausreicht, um die Güternachfrage zu befriedigen, hängt dann wiederum zum einen von den Produktivitätssteigerungen ab und zum anderen davon, inwieweit die Arbeitskräfte zur Arbeitsnachfrage passen. Insbesondere dieses strukturelle Problem läßt aus heutiger Sicht darauf schließen, daß der Arbeitsmarkt nach 2020 eher durch eine strukturelle Überbeschäftigung gekennzeichnet sein dürfte ..."[64]

Wenn unter den Ökonomen weitgehend Einigkeit besteht, daß das Ende der Erwerbsarbeit in absehbarer Zukunft nicht eintreten wird, erübrigt sich auch zu überlegen, wie denn die Idee des sog. „Bürgergeldes" zu realisieren wäre. Theoretisch ist es denkbar, inländische Naturschätze vom Ausland gegen Bezahlung ausbeuten zu lassen, und das verdiente Geld an die inländischen Bürger auszuzahlen (Emirate-Modell). Ein anderer Weg wäre, alles Kapital und die Arbeitsplätze ins Ausland zu verlegen, und dafür Nutzungsentgelte zu kassieren, die an die Bürger verteilt würden (Kapitalexport-Modell). Ein weiterer gedanklicher Ansatzpunkt könnte darin gefunden werden, im Inland hergestellte Patente, Lizenzen und Konstruktionspläne dem Ausland zu verkaufen und da-

64 Bert Rürup und Werner Sesselmeier (1995), S. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

für Nutzungsentgelte zu verlangen (Blaupausen-Modell). Dieser Ansatz setzt allerdings inländischen Arbeitsaufwand ebenso voraus wie die These, daß in Zukunft 20 % der Bevölkerung sich und die restlichen 80 % versorgten, wobei die Versorgungslast-Quote sich dann auf 5 erhöhte. Eine Lösung des sich dann stellenden Akzeptanzproblems[65] durch diejenigen, die die Einkommen erwirtschaften müßten, ist hier ebenso wenig wie in einem anderen Lösungsversuch zu sehen, der darin bestehen könnte, jedem Staatsbürger der Bundesrepublik Deutschland ein „bedingungsloses Bürgergeld" in Höhe von 1.500 DM pro Monat zukommen zu lassen.[66] Bei 82 Mio. inländischen Bürgern ergäbe sich pro Jahr eine Summe von 1.576 Milliarden DM bei einem Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit im Jahre 1995 in Höhe von 1.876 Mill. DM und einem Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen von 744 Mill. DM. Der Abgabesatz läge für die noch abhängig Beschäftigten bei 84 %. Ich vermute: Nur Wohltätigkeitsfanatiker oder Narren würden dann noch einer Erwerbstätigkeit nachgehen.

Literaturverzeichnis

Albers, Willi, u.a. (Hrsg.) (1980), Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, achter Band, Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen und Zürich 1980.

Anheier, Helmut K. u.a. (1997), Der Dritte Sektor in Deutschland, Berlin 1997.

Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V. (1988), Dienstleistungen im Strukturwandel, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 35, Berlin 1988.

- (1995), Wege aus der Arbeitslosigkeit, Tagungsband zur Jahresversammlung 1995 in Bonn, Beihefte der Konkunkturpolitik; Zeitschrift für angewandte Wirtschaftsforschung, Heft 43, Berlin 1995.

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Memorandum 1997 und 1998, Köln 1997 und 1998.

Arndt, Helmut (1996), Arbeitslosigkeit und Wirtschaftsentwicklung, Opladen 1996.

Bade, Franz-Josef (1987), Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte Dienstleistungen, DIW-Sonderheft Nr. 143, Berlin 1987.

Baethge, Martin (1994), Arbeit 2000, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 11 '94, S. 711 - 725.

---

65 Vgl. hierzu Wilga Föste und Peter Janßen (1997), S. 221 - 233.

66 Eine differenzierte Darstellung und Auseinandersetzung mit dieser Thematik findet sich in: Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.) (1997), S. 11-64, sowie in: Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (1996), insbesondere S. 12 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Becker, Bernd (1988), Arbeitnehmer im Dienstleistungsbereich, in: Wirtschaft und Statistik, Heft 5/1988, S. 328 - 339.

Beirat des Forschungsprojekts „Dienstleistungen 2000plus" (1998), Handlungsempfehlungen zur Stärkung des Dienstleistungssektors, Berlin 1998.

Bogai, Dieter (1996), Wachstum, Beschäftigung und haushaltsbezogene Dienstleistungen, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 2, 29. Jg. / 1996.

Bolte, Karl Martin u.a. (Hrsg.) (1997), Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 3. - 30. Jg. (Heft 1/1997), Nürnberg 1970 - 1997.

Bossle, Rudolf (1997), Theorie der Immaterialisierung volkswirtschaftlicher Güter, Berlin 1997.

Brösse, Ulrich (1996), Industriepolitik, München/Wien/Oldenbourg 1996.

Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (1997), Gutachten der Experten-Kommission „Alternative Steuer-Transfer-Systeme", Probleme einer Integration von Einkommensbesteuerung und steuerfinanzierten Sozialleistungen, Bonn 1996.

Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.) (1997), Hans Dietrich von Loeffelholz u.a., Aktuelle Bestandsaufnahme des deutschen Transfersystems - Eine empirische Analyse unter Effektivitäts- und Anreizgesichtspunkten, Essen 1997.

- Statistische Taschenbücher 1996 und 1997, Bonn 1996 und 1997.

Bundesministerium für Wirtschaft (1997), Dienstleistungswirtschaft 2000 - Aktionsprogramm, BMWi-Dokumentation Nr. 423, Bonn 1997.

- (1997a), Reformen für Investitionen und Arbeitsplätze, BMWi-Dokumentation Nr. 429, Bonn 1997.

- (1997b), Forum „Dienstleistungswirtschaft 2000" Referate und Diskussionsbeiträge, BMWi-Dokumentation Nr. 435, Bonn 1997.

- (1997c), Die Informationsgesellschaft, BMWi-Report, Neuauflage 1997/98, Bonn 1997.

- (1998), Innovationsförderung für kleine und mittlere Unternehmen, Gesamtkonzept der Bundesregierung, Bonn 1998.

Bußmann, Ludwig (1982), Die Bedeutung von Auswahl und Abstimmung für die Bildungs- und Beschäftigungspolitik, in: Ludwig Bußmann (Hrsg.) (1982), Abstimmungs- und Auswahlprobleme im Bildungs- und Beschäftigungssystem, Berlin 1982, S. 29 - 40.

- (1985), Flexibilisierung als Mittel der Arbeitsmarktpolitik?, in: Willi Lambertz (Hrsg.), Nordrhein-Westfalen in der Krise - Krise in Nordrhein-Westfalen?, Schriftenreihe des RWI, N.F. Bd. 46, Berlin 1985, S. 179 - 208.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1996), Wirtschafts- und finanzpolitische Strategien zur Verbesserung der Beschäftigungslage, 13 Thesen, in: Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt, Dokumentation der Fachtagung vom 21./22.11.1996, Frankfurt 1997, S. 103 - 109.

Cassel, Dieter u.a. (1974), Sektoraler Strukturwandel der Wirtschaft, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 3. Jg., H. 7, 1974.

Cornelsen, Carsten (1994), Entwicklung der Erwerbstätigkeit nach Wirtschaftsbereichen und Berufen, in: Wirtschaft und Statistik, Nr. 12 /1994, S. 991 - 997.

Deutscher Gewerkschaftsbund (1998), Die Alternativen des DGB für mehr Wachstum und Beschäftigung, Düsseldorf 1998.

Deutscher Sparkassen- und Giroverband (1997), „Standort: hier" - Eine Initiative der Sparkassen für Wirtschaft und Gesellschaft, Stuttgart 1997.

Die Gruppe von Lissabon (1997), Grenzen des Wettbewerbs: Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit, München 1997.

DIW-Wochenbericht Nr. 41/94 v. 13.10.1994, „Bürgergeld": Keine Zauberformel, S. 689 - 696.

- Nr. 13/94 v. 31.3.1994, Auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft, S. 184 - 191.

- Nr. 34/97 v. 21.8.1997, Rückstand beim Anteil der Dienstleistungstätigkeiten aufgeholt, ein deutsch-amerikanischer Vergleich anhand von Haushaltsbefragungen, S. 613-617.

- Nr. 41/97 v. 9.10.1997, ‚Neue Selbständige' in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1995, S.749-753.

- Nr. 9/98 v. 26.2.1998, Beschäftigungswachstum in den USA – ein erklärbares Wunder, S. 173 – 180.

Döhrn, Roland (1988), Neue Beschäftigungsformen innerhalb und außerhalb der offiziellen Wirtschaft, in: Dienstleistungen im Strukturwandel, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 35, Berlin 1988.

Dräger, Christian u.a. (1996), Mehr Wettbewerb, mehr Arbeit - Ist Vollbeschäftigung eine Illusion?, Baden-Baden 1996.

Ehrenberg, Herbert (1997), Die große Standortlüge: Pladoyer für einen radikalen Kurswechsel in der Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik, Bonn 1997.

Einem, Eberhard von (1991), Industriepolitik: Anmerkungen zu einem kontroversen Begriff, in: Ulrich Jürgens und Wolfgang Krumbein (Hrsg.) (1991), Industriepolitische Strategien, Bundesländer im Vergleich, Berlin 1991.

Europäische Kommission (1994), Weißbuch: Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung, Luxemburg 1994.

- (1997), Territoriale Beschäftigungspakte - Beispiele für gute Praxis, Brüssel 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Feuchtmeyer, Eberhard u.a. (1995), Branchen im Umbruch, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; N.F., Bd. 238, Berlin 1995.

Fisch, Heinrich (1996), Ist der Sozialstaat noch zu retten?, Freiburg, Basel, Wien 1996.

Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.) (1996), Arbeitsplätze, Produktivität und Einkommen - Wege zu mehr Beschäftigung im deutsch-amerikanischen Vergleich, Bonn Dez. 1996.

Föste, Wilga, *Janßen*, Peter (1997), Finanzierungs- und Belastungsgrenzen des Sozialstaats im Urteil der Bevölkerung, Bonn 1997.

Fourastié, Jean (1969), Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln 1969.

Fourastié, Jean, *Fourastié*, Jacqueline (1989), La rue tertiaire, in: Futuribles, No. 133, 1989.

Franzmeyer, Fritz (1994), Auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft? Zum wirtschaftlichen Strukturwandel in sechs Industrieländern, in: DIW-Wochenbericht, Nr. 13/94, S. 184 - 191.

Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.) (1996), Zukunft der Arbeit und der Arbeitsgesellschaft, Dresden 1996.

Gassen, Hans Günter u.a. (1997), Schlüsselfrage Innovationsfähigkeit, Beiträge zur Tagung des Frankfurter Instituts, Bad Homburg 1997.

Gerlach, Frank (1996), Zur Entwicklung der Sozialstruktur in der Bundesrepublik Deutschland: Ausdifferenzierung und Neubildung sozialer Schichten, in: Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.) (1996), Zukunft der Arbeit und der Arbeitsgesellschaft, Dresden 1996.

Gerschuny, Jonathan (1978), Die Ökonomie der nachindustriellen Gesellschaft: Produktion und Verbrauch von Dienstleistungen, Frankfurt/Main 1981.

Giarini, Orio und Liedtke, Patrick (1998), Wie wir arbeiten werden - Der neue Bericht an den Club of Rome, Hamburg 1998.

Görgens, Egon (1994), Beschäftigungswunder durch Wachstum des Dienstleistungssektors?, in: Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung, Nr. 1/1994, München 1994.

Gornig, Martin u.a. (1996), Regionale Strukturpolitik unter den veränderten Rahmenbedingungen der 90er Jahre, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Sonderheft 157, Berlin 1996.

Gorz, André (1980), Das Ende der Vollbeschäftigung, in: Technologie und Politik, Band 15, Leben ohne Vollbeschäftigung?, Reinbek 1980.

- (1994), Kritik der ökonomischen Vernunft, Sinnfragen am Ende der Arbeitsgesellschaft, Berlin 1994.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grabher, Gernot (1988), De-Industrialisierung oder Neo-Industrialisierung?, Berlin 1988.

Grömlich, Michael u.a. (1998), Industrie und Dienstleistungen im Zeitalter der Globalisierung, Köln 1998.

Heinze, Johannes (1987), Jenseits der Drei-Sektoren-Hypothese. Zur Rolle der Dienstleistungen im Strukturwandel, in: Ifo-Schnelldienst, 40. Jg., H. 14/15, 1987.

- (1979), Strukturwandel in der Bundesrepublik - Eine Auseinandersetzung mit der Drei-Sektoren-Hypothese, in: Ifo-Schnelldienst, 32. Jg., H. 33, 1979.

Heise, Arne (1996), Arbeit für Alle - Vision oder Illusion? Zu den Bestimmungsgründen der Beschäftigungsentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland während der letzten beiden Dekaden, Marburg 1996.

- (Hrsg.) (1997), Beschäftigungskrise in Europa, Erfahrungsaustausch für eine bessere Politik, Marburg 1997.

Heilemann, Ulrich u.a. (1993), Empirische Wirtschaftsforschung und wirtschaftspolitische Beratung: Willi Lamberts zum 60. Geburtstag, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 8, Essen 1993.

Helmstätter, Ernst (1984), Sektorales Wachstum - Zur Leistungsfähigkeit der Hoffmannschen Typisierung des Industrialisierungsprozesses, in: Ernst Helmstätter (Hrsg.) (1984), Die Bedingungen des Wirtschaftswachstums in Vergangenheit und Zukunft, Tübingen 1984.

Henning, Friedrich-Wilhelm (1996), Handbuch der Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands, Band 2: Deutsche Wirtschafts- und Sozialgeschichte im 19. Jahrhundert, Paderborn, München, Wien, Zürich 1996.

Hesse, Helmut (1996), Arbeitslosigkeit als unbewältigtes Anpassungsproblem, Akademie der Wissenschaften und der Literatur, Mainz, Abhandlungen der Geistes- und Sozialwissenschaftlichen Klasse, Jahrgang 1996, Nr. 1, Stuttgart 1996.

Hof, Bernd (1996), Szenarien künftiger Zuwanderungen und ihre Auswirkungen auf Bevölkerungsstruktur, Arbeitsmarkt und soziale Sicherung, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Heft 1 / 1996, Göttingen 1996, S. 109 - 145.

Hoffmann, Edeltraud (1995), Zum Tempo des intersektoralen Strukturwandels in Westdeutschland, IAB-Werkstattbericht Nr. 8 / 17.8.1995.

Hoffmann, Walter G., Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin, Heidelberg, New York 1965.

Holtfrerich, Carl Ludwig (1980), Wachstum I: Wachstum der Volkswirtschaften, in: Willi Albers u.a. (Hrsg.) (1980), Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen und Zürich 1980, S. 413 - 432.

Inglehart, Ronald (1989), Kultureller Umbruch – Wertewandel in der westlichen Welt, Frankfurt am Main, New York, 1989.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Jürgens, Ulrich, u.a. (1991), Industriepolitische Strategien, Bundesländer im Vergleich, Berlin 1991.

Kempe, Martin (1997), Umrisse einer neuen Arbeitsgesellschaft, in: Gewerkschaftlliche Monatshefte 11 '97, S.599-608.

Kirchenamt der Evangelischen Kirche in Deutschland und Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz (Hrsg.) (1997), Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit, Wort des Rates der Evangelischen Kirche in Deutschland und der Deutschen Bischofskonferenz zur wirtschaftlichen und sozialen Lage in Deutschland, Bonn 1997.

Klodt, Henning (1995), Auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft, Geht die industrielle Basis verloren?, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Wirtschaft und Statistik, Heft 6 / 1995, S. 297 - 301.

Klodt, Henning, u.a. (1997), Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft, Kieler Studien Nr. 283, Tübingen 1997.

Klös, Hans-Peter (1995), Sektorale Beschäftigungsentwicklung in der westdeutschen Wirtschaft 1976-94, in: IW-Trends, 22. Jg., Heft 3 / 1995, S. 53-67.

- (1997), Kombi-Einkommen, in: WISU, Heft 10/1997, S. 870.

Koch, Claus (1995), Die Gier des Marktes, München/Wien 1995.

Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen (1997), Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland, Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen, Teil III Maßnahmen zur Verbesserung der Beschäftigungslage, Bonn 1997.

Koslowski, Peter (1994); Die Ordnung der Wirtschaft: Studien zur praktischen Philosophie und politischen Ökonomie, Tübingen 1994.

Lenders, Helmut (1984), Probleme der Umsetzung von wirtschaftspolitischen Programmideen in praktische Politik - am Beispiel ZIP, in: Ludwig Bußmann (Hrsg.), Soz-Ak-Manuskripte Nr. 6, Dortmund 1984.

Lindner, Helmut (1987), De-Industrialisierungsthese - Eine Analyse ihrer empirisch-statistischen Grundlagen, Tübingen 1987.

Löbbe, Klaus u.a. (1992), Technische Dienstleistungen, Technologietransfer und Innovation, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 7, Essen 1992.

- (1997), Der Wirtschaftsstandort Deutschland vor dem Hintergrund regionaler Entwicklungen in Europa, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft. 22, Essen 1997.

Mangold, Klaus (Hrsg.) (1997), Die Zukunft der Dienstleistung: Fakten, Erfahrungen, Visionen, Wiesbaden 1997.

Matheus, Sylvia (1995), Dienstleistungsanteil als Auffangnetz?, WZB-Discussion paper FS I 95 - 202, Berlin 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Matraves, Catherine (1997), Die deutsche Industriestruktur im interntionalen Vergleich, in: Discussion Paper FS IV 97-10, Wissenschaftszentrum Berlin 1997.

Matzner, Egon u.a. (1987), Arbeit für alle ist möglich, Über ökonomische und institutionelle Bedingungen erfolgreicher Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik, Berlin 1987.

Maunz, Gerhard u.a. (1996), Kommentar zum Grundgesetz, München 1996.

Meadows, Donella H. u.a. (1992), Die neuen Grenzen des Wachstums, Die Lage der Menschheit: Bedrohung und Zukunftschancen, Stuttgart 1992.

Mishel, Lawrence, *Schmitt*, John, Beware the U.S. Model, Washington D.C. 1995.

Mishel, Lawrence u.a. (1996), The State of Working America 1996-97, Washington D.C. 1996

Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), jeweils Hefte 1-4 von 1990 bis 1997.

Möller, Joachim (1997), Die Entwicklung der Lohnungleichheit in Deutschland, unveröffentlichtes Manuskript vom 6. wissenschaftlichen Kolloqium am 13. und 14. 11. 1997 in Wiesbaden.

Münch, Ingo von (1975) (Hrsg.), Grundgesetzkommentar, München 1975.

Mutz, Gerd (1987), Arbeitslosigkeit in der Dienstleistungsgesellschaft, in: Soziale Welt, 38 Jg., Heft 3-1987, S. 255 - 281.

Naschold, Frieder (1997), Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation, in: Jahrbuch 1997 des Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH, Berlin 1997.

Offe, Claus (1994), Vollbeschäftigung? Zur Kritik an einer falsch gestellten Frage, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 12 '94.

Oberender, Peter u.a.(1995), Industriepolitik, WiSo-Kurzlehrbücher: Reihe Volkswirtschaft, München 1995.

Prognos AG, Inge Weidig u.a. (1996), Wirkungen technologischer und sozioökonomischer Einflüsse auf die Tätigkeitsanforderungen bis zum Jahre 2010, in: Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, BeitrAB 199, Nürnberg 1996

Paraskewopoulos, Spiridon (Hrsg.) (1996), Das Beschäftigungsproblem im vereinten Deutschland, Eine Zwischenbilanz, Schriftenreihe der Gesellschaft für Deutschlandforschung Bd. 49, Berlin 1996.

Reich, Robert B. (1996), Die neue Weltwirtschaft, Frankfurt am Main 1996.

Reuter, Norbert (1996), Die Transformation der Industriegesellschaft, in: Werner Fricke und Volker Oetzel (Hrsg.) (1996), Zukunft der Industriegesellschaft, Bonn 1996.

Rifkin, Jeremy (1995), Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft, Frankfurt am Main, New York 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Rürup, Bert, *Sesselmeier*, Werner (1995), Vollbeschäftigung im Jahre 2040?, in: Mitbestimmung, Heft 12/1995, S. 13-17.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Reformen voranbringen, Jahresgutachten 1996/97, Stuttgart 1996, und Wachstum, Beschäftigung, Währungsunion - Orientierungen für die Zukunft, Jg. 1997/98, Sachverständigengutachten 1997.

Slupetzky, Walter (Hrsg.) (1998), Europa ohne Arbeit?, 2. Auflage, Stuttgart, Berlin, Köln 1997.

Staroske, Uwe (1995), Die Drei-Sektoren-Hypothese: Darstellung und kritische Würdigung aus heutiger Sicht, Regensburg 1995.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (1988), Ergebnisse nach Wirtschaftsbereichen 1960 - 1987, Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe S. 11, Stuttgart und Mainz 1988.

- (1995), Ergebnisse für Wirtschaftsbereiche, Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe S. 19, Stuttgart 1995.

- (1996), Lange Reihen zur Wirtschaftsentwicklung 1996, Stuttgart 1996.

Stille, Frank, u.a. (1988), Strukturverschiebungen zwischen sekundärem und tertiärem Sektor, DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 107, Berlin 1988.

Stratmann-Mertens, Eckhard (1995), Zeitwohlstand mit 1100 Jahresstunden, Sinnvolle Arbeit für alle ohne Wachstum und Vollbeschäftigung, in: Wolfgang Belitz (Hrsg.), Wege aus der Arbeitslosigkeit, Reinbek 1995.

Tengler, Hermann u. Hennicke, Martin (1987), Dienstleistungsmärkte in der Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart 1987.

Thurow, Lester C. (1996), Die Zukunft des Kapitalismus, Düsseldorf, München 1996.

Thuy, Peter (1994), Strukturwandel, Qualifikation und Beschäftigung. Eine ökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung des tertiären Sektors, Bern 1994.

Walwei, Ulrich (1996), Flexiblisierung und Regulierung des Beschäftigungssystems: Optionen und Effekte, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 2/96, S. 219-227.

Weidig, Inge u.a. (1998), Arbeitslandschaft der Zukunft, Quantitative Projektion der Tätigkeiten, in: Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsvorschung der Bundesanstalt für Arbeit, BeitrAB 213, Nürnberg 1998.

Werner, Heinz (1997), Beschäftigungswunder USA – Viel Licht und viel Schatten, IAB-Kurzbericht Nr. 1 vom 14. 2. 1997.

Wissenschaftszentrum Berlin (1995), Eintritte und Wechsel - Vom Industrie- in den Dienstleistungsberuf, WZB-Mitteilungen 68, Juni 1995.

Zinn, Karl Georg (1993), Dienstleistungsgesellschaft oder Krise des tertiären Sektors?, in: WSI Mitteilungen, Heft 1/1993, S. 1 - 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zukunft der Arbeit - Einführende Gedanken

Von Friedhelm Farthmann

„Während in der Öffentlichkeit noch immer von Wachstumsraten die Rede ist, stehen die Arbeitnehmer ohnmächtig einem ‚Aufschwung ohne Arbeitsplätze' gegenüber. Während unsere Unternehmen ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit stetig ausbauen und ihre Profite wachsen, werden immer neue Massenentlassungen angekündigt. Niemals zuvor in der Menschheitsgeschichte waren so wenige Arbeitskräfte nötig, um die für die Weltbevölkerung notwendigen Produkte und Dienstleistungen zu erbringen"[1]. Dieses Zitat entstammt dem vor wenigen Monaten erschienenen Buch „Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft" von dem amerikanischen Ökonom Jeremy Rifkin.

Rifkin umschreibt die Spannungssituation auf dem Arbeitsmarkt, wie sie auch in Deutschland besteht, ganz treffend. Wir sind heute in der Lage, mit immer weniger Menschen immer mehr Güter zu erzeugen. Wir haben aber auch erkennen müssen, daß der Dienstleistungssektor, der in den vergangenen Jahrzehnten an Bedeutung gewann und mit dem die Hoffnung verbunden wurde, die in der Produktion freiwerdenden Arbeitskräfte aufzunehmen, seine Aufnahmefähigkeit zunehmend einbüßt. Der Dienstleistungssektor steht vielmehr seinerseits unter Druck (z.B. im Gesundheitssektor aufgrund des Sparzwangs öffentlicher oder parafiskalischer Instanzen), und ist zunehmend auch globaler Konkurrenz unterworfen (die Lufthansa läßt z.B. ihre EDV-Rechnungen in Indien erstellen). Auch dies ist eine neuere Erkenntnis und Entwicklung: lange Zeit ging man davon aus, daß Dienstleistungen gegen internationalen Wettbewerb immun seien. Hinzu kommt, daß Dienstleistungen sich als rationalisierbar erweisen, wie im Bankgewerbe zu beobachten ist. Diese Entwicklungen haben dazu beigetragen, daß der Dienstleistungssektor die im Produktionssektor und Bergbau freiwerdenden Arbeitskräfte nicht mehr in vollem Umfange aufnehmen kann und wir heute vor einem großen Dilemma auf dem Arbeitsmarkt stehen.

---

1 Jeremy Rifkin (1996), Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft, 2. Auflage, Frankfurt/M - New York 1996, S. 11 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dieses Dilemma unterstreichen die folgenden Beispiele aus dem Dienstleistungssektor:

1. Die Deutsche Bank, ein bekanntes Unternehmen der Dienstleistungsbranche, will trotz eines wachsenden Marktes bis zum Jahre 2000 20% der 40.000 inländischen Beschäftigten abbauen.

2. Die Deutsche Telekom hatte Anfang 1996 225.000 Beschäftigte. Sie sieht sich gezwungen, obwohl sie in einem rasant wachsenden Markt tätig ist, ihre Belegschaft bis zum Jahre 2000 von 225.000 auf 175.000 zu reduzieren. Unterwürfe sich die Deutsche Telekom den gleichen Maßstäben wie ihr Hauptkonkurrent auf dem Weltmarkt, das amerikanische Unternehmen ATT, müßte sie die Zahl der Beschäftigten sogar auf 120.000 Beschäftigte reduzieren.

Die Tatsache, daß diese Entwicklung auch bei rasant wachsendem Markt zu beobachten ist, unterstreicht die ganze Dramatik. Die Situation verschärft sich noch zusätzlich aufgrund der Rationalisierungs- und Sparmaßnahmen in der öffentlichen Verwaltung, die zu Personalabbau u.a. im öffentlichen Gesundheitswesen führen. In Deutschland sind gegenwärtig noch rd. 40% der Beschäftigten im produzierenden Sektor tätig gegenüber nur 25% in den USA. Hierbei gilt es allerdings zu berücksichtigen, daß diese Zahlen u.a. auf die Zuordnung von Tätigkeiten zu Sektoren zurückzuführen sind. So stellen beispielsweise das DIW und das IfW in ihren Studien keinen gravierenden Unterschied im Dienstleistungsanteil zwischen Deutschland und den USA fest. Eine Erklärung für den großen Unterschied in den o.g. Zahlen wird in dem stärkeren Trend zum „Outsourcing" in den USA gesehen, während in Deutschland Dienstleistungen oft unter dem Dach industrieller Betriebe erbracht werden.

Bilanzierend läßt sich festhalten, daß im produzierenden Sektor weiterhin mit massiven Freisetzungen zu rechnen ist und daß diese Freisetzungen vom Dienstleistungssektor nicht absorbiert werden können. Wohin aber mit den Menschen, die durch das Netz fallen?

Diese Frage ist Gegenstand der Tagung an der Sozialakademie und Gegenstand der Enquête-Kommission „Zukunft der Erwerbsarbeit" des Nordrhein-westfälischen Landtages. Die Enquête-Kommission hat den Auftrag, sich mit der Zukunft der Erwerbsarbeit zu befassen. Die Geschäftsordnung des Landtags kennt die Einrichtung von Enquête-Kommissionen erst seit Ende der 11. Legislaturperiode. Dieses Instrumentarium wurde neu geschaffen zur Vorbereitung über umfangreiche und bedeutsame Sachkomplexe. Dazu gehört die „Zukunft der Erwerbsarbeit". Die Enquête-Kommission „Zukunft der Erwerbsarbeit" wurde zu Beginn dieser Legislaturperiode eingesetzt und konstituierte sich am 18. April 1996. Ziel der ersten Arbeitssitzungen war es, einen Überblick über die gegenwärtigen und die ohne politische Eingriffe zu erwar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tenden Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt zu gewinnen. Die Klärung der sich abzeichnenden Arbeitsmarktentwicklung - zunächst ohne politische Eingriffe, die die Parameter und damit evtl. auch die Situation auf dem Arbeitsmarkt beeinflussen könnten - soll einen Überblick über die zu erwartenden Problembereiche ermöglichen. Dadurch soll die Grundlage für die Erarbeitung von Handlungsansätzen gewonnen werden. Zu den Fragen der Ist-Analyse und der abschätzbaren Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt wurden bislang eine Reihe von Sachverständigen gehört. Die Mitglieder der Enquête-Kommission kamen dabei unstreitig zu dem Ergebnis, daß sich die Arbeitsplatz- und Beschäftigungssituation bis zur Jahrtausendwende nach dem jetzigen Stand der Erkenntnis und wenn keine neuen politischen Eingriffe stattfinden eher verschärfen als verbessern wird.

Diese Feststellung läßt sich daraus ableiten, daß die Entwicklung des Angebotes an Arbeitskräften auf dem Arbeitsmarkt aufgrund vorliegender Zahlen relativ präzise vorauszusagen ist. Über die Entwicklung anderer Arbeitsmarktkomponenten lassen sich aus der Vergangenheit zwar Vermutungen ableiten, allerdings mit einem größeren Unsicherheitsfaktor. Das Angebot an Arbeitskräften läßt sich jedoch gut vorhersagen: Demnach ist davon auszugehen, daß sich das Arbeitskräfteangebot bis zum Jahre 2000 ungefähr auf dem gegenwärtigen Niveau halten wird. Dabei muß aber der Faktor Frauenerwerbsquote einbezogen werden, mit deren Anstieg aufgrund der traditionell niedrigen Frauenerwerbsquote in Nordrhein-Westfalen zu rechnen ist. Die Erwerbsquote der Frauen lag 1995 in NRW fast 7% unter der durchschnittlichen Frauenerwerbsquote in den alten Bundesländern. Die Gründe für diesen Unterschied sind nicht zweifelsfrei zu erklären. Früher wurde dieser Unterschied mit dem hohen Anteil der Bereiche Stahlindustrie und Bergbau erklärt, in denen Schichtarbeit üblich sowie Unter-Tage-Arbeit für Frauen nicht zulässig waren. Da die Bedeutung der Stahlindustrie und des Bergbaus für die Wirtschaft insgesamt stark abgenommen hat, kann diese Erklärung nicht befriedigen. Der Frage, inwieweit die traditionellen Rollenbilder in NRW noch eine (entscheidende) Rolle spielen, wird die Enquête-Kommission vielleicht nachgehen. Zunächst ist als Faktum festzustellen, daß die Frauenerwerbsquote in NRW erheblich geringer ist als beispielsweise in Bayern. Da die Frauen in Nordrhein-Westfalen nicht anders denken als in anderen Bundesländern und zunehmend in die Erwerbsarbeit werden einsteigen wollen, geht die Enquête-Kommission davon aus, daß in den nächsten Jahren Angleichungsprozesse stattfinden werden. Das Angebot an Arbeitskräften wird schon allein aufgrund des Anwachsens der Frauenerwerbsquote steigen und damit den Druck auf den Arbeitsmarkt verschärfen.

Über die zukünftige Nachfrage nach Arbeitskräften, d.h. das Angebot an Arbeitsplätzen, sind dagegen schwerer verläßliche Aussagen zu treffen. Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kommissionsmitglieder waren sich jedoch einig in der Einschätzung, daß zum gegenwärtigen Zeitpunkt eher mit einem Rückgang des Arbeitsplatzangebotes als mit einem Anstieg zu rechnen ist. Dabei stellt sich die Arbeitsplatzsituation in den verschiedenen Sparten und Branchen sehr unterschiedlich dar; in einigen Produktionsbereiche, in NRW besonders schmerzlich in der Chemischen Industrie, und in vielen anderen Bereichen vollzieht sich ein rasanter Abbau. In einigen Bereichen des Dienstleistungssektor ist, Herr Professor Klemmer wird ausführlich darüber referieren, mit einem zusätzlichen Angebot an Arbeitsplätzen zu rechnen, beispielsweise im Medienbereich, wo die nordrhein-westfälische Landespolitik im Verhältnis zu den anderen Bundesländern bei der Schaffung von Medienarbeitsplätzen sehr erfolgreich ist.

Die Wissenschaft differenziert bei Prognosen unterschiedliche Pfade, die sich innerhalb des Rahmens von optimistischen und pessimistischen Entwicklungsmöglichkeiten bewegen. Legt man den nach Meinung der meisten Experten realistischen Pfad zugrunde, ist in NRW von einer steigenden Diskrepanz zwischen dem Angebot an Arbeitskräften und der Nachfrage nach Arbeitskräften in der Größenordnung von 700.000 bis 800.000 Arbeitsplätzen bis zur Jahrtausendwende auszugehen.

Der Arbeitsmarkt in NRW wird darüber hinaus, wie der Präsident des Landesarbeitsamtes, Herr Pröbsting, nachdrücklich herausstellte, von einer dramatischen Überalterung der arbeitenden Bevölkerung gekennzeichnet sein. Dies wird an folgenden Zahlen deutlich: während früher die mittleren Jahrgänge der 30- bis 40jährigen Erwerbstätigen den stärksten Anteil am Arbeitsmarkt stellten, werden dies zukünftig die 50- bis 60jährigen, mindestens die 40- bis 60jährigen sein. Die Auswirkungen dieser Entwicklung, z.B. auf die Frage der sozialen Auswahl bei Personalreduzierungen, sind heute noch nicht abzusehen. Die Alterstruktur der Beschäftigten wird den Arbeitsmarkt auf jeden Fall stark prägen.

Die vorangegangenen Ausführungen befaßten sich hauptsächlich mit dem Ist-Zustand einschließlich der erkennbaren Entwicklung unter der Voraussetzung, daß nicht politisch eingegriffen wird. Die entscheidende Frage und die eigentliche Kernaufgabe der Enquête-Kommission „Zukunft der Erwerbsarbeit" ist jedoch die der politischen Handlungsoptionen: Welche Handlungsempfehlungen können zu einer Verbesserung der Arbeitsmarktsituation beitragen?

Da sich die Enquête-Kommission jedoch noch nicht in diesem Arbeitsstadium befindet, kann über Ergebnisse noch nicht berichtet werden. Zunächst wurde in der Kommission verabredet, daß die drei im Landtag vertretenen Parteien ihre Fragen, Denkansätze und Beratungsvorstellungen vorlegen. Die drei Fragenkataloge werden systematisiert und zu einem gemeinsamen Papier zusam-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mengefaßt, das das Gerüst für den Arbeitsplan der Kommission für die nächsten Monate bilden soll. Die Themenkomplexe des Arbeitsplanes bezeichnen zunächst Erklärungsversuche und mögliche Handlungskonzepte für tatsächliche und erwartete Entwicklungen am Arbeitsmarkt. Die Aufnahme bestimmter Erklärungsansätze in den Beratungskanon läßt jedoch noch keine Rückschlüsse auf die endgültige Position der Enquête-Kommission zu. Zunächst sollen lediglich Themenkomplexe und Ansätze für die kommenden Beratungen verabredet werden. Dabei handelt es sich um eine vorläufige, keine ausschließende Festlegung - die Kommission wird offen für neue Ansätze sein, die sich aus der Beratung oder aus aktuellen Entwicklungen ergeben. Die Verständigung auf einen Themenkatalog präjudiziert also keinesfalls das Beratungsergebnis.

Schon heute ist absehbar, daß viele der zu behandelnden Fragen parteipolitisch heftig umstritten sein werden, so daß es unter Umständen nicht immer gelingen wird, einzelne Ansätze und Therapievorschläge konsensual zu bewerten. Andere Ansätze werden vermutlich aufgrund fehlender Überzeugungskraft ausscheiden, wieder andere vielleicht unstreitig verfolgt und vertreten. Da die Kommission erst am Anfang ihrer Arbeit steht, lassen sich hierzu im einzelnen noch keine Aussagen machen.

Ich glaube aber trotz aller gebotenen Vorsicht in diesem frühen Beratungsstadium absehen zu können, daß die Ansätze „Lohnsteigerungen und Verteilungsspielräume“ und „Negative Einkommenssteuer/Kombilohn“ in die Beratungen über Handlungsoptionen Eingang finden werden.

Der eine Ansatz ist ein neoliberaler Ansatz. Prof. Ulrich van Suntum hat auf der Grundlage einer von ihm im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung in Gütersloh durchgeführten wissenschaftlichen und international angelegten Studie die These aufgestellt, daß die Verteilungsspielräume in Deutschland in den letzten Jahren überfordert worden seien. Die Arbeitsmarktsituation und die Arbeitslosigkeit in Deutschland sind demnach nicht konjunkturbedingt, sondern in erster Linie auf die überforderten Verteilungsspielräume, sowohl was die Bezahlung/Vergütung von Arbeitnehmern als auch was die „öffentlichen Hände“ betrifft, zurückzuführen. Daraus wird gefolgert, daß in unterschiedlichen Sektoren neue Arbeitsplätze entstehen, wenn es gelingt, das Gefüge wieder in ein Gleichgewicht zu bringen. Die Voraussetzung dafür wird darin gesehen, daß der entstehende Produktivitätszuwachs nicht für öffentliche Ausgaben und für Löhne oder Gehälter eingesetzt wird, sondern für die Schaffung von Arbeitsplätzen. Mit diesem Ansatz, der allerdings noch einige zusätzliche, die Argumentation unterstützende Komponenten enthält, und insbesondere seiner Tragfähigkeit wird sich die Kommission nach meiner Auffassung auseinandersetzen müssen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ein zweiter Ansatz ist sozusagen interventionistischer Natur. Der Ansatz befaßt sich mit der Frage der in der unteren Lohnskala angesiedelten einfachen Dienstleistungen. Hier wird die Kommission der Frage nachgehen müssen, welche Maßnahmen oder Rahmenbedingungen erforderlich sind, um für diese Tätigkeitsfelder ausreichend Arbeitskräfte zu gewinnen bzw. solche Tätigkeiten bezahlbar zu machen. Die Tatsache, daß diese schlecht bezahlten Tätigkeiten auf kaum ein Angebot an Arbeitskräften trifft, läßt sich meiner Meinung nach mit der Sozialhilferegelung in Deutschland erklären, da die Bereitschaft der Menschen, für eine Vergütung auf Sozialhilfeniveau zu arbeiten, eher gering ist. Das Interesse an Arbeit wächst allerdings, wenn die Sozialhilfe deutlich überschritten werden kann. Das in diesem Sektor Arbeitsplatzpotential steckt, zeigen die Erfahrungen der letzten Jahre in den USA, wo Arbeitsplätze in zweistelliger Millionenhöhe entstanden sind. Dabei muß man allerdings auch sehen, daß die Arbeitsplätze dort teilweise zu Hungerlöhnen unter dem Existenzminimum entlohnt werden, wobei die davon betroffenen USA-Bürger nur überleben können, wenn sie über mehrere Jobs verfügen oder mit dem Einkommen in einen Familienverband eingebunden sind.

Ich bin überzeugt, daß die Kommission der Frage nachgehen wird, inwieweit eine Kombination von privatem Zuverdienst und öffentlichen Lohnersatzleistungen sinnvoll ist und gerade in dem Bereich der einfachen Dienstleistungen zu Entlastungen auf Angebots- und Nachfrageseite führt. Unter den gegenwärtigen Regelungen der Anrechnung von Einkommen auf die Sozialhilfe ist kaum jemand bereit, bei einer Sozialhilfe von 1000,-- DM z.B. Gartenarbeiten für ein Entgelt in gleicher Höhe zu übernehmen, da kein zusätzliches Einkommen aus dem Verrichten der Arbeit verbleibt. Wenn es durch ein anderes Anrechnungsverfahren gelänge, den Menschen bei Übernahme einer solchen Arbeit einen Teil der Sozialhilfe zu belassen, z.B. 500,-- DM (die Zahlen sind variabel), würde das einerseits zu einer Entlastung des Staates führen, da die als Unterstützung gezahlte Summe reduziert würde, und andererseits Menschen mit einem Arbeitsplatz versorgen und gleichzeitig mit einem höheren Einkommen ausstatten. Diese, nach meiner Meinung faszinierende Idee wird unter dem etwas irreführenden Oberbegriff „Negativsteuer" seit längerem in Deutschland diskutiert und wurde unter Zugrundelegung unterschiedlicher Variationen und Modelle (z.B. Lohnkostenzuschüsse, Kombilohn) durchgerechnet.

Unsere Gesellschaft ist einerseits durch ein überaus produktives System der Gütererzeugung und auch der Erzeugung von Dienstleistungen gekennzeichnet, andererseits aber auch durch einen beklagenswerten Mangel an sozialen und haushaltsbezogenen Dienstleistungen. Besonders deutlich wird dies in den sozialen Betreuungssystemen der Kirchen, der Arbeiterwohlfahrt und anderer Träger, die viele ihrer Angebote nur mit Hilfe von Zivildienstleistenden aufrechterhalten können. Kommt es eines Tages in Deutschland zu einer Berufs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

armee, was nach meiner Meinung unausweichlich ist, kann auf die billigen Arbeitskräfte der Zivildienstleistenden nicht mehr zurückgegriffen werden. Die Aufgaben blieben jedoch erhalten, so daß diese Tätigkeiten durch andere ausgeführt werden müßten, bei allerdings entsprechender Entlohnung.

Auch im privaten Bereich steckt ein großes Potential an Arbeitsplätzen, die heute beklagenswerterweise fast ausschließlich durch Schwarzarbeit bedient werden. Zusätzliche Arbeitsplätze für einfache Tätigkeiten könnten aber auch im öffentlichen Sektor geschaffen werden, z.B. durch eine zusätzliche Kraft in öffentlichen Verkehrsmitteln, die Hilfestellung beim Aus- und Einsteigen geben, Fahrplanauskünfte erteilen und als Ansprechperson für unterschiedlichste Fragen dienen könnten. Der für solche Tätigkeiten zu zahlende Tariflohn mit Lohnnebenkosten ist allerdings nicht finanzierbar. Eine Kombination aus Arbeitsentgelt und anderen Bezügen könnte u.U. zur Schaffung solcher Arbeitsplätze beitragen.

Solche Überlegungen setzen jedoch voraus, daß zwei Barrieren überwunden werden: erstens müßten für derartige Tätigkeiten untertarifliche Bezahlungen möglich sein, zweitens müßte die untertarifliche Bezahlung mit öffentlich-rechtlichen Lohnersatzleistungen, z.B. Sozialhilfe, Arbeitslosenhilfe, Arbeitslosengeld oder dergleichen, kombinierbar sein. Ich persönlich halte diesen Ansatz für wichtig, kann allerdings noch keine Aussagen zu einer möglichen Bewertung durch die Kommission treffen.

Die beiden von mir angesprochenen Themen sind Bestandteil einer Zusammenstellung von Beratungsschwerpunkten, auf die sich die Kommissionsmitglieder verständigt haben:

- Klärung des Zusammenhangs zwischen Lohnsteigerung und der Zahl von Arbeitsplätzen unter Einbeziehung von Gewinnbeteiligung und Investivlohn;
- Dienstleistungen und Fragen des öffentlich-geförderten zweiten Arbeitsmarktes (unter Berücksichtigung von Modellen der Lohnsubventionierung);
- Beschäftigungseffekte durch Flexibilisierung und/oder Verkürzung der Arbeitszeit.
- Privatisierung und Deregulierung als Strategie zur Schaffung von Arbeitsplätzen (unter besonderer Beachtung internationaler Erfahrungen, insbesondere in den USA);
- Chancen und arbeitsmarktpolitische Auswirkungen einer Innovationsoffensive - sowohl im Hinblick auf Produkt- als auch auf Prozeßinnovationen;
- Schaffung von Arbeitsplätzen durch eine Gründungsoffensive für kleinere und mittlere Unternehmen;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Aus- und Weiterbildung als Voraussetzung des technologischen und sektoralen Wandels (unter Berücksichtigung internationaler Erfahrungen);
- Arbeits- und Erwerbsperspektiven von Frauen in NRW.

Die vorläufige Festlegung auf diese Themen soll allerdings andere Fragestellungen, die sich im Beratungsverlauf ergeben können, nicht ausschließen. Die Festlegung der Schwerpunkte soll vielmehr helfen, die Beratungen zu strukturieren und eine differenzierte Auseinandersetzung mit verschiedenen Erklärungsansätzen zu unterstützen.

Die Arbeit der Enquête-Kommission „Zukunft der Erwerbsarbeit" steht noch am Anfang, so[2] daß die von mir vorgetragenen Gedanken auch noch vage bleiben mußten. Aussagen über die zukünftige Arbeit und die daraus abzuleitenden Schlußfolgerungen, die in die Formulierung von Handlungsempfehlungen einfließen werden, sind deshalb noch nicht möglich und verfrüht.

2 Ein erster Zwischenbericht der Enquête-Kommission I ist am 4.6.1998 vorgelegt worden. Vgl. Landtag NRW, Drucksache S. 12/3121 vom 4.6.1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vollbeschäftigungspolitik heute

Von Herbert Ehrenberg

„Vollbeschäftigungspolitik heute" findet nicht statt. Zwar ist das Stabilitäts- und Wachstumsgesetz vom 8. Juni 1967, das in seinem § 1 vorschreibt, daß Bund und Länder ihre „wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen" so zu treffen haben, „daß sie im Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung gleichzeitig zur Stabilität des Preisniveaus, zu einem hohen Beschäftigungsstand und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht bei stetigem und angemessenem Wirtschaftswachstum beitragen" noch in Kraft - doch dieser gesetzliche Auftrag wird seit anderthalb Jahrzehnten von Politik und (ökonomischer) Wissenschaft weitgehend ignoriert.

Nach dem erstmaligen Überschreiten der Zweimilliongrenze bei der Zahl der registrierten Arbeitslosen im Jahre 1983 hat in Deutschland ein gründlicher Gewöhnungsprozeß an anhaltende Massenarbeitslosigkeit stattgefunden; Arbeitsmarktdaten wie 1970 zum Beispiel, als bei einer Arbeitslosenquote von 0,7 Prozent 795 000 offene Stellen auf 149 000 Arbeitslose warteten, klingen wie Märchen aus grauer Vorzeit und werden kaum geglaubt. Doch von 1959 bis 1974 lagen die Arbeitslosenquoten in jedem Jahr *unter* drei Prozent, in neun Jahren während dieses Zeitraums *unter einem Prozent.*

In Deutschland waren 1995 bei einer Bevölkerung von 81,6 Millionen 34,9 Millionen erwerbstätig, davon 31,2 Millionen abhängig Beschäftigte. Die Arbeitslosenquote betrug 10,4 Prozent, das sind 3,6 Millionen registrierte Arbeitslose mit weiter steigender Tendenz. Im August 1996 lag die Zahl der Arbeitslosen um 324 000 über dem gleichen Vorjahresmonat. Berücksichtigt man zusätzlich die in beitragsfinanzierten Arbeitsbeschaffungs- und Qualifizierungsmaßnahmen tätigen und die aufgrund der schlechten Beschäftigungslage zu einem sehr frühen Zeitpunkt in den Vorruhestand gekommenen Menschen, so gibt es im Sommer 1996 im vereinigten Deutschland eine Arbeitsplatzlücke von sechseinhalb Millionen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

I. Wirtschaftspolitische Ignoranz und falsche Rezepte verhindern den notwendigen politischen Kurswechsel

Individuelle und politische Resignation vor der Dauerlast Massenarbeitslosigkeit breitet sich aus, falsche Rezepte und unrichtige Darstellungen der Fakten, wie sie seit Jahren durch die Standortdebatte in der Öffentlichkeit angeboten werden, verstärken die Gefühle der Hoffnungslosigkeit. Anhaltende Massenarbeitslosigkeit wird wie ein Schicksalsschlag hingenommen. Aber hohe Arbeitslosigkeit „ist weder naturgegeben noch irreparabel" [1], sie ist vor allem das Ergebnis falscher Politik. Die immer dringlicher werdende Neuorientierung der Wirtschafts-, Finanz-, Geld- und Sozialpolitik wird durch die seit Jahren in der Öffentlichkeit verfestigten Vorurteile - untermauert durch falsche Darstellungen der ökonomischen und sozialen Fakten - so erschwert, daß inzwischen auch die wenigen Politiker, die es ökonomisch besser wissen, sich entweder nicht trauen oder sich schon in den Gremien der eigenen Partei nicht durchsetzen können.

Wer bis zur Jahrtausendwende erfolgreich die Beschäftigungslage verbessern will - und dieses ehrgeizig klingende Ziel wäre erreichbar - muß damit beginnen, mindestens fünf der die öffentliche Diskussion beherrschenden Vorurteile auszuräumen.

1. *„Die Deutschen leben über ihren Verhältnissen"* ist zu einer täglich wiederholten Floskel geworden, die inzwischen jeder (nicht für sich, aber für seine Nachbarn) glaubt. Die wachsende Staatsverschuldung, steigende Ansprüche und mangelnde Leistungsbereitschaft werden in vielen Variationen als „Beweis" angeführt.

Die Veröffentlichungen der Deutschen Bundesbank über die „Entwicklung der öffentlichen Verschuldung" und „Ersparnis, Geldvermögensbildung und Kreditaufnahme privater Haushalte"[2] und die Fakten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bestätigen diese Vorwürfe nicht: 1995 betrug die Nettokreditaufnahme aller öffentlichen Haushalte (einschl. Erblastentilgungsfonds, ERP-Sondervermögen, Bundeseisenbahnvermögen etc.) 98,1 Milliarden DM, die private Ersparnis lag bei 276,5 Milliarden. Der Gesamtschuldenstand lag Ende 1995 bei zwei Billionen DM, das Private Geldvermögen stieg 1995 auf das Volumen von 4,7 Billionen. Für deutsche Verhältnisse hohe Zahlen - aber eine Überforderung?

---

1 Lutz Hoffmann, „Vollbeschäftigung - vordringliche Aufgabe der Wirtschaftspolitik" in „Vollbeschäftigung - Chance oder Illusion" hrsg. von Josef Siegers, Köln 1994.

2 Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Mai 1996, S. 37 - 44, September, S. 58.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit führt aber zu einer unglaublichen Ressourcenverschwendung: Mehr als zehn Prozent des Produktionspotentials werden nicht genutzt, die Existenz eines Sechstels der Erwerbstätigen wird aus Beiträgen der Beschäftigten (und ihrer Arbeitgeber) gesichert, mit entsprechenden Kaufkrafteinbußen bei den Arbeitnehmern.

Wir leben nicht - wie ständig in Bonn, Frankfurt und Köln beklagt wird - über unseren Verhältnissen, sondern *unter* unseren Möglichkeiten. Bei besserer Organisation und auf Wachstums- und Beschäftigungssteigerung ausgerichteten Finanzierungskonzepten könnte das Bruttosozialprodukt um 200 bis 300 Milliarden *höher* sein mit entsprechender Verbesserung der öffentlichen Finanzen.

2. Zu hohe Löhne und Lohnnebenkosten und die ständig steigende Abgabenlast der Unternehmen gefährden die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft - diese jahrelang verbreiteten Behauptungen der Spitzenverbände der Wirtschaft fanden im September 1993 ihr offizielles Dokument in dem „Bericht der Bundesregierung zur Zukunftssicherung des Standortes Deutschland".

In diesem Bericht wurde festgestellt, daß

- „durch den Anstieg der Ansprüche an Staat und Wirtschaft" die „Leistungsfähigkeit der Wirtschaft" in „einem gefährlichen Verteilungsstreit" zunehmend „überfordert wurde",
- die Deutschen sich „äußerst kurze Arbeits- und Maschinenlaufzeiten" leisten,
- dabei aber „hohe Löhne" gezahlt werden.

Dem Standortbericht der Bundesregierung folgte das Standortsicherungsgesetz, mit dem ab 1. Januar 1994 die Körperschaftssteuer von 50 auf 45 Prozent gesenkt wurde, der Spitzensteuersatz für gewerbliche Einkommen von 53 auf 47 Prozent. Gleichzeitig trat ein „Sparpaket" mit einem Volumen von 21 Milliarden DM in Kraft, drei Viertel davon Kürzungen sozialer Leistungen bei den niedrigsten Einkommensgruppen.

Ziel dieser Operation war die Verbesserung der Beschäftigungslage über eine von den Senkungen der Unternehmenssteuern erwartete Belebung der Investitionstätigkeit. Bilanz der Entwicklung in den Jahren 1994/95:

Bei einem nominalen Wachstum des Bruttosozialprodukts von neun Prozent, stiegen die Steuereinnahmen der Gebietskörperschaften um 8,7 Prozent, mit sehr unterschiedlicher Entwicklung bei den einzelnen Steuerarten:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Die Summe aus veranlagter Einkommens-, Körperschafts-, Kapitalertrags-, Gewerbe- und Vermögenssteuer lag 1995 um 21,1 Milliarden DM unter dem Aufkommen von 1993,
- das Lohnsteueraufkommen war 24,7 Milliarden und
- das Volumen der Umsatzsteuern 18,3 Milliarden höher.

Parallel dazu stiegen

- die Nettoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen um 28,9,
- die Nettolohn- und Gehaltssumme sank um 0,2 Prozent.

Aber die massive Steuerbegünstigung der Unternehmen und der extrem hohe Anstieg der Nettoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen führte nicht zu dem versprochenen Wachstum. Die Zuwachsrate der Anlageinvestitionen erreichte nur ein Viertel der Höhe der Einkommenssteigerungen bei Unternehmen und Vermögensbesitzern und die Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer ging um 455 000 zurück.

Die Arbeitslosenzahl stieg auf 3 612 00, 193 000 mehr als im Krisenjahr 1993; rund eine halbe Millionen gingen wegen Arbeitslosigkeit in den vorzeitigen Ruhestand.

Nun gibt es gegen so kurzfristige Vergleiche viele systematische Einwendungen, aber auch bei langfristiger Betrachtung widerlegt die Steuerstatistik die Behauptung von der ständig steigenden Belastung, unter der vor allem die Wirtschaft leide.

Im Jahre 1979 lag die Steuerquote bei 24,6 Prozent, 1995 waren es 23,6; aber in diesem Zeitraum stiegen

- der Anteil der Umsatzsteuern am Bruttosozialprodukt von 6,0 auf 6,8 und
- der Lohnsteueranteil von 7,0 auf 8,8 Prozent, während
- der Anteil der fünf vorwiegend den Unternehmen und Vermögensbesitzern

zuzurechnenden Steuern von 7,0 auf 3,4 Prozent zurückging.

Entsprechend stieg der Anteil

- der Nettoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen am Bruttosozialprodukt von 16,1 auf 19,2 Prozent, aber
- der Anteil der Nettolohn- und Gehaltssumme ging von 33,9 auf 28,3 Prozent zurück.

Vor dem Hintergrund dieser Fakten erweist sich der Standortbericht der Bundesregierung als Teil der Propagandamaschine des Bundesverbandes der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Deutschen Industrie (BDI), mit der den Deutschen zusätzlich eingeredet wurde, daß sie die höchsten Steuern in Europa zahlen.

Aus dem „Finanzbericht 1997" der Bundesregierung aber geht hervor, daß nur Portugal und Spanien in der Europäischen Union eine niedrigere Steuerquote haben als das vereinigte Deutschland.

3. *Der Standort Deutschland ist nicht mehr wettbewerbsfähig* wird permanent von den Spitzenverbänden der Wirtschaft, aber auch von der Bundesregierung und Bundesbank behauptet. Empirische Belege dafür gibt es nicht. Analysen der Bilanzen einzelner Großunternehmen und die Außenhandelsstatistik zeigen das Gegenteil.

Das Volkswagenwerk hat im Krisenjahr 1993 seine höchsten Verluste nicht an den deutschen Hochlohnstandorten gemacht, sondern zu den billigen spanischen und noch niedrigeren mexikanischen und tschechischen Löhnen. Bei der Daimler-Benz-Aerospace wurden 1993/94 bei der Deutschen Airbus noch Gewinne gemacht, aber in jedem dieser Jahre an den Standorten Amsterdam und Paris zusammen mehr als eine halbe Milliarde Verlust. Und dort lagen auch (neben AEG) die Hauptverlustquellen des Sechs-Milliarden-Negativ-Ergebnisses 1995. Und auch aus der Bilanz der Siemens AG, die selbst im Krisenjahr 1993 einen Jahresüberschuß von 1,98 Milliarden ausweist, finden sich aus den britischen, spanischen und französischen Standorten Verluste von rund 400 Millionen, 265,5 Millionen am Standort New York und auch in Yokohama 23 Millionen.

Die Außenhandelsstatistik zeigt generell: Der deutschen Wirtschaft mangelt es nicht an internationaler Wettbewerbsfähigkeit, sie erzielte 1995 einen Exportüberschuß von 91,1 Milliarden DM, 19,4 Milliarden mehr als im Vorjahr. Bis auf Norwegen und Japan gab es gegenüber allen Industriestaaten Überschüsse im Außenhandel, auch mit den (konkurrenzstarken) südostasiatischen Schwellenländern wurde ein Überschuß von 6,6 Milliarden erzielt.

Und auch die mittel- und osteuropäischen Reformstaaten konnten trotz ihrer extrem niedrigen Löhne ihre Exportsituation nur begrenzt verbessern. Nach 2,8 Milliarden 1994 erzielte die deutsche Wirtschaft 1995 immer noch einen Ausfuhrüberschuß von 1,9 Milliarden DM.

Die gute internationale Wettbewerbsfähigkeit der (west)deutschen Wirtschaft ist durch internationale Kosten- und Belastungsvergleiche des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) wiederholt bestätigt worden. In der Standortdebatte wurden diese Analysen weitgehend ignoriert. Im Mai 1996 hat jetzt das ifo-Institut ein im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums erarbeitetes Gutachten vorgelegt, mit Vergleichen zwischen Westdeutschland,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Frankreich, Großbritannien, USA und Japan. Fazit der detaillierten Untersuchung der Lohnkosten: „Die Daten verdeutlichen, daß westdeutsche Lohnstückkosten im internationalen Vergleich weder übermäßig hoch sind, noch daß sie seit 1980 überdurchschnittlich stark gestiegen sind". Weiter heißt es: „Absolut gesehen sind Deutschlands Lohnstückkosten am niedrigsten, den höchsten Wert hat Japan. Bei der Veränderung seit 1980 schneidet Deutschland gemeinsam mit Frankreich am besten ab, die schlechtesten Werte erreichen mit dem Vereinigten Königreich und den USA zwei Länder die üblicherweise als wenig lohnkostenintensiv klassifiziert werden."

Die deutsche Wirtschaft leidet an zu schwacher Binnennachfrage: Die Einzelhandelsumsätze sind seit 1992 rückläufig, die Aufträge gehen im Bauhauptgewerbe seit März, im verarbeitenden Gewerbe seit September 1995 zurück. Die Anlageinvestitionen lagen im ersten Halbjahr 1996 4,2 Prozent (14,5 Milliarden) unter dem Niveau des ersten Halbjahres 1995.

Bei dieser schwachen Auftragslage können Kürzungen öffentlicher Leistungen nur zur Verschärfung der Beschäftigungslage führen, die Wirtschaft braucht eine kräftige Nachfragestimulierung.

4. „Die Linke klagt die Massenarbeitslosigkeit an; aber ihr altes Rezept, *der nationale Keynesianismus, greift nicht mehr"*, schrieb Peter Glotz[3] Ende 1987 und gab damit treffend den von ökonomischer Unkenntnis triefenden Zeitgeist der achtziger Jahre wider. Die von der Chicagoer Schule Anfang der achtziger Jahre nach Europa überschwappende „konservative Konterrevolution in der Wirtschaftspolitik"[4] wurde von den Konservativen in Großbritannien und der Bundesrepublik eilfertig übernommen und machte die „progressive Linke" ratlos. Antizyklische Finanzpolitik nach den nie widerlegten Grundregeln von John Maynard Keynes wurde allseitig diskreditiert - aber kann man ein Instrumentarium für funktionsunfähig erklären, das seit Jahren nicht mehr angewendet wurde?

In der Bundesrepublik wurde eine antizyklische Wirtschafts- und Finanzpolitik zum letzten Mal zwischen 1977 und 1979 praktiziert - und das mit großem Erfolg[5]: Die Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer erhöhte sich in den Jahren 1978/79/80 um 1,2 Millionen.

---

3 Der Spiegel, Nr. 51/87.

4 James Tobin, „Die konservative Konterrevolution in der Wirtschaftspolitik" in „Der Österreichische Weg aus der Weltwirtschaftskrise", Verlag der SPÖ, Wien.

5 Fritz W. Scharpf hat die Wirtschaftspolitik 1977-79 als „brillanter, seitdem nicht wiederholter Erfolg" dargestellt, vgl. „Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa", Frankfurt/New York 1987, S. 185.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

In Österreich gelang es mit dem „Austro-Keynesianismus", den Bundeskanzler Vranitzky als wirtschafts-, finanz- und sozialpolitische Kombination aus

- variablem Nachfragemanagement,
- Hartwährungspolitik und
- solidarischer Einkommenspolitik

charakterisiert hat,[6] während der gesamten achtziger Jahre und noch bis 1994, die Arbeitslosenquoten nicht über eine vier vor dem Komma steigen zu lassen, in der Bundesrepublik wurden acht bis neun Prozent zur Regel.

Auch in der globalisierten Welt der neunziger Jahre wäre eine nach den Keynesschen Regeln praktizierte antizyklische Politik möglich, aber europäische Ansätze dazu wie in dem „Weißbuch" von Jacques Delors werden von der Bundesregierung blockiert, statt sie zu übernehmen und zu ergänzen. Doch auch in den ökonomischen Wissenschaften muß die alte Wahrheit: „Produktion und Beschäftigung werden in einer Industriegesellschaft fast vollständig durch die Nachfrage bestimmt"[7] erst wieder entdeckt werden.

5. *Der Sozialstaat ist zu teuer geworden* und muß darum besser abgebaut werden, ist dank der Standortdebatte zur weit verbreiteten öffentlichen Meinung geworden. Wie bei der ständig beklagten zu hohen Steuerbelastung wird auch hier viel behauptet und wenig bewiesen - Fakten zur Kenntnis zu nehmen entspricht nicht dem Zeitgeist. Doch demokratische Politik sollte sich nach den sozialen und ökonomischen Fakten ausrichten, nicht nach der Stimmung artikulationsfähiger Minderheiten.

Die Sozialstatistik[8] zeigt: Die Sozialleistungsquote betrug 1979 32,1, im Jahre 1981 33,5 und 1994 (die 95er Zahlen liegen noch nicht vor, dürften aber die seit 1992 leicht sinkende Tendenz fortsetzen) 33,3 Prozent. 0,2 Prozentpunkte weniger als 1981 bei einer Arbeitslosenzahl von 3,7 Millionen gegenüber 1,3 Millionen 1981 und einer von zwei auf fünf Millionen gestiegenen Zahl der Sozialhilfeempfänger zeigen einen drastischen Leistungsabbau seit 1982, der aber weder zu der erwarteten Verbesserung der Beschäftigungslage noch zur Konsolidierung der öffentlichen Haushalte geführt hat. Im Gegenteil: In der

---

6 Vgl. Herbert Ehrenberg, „Mehr Arbeitsplätze ohne Lohnverzicht", Stuttgart 1988, S. 16.

7 Alois Oberhauser, „Geknebelte Beschäftigungspolitik - eine Folge der Maastricht-Kriterien", in „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung", Heft 2/96, S. 228.

8 „Statistisches Jahrbuch", hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Juli 1996, Tabellen 7.2, 2.10 und 8.16.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

anhaltenden Beschäftigungskrise liegt die Hauptursache für die zunehmenden finanziellen Engpässe beim Bund, Ländern und Kommunen sowie in den Haushalten der Sozialversicherungsträger. Jeder Arbeitslose mehr ist ein Beitrags- und Steuerzahler weniger - auch mit noch härteren Leistungskürzungen sind die dadurch entstehenden Einnahmeausfälle nicht auszugleichen. Die Rückwirkungen der Leistungskürzungen auf die Nachfrage haben negative Multiplikatoreffekte, es kommt zu einem negativen Schuldenparadox.[9]

Die Jahre seit dem Standortsicherungsgesetz belegen die theoretischen Ableitungen: Von einer Steuerschätzung zur andern bleiben die öffentlichen Einnahmen zurück, entsprechend folgt ein Sparprogramm dem andern. „Der Staat schafft die Löcher selbst, in die er mit seiner Finanzpolitik hineinfällt".[10]

Mehrausgaben und Mindereinnahmen saldiert, verursacht die gegenwärtige Arbeitslosigkeit Kosten von 140 Milliarden DM. Auch wenn man die Beschäftigungsprobleme Ostdeutschlands als vereinigungsbedingten Sonderfall betrachtet (die ökonomischen Fehlentscheidungen des Einigungsvertrages als „Schicksal" hingenommen) - allein in Westdeutschland gab es 1995 1,8 Millionen Arbeitslose mehr als 1979, das ist eine Belastung der öffentlichen Finanzen (einschl. Sozialversicherungsträger) um 60 Milliarden DM. Bei unverändertem Leistungsstand wäre die Sozialleistungsquote um etwa zwei Punkte niedriger, wenn das Arbeitslosenniveau in den alten Bundesländern auf dem Stand von 1979 wäre.

Fazit: Nicht der Sozialstaat ist zu teuer, sondern die Arbeitslosigkeit!

Diese Erkenntnis durchzusetzen und die fünf auf Faktenignoranz (und egoistischen Verteilungszielen zugunsten der oberen Einkommen) basierenden Vorurteile abzubauen, ist die große Aufgabe der nächsten Monate. Politik und Wissenschaft sind hier gefragt - die Aufklärung der Handelnden bzw. Nichthandelnden muß von den ökonomischen Lehrstühlen und Instituten ausgehen. Klappt dies nicht, dreht sich die Spirale aus Leistungskürzungen und Beschäftigungsverlusten weiter nach unten.

Für die Belastung der Unternehmen gilt die bessere Position 1995 gegenüber 1979 auch dann, wenn man die gesamte Abgabenquote betrachtet. Der Anteil der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung ist zwar von 7,0 auf 8,1 Prozent gestiegen, aber Steuern und Beiträge zusammengerechnet verminderte

---

9 Vgl. Alois Oberhauser, „Das Schuldenparadox" in „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik", Band 200, 1985, S. 333 ff.

10 Alois Oberhauser, „Geknebelte Beschäftigungspolitik - eine Folge der Maastricht-Kriterien", in „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung", Heft 2/96, S. 228.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sich die Abgabenquote von 14,0 auf 11,5 Prozent; die Abgabenquote der Arbeitnehmer aber stieg von 13,1 auf 15,9 Prozent.

Und im europäischen Vergleich kommen zu Portugal und Spanien noch Großbritannien und Irland mit einer niedrigeren Abgabenquote hinzu, in allen anderen EU-Staaten war die Abgabenquote höher als in Deutschland. (Finanzbericht 1997).

II. Radikale Korrektur der Finanz-, Wirtschafts- und Geldpolitik notwendig

Die Weltwirtschaftsgeschichte kennt kein Beispiel dafür, daß es mit der Devise „den Gürtel enger zu schnallen" gelungen wäre, eine Wirtschaftskrise erfolgreich zu bekämpfen. Nur nach vorn, durch Erschließung neuer Märkte, innovative Produkte und zügige Durchführung großer Infrastruktur- und Umweltprojekte, läßt sich die Krise überwinden; Nachfrageminderungen verschärfen die Lage.

Diese ökonomische Binsenweisheit schließt Einsparungen und auch Haushaltskürzungen nicht aus, aber sie müssen dort erfolgen, wo die Sparquote hoch genug ist, um wenigstens teilweise einen Nachfrageausgleich erwarten zu können. Und die Einsparungen dürfen bei schwacher Konjunktur nicht zur Konsolidierung des Haushaltes verwendet, sondern müssen investiv und beschäftigungswirksam ausgegeben werden. Nur wenn es durch eine erfolgreiche Wachstums- und Beschäftigungspolitik gelingt, zunehmend mehr aus Arbeitslosengeld-Empfängern wieder Beitrags- und Steuerzahler zu machen, kann mittel- bis langfristig auch die Haushaltskonsolidierung gelingen.

Die Weltwirtschaftskrise zu Beginn der dreißiger Jahre ist in den Vereinigten Staaten von Amerika durch den sozialpolitisch orientieren „New Deal", in europäischen Staaten durch massive Ausweitung der Rüstungsproduktion überwunden worden. Der zweite Aspekt ist in Europa - hoffentlich - endgültig von der Tagesordnung, aber eine „soziale und ökologische Aufrüstung" tut dringend not - und dies besonders im vereinigten Deutschland.

Die Ex-DDR hat eine marode Infrastruktur, überalterte Industrieanlagen auf vergifteten Böden, verseuchte Gewässer und eine die Belastung in den alten Bundesländern noch übertreffende Luftverschmutzung hinterlassen, private und öffentliche Gebäude sind in hohem Maße sanierungsbedürftig.

Zwar ist hier seit dem Einigungsvertrag viel geschehen, doch der riesige Nachholbedarf ist noch längst nicht erfüllt:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Für das Gesunden der Umwelt erforderliche Kläranlagen kommen aus kommunalem Finanzmangel nur langsam voran,
- Stadt- und Wohnungssanierungen werden überall geplant und wegen Finanzierungsschwierigkeiten in der Durchführung gestreckt,
- und eine Vielzahl kommunaler Projekte kann lediglich (unzureichend und mühsam) über Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen aufrecht erhalten werden.

Diese Beispiele lassen sich leicht durch nützliche, die Infrastruktur und Umwelt verbessernde Projekte in Ost- und Westdeutschland ergänzen:

- Der Wagenpark der Deutschen Bahn muß weiter modernisiert, das Streckennetz ausgebaut und die Logistik verbessert werden,
- in fast allen Großstädten tickt die Zeitbombe durchrostender Kanalnetze mit allen Folgen für die Wasserversorgung,
- überall sind umfangreiche Investitionen zu besserer Abfallbeseitigung und -verwertung notwendig und
- im vereinigten Deutschland fehlen zwei bis drei Millionen Wohnungen.

Hier sind nur Projekte genannt, die in den nächsten Jahren durchgeführt werden müssen, wenn die Umweltbelastung wirksam vermindert und das Entstehen von Slums verhindert werden soll. Mit beschleunigter Erfüllung dieser Aufgaben würden nicht nur Umwelt- und Lebensqualität, sondern auch die Beschäftigungslage spürbar verbessert.

Ein so breit angelegtes *Bund-Länder-Programm* würde nicht ein „konjunkturelles Strohfeuer" entfachen, sondern über die Verbesserung der Infrastruktur auch die gewerbliche Wirtschaft stärken und zu mehr Beschäftigung führen, weil öffentliche Investitionen unmittelbar zum Anstieg der Aufträge im Maschinenbau, in der Elektronik und Meßtechnik, bei den Nutzfahrzeugen und in der Bauwirtschaft führen.

Schwierigkeiten bereitet bei der desolaten Ausgangslage der Staatsfinanzen die Finanzierung des mittelfristig auf 100 bis 150 Milliarden DM anzulegenden Infrastrukturprogramms.

III. Neue Finanzierungskonzepte und beschäftigungswirksame Reform der Abgabenstruktur

1. Wachstumsorientierte Bundesbankpolitik

Zwar ist der Kapitalmarkt ergiebiger als oft behauptet wird, doch unüberwindlich scheint für Länder und Kommunen ein weiterer Anstieg der Zinsbela-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stung. Hier müssen neue, konjunkturverträgliche Finanzierungsmöglichkeiten gesucht werden. Die Bundesbank könnte dabei in doppelter Weise helfen:

- Erstens durch eine weitere Senkung der Leitzinsen. Der damit ausgelöste Druck auf die Zinssätze für Festgeld würde Verlagerungen zu langfristigen Anlagen auslösen und wäre ein deutliches Signal gegen weitere die Exportindustrie belastende DM-Aufwertungen. Ein Realzins von 4 Prozent ist bei dieser schwachen Wirtschaftslage viel zu hoch. In den wachstumstarken sechziger Jahren mit Arbeitslosenquoten unter einem Prozent lag der Realzins unter drei Prozent.
- Zweitens durch eine schrittweise Mobilisierung ihrer Goldreserven und deren Verwendung zur Finanzierung bzw. Zinsbefreiung beschäftigungswirksamer Infrastrukturinvestitionen.

Seit ihrer Gründung weist die Deutsche Bundesbank in ihrer Bilanz einen Goldbestand von 13,7 Milliarden DM aus. (Zusätzlich 3,3 Milliarden, die auf den Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit übertragen sind).

Der Tageswert dieser nutz- und zinslos im Keller der Bundesbank bewachten Goldreserven liegt heute bei mehr als 50 Milliarden.

Durch eine schrittweise Veräußerung dieser Reserven ließen sich Finanzierungsmittel von rund 10 Milliarden DM jährlich für ein mittelfristig angelegtes Investitionsprogramm gewinnen.

Ihr Einsatz wäre durch die mit steigender Beschäftigung sich verbessernde Einnahmesituation - 100.000 Arbeitslose weniger entlasten die öffentlichen Kassen (einschl. Sozialversicherungsträger) um mehr als 3 ½ Milliarden DM - stabilitätspolitisch bedeutsam und währungspolitisch unschädlich.

Ein schrittweiser Verkauf der Goldbestände der Bundesbank wäre außerdem ein Klasse-Beispiel für Privatisierungen öffentlicher Vermögen am richtigen Ort.

Mit einer schrittweisen Auflösung ihrer Goldreserven für eine teilweise zinslastenfreie Finanzierung des Aufschwungs Ost könnte die Bundesbank endlich über ihre traditionelle Bremserrolle hinaus auch dem Beschäftigungsziel des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes gerecht werden.

Können Reserven im vereinigten Deutschland sinnvoller eingesetzt werden? Und dieser Einsatz wäre wachstums- und stabilitätsgerechter als alle Abgabenerhöhungen und/oder Leistungskürzungen!

Die DM bezieht weder ihren Außen- noch ihren Binnenwert aus Goldreserven, und niemand auf der ganzen Welt denkt an eine Rückkehr zum Goldstan-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dard der Währungsordnungen vergangener Zeiten. Als denkbare Reserven für künftige Importbezahlungen werden die Goldbestände nicht gebraucht. Die Bundesbank verfügte Ende Juli 1996 ohne den Goldbestand über Währungsreserven von 105,5 Milliarden DM, mehr als die meisten unserer Handelspartner.

Auch die vom Bundesfinanzminister und der Bundesbank geäußerten Befürchtungen, daß das Vertrauen in die DM und damit ihr Außenwert leiden würden, wenn die Bundesbank dem Beispiel der kanadischen, niederländischen und belgischen Zentralbanken folgt, überzeugt nicht.

Dauerarbeitslosigkeit für 6 bis 7 Millionen Menschen bis zur Jahrtausendwende - wie sie u.a. von dem renommierten PROGNOS-Institut vorausgesagt wird - dürfte die Solidität der deutschen Wirtschaft und das deutsche Ansehen im Ausland aufgrund rechtsradikaler Aktionen sehr viel stärker diskreditieren und damit das Vertrauen in die DM nachhaltig untergraben.

2. Nach der Gewinnverwendung differenzierende Besteuerung der Unternehmen und Reform der Gewerbesteuer

Steigende Gewinne sind allein noch keine Gewähr für steigende Investitionen, größere Bedeutung für die Investitionsentscheidungen haben die Absatzerwartungen, und die Erträge aus Finanzanlagen spielen für das Kalkül über die Gewinnverwendung eine entscheidende Rolle.

Phasen der Hochzinspolitik machen Anlagen in Finanztiteln (im In- und Ausland) zu immer stärkerer Konkurrenz gegenüber risikobehafteten Investitionen, wenn mit der Steuerpolitik hier nicht gegengehalten wird.

Eine bloße Senkung der Sätze bei der Unternehmensbesteuerung erhöht zwar die Gewinne, übt aber keinerlei Einfluß auf die Richtung der Gewinnverwendung aus.

Der gesamtwirtschaftlich und beschäftigungspolitisch so notwendige Vorrang der Investitionen erfordert eine andere Steuerpolitik als sie in der „großen Steuerreform" vorgesehen ist.

Eine kräftig progressive Besteuerung jeder nicht investiven Gewinnverwendung bei halbem Steuersatz für den investierten Gewinn würde die Kalkulationsgrundlagen für Investitionen grundlegend verbessern.

Für die praktische Durchführung ist dabei die gängige Unterscheidung nach „entnommenem" und „nicht entnommenem Gewinn" zu eng, *jede* investive Verwendung (auch in anderen Unternehmen) muß nach dem Vorzugssteuersatz behandelt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das bringt in der Steuertechnik große Umstellungsprobleme, die aber lösbar sind; die Abgrenzungsprobleme sind nicht schwieriger als bei der Vielzahl der heute geltenden Steuervergünstigungen.

Dies unübersichtliche Sortiment bestehender Einzelmaßnahmen steuerpolitischer Lenkung würde auf eine klare, beschäftigungswirksame Grundlinie gebracht. Die zur Verbesserung der Beschäftigungslage dringend notwendige Lenkung der Kapitalströme auf die erforderliche Vertiefung und Verbreiterung des Produktionskapitals wäre mit einer nach der Gewinnverwendung differenzierenden Besteuerung zuverlässiger erreichbar als mit einzelnen Investitionsanreizen oder gar einer generellen Senkung der Steuersätze, die ja bei anderen Steuerarten (nachfragemindernd) kompensiert werden müßte.

Mit diesem großen Schritt der steuerlichen Bevorzugung investiver Gewinnverwendung müßten dann auch die Absichten zur Abschaffung der Gewerbesteuer in den Papierkorb wandern. Die Gewerbesteuer in ihrer heutigen Form („Gewerbeertrag" und „Gewerbekapital" als Besteuerungsgrundlagen mit zahlreichen Abweichungen von den Gewinnermittlungsansätzen der Einkommensteuer) ist zwar ein Ärgernis, aber eine unmittelbare Verbindung zwischen den Kommunen und den dort ansässigen Betrieben ist unverzichtbar.

Wer heute lautstark die Abschaffung der Gewerbesteuer fordert, sollte erst darüber nachdenken, wie schwer Mehrheiten für die Ausweisung von Gewerbeflächen für neue Betriebe und die Erweiterung bestehender Unternehmen zu finden sind. Ohne eine direkte Verbindung zwischen Gewerbeansiedlung und kommunalen Einnahmen wäre dies noch viel schwieriger.

Die Gewerbesteuer hat ihren guten Grund in der Abgeltung infrastruktureller Leistungen der Kommune für den Gewerbebetrieb. Sie darf darum nicht abgeschafft, aber sie muß reformiert werden.

Die Bruttowertschöpfung als Bemessungsgrundlage würde die Leistungsfähigkeit der Betriebe sehr viel besser widerspiegeln und außerdem die Ausdehnung der Steuerpflicht auf alle Betriebsstätten ermöglichen.

Die heutigen Definitionen des „Gewerbebetriebes" sind zu eng und strotzen vor Ungerechtigkeiten. Mit der Bemessungsgrundlage „Bruttowertschöpfung" wären alle Betriebsstätten, die kommunale Infrastrukturanlagen in Anspruch nehmen, erfaßbar. Es gibt auch keine Begründung dafür, warum z.B. die Post, die Bundesbank und die Landeszentralbanken keine Gewerbesteuer zahlen, denn sie nehmen Infrastrukturleistungen in Anspruch wie Gewerbebetriebe mit vergleichbarer Tätigkeit, ebenso Bundeseinrichtungen wie Luftwaffenwerften und Marinearsenale.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Neue Bemessungsgrundlagen für die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung

Die hohen Lohnnebenkosten sind in der Wirtschaft sehr unterschiedlich verteilt, arbeitsintensive Betriebe brauchen dringend eine Entlastung, kapitalintensive weniger.

Beschäftigungswirksame Politik muß darum auf Umschichtung setzen, Absenkungen würden Nachfrageminderungen an anderer Stelle nach sich ziehen.

Hier empfiehlt sich eine Abkehr von der Lohn- und Gehaltssumme als Bemessungsgrundlage. Diese ist für die Arbeitnehmerbeiträge wegen der strikten Bindung der Leistungen an die Lohneinkommen unverzichtbar, für die Arbeitgeberbeiträge ist sie paradox: Über die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens sagt die Höhe der Bruttolohn- und Gehaltssumme nichts aus, als Bemessungsgrundlage für die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung schwächt sie die Wettbewerbsfähigkeit aller arbeitsintensiven Betriebe gegenüber kapitalintensiven.

Als leistungs- *und* wettbewerbsgerechte Bemessungsgrundlage bietet sich dagegen - wie bei der Gewerbesteuer - die Bruttowertschöpfung an, in der die Lohn- und Gehaltssumme enthalten ist, aber die übrigen Erträge auch. Diese Bemessungsgrundlage würde arbeitsintensive Unternehmen entlasten und damit zusätzliche Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor fördern.

Und sie würde den paradoxen Zustand beseitigen, daß vom technischen Fortschritt und seinen Rationalisierungsmöglichkeiten begünstigte Betriebe nicht nur Arbeitslosigkeit produzieren, sondern - parallel dazu - immer weniger zur sozialen Sicherheit beitragen.

Ein Teil der Gewinne aus neuen Technologien würde damit dorthin gelenkt, wo Arbeitslosigkeit die größten Schwierigkeiten verursacht: zu den Sozialversicherungsträgern.

Als Paket mit einer Gewinnbesteuerung nach der Verwendung, die kapitalintensive Unternehmen begünstigen würde, käme es hier für die Abgabenstruktur zu einer zugleich investitions- und beschäftigungsfreundlichen Kombination.

4. Abschaffung der Geringfügigkeitsgrenze in der Sozialversicherung

Die Verschlechterung der Beschäftigungslage hat in den letzten anderthalb Jahrzehnten zu einer ständigen Ausweitung der Zahl der Beschäftigten ohne Versicherungsschutz geführt. Auf zwei bis drei Millionen wird inzwischen die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zahl der prekären Arbeitsverhältnisse geschätzt, die drei besondere Probleme aufwerfen:

1. Die Befreiung von Versicherungsbeiträgen bis zur Zeit 580 DM monatlich verführt Arbeitnehmer und Arbeitgeber, durch mehrere Arbeitsverhältnisse die Vorschriften zu umgehen - hier liegt eine wesentliche Quelle künftiger Altersarmut.

2. 580-Mark-Jobs werden von Arbeitnehmern und Beamten als Zweit- oder Drittjobs bevorzugt, wodurch die Chancen für echte Teilzeitarbeitsplätze vermindert werden.

3. Die Mehrzahl der geringfügig Beschäftigten sind Frauen, die bei ihrem Ehepartner beitragsfrei krankenversichert sind; die Krankenkassen müssen hier, ohne Beiträge zu erhalten, volle Leistungen erbringen - eine nicht unwesentliche Quelle der steigenden Lohnnebenkosten.

Wenn die künftigen Beschäftigungschancen vor allem im Dienstleistungssektor liegen - und vieles spricht dafür - bekommen echte, versicherungspflichtige Teilzeitarbeitsplätze noch mehr Bedeutung als sie heute schon haben sollten. Ihre Einrichtung darf nicht länger durch die Möglichkeit prekärer Arbeitsverhältnisse ohne Beitragsverpflichtung behindert werden.

5. Statt Solidaritätszuschlag Abgabe auf das private Geldvermögen

1980 betrug das private Geldvermögen in Deutschland knapp 1,5 Billionen, 1995 waren es 4,7 Billionen DM. Diese Verdreifachung erfolgte parallel zu einem Wachstum des Bruttosozialprodukts von 134 Prozent, die konjunkturwidrige Hochzinspolitik hat wesentlich zu diesem überproportionalen Wachstum beigetragen.

Mit einer befristeten Vermögensabgabe von einem Prozent würde den Besitzern lediglich zugemutet, einen kleinen Teil des kräftigen Zinszuflusses zurückzugeben, doch es wäre mit einem Aufkommen von etwa 35 Milliarden DM selbst dann zu rechnen, wenn man neben den laufenden Konten auch die schlecht verzinsten Sparbücher von der Abgabe freistellt.

Der Solidaritätszuschlag belastet auch die Einkommen ohne nennenswerte Sparquote und hat damit wesentlich zu der konjunkturell so unerfreulichen Minderung der Gesamtnachfrage beigetragen. Dies ist bei einer Vemögensabgabe nicht zu befürchten, diese schmälert nicht das laufende für den Konsum bestimmte Einkommen. Mit der Streichung des Solidaritätszuschlages bei Einführung einer Vermögensabgabe würde der Produktionsfaktor Arbeit entlastet,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ein wichtiger Schritt bei der vorrangigen Aufgabe, die Lohnnebenkosten zu senken.

Mit der Einführung dieser Abgabe darf nicht eine neue „Steuer" auf Dauer eingeführt werden. Sie sollte nur befristet und konjunkturell variabel eingeführt werden, um die Rückführung der Kreditfinanzierung, sobald der Aufschwung begonnen hat, zu erleichtern. Der für eine Verbesserung der Beschäftigungslage notwendige Wachstumsschub muß anfangs kreditfinanziert werden - sonst bremst er sich über die Rückwirkungen von Ausgabenkürzungen und/oder Steuererhöhungen selber ab. Hat die Konjunktur aber Tritt gefaßt, ist eine Rückführung der Kreditfinanzierung notwendig und dafür ist eine Vermögensabgabe geeigneter als Erhöhungen der Mehrwertsteuer.

Wer hier ordnungspolitische Bedenken hat, sei darauf hingewiesen, daß ab 1949 die Leistungen nach dem „Soforthilfegesetz" durch eine Hypotheken- und Kreditgewinnabgabe finanziert wurden.

IV. Flankierung durch einen breiten Beschäftigungspakt

Ein konkunkturgerecht finanziertes Infrastrukturprogramm würde wesentliche Beschäftigungsimpulse einlösen, doch es braucht eine breite arbeitsmarktpolitische Ergänzung. Das Scheitern des vernünftig gedachten „Bündnisses für Arbeit" darf nicht von einem neuen, besser vorbereiteten Versuch abschrecken. Bund und Länder, die Tarifparteien und die Bundesbank müssen an den „Runden Tisch", um gemeinsam einen wirksamen Beschäftigungspakt zu erarbeiten. Dort müßten dann mindestens folgende Vereinbarungen angestrebt werden:

- Die Arbeitgeberverbände (einschl. die der öffentlichen Hand) und die Gewerkschaften verpflichten sich, auf beschäftigungsfördernde Vereinbarungen hinzuwirken, mit denen vor allem

  · Überstunden abgebaut und die daraus erzielten Einsparungen für Neueinstellungen verwendet werden,

  · die Anzahl der Ausbildungsplätze deutlich erhöht und mehr Teilzeitarbeitsplätze zugunsten neuer Einstellungen eingerichtet werden und

  · vorhandene Arbeitszeitmodelle fortentwickelt und neue geprüft werden, um betriebliche Notwendigkeiten und individuelle Zeitvorstellungen besser aufeinander abstimmen zu können.

- Länder und Kommunen verpflichten sich, „bei der Vergabe neuer Bauaufträge vom Auftragnehmer Tariftreueerklärungen und eine Nachunternehmererklärung einzuholen, nach der mindestens 70 % der Leistungen im eigenen Betrieb auszuführen sind".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

	1979	1989	1995	1979	1989	1995	Zuwachs von 1979 bis 1995 in v. H.
	(in Milliarden DM)			realeWachstumsrate in v.H. des BSP			
Bruttosozialprodukt (BSP)	1.393,8	2.249,1	3.445,6	4,0	3,8	1,9	147,2
Bruttolohn- und Gehaltssumme	653,7	992,8	1.514,1	46,9	44,2	43,9	131,6
Lohnsteuer [a]	97,1	181,8	303,9	7,0	8,1	8,8	213,0
Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	289,4	516,2	742,6	20.8	23,0	21,6	156,6
1.veranl.Einkomm.steuer [a]	37,6	36,8	15,1	2,7	1,6	0,4	
2.Körperschaftssteuer [a]	22,9	34,2	19,5	1,6	1,5	0,6	
3.Kapitalertragssteuern [a]	3,8	12,8	31,9	0,3	0,6	0,9	
4.Gewerbesteuern	28,4	36,7	42,1	2,0	1,6	1,2	
5.Vermögenssteuer	4,5	5,8	7,9	0,3	0,3	0,2	
Summe 1. bis 5.	97,2	126,3	118,5	7,0	5,8	3,4	19,9
Tatsächl. Beiträge zur Sozialversicherung	97,2	162,7	279,6	7,0	7,2	8,1	187,7
- Arbeitgeberanteil	84,9	141,9	243,6	6,1	6,3	7,1	187,0
- Arbeitnehmeranteil							
-Abgaben der Unternehmen[b]				14,0	12,8	11,5	
der Arbeitnehmer				13,1	14,4	15,9	
Steuereinnahmen, inges.	342,8	535,5	814,2	24,6	23,8	23,6	137,6
davon Umsatzsteuern:	84,2	131,5	234,6	6,0	5,9	6,8	178,6
Nettolohn- u. Gehaltssumme	472,4	671,6	973,5	33,9	29,9	28,3	106,1
Nettoeinkommen aus Unternehmertätigkeit u.Vermögen	224,6	426,3	661,2	16,1	18,9	19,2	194,4
Öffentliche Einkommensübertragungen	185,5	308,5	545,8	13,3	13,7	15,8	194,2
Anlageinvestionen	301,3	448,5	751,1	21,6	19,9	21,8	149,3
Registrierte Arbeitslose	0,876	2,038	2,565	Westdeutschland			
			1,047	Ostdeutschland			

a) einschl. Solidaritätszuschlag

b) 50 % der Beiträge zur Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung und volle Beiträge zur Unfallversicherung plus Steuerquote der Unternehmen

Quellen: Statistisches Bundesamt: „Erste Ergebnisse der Inlandsproduktberechnung 1995" Fachserie 18, Januar 1996; „Der Staat in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen", Stand: Januar 1996; „Wirtschaft und Statistik", Heft 1/ 1996; „Finanzbericht 1996", Bundesministerium der Finanzen, August 1995; Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung: „Statistisches Taschenbuch 1995", Juni 1995 und „1950-1990", Januar 1992; Deutsche Bundesbank, Monatsberichte Mai 1996, August 1994 und November 1982, Gemeinschaftsgutachten der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute.

Abb.: Fakten zur Einkommensverteilung und Abgabenbelastung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Die Bundesbank unterstützt mit entsprechender Niedrigzinspolitik die Investitionstätigkeit, orientiert ihre Politik künftig an Stabilität *und* Wachstum plus Beschäftigung und setzt das Gewicht der D-Mark als europäischer Ankerwährung zur Kursstabilisierung ein, um beschäftigungspolitisch unerwünschte Belastungen der Exportwirtschaft zu vermeiden.

V. Europäische Perspektiven und Globalisierung

Der Europäische Binnenmarkt, das Ziel der Währungsunion und die Globalisierung aller Märkte werden allein oder gemeinsam stets angeführt, wenn Zweifel an den Möglichkeiten nationaler Wachstums- und Beschäftigungspolitik angemeldet werden. Natürlich begrenzen diese Entwicklungen die Wirksamkeit nationaler Politik - sie machen sie aber nicht unmöglich. Auch in der globalisierten Wirtschaft bringen öffentliche Investitionen Wachstumsimpulse und (wenn sie richtig gezielt sind) Strukturverbesserungen, Finanzanlagen in Luxemburg nicht. Die Steuerpolitik kann und muß Investitionen rentabler machen als Finanzanlagen; dies geht im europäischen Konsens leichter und wirksamer, aber national ist es nicht unmöglich.

Auch wird es Zeit, daß die Bundesregierung das Gewicht des größten europäischen Steuerzahlers stärker einsetzt, um wirtschafts- und sozialpolitisch vernünftige Maßnahmen voranzubringen. Die Sturheit der Briten bei der Verschleppung bzw. Verhinderung einer Lösung des leidigen BSE-Problems ist höchst unerfreulich, aber etwas mehr Druck könnte von deutscher Seite für schnellere Lösungen der (verbal) von allen angestrebten Steuerharmonisierung schon ausgeübt werden.

Auch die Maastricht-Kriterien stehen dem hier vorgeschlagenen Wachstums- und Beschäftigungskonzept nicht entgegen. Im Gegenteil: Nur mit einer Vorwärtstrategie kann mittelfristig die Haushaltskonsolidierung gelingen. Eine Fortsetzung der Sparpolitik zum konjunkturell falschen Zeitpunkt wird die Haushaltsdefizite über durch steigende Arbeitslosigkeit sinkende Einnahmen vergrößern. Im übrigen lassen die Verträge von Maastricht konjunkturelle Varianten bei den Kriterien zu: es ist glaubwürdiger für Europa und die gemeinsame Währung, diese Möglichkeiten offen anzugehen, als sich mit Haushaltstricks hineinzumogeln.

Die zunehmende Globalisierung bringt Risiken und Chancen, denen innovativ begegnet werden muß, nicht durch Sozialabbau. Auch in der globalisierten Welt bleibt der Sozialstaat der wichtigste Produktionsfaktor der Bundesrepublik Deutschland, den es zu schützen gilt. Freilich nicht durch Protektionismen, aber durch die Sicherung von Mindest-Umwelt- und -Sozialstandards auch für die Produktion von Importgütern. Bei unseren Welthandelspartnern herrscht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dafür mehr Offenheit als bei uns, amerikanische Initiativen bei den WTO-Verhandlungen sind in erster Linie vom deutschen Bundeswirtschaftsminister blockiert worden. Auch die Verhinderung der aus guten Gründen geplanten Goldverkäufe des Internationalen Währungsfonds ist vor allem ein „deutsches Verdienst" - sehr zum Schaden der ärmsten Entwicklungsländer.

Der freie Welthandel ist ein höchst bewahrenswertes Gut, das aber - wie der Wettbewerb - vor Mißbrauch geschützt werden muß. Es ist durch nichts zu legitimieren, wenn die deutsche Gesetzgebung aus gesundheits- und umweltpolitischen Gründen die Verwendung bestimmter Chemikalien bei der Produktion verbietet, Güter mit diesen gesundheitsschädlichen Stoffen aber importiert werden können. Frei und *fair* muß der Wettbewerb und der Welthandel sein, sonst nützt er wenigen Kaufleuten und Produzenten, aber nicht den Menschen insgesamt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Tertiärsektor als beschäftigungspolitischer Hoffnungsträger? Fragen und Thesen

Von Paul Klemmer

I. Fragen zum Thema

Der freie Welthandel ist ein höchst bewahrenswertes Gut, das aber - wie der Wettbewerb - vor Mißbrauch geschützt werden muß. Es ist durch nichts zu legitimieren, wenn die deutsche Gesetzgebung aus gesundheits- und umweltpolitischen Gründen die Verwendung bestimmter Chemikalien bei der Produktion verbietet, Güter mit diesen gesundheitsschädlichen Stoffen aber importiert werden können. Frei und fair muß der Wettbewerb und der Welthandel sein, sonst nützt er wenigen Kaufleuten und Produzenten, aber nicht den Menschen insgesamt.

Das Thema legt eine Reihe relevanter Fragen nahe:

- Warum sinkt bzw. stagniert die Industriebeschäftigung?
- Warum bleibt die Entwicklung des Dienstleistungssektors in Deutschland hinter jener anderer Staaten (etwa USA oder Japan) zurück?
- Gibt es bei uns möglicherweise Barrieren, die ein Beschäftigungspotential in einem Bereich, den wir lange Zeit als Hoffnungsträger charakterisierten, blockieren?
- Inwieweit ist eine differenzierte Betrachtung des Dienstleistungssektors erforderlich?
- Was sind die entwicklungsprägenden Kräfte?
- Was ist zur Mobilisierung eines Beschäftigungspotentials im Dienstleistungsbereich zu tun?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

II. Ein Blick auf die Industrie

Ein Deutschland ohne industrielle Basis ist für mich unvorstellbar. Die Industriebeschäftigung steigt nur, wenn

- eine Mehrheit der Produkte am Anfang eines Produktlebenszyklus' (PLZ) mit Innovationen und Qualitätsverbesserung steht,
- ein innovativer Vorsprung bei geringem Globalisierungsgrad besteht,
- eher der Qualitätswettbewerb im Vordergrund steht,
- tendenziell ein Verkäufermarkt (ungesättigte Märkte) dominiert,
- die Preiselastizität der Nachfrage >1 ist,
- hohe Produktivitätssteigerungen realisiert werden können.

III. Sinkende Industriebeschäftigung

Die Industriebeschäftigung stagniert oder sinkt, wenn

- ein hoher Reifegrad der Produktion, meist in der Spätphase eines Produktlebenszyklus', erreicht ist,
- eine hohe Marktdurchdringung bzw. ein hoher Globalisierungsgrad erreicht sind,
- der Preiswettbewerb dominiert,
- Kostenüberlegungen immer entscheidender werden,
- tendenziell ein Käufermarkt vorherrscht,
- die Preiselastizität der Nachfrage <1 ist,
- die Produktivität sinkt, u.a. weil die Vorteile der Massenproduktion ausgereizt sind und die Konkurrenz kostenmäßig überlegen wird,
- der Strukturwandel sich zu langsam vollzieht.

Es ist dann nach einer Politik zu suchen, die den Strukturwandel durch Voraussetzungsdruck zum Selbstläufer werden läßt.

IV. Dienstleistungsmerkmale

Die klassische Charakterisierung der Dienstleistungen geschieht in der Regel nach folgenden Merkmalen:

- Nichttransportierbarkeit, und damit zusammenhängend geringer internationaler Wettbewerb und geringer Globalisierungsgrad

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Nichtlagerfähigkeit
- Geringe Kapitalintensität
- Kaum Möglichkeiten der Massenproduktion oder zur Skalenproduktion
- Geringe Arbeitsproduktivität
- Hohe Einkommenselastizität der Nachfrage.

Das Merkmal der Nichttransportierbarkeit verliert allerdings in bestimmten Bereichen an Bedeutung. Man denke z.B. an Dienstleistungen, die durch den heute erreichten Stand der Informationstechnologie in manchen Bereichen des Dienstleistungssektors zu Globalsierungstendenzen geführt haben.

V. Entwicklungstendenzen im Dienstleistungsbereich

Um Entwicklungstendenzen im Dienstleistungsbereich genauer verfolgen zu können, ist eine Unterscheidung von konsum- und haushaltsorientierten Dienstleistungen, unternehmensorientierten Dienstleistungen und allgemeinen Dienstleistungen zweckmäßig.

„Konsum- und haushaltsorientierte Dienstleistungen" sind in beachtlicher Weise einkommensabhängig. Gehen die Haushaltseinkommen zurück, wird auch die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen rückläufig. Hier trifft die These zu, daß ohne eine industrielle Basis auch Dienstleistungen in weiten Bereichen keine Entwicklungschancen haben.

Typische Kennzeichen der konsum- bzw. haushaltsorientierten Dienstleistungen sind

- hohe Einkommenselastizität der Nachfrage
- steigende Opportunitätskosten der Selbstproduktion
- Professionalisierung der Fremdproduktion
- geringer Produktivitätsfortschritt
- Technisierung und Kapitalintensivierung der Haushaltstätigkeit
- sinkende Kommunikationskosten.

Der Bereich der „unternehmensorientierten Dienstleistungen" entwickelt sich nach anderen Gesetzmäßigkeiten. Aufgrund sich entwickelnder Lieferverflechtungen und einer höheren Komplexität der gütermäßigen Produktion entstehen im Dienstleistungsbereich Folgearbeitsplätze. Es besteht eine Komplementarität. Eine Erhöhung der Zahl der Dienstleistungsarbeitsplätze ist – wenn man einmal von den statistischen Effekten des Outsourcings absieht – Ausdruck der Tertiarisierung der Sekundärproduktion. Im Anlagebau z.B. werden heute nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nur Anlagen geliefert, sondern man bietet Planung, Durchführung, Bau und Finanzierung an. Man liefert ein ganzes Güterbündel und ein Produkt wird immer mehr eingebettet in komplementäre Dienstleistungen.

Zum Bereich der „allgemeinen Dienste" gehören auch Dienste, die primär vom Staat als Grundleistung angeboten werden. Planung, Vollzug und Kontrolle von Grundleistungen des Staates haben als Zeichen der Daseinsvorsorge stark zugenommen. Diese Dienstleistungen werden im beachtlichen Maße umlagefinanziert. Da immer mehr derjenigen, die zu zahlen verpflichtet sind, nicht mehr bereit sind zu zahlen, stößt die Expansion dieses Dienstleistungsbereiches an ihre Grenzen.

VI. Risiken für die Dienstleistungsexpansion

Risiken für die Beschäftigung im Dienstleistungssektor liegen in folgenden Tendenzen:

- Ausschöpfung von Rationalisierungschancen
- steigendes Globalisierungspotential
- funktionale Konkurrenz
- Konsolidierungszwänge.

Gravierende Rationalisierungseffekte sind z.B. im Banken- und Versicherungsgeschäft, z.B. Telebanking, zu erwarten. Diese Tendenz setzt sich insbesondere mit dem Generationenwechsel durch.

Ein beachtliches Globalisierungspotential ist z.B. im gesamten Multimediabereich auszumachen. Viele Leistungen in diesem Bereich müssen nicht in Deutschland angeboten werden. Ein Internet-Anbieter, der Deutschland bedient, kann auch im ferneren Ausland sitzen.

Im Zuge der funktionalen Konzentration ziehen sich viele Dienstleistungsangebote aus dem flachen Land zurück. Man kann oft einen Trend zum Rückzug der Filialen aus der Fläche beobachten.

Schließlich bremsen Konsolidierungszwänge bei den öffentlichen Haushalten die Ausweitung der allgemeinen Dienste und die Grenzen der Umlagefinanzierung lassen vieles im Bereich der umlagefinanzierten Dienstleistungen stagnieren.

Angesichts dieser Risiken wird aus dem Hoffnungsträger der Dienstleistungen auch ein mit Risiken behaftetes Phänomen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

VII. Dienstleistungsförderung

Ein strategischer Ansatzpunkt für die Stabilisierung bzw. Ausweitung von Dienstleistungsbeschäftigung liegt in der Tatsache begründet, daß wir für etwa 30 % der Dienstleistungsbeschäftigten einen funktionierenden Industriesektor benötigen.

In einem Hochlohnland mit nicht zu großer Lohnspreizung zwischen Dienstleistungen und Industrieproduktion sollte versucht werden, auch im Dienstleistungsbereich so weit wie möglich Produktivitätssteigerungen zu mobilisieren.

Das steuerliche Geltendmachen spezieller personenbezogener Leistungen könnte auch im Bereich von haushaltsnahen Dienstleistungen zu einer Erhöhung der Beschäftigung führen.

Sofern eine stärkere Lohndifferenzierung durch nach unten flexible Löhne nicht machbar ist, sollte weiter über eine negative Einkommenssteuer nachgedacht werden.

Einige Dienstleistungstätigkeiten ließen sich quantitativ auch dadurch stabilisieren, daß durch private öffentliche Cofinanzierung bisher bestehende Beschäftigung - etwa im Kunst- und Kulturbereich - erhalten werden könnte.

Schließlich sollte die Deregulierung in vielen Bereichen fortgeführt und in Bereichen - wie etwa Multimedia-Dienstleistungen - nicht neu aufgebaut werden. Dadurch könnten zwar Arbeitsplätze im Kontrollbereich entstehen, aber die Arbeitsplätze im Dienstleistungskernbereich würden möglicherweise ins Ausland exportiert, da dort der Globalisierungstrend besonders stark durchschlägt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zweiter Teil

Beschäftigungspolitik und Tertiarisierung in ausgewählten Ländern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Labor Market Flexibility and Job Creation in the United States

By John T. Schmitt

I. Introduction

Between 1939 and 1995, the United States created more than 86 million net jobs outside of agriculture. Of these, about 75 million were in service-producing industries, especially wholesale and retail trade and a broad range of business and personal services.[1] Since just 1989, the U.S. economy has produced over 10 million service-producing jobs. As a result, the share of service-producing industries in total employment grew from just under 60 % in 1939 to almost 80 % in 1995. Among goods-producing industries, manufacturing industries saw the largest decline in their share of total employment, declining from 34 % of total employment in 1939 to 16 % in 1995. (See Figure 1 and Tables 1 and 2.)

The U.S. ability to create jobs on such a scale, particularly in the service-producing sector, has attracted a great deal of attention in Europe, which has since the end of the 1970x generally suffered from slow rates of job creation and high unemployment rates. A consensus appears to be emerging in both the United States and Europe that U.S. success in job creation, particularly in lower paying service sector employment, stems fundamentally from the greater flexibility of the U.S. labor market. Important elements of this flexibility are believed to include: more rapid adjustment, both up and down, of wages to economic shocks; greater ease of hiring and firing of workers; and lower nonwage employment costs.[2]

---

1 Of course, many times more jobs were created - and destroyed - in total over the period.

2 Here, „flexibility" is used as is usually the case in these discussions to mean „numerical flexibility." As Appelbaum and Schettkat (1990) observe: „Flexibility can also refer to the variety of tasks that a firm's employees have been trained to perform and to the firm's ability to vary its product line in response to changing demand conditions or

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

My talk today questions the both the premises and the conclusions of this emerging consensus. A close look at the evidence for the United States over the last 15 to 20 years suggests that labor market flexibility has bought the United States far fewer jobs at a much higher price than is generally assumed. The talk has three main sections. The first section examines the costs - lower wages and incomes - of U.S. labor market flexibility. The second section assesses the benefits - higher employment and lower unemployment - of flexibility. The final section briefly reviews the recent report by the Council of Economic Advisors (CEA) that discusses the quality of jobs created in the United States over the last two years.

II. What does labor market flexibility mean in practice?

Many of those hoping to combat Europe's recent high unemployment rates appear to believe that greater labor market flexibility is fundamentally about lowering the wages of a relatively small group of „less-skilled" workers will be able to move from the unemployment rolls to productive, of somewhat low productivity, employment typically in the service sector. This may be possible, but this has not been the experience of labor market flexibility in the United States. U.S.-style flexibility has meant stagnant or declining real wages for the vast majority of workers, not just a group of 10 - 25 % at the bottom.

The wage picture in the U.S. economy since the late 1970s is bleak. The real hourly wage of the median U.S. worker fell by 6.9 % between 1979 and 1995 (see Figure 2). Wages for workers in the 10th percentile declined 17.0 % over the same period. Even workers at the 90th percentile saw only a 4.8 % increase in their real wage over the period, with nearly all of the increase occurring between 1981 and 1988; since 1988, 90th percentile wages have actually fallen slightly.[3] Labor productivity grew at about 1.1 % per year over the period, slower than in the postwar period through 1973, but still sufficient to raise productivity levels by about 18 % between 1979 and 1995. Even wages for workers at the 90th percentile, then, failed to keep pace with average labor productivity growth.

The situations facing men and women differed considerably. Declines for male workers (see Figure 3) at the 10th percentile (-18.2 %) and the median

---

its production techniques in response to changing supply conditions ... it may well be that a high degree of numerical flexibility is inconsistent with achieving a high degree of functional flexibility." (pp. 4-5).

3 Wages were stagnant for workers up to the 80th percentile, where hourly wages fell 0,4 % between 1979 and 1995. See Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996), Table 3.6, p. 141.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

(-14.9 %) were sharper than for the population as a whole. Males at the 90th percentile experienced almost no change in their hourly earnings over the period (up 1.0 %). Meanwhile, women's wages (see Figure 4) fell strongly at the 10th percentile (down 16.8 %), largely tracking changes in the real value of the federal minimum wage. At the median, however, women's wages grew 4.0 % between 1979 and 1995; and for women in the 90th percentile, wages grew 21.5 %.[4] The gains for women at the median occurred entirely during the 1980s. From the last business cycle peak in 1989 through 1995, median women's wages actually declined 1.7 %. Gains for women at the 90th percentile have also slowed markedly in the 1990s. To repeat then: labor market flexibility in the United States has meant stagnating or declining wages, particularly in the 1990s, for 75 % or so of the working population.

Labor market flexibility - and the shift to service-producing employment - have also contributed to the decline in employer-provided health care coverage fell 7 percentage points between 1979 and 1993, from 71 % to 64 % of all full-time workers.[5] The decline in coverage was heaviest for the lowest-wage workers. The share of workers receiving employer-provided pension benefits also declined, from 48 % of all workers in 1979 to 45 % in 1993.

These real wage and benefit trends have translated into stagnant and falling family incomes. Median family income, which doubled between 1947 and 1973, grew slowly in the 1980s (see Table 4). Most of the growth in the 1980s was due to a rise in the hours worked, particularly by married women. Women who did not previously work entered the labor force and women who used to work part-time increasingly began to work full-time. The greater work effort by women allowed the typical family to hold its own during the 1980s even as men's wages fell. Since the end of the 1980s, however, this strategy seems to have tapped itself. Families appear to be unwilling or unable to work more to maintain their incomes. Between 1989 and 1995, median family income fell at a 0.6 % annual rate.[6]

The most worrying aspect of the declines in family income is the sharp rise in poverty rates during the 1980s and 1990s, reversing the trend toward lower ra-

---

4 The 90th percentile women still earned substantially less than the 90th percentile man in 1995: $ 19.17 versus $ 24.88. See Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996), Tables 3.7 and 3.8, pp. 142-44.

5 About 8 million more workers without health benefits in 1993 would have been covered if coverage rate had stayed at its 1979 level.

6 Median family income increased between 1993 and 1994, and between 1994 and 1995, but remains about $ 1,400 below its level in 1989. See Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996), Chapter 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tes in the 1960s and 1970s (see Table 5). In 1979, 11.7 % of Americans had incomes blow the federal poverty level. By 1994, the rate had climbed to 14.5 %.The poverty rate for children under 18 years of age grew from 16.4 % in 1979 to 21.8 % in 1994; for children under 6, it increased from 18.1 % to 24.5 % over the same period. These rates compare very unfavorably to European countries. Using a different measure of poverty, Rainwater and Smeeding (1995) found that the U.S. child poverty rate in 1991 was more than double the rate in every European country that they studied (except Ireland) (see Figure 5).

III. What has labor market flexibility provided?

The U.S. and European media have made much of the 10.5 million jobs created in the United States since January 1993.[7] This oft-cited figure, however, is misleading. Civilian employment[8] in 1989 (the last business cycle peak) was 117.3 million (see panel (a) of Table 6). In such a large economy, the jobs created between 1989 and 1995 represent an employment growth rate of only 1.0 % per year - a rate well below that of the 1979-89 business cycle (1.7 %), and about half the rates for the 1969-79 (2.4 %) and 1959-69 periods (1.9 %). International comparisons of job creation rates using comparable employment definitions across countries indicate that the U.S. job performance during the 1980s and 1990s is no better than Canada, Australia, Japan, or the Netherlands (see panel (b) of Table 6).

One feature of U.S. job creation that has received relatively little attention is the disappointing employment outcomes for less-skilled workers, the group whose employment possibilities were supposed to have benefitted most from

---

7 The Clinton administration's claim that it created 10.5 million jobs is based on the change in total employment between January 1993 and August 1996 as measured by the Bureau of Labor Statistic's monthly establishment survey. Job Creation rates are better measured between two comparable points in the business cycle. Job creation rates in the remainder of the paper will be based on the period 1989 - 95: 1989 was the most recent business cycle peak; 1995 is probably near the peak of the current business cycle. The BLS monthly establishment survey indicates that 9.3 million jobs were created between 1989 and 1995.

8 These figures differ from those in Table 1 and those generally cited by the Clinton administration. The figures in Table 1 are drawn from a monthly establishment survey (BLS 790 series) that excludes agricultural establishments. The figures in Table 6 are based on a monthly household survey (the Current Population Survey) that includes the entire noninstitutional population. The CPS underwent substantial changes in the early and mid-1990s and the job figures after 1994 are not strictly comparable with earlier years. Table 6 uses the BLS series based on the CPS in order to facilitate international comparisons.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

superior flexibility.[9] For example, between 1980 and 1993 (two years with roughly comparable unemployment rates), employment-to-population rates for males with less than a high school degree (about 15 % of the U.S. labor force) and males with a high school degree (about 35 % of the labor force) declined by 6 percentage points. This fall was larger in absolute and in relative terms than the 4 percentage point decline in employment for workers with a four year university degree (about 25 % of the labor force) (see Table7). In fact, the U.S. experience in the 1980s with less-skilled male workers was virtually indistinguishable from the German experience. Oxford economist Stephen Nickell (1996), for example, reports that between 1984 and 1990, West German males over 25 years of age with „no qualifications" (12 % of the male working population) hat an employment rate of 31.6 %, while male, high-school dropouts in the same age range in the United States (about 15 % of the male working population) had an almost identical employment rate of 32.5 %.

The labor market flexibility that resulted in stagnant and falling wages for the vast majority of workers, especially those at the bottom, left low-wage workers with worse job prospects in thc 1990s than at the end of the 1970s and employment opportunities that seemed to differ little from Germany, where relative wages changes were small and real wages for less-skilled workers actually increased.

Whatever the rate of job creation, it makes little sense to pursue job growth for its own sage. The appropriate level of job creation will depend, for example, on population growth or the age distribution of the population. Two equally prosperous countries with different demographic circumstances could have very different job growth rates. Job creation rates are better judged, then, by their impact on the broad standard of living of the population. In this sense, job creation is relevant in so far as it raises incomes by raising wages and lowering unemployment rates. The preceding section presented evidence that job creation in the U.S., which has been concentrated overwhelmingly in low-paying, low-productivity jobs in the service sector, has failed to prevent the stagnation and decline in wages for the vast majority of the workforce. The rest of this section will examine the effects of recent job creation on the U.S. unemployment rate.

The U.S. unemployment rate stands now at 5.2 % (about 7 million workers), low by recent U.S. historical standards or in comparison with the „commonly used definition" of unemployment in most European countries. This rate, however, masks a significant level of underemployment. For example, in 1995,

---

9 See Freeman (1996), Nickell and Bell (1995), and Card, Kramarz, and Lemieux (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

when the United States had 7,4 million openly unemployed workers (a 5.6 % unemployment rate), the country also had: over 400.000 „discouraged" workers; over 1,1 million others who were „marginally attached" to the labor force (that is, they wanted a job, were available for work, and had looked for work at some point in the past 12 months); and almost 4,5 million workers involuntarily in part-time jobs because they could not find full-time work (see Table 8). When these underemployed workers are included, the combined rate of unemployment and underemployment in 1995 reached 10.2 %, almost double the official unemployment rate.

This underemployment rate excludes almost 1,6 million people, mostly men, in U.S. jails and prisons in 1995 (see Figure 6). The tripling of the U.S. jail and prison population since the end of the 1970s - to a rate that is roughly ten times that of Europe[10] - is not unrelated to developments in U.S. labor markets over the same period. As Harvard economist Richard Freeman (1996) has observed:

> „First, the demography of the criminal population closely mirrors that of the groups who have suffered huge losses in real earnings; criminals are young less-educated men. Second, surveys of youths in inner cities show that many more perceived crime as being more lucrative than than in the past; and their reported reservation wages to legitimate work suggest that 20-30 per cent real pay increases would reduce their criminal participation.... Third, studies of criminal participation show a relation between crime and the (estimated) wage of crime versus legitimate word...." (p. 71)

Even leaving aside the question of underemployment and incarceration, the straightforward comparison of U.S. and European unemployment rates, typically based on figures plucked from the back pages of *The Economist* magazine, yields a misleading picture of relative unemployment rates. The first problem is the failure to control for the different timing of national business cycles. A second problem is the lack of a consistent definition of unemployment across economies. A final problem, specific to U.S.-German comparisons, is German unification.

Table 9 attempts to correct for these three problems in the German case. The first panel shows unemployment rates for the United States in 1979, 1989 and 1995. Again, the first two years are economic „peaks" (defined by local, low-unemployment rates); 1995, however, is a year of high and rising unemployment. The final panel shows the difference between the U.S. and German unemployment rates for the three years.

The most frequent comparison of U.S.-German unemployment rates compares the most recent commonly-used definition of unemployment in the United States (5,6 %) with the same figure for Germany (9,4 %) and concludes that the

---

10 See Freeman (1996), p. 70.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

U.S. economy is much better at reducing unemployment. A more careful look, however, suggests that the case is not so clear-cut and the size of the U.S. unemployment advantage is much smaller than the commonly-used definitions of unemployment suggest. The second column shows the OECD's standardized unemployment rate for the two countries. On this basis, the German economy produced much lower unemployment rates than in the U.S. at comparable points in the business cycle in both the early 1980s and the early 1990s. Only since the early 1990s, when the U.S. unemployment rate began to fall and the German rate began to rise, has the U.S. outperformed Germany.

Seen from the United States, however, it seems inappropriate to compare U.S. economic performance with the experience of Germany after unification.[11] The third column reports the comparable U.S.-basis unemployment rates calculated by the U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS) for the United States and for western Germany only, excluding eastern Germany. As with the OECD standardized rates, the western German unemployment rate is lower than the U.S. rate at the beginning of the 1980s and at the beginning of the 1990s. Even in 1995, the western German unemployment rate is only 0,9 % higher than the comparable U.S. rate. In crude terms, 0,9 % of unemployment seems a small price to pay to avoid the widespread deterioration in living standards experienced by workers an their families since the late 1970s.[12]

IV. The Council of Economic Advisors (CEA)Report[13]

A recent report by the CEA (1996) appears to paint a very different picture of the jobs created in the last two years. The Study, which has been fundamentally misinterpreted in the media and policy circles, however, has little to say about the quality of recently-created jobs and does not contradict any of the preceding analysis.

---

11 A fair U.S.-German comparison that includes eastern Germany would involve thinking through the implications for the U.S. unemployment rates and wage levels of an event that would merge the United States with a country of 60 million people with the economic characteristics of eastern Germany. It is difficult to imagine that such a move would not significantly raise the U.S. unemployment rate and significantly lower U.S. wage rates given the institutional structures of the U.S. labor market.

12 This does not deny the importance of how to create jobs for all Germans currently without them. The comparison, however, does speak to the relative abilities of the two labor market systems to cope with unemployment under roughly comparably circumstances.

13 This section borrows heavily from Bernstein (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

The CEA report attempted to investigate the quality of jobs created between February 1994 and February 1996. Since the United States does not collect data on the wages of „new" jobs, the CEA was forced to look for a proxy for wages in new jobs. It decided to divide the economy into 187 industry-occupation groups and the count how employment in these industry-occupations groups changed over the two-year period. It concluded that about two-thirds of the net new jobs[14] created were in industry-occupation groups with median wages above the median wage for the economy as a whole in February 1994.

The analysis, correct as far as it goes, however, has been widely misinterpreted as indicating that the net new jobs are „good jobs" . Net job creation between February 1994 and February 1996 did occur in industry-occupation groups with median wages above the national median, *but this does not imply that the actual jobs created paid above the national median since no data exists on the actual wages of the newly-created jobs.*

The evidence argues against concluding that the actual jobs created paid above the industry-occupation median wage and even the national median. The CEA does not report what happened over the February 1994 - February 1996 period to the median wages in the industry-occupation groups. In the highly-paid „professional specialty" occupation, for example, which includes engineers, doctors, lawyers, and teachers, and which accounted for a substantial share of the total net job creation during the period under study, an independent analysis of the data indicates that the median wage fell 1.00 % between 1994 and 1995.[15] This suggests that the new jobs paid below the median for the industry-occupation group, thus pulling down the group median between the two years. (The wages paid in new jobs could have paid above the group median, but this implies that the wages of existing jobs fell. Since the net job growth rate over the current business cycle is about 1 % per year, then, at best, economic policy is boosting the wages of 1 % of jobs, while allowing those of the roughly 99 % of previously existing jobs to fall.) The most compelling evidence against an optimistic interpretation of the CEA results, however, is the simple fact that between 1994 and 1995, real wages fell for workers from the 10th through the 90th percentiles. As Bernstein (1996) argues: „[t]he best measure of job quality comes from a direct observation of real wage rates..." (p.2).

---

14 The data did not allow the CEA to study gross job creation or destruction.

15 Bernstein (1996), p.2. He reports in a footnote that „[t]here were two other net growth occupations in services: executives and managers and machine operators. Across all industries, the real median earnings of full-time workers in the first group grew by 1,1 % in the second group, median earnings fell by 0,9 %." (p.5)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

V. Some Conclusions

U.S. job growth rates since the end of the 1970s have been lackluster, most recently falling to half the rate of the earlier postwar period. Current job creation rates are not noticeably higher than in several countries with very different institutional arrangements in the labor market. The much-vaunted flexibility of the U.S. labor market has not prevented a sharp decline since the late 1970s in the job opportunities for less-skilled workers. Nor has it provided less-skilled workers with better employment opportunities than in the „numerically" less flexible German economy.

U.S.-style labor market flexibility, however, has been the major catalyst for the wage stagnation and decline of the U.S. wage structure since the end of the 1970s, a situation that has deteriorated even more rapidly in the 1990s than in the previous decade. Flexibility has also been a major contributor to declining family incomes and living standards (through the decline in leisure time, declining access to medical care, and greater financial insecurity in retirement) as well as to rising adult and child poverty rates.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Annex

Table 1
U.S. Employment, by Broad Industry Category, 1939-95

	1939	1949	1959	1969	1979	1989	1995
(a) Employment (Thousands)							
Total	30,591	43,727	53,240	70,383	89,826	107,890	117,202
Goods Producing	12,290	17,564	20,409	24,361	26,461	25,251	24,209
Mining	853	930	732	620	959	691	580
Construction	1,162	2,195	3,002	3,573	4,459	5,170	5,160
Manufacturing	10,276	14,440	16,676	20,168	21,044	19,390	18,469
Service Producing	18,300	26,163	32,831	46,021	63,365	82,639	92,993
Transp., Utilities	2,935	4,002	4,011	4,443	5,136	5,625	6,166
Wholesale	1,767	2,610	3,091	3,920	5,221	6,187	6,412
Retail	4,658	6,653	8,035	10,785	14,971	19,477	21,175
FIRE*	1,447	1,828	2,549	3,512	4,974	6,669	6,832
Other Services	3,502	5,239	7,087	11,169	17,112	26,903	33,100
Government	3,991	5,831	8,058	12,193	15,950	17,778	19,309
(b) Share of Total Employment (%)							
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Goods Producing	40.2	40.2	38.3	34.6	29.5	23.4	20.7
Mining	2.8	2.1	1.4	0.9	1.1	0.6	0.5
Construction	3.8	5.0	5.6	5.1	5.0	4.8	4.4
Manufacturing	33.6	33.0	31.3	28.7	23.4	18.0	15.8
Service Producing	59.8	59.8	61.7	65.4	70.5	76.6	79.3
Transp., Utilities	9.6	9.2	7.5	6.3	5.7	5.2	5.3
Wholesale	5.8	6.0	5.8	5.6	5.8	5.7	5.5
Retail	15.2	15.2	15.1	15.3	16.7	18.1	18.1
FIRE*	4.7	4.2	4.8	5.0	5.5	6.2	5.8
Other Services	11.4	12.0	13.3	15.9	19.1	24.9	28.2
Government	13.0	13.3	15.1	17.3	17.8	16.5	16.5

*FIRE = Finance, Insurance, Real Estate

Source: Author's analysis of Bureau of Labor Statistics data.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Table 2

Growth in U.S. Employment, by Broad Industry Category, 1939-95

	1939-49	1949-59	1959-69	1969-79	1979-89	1989-95*
(a)Annual Growth Rate (%)						
Total	3,6	2,0	2,8	2,5	1,8	1,4
Goods Producing	3.6	1.5	1.8	0.8	-0.5	-0.7
Mining	0.9	-2.4	-1.6	4.5	-3.2	-2.9
Construction	6.6	3.2	1.8	2.2	1.5	-0.0
Manufacturing	3.5	1.5	1.9	0.4	-0.8	-0.8
Service Producing	3.6	2.3	3.4	3.2	2.7	2.0
Transp., Utilities	3.1	0.0	1.0	1.5	0.9	1.5
Wholesale	4.0	1.7	2.4	2.9	1.7	0.6
Retail	3.6	1.9	3.0	3.3	2.7	1.4
FIRE*	2.4	3.4	3.3	3.5	3.0	0.4
Other Services	4.1	3.1	4.7	4.4	4.6	3.5
Government	3.9	3.3	4.2	2.7	1.1	1.4
(b) Decadal Change in Share or Total Employment (Percentage Point Change)						
Goods Producing	-0.0	-1.8	-3,7	-5.2	-6.1	-4.6
Mining	-0.7	-0.8	-0.5	0.2	-0.4	-0.2
Construction	1.2	0.6	-0.6	-0.1	-0.2	-0.6
Manufacturing	-0.6	-1.7	-2.7	-5.2	-5.5	-3.7
Service Producing	0.0	1.8	3.7	5.2	6.1	4.6
Transp., Utilities	-0.4	-1.6	-1.2	-0.6	-0.5	0.1
Wholesale	0.2	-0.2	-0.2	0.2	-0.1	-0.4
Retail	-0.0	-0.1	0.2	1.3	1.4	0.0
FIRE**	-0.6	0.6	0.2	0.5	0.6	-0.6
Other Services	0.5	1.3	2.6	3.2	5.9	5.5
Government	0.3	1.8	2.2	0.4	-1.3	-0.0

* Panel (b) shows projected 10-year change based on rate of change 1989-95.

** FIRE = Finance, Insurance, Real Estate

Source: Author's analysis of Bureau of Labor Statistics data.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Table 3

Rate of Private-Sector, Employer-Provided Benefit Coverage* 1979 - 93

Benefit	1979	1988	1993	Change 1979-93
(a) Health				
Total	71	69	64	- 7
Lowest Wage Quintile	40	32	27	-13
Second Wage Quintile	66	62	59	- 7
Third Wage Quintile	79	76	71	- 8
Fourth Wage Quintile	87	83	80	- 7
Highest Wage Quintile	90	90	87	- 3
(b) Pension				
Total	48	44	45	- 3
Lowest Wage Quintile	18	14	13	- 5
Second Wage Quintile	35	33	34	- 1
Third Wage Quintile	51	45	51	0
Fourth Wage Quintile	68	59	61	- 7
Highest Wage Quintile	76	69	72	- 4

* Private-sector wage and salary workers age 18-64, with at least 20 weekly hours and 26 weeks of work.

Source: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996) analysis of CPS data.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Table 4
Median Family Income*, 1947-95 (1995 Dollars)

Year	Median Family Income
1947	$ 19,088
1967	33,305
1973	38,910
1979	40,339
1989r**	42,049
1995	40,611

* Income includes all wage and salary, self-employment, pension, interest, rent, government cash assistance, and other money incomes.

r** indicates revision using 1990 census weights.

Source: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996) analysis of Census data.

Table 5
U.S. Poverty Rates (%), 1960-1994

Year	In Total Population	Among Children	
		Under 18	Under 6
1960	22.2	.	.
1967	14.2		
1973	11.1	.	.
1979	11.7	16.4	18.1
1983	15.2	.	.
1989	13.1	20.1	22.5
1994	14.5	21.8	24.5

Source: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Table 6
Civilian Employment in Ten Countries, 1959-95
(Approximating U.S. Concepts)

(a) Number of workers (thousands)	1959	1969	1979	1989	1995
United States	64,630	77,902	98,824	117,342	124,900
Canada	5,936	7,832	10,761	13,086	13,506
Australia	n.a.	5,188	6,111	7,720	8,235
Japan	42,430	49,570	54,040	60,500	63,890
France	18,190	19,990	21,390	21,850	22,000
Germany*	25,340	25,790	26,080	27,200	27,720
Italy	20,020	18,940	19,930	20,770	19,970
Netherlands	n.a.	n.a.	5,350	5,990	6,760
Sweden	3,549	3,778	4,174	4,480	4,056
United Kingdom	23,220	24,390	24,940	26,350	25,710

(b) Annual growth rate (%)	1959-69	1969-79	1979-89	1989-95
United States	1.9	2.4	1.7	1.0
Canada	2.8	3.2	2.0	0.5
Australia	n.a.	1.7	2.4	1.1
Japan	1.6	0.9	1.1	0.9
France	0.9	0.7	0.2	0.1
Germany*	0.2	0.1	0.4	0.3
Italy	-0.6	0.5	0.4	-0.7
Netherlands	n.a.	n.a.	1.1	2.0
Sweden	0.6	1.0	0.7	-1.6
United Kingdom	0.5	0.2	0.6	-0.4

* Data refer to Western Germany only.

Source: Autor's analysis of Bureau of Labor Statistics data.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Table 7
Employment-Population Ratios for Male Workers in the United States (%), 1980-93

	1980	1993	Change 1980-93
Men aged 25-64			
Less than High School	72	66	-6
High-School Graduate	87	81	-6
College Graduate	92	88	-4
Men aged 25-34			
Less than High School	80	74	-6
High-School Graduate	89	85	-4
College Graduate	94	90	-4

Source: Freeman (1995), analysis of March Current Population Survey data

Table 8
Rates of Underemployment, 1995

Category	1995 (000)
Civilian Labor Force	132,304
Unemployed	7,404
Discouraged*	410
Other Marginally-Attached	1,182
Involuntary Part-Time	4,473
Total Underemployed	13,469
Rate of Underemployment	10.1 %
Underemployment Rate	5.6 %

* Marginally-attached workers are persons who currently are neither working nor looking for work, but who indicate that they want and are available for a job and have looked for work in the last 12 months. Discourages workers are the subset of the marginally attached who have given a job-market related reason for not currently looking for a job.

** Total underemployed workers divided by the sum of the labor force plus discouraged and other marginally attached workers.

Source: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Table 9
Unemployment Rates in the United States and Germany (%), Business Cycle Peaks and 1995

	Commonly Used Definition	OECD Standardized Rate	BLS U.S.-Basis Rate*
United States			
1979	5.8	5.8	5.8
1989	5.3	5.2	5.3
1995	5.6	5.5	5.6
Germany			
1980	3.2	2.9	2.8
1991	6.7	4.2	6.5
1995	9.4	8.2	6.5
Difference			
1979/80	-2.6	-2.9	-3.0
1989/91	1.4	-2.0	-1.0
1995	3.8	2.7	0.9

*Refers to western Germany only.
Source: Author's analysis of OECD and BLS data.

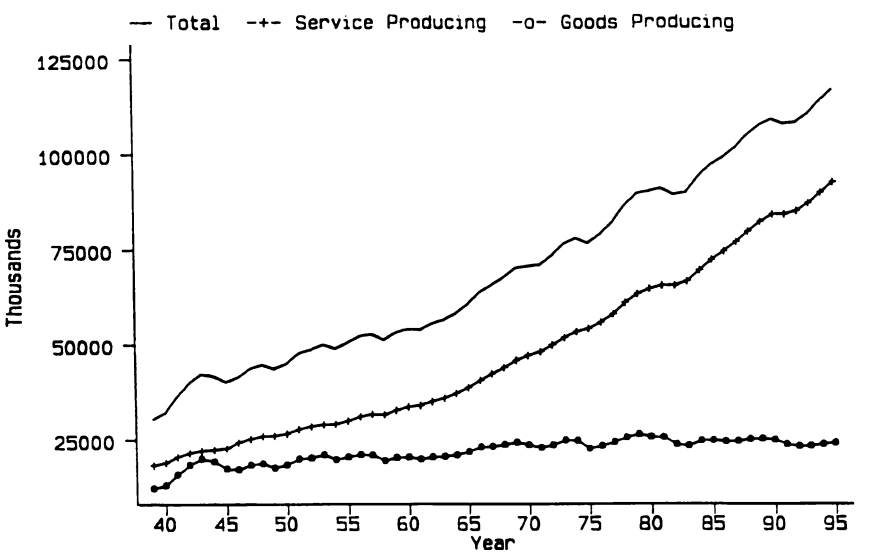


Figure 1: U.S. Employment, 1939-95

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

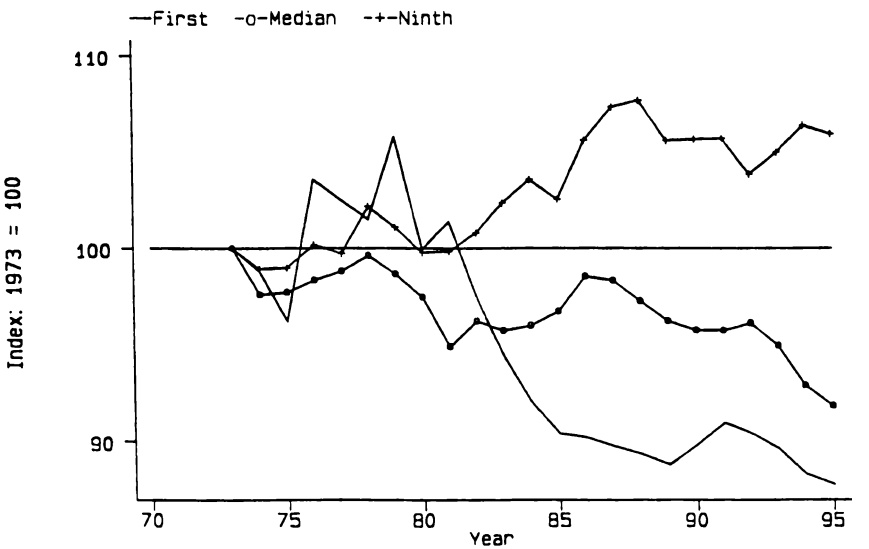


Figure 2: Growth in Real Wages for All Workers, by Decile, 1973-95

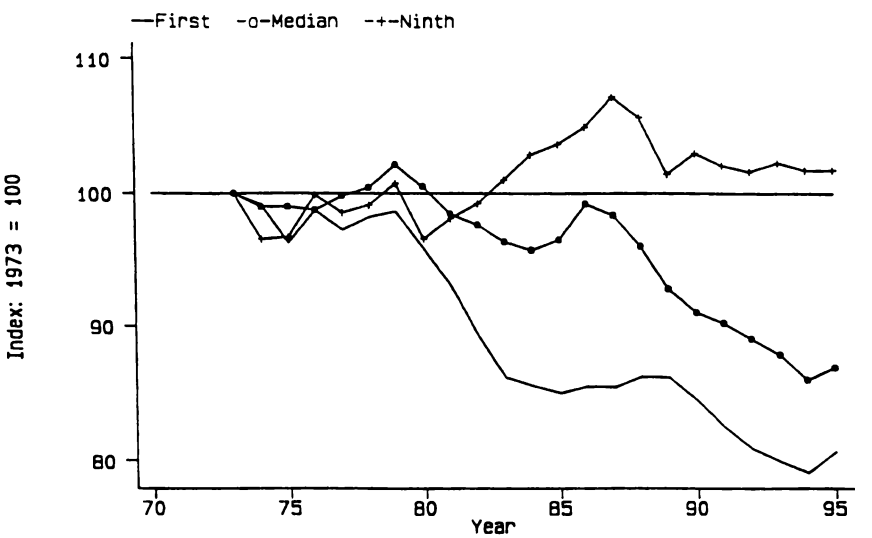


Figure 3: Growth in Real Wages for Men, by Decile, 1973-95

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

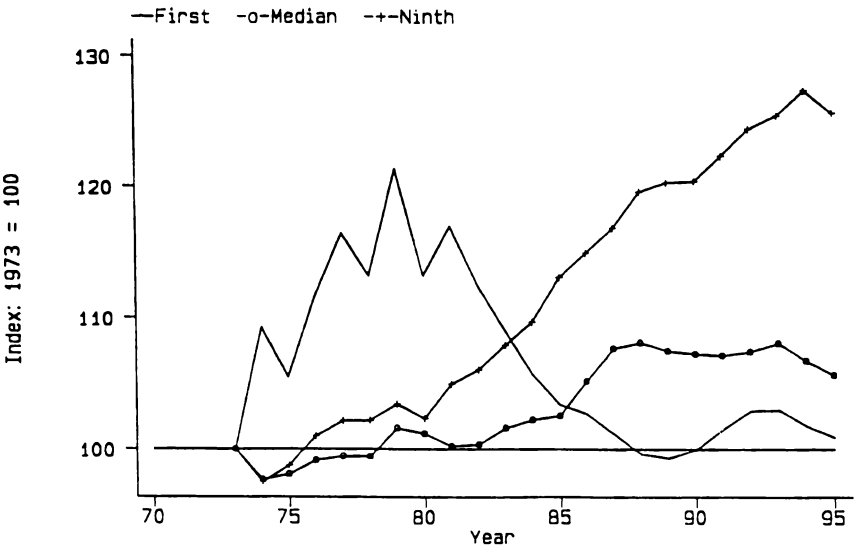
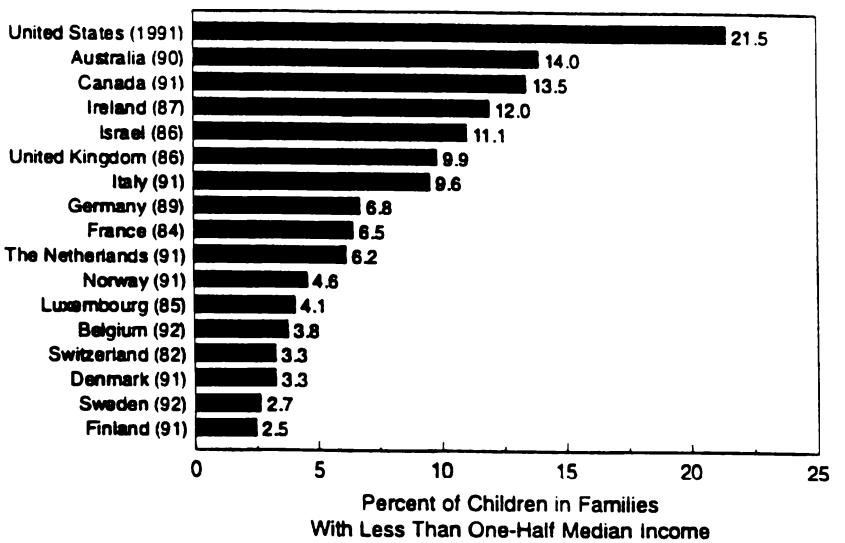


Figure 4: Growth in Real Wages for Women, by Decile, 1973-95



* Income is post-tax and includes near-cash transfers such as food stamps and housing assistance.

Source: Rainwater and Smeeding (1995).

Figure 5: Relative Poverty Rates* for Children, Mid- 1980s to Early 1990s

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

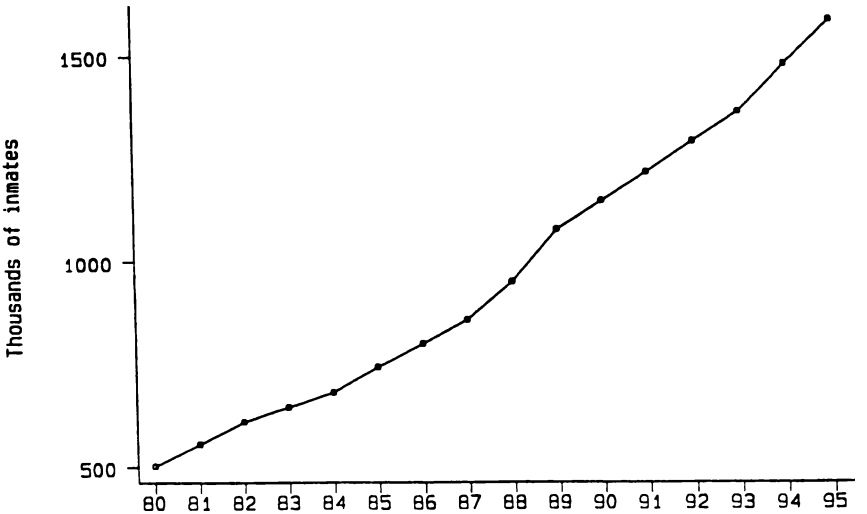


Figure 6: Adults in U.S.-jails or prisons, 1980-95

References

Appelbaum, Eileen, *Schettkat*, Ronald, „The Impact of Structural an Technological Chance: An Overview" in Appelbaum und Schettkat (Hrsg.). Labor Market Adjustments to Structural Change and Technological Progress, New York, 1990.

Bernstein, Jard, Anxiety Over Wages Still Justified. Economic Policy Institute Issue Brief No. 113, Washington, DC: Economic Policy Institute, 1996.

Card, David, *Kramarz*, Francis, *Lemieux*, Thomas, Changes in the Relative Structure of Wages and Employment: A Comparison of the United States, Canada and France, Unpublished Paper, 1994.

Council of Economic Advisers, Job Creation and Employment Opportunities: The United States Labor Market, 1993-96, April 1996.

Freeman, Richard, The Limits of Wage Flexibility to Curing Unemployment, Oxford Review of economic Policy, vol. 11, no. 1. S. 63 - 72, 1995.

Mishel, Lawrence, *Bernstein*, Jared, *Schmitt*, John, The State of Working America 1996 - 97, Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1996.

Nickell, Stephen, The Low-skill Low-pay Problem: Lessons from Germany for Britain and the US, Policy Studies, vol. 17, no. 1, S. 7 - 21, 1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Nickell, Stephen, *Bell*, Brian, The Collapse in Demand for the Unskilled and Unemployment across the OECD, Institute of Economics and Statistics, Oxford University, Unpublished paper, 1995.

OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), Economic Outlook, Paris, June 1996.

U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics, Office of Productivity and Technology, Comparative Civilian Labor Force Statistics, Ten Countries, 1959 - 1995, August 1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Arbeitsmarktflexibilität und Schaffung von Arbeitsplätzen in den USA (Übersetzung)

Von John T. Schmitt*

I. Einleitung

Zwischen 1939 und 1995 wurden in den USA netto mehr als 86 Millionen Beschäftigungsverhältnisse außerhalb der Landwirtschaft geschaffen. Rund 75 Millionen dieser Beschäftigungsverhältnisse entstanden im Dienstleistungssektor, insbesondere im Groß- und Einzelhandel und in einer breiten Palette von produktionsnahen und haushaltsnahen Dienstleistungen.[1] Allein seit 1989 hat die US-amerikanische Wirtschaft mehr als 10 Millionen Beschäftigungsverhältnisse im Dienstleistungssektor geschaffen. Daraus resultierend hat sich der Anteil des Dienstleistungssektors an der Gesamtbeschäftigung von gerade mal 60 % in 1939 auf fast 80 % in 1995 erhöht. Innerhalb des Produzierenden Gewerbes gab es den stärksten Rückgang (gemessen am Anteil an der Gesamtbeschäftigtenzahl) beim verarbeitenden Gewerbe: von 34 % aller Beschäftigten in 1939 auf 16 % in 1995 (siehe Abb. 1 und Tab. 1 und 2).

Die Fähigkeit der USA, Beschäftigungsverhältnisse in einem solchen Ausmaß zu schaffen, insbesondere im Dienstleistungssektor, hat in Europa große Aufmerksamkeit gefunden, welches seit Ende der 70er Jahre allgemein an niedrigen Beschäftigungszuwachsraten und hohen Arbeitslosenraten leidet. Es scheint sich ein Konsens herauszubilden, sowohl in den USA als auch in Europa, daß der Erfolg der USA, Beschäftigungsverhältnisse zu schaffen, insbesondere im niedrig entlohnten Dienstleistungssektor, vor allem in der größeren Flexibilität des US-amerikanischen Arbeitsmarktes begründet liegt. Es wird davon ausgegangen, daß diese Flexibilität folgende wichtige Elemente beinhaltet: eine schnellere Anpassung der Einkommen sowohl nach oben als auch nach unten als Reaktion auf ökonomische Schocks; einfachere Möglichkeiten

---

* Die Übersetzung aus dem Amerikanischen besorgte Frank Havighorst, Dortmund.

1 Natürlich wurden in diesem Zeitraum insgesamt erheblich mehr Beschäftigungsverhältnisse geschaffen und vernichtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Einstellung und Kündigung von Beschäftigten und niedrigere Lohnnebenkosten. [2]

Mein heutiger Beitrag stellt diese beiden Annahmen und die Schlußfolgerungen dieses sich herausbildenden Konsenses infrage. Eine intensive Betrachtung der Belege für die Vereinigten Staaten für die letzten 15 bis 20 Jahre legt nahe, daß Arbeitsmarktflexibilität den Vereinigten Staaten wesentlich weniger Jobs zu einem wesentlich höheren Preis gebracht hat, als dies allgemein angenommen wird. Der Beitrag gliedert sich in drei Abschnitte. Im ersten Abschnitt werden die Kosten der US-amerikanischen Arbeitsmarktflexibilisierung - niedrigere Einkommen und Löhne - untersucht. Der zweite Abschnitt beurteilt die Erträge - höhere Beschäftigung und niedrigere Arbeitslosigkeit - der Flexibilisierung. Der letzte Abschnitt behandelt kurz den kürzlich veröffentlichten Bericht des Rates der Wirtschaftsberater (CEA), der die Qualität der Jobs, die in den USA in den letzten zwei Jahren geschaffen wurden, diskutiert.

II. Was bedeutet Arbeitsmarktflexibilität in der Praxis?

Viele von denen, die hoffen, Europas jüngste hohe Arbeitslosenquoten zu bekämpfen, scheinen zu glauben, daß größere Arbeitsmarktflexibilität im Kern bedeutet, die Löhne einer relativ kleinen Gruppe von wenig qualifizierten Arbeitern zu senken, so daß es diesen Arbeitern möglich sein wird, aus der Arbeitslosigkeit heraus in eine produktive Beschäftigung - wenn auch mit niedriger Produktivität - zu wechseln, typischerweise in den Dienstleistungssektor. Dies mag möglich sein, aber es ist nicht die Erfahrung, die mit Arbeitsmarktflexibilisierung in den Vereinigten Staaten gemacht wurde. Flexibilität im Stile der Vereinigten Staaten bedeutete stagnierende oder sinkende Reallöhne für eine große Mehrheit der Beschäftigten und nicht nur für eine Gruppe von 10 bis 25 % am unteren Ende der Skala.

Das Bild der Lohnentwicklung in der US-amerikanischen Wirtschaft seit Ende der 70er Jahre ist düster. Der reale Stundenlohn eines mittleren US-amerikanischen Arbeiters fiel zwischen 1979 und 1995 um 6,9 % (siehe Abb. 2). Die Löhne der Arbeiter im 10. Perzentil sanken um 17 % im Betrachtungszeitraum.

---

2 Hier wird Flexiblität in der üblichen Bedeutung in dieser Diskussion benutzt und meint die numerische Flexibilität. Wie Appelbaum und Schettkat (1990) beobachteten: „Flexibilität kann sich ebenso beziehen auf eine Spannbreite von Aufgaben, für die Beschäftigte in den Unternehmen ausgebildet wurden und auf die Fähigkeiten der Unternehmen, ihre Produktionslinien zu variieren, als Reaktion auf sich veränderte Nachfragebedingungen, oder seine Produktionstechnologien als Reaktion auf sich verändernde Angebotsbedingungen ... Es ist sehr gut möglich, daß eine hohe „numerische Flexibilität" nicht vereinbar ist mit einem hohen Grad an funktioneller Flexibilität." (S. 4 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sogar die Arbeiter im 90. Perzentil erfuhren nur einen 4,8 prozentigen Anstieg in ihren Reallöhnen über die gesamte Periode, wobei fast der gesamte Anstieg zwischen 1981 und 1988 zu beobachten war; seit 1988 sind die Löhne im 90. Perzentil sogar leicht gefallen.[3] Die Arbeitsproduktivität stieg um ca. 1,1 % pro Jahr im Betrachtungszeitraum, langsamer als in der Nachkriegsperiode bis 1973, aber immer noch ausreichend, das Produktivitätsniveau um ca. 18 % zwischen 1979 und 1995 anzuheben. Demnach blieben sogar die Löhne der Arbeiter im 90. Perzentil hinter dem Wachstum der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität zurück.

Die Situation von Männern und Frauen war in bemerkenswerter Weise unterschiedlich. Die Rückgänge für männliche Arbeiter (vgl. Abb. 3) im 10. Perzentil (- 18,2 %) und dem mittleren Arbeiter (-14,9 %) war stärker als der Rückgang für die Gesamtheit. Männer im 90. Perzentil erfuhren fast überhaupt keine Veränderungen in ihren Stundenlöhnen über den Betrachtungszeitraum hinweg (+1,0 %). Zur gleichen Zeit fielen die Löhne der Frauen im 10. Perzentil stark (-16,8 %, vgl. Abb. 4), und vollzogen damit im Groben die Veränderungen des realen Mindestlohnes. Im Median - wie auch immer - stiegen die Löhne der Frauen um 4 % zwischen 1979 und 1995; und für die Frauen im 90. Perzentil stiegen die Löhne um 21,5 %.[4] Die Zugewinne für Frauen im Median fanden allein in den 80er Jahren statt. Von der letzten Spitze des Konjunkturzyklus' in 1989 gingen die Löhne der Frauen im Median bis 1995 sogar um 1,7 % zurück. Zugewinne für Frauen im 90. Perzentil haben sich in den 90er Jahren ebenso erheblich verlangsamt. Um es nochmal zu wiederholen: Arbeitsmarktflexibilität in den Vereinigten Staaten bedeutete stagnierende oder sinkende Löhne, insbesondere in den 90er Jahren für ca. 75 % der arbeitenden Bevölkerung.

Arbeitsmarktflexibilität - und die Verschiebung der Beschäftigung in den Dienstleistungssektor - haben auch zum Rückgang von Gesundheits- und Pensionsleistungen der Unternehmen geführt (vgl. Tab. 3). Der Anteil der Arbeiter im privaten Sektor, deren Krankenversicherung vom Unternehmen bezahlt wird, fiel um 7 Prozentpunkte zwischen 1979 und 1993, von 71 % auf 64 % aller vollbeschäftigten Arbeiter.[5] Der Rückgang war am stärksten für Arbeiter mit Niedrigstlöhnen. Der Anteil der Arbeiter, die Pensionszusagen von den

---

3 Die Löhne stagnierten für Arbeiter bis zum 80. Perzentil, in dem Stundenlöhne um 0,4 % zwischen 1979 und 1995 zurückgingen. Vgl. Mishel, Bernstein, Schmitt (1996), Tab. 3.6, S. 141.

4 Das 90. Perzentil bei den Frauen in 1995 verdiente immer noch erheblich weniger als das 90. Perzentil bei den Männern: 19,17 $ gegenüber 24,88 $. Vgl. Mishel, Bernstein, Schmitt (1996), Tabl. 3.7 und 3.8, S. 142 ff.

5 Ungefähr 8 Millionen Arbeiter ohne Krankenversicherung in 1993 wären abgesichert gewesen, wenn die Absicherungsrate auf dem Niveau 1979 geblieben wäre.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Unternehmen erhielten, ging ebenfalls zurück, von 48 % aller Arbeiter in 1979 auf 45 % 1993.

Diese Trends im Lohnbereich und im Bereich der von den Unternehmen bereitgestellten Gesundheits- und Altersversorgung haben sich niedergeschlagen in stagnierenden oder fallenden Familieneinkommen. Das Einkommen einer mittleren Familie, das sich zwischen 1947 und 1973 verdoppelt hatte, stieg in den 80er Jahren langsam (vgl. Tab. 4). Der größte Teil des Wachstums in den 80er Jahren war Folge eines Anstiegs der geleisteten Arbeitsstunden, insbesondere von verheirateten Frauen. Frauen, die vorher nicht gearbeitet hatten, fingen an, eine Arbeitsstelle zu suchen; und Frauen, die bisher Teilzeit gearbeitet hatten, begannen in steigendem Maße, Vollzeit zu arbeiten. Der größere Arbeitseinsatz der Frauen erlaubte es der typischen Familie, ihr Einkommen in den 80er Jahren zu halten, obwohl die Löhne der Männer fielen. Seit Ende der 80er Jahre scheint sich diese Strategie totzulaufen. Die Familien scheinen nicht mehr bereit oder nicht mehr fähig zu sein, mehr zu arbeiten, um ihr Einkommen zu stabilisieren. Zwischen 1989 und 1995 fiel das Einkommen einer mittleren Familie jährlich um 0,6 %.[6]

Der Aspekt, welcher an dem Fakt des Rückgangs des Familieneinkommens am meisten beunruhigt, ist der starke Anstieg der Armutsquoten in den 80er und 90er Jahren, der den Trend zu niedrigeren Quoten in den 60er und 70er Jahren umkehrte (vgl. Tab. 5). In 1979 hatten 11,7 % der US-Amerikaner ein Einkommen unter der Armutsgrenze. Bis 1994 stieg diese Quote auf 14,5 % an. Die Armutsquote für Kinder unter 18 Jahren stieg von 16,4 % in 1979 auf 21,8 % in 1994; für Kinder unter 6 Jahren steigt sie von 18,1 % auf 24,5 % im gleichen Zeitraum. Diese Quoten sind im Vergleich zu den europäischen Ländern erheblich höher. Rainwater und Smeeding (1995) fanden, unter Nutzung eines anderen Armutsmaßstabes, heraus, daß die US-amerikanische Kinderarmutsquote in 1991 mehr als doppelt so hoch war wie die entsprechende Quote in jedem europäischen Land, das sie untersuchten (außer Irland) (vgl. Abb. 5).

III. Was hat Arbeitsmarktflexibilität gebracht?

Die US-amerikanischen und europäischen Medien haben viel Wirbel um die 10,5 Millionen Arbeitsplätze gemacht, die in den Vereinigten Staaten seit Januar 1993 entstanden sind.[7] Diese oft zitierte Zahl ist - wie auch immer - irre-

---

6 Das Einkommen einer mittleren Familie stieg zwischen 1993 und 1994 an, ebenso zwischen 1994 und 1995, verbleibt aber immer noch um ca. 1400 $ unter dem Niveau von 1989. Vgl. Mishel, Bernstein, Schmitt (1996), Kap. 2.

7 Die Behauptung der Clinton-Administration, daß sie 10,5 Millionen Arbeitsplätze

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

führend. Die Zahl der zivilen Beschäftigten[8] in 1989 (dem Höhepunkt des letzten Konjunkturzyklusses) betrug 117,3 Millionen (vgl. Teil (a) der Tab. 6). In einer solch großen Volkswirtschaft bedeutet der Zuwachs an Arbeitsplätzen zwischen 1989 und 1995 einen Anstieg von nur 1 % pro Jahr - eine Rate, die erheblich unter der für den Konjunkturzyklus 1979 bis 1989 (1,7 %) liegt und nur halb so hoch ist, wie die Wachstumsraten für die Perioden 1969 bis 1979 (2,4 %) und 1959 bis 1969 (1,9 %). Internationale Vergleiche von Beschäftigungszuwachsraten, die eine vergleichbare Definition von Beschäftigung über alle Länder benutzen, weisen darauf hin, daß die Entwicklung in den USA in den 80er und 90er Jahren nicht besser verlaufen ist als in Kanada, Australien, Japan oder den Niederlanden (vgl. Teil (b) der Tab. 6).

Ein Merkmal des US-amerikanischen Beschäftigungszuwachses hat vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit auf sich gezogen: Die Beschäftigungswirkung für geringqualifizierte Beschäftigte war enttäuschend, also für jene Gruppe, deren Beschäftigungschancen durch eine erhöhte Flexibilität angeblich am meisten hätten steigen müssen.[9] Zwischen 1980 und 1993 z.B. (2 Jahre mit ungefähr vergleichbaren Arbeitslosenquoten) fiel die Beschäftigungsquote für Männer ohne Highschool-Abschluß (ungefähr 15 % aller Beschäftigten in den USA) und für Männer mit Highschool-Abschluß (ungefähr 35 % der Beschäftigten) um 6 Prozentpunkte. Dieser Rückgang war sowohl absolut als auch relativ größer als der Rückgang um vier Prozentpunkte der Beschäftigung von Beschäftigten mit einem Vierjahres-Universitätsabschluß (etwa 25 % der Be-

---

geschaffen hätte, basiert auf der Veränderung der Gesamtbeschäftigtenzahl zwischen Januar 1993 und August 1996, wie sie vom Büro für Arbeitsmarktstatistik in ihren monatlichen Umfragen gemessen wurde. Zuwachsraten für die Beschäftigung werden besser gemessen zwischen zwei vergleichbaren Punkten im Konjunkturzyklus. Im weiteren Verlauf dieses Papiers basieren die Zuwachsraten der Beschäftigung auf dem Zeitraum 1989 bis 1995: 1989 war der letzte Höhepunkt im Konjunkturzyklus; 1995 ist wahrscheinlich nahe des Höhepunktes des laufenden Konjunkturzyklusses. Die monatlichen Umfragen des Büros für Arbeitsstatistik ergeben, daß zwischen 1989 und 1995 9,3 Millionen Arbeitsplätze geschaffen wurden.

8 Diese Zahlen weichen ab von denen in Tab. 1 und denen, die im allgemeinen von der Clinton-Administration zitiert werden. Die Quelle für die Zahlen in Tab. 1 ist eine monatliche Umfrage, die Landwirtschaftliche Unternehmen nicht miteinschließt (BLS 790er Serie). Die Zahlen in Tab. 6 ergeben sich aus einer monatlichen Haushaltsbefragung (Current Population Survey), die die gesamte Bevölkerung umfaßt. Die CPS wurde in den früheren und mittleren 90er Jahren substantiell verändert, und die Beschäftigungszahlen nach 1994 sind nicht direkt vergleichbar mit den Zahlen für frühere Jahre. Tab. 6 benutzt die BLS-Serie, die auf den CPS basiert, um internationale Vergleiche zu ermöglichen.

9 Vgl. Freeman (1996), Nickell und Bell (1995) und Card, Kramarz und Lemieux (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schäftigten, vgl. Tab. 7). In der Tat, die Erfahrung der USA in den 80er Jahren mit geringqualifizierten männlichen Beschäftigten war kaum zu unterscheiden von den Erfahrungen in Deutschland. Der Oxforder Wirtschaftswissenschaftler Stephen Nickell (1996) berichtet beispielsweise, daß zwischen 1984 und 1990 männliche Westdeutsche über 25 Jahre ohne Qualifikation (12 % der männl. Erwerbspersonen) eine Beschäftigungsrate von 31,6 % hatten, während männliche Beschäftigte ohne Highschool-Abschluß in derselben Altersklasse in den USA (ungefähr 15 % der männl. Erwerbspersonen) eine fast identische Beschäftigungsquote von 32,5 % hatten.

Die Arbeitsmarktflexibilisierung, die in stagnierenden und fallenden Löhnen für den übergroßen Teil der Beschäftigten resultierte, insbesondere denen am unteren Ende, bedeutete für schlecht bezahlte Beschäftigte schlechtere Arbeitsplatzchancen in den 90er Jahren als am Ende der 70er Jahre, und bedeutete für sie Beschäftigungsmöglichkeiten, die sich scheinbar nur wenig von denen in Deutschland unterscheiden, einem Land, in dem die relativen Lohnveränderungen klein waren und die Reallöhne für wenig qualifiziert Beschäftigte sogar anstiegen.

Wie auch immer die Beschäftigungszuwachsrate sein mag, es macht wenig Sinn, Arbeitsplatzwachstum um seiner selbst willen zu verfolgen. Das adäquate Niveau der Arbeitsplatzschaffung hängt z.B. vom Wachstum der Bevölkerung oder der Altersverteilung innerhalb der Bevölkerung ab. Zwei gleichermaßen prosperierende Länder mit unterschiedlichen demographischen Bedingungen können sehr verschiedene Beschäftigungszuwachsraten haben. Beschäftigungszuwachsraten können demnach besser nach ihren Auswirkungen auf den Lebensstandard der Bevölkerung beurteilt werden. In diesem Sinne ist die Schaffung von Arbeitsplätzen relevant, wenn dadurch Einkommen gesteigert werden (durch steigende Löhne) und Arbeitslosenquoten fallen. Im vorhergehenden Teil wurden Belege dafür präsentiert, daß die Schaffung von Arbeitsplätzen in den USA, welche hauptsächlich in schlecht bezahlten Arbeitsplätzen mit geringer Produktivität im Dienstleistungssektor stattgefunden hat, die Stagnation und den Rückgang der Löhne für den weit überwiegenden Teil der Beschäftigten nicht verhindern konnte. Der Rest dieses Abschnittes wird die Auswirkungen der Schaffung von Arbeitsplätzen in der letzten Zeit auf die US-amerikanische Arbeitslosenquote versuchen.

Die US-amerikanische Arbeitslosenquote liegt z.Zt. bei 5,2 % (ungefähr 7 Millionen Personen): Ein niedriger Stand in der jüngeren Geschichte der USA oder im Vergleich mit der „üblicherweise benutzten Definition" für Arbeitslosigkeit in den meisten europäischen Ländern. Diese Quote verdeckt aber ein signifikantes Niveau von Unterbeschäftigung. In 1995 z.B. hatten die USA 7,4 Millionen ausgewiesene Arbeitslose (Arbeitslosenquote 5,6 %) und zur glei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

chen Zeit: über 400 000 „entmutigte" Arbeitskräfte; über 1,1 Millionen andere Arbeitskräfte die „nur am Rande" zum Arbeitskräftereservoir gehörten (d.h., sie wollen einen Arbeitsplatz, sind verfügbar und haben zu irgendeinem Zeitpunkt in der Vergangenheit für mindestens 12 Monate nach einem Arbeitsplatz gesucht); und fast 4,5 Millionen Arbeitskräfte, die unfreiwilligerweise in Teilzeitbeschäftigung arbeiten, weil sie keinen Vollzeitarbeitsplatz bekommen (vgl. Tab. 8). Wenn man diese unterbeschäftigten Arbeitskräfte mit einbezieht, so erreichte die kombinierte Quote von Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung in 1995 10,1 %, also fast das Doppelte der offiziellen Arbeitslosenquote.

Diese Unterbeschäftigungsquote bezieht fast 1,6 Mio. Menschen (zumeist Männer) nicht mit ein, die in Gefängnissen der USA einsitzen (siehe Abb. 6). Die Verdreifachung der Zahl der Insassen in US-amerikanischen Gefängnissen seit dem Ende der 70er Jahre - auf eine Quote, die ungefähr 10mal so hoch ist wie die in Europa[10] - steht in Beziehung zu Entwicklungen auf den Arbeitsmärkten der USA im selben Zeitraum. Wie Richard Freeman (Harvard, 1996) beobachtet hat:

> „Erstens, die demographischen Merkmale des kriminellen Teils der Bevölkerung spiegeln eng die Merkmale jener Gruppen wider, die große Verluste in den Realeinkommen erleiden mußten: Kriminelle sind jüngere, schlecht ausgebildete Männer. Zweitens, Befragungen von Jugendlichen in sozialen Brennpunkten zeigen, daß viele der Jugendlichen Verbrechen heute als lukrativer ansehen als in der Vergangenheit; die angegebene Lohnhöhe, die diese Jugendlichen dazu veranlassen würde, eine Beschäftigung aufzunehmen, legt nahe, daß eine 20 - 30 %ige Steigerung der Reallöhne die Kriminalität dieser Jugendlichen verringern würde ... Drittens, Studien über die Beteiligung an Verbrechen zeigen eine Relation zwischen Verbrechen und der (geschätzten) Entlohnung von Verbrechen versus legaler Arbeit ..." (S. 71).

Selbst wenn man die Frage der Unterbeschäftigung und des Freiheitsentzuges beiseite läßt, so führt der einfache Vergleich zwischen US-amerikanischen und europäischen Arbeitslosenquoten, typischerweise basierend auf Zahlen, die den hinteren Seiten des Magazins „The Economist" entnommen wurden, zu einem verfälschten Bild relativer Arbeitslosenquoten. Das erste Problem ist die fehlende Bereinigung der Daten bzgl. der verschiedenen nationalen Konjunkturzyklen. Ein zweites Problem ist das Fehlen einer konsistenten Definition von Arbeitslosigkeit für alle Länder. Ein letztes Problem, spezifisch für Vergleiche zwischen Deutschland und USA, ist die Deutsche Vereinigung.

Tab. 9 versucht die Zahlen eines solchen Vergleiches bzgl. dieser drei Probleme zu bereinigen. Die erste Gruppe zeigt Arbeitslosenquoten für die Vereinigten Staaten für 1979, 1989 und 1995. Die ersten beiden Jahre sind Höhepunkte im Konjunkturzyklus (definiert durch lokale Minima der Arbeitslosen-

---

10 Vgl. Freeman (1996), S. 70.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

quote); 1995 hat ebenfalls eine vergleichsweise niedrige Arbeitslosenquote, auch wenn die US-amerikanische Wirtschaft in 1996 weiter expandiert. Die zweite Gruppe zeigt Arbeitslosenquoten für Deutschland in 1980, 1991 und 1995. Wiederum sind die beiden ersten Jahre ökonomische „Höhepunkte" (definiert durch lokale Minima der Arbeitslosenquote); 1995 ist ein Jahr hoher und steigender Arbeitslosigkeit. Die letzte Gruppe zeigt die Differenz zwischen der US-amerikanischen und der deutschen Arbeitslosenquote für diese drei Jahre.

Die weitaus meisten Vergleiche US-amerikanischer und deutscher Arbeitslosenquoten stellen die letzte üblicherweise benutzte Definition von Arbeitslosigkeit in den USA (5,6 %) mit der entsprechenden Zahl für Deutschland (9,4 %) gegenüber und schließen daraus, daß die US-amerikanische Wirtschaft wesentlich erfolgreicher ist bei der Reduzierung der Arbeitslosigkeit. Eine genauere Untersuchung legt allerdings nahe, daß der Fall nicht so klar liegt und der US-amerikanische Vorsprung wesentlich kleiner ist als die üblicherweise benutzten Definitionen von Arbeitslosigkeit suggerieren. Die zweite Spalte zeigt die standardisierte Arbeitslosenquote der OECD für die beiden Länder. Auf dieser Basis produzierte die deutsche Wirtschaft wesentlich geringere Arbeitslosenquoten als die US-amerikanische Wirtschaft bei vergleichbaren Punkten im Konjunkturzyklus, sowohl in den frühen 80er als auch in den frühen 90er Jahren. Erst seit den frühen 90er Jahren, als die US-amerikanische Arbeitslosenquote zurückzugehen und die deutsche Arbeitslosenquote zu steigen begann, hat die USA Deutschland hinter sich gelassen.

Aus dem Blickwinkel der USA scheint es unangebracht, die Entwicklung der US-amerikanischen Wirtschaft mit den Erfahrungen Deutschlands nach der Vereinigung zu vergleichen.[11] Die dritte Spalte zeigt die vergleichbaren US-amerikanischen Arbeitslosenquoten, die vom US-Büro für Arbeitsstatistik berechnet werden (BLS) sowie die Arbeitslosenquoten für Westdeutschland (unter Auslassung Ostdeutschlands). Ebenso wie bei den standardisierten OECD-Quoten ist die westdeutsche Arbeitslosenquote niedriger als die US-amerikanische zu Beginn der 80er Jahre und 90er Jahre. Sogar 1995 ist die westdeutsche Arbeitslosenquote nur 0,9 % höher als die vergleichbare US-amerikanische Quote. In vereinfachenden Worten: 0,9 % Arbeitslosigkeit scheint ein kleiner Preis zu sein, den man bezahlt, um den weitverbreiteten Rückgang im Lebens-

[11] Ein fairer US-amerikanisch/deutscher Vergleich, der Ostdeutschland mit einbezieht, würde notwendigerweise ein Durchdenken der Auswirkungen auf die US-amerikanischen Arbeitslosenquoten und Lohnniveaus beinhalten müssen, die eine Vereinigung der USA mit einem Land mit 60 Millionen Einwohnern und den wirtschaftlichen Charakteristika Ostdeutschlands verursachen würde. Es ist schwer vorstellbar, daß solch ein Ereignis die US-amerikanische Arbeitslosenquote nicht signifikant anheben und die US-amerikanischen Löhne signifikant sinken lassen würde, wenn man die institutionellen Strukturen des US-amerikanischen Arbeitsmarktes mit einbezieht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

standard zu verhindern, den Beschäftigte und ihre Familien seit den späten 70er Jahren erfahren haben.[12]

IV. Der Bericht des Council of Economic Advisers (CEA)[13]

Ein kürzlich veröffentlichter Bericht durch den CEA (1996) malt ein abweichendes Bild der Arbeitsplatzschaffung in den letzten beiden Jahren. Die Studie, die in den Medien und politischen Kreisen fundamental fehlinterpretiert wurde, sagt wenig aus über die Qualität der in letzter Zeit geschaffenen Arbeitsplätze und widerspricht nicht der bisherigen Analyse.

Der CEA-Bericht versucht, die Qualität der Arbeitsplätze, die zwischen Februar 1994 und Februar 1996 geschaffen wurden, zu untersuchen. Da die USA keine Daten über die Entlohnung neuer Beschäftigungsverhältnisse sammelt, war der CEA gezwungen, nach einem Ersatz für die Größe „Entlohnung in neuen Jobs" zu suchen. Er entschied sich, die Volkswirtschaft in 287 Gruppen einzuteilen (nach Berufen im industriellen Sektor) und dann zu zählen, wie sich Beschäftigung in diesen Industrieberufsgruppen in dieser Zweijahres-Periode verändert hat. Die Schlußfolgerung war, daß ungefähr zwei Drittel der netto zugegangenen Arbeitsplätze[14] zu Industrieberufsgruppen mit mittlerem Einkommen - über dem mittleren Einkommen für die Volkswirtschaft insgesamt (im Februar 1994) - gehörten.

Die Analyse, die in sich korrekt ist, wurde oft in der Weise fehlinterpretiert, daß sie darauf hinweisen würde, daß die netto zugegangenen Arbeitsplätze „gute Arbeitsplätze" wären. Die netto geschaffenen Arbeitsplätze zwischen Februar 1994 und Februar 1996 wurden in Industrieberufsgruppen mit mittleren Löhnen über den nationalen mittleren Löhnen geschaffen, *aber das heißt nicht, daß diese neugeschaffenen Arbeitsplätze über dem national mittleren Lohnniveau liegen würden, da über die Lohnhöhe in den neugeschaffenen Jobs keine Daten existieren.*

Die Belege widersprechen der Schlußfolgerung, daß die aktuell geschaffenen Arbeitsplätze höher bezahlt werden als der Medianlohn in der Industrie oder der Medianlohn insgesamt. Der CEA sagt nichts darüber aus, was zwischen

---

12 Dies verneint nicht die Wichtigkeit der Frage, wie Arbeitsplätze für alle Deutschen, die einen Arbeitsplatz suchen, geschaffen werden können. Der Vergleich zeigt aber die relative Fähigkeit der beiden Arbeitsmarktsysteme, unter grob vergleichbaren Umständen mit Arbeitslosigkeit fertigzuwerden.

13 Dieser Abschnitt lehnt sich stark an Bernstein (1996) an.

14 Die Daten ermöglichten es dem CEA nicht, die Bruttogrößen zu untersuchen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Februar 1994 und Februar 1996 mit den Medianlöhnen in den Industrieberufsgruppen passierte. Für die Gruppe der hochbezahlten Spezialisten z.B. (diese Gruppe beinhaltet Ingenieure, Ärzte, Rechtsanwälte und Lehrer), die einen substantiellen Anteil an der Gesamtheit der netto geschaffenen Arbeitsplätze der Untersuchungsperiode hatte, deutet eine unabhängige Untersuchung der Daten darauf hin, daß der Medianlohn zwischen 1994 und 1995 um 1,0 % gefallen ist.[15] Dies weist darauf hin, daß die neuen Jobs unter dem Median für die Industrieberufsgruppen bezahlt werden und damit den Median der Gruppe zwischen diesen beiden Jahren nach unten zog. (Die Löhne, die in den neuen Beschäftigungsverhältnissen bezahlt wurden, könnten über dem Median der Gruppe gelegen haben, aber dies würde implizieren, daß die Löhne für bereits bestehende Beschäftigungsverhältnisse gefallen sind. Weil die Rate des Nettobeschäftigungszuwachses im aktuellen Konjunkturzyklus etwa 1 % jährlich beträgt, erhöht die Wirtschaftspolitik danach bestenfalls die Einkommen von 1 % der Beschäftigungsverhältnisse, während sie gleichzeitig erlaubt, daß die Löhne der ungefähr 99 % bereits existierender Beschäftigungsverhältnisse sinken). Wie auch immer, der zwingendste Beleg gegen eine optimistische Interpretation der CEA-Ergebnisse ist die einfache Tatsache, daß zwischen 1994 und 1995 Reallöhne für die Beschäftigten vom 10. bis zum 90. Perzentil gefallen sind. Wie Bernstein (1996) argumentiert: „Die beste Messung für die Qualität von Beschäftigungsverhältnissen beruht auf einer direkten Beobachtung der Realeinkommen..." (S. 2).

V. Einige Schlußfolgerungen

Die Raten des US-amerikanischen Beschäftigungszuwachses seit Ende der 70er Jahre waren glanzlos und fielen zuletzt auf etwa die Hälfte der Zuwachsrate der frühen Nachkriegsperiode. Die aktuellen Beschäftigungszuwachsraten sind nicht bemerkenswert höher als in mehreren Ländern mit sehr unterschiedlichen institutionellen Strukturen auf dem Arbeitsmarkt. Die vielgepriesene Flexibilität auf dem US-amerikanischen Arbeitsmarkt hat einen starken Rückgang bei den Arbeitsbedingungen für wenig qualifizierte Arbeitskräfte seit Ende der 70er Jahre nicht verhindern können. Auch hat sie wenig qualifizierte Beschäftigte nicht mit besseren Beschäftigungschancen versorgt, als in der „datenmäßigen" weniger flexiblen deutschen Ökonomie.

---

15 Bernstein (1996), S. 2. Er berichtet in einer Fußnote, daß „es zwei weitere Dienstleistungsberufe gab, die ein Nettowachstum auswiesen: Manager und Maschinenführer. Über alle Industriezweige hinweg wuchs das reale Medianeinkommen für Vollzeitbeschäftigte der ersten Gruppe um 1,1 %, in der zweiten Gruppe fiel das reale Medianeinkommen um 0,9 %" (S. 5).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die US-amerikanische Version der Arbeitsmarktflexibilisierung war aber andererseits der Hauptkatalysator für die Stagnation der Löhne und die Verschlechterung der US-amerikanischen Lohnstrukturen seit Ende der 70er Jahre. Eine Situation, die sich in den 90er Jahren noch schneller verschlechtert hat als in der vorhergehenden Dekade. Flexibilität hat ebenso erheblich zum Rückgang der Familieneinkommen und des Lebensstandards beigetragen (durch den Rückgang der zur Verfügung stehenden Freizeit, den Rückgang des Zuganges zu medizinischer Versorgung und einer größeren finanziellen Unsicherheit im Rentenalter) und ebenso zum Anstieg der Erwachsenen- und Kinderarmutsraten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 1
US-Beschäftigung nach Wirtschaftszweigen, 1939-95

	1939	1949	1959	1969	1979	1989	1995
(a) Beschäftigung (in Tsd.)							
Insgesamt	30.591	43.727	53.240	70.383	89.826	107.890	117.202
Prod. Gewerbe	12.290	17.564	20.409	24.361	26.461	25.251	24.209
Bergbau	853	930	732	620	959	691	580
Bau	1.162	2.195	3.002	3.573	4.459	5.170	5.160
Warenprod.Gewerbe	10.276	14.440	16.676	20.168	21.044	19.390	18.469
Dienstleistungen	18.300	26.163	32.831	46.021	63.365	82.639	92.993
Verkehr,Versorgung	2.935	4.002	4.011	4.443	5.136	5.625	6.166
Großhandel	1.767	2.610	3.091	3.920	5.221	6.187	6.412
Einzelhandel	4.658	6.653	8.035	10.785	14.971	19.477	21.175
Finanzdienstleist.	1.447	1.828	2.549	3.512	4.974	6.669	6.832
Sonst. Dienstleist.	3.502	5.239	7.087	11.169	17.112	26.903	33.100
Staat	3.991	5.831	8.058	12.193	15.950	17.778	19.309
(b) Anteile an der Gesamtbeschäftigung (%)							
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Prod. Gewerbe	40,2	40,2	38,3	34,6	29,5	23,4	20,7
Bergbau	2,8	2,1	1,4	0,9	1,1	0,6	0,5
Bau	3,8	5,0	5,6	5,1	5,0	4,8	4,4
Warenprod. Gewerbe	33,6	33,0	31,3	28,7	23,4	18,0	15,8
Dienstleistungen	59,8	59,8	61,7	65,4	70,5	76,6	79,3
Verkehr,Versorgung	9,6	9,2	7,5	6,3	5,7	5,2	5,3
Großhandel	5,8	6,0	5,8	5,6	5,8	5,7	5,5
Einzelhandel	15,2	15,2	15,1	15,3	16,7	18,1	18,1
Finanzdienstleist.	4,7	4,2	4,8	5,0	5,5	6,2	5,8
Sonst. Dienstleist.	11,4	12,0	13,3	15,9	19,1	24,9	28,2
Staat	13,0	13,3	15,1	17,3	17,8	16,5	16,5

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis von Daten des Amtes für Arbeitsstatistik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 2

Beschäftigungswachstum in den USA nach Wirtschaftszweigen, 1939 - 95

	1939-49	1949-59	1959-69	1969-79	1979-89	1989-95*
(a)Jährliche Wachstumsrate (%)						
Insgesamt	3,6	2,0	2,8	2,5	1,8	1,4
Prod. Gewerbe	3,6	1,5	1,8	0,8	-0,5	-0,7
Bergbau	0,9	-2,4	-1,6	4,5	-3,2	-2,9
Bau	6,6	3,2	1,8	2,2	1,5	-0,0
Warenprod. Gewerbe	3,5	1,5	1,9	0,4	-0,8	-0,8
Dienstleistungen	3,6	2,3	3,4	3,2	2,7	2,0
Verkehr, Versorgung	3,1	0,0	1,0	1,5	0,9	1,5
Großhandel	4,0	1,7	2,4	2,9	1,7	0,6
Einzelhandel	3,6	1,9	3,0	3,3	2,7	1,4
Finanzdienstleist	2,4	3,4	3,3	3,5	3,0	0,4
Sonst. Dienstleist.	4,1	3,1	4,7	4,4	4,6	3,5
Staat	3,9	3,3	4,2	2,7	1,1	1,4
(b) Veränderung des Anteiles an der Gesamtbeschäftigung (Zehnjahreszeiträume in Prozentpunkten)						
Prod. Gewerbe	-0,0	-1,8	-3,7	-5,2	-6,1	-4,6
Bergbau	-0,7	-0,8	-0,5	0,2	-0,4	-0,2
Bau	1,2	0,6	-0,6	-0,1	-0,2	-0,6
Warenprod.Gewerbe	-0,6	-1,7	-2,7	-5,2	-5,5	-3,7
Dienstleistungen	0,0	1,8	3,7	5,2	6,1	4,6
Verkehr, Versorgung	-0,4	-1,6	-1,2	-0,6	-0,5	0,1
Großhandel	0,2	-0,2	-0,2	0,2	-0,1	-0,4
Einzelhandel	-0,0	-0,1	0,2	1,3	1,4	0,0
Finanzdienstleist.	-0,6	0,6	0,2	0,5	0,6	-0,6
Sonst.Dienstleist.	0,5	1,3	2,6	3,2	5,9	5,5
Staat	0,3	1,8	2,2	0,4	-1,3	-0,0

* Teil (b): Projektion der Veränderung für den Zehnjahreszeitraum auf Basis der Veränderungen 1989-95.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis von Daten des Amtes für Arbeitsstatistik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3

Anteil der Unternehmen des privaten Sektors mit Krankenversicherungs- und Rentenleistungen, 1979 - 93

Leistung	1979	1988	1993	Veränderung 1979-93
(a) Krankenversicherung				
Insgesamt	71	69	64	- 7
Niedrigstes Lohn-Quintil	40	32	27	-13
Zweites Lohn-Quintil	66	62	59	- 7
Drittes Lohn-Quintil	79	76	71	- 8
Viertes Lohn-Quintil	87	83	80	- 7
Höchstes Lohn-Quintil	90	90	87	- 3
(b) Renten				
Insgesamt	48	44	45	- 3
Niedrigstes Lohn-Quintil	18	14	13	- 5
Zweites Lohn-Quintil	35	33	34	- 1
Drittes Lohn-Quintil	51	45	51	0
Viertes Lohn-Quintil	68	59	61	- 7
Höchstes Lohn-Quintil	76	69	72	- 4

* Lohn- und Gehaltsempfänger des privaten Sektors im Alter von 18-64 Jahren mit einer Mindestarbeitszeit von 20 Wochenstunden und mindestens 26 Wochen Beschäftigung.

Quelle: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996) Analyse von CPS-Daten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4

Median-Familieneinkommen, *1947-95 (1995 Dollar)

Jahr	Mittleres Familieneinkommen
1947	$ 19.088
1967	33.305
1973	38.910
1979	40.339
1989r**	42.049
1995	40.611

* Einkommen beinhalten alle Löhne und Gehälter, selbständige Tätigkeit, Renten, Zinsen, Mieten, Staatliche Unterstützung und andere Einkommen

r** Revision mit den Gewichtungen der Ergebnisse der Volkszählung 1990.

Quelle: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996) Analyse der Volkzählungsdaten.

Tabelle 5

US-Armutsraten (%), 1960-1994

Jahr	Gesamt-Bevölkerung	Bei Kindern	
		Unter 18	Unter 6
1960	22,2	.	.
1967	14,2		
1973	11,1	.	.
1979	11,7	16,4	18,1
1983	15,2	.	.
1989	13,1	20,1	22,5
1994	14,5	21,8	24,5

Quelle: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 6

Zivile Beschäftigung in zehn Ländern, 1959-95
(näherungsweise nach US-Konzepten)

(a)Anzahl der Beschäftigten(in Tsd)	1959	1969	1979	1989	1995
Vereinigte Staaten	64.630	77.902	98.824	117.342	124.900
Kanada	5.936	7.832	10.761	13.086	13.506
Australien	n.a.	5.188	6.111	7.720	8.235
Japan	42.430	49.570	54.040	60.500	63.890
Frankreich	18.190	19.990	21.390	21.850	22.000
Deutschland*	25.340	25.790	26.080	27.200	27.720
Italien	20.020	18.940	19.930	20.770	19.970
Niederlande	n.a.	n.a.	5.350	5.990	6.760
Schweden	3.549	3.778	4.174	4.480	4.056
Großbritannien	23.220	24.390	24.940	26.350	25.710

(b) Jährliche Wachstumsrate (%)	1959-69	1969-79	1979-89	1989-95
Vereinigte Staaten	1,9	2,4	1,7	1,0
Kanada	2,8	3,2	2,0	0,5
Australien	n.a.	1,7	2,4	1,1
Japan	1,6	0,9	1,1	0,9
Frankreich	0,9	0,7	0,2	0,1
Deutschland*	0,2	0,1	0,4	0,3
Italien	-0,6	0,5	0,4	-0,7
Niederlande	n.a.	n.a.	1,1	2,0
Schweden	0,6	1,0	0,7	-1,6
Großbritannien	0,5	0,2	0,6	-0,4

* Die Angaben beziehen sich auf Westdeutschland.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis von Daten des Amtes für Arbeitsstatistik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 7

Beschäftigungsquoten für männliche Beschäftigte in den USA (%), 1980-93

	1980	1993	Veränderung 1980-93
Männer im Alter von 25-64			
Ohne Hochschulabschluß	72	66	-6
Hochschulabschluß	87	81	-6
Universitätsabschluß	92	88	-4
Männer im Alter von 25-34			
Ohne Hochschulabschluß	80	74	-6
Hochschulabschluß	89	85	-4
Universitätsabschluß	94	90	-4

Quelle: Freeman (1995), Analyse der March Current Population Survey-Daten

Tabelle 8

Unterbeschäftigung 1995

Kategorie	1995 in Mio
Zivile Beschäftigte	132,304
Arbeitslos	7,404
Marginalisierte (entmutigte) Arbeitskräfte*	0,410
Sonstige marginalisierte Arbeitskräfte	1,182
Unfreiwillige Teilzeitbeschäftigte	4,473
Unterbeschäftigte insgesamt	13,469
Unterbeschäftigungsquote	10,1 %
Arbeitslosenquote	5,6 %

* Marginalisierte Arbeitskräfte sind Personen, die momentan nicht arbeiten und keine Arbeitsstelle suchen, die aber angeben, daß sie arbeiten wollen, verfügbar sind, und in den letzten 12 Monaten nach einer Arbeitsstelle gesucht haben.

** Summe der unterbeschäftigten Arbeitskräfte, geteilt durch die Summe aus zivilen Beschäftigten plus entmutigten und sonstigen marginalisierten Arbeitskräften

Quelle: Mishel, Bernstein, and Schmitt (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 9

Arbeitslosenquoten in den USA und in Deutschland (%), Höhepunkte der Konjunkturzyklen und 1995

	Allgemeine Definition	Standardisierte Quote gem. OECD	USA Basis Quote gem. BLS
USA			
1979	5,8	5,8	5,8
1989	5,3	5,2	5,3
1995	5,6	5,5	5,6
Deutschland			
1980	3,2	2,9	2,8
1991	6,7	4,2	6,5
1995	9,4	8,2	6,5
Unterschied			
1979/80	-2,6	-2,9	-3,0
1989/91	1,4	-2,0	-1,0
1995	3,8	2,7	0,9

* Nur Westdeutschland.
Quelle: Eigene Analysen aus OECD- and BLS-Daten.

Abbildungen 1 bis 6: siehe oben im Originaltext S. 111 - 113.

Literaturverzeichnis: siehe S. 113 – 114.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vollbeschäftigung und Tertiarisierung in Japan

Von Angelika Ernst

I. Warum ist der Fall Japan wichtig für einen Vergleich der Tertiarisierung?

Der amerikanische Ökonom Michael Porter kennzeichnet in einer internationalen Vergleichsstudie zu den Wettbewerbsvorteilen von Nationen die Wirtschaft Japans mit dem Satz:

„Japan is the most striking and visible success story."

zugleich schränkt er aber ein:

„Japan, more so than perhaps any other nation, is a study in contrasts... Japan is weak internationally in services of nearly all types...."

wozu er allerdings anmerkt:

„... the standard of personal services is very high, involving large numbers of people, but... it does not lend itself to systemization and standardization as does the American... approach and it is too costly to replicate abroad." (Porter 1990, S. 394 und 406).

In diesen wenigen Sätzen ist bereits angedeutet, daß eine Betrachtung des tertiären Sektors in Japan sich auf einen Wirtschaftsbereich voller Gegensätze und Heterogenitäten richtet, in dem sich offensichtlich nicht dieselben Stärken ausmachen lassen wie in der Industrie. Im Gegenteil, Porter kommt zu dem Ergebnis, daß in nahezu allen Dienstleistungssparten die Produktivität der japanischen Unternehmen hinter derjenigen in den großen Konkurrenzländern zurückbleibt. Wäre angesichts dieser Charakterisierung eine Betrachtung des japanischen Dienstleistungssektors im Rahmen eines internationalen Vergleichs nicht eigentlich überflüssig oder zumindest nachrangig? Die Veranstalter dieser internationalen Tagung sind offensichtlich nicht dieser Auffassung. Und ich meine auch, daß es neben der starken Position Japans in der Weltwirtschaft noch mindestens ein halbes Dutzend weitere gute Gründe dafür gibt, dieses Land in einen solchen Vergleich einzubeziehen. Die wichtigsten darunter werde ich eingangs kurz umreißen:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

1. Im Hinblick auf das Vollbeschäftigungsziel hat Japan selbst in rezessiven Phasen, gemessen an der offiziellen Arbeitslosigkeit, hervorragende Ergebnisse vorzuweisen. Von daher besteht die Vermutung, daß die *anhaltend niedrigen Arbeitslosenquoten* sich unter anderem durch ein stetigeres Wachstum und eine nachhaltig große Arbeitskräftenachfrage des tertiären Sektors erklären. Offensichtlich fungiert der Dienstleistungssektor bisher als ein absorptionsfähiges Auffangbecken für wachsende Teile der japanischen Erwerbsbevölkerung. Es wird zu klären sein, in welchen Dienstleistungssparten und unter welchen Beschäftigungsbedingungen sich diese Absorption des Erwerbspotentials hauptsächlich vollzieht.

2. Der tertiäre Sektor Japans zeichnet sich generell *durch extreme Divergenzen in bezug auf die Qualität der Arbeitsplätze* aus. Neben Arbeitsplätzen mit höchsten Qualifikationsanforderungen existieren darin weite Bereiche, die sich unter dem Etikett der „bad jobs" oder der „prekären Arbeitsverhältnisse" subsummieren lassen. Japan bietet Gelegenheit zu prüfen, wie sich diese *„Janusköpfigkeit" des dritten Sektors* in einem Arbeitsmarkt mit ausgeprägter Dauerbeschäftigungspraxis und zugleich tiefer Segmentation darstellt. Die starke Wettbewerbsposition der japanischen Industrie wird im Hinblick auf den Produktionsfaktor Arbeit zum einen auf die personalpolitischen Komponenten dieser Dauerbeschäftigungspraxis - ich nenne hier nur die Stichworte Eliteselektion, Qualifikationskonzepte, Karrieresysteme und Leistungsregulierung - und zum anderen auf die Segmentation des Arbeitsmarktes in elitäre und periphäre oder auch prekäre Arbeitsverhältnisse zurückführen. Die erstgenannte Dimension garantiert hohe Leistungspotentiale, die zweite bietet Möglichkeiten zur Kompensation hoher Arbeitskosten. In der geschickten Kombination dieser zwei Faktoren lag bisher der Schlüssel für die Erfolgsstory der japanischen Industrie. Dieser Ansatz profilierte sich im Laufe der siebziger und achtziger Jahre - gewollt oder auch ungewollt - als Modell für die anderen Industrieländer. Bislang ist kaum untersucht worden, wie sich der Dienstleistungssektor in dieses Arrangement einfügt.

3. Die Konkurrenzfähigkeit des verarbeitenden Gewerbe hängt zunehmend von der Leistungsfähigkeit und *der Qualität des tertiären Inputs in die Güterproduktion* ab. Diese tertiären Vorleistungen entstehen in wachsendem Maße innerhalb der Industrieunternehmen, daneben bei externen Dienstleistern. Wenn die zitierte Feststellung Porters von der generell vergleichsweise geringen Wettbewerbsfähigkeit des tertiären Sektors in Japan zutrifft, dann fragt sich, ob dieser Schwachpunkt der japanischen Wirtschaft in absehbarer Zeit auf die internationale Marktposition der japanischen Industrie durchschlagen wird. Dieser Punkt dürfte dadurch an Bedeutung gewinnen, daß die japanische Exportindustrie in der Ära des starken Yen kontinuierlich immer größere Teile der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Produktion ins Ausland verlagert und so im sekundären Sektor Japans der Anteil der tertiären Wertschöpfung auch aus diesem Grund weiter steigen wird.

4. Die japanische Wirtschaft und Gesellschaft zeichnen sich durch eine *hohe Bereitschaft, Dienstleistungen vom Markt in Anspruch zu nehmen,* aus. Darin besteht ein grundlegender Unterschied zur Situation in Deutschland, wo in den privaten Haushalten eher eine starke Neigung zum „do-it-yourself" oder in vielen Unternehmen eine Praxis der hausinternen Produktion festzustellen ist . Bei den japanischen Unternehmen erklärt sich die Bereitschaft, Dienste extern zu ordern, dadurch, daß sie auf diesem Weg ihren Bestand an Dauerbeschäftigten und damit einen großen Teil der Fixkosten gering halten können. Ebenso wie Teile und Halbfertigwaren in höherem Maße als in anderen Industrieländern in Subkontraktfertigung vergeben werden, geschieht dies auch mit Dienstleistungen. Dieses „out-sourcing" der Firmen wird in Rationalisierungsphasen regelmäßig durch verstärkte „spin-off"-Gründungen von intern erbrachten Dienstleistungen in selbständige Firmen verstärkt.

In der japanischen Bevölkerung erzeugen vor allem die beengten Wohnverhältnisse, der Druck zu guten Bildungsabschlüssen, ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Statusdemonstrationen, die langen Arbeitszeiten der Männer sowie die Notwendigkeit der Beziehungspflege eine starke Nachfrage nach Dienstleistungen. Eine Kultur der Heimwerker oder Feierabendgärtner, wie sie hierzulande blüht, hat sich in Japan gar nicht entwickeln können. Soziale Ereignisse aller Art werden in Restaurants begangen, und selbst Vollzeithausfrauen lassen sich nicht selten ihre Mahlzeiten ins Haus liefern. Die Besonderheiten des Bildungswesen zwingen viele Familien dazu, ihre Kinder jahrelang in Nachhilfeschulen zu schicken. Bei Ausgaben dieser Art wird erwartet, daß sie in Zukunft auch hierzulande zunehmen werden. Schon als der Wohlstand der japanischen Bevölkerung noch nicht das jetzige Niveau erreicht hatte, waren die Familien bereit, einen gewichtigen Teil ihres Budgets für derartige Dienste auszugeben. Das Anspruchsniveau der japanischen Konsumenten an den Umfang und die Qualität von Dienstleistungen ist traditionell sehr hoch.

5. Die *strategischen Schaltstellen der japanischen Wirtschaft liegen* nicht in der Industrie, sondern *im tertiären Sektor.* Es sind einige Großbanken und Generalhandelshäuser (*Sôgô Shôsha*), die im Herzen eines knappen Dutzends von Unternehmenskonglomeraten (*Keiretsu*) Schlüsselstellungen bei der Orientierung, Abstimmung und Kontrolle der Mitgliedsfirmen innehaben. Nach außen agieren die Hausbanken und Handelshäuser als Intermediäre zu Verbänden und zu Regierungsstellen im In- und Ausland. Diese Konstellation, die in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur als das „Main-Bank-System" bezeichnet wird, gilt bei etlichen Mikroökonomen als ein starkes Fundament der Wirtschaft Japans und als Garant für deren Effizienz und Stabilität (Aoki 1988, Ao-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ki und Patrick 1994). Kritiker dagegen verweisen auf die darin begründete partielle Unterminierung des Marktmechanismus durch die Praxis informeller Absprachen. Sie führen die gegenwärtige Finanzkrise Japans im wesentlichen auf Fehlentscheidungen, die durch die Mechanismen des „Main-Bank-Systems" entstanden sind, zurück (vgl. Kunze 1996).

6. Japans wirtschaftlicher Aufstieg läßt sich - zumindest bis in die siebziger Jahre - wesentlich auf die Erfolge der *Industriepolitik* der japanischen Regierung zurückführen. Indikative Wirtschaftsplanung und eine nachdrückliche Förderung von Zukunftsindustrien waren dabei die wichtigsten Instrumente. Selbst in Ländern mit einer so ausgeprägten Zurückhaltung gegenüber einer offensiven sektoralen Wirtschaftspolititk, wie es in Deutschland der Fall ist, findet dieses Konzept zunehmend Befürworter. Hier stellt sich die Frage, ob und wie erfolgreich die japanische Regierung diesen Ansatz bei der Gestaltung der Dienstleistungswirtschaft einsetzt.

7. Nach dem Platzen der „bubble economy" ist der Rationalisierungsdruck in allen Bereichen der japanischen Wirtschaft derart angestiegen, daß sich die Balance zwischen den primären und sekundären Arbeitsmarktsegmenten zuungunsten der ersten verschiebt und daß zugleich mit neuen personalwirtschaftlichen Konzepten experimentiert wird. In der japanischen Wirtschaft ist eine *Welle des „restructuring"* gelaufen, und in der Öffentlichkeit macht dabei das Schlagwort vom „Zusammenbruch der lebenslangen Beschäftigung" die Runde. Selbst wenn die japanischen Arbeitgeber nicht auf einen Kollaps des Systems, sondern - was viel wahrscheinlicher ist - nur auf selektive Reformen abzielen, stellt sich die Frage, welche Chancen die absehbaren personalpolitischen Neuerungen im Kontext der Expansion des tertiären Sektors haben.

Insgesamt geht es bei einer Darstellung des Falls Japan selbstverständlich nicht darum, die Übertragbarkeit der japanischen Verhältnisse auf andere Länder zu diskutieren. Wir können aber Anhaltspunkte für die derzeitige und zukünftige Position des tertiären Sektors im japanischen Arbeitsmarkt und seinen Einfluß auf die zukünftige Leistungsfähigkeit der japanischen Wirtschaft gewinnen. Meine Ausführungen dazu gliedern sich in die folgenden vier Teile:

- Zuerst stelle ich die *Entwicklung und die Struktur der Beschäftigung* im tertiären Sektor Japans dar und vergleiche dessen Arbeitsproduktivität mit der in anderen Industrieländern. Ergänzend stelle ich die Langfristprojektion der japanischen Regierung zur sektoralen Beschäftigungsentwicklung bis zum Jahr 2010 dar.
- Daraufhin diskutiere ich die *Qualität der tertiären Arbeitsplätze* im Hinblick auf die Stabilität der Beschäftigungsverhältnisse. Dabei vergleiche ich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die Anteilswerte von Dauerbeschäftigten einerseits mit denen verschiedener Formen von sekundären Beschäftigungsformen andererseits.

- Anschließend skizziere ich aktuelle *Reformtendenzen in der Personalpolitik* japanischer Unternehmen und deren mögliche Auswirkungen auf die Beschäftigung und die Mobilität insbesondere im tertiären Sektor.
- Analog dazu werden *Ansätze der japanischen Regierung zum Ausbau der tertiären Beschäftigung* und neue arbeitsmarktpolitische Instrumente zur Unterstützung des sektoralen Strukturwandels genannt.

Meine Generalthesen dabei lauten:

1. Die Wachstumsspielräume des tertiären Sektors in Japan werden enger, er kann daher in Zukunft nur noch bedingt als Garant für Vollbeschäftigung fungieren.
2. Die Tertiarisierung der Beschäftigung könnte die Strukturen des japanischen Arbeitmarktes grundlegend verändern.

II. Beschäftigung und Produktivität im tertiären Sektor

Die Verschiebungen in der sektoralen Struktur der Erwerbstätigkeit Japans in den vergangenen zwei Jahrzehnten sind ein Bilderbuchbeispiel für einen stetigen Trend der Tertiarisierung (vgl. Tabelle 1). Schon 1975 entfielen 52 % der japanischen Erwerbstätigkeit auf den Dienstleistungssektor. Damit lag der Tertiarisierungsgrad Japans zwar unter dem der USA, aber über dem der meisten europäischen Länder. Seither hat sich diese Quote kontinuierlich auf nunmehr über 60 % gesteigert. Bewirkt wurde diese Entwicklung einerseits durch einen kontinuierlichen Beschäftigungsabbau im primären Sektor und zugleich dadurch, daß die Nettozuwächse der tertiären Erwerbstätigenzahlen regelmäßig über denen im sekundären Sektor lagen. Während die japanische Industrie und Bauwirtschaft in Rezessionsjahren nach 1974, nach 1985 und seit 1993 Arbeitsplätze abbaute, konnte der tertiäre Sektor insgesamt Jahr für Jahr Beschäftigungsgewinne verbuchen. Auch in Zeiten guter Konjunktur lagen die tertiären Beschäftigungszuwächse regelmäßig über denen der Industrie. In der jüngsten Rezession konnten die Personalaufstockungen in Dienstleistungsunternehmen die Arbeitsplatzverluste in den beiden anderen Wirtschaftssektoren allerdings nicht mehr in dem Maße überkompensieren wie noch in den achtziger Jahren. Infolgedessen ist in Japan die offiziell registrierte Arbeitslosigkeit seit Bestehen dieser amtlichen Statistik erstmals über 3 % gestiegen. Im internationalen Vergleich ist das ein niedriger Wert. Aber da allgemein bekannt ist, daß diese Quote die effektive Unterbeschäftigung nur teilweise wiedergibt, wird darin doch ein Indikator für eine mittlerweile gravierende Unterauslastung des japanischen Erwerbspotentials gesehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zwar scheint die Talsohle der jüngsten Rezession durchschritten zu sein, dennoch herrscht bei den arbeitsmarktpolitischen Instanzen Japans Sorge in bezug auf die Beschäftigungsperspektiven vor. Die Zeiten hohen Wachstums gehören nun auch in Japan der Vergangenheit an. Selbst Optimisten setzen den längerfristigen Wachstumskorridor nicht höher als 3 % an. Gravierende strukturelle Probleme im Finanzsektor begrenzen das Investitionsvermögen der japanischen Privatwirtschaft. Damit ist der bisher stärkste Wachstumsmotor stark gebremst. Zugleich hat sich das verarbeitende Gewerbe angesichts des starken Yen und der vergleichsweise hohen Lohnkosten in Japan gezwungen gesehen, Produktion ins Ausland zu verlagern. Obwohl Japan in bezug auf seinen Wertschöpfungsanteil im Ausland im Vergleich zu den Konkurrenzländern noch zurückliegt, wird diese Entwicklung in der japanischen Öffentlichkeit skeptisch betrachtet. Man befürchtet eine „Aushöhlung" der Arbeitskräftenachfrage. Drittens geraten immer mehr Firmen durch stärkere internationale Konkurrenz unter Kosten- und damit anhaltenden Rationalisierungsdruck. Diese Konstellation dürfte sich nicht kurzfristig auflösen, sondern längerfristiger Natur sein. Nachdem jahrzehntelang vorrangig die Rationalisierungsreserven in der Produktion ausgeschöpft wurden, richten sich die Rationalisierungsanstrengungen der japanischen Wirtschaft neuerdings auf die Verwaltungsbereiche und damit auch auf die Dienstleistungsfunktionen. Zur Aufrechterhaltung eines hohen Beschäftigungsstandes wäre man jedoch zukünftig mehr denn je auf die Absorptionsfähigkeit des tertiären Sektors verwiesen. Es ist daher erstmals fraglich, ob sich die Tertiarisierung der japanischen Erwerbstätigkeit in der bisherigen Dynamik fortsetzen wird.

Dies gilt um so mehr, weil der tertiäre Sektor Japans im internationalen Vergleich durch eine geringe Produktivität gekennzeichnet ist (vgl. Tabelle 2) und von daher erhebliche Rationalisierungspotentiale bestehen. Während die Wertschöpfung pro Erwerbstätigen in der japanischen Industrie und Bauwirtschaft höher ist als beispielsweise die entsprechenden Werte in den USA und Deutschland, liegt die Produktivität der japanischen Dienstleistungswirtschaft - wie schon das obige Zitat von Michael Porter aussagte - meist unter derjenigen in den Vergleichsländern. Am größten ist der Abstand zu den USA und da wiederum vor allem im Handel, Transportwesen und in den personenbezogenen Dienstleistungen. Der japanische Rückstand ist de facto sogar noch größer als die Daten in Tabelle 3 andeuten, da sie auf die Zahl der Erwerbstätigen bezogen sind und nicht die Unterschiede in der Arbeitszeit berücksichtigen. Bei einem Vergleich der Stundenproduktivitäten würde der japanische Dienstleistungssektor noch schlechter abschneiden.

Da Japan - zumindest im Segment der regulären Beschäftigungsverhältnisse - mittlerweile zu den Hochlohnländern gehört, schlägt sich die niedrige Produktivität im tertiären Sektor für den Konsumenten in hohen Preisen und bei den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Produzenten in hohen Kosten nieder. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß die Produktivitäten zwischen den einzelnen Dienstleistungskategorien erheblich streuen. Japan ist ein Dienstleistungsparadies, aber nur für die diejenigen, die es sich leisten können. Die japanische Wirtschaft konnte den „Luxus" wenig effizienter Dienste bisher aufrechterhalten, weil sie erstens eine hochproduktive Industrie aufgebaut hatte und zweitens weil die japanischen Dienstleistungsmärkte von der ausländischen Konkurrenz abgeschottet und noch schwerer zu erschließen sind als die Gütermärkte. Aufgrund der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit ausländischer Konkurrenten, der dadurch erzwungenen weiteren Kostensenkungen in der japanischen Industrie, zugleich wegen des zunehmenden Preisbewußtseins der japanischen Konsumenten und auch ihrer zunehmenden Bereitschaft, Importwaren und -dienste anzunehmen und anderer Faktoren, wird auf längere Sicht auch der japanische Dienstleistungssektor unter steigenden Rationalisierungsdruck geraten.

III. Langfristprognose zur tertiären Beschäftigung

Dennoch bleibt auch in Japan der tertiäre Sektor zumindest auf mittlere Sicht der große Hoffnungsträger für die Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung. Die japanische Regierung prognostiziert bis zum Jahr 2000 einen Anstieg der tertiären Beschäftigung von derzeit rund 40 Millionen Erwerbstätigen auf dann rund 42 Millionen. Danach jedoch rechnet sie bis zum Jahr 2010 mit einer Stagnation dieser Personenzahl. Dies wird dann jedoch voraussichtlich nicht mehr die Aufrechterhaltung eines hohen Beschäftigungsstands gefährden, da wegen der demografischen Entwicklung im nächsten Jahrzehnt der Angebotsdruck im japanischen Arbeitsmarkt zurückgehen wird. Auch bei diesem moderatem Wachstum wird der Anteil des Dienstleistungssektors an der Gesamtbeschäftigung weiter wachsen. Die Economic Planning Agency projiziert für das Jahr 2000 einen tertiären Beschäftigtenanteil von 63% und für das 2010 von rund 65% (vgl. Tabelle 3).

Hinter dieser Gesamtentwicklung stehen durchaus unterschiedliche Wachstumspotentiale für die verschiedenen Dienstleistungssparten. Die japanische Regierung hat eine interessante Einteilung des tertiären Sektors eingeführt. Sie unterscheidet zwischen einem Bereich tertiärer Aktivitäten mit Vernetzungsfunktionen und einem Bereich der Wissensvermittlung und allgemeiner Dienstleistungen. Man könnte aufgrund der unterschiedlichen Entwicklungsperspektiven dieser zwei Kategorien grosso modo auch von wachstumsschwachen und wachstumsstarken Zweigen sprechen. Der ersten Gruppe der Vernetzungsdienste sind die klassischen Branchen Versorgungswirtschaft, Transport, Handel und Finanzwirtschaft zugeordnet. Im Handel allein ist rund ein Fünftel aller japanischen Erwerbstätigen beschäftigt. Bekanntlich bildeten hunderttau-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sende von Tante-Emma-Läden jahrzehntelang ein großes, allerdings wenig produktives Beschäftigungsreservoir. Hier sind dramatische Rationalisierungsprozesse angelaufen. Die zweite Gruppe der Wissensvermittlung und allgemeinen Dienste ist gekennzeichnet durch die großen Hoffnungsträger Unternehmensbezogene Dienste, Gesundheits- und Freizeitdienste sowie Bildung und Ausbildung. Bis zum Jahr 2000 wird der Beschäftigungsanteil dieser drei Sparten allein voraussichtlich größer sein als der Anteil des sekundären Sektors mit Industrie und Bauwirtschaft. Dabei erwartet die Regierung die größte Expansion zum einen bei den Unternehmensdiensten, insbesondere bei Informationsdiensten, im Verbandswesen, in Forschung und Entwicklung, Werbung, Leasing, und zum zweiten bei Freizeitdiensten, wie Medien, Unterhaltungs- und Gastgewerbe sowie Tourismus.

IV. Die Qualität tertiärer Beschäftigungsverhältnisse

1. Stabile versus instabile Beschäftigung

Für die Frage, ob und wie die Entwicklung des tertiären Sektors zur Erreichung des Vollbeschäftigungszieles beitragen wird, beinhaltet die zitierte Vorausschau nur Informationen zur quantitativen Dimension der zukünftigen Beschäftigung. Angesichts der starken Heterogenität dieses Wirtschaftsbereichs und auch des japanischen Arbeitsmarktes ist zugleich zu überprüfen, wie sich damit voraussichtlich auch die qualitative Struktur der Arbeitsplätze in diesem Sektor verändern wird.

Als Indikatoren dafür möchte ich drei Größen vorstellen:

- erstens die Mischung von stabilen und instabilen Beschäftigungsverhältnissen,
- zweitens die Akademikerdichte im tertiären Sektor und
- drittens den Tätigkeitsmix der Beschäftigten in den einzelnen Dienstleistungen.

In Tabelle 4 sind die prozentualen Anteile der Beschäftigten in den Dienstleistungssparten einerseits mit regulären und zum anderen mit verschiedenen nicht regulären Anstellungen aufgeführt. In diesen Daten drückt sich die ausgeprägte Segmentation des japanischen Arbeitsmarktes aus. Neben regulärer Beschäftigung existiert ein weiter Bereich zweitklassiger Anstellungen.

In dem Arbeitsmarktsegment mit nicht regulärem Beschäftigungsstatus mischen sich hauptsächlich die fünf Kategorien: befristete Arbeitsverträge, Teilzeitbeschäftigung, Aushilfstätigkeiten, Beschäftigung auf Werkvertragsbasis und Arbeitnehmerüberlassung. Da in vielen Fällen mehr als nur eine dieser

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kategorien besetzt ist, ergänzen sich die aufgeführten Prozentzahlen nicht zu Hundert. Es fällt auf, daß die Arbeitgeber in den verschiedenen Dienstleistungssparten diese Varianten nicht regulärer Beschäftigung mit unterschiedlicher Intensität nutzen. In den sogenannten Vernetzungsdiensten werden befristete Arbeitsverträge und Teilzeitbeschäftigung - außer im Handel - vergleichsweise wenig praktiziert. Dagegen sind diese beiden „klassischen Formen" sekundärer Beschäftigung in personen- und auch in den unternehmensbezogenen Diensten relativ weit verbreitet. Dagegen sind die „moderneren Formen" instabiler Beschäftigung, nämlich Werkverträge und Arbeitnehmerüberlassung, mit anteilig 20 % offensichtlich eine Domäne der unternehmensorientierten Dienstleistungen. In den beiden Dienstleistungszweigen mit dem voraussichtlich stärksten Beschäftigungswachstum - nämlich Unternehmens- und Freizeitdienste - besteht demnach die größte Dichte an zweitklassigen Arbeitsverhältnissen. Für die Stabilität der Gesamtbeschäftigung in Japan bietet dies keine günstige Ausgangsbasis. Es ist zu erwarten, daß mit der absoluten und relativen Expansion dieser Branchen der Umfang der Dauerbeschäftigung im japanischen Arbeitsmarkt schrumpfen und sich so die Segmentation im Arbeitsmarkt vertiefen wird.

Um demgegenüber einen Anhaltspunkt für die Größenordnungen der Verbreitung erstklassiger Beschäftigungsverhältnisse im tertiären Sektor Japans zu geben, sind in Tabelle 5 die prozentualen Anteile von Dauerbeschäftigten unter männlichen Akademikern - also einer Elite unter den Arbeitnehmern - zusammengestellt. Diese Personengruppe wird im Lohnzensus unter der Bezeichnung „Standardarbeitnehmer" erfaßt. Dazu zählen nur Arbeitnehmer, die im derzeitigen Unternehmen seit Beginn ihres Erwerbslebens kontinuierlich tätig waren, also nie den Arbeitgeber gewechselt haben. Diese Personengruppe stellt den Prototyp der Kernbelegschaften japanischer Unternehmen mit hoher Beschäftigungsstabilität und standardisierten Karriereverläufen dar. Die Daten sind nach Altersgruppen sowie nach ausgewählten Wirtschaftszweigen und nach der Betriebsgröße gegliedert. Insgesamt ist bei der anteiligen Beschäftigung dieser Arbeitnehmer ein Gefälle von der Finanzwirtschaft über den Handel, das verarbeitende Gewerbe bis zu den unternehmens- und haushaltsbezogenen Dienstleistungen erkennbar. Neben diesen wirtschaftszweigspezifischen Unterschieden besteht ein betriebsgrößenspezifisches Gefälle. In der Spitzengruppe der großen Banken und Versicherungen beträgt der Anteil dieser Stammbeschäftigten unter den Mitarbeitern mit Hochschulabschluß etwa zwei Drittel. Das Schlußlicht bildet die Gruppe kleinerer Dienstleistungsunternehmen, in denen allenfalls ein Drittel bis ein Viertel der Akademiker kontinuierlich bei ihrem ersten Arbeitgeber beschäftigt sind. Da im japanischen Dienstleistungssektor 71 % der Beschäftigten in Betrieben mit weniger als 100 Arbeitnehmern tätig sind, sind die niedrigeren Anteilswerte eher repräsentativ als diejenigen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Großunternehmen. Die entsprechenden Quoten für Arbeitnehmer ohne Hochschulbildung liegen durchgehend niedriger.

An dieser Stelle ist anzumerken, daß im tertiären Sektor Japans eine insgesamt höhere Akademikerdichte besteht als in den übrigen Wirtschaftsbereichen. Die Spitzenposition nehmen wiederum die großen Banken, Versicherungen und die Generalhandelshäuser ein, die seit den achtziger Jahren ihre regulären Mitarbeiter praktisch nur noch von den Hochschulen rekrutieren. Ihr Gehaltsniveau liegt weit über dem vergleichbarer Arbeitnehmer in anderen Wirtschaftszweigen (siehe dazu Sano 1992-93). Aber auch in den unternehmensorientierten Diensten ist der Anteil von Akademikern an der Gesamtheit der Arbeitnehmer höher als im Landesdurchschnitt. Die genannten Indikatoren für die Qualität der Beschäftigung im tertiären Sektor deuten an, daß hier die Gegensätze eng beieinanderliegen. Neben relativ hohen Anteilswerten hochqualifizierter Arbeitskräfte mit elitären Beschäftigungsbedingungen finden sich zugleich hohe Anteile von instabilen Anstellungen unterschiedlicher Schattierungen. Dabei zeigt sich, daß in den als besonders wachstumsintensiv geltenden Bereichen dieser Gegensatz besonders ausgeprägt ist. Mit einer anteiligen Ausweitung beispielsweise der Unternehmens- oder der Freizeitdienste werden somit voraussichtlich auch die Polarisierungen innerhalb des japanischen Arbeitsmarktes zunehmen.

2. Generalistentum versus Spezialisierung

Der Bildungsstand eines japanischen Arbeitnehmers läßt nur eingeschränkt auf das Qualifikationsniveau der ausgeübten Tätigkeiten schließen, da die Arbeitgeber über weite Flexibilitätskorridore beim Einsatz ihrer Arbeitskräfte verfügen. So sind bei weitem nicht alle japanischen Akademiker mit hochqualifizierten Fach- oder Führungsaufgaben beschäftigt. In Tabelle 6 ist die prozentuale Verteilung der Erwerbstätigen im tertiären Sektor auf anspruchsvolle Fachaufgaben, auf Verwaltungs-, Verkaufs- und Dienstleistungstätigkeiten sowie auf Führungsaufgaben zusammengestellt. Die Daten resultieren aus Erhebungen bei Arbeitnehmern, sie geben demnach Selbstzuordnungen an. Man kann davon ausgehen, daß in der ersten Spalte Tätigkeiten enthalten sind, für deren Ausübung ein Studium, weitere profunde Fachkenntnisse und eine Spezialisierung auf ein Fachgebiet erforderlich sind. In der Spalte mit den Führungstätigkeiten dürften ähnliche Voraussetzungen und zusätzlich längere Berufserfahrung in Dauerbeschäftigungsarrangements vorliegen. Diese beiden Kategorien stehen für die qualitativ anspruchsvollsten Arbeitsplätze. In den beiden anderen Kategorien dürften sich die Kompetenzen der Beschäftigten im Rahmen einer größeren Bandbreite auf dem Niveau mittlerer Qualifikationen bewegen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

In allen vier Kategorien streuen die Prozentangaben erheblich zwischen den verschiedenen Dienstleistungssparten. Am meisten überrascht der geringe Anteil von hochqualifizierten Fachtätigkeiten innerhalb der traditionellen Vernetzungsdienste. Im Handel und in der Finanzwirtschaft beispielsweise betrachten sich nur etwa 2 % der Beschäftigten als hochqualifizierte Fachkräfte. Ein solches Ergebnis scheint auf den ersten Blick nicht plausibel angesichts der Akademikerquoten in diesen Sparten von über 50 %. Dagegen stechen in der Gruppe der Wissensvermittlung und anderer Dienstleistungen extrem hohe Anteile von hochqualifizierten Spezialisten hervor. Im Gesundheits- und Bildungswesen zählen sich drei Viertel der Beschäftigten zu dieser Kategorie. Die entsprechenden Anteilswerte von 21 % in den unternehmensbezogenen Diensten und 10 % in den Freizeitdiensten erscheinen beispielsweise im Vergleich zu den Ergebnissen in den elitären Sparten der Finanzwirtschaft hoch. Offensichtlich sehen sich in den traditionellen Dienstleistungsbranchen nur ganz wenige Arbeitnehmer als Spezialisten, während die Selbsteinschätzung der qualifizierten Erwerbstätigen in den „neuen Dienstleistungen" und vor allem im Bildungs- und Gesundheitssektor anders ist.

In diesen Daten äußert sich die zwiespältige Haltung der japanischen Arbeitnehmer in bezug auf die Betonung von ausgeprägter Fachkompetenz. Zugleich deutet sich darin ein Wandel in der Auffassung der Beschäftigten über Qualifikation und Karriere an, der auf längere Sicht die Merkmale des japanischen Beschäftigungssystems nachhaltig verändern könnte. Es geht um die Haltung in bezug auf Spezialisierung und Professionalität und damit um eine Relativierung der bisherigen Idealvorstellung des Generalistentums. Das personalpolitische Arrangement der Dauerbeschäftigung basiert implizit auf dem Verzicht der Arbeitnehmer, ihre Qualifikation nach individuellen Präferenzen zu gestalten und auf ihrer Bereitschaft, sich uneingeschränkt den betrieblichen Erfordernissen der Qualfizierung anzupassen. Diese Bereitschaft wird vor allem in den Großunternehmen mit dem Etikett des Generalistentums „geadelt" und durch häufige Rotation, teilweise auch in fachfremde Einsatzbereiche überprüft und abgesichert. Als Gegenleistung bieten die Arbeitgeber ihren Kernbelegschaften informell eine weitreichende Beschäftigungs- und Aufstiegsgarantie. Ein Resultat dieser Personalpolitik besteht darin, daß Spezialisierung und Spezialistentum eine negative Konnotation erhalten haben. Die Kennzeichnung eines Mitarbeiters als Spezialist ist oft gleichbedeutend mit seiner Unfähigkeit, Führungsaufgaben auszuüben. Der Begriff hat ein negatives Odium, weil er auf individualistische Präferenzen hindeutet. Ein Spezialist sieht an erster Stelle seine persönliche Qualifikation und nicht die Belange seines Unternehmens. Selbst Fachleute, die sich anhaltend und profund in einem Fachgebiet qualifiziert haben, vermeiden es, sich als Spezialisten zu bezeichnen. Diese Einstellung erklärt die niedrigen ausgewiesenen Anteilswerte von hochqualifizierten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fachleuten in traditionellen Dienstleistungssparten mit einer hohen Akademikerdichte.

In den letzten Jahren mehren sich jedoch Zweifel daran, ob dieses Arrangement auch in Zukunft tragfähig sein kann. Mehrere Faktoren wirken dabei zusammen. Der Rationalisierungsdruck nach dem Platzen der „bubble economy" zwingt viele Unternehmen aus Kostenerwägungen zur Einschränkung ihrer Kernbelegschaften und darin wiederum zum Abbau von Automatismen bei Lohnsteigerungen und Beförderungen. Die bisher geltende Logik, daß mit zunehmender Berufserfahrung und Rotation im Unternehmen, automatisch die Qualifikation und somit die Produktivität der Dauerbeschäftigten gleichmäßig ansteige und daß dies senioritätsabhängige Lohnsteigerungen rechtfertige, wird brüchig. Ältere Arbeitnehmer fürchten mittlerweile um die offene oder verdeckte Aufkündigung der Dauerbeschäftigung. Zugleich sehen sich viele japanische Firmen aufgrund stärkerer Konkurrenz aus dem Ausland gezwungen, ihre technische und organisatorische Kompetenz nachhaltig zu steigern, was wiederum auch eine deutlichere Spezialisierung hochqualifizierter Mitarbeiter nahelegt. In vielen Unternehmen werden die Karrieresysteme überdacht, und man experimentiert mit Personalpolitiken zur Aufwertung von Spezialistenaqualifikationen. Bei jüngeren Arbeitnehmern treffen diese Ansätze vielfach auf positive Resonanz, weil sie der allmählich stärker werdenden Tendenz zur individuellen Ausrichtung der beruflichen Orientierung entgegenkommen. Die älteren Beschäftigten sind demgegenüber vielfach skeptisch bis besorgt.

Derartige Symptome eines aufkommenden fachbezogenen Selbstbewußtseins sind in hochqualifizierten tertiären Tätigkeiten am deutlichsten. Ingenieure mit ausgeprägten Ambitionen in Forschung und Entwicklung, Finanz- oder Steuerfachleute, Organisationsexperten, Designer, Werbefachleute oder Journalisten finden zunehmend Gefallen daran, sich nicht nur durch das Unternehmen, das sie beschäftigt, sondern zugleich durch ihre Fachkompetenz zu identifizieren. Unter japanischen Industriesoziologen wird derzeit diskutiert, ob und inwieweit dies der Beginn der Formierung einer Art von Berufsbewußtsein in Japan sein könnte. Bisher war der japanische Arbeitsmarkt durch die Nichtexistenz von „Beruflichkeit" gekennzeichnet. Der Arbeitgeber, nicht der Beruf ist die Institution, aus der japanische Arbeitnehmer ihren sozialen Status ableiten.

Mittlerweile aber zeichnen sich vor allem im Dienstleistungsbereich Anhaltspunkte für eine aufkommende Professionalisierung hochqualifizierter Arbeitnehmer ab. Aus der Interessenlage der Arbeitgeber wie auch der dauerbeschäftigten Arbeitnehmer ist eine solche Option zwiespältig. Eine stärkere Betonung und vor allem überbetriebliche Standardisierung der Fachkompetenz der Arbeitnehmer dürfte ihre Karriereperspektiven beeinflussen und die bisherige Steuerungsautonomie der Arbeitgeber einschränken. Die internen Ar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

beitsmärkte dürften an Bedeutung verlieren, externe Arbeitsmärkte könnten sie neu entwickeln. Für den Auf- und Ausbau funktionsfähiger externer Arbeitsmärkte sind wiederum standardisierte Qualifikationen eine notwendige Voraussetzung. Es spricht vieles dafür, daß es die sogenannten „neuen Dienstleistungen" sein werden, die in den kommenden Jahrzehnten in Japan eine derartige Entwicklung vorantreiben werden.

V. Initiativen der Beschäftigungspolitik

Welche Ziele verfolgt nun die japanische Regierung im Kontext der Tertiarisierung, und welche Instrumente setzt sie zur Sicherung der Vollbeschäftigung ein? Makroökonomisch ist die japanische Wirtschaft seit Jahrzehnten durch außen- und binnenwirtschaftliche Ungleichgewichte geprägt (vgl. Ernst u.a. 1993). Die anhaltenden hohen Leistungsbilanzüberschüsse und Kapitalabflüsse ins Ausland einerseits und die Wohlfahrtsdefizite im Inland andererseits haben nicht zuletzt aufgrund nachhaltigen Drucks der Amerikaner die japanischen Wirtschaftspolitiker dazu genötigt, sich für die neunziger Jahre eine Aufstokkung der Binnennachfrage auf die Fahnen zu schreiben. Seit Beginn der jüngsten Rezession ist die private Nachfrage weit hinter den Zielen zurückgeblieben, so daß sich der Staat wiederholt genötigt sah, sein Keynesianisches Instrumentarium anzuwenden und mehrere Konjunkturhaushalte aufzulegen. Ergänzend setzte man zur Belebung der privaten Nachfrage nach Investitions- und Konsumgütern auf die Deregulierung von großen Dienstleistungsmärkten, vor allem in den Bereichen Handel, Telekommunikation und Verkehr.

In der sektoralen Wirtschaftspolitik Japans stehen drei Ziele im Vordergrund:

- die Internationalisierung der Industrie,
- verstärktes Engagement in der Forschung und Entwicklung und
- die Modernisierung des tertiären Sektors durch Deregulierung.

Beim ersten Punkt geht es um die Förderung von partiellen Verlagerungen industrieller Aktivitäten nach Asien, Amerika und Europa und gleichzeitig um eine Konzentration und Aufwertung der komplementären tertiären Funktionen im Heimatland. Die Aufstockungen der Haushalte für F&E-Aktivitäten zielen darauf ab, Schwächen in der Grundlagenforschung zu verringern und die partielle Technologieführerschaft des Landes auszubauen. Und mit dem Schlagwort von der Modernisierung des Dienstleistungssektors zielt man auf ein Wachstum und zugleich größere Effizienz insbesondere der sogenannten „new services" ab. Im Unterschied zu der Industriepolitik der sechziger bis achtziger Jahre, in der die japanische Regierung explizit einzelne Industriezweige als besonders förderungswürdig hervorhob, bemüht man sich jetzt primär um eine Schärfung des Bewußtseins der Marktteilnehmer für neue Chancen im tertiären Sektor

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

insgesamt. Schon lange wird mit den Schlagworten „Informatisierung" und „Softnormisierung" die epochale Tendenz zur Entwicklung einer Wissensgesellschaft beschworen. Die Regierung wird nicht müde darauf hinzuweisen, daß mit steigendem Wohlstand, mit einer Zunahme der Freizeit, mit dem wachsenden Anteil älterer Einwohner und zunehmender Individualität in der Jugend sich zugleich zahlreiche Bedürfnisse nach neuen Dienstleistungen bilden. In diesem Zusammenhang dominieren vor allem die Stichworte Sport, Gesundheit, Bildung, Unterhaltung, Information, Gastronomie und Reisen. In bezug auf unternehmensbezogene Dienste verweist man hauptsächliche auf die zukünftig stärkere Nachfrage nach Marktforschung, Ingenieurleistungen, Software-Entwicklung, Design, beruflicher Aus- und Weiterbildung, Gebäudedienste und Arbeitnehmerüberlassung (siehe Chûsho Kigyôchô 1988).

Im Gegensatz zur Industriepolitik der siebziger und achtziger Jahre fokussieren die zuständigen Ressorts nun aber ihre Aktivitäten weniger auf ausgewählte Wachstumsbranchen, sondern sie propagieren eine flächendeckende Modernisierung der Infrastruktur zur Steigerung des technischen Fortschritts und der Lebensqualität in Japan. In bezug auf die Wirksamkeit dieser neuen Stoßrichtung der Wirtschaftspolitik gibt es begründete Zweifel. Neben dem Industrieministerium MITI agieren in diesem Feld die Ministerien für Telekommunikation, für Transport, für Arbeit, für Gesundheit, für Erziehung und vor allem für Finanzen mit jeweils eigenen Programmen. Im Vergleich zu anderen Industrieländern zeigt Japan bei der wirtschaftspolitischen Förderung des tertiären Sektors somit kein spezielles Profil. Eher könnte man aufgrund der teils kontraproduktiven Ressortkonkurrenz die gesamtwirtschaftliche Effizienz dieser Politiken hinterfragen.

Im Hinblick auf die Vollbeschäftigungsfrage interessieren hier primär die arbeitsmarktpolitischen Ansätze. Das japanische Arbeitsministerium setzt sich in diesem Kontext seit einigen Jahren explizit für einen neuen Anlauf zur Aufwertung der beruflichen Bildung und für eine Standardisierung von Qualifikationen ein. Das neue Arbeitsweißbuch von 1996 trägt den Untertitel „Maßnahmen im Bereich des Human Ressource Development und der Qualifizierung zur Förderung des wirtschaftlichen Strukturwandels". Die Autoren diskutieren dabei unter anderem den Zusammenhang des japanischen Wirtschaftswachstums mit den privaten und öffentlichen Investitionen in das Humankapital. Sie führen die momentane Wachstumsschwäche maßgeblich auch auf eine Investitionslücke bei der Ausbildung der Erwerbsbevölkerung zurück. Die hauptsächlichen Defizite sieht man hier bei den Arbeitskräften in „white collar"-Funktionen und damit im tertiären Sektor sowie in den tertiären Funktionen innerhalb der Industrie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Jahr 1994 hat das Arbeitsministerium erstmals ein umfassendes Programm zur Standardisierung der hauptsächlichen Qualifikationen für Angestelltentätigkeiten, das sogenannte „Business Career System" vorgelegt. Aus deutscher Sicht mag ein solches Programm für die Standardisierung von Curricula und Zertifikaten nicht außerordentlich anmuten. Für den japanischen Arbeitsmarkt jedoch stellt es einen Meilenstein dar. Es könnte eine grundlegende Umstrukturierung in die Richtung auf ein Denken in Berufskategorien einleiten. Das „Business Career Systems" ist ein Ausbildungsprogramm, das den Arbeitskräften in „white collar"-Tätigkeiten in systematisierter Form den Aufbau von standardisierten professionellen Qualifikationen ermöglichen soll. In der Endausbaustufe soll es die zehn Fachgebiete Vertrieb, Marketing, Fertigungsmanagement, Personalwesen, Rechnungswesen, Rechtswesen, Public Relations, Werbung, Informationsmanagement und Logistik umfassen. Bis zum Jahr 2000 will das Arbeitsministerium für diese Fachrichtungen schrittweise standardisierte Curricula, Ausbildungsinstitutionen und ein System von Zertifikaten und Titeln aufgebaut haben. Für vier „Berufsbilder" liegen bereits vollständige Programme vor, weitere sechs sind in Arbeit. Wenn man bedenkt, daß sich die entsprechenden Qualifizierungen bisher rein unternehmensspezifisch, das heißt ohne jede Vereinheitlichung bilden, dann kann man vielleicht ermessen, welch ein großes Vorhaben das „Business Career System" darstellt (Einzelheiten bei Ernst 1996).

Das eigentliche Anliegen, das die Arbeitsmarktpolitiker damit verfolgen, ist die Schaffung von besseren Voraussetzungen für die zwischenbetriebliche Mobilität von Arbeitskräften in unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Es geht um die Entwicklung leistungsfähiger externer Arbeitsmärkte. Man sieht, daß die Arbeitskräftenachfrage der Großindustrie und der Großfinanz anteilig sinken wird, daß das Ideal der Dauerbeschäftigung auf längere Sicht weiter aufgeweicht werden dürfte und man sieht zugleich, daß die Arbeitnehmer für eine erfolgreiche Beweglichkeit im Arbeitsmarkt bisher nicht gut ausgerüstet sind. Mangels standardisierter Qualifikationsprofile und Zertifikate haben die japanischen Arbeitskräfte es nicht leicht, ihre Kompetenzen eigenständig überbetrieblich zu vermarkten. Genau dies werden aber zukünftig immer mehr japanische Erwerbstätige tun müssen oder wollen.

Um die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes zu stärken oder zu erhalten und um das Anwachsen von Qualifizierungsdefiziten zu vermeiden, sieht sich die japanische Regierung daher unter Handlungsdruck. Mit dem „Business Career System" versucht sie, für tertiäre Tätigkeiten berufsfachliche Arbeitsmärkte zu entwickeln. Ob ihr dies gelingen wird, ist derzeit offen. Bei gewerblichen Tätigkeiten ist sie damit praktisch gescheitert. Dasselbe könnte auch bei der Implementation des neuen Qualifikationsprogramms geschehen, da dieses Instrument aus der Sicht der Arbeitgeber durchaus zwiespältig ist. Einerseits

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

könnten sie von leistungsfähigeren Arbeitskräften und auch einem effizienteren externen Arbeitsmarkt profitieren. Andererseits büßen sie an Steuerungsautonomie ein, wenn sich ihren Arbeitnehmern in konkurrierenden Unternehmen Alternativen zur ausgeübten Beschäftigung eröffnen. Ein Umgang mit dieser für unsere Verhältnisse alltäglichen Ambivalenz werden die japanischen Unternehmen, aber auch die Arbeitnehmer in Zukunft einüben müssen.

Auch die Dachverbände der Gewerkschaften feilen an Konzepten für eine Professionalisierung der Arbeitnehmer in „white collar"-Funktionen. Einen konkreten Vorschlag dazu hat das Forschungsinstitut des Gewerkschaftsverbands Rengô, das Rengô Sôgô Seikatsu Kaihatsu Kenkyûsho, kurz RIALS, gemacht (vgl. RIALS 1994). Es plädiert explizit für die Schaffung von berufsfachlichen Arbeitsmärkten in Japan. Es argumentiert, daß die Zeit reif dafür sei, weil angesichts von Brüchen in der Lohngerechtigkeit die Preise für den Aufstieg nicht mehr stimmten. Die rapide Akademisierung der Erwerbsbevölkerung bei gleichzeitiger Abschwächung der Arbeitskräftenachfrage habe zu einer Verknappung der Aufstiegschancen geführt und damit sei der intergenerationale Lohnausgleich gefährdet. Die gemessen an der individuellen Produktivität überhöhten Löhne in höheren Altersgruppen seien in Zukunft nicht mehr finanzierbar, und dadurch würden die jüngeren Jahrgänge um einen Ausgleich für den „Lohnverzicht" zu Anfang ihrer Karriere gebracht. Einziger Ausweg aus dem Dilemma sei eine neue Personalpolitik mit den drei Eckpfeilern

- Lohn nach Tätigkeit
- Karriere entsprechend der Fachkompetenz und
- Marktgängigkeit von Qualifikationen.

Als Instrumente zur Implementation eines solchen Modells fordern die Autoren eine Standardisierung von Curricula, die amtliche Einführung von beruflichen Titeln und Spielräume für die Eigengestaltung der Karriere durch die Arbeitnehmer. Diese Vorstellungen liegen grosso modo auf derselben Linie wie die Ansätze des Arbeitsministeriums. Gleichwohl sind sie nicht unumstritten.

Für eine Einschätzung der Realisierungschancen derartiger Reformansätze ist es noch zu früh. Aus der Interessenlage aller Beteiligten spricht viel für einen entsprechenden Wandel, und die Realisierungschancen waren noch nie so günstig wie in der aktuellen Konstellation. Je leichter mit zunehmender Vereinheitlichung von Qualifikationen auch in Japan der Arbeitgeberwechsel wird, desto mehr Raum wird sich für das Wirken des Marktmechanismus bilden und desto mehr Eigenständigkeit könnten die japanischen Arbeitnehmer entwikkeln. Darin liegen Chancen, aber zugleich auch vermehrte Risiken. Noch ist nicht eindeutig, wie die Mehrheit der japanischen Erwerbstätigen eine solche ambivalente Entwicklung beurteilt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auf längere Sicht dürfte die weitere Tertiarisierung die Arbeitsmarktstrukturen in Japan auf eine Weise verändern, die - paradoxerweise - der Entwicklung bei uns zuwiderläuft. Während wir feststellen und teilweise auch akzeptieren, daß in den wachstumsintensiven Sparten des tertiären Sektors eine Art beruflicher „Wildwuchs" herrscht, setzen die Japaner gerade da mit ihrem Programm zum Aufbau beruflicher Strukturen an. Inwieweit dadurch Vollbeschäftigung aufrechterhalten werden kann, ist noch nicht einzuschätzen. Sicher ist, daß ein Verzicht auf die Profilierung externer Arbeitsmärkte mit weiter steigender Arbeitslosigkeit in Japan verbunden wäre. Insofern bietet Japan ein interessantes Beispiel für aktive Arbeitsmarktpolitik in Zeiten wachsender struktureller Unterbeschäftigung.

Tabelle 1

Sektorale Beschäftigungsentwicklung [a] in Japan , 1975-1995

Jahr	Erwerbstätige				Veränderungen gg. Vorjahr			Arbeitslosigkeit
	Insgesamt i.Tsd.	Primärer Sektor %	Sekundärer Sektor %	Tertiärer Sektor %	Primärer Sektor i.Tsd.	Sekundärer Sektor i.Tsd.	Tertiärer Sektor i.Tsd.	%
1975	52.230	12,7	35,2	52,1	-140	-640	640	1,9
1976	52.710	12,2	35,2	52,4	-180	140	530	2,0
1977	53.420	11,9	34,8	53,1	- 90	30	750	2,0
1978	54.080	11,7	34,4	53,7	- 10	30	660	2,2
1979	54.790	11,2	34,3	54,3	-200	200	720	2,1
1980	55.360	10,4	34,8	54,6	-360	450	440	2,0
1981	55.810	10,0	34,7	55,1	-200	130	540	2,2
1982	56.380	9,7	34,2	55,7	- 90	- 80	690	2,4
1983	57.330	9,3	34,1	56,6	-170	260	870	2,6
1984	57.660	8,9	34,2	56,6	-190	160	310	2,7
1985	58.070	8,8	34,3	56,5	- 30	190	220	2,6
1986	58.530	8,5	33,9	57,2	-140	- 60	670	2,8
1987	59.110	8,3	33,3	58,1	- 60	-200	820	2,8
1988	60.110	7,9	33,6	58,0	-150	550	540	2,5
1989	61.280	7,6	33,8	58,2	-110	480	800	2,3
1990	62.490	7,2	33,6	58,7	-120	300	1030	2,1
1991	63.690	6,7	33,9	59,9	-240	610	830	2,1
1992	64.360	6,4	34,1	59,1	-160	340	490	2,2
1993	64.500	5,9	33,7	59,9	-280	-180	620	2,5
1994	64.530	5,8	33,4	60,3	-100	-190	310	2,9
1995	64.570	5,7	32,9	61,0	- 60	-320	460	3,2

a) Primärer Sektor: Land-, Forst-, Fischereiwirtschaft;
Sekundärer Sektor: Bergbau, Bauwirtschaft, Verarbeitendes Gewerbe;
Tertiärer Sektor: alle übrigen Wirtschaftszweige.

Quelle: Labour Force Survey.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 2

Arbeitsproduktivität[a] nach Wirtschaftszweigen in Japan, USA, Deutschland und Südkorea, 1991 (Japan = 100)

Wirtschaftszweig	Japan	USA	Deutschland [b]	Südkorea
Alle Wirtschaftszweige	*100*	*136*	*109*	*58*
Verarbeitendes Gewerbe	100	113	77	55
Bauwirtschaft	100	86	85	65
Handel	100	143	88	43
Transportwesen	100	159	105	84
Finanzw.,Untern.Dienste	100	93	105	57
Personenbezogene Dienste	100	156	120	70

[a] Produktivität (BIP) je Erwerbstätigen, berechnet auf der Basis von Kaufkraftparitäten
[b] Alte Bundesländer.

Quelle: Japan Productivity Center, Katsuyô Rôdô Tôkei (Praktische Arbeitsstatistiken) 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3

Erwerbstätige im tertiären Sektor Japans nach Wirtschaftszweigen, 1980 bis 2010 (in %)

Wirtschaftszweig	1980	1989	2000	2010
Vernetzungsdienste	*28,8*	*29,2*	*28,7*	*28,7*
Versorgungswirtschaft	0,5	0,5	0,5	0,5
Transport, Nachrichtenübermittlung	6,3	6,0	6,0	6,1
Handel	18,5	18,8	18,0	17,9
Banken, Versicherungen, Immobilien	3,5	4,0	4,1	4,1
Wissensvermittlung, Dienstleistungen	*26,0*	*29,5*	*34,4*	*36,0*
Unternehmensbezogene Dienste	5,3	7,0	9,5	10,0
Gesundheitsdienste	3,3	3,9	4,7	5,5
Bildung, Erziehung	3,3	3,5	3,6	3,6
Freizeitbezogene Dienste	6,0	6,9	8,3	8,5
Personenbezogene Dienste	2,9	3,2	3,2	3,2
Öffentlicher Dienst, non-profit Dienste	5,1	5,1	5,0	5,0
Alle Dienstleistungen	*54,8*	*58,7*	*63,1*	*64,7*
nachrichtlich:				
Landwirtschaft, Bergbau	10,6	7,7	5,2	3,9
Verarbeitendes Gewerbe, Bauwirtschaft	34,6	33,6	31,7	31,4
Alle Wirtschaftszweige	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
(in Mill. Personen)	*55,4*	*61,3*	*65,9*	*64,5*

Quelle: Prognose der Economic Planning Agency nach Daten des Labour Force Survey, zitiert nach Hilpert 1994.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4

Beschäftigungsstatus der japanischen Arbeitnehmer im tertiären Sektor, 1992 - in % (Mehrfachnennungen)

Wirtschaftszweig	Arbeitnehmer insgesamt (i.Tsd.)		Regulär beschäftigte Arbeitnehmer	Befristet beschäftigte Arbeitnehmer	Teilzeit-beschäftigte Arbeitnehmer	Aushilfs-kräfte (arubaito)	Beschäftigte mit Werk-verträgen	Leiharbeit-nehmer
Vernetzungsdienste								
Versorgungswirtschaft	396	100	92	4	2	1	3	0
Transport, Logistik	3063	100	85	6	4	4	2	0
Nachrichtenübermittlung	664	100	88	8	6	4	1	0
Handel	11247	100	60	15	19	9	1	0
Banken, Versicherungen	1967	100	87	5	6	1	3	0
Immobilien	583	100	57	5	6	2	4	0
Wissensvermittlung, Dienstleistungen								
Unternehmensbez.Dienste	2763	100	58	15	12	5	15	5
Gesundheitsdienste	2083	100	80	9	13	3	1	0
Bildung, Erziehung	2106	100	85	10	4	3	4	0
Freizeitbez. Dienste	774	100	59	24	15	14	3	0
Personenbez. Dienste	1485	100	58	18	25	7	2	0
Öffentlicher Dienst	2049	100	90	7	2	3	3	0
nachrichtl.:								
Verarbeit. Gewerbe	13828	100	77	8	13	2	1	0

Quelle: Berechnet nach Daten des Employment Status Survey.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5

Anteil der Dauerbeschäftigten an den männlichen Akademikern im tertiären Sektor in Japan 1993 (in %)

Wirtschaftszweig	Großunternehmen[a] Alter (Jahre)			Mittelständ. Unternehm.[b] Alter (Jahre)			Akademikerdichte[c]
	30-34	40-44	50-54	30-34	40-44	50-54	
Banken, Versicherungen	68	63	56	66	63	53	54
Handel	67	64	52	55	53	39	26
Dienstleistungen	40	34	38	36	23	18	37
nachrichtl. Verarb. Gewerbe	54	60	50	47	46	33	21

a) 1000 und mehr Beschäftigte
b) 100 bis 999 Beschäftigte
c) Anteil der Akademiker an allen Arbeitnehmern des Wirtschaftszweigs, 1992

Quelle: Berechnet nach Daten des Lohnzensus; Akademikerdichte berechnet nach Daten des Employment Status Survey

Tabelle 6

Erwerbstätige mit tertiären Tätigkeiten im tertiären Sektor und im verarbeitenden Gewerbe Japans, 1992 (in %)

Wirtschaftszweig	Hochqualifizierte Fachtätigkeiten	Führungs-tätigkeiten	Verwalt.-tätigkeiten	Verkaufs-, Dienst-, Sicherheitst.
Vernetzungsdienste				
Versorgungswirtschaft	13	4	44	4
Transport, Logistik	1	4	24	4
Nachrichtenübermittlung	5	4	51	9
Handel	2	5	22	54
Banken, Versicherungen	2	6	55	36
Immobilien	2	15	37	41
Wissensvermittlung, Dienstleistungen				
Unternehmensbez. Dienste	21	5	33	15
Gesundheitsdienste	72	1	18	6
Bildung, Erziehung	74	1	14	4
Freizeitbez. Dienste	10	3	13	59
Personenbez. Dienste	2	3	16	64
Öffentlicher Dienst	7	4	59	26
Tertiärer Sektor insgesamt	*17*	*4*	*28*	*31*
Verarbeitendes Gewerbe	*7*	*4*	*16*	*7*

Quelle: Berechnet nach Daten des Employment Status Survey

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Literaturverzeichnis

Aoki Masahiko, Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy, Cambridge University Press, New York 1988.

Aoki Masahiko, *Hugh* Patrick, The Japanese Main Bank System, Oxford, University Press, New York 1994.

Chûsho Kigyôchô, Nyû sâbisu gyô no genjô (Agency for Small and Medium Size Enterprises, Zur Lage der neuen Dienstleistungen), Tokyo 1988.

Ernst, Angelika, *Hilpert,* H.G., *Laumer,* H., Japans Wirtschaft im strukturellen Wandel: Wettbewerbsposition, Ungleichgewichte, Reformbedarf, in: Hanns W. Maull (Hrsg.), Japan und Europa: Getrennte Welten?, Frankfurt/New York, 1933, S. 51-84.

Ernst, Angelika, Aufstieg - Anreiz - Auslese. Karrieremuster und Karriereverläufe von Akademikern in Japans Privatwirtschaft, Opladen 1998.

Hilpert, Hanns Günther, Szenarien für Japans wirtschaftliche Entwicklung in das nächste Jahrhundert - Kein Konsenz unter den Prognostikern, in: Japan Analysen Prognosen, Nr. 95, Mai 1994.

Kunze, Stephan, Die japanische Aktienmarktbubble: Strukturelle Schwächen und Fehler des Finanzministeriums, in: Angelika Ernst und Peter Pörtner (Hrsg.), Geld in Japans Wirtschaft und Gesellschaft, Institut für Asienkunde, Hamburg (Veröffentlichung in Vorbereitung).

Porter, Michael, The Competetive Advantage of Nations, The Free Press, New York 1990.

RIALS, Owaito karâ no koyô to shogû ni taisuru rôshi no torikomi ni kansuru chôsa kenkyû hokokusho (Untersuchungsbericht über die Arbeitspolitik in bezug auf Akademiker), Tokyo, März 1994.

Rôdôshô, Rôdô hakusho heisei 8nendo (Arbeitsministerium, Arbeitsweißbuch 1996) Tokyo 1996.

Sano, Yoko, Determinants of Pay Levels in the Financial Sector in Japan, in:Japanese Economic Studies, Winter 1992-93, pp. 53-82.

Stabile, D., *Pigou*, R., Clark and modern economics: the quality of the workforce in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 20, No. 3, May 1996, pp. 277 - 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zur Dienstleistungsdynamik der deutschen Wirtschaft: Ausmaß, Ursachen, Strategien der Tertiarisierung

Von Rudolf Hickel

I. Dienstleistungsentwicklung innerhalb der Drei-Sektoren-Theorien

Üblicherweise werden heute immer noch die reifen Volkswirtschaften im Vergleich mit den sog. Entwicklungs- bzw. Schwellenländern als hochentwikkelte *Industrie*staaten bezeichnet. So faßt nach der offiziellen Sprachregelung beispielsweise die G 7-Gruppe, die sich auf informeller Basis regelmäßig zu „Weltwirtschaftsgipfeln" trifft, die sieben wichtigsten „Industriestaaten" zusammen (USA, Kanada, Japan, Frankreich, Großbritannien, Italien und Deutschland). Diese wirtschaftsstrukturelle Etikettierung verliert jedoch immer stärker an Bedeutung. Sie verdeckt die Tatsache, daß die industriell reifen Volkswirtschaften schon seit vielen Jahren ziemlich kontinuierlich in ein neues Entwicklungsstadium hineingewachsen sind. Mit unterschiedlichem Tempo hat in diesen sog. Industriestaaten der Beitrag der Dienstleistungswirtschaft zur gesamtwirtschaftlichen Produktion die Bedeutung des industriellen Sektors mittlerweile weit überflügelt. Dieser unübersehbare Trend zur Veränderung der Wirtschaftsstruktur gebiert allerdings auch maßlose Übertreibungen. Da ist vorschnell vom „Ende der Industriegesellschaft" die Rede. Die Zukunft der Wirtschaft wird nahezu ausschließlich auf die Dienstleistungsproduktion reduziert. Hier gilt es bereits zu betonen, daß in der Bundesrepublik Deutschland zwar die Dienstleistungspotentiale bei weitem noch nicht ausgeschöpft sind, jedoch auch in Zukunft zwischen der industriellen Produktion und den an Bedeutung gewinnenden produktionsorientierten Dienstleistungen eine enge Verflechtung dominieren wird.

Trotz wachsender, kaum noch überschaubarer Literatur zur Dienstleistungsdynamik gibt es theoretisch und empirisch viele Unklarheiten. So läßt sich kaum eine allgemeine, alle Funktionsbereiche erfassende Definition der Dienstleistungen erkennen. Gängigerweise werden dem Dienstleistungssektor Tätigkeiten zugeschrieben, die nicht der materiellen Gütererzeugung dienen. Abgestellt wird auf den persönlichen Einsatz zur Herstellung immaterieller Produkte. Im Sinne einer Residualgröße sind Dienstleistungen all die Tätigkei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ten, die nicht der Produktion materieller Güter dienen. Derart allgemeine Definitionen erweisen sich jedoch analytisch als wenig nützlich. Die Ursachen der Ausweitung des Dienstleistungssektors auf der Grundlage eines bisher dominanten Industriebesatzes und dessen künftige Entwicklung lassen sich nur durch eine funktionale Auffächerung dieses Wertschöpfungsbereichs erfassen. Es ist ein wesentlicher Unterschied, ob die Dienstleistungen „konsumorientiert" ausfallen, also den privaten Haushalten zufließen, oder „produktionsorientiert" den industriellen Unternehmen dienen. Die in Veröffentlichungen gelegentlich angebotene traditionelle Charakterisierung der Dienstleistungen als personen- und ortsbezogenes Produktionsangebot verliert im Zuge der Internationalisierung deutlich an Bedeutung. Zwar wird es immer derart orts- und personengebundenen Dienstleistungen geben – beispielsweise der „Friseur um die Ecke" oder die Wäscherei und das Rechtsanwaltbüro im Ort geben. Jedoch wächst der Teil der Dienstleistungen, die international handelbar sind. Die Internationalisierung der Produktion von Diensten beschränkt sich jedoch nicht nur auf diese klassische Form des Handels. Direktinvestitionen in Dienstleistungen nehmen zu, d.h. die Wahl der Produktionsstandorte erfolgt in wachsendem Maße grenzübergreifend.

Wie gesagt, im Widerspruch zum rapiden Relevanzgewinn der Dienstleistungsproduktion zeigen sich trotz der umfassenden Literatur immer noch theoretische und empirische Defizite. Bisher wenig erforscht ist die Frage, inwieweit eine optimal ausgeschöpfte Dienstleistungsproduktion auf einen zwar verkleinerten, jedoch hoch effizienten Industriesektor angewiesen ist. Darüber hinaus liegen nur erste Versuche vor, zu zeigen, daß wichtige Dienstleistungsfelder wegen ihrer Gemeinwohlorientierung durch das privatwirtschaftliche Kalkül der Märkte nicht erschlossen werden können. Daran schließt sich die Frage nach der institutionellen Absicherung dieser Produktionsfelder an. Nicht nur die Theorie der Dienstleistungsproduktion weist noch große weiße Flecken auf. Auch deren empirische Erfassung ist trotz vielfältiger Bemühungen noch ziemlich unterentwickelt. Dazu zwei Beispiele: Zum einen steht innerhalb der Sturkturanalyse die Sektorenabgrenzung im Vordergrund. Demnach wird nur die Produktion der Unternehmen erfaßt, die dem Sektor Dienstleistungen zugeordnet ist. Diese klassische Sektorenabgrenzung übersieht, daß Dienstleistungen auch innerhalb der Unternehmen des industriellen Sektors getätigt und dort erfaßt werden. Werden diese Dienstleistungsfunktionen ausgegliedert („outsourcing), dann wächst spiegelbildlich der Sektor Dienstleistungen. Die gesamte Dienstleistungsintensität einer Wirtschaft läßt sich also nur erfassen, wenn jenseits der Sektorengliederung alle Aktivitäten in der Wirtschaft erfaßt werden. Diese Unterscheidung zwischen Dienstleistungsfunktion und -sektor muß, wie an der Gegenüberstellung USA- BRD gezeigt wird, bei internationalen Vergleichen zur Vermeidung von Fehlschlüssen berücksichtigt werden. Hinzukommt, daß die nationale Erfassung des Dienstleistungssektors sehr un-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

terschiedlich ausfällt. Daraus erklären sich zum Teil große Abweichungen bei den Statistiken zum internationalen Vergleich.

Der früh empirisch beobachtbare Relevanzgewinn der Dienstleistungsproduktion auf der Basis hochentwickelter Industrialisierung hat eine Vielzahl vorausschauender Forschungen angeregt. Die hierzu vorgelegten Analysen firmieren unter dem Stichwort „Drei-Sektoren-Theorien". Die Forschungsarbeiten beschränken sich nicht nur auf die jüngste Etappe, d.h. die Expansion der Dienstleistungen zu Lasten der Industrie. Der historisch weit davor liegende Prozeß des Bedeutungsverlustes der Landwirtschaft zugunsten der Industrie bildet den Ausgangspunkt dieses Drei-Phasen-Schemas. Trotz zum Teil stark unterschiedlicher Argumentation im Detail, die „Drei-Sektoren-Theorien" beschreiben allgemein die Entstehung und Ausbreitung kapitalistischer Wirtschaftssysteme innerhalb von drei Stadien: In der ersten Entwicklungsstufe dominiert die Wertschöpfung durch die Land- und Forstwirtschaft gegenüber der gesamtwirtschaftlichen Produktion. Historisch erkennbar an der „Landflucht" übernimmt dann im Entwicklungsprozeß die industrielle Produktion die gesamtwirtschaftliche Führerschaft. Dieser zweiten Entwicklungsphase folgt der Anteilsgewinn der Dienstleistungsproduktion zu Lasten eines abschmelzenden Industriesektors. Wie groß der Anteil des Dienstleistungssektors in der „postindustriellen" Phase am Ende sein wird, ist nicht in allen „Drei-Sektoren-Theorien" beantwortet worden. Sicher ist allerdings, daß er niemals auf 100% ansteigen kann. Dann gäbe es keine landwirtschaftliche und industrielle Produktion mehr.

Der populärste Vertreter dieser „Drei-Sektoren-Theorie" zur recht schematischen Erklärung der Entwicklungsstufen kapitalistischer Systeme ist zweifellos Jean Fourastié.[1] Bereits der Titel seines Werkes - „Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts" – macht die Popularität seiner Aussagen verständlich:[2] Der nahezu gesetzmäßige Strukturwandel führt zwar zu schmerzhaften Anpassungsprozessen. Insgesamt gehen jedoch mit dem Wechsel von einem Stadium zum anderen keine Arbeitsplätze verloren. Dem Verlust der Beschäftigung in der Landwirtschaft steht die Schaffung einer weitaus größeren Zahl an Arbeitsplätzen in der Industrie gegenüber. Auch im Zuge der wachsenden Bedeutung des Dienstleistungssektors werden genügend Arbeitsplätze geschaffen, um den Verlust von Beschäftigungsmöglichkeiten in der Industrie zumindest zu kompensieren. Somit entsteht auch keine „technologische Ar-

---

1 Vgl. zu den „Drei-Sektoren-Theorien" vor allem von Fourastié/Clark/Fisher und den empirischen Grundlagen: U. Staroske, Die Drei-Sektoren-Hypothese: Darstellung und kritische Würdigung aus heutiger Sicht, Regensburg 1995.

2 J. Fourastié, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln 1954 sowie 2. Auflage Köln 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

beitslosigkeit", weil den Freisetzungen durch Rationalisierung im Industriesektor die Schaffung genügend neuer Dienstleistungsarbeitsplätze gegenübersteht. Freilich sollten die „persönlichen Schicksale", die dieser Anpassungsprozeß gebiert, nicht übersehen werden. Bildung, Weiterbildung und vor allem Umqualifizierung kommt die Aufgabe zu, für die attraktiven Dienstleistungsberufen die beruflichen Voraussetzungen zu schaffen. Ob allerdings diese „große Hoffnung" nach Fourastié in Erfüllung geht, hängt maßgeblich von der Entwicklung der Rationalisierung und damit der Produktivität im Dienstleistungsbereich ab. Seine Annahme, der Dienstleistungsbereich sei durch keinen oder nur sehr geringen technischen Fortschritt charakterisiert, gilt in Zukunft zumindest für große Teile produktionsbezogener (Banken, Versicherungen, Software-Produzenten etc.) und öffentlicher Dienstleistungen nicht.

Tempo und Ausmaß des technischen Fortschritts stehen im Mittelpunkt der Sektorenbildung nach Fourastié: Land- und Forstwirtschaft enthalten Zweige mit mittelmäßigem technischen Fortschritt. Die Ertragszuwächse sind durch die Bodenknappheit begrenzt. Die Wirtschaftszweige im industriellen Sektor setzen den technischen Fortschritt forciert durch. Hier werden die Vorteile der Massenproduktion genutzt. Im tertiären Sektor hingegen wird kein oder nur sehr geringer technischer Fortschritt durchgesetzt. Wegen der stark arbeitsintensiven Produktion ist sogar mit einem leichten Sinken der Arbeitsproduktivität zu rechnen. Diesem produktionsorientierten Kriterium fügt erst später Fourastié die Nachfrageentwicklung hinzu. Hier schimmert das Engel-Schwabsche Gesetz durch, nach dem sich mit wachsendem Wohlstand die Nachfragestruktur systematisch verändert. Im Mittelpunkt steht die Veränderung der Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen und damit der Produktion in Abhängigkeit vom Einkommen (Nachfrage-Einkommens-Elastizität): Bei den lebensnotwendigen Gütern vor allem aus der Land- und Forstwirtschaft setzt eine schnelle Sättigung ein, d.h. die Nachfrage nimmt gemessen am gesamten Konsum mit wachsendem Einkommen ab. Für industrielle Produkte wird eine sich langsam durchsetzende Sättigung unterstellt. Der Anteil der Nachfrage nach Dienstleistungen an der konsumtiven Gesamtnachfrage steigt sehr lange mit wachsendem Wohlstand und verweilt schließlich auf hohem Niveau. Sättigungstendenzen sind erst in einer sehr späten Phase zu erwarten. Die Verlagerung des Bedarfs an und damit der Nachfrage nach konsumtiven Gütern und Dienstleistungen mit wachsendem Wohlstand zugunsten der Dienstleistungen hat Daniel Bell dazu veranlaßt, diese dritte Stufe als „post-„ bzw. „nachindustrielle" Gesellschaft zu bezeichnen.[3]

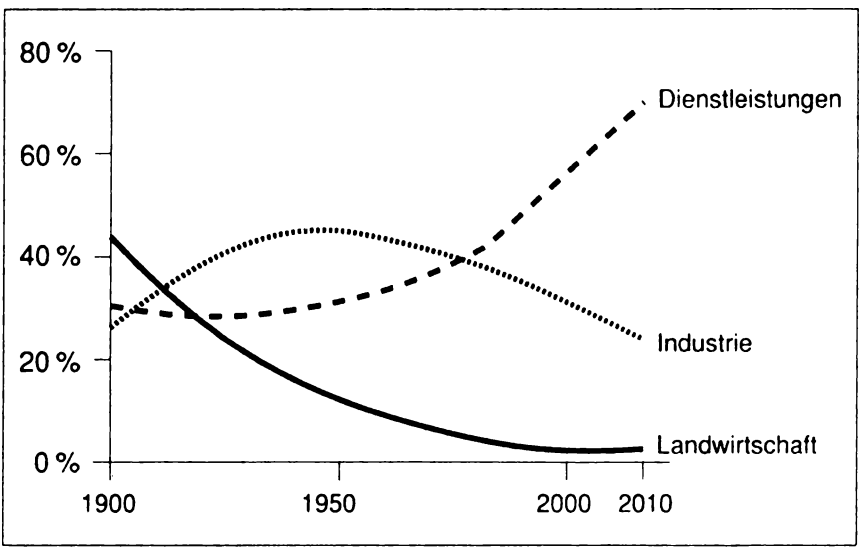
Fourastié wagte Anfang der fünfziger Jahre dieses Jahrhunderts, die Dauer der drei Stadien anzugeben sowie die phasentypischen Anteilswerte zu quanti-

---

3 D. Bell, Die nachindustrielle Gesellschaft, 2. Auflage, Frankfurt-New York 1976.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fizieren. In der Phase der „primären Zivilisation" sind 80% der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft und jeweils 10% im Industrie- bzw. Dienstleistungssektor beschäftigt. Ab 1800 datiert er den Beginn der Zerstörung dieses „traditionellen Gleichgewichts" durch die Expansion des technischen Fortschritts mit dem Ziel, die Produktion zu steigern. Die Phase der Dominanz des industriellen Sektors reicht seiner Auffassung nach von Anfang der fünfziger Jahre bis zum Jahr 2000. Dabei wird für die Entwicklung des Industriezeitalters nochmals ein Periodenschema eingeführt: Start-, Ausdehnungs- und Endperiode. Zwischen 2000 bis 2050 soll schließlich die tertiäre Zivilisation erreicht sein. Nach Fourastié steht also der deutschen Wirtschaft die eigentliche Expansionsphase der Dienstleistungen erst noch bevor. Abbildung 1 zeigt auf der Basis einer zeitnahen quantiativen Prognose der Prognos AG (Basel) den typischen Verlauf der Stadien gemessen an der sektoralen Entwicklung der Beschäftigungsanteile. Diese Darstellung macht deutlich, daß die Strukturentwicklung in ein neues, endzeitlich zu deutendes Gleichgewicht mit 80% der Beschäftigten im tertiären Sektor bzw. 10% in der industriellen Produktion münden wird. Der Beschäftigtenanteil der Land- und Forstwirtschaft ist zwar nicht Null, jedoch so klein, daß er bei der grafischen Darstellung vernachlässigt werden kann.



Quelle: Prognos AG, Prognos World Report '97, Industrial Countries 1995-2000-2005, Basel 1996

Abb. 1: Prognose auf der Basis der „Drei-Sektoren-Theorie" nach Fourastié (Entwicklung der sektoralen Beschäftigungsanteile in v.H.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ein auch für Fourastié wichtiger Pionier der Drei-Sektoren-Theorien war A.G.B. Fisher. 1929 veröffentlichte er den ersten Beitrag zu diesem Thema.[4] Vorwiegend nachfrageorientiert hat er die heute übliche Sektorenbezeichnung erstmals eingeführt:[5] Lebensnotwendige Güter werden im *primären Sektor* erstellt; der *sekundäre Sektor* konzentriert sich auf die standardisierte bzw. konventionelle Nachfrage; vergleichsweise ungenau werden dem *tertiären Sektor* „neue Produkte" mit einer nicht zu übersehenden Anspielung auf „Luxusgüter" zugewiesen. C. Clark bietet in Ergänzung zu Fisher und Fourastié in seinem Werk „The Conditions of Economic Progress" in der dritten Auflage gegenüber den vorangegangenen Auflagen eine geänderte, pragamatische Variante zur Unterscheidung und Entwicklung der drei Sektoren an.[6]

Die Einteilung ist eher institutionell als funktional ausgerichtet (Agricultural-, Industry-, Services-Sector). Letztlich gerät der „Services Sector" zu einer Restgröße mit den folgenden Dienstleistungszweigen: Transport- und Nachrichtenwesen, Handel und Finanzbereich, freie Berufe, öffentliche Verwaltung, Verteidigung, private häusliche Dienste, kommerzielle Beratungsdienste, Handwerk und Kleingewerbe. Clark ist es, der den ersten Ansatz zu einer Drei-Sektoren-Theorie bei William Petty entdeckt hat. Deshalb bezeichnete er diese Theorie auch als „Petty´s Law. Petty hatte nach einer Angabe von Clark in einer Veröffentlichung von 1691 zum Vergleich zwischen der niederländischen mit der englischen Wirtschaft herausgefunden, daß in den Niederlanden das Pro-Kopf-Einkommen wegen des größeren Dienstleistungsanteils höher ausfiel.[7] Als Vorläufer zu Fisher/Foruastié /Clark hat schließlich A. Hobson in einer Studie von 1906 aufgrund von Längs- und Querschnittsvergleichen über eine Zeitspanne von 50 Jahren eine allerdings weiche Drei-Sektoren-Theorie präsentiert. Für den Dienstleistungssektor konstatierte er ein deutliches Anwachsen der Beschäftigten im öffentlichen Dienst und in der „immateriellen Produktion". Im Gegensatz zur Fourastié betonte er ausgesprochen visionär den wachsenden Anteil Arbeitsloser und Pensionäre in der Phase der Dominanz der Dienstleistungsgesellschaft.

Die Grundideen der „Drei-Sektoren-Theorien" sind heute in der wirtschaftswissenschaftlichen Wachstums- und Strukturtheorie unumstritten. Ihre wirtschaftspolitische Relevanz liegt auf der Hand. Wirtschaftspolitische Maß-

---

4 A.G.B. Fisher, The Drift to the Towns , in: Economic Record Vol. 5/1929.

5 A.G.B. Fisher, Production, Primary, Secondary and Tertiary , in: The Economic Record Vol. 15/1939.

6 C. Clark, The Conditions of Economic Progress, Third Edition, largly rewritten, London-New/York 1957.

7 Diese Fundstelle hat U. Staroske wiederentdeckt. Vgl. U. Staroske, Die Drei-Sektoren-Hypothese, S. 49.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nahmen zur Unterstützung des Strukturwandels konzentrieren sich vor allem auf die Stärkung des Angebots produktionsorientierter und humaner Dienstleistungen. Die „Drei-Sektoren-Theorien" haben auch in der Regionalökonomik an Bedeutung gewonnen. Denn die Anteilsverluste bei der Wertschöpfung und Beschäftigung konzentrieren sich auf die klassischen Industrieregionen. Bei den Versuchen, den Aufbau eines kompensatorischen Dienstleistungssektors zum Ausgleich wegfallender Industriearbeitsplätze zu stärken, sind durchaus Erfolge zu verzeichnen. Als Beispiel ist auf die wirtschaftspolitische Unterstützung des Aufbaus moderner Dienstleistungsproduktion zur Kompensation verlorengegangener Arbeitsplätze in der Schwerindustrie und deren Zulieferunternehmen in Nordrhein-Westfalen zu verwiesen..

Im Mittelpunkt der nachfolgenden Darlegungen steht die Untersuchung des Ausmaßes und künftigen Tempos der Dienstleistungsproduktion in Deutschland. Welche Rolle spielt heute der deutsche Dienstleistungssektor – auch im internationalen Vergleich? Wie sind die zukünftigen Trends? Gibt es Grenzen der Dienstleistungsnachfrage im Verhältnis zur industriellen Produktion?

II. Einige empirische Befunde zur gesamtwirtschaftlichen Relevanz der Dienstleistungsproduktion in (West-)Deutschland

1. Entwicklung der Produktions- und Beschäftigungsanteile

Zu einer ersten, allerdings grobschlächtigen empirischen Überprüfung des sektoralen Strukturwandels nach dem Verlaufsmuster der „Drei-Sektorentheorien" werden grundsätzlich zwei Anteilsveränderungen quantifiziert. Zum einen handelt es sich um die langfristige Veränderung des Beitrags der Bruttowertschöpfung des primären, sekundären und tertiären Sektors zur gesamtwirtschaftlichen Produktion. Zum anderen wird die Veränderung der Bedeutung der sektoralen Beschäftigung am gesamten Einsatz der Erwerbstätigen unterschieden. Zwischen der Entwicklung der Wertschöpfungs- und Beschäftigungsanteile können sich im Ausmaß unterschiedlicher Produktivitätsentwicklung zwischen den Sektoren deutliche Differenzen ergeben.

Die Verschiebungen des Beitrags der drei Sektoren zur Wertschöpfung in konstanten Preisen folgen - allerdings stark abgeschwächt - dem in der Drei-Sektoren-Theorie von Jean Fourastié präsentierten Verlaufsmuster.[8] Die nachfolgend angegebenen Daten beziehen sich auf Westdeutschland. In der längerfristigen Betrachtung hat sich in Ostdeutschland während der DDR-Wirtschaft

---

8 U. Staroske, Die Drei-Sektoren-Hypothese, S. 80. Vgl. hierzu die Abb. 2 und 3 im Beitrag von L. Bußmann, S. 14 und S. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eine nicht unmittelbar vergleichbare Sektorenstruktur herausgebildet. Die Ergebnisse zur Veränderung der sektoralen Bruttowertschöpfungsanteile lauten wie folgt (vgl. Tabelle 1):

Tabelle 1

Sektorenentwicklung in Westdeutschland: Tendenz zur Tertiarisierung - Anteil an der Bruttowertschöpfung und der Erwerbstätigen in Westdeutschland 1960/1970/1980/1996 (1993)

	Land- und Forst-wirtschaft, Fischerei	Produ-zierendes Gewerbe / (Verarbeit. Gewerbe)	Handel und Verkehr[1]	Dienst-leistungs-Unter-nehmen[2]	Staat	Private HH[3]
Anteil an der gesamten Bruttowertschöpfung in Preisen von 1991 (vH)						
1960	2,3	47,9 (33,7)	13,5	21,3	11,7	2,9
1970	1,7	49,2 (37,2)	13,8	21,5	11,7	2,0
1980	1,5	44,5 (33,9)	14,1	25,3	12,3	2,3
1993[4]	1,5	35,8 (27,7)	15,3	33,7	11,0	2,7
Anteil an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen[5] (vH)						
1960	13,7	47,8 (36,9)	18,2	9,0	8,0	2,9
1970	8,5	48,9 (38,0)	17,9	11,0	11,2	2,4
1980	5,2	43,4 (33,7)	18,7	14,7	14,6	3,4
1996	2,7	33,8 (26,8)	19,1	23,2	14,8	5,5

1) einschließlich Nachrichtenübermittlung.
2) Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen, Sonstige Dienstleistungsunternehmen.
3) Private Haushalte einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbzweck.
4) Vollständige Daten liegen nur bis 1993 vor.
5) Inlandskonzept, in der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

Quelle: Jahresgutachten 1998/99 des „Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Da die Datenreihen für Westdeutschland erst ab 1960 einsetzen, ist darauf hinzuweisen, daß sich der dramatische Bedeutungsverlust der Land- und Forstwirtschaft (einschließlich Fischerei) schon in den fünfziger Jahren in Westdeutschland vollzogen hat. Seit Mitte der siebziger Jahre stabilisierte sich der Anteil der realen Bruttowertschöpfung des primären Sektors an der gesamtwirtschaftlichen Produktion bei 1,5% (vgl. Tabelle 1).

Wird für den sekundären Sektor das durch die Statistik belegte Produzierende Gewerbe gewählt, so bestätigt sich die Kernaussage der „Drei-Sektoren-Theorien". Dabei umfaßt das Produzierende Gewerbe die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie das Verarbeitende Gewerbe und Baugewerbe. Der Anteil an der realen Bruttowertschöpfung ist im gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozeß von 47,9% 1960 auf 35,8% 1993 zurückgegangen (neuere Daten aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung liegen noch nicht vor). Der industrielle Kernbereich des Produzierenden Gewerbes, das Verarbeitende Gewerbe, weist mit einem Rückgang von 6 Prozentpunkten seit 1960 auf 27,7% einen geringeren Bedeutungsverlust auf. Gegenüber dem Verarbeitenden Gewerbe macht sich der stärkere Anteilsrückgang vor allem im Bergbau innerhalb des Produzierenden Gewerbes bemerkbar. Bei einem im internationalen Vergleich noch hohen Anteil des industriellen Kernbereichs von 27,7% ist es nicht angemessen, von einer Entindustrialisierung der Wirtschaft zu reden. Der zwar geschmolzene Industriesektor zeichnet sich durch hohe Produktivität und internationale Wettbewerbsfähigkeit aus.

Üblicherweise werden gegenüber dem primären und sekundären Sektor im Tertiärbereich zusammengefaßt: Handel und Verkehr, Dienstleistungsunternehmen, Staat und Private Haushalte. Seit 1960 hat der Anteil der realen Bruttowertschöpfung an der gesamten Produktion von 49,4% auf 62,7% zugenommen. Dieses sektorale Aggregat gleicht einer Restgröße. Um die Antriebskräfte der Dienstleistungsdynamik zu erkennen, muß nach funktionalen Kriterien unterschieden werden. Dazu unterscheidet die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung bereits zwischen Handel- und Verkehr, Dienstleistungsunternehmen, Staat und private Haushalte einschließlich private Organisationen ohne Erwerbscharakter). Handel und Verkehr konnten seit 1960 nur zwei Prozentpunkte dazu gewinnen und den Anteil in spärlichem Ausmaß auf 15,3% 1993 erhöhen. Der eigentliche Bedeutungsgewinn vollzog sich bei den Dienstleistungsunternehmen mit einem Zuwachs von 1960 mit 21,3% auf 33,7% 1993. Der Dienstleistungsbeitrag des Staates zur realen Produktion hat sich kaum verändert. Ein leichter Anstieg in den siebziger Jahren auf 12,3% ist bis 1993 vor allem durch die öffentliche Einsparpolitik auf 11% zurückgeführt worden. Es ist davon auszugehen, daß der Rückgang nach 1993 weiter vorangeschritten ist. Hier macht sich die öffentliche Ausgabenpolitik unter der Vorgabe, die Neuverschuldung gegenüber dem Bruttoinlandsprodukt als Voraussetzung für die Teilnahme an der Europäischen Währungsunion auf 3% zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

rückzuschrauben, bemerkbar. Dabei sind die Angaben zur Bruttowertschöpfung per staatlicher Dienstleistungsproduktion mit größter Vorsicht zu genießen. Da die meisten öffentlichen Dienstleistungen notgedrungenermaßen nicht über Märkte verkauft werden, gibt es keine Marktpreise. Die Bewertung erfolgt ersatzweise auf der Basis der Herstellungskosten. Dabei wird allerdings so getan, als würde eine Erhöhung der Löhne und Gehälter der staatlichen Bediensteten automatisch deren Beitrag zur Bruttowertschöpfung ausweiten. Der Anteil der Dienstleistungsproduktion in den privaten Haushalten (einschließlich der privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter) hat sich über den Zeitraum von 1960 bis 1993 kaum verändert. 1993 lag er bei 2,7% .

In dieser Veröffentlichung wird der Verlauf der sektoralen Beiträge zur Bruttowertschöpfung auf der Basis laufender Preise nicht weiter untersucht. Das Entwicklungsmuster der nominalen Bruttowertschöpfungsanteile von 1960 bis 1993 unterscheidet sich nicht wesentlich von der Realrechnung. Allerdings ergeben sich immer wieder mit dem Strukturwandel Verschiebungen der Preisrelationen. Steigen die Preise im Dienstleistungssektor deutlich schneller als in den anderen Sektoren, dann erhöhen sich gegenüber der realen Produktion die nominalen Wertschöpfungsanteile. In Deutschland scheint dieser Preisverschiebungseffekt insgesamt nicht stark ausgeprägt zu sein. Bei einer funktional differenzierten Strukturanalyse des Dienstleistungssektors ist es jedoch angebracht, zwischen der Nominal- und Realrechnung zu unterscheiden. Dadurch wird die Tatsache erst sichtbar, daß in den letzten Jahren die staatlich administrierten Preise für öffentliche Dienstleistungen vergleichsweise schneller gestiegen sind und damit die Zunahme des gesamten Dienstleistungssektors nominal überzeichnet ist.

Die Entwicklung der sektoralen Beschäftigungsanteile weicht deutlich von den Beiträgen zur Bruttowertschöpfung ab:

Der Anteil der Erwerbstätigen in der Land- und Forstwirtschaft mit Fischerei lag seit 1960 immer höher als das Bruttwertschöpfungsgewicht.1996 waren immerhin noch 2,7% aller Erwerbstätigen im primären Sektor beschäftigt (Tabelle 1). Die Differenz ist auf die vergleichsweise niedrigere Arbeitsproduktivität bzw. deren schwächerer Zunahme zurückzuführen.

Im Produzierenden Gewerbe hat die Zahl der Erwerbstätigen Anfang der siebziger Jahren ihren Höhepunkt erreicht. Danach gingen die Arbeitsplätze zurück. Das Verarbeitende Gewerbe erreichte 1970 mit über 10 Millionen Beschäftigten den höchsten Wert. Im Produzierenden Gewerbe und noch stärker in der Untergruppe Verarbeitendes Gewerbe sind seit Anfang der siebziger Jahre die Erwerbstätigenteile deutlicher zurückgegangen als das Gewicht der Bruttowertschöpfung. Die Ursache liegt in einer umfassenden Umstrukturierung und systemischen Rationalisierung der Unternehmen, die sich seit der Konjunkturkrise 1993 nochmals verstärkte. Steigende Arbeitsproduktivität er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

möglicht es, eine gegebene Produktionshöhe des industriellen Sektors mit weniger Beschäftigten zu erstellen. Diese spezifische Entwicklung der Industrie bildet die Basis des im internationalen Vergleich stärkeren Anstiegs der Arbeitsproduktivität. Damit erhöht sich einerseits der Verteilungsspielraum für Löhne und Gehälter. Andererseits führt der durchschlagende Produktivitätsanstieg zur gesamtwirtschaftlichen Abschwächung der Beschäftigungswirksamkeit des Wirtschaftswachstums.

Für das Großaggregat Dienstleistungen ist der Anteil der Beschäftigung niedriger als der der realen Bruttowertschöpfung. Der Anteil stieg von 38,1% 1960 auf 62,6%. 1996. In den letzten Jahren entsprach das Beschäftigungs- mehr oder weniger dem Wertschöpfungsgewicht. Den stärksten Zuwachs verzeichnete der Bereich private Dienstleistungsunternehmen. Gegenüber 9,0% 1960 wuchs der Beschäftigtenanteil bis 1996 auf 23,2%. Daß die Beschäftigtenanteile in diesem Teilsektor gegenüber den Wertschöpfungsgewichten deutlich geringer ausfallen, ist auf wachsende Rationalisierungen zurückzuführen. Während Fourastié den Dienstleistungssektor praktisch durch Verzicht auf den Einsatz technischen Fortschritts und eher eine sinkende Arbeitsproduktivität charaktersierte, ist für Westdeutschland die entgegengesetzte Tendenz zu beobachten. Dabei zeigen neuere Studien, daß bei der privatwirtschaftlichen, aber auch der öffentlichen Dienstleistungsproduktion noch riesige Rationalisierungspotentiale bisher nicht erschlossen worden sind. Die „große Hoffnung" von Fourastié auf gesamtwirtschaftlich stabile bzw. wachsende Beschäftigung mit dem Hineinwachsen in die Dienstleistungsgesellschaft bestätigt sich nicht.

2. Schlüsselgröße „Sonstige Dienstleistungen"[9]

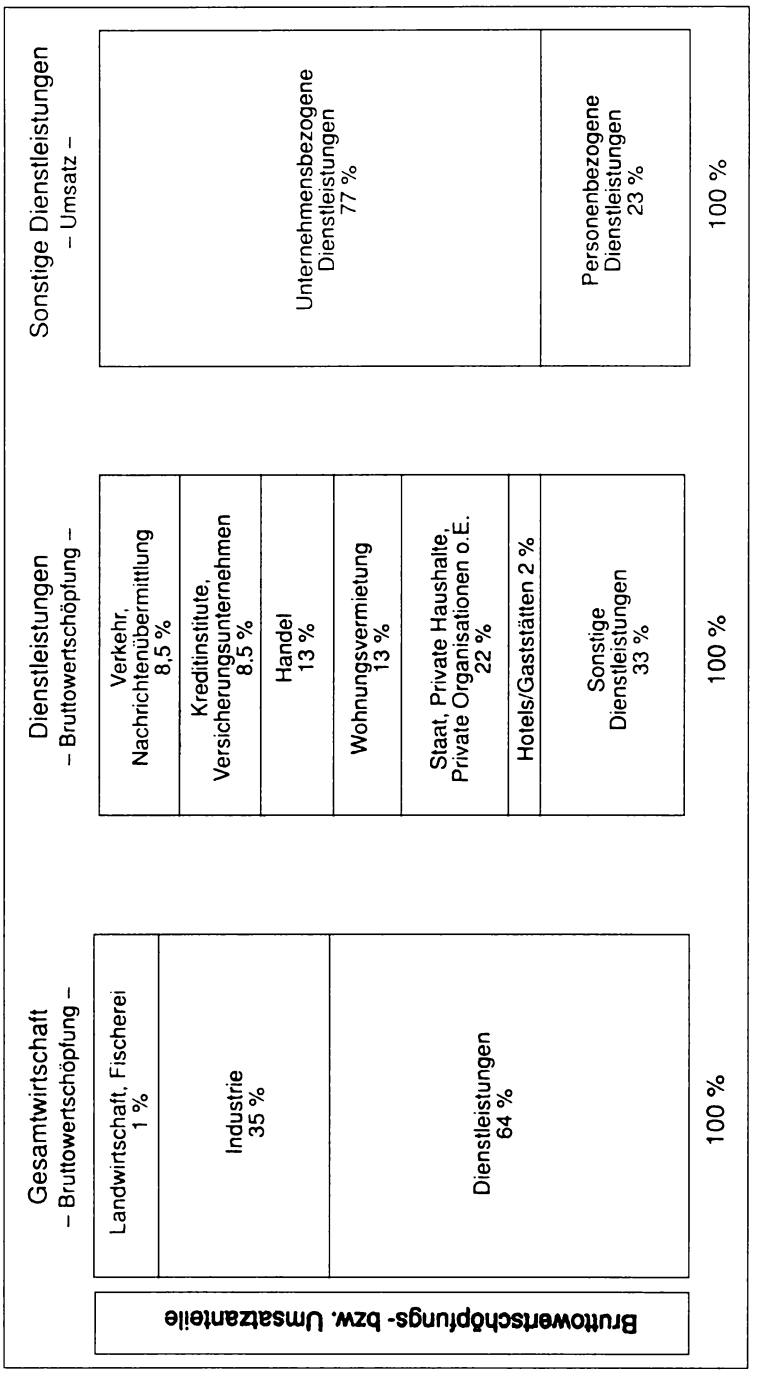
Die Entwicklung des globalen Aggregats Dienstleistungen gibt wenig Einblick in die Ursachen und Triebkräfte der Tertiarisierung. Erforderlich ist vielmehr eine Aufschlüsselung des Beitrags aller Dienstleistungen zur Bruttowertschöpfung.

Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der wichtigsten funktional/institutionell aufgefächerten Schwerpunkte der Dienstleistungsproduktion: Auf den Verkehr und vor allem die an Relevanz gewinnende Nachrichtenübermittlung entfallen 1995 8,5% der gesamten Dienstleistungsproduktion. Im selben Ausmaß sind die Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen am Bedeutungsgewinn beteiligt. Der Handel erreicht ebenso wie die Wohnungsvermietung 13%, den

---

9 Diese Ausführungen stützen sich auf das dargestellte Datenmaterial sowie die anregenden Überlegungen bei H. Krämer, Zur Tertiarisierung der deutschen Volkswirtschaft , in: K. Mangold (Hrsg.), Die Zukunft der Dienstleistung, Frankfurt 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Entnommen: H. Kräger, Zur Tertiarisierung der deutschen Volkswirtschaft, in: K. Mangold (Hrsg.), Die Zukunft der Dienstleistung, Frankfurt a.M. 1995, S. 174.

Abb. 2: Dienstleistungen in der (west-)deutschen Volkswirtschaft 1995 (Anteile in %)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zweitgrößten Beitrag leistet der Staat (einschließlich der privaten Haushalte ohne Erwerbscharakter) mit einem Anteil von 22%. Hotel und Gaststätten tragen lediglich 2% zur Dienstleistungsproduktion bei. Spitzenreiter sind die „Sonstige Dienstleistungen". Hierauf entfallen 33%. Durch diese Zusammenfassung der Dienstleistungen als Restgröße droht die Relevanz der darin zusammengefaßten Produktionsbereiche bagatellisiert zu werden. Wie Abbildung 2 zeigt, machen die unternehmensbezogenen Dienstleistungen an der gesamten Restgröße 77 % aus. 23 % entfallen auf personenbezogene Dienstleistungen. Die funktionale Differenzierung nach unternehmens- und personenbezogenen Dienstleistungen legt für die Zukunft wichtig werdende Produktions- und damit Beschäftigungssektoren offen.

Tabelle 2 gibt in die Struktur der „sonstigen Dienstleistungen" einen interessanten Einblick. Die wichtigsten Funktionsbereiche lassen sich wie folgt interpretieren:

Tabelle 2

Die Struktur der sonstigen Dienstleistungen 1995 (Umsatzanteile in %)

Unternehmensbezogene Dienstleistungen 77 %		
Immobilien (Vermietung, Verwaltung etc.)		20,7 %
Leasing, Renting		5,6 %
Datenverarbeitung		4,8 %
Forschung und Entwicklung		0,4 %
Rechts-, Wirtschaftsberatung		14,0 %
darunter:		
Rechtsberatung	1,9 %	
Steuerber., Wirtschaftsprüfung	3,4 %	
Unternehmensberatung	2,6 %	
Beteiligungsgesellschaften	5,7 %	
Technische Untersuchungen	0,3 %	
Personalvermittlung	0,6 %	
Bewachung	0,5 %	
Vermögensberatung u.a.		9,6 %
Architektur-, Ing.-Büros		7,9 %
Werbung		3,4 %
Gebäudereinigung		1,8 %
Abfallbeseitigung		2,5 %
Verlagsgewerbe		4,7 %
Personenbezogene Dienstleistungen 23 %		
Bildung (Erziehung, Unterricht)		0,7 %
Versorgung (Krankenhäuser, Heime etc.)		11,9 %
Freizeit (Kultur, Unterhaltung, Sport)		5,5 %
Persönliche Hygiene (Reinig., Pflege etc.)		4,9 %

Entnommen: H. Kräger, Zur Tertiarisierung der deutschen Volkswirtschaft, in: K. Mangold (Hrsg.), Die Zukunft der Dienstleistung, Frankfurt a.M. 1995, S. 184.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Unternehmensbezogene Dienstleistungen

Dienstleistungen im Rahmen der Vermietung und Verwaltung von Immobilien, die 1995 20,7% ausmachten, gewinnen an Bedeutung. Innerhalb der Sonstigen Dienstleistungen wird auch immer wichtiger die Leasing-Branche – also für Vermietung mobiler und immobiler Anlagegüter – geführt.[10] Dies erklärt auch, warum die auf die Sonstigen Dienstleistungen bezogenen Sachinvestitionen seit Jahren stark gewachsen sind. Investitionsgüter, die dem industriellen Sektor dienen, werden in der Sektorenstatistik nach dem Eigentümerprinzip diesem Dienstleistungsbereich zugerechnet. Datenverarbeitung, Forschung sowie Rechts- und Wirtschaftsberatung gehören ebenfalls zu den „Sonstigen Dienstleistungen". Die Vermögensberatung, soweit sie nicht durch die Kredit- und Versicherungsinstitute erfolgt, trägt immerhin knapp 10% zur Wertschöpfung bei. Vor allem die Branche Abfallbeseitigung, die hier ausgewiesen wird, gehört zu der Gruppe ökologischer Dienstleistungen. Schließlich werden die publizistischen Aktivitäten unter dem Stichwort Verlagsgewerbe berücksichtigt.

- Personenbezogene Dienstleistungen

Außerhalb des öffentlichen Sektors nehmen die privatwirtschaftlich angebotenen, personenbezogenen Dienstleistungen ebenfalls mit knapp einem Fünftel der „Sonstigen Dienstleistungen" einen wichtigen Platz ein. Herausragt die Versorgung vor allem in Krankenhäusern und Heimen mit knapp 12% an allen „Sonstigen Dienstleistungen". Dienstleistungen im Rahmen des Freizeitangebots, Kultur, Unterhaltung, und Sport, die 1995 mit 5,5% ausgewiesen sind, werden weiter an Bedeutung gewinnen. Hierunter fällt auch das wachsende Angebot von musikalischen Großveranstaltungen (vom Open-Air-Konzert mit den drei Tenören bis zu den Rolling Stones in einem Fußballstadion). Die Nachfrage nach persönlichen Hygieniedienstleistungen - etwa durch Inanspruchnahme der Fußpflege und von Kosmetiksalons - nimmt in Zukunft sicherlich noch zu.

Aus dieser Interpretation der empirischen Befunde läßt sich das folgende Fazit ziehen:

Erstens vollzieht sich im Zuge der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Westdeutschlands deutlich eine Gewichtsverlagerung von der industriellen Produktion zum Dienstleistungssektor. Das Verlaufsmuster fällt jedoch gegenüber den Drei-Sektoren-Theorien - vor allem bezogen auf die Theorie von Fourastié - deutlich „weicher" aus.

---

10 Vgl. zur wachsenden Bedeutung: A. Städtler, Leasing in Deutschland: Beachtliche Marktanteilsgewinne , in: Ifo-Schnelldienst 36/1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zweitens konzentriert sich die Expansion des tertiären Dienstleistungssektors auf unternehmens- und personenbezogene Dienste. Um diesem Relevanzgewinn Rechnung zu tragen, sollte der derzeitige statistische Oberbegriff „Sonstige Dienstleistungen" durch die Bezeichnung „Unternehmens- und personenbezogene Dienste" abgelöst werden. Die Zukunft des Dienstleistungssektors wird maßgeblich durch die Entwicklung der Nachfrage nach den hier erfaßten Funktionen bestimmt werden. Wie noch zu zeigen ist, sollten aus dem bisherigen Zuordnungsschema die ökologischen Dienstleistungen als neuer Funktionsbereich zu einer eigenständigen Kategorie zusammengefaßt werden.

Drittens bleibt auch künftig die industrielle Produktion eine wichtige Basis für die Ausweitung der unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Zwischen der industriellen Güter- und Dienstleistungsproduktion besteht ein enges Komplementaritätsverhältnis.

Viertens hängt die Beantwortung der Frage, ob in Zukunft im Dienstleistungssektor genügend Arbeitsplätze zur Kompensation der Beschäftigungsverluste im Industriesektor geschaffen werden, maßgeblich vom Rationalisierungspotential bei der Produktion öffentlicher und privatwirtschaftlicher Dienstleistungen ab.

III. Dienstleistungsproduktion im internationalen Vergleich: Kritik der These von der deutschen Dienstleistungslücke

1. Empirische Befunde der internationalen Vergleiche

Der auf dem Hintergrund der „Drei-Sektoren-Theorien" beschriebene Trend vom Hineinwachsen der Dienstleistungsproduktion in die Führungsrolle der Gesamtwirtschaft wird im Prinzip durch internationale Vergleiche bestätigt. Zum Vergleich werden hier Länder einbezogen, bei denen dem Bedeutungsgewinn der Dienstleistungen eine Phase zum Teil kräftiger Industrialisierung vorausgegangen war. Tempo und Ausmaß der Dienstleistungsdynamik sind jedoch nicht einheitlich. Derartige internationale Vergleiche müssen allerdings mit Vorsicht genutzt werden, denn die statistsche Sektorenabgrenzung sowie die Qualität des Datenmaterials weichen zum Teil deutlich voneinander ab.

Tabelle 3 vergleicht die Anteile der Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt zwischen Staaten der EU sowie den USA und Japan. Auf sektoraler Ebene überrascht die Spitzenposition der USA beim Anteil der Dienstleistungen an der Wirtschaft nicht. Von 1980 bis 1993 ist der Anteilswert von 68,7% auf 71,4% gestiegen. Dagegen verlor Japan von einem durchschnittlichen Niveau aus um mehr als zwei Prozentpunkte. Westdeutschland hat zwischen 1980 und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3

Anteile der Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt [1] (in v.H.)

	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Österreich	50,0	51,8	51,7	51,8	51,9	62,3	52,9	52,6
Belgien	57,4	57,9	58,5	57,7	58,2	58,9	59,7	59,7
Dänemark	56,8	55,9	57,2	58,2	58,0	58,8	58,2	56,5
Finnland	48,2	49,8	49,5	50,2	54,9	51,7	51,5	50,5
Frankreich	55,3	57,8	59,0	59,3	60,2	60,5	61,9	61,8
Westdeutschland	48,0	50,6	52,2	52,3	53,0	53,9	55,7	55,4
Griechenland	45,0	48,2	49,3	50,2	49,8	50,5	51,2	50,1
Irland	—	—	45,6	47,5	47,0	44,7	45,2	42,9
Italien	55,8	58,1	57,3	57,4	57,4	57,5	58,3	58,0
Luxemburg	54,1	57,1	56,1	57,6	57,5	58,4	60,0	58,9
Niederlande	—	—	58,0	58,0	58,2	58,4	58,9	—
Portugal	—	—	50,4	52,3	53,1	53,2	53,5	53,6
Spanien	—	—	54,1	54,2	54,4	55,6	56,5	56,4
Schweden	54,0	53,7	54,4	55,2	55,9	56,6	56,1	55,5
Vereinigtes Königreich	—	—	55,2	55,3	56,0	55,1	56,4	56,3
EU	—	—	55,3	55,6	56,0	56,3	57,4	57,0
USA	68,7	70,6	71,0	71,1	72,0	71,8	71,4	—
Japan	57,6	57,8	56,4	57,1	54,8	55,0	55,2	—

[1] Konstante Preise.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1996 für das Ausland.

Entnommen: A. Haid / B. Preißl, Dienstleistungsdynamik in der Europäischen Union uneinheitlich, in: DIW-Wochenbericht 16/1997, S. 274

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9

1994 von einer allerdings vergleichsweise niedrigen Ausgangsbasis bei der Dienstleistungsproduktion aufgeholt. Innerhalb der EU-Länder liegt Westdeutschland 1994 im Umfeld des Durchschnittsniveaus. Wichtige Aussagen über die westdeutsche Entwicklung der Beschäftigung in zentralen Bereichen innerhalb des Dienstleistungssektors lassen sich anhand Tabelle 4 gewinnen.

Die Daten bestätigen den überdurchschnittlichen Produktions- und Beschäftigtenzuwachs. Im Groß- und Einzelhandel (GEH) waren 1994 3,9 Mio. Erwerbstätige im Einsatz. Der Beschäftigtenindex von 100 in 1985 ist bis 1004 auf 114,6 gestiegen. Einen derartigen Zuwachs hat kein anderes Land, einschließlich der USA, in diesem Bereich zu verzeichnen. Deutlich nahm die Beschäftigung auch im Bereich der Finanzdienstleistungen (FIN) zu. Der Index stieg zwischen 1985 und 1994 auf 120,8. 1994 waren knapp eine Million in diesem Zweig beschäftigt. Auch hier fielen die Zuwächse in allen anderen Vergleichsländer niedriger aus. Der USA-Index stieg auf 112,4 - allerdings von einem höheren Ausgangsniveau aus. Zum absoluten Spitzenreiter beim Wertschöpfungs- und Beschäftigtenzuwachs entwickelten sich die „Sozialen und Persönlichen Dienste (SOP)". 1994 waren knapp 4,2 Mio. Erwerbstätige dort im Einsatz. Interessanterweise kann in diesem Zweig auch die USA einen deutlichen Zugewinn zu verzeichnen.

Die Entwicklung der Kommunikationsdienste (KOM) verdient eine gesonderte Betrachtung. Die Entwicklung der Beschäftigung überrascht im ersten Moment. 1994 waren gegenüber 1985 mit 504 Tsd. Beschäftigten in Westdeutschland 20 Tsd. weniger Personen als 1985 im Einsatz. Der Index fiel von 100 in 1985 auf 96,2 in 1994. Ein vergleichbarer Rückgang vollzog sich in den USA. Daraus darf jedoch nicht der Schluß gezogen werden, der Kommunikationssektor hätte an Bedeutung verloren. Im Gegenteil, der Index der Wertschöpfung ist auf 144,1 in derselben Phase gestiegen. Der Rückgang der Beschäftigung ist somit vor allem auf enorme Rationalisierungsanstrengungen zurückzuführen. Nach 1994 ist zu vermuten, daß auch die Zahl der Beschäftigen steigt, weil die beschäftigungsförderlichen Wachstumsimpulse größer als die Beschäftigungsverluste durch Rationalisierung ausfallen dürften.

Aus dem internationalen Vergleich und der speziellen Entwicklung Westdeutschlands sind einige Trends erkennbar:

Verluste des industriellen Sektors bei Anteilsgewinnen der Dienstleistungen sind in allen Ländern, wenn auch in uneinheitlicher Ausprägung zu erkennen.

Bei der Entwicklung der Produktivität zeigt sich ein unterschiedliches Bild. Ländern mit einem großen Anteil produktiver Dienstleistungen stehen Länder mit niedriger Produktivität gegenüber.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4

Zahl der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor 1985 und 1994 (in 1000)

	Belgien		Dänemark		Finnland		Frankreich		Deutschland		Niederlande		Schweden		USA	
	1985	1992	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1992
GEH	583	604	284	272	311	250	3 044	3 099	3 430	3 931	786	976	504	480	21 903	24 433
HOT	102	109	49	55	61	52	629	768	800	1 017	107	155	88	85	1 585	1 506
TRS	166	169	131	131	116	106	796	841	965	1 084	240	277	213	213	3 204	3 743
KOM	72	71	45	42	50	42	451	432	524	504	79	76	75	57	1 225	1 174
FIN	138	143	95	96	62	48	617	600	793	958	171	185	82	90	4 898	5 503
GWUD			128	155	99	125	1 261	1 811	.	.	305	496	194	266	8 776	12 055
SOP	541	736	136	148	80	64	1 238	1 569	2 798	4 154	712	848	249	281	15 267	20 260

GEH = Groß- und Einzelhandel, HOT = Hotel- und Gaststättengewerbe, TRS = Transport und Lagerei, KOM = Kommunikationsdienste, FIN = Finanzdienstleistungen, GWUD = Grundstücks- und Wohnungswesen sowie unternehmensbezogene Dienstleistungen, SOP = Soziale und persönliche Dienste.

Quellen: OECD National Accounts, Detailed Tables 1982-1994; Berechnungen des DIW.

Entnommen: A. Haid / B. Preißl, Dienstleistungsdynamik in der Europäischen Union uneinheitlich, in: DIW-Wochenbericht 16/1997, S. 278

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9

In den meisten Ländern ist der Beschäftigtenanteil schneller als das Bruttoinlandsprodukt gestiegen. Das wird sich in dem Maße ändern, wie Produktivitätspotentiale in rationalisierbaren Dienstleistungsbereichen ausgeschöpft werden. Im Kommunikationssektor ist das heute bereits der Fall.

Im Bereich der unternehmensbezogenen Diensteistungen verlieren „alte" Bereiche, wie der Groß- und Einzelhandel, an Bedeutung. „Neue" Dienstleistungen - vor allem im Bereich der Kommunikation und Information - nehmen zu.

Die Dynamik der Dienstleistungen wird maßgeblich durch technologische Sprünge im Bereich der Information und Kommunikation vorangetrieben. Verstärkend wirkt sich der Abbau von Marktbarrieren (Deregulierung) aus.

2. Untaugliche Vergleiche der Dienstleistungsproduktion mit den USA: Kritik der These von der deutschen Dienstleistungslücke

Defizite beim Ausbau der Dienstleistungsproduktion in Deutschland werden immer wieder durch den Vergleich mit den USA nachzuweisen versucht. Während 1993 in Westdeutschland (einschließlich des Staats und der privaten Haushalte) der Anteil der Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt knapp 59% betrug, erreichte die USA bereits 72% (zu den Daten vgl. die Erfassungsmethode nach der Tabelle 5).

Darüber hinaus haben die privatwirtschaftlich angebotenen Dienstleistungen in den USA einen erheblich größeren Anteil, während in Deutschland für öffentliche Dienste vergleichsweise mehr Ressourcen eingesetzt werden. Bestärkt werden diese Aussagen durch die Tatsache, daß sich das USA-Jobwunder seit Anfang der neunziger Jahre maßgeblich aus der Expansion des Dienstleistungssektors speist. Bei solchen „Erfolgsmeldungen" müßte allerdings auch auf die „Qualität" dieser Dienstleistungsjobs eingegangen werden. Jobgewinne sind eben nicht nur in den technologisch modernen Dienstleistungsbereichen zu verzeichnen. Weitaus größer ist der Anstieg der „bad jobs": Das sind Beschäftigungsverhältnisse ohne qualifkatorische Anforderungen auf der Basis von Mindestlöhnen.

Das „Institut der deutschen Wirtschaft" hat im Vergleich mit den USA rein rechnerisch das Fehlen von 6,5 Mio. Dienstleistungsjobs behauptet.[11] Dies bedeutet, daß pro 1000 Einwohner etwa 80 Arbeitsplätze im Dienstleistungsbereich nicht vorhanden sein sollen. Die Ursache für dieses Defizit wird auf Rigiditäten der Arbeitsmärkte zurückgeführt. Ein durch die Öffnung des Tarifvertragssystem ausgeweiteter Niedriglohnsektor solle daher einfache

---

11 O.V., Dienstleistungslücke, in: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, 6/1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5

Erwerbstätige in den USA sowie in West- und Ostdeutschland nach Tätigkeiten im Frühjahr 1996 (Anteile in v.H.)

	Erwerbstätige			Arbeitseinkommen		
	USA	West-	Ost-	USA	West-	Ost-
		deutschland			deutschland	
Insgesamt	100	100	100	100	100	100
Land- und forstwirtschaftliche Tätigkeiten	3	3	3	1	1	2
Industrielle Tätigkeiten	22	23	31	21	23	28
Dienstleistungstätigkeiten	76	74	66	78	76	70
darunter:						
Soziale Dienstleistungen	11	13	12	13	13	16
Verwaltungsdienste	14	17	16	11	18	17
Organisationsdienste	18	5	5	23	9	7
Produktionsdienste	8	8	7	12	12	10
Distributionsdienste	12	17	16	11	14	12
Konsumbezogene Dienste	11	12	9	7	7	6
Staatliche Dienste	1	2	1	2	2	2

Quellen: CPS und SOEP; Berechnungen des DIW.

Entnommen: J. Haisken-De New/G. Horn/J. Schupp/G. Wagner, Keine Dienstleistungslücke - Ein Vergleich mit den USA anhand von Haushaltsbefragungen, in: DIW-Wochenbericht 14/1996, S. 223.

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9

Dienstleistungen wieder rentabel machen. Nicht auf moderne, hochproduktive, sondern minderwertige Dienstleistungsjobs setzt diese Beschäftigungsstrategie.

Diese Vergleiche auf der Basis der sektoralen Abgrenzung der Dienstleistungen gegenüber der industriellen Produktion taugen nicht viel. Sie sagen nichts über die Dienstleistungstätigkeit der Beschäftigten in anderen Sektoren aus. Für den Beschäftigteneinsatz in Deutschland ist die Tatsache typisch, daß maßgeblich auch innerhalb der Industrieunternehmen Dienstleistungen wahrgenommen werden. Dies gilt beispielsweise für den in einem Industrieunternehmen verankerten Rechts- oder Forschungsabteilung sowie den Software-Einsatz. Je größer die Produktionstiefe und -breite innerhalb der Industrie im Sinne der vertikalen Gliederung ausfällt, um so weniger eignet sich eine sektorale Gliederung. Die Entwicklung des Dienstleistungssektors erfaßt nicht die Dienstleistungen, die innerhalb der industriellen Produktionsstätten verankert sind. Um jedoch die gesamten Dienstleistungen auszuweisen, müssen die entsprechenden Funktionen bzw. Tätigkeiten - unabhängig von der Sektorengliederung - berücksichtigt werden. Das „Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung" hat die Unterschiede zwischen der Erfassung der sektoralen Dienstleistungen gegenüber den sektorenübergreifend wahrgenommen Dienstleistungsfunktionen erstmals quantifiziert.[12] Diese Untersuchung beschreibt auch die methodischen Fragen sowie die Probleme der Datenerfassung. Werden die Dienstleistungsfunktionen, uanbhängig davon, in welchem Sektor sie erstellt werden, zusammengefaßt, so zeigt sich: Der Anteil der Dienstleistungstätigkeiten belief sich 1993 auf 73% in Westdeutschland, während in den USA 72% erreicht wurden. Nach dieser realistischen Vergleichsbasis gibt es also kein deutsches Defizit an Dienstleistungsjobs gegenüber den USA. Der Trend zu Dienstleistungstätigkeiten folgt in beiden Ländern einem vergleichbaren Verlaufsmuster: Nicht nur während der Rezession, sondern auch im Aufschwung nimmt in beiden Ländern das Ausmaß der Dienstleistungstätigkeiten zu: Im konjunkturellen Abschwung fallen industrielle Tätigkeiten weg, während in der Aufschwungphase besonders viele Stellen mit Dienstleistungsfunktionen hinzuwachsen.

Die Schwerpunkte für den gegenüber den USA praktisch gleichen Anteil an Dienstleistungsfunktionen zeigt sich am Vergleich des Produzierenden Gewerbes. Während in den USA dort nur 37% an Dienstleistungsaktivitäten eingesetzt werden, sind es in Westdeutschland 43%. In den USA ist dies das Ergebnis einer stärkeren Auslagerung von Dienstleistungsfunktionen aus Industrieunternehmen. Um sich auf das rentable Kerngeschäft zu konzentrieren, er-

---

12 J. Haisken-DeNew/G. Horn/J. Schupp/G.Wagner, Keine Dienstleistungslücke in Deutschland – Ein Vergleich mit den USA anhand von Haushaltsbefragungen, in: DIW-Wochenbericht 14/1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

folgt das Outsourcing von Dienstleistungen. Die ausgegliederten Aktivitäten werden dann über die Unternehmen im Dienstleistungssektor erfaßt. In Deutschland ist diese Ausgliederung zwar im Gange, jedoch ist das Niveau der USA noch lange nicht erreicht. Dieses innovative Muster der Arbeitsteilung wird künftig an Bedeutung gewinnen. Beispielsweise hat bereits vor Jahren die Daimler Benz AG ihre Beratungs- und Enwicklungskapazitäten in das selbständige Unternehmen Debis ausgelagert, das zum Dienstleistungssektor gezählt wird. Derartige Auslagerungen führen zu Vorteilen. Durch den direkten Druck des Wettbewerbs wird die Innovationsdynamik gestärkt. Potentiale für die Gründung neuer Unternehmen im Dienstleistungsbereich entstehen.

Um den Entwicklungstrend kapitalistischer Wirtschaftssysteme aus der reifen Industrialisierung in die Dientsleistungswirtschaft zu erfassen, vor allem aber auch um unzutreffende Vergleiche zu vermeiden, ist zu empfehlen, künftig strikt zu unterscheiden zwischen dem Dienstleistungs*sektor* und der Dienstleistungs*produktion*, wobei letztere alle Tätigkeiten unabhängig von der Zuordnung zum Wirtschaftssektor erfaßt.

IV. Internationalisierung der Dienstleistungen: Handel und Direktinvestitionen

Die vor allem durch den Abbau von Handelsbarrieren und die Verbreiterung weltumgreifender Kommunikationsmedien wachsende Internationalisierung der Produktion kennzeichnet auch die Entwicklung des Dienstleistungsangebots. Die zunehmende internationale Verflechtung vollzieht sich auf zwei zu unterscheidenden Ebenen: Zum einen nimmt weltweit der Handel mit Dienstleistungen - als klassische Form der Internationalisierung - zu. Zum anderen konzentrieren sich Direktinvestitionen auf die grenzübergreifende Locierung von Produktionsstätten für Dienstleistungen.

1. Expansion des deutschen Dienstleistungsverkehrs

Das Gewicht der Dienstleistungsproduktion hat nach einer Untersuchung der Weltbank in achtzig Mitgliedstaaten seit Anfang der siebziger Jahre zugenommen.[13] Zugleich ist der internationale Handel mit diesen Produkten gestiegen. Diese Expansion zeigt deutlich, daß die traditionelle Vorstellung von den orts- und personengebunden Dienstleistungen für immer weniger Typen zutrifft. Wichtige Dienstleistungsarten sind eben lagerbar und transportierbar. Zu den Feldern international handelbarer Dienstleistungen zählen beispielsweise: Banken- und Versicherungsdienste, Beratung, Marketing, Forschung und

13 Vgl. die Angabe in den iwd-Nachrichten vom 17. 10. 1996, Nr. 42, S. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Entwicklung, Patente und Lizenzen, Kommunikationsdienste, Film, Kultur und Unterhaltung. Moderne Dienstleistungen gelten nicht nur der Information und Kommunikation sowie dem Handel mit Wissen. Ihre Anbindung an ein industrielles Gut ist zu beachten. So ist die Software zur Steuerung einer Maschine auf einer Compact Disc speicherbar und damit transportierbar. Auch Produktion und Konsum lassen sich entkoppeln. Um nochmals das Beispiel anzusprechen: Das Konzert der „Drei Tenöre" anläßlich der Fußballweltmeisterschaft in Frankreich läßt sich auch durch den Mitschnitt auf einer CD orts- und zeitungebunden genießen. Unternehmensbezogene, handelbare Dienstleistungen spielen bei der internationalen Produktionsvernetzung eine wichtige Rolle. Sie verbinden international locierte Produktionsstätten. Schließlich gehört der Reisverkehr zwischen In- und Ausland zu den wichtigen Dienstleistungsbereichen.

Über den deutschen Handel mit Dienstleistungen mit dem Ausland wird recht tief gegliedert im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik durch die Deutsche Bundesbank berichtet. Tabelle 6 zeigt die Entwicklung der Salden des „Deutschen Dienstleistungsverkehrs mit den Ausland für die Jahre 1988 - 1997". Die Salden fassen die Einnahmen aus dem Export und die Ausgaben für den Import von Dienstleistungen zusammen. 1997 betrug das gesamte Defizit (vorläufig) 56,328 Mrd. DM. Immer wieder konnte in den letzten Jahren die Gegenfinanzierung dieses Defizits der Dienstleistungsbilanz (einschließlich des Defizits der Bilanz der Transfers mit dem Ausland ohne Gegenleistungen) durch die Überschüsse der Einnahmen für Warenexporte gegenüber den -importen (Handelsbilanz sichergestellt werden. Maßgeblichen Einfluß auf das Defizit der deutschen Dienstleistungsbilanz hat der Reiseverkehr. Es trug 1997 mit über 91% zum Gesamtdefizit bei. Die deutschen Ausgaben für Auslandsreisen und damit für den Import von Dienstleistungen des Reiselandes übersteigen bei weitem die Einnahmen aus Reisen von Ausländern nach Deutschland (Export einer Dienstleistung).

Ein Blick auf die „übrigen und sonstigen Dienstleistungen", die wichtige zukunftsträchtige Aktivitäten erfassen, zeigt derzeit ein eher deprimierendes Bild. In vielen Bereichen des Handels mit unternehmensbezogenen Aktivitäten übersteigen die Importe aus dem Ausland die Exporte. Dazu einige Beispiele: Mehr Patente und Lizenzen werden aus dem Ausland bezogen als an dieses geliefert. Auch die Bilanz der ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen ist negativ. Bei Werbe- und Messenkosten fällt der Import ebenfalls größer aus als der Export dieser Dienste. Selbst bei den Kommunikationsdienstleistungen gibt es einen Importüberschuß. Das Filmgeschäft ist wegen der Dominanz der USA mit 4,2 Mrd. DM 1997 ebenfalls deutlich defizitär. Der negative Saldo der Bilanz der Einnahmen und Ausgaben bei den Regiekosten basiert auf den Konzernumlagen, die zwischen dem In- und Ausland bezahlt werden. Deutsche Un-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 6

Deutscher Dienstleistungsverkehr (DL) mit dem Ausland 1988 - 1997 (jeweils Salden in Mrd. DM)*

Dienstleistungen	1998	1990	1997
Reiseverkehr	-28,525	-31,484	-51,483
Transportleistungen	5,439	6,026	7,185
Transithandelserträge	2,847	4,101	8,589
Versicherungs-DL[1]	-0,045	- 0,917	0,237
Übrige Dienstleistungen			
Finanz-DL[2]	1,103	0,724	2,465
Patente und Lizenzen[3]	-2,588	- 2,935	-2,628
Forschung u. Entwicklung[4]	0,928	1,534	1,220
Ingenieur- und sonstige technische DL[5]	0,371	0,573	-1,537
EDV-Leistungen	0,410	0,567	4,331
Bauleistungen, Montage und Ausbesserungen[6]	1,583	1,129	-0,434
Regiekosten (Konzern-umlagen[7]	-0,867	-0,652	-3,305
Sonstige Dienstleistungen			
Kaufmännische DL	-0,717	-1,104	-2,924
Werbe- und Messekosten	-1,440	-2,992	-3,889
Kommunikations-DL[8]	-0,389	-0,449	-1,706
Filmgeschäft	-0,651	-1,193	-4,176
Entgelte für sonstige selbständige Tätigkeiten	-0,962	-1,389	-2,430
Regierungsleistungen[9]	15,135	16,578	6,620
Verschiedene Dienstleistungen	-5,209	-5,482	-5,580
DL-Bilanz insgesamt	**-14,555**	**-17,711**	**-56,328**
Nachrichtlich: DL (ohne Reisen/Regierung)	-1,136	-2,805	-11,465

Erläuterungen

* Einnahmen minus Ausgaben.

1) Nur Dienstleistungskomponenten, d.h. ohne Nettoprämien und Versicherungsleistungen (Ausnahme: Rückversicherung). 2) Im wesentlichen Einnahmen und Ausgaben für Bankprovisionen. 3) Gewerbliche und sonstige Schutzrechte. 4) Überwiegend Zahlungen zwischen verbundenen Unternehmen für die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren. 5) Entgelte für Planung, Gestaltung, Zuarbeiten, Informationen, Beratung, Schulung. 6) Deutsche Firmen im Ausland. 7) Zahlungen zwischen verbundenen Unternehmen als Konzernumlagen bzw. als Zuschuß zu den laufenden Kosten. 8) Enthält Post- und Kurierdienste sowie Telekommunikationsdienstleistungen. 9) Einnahmen und Ausgaben öffentlicher Stellen für Dienstleistungen, soweit sie nicht unter anderen Positionen ausgewiesen werden (einschl. der Einnahmen von ausländischen militärischen Dienststellen).

Quelle: Deutsche Bundesbank, Zahlungsbilanzstatistik 7/1998, S. 20 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ternehmen leisten interessanterweise größere Umlagezahlungen an ausländische Konzerne als deutsche Konzerne aus dem Ausland erhalten. Dies spricht für die Dominanz ausländischer Konzernzentren bei der internationalen Kapitalverflechtung Deutschlands.

Gegenüber diesen defizitären Posten übersteigen die Einnahmen aus dem Verkauf von Dienstleistungen die Ausgaben vor allem im Bereich der Finanzdienst- sowie der EDV-Leistungen. Die Einnahmen aus Transportleistungen an das Ausland führen gegenüber den Ausgaben für Aktivitäten des Auslands zum größten Überschuß. Das gilt auch für die Transithandelserträge. Der Überschuß der Regierungsleistungen entsteht vorrangig durch Zahlungen on ausländischen militärischen Dienststellen für die Stationierung deren Streitkräfte in Deutschland. Hier ist der Rückgang durch den Abbau ausländischer Streitkräfte vorprogrammiert.

Damit steht fest, die Ausweitung der gesamten Dienstleistungsproduktion in (West-)Deutschland wird künftig durch die Verbesserung der Exportchancen bzw. die Rückführung der Importe bestimmt. In diesem Beitrag sollen die Trends zu den in der Dienstleistungsbilanz aufgeführten Posten nicht weiter präzisiert werden. Sicherlich trägt eine Umorientierung auf die Wissensgesellschaft zur Stärkung der Exporte modernder Dienstleistungen bei.

2. Direktinvestitionen in die Dienstleistungsproduktion

Die klassische Art der Internationalisierung über den wachsenden Handel mit Gütern und Dienstleistungen überlagert seit einigen Jahren die rapide Zunahme von Direktinvestitionen. Entscheidungen über die Locierung von Produktionsstätten werden in wachsendem Ausmaß grenzübergreifend getroffen. Dabei schaffen die Direktinvestitionen in Form von Beiteiligungskapital, langfristiger Kreditvergabe bzw. reinvestierter Gewinne für Inländer im Ausland bzw. Ausländer im Inland Eigentum an Produktionsstätten. Alle Statistiken zeigen, daß die wechselseitige Kapitalverflechtung zwischen in- und ausländischen Unternehmen seit den achtziger Jahren enorm gestiegen ist. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank sind von 1993 bis 1995 die unmittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland um 53 Mrd. DM auf einen Bestand von 361,9 Mrd. DM gewachsen. Der Zuwachs an ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland fiel mit 47 Mrd. DM (auf einen Bestand von 271,9 Mrd. DM) geringer aus. Es ist hier nicht der Platz, auf die Ursachen wachsender internationaler Produktionsverflechtung, die vor allem durch die multinationalen Unternehmen geprägt wird, einzugehen. Daher nur diese Aufzählung: Liberalisierung der Waren-, Kapital- und Finanzmärkte; preisgünstige physische Transportmöglichkeiten; nahezu kostenlose schnellste Informationsübertragung und Kommunikation durch neue Technologien. Das unternehmensstrategische Ziel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

für die Direktinvestitionen hat die Deutsche Bundesbank für die Entwicklung von 1993 bis 1997 zutreffend zusammengefaßt: „Die in der Berichtsperiode getätigten Direktinvestitionen dürften wieder vornehmlich der Absicherung der Wettbewerbsfähigkeit und der Präsenz auf den wachsenden Märkten gedient haben."[14]

Um die Entwicklungsdynamik der Direktinvestitionen besser erfassen zu können, werden diese nach dem Ziel- und Herkunftsland differenziert. Dabei fällt auf, daß sich die Direktinvestitionen auf wirtschaftlich starke bzw. aufstrebende Länder konzentrieren. Im Rahmen der Untersuchung zur wachsenden Bedeutung der Dienstleistungsökonomie ist die Frage zu beantworten, wie verteilen sich der hereinfließenden und herausfließenden Direktinvestitionen auf die Sektoren. Sind Produktionsstätten im Dienstleistungsbereich ein wichtiges Feld für Direktinvestitionen? Diese Frage läßt sich anhand der Tabelle 7 beantworten. Während sich noch 1984 70% deutscher Direktinvestitionen auf das Produzierende Gewerbe im Ausland konzentrierten, waren es 1994 nur noch 50,7%. Der Produktionsbereich Dienstleistungen ist dagegen der große Gewinner. Seit 1984 stieg bis 1994 der Anteil von 29,2% auf 49,3%. Auch die „sonstigen Dienstleistungen", die wichtige Branchen enthalten (Leasing, Renting, Vermögensberatung, Immobilienberatung etc.) konnten innerhalb der sonstigen Dienstleistungen eine leichten Anteilsgewinn verzeichnen. Das heißt also, daß sich Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich Produktionspotential im Ausland sichern. Spitzenreiter sind die Beteiligungsgesellschaften, die vor allem im Umfeld der multinationalen Unternehmen entstehen. Durch Direktinvestitionen konnten die Banken und Versicherungen ebenfalls ihren Anteil an den Auslandsengagement ausweiten. Die Branche Beratung, Planung, Werbung hat ihr Gewicht an den Direktinvestitionen in der Phase von 1984 bis 1994 verdreifacht. Auch der Handel verfolgt das Ziel, Einrichtungen im Ausland zu sichern. Auf die Direktinvestitionen aus dem Ausland in Deutschland wird nicht weiter eingegangen. Daher nur diese Anmerkung: Der Druck auf die inländischen Banken und Versicherungen, aber auch auf den Handel und die Beratungsdienste wird durch Engagements ausländischer Investoren in Deutschland zunehmen.

Die bisher dargelegten Daten zu den deutschen Direktinvestitionen im Ausland stellen auf die inländische Herkunftsbranche ab. Gezeigt wird beispielsweise, in welchem Ausmaß die deutschen Banken und Versicherungen im Ausland Direktinvestitionen vorgenommen haben. Um jedoch die Interessen deutscher Unternehmen an der Diversifikation ihrer Produktpalette abschätzen zu können, müssen die Branchen, in denen im Ausland investiert wird, spezifiziert werden. Dabei ist erkennbar, daß sich beispielsweise Unternehmen des

14 Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Mai 1997, S. 64.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 7

Struktur deutscher Direktinvestitionen* nach Branchen der deutschen Investoren[1] (in %)

	1984	1989	1994
Primärer Sektor			
Fischerei, Land- und Forstwirtschaft	0,1	0,1	0,0
Produzierendes Gewerbe	**70,0**	**61,0**	**50,7**
darunter:			
Chemische Industrie	18,4	20,3	15,9
Straßenfahrzeugbau	12,8	8,4	9,2
Elektrotechnik	11,3	10,1	7,7
Maschinenbau	6,5	6,9	5,6
Übrige Industrie	13,7	11,8	10,0
Baugewerbe	1,7	0,6	0,6
Energie und Bergbau	5,7	2,9	1,7
Dienstleistungen	**29,9**	**38,9**	**49,3**
Verkehr- und Nachrichtenübermittlung	1,2	1,0	1,2
Handel	4,3	3,9	3,3
Banken und Versicherungen	12,3	16,1	15,7
Gastgewerbe und Heime	–	0,1	0,1
Sonstige Dienstleistungen	**12,0**	**17,9**	**29,0**
darunter:			
Immobilien	0,5	0,3	0,5
Beteiligungsges. (Holdings u. a.)	10,9[2]	15,7	26,4
Vermögensberatung u. a.	–	0,9	0,8
Beratung, Planung, Werbung	–	0,3	0,6
Gesundheitswesen	–	0,0	0,1
Leasing, Renting	–	0,1	0,0
Übrige Dienstleistungen	0,7	0,5	0,6
Insgesamt	100	100	100
in Milliarden DM	145,6	205,6	348,3

* Unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen
1 Ohne Privatpersonen
2 Inklusive Vermögensberatung u. a.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistiken in den entsprechenden Monatsberichten sowie ab 1994: Kapitalverflechtung mit dem Ausland; Statistische Sonderveröffentlichung Nr. 10 Mai 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Produzierenden Gewerbes auch im Dienstleistungsbereich - also branchenfremd - im Ausland per Direktinvestition engagieren. Damit bauen sie sich eine Dienstleistungsinfrastruktur auf. Die statistischen Daten zur Aufteilung der Direktinvestitionen nach der inländischen Herkunftsbranche und nach der Zielbranche im Ausland zeigen: Während das Produzierende Gewerbe 1994 50,7 aller Direktinvestitionen aufbringt, fließen nur 41,6% der Investitionsobjekte im Ausland in diesen Sektor. 49,3% der Herkunft der Direktinvestitionen geht auf die deutschen Dienstleistungsunternehmen zurück. Dagegen sind in ausländische Investitionsobjekte 58,2% aller Mittel geflossen. Ein wichtiges Ziel der Unternehmen ist es also, mit Direktinvestitionen ihren Branchenmix zu erhöhen.

Das Fazit lautet: Der Handel mit und die Produktion von Dienstleistungen unterliegen einem Prozeß spürbarer Internationalisierung. Dabei ist das Potential der internationalen Vernetzung in diesem Bereich noch lange nicht ausgeschöpft.

V. Zukunftstrends der deutschen Dienstleistungswirtschaft

1. Industrieller Sockel der Dienstleistungsgesellschaft

Das Verlaufsmuster der in den „Drei-Sektoren-Theorien" unterstellten Sektorenverschiebung kennzeichnet - wie nach gewiesen - allerdings nur in abgeschwächter Form die Entwicklung der westdeutschen Wirtschaft. Ob sich im Transformationsprozeß Ostdeutschland der westdeutschen Wirtschaftsstruktur annähern wird ist, derzeit noch nicht absehbar. Der Grad der Angleichung hängt maßgeblich von der Entwicklung des industriellen Sektors ab. Derzeit ist der erforderliche Ausbau einer exportrelevanten Industrie in Richtung des westdeutschen Strukturanteils nicht zu erkennen. Auf die Sektorenentwicklung in Deutschland bezogen stellt sich die spannende Frage, ob der Anteil der Wertschöpfung durch Dienstleistungen einen Sättigungsgrad erreichen muß. Die Antwort gibt spiegelbildlich Auskunft über die künftige Höhe des „Sockels" industrieller Produktion, auf die eine optimal ausgebaute Dienstleistungswirtschaft immer angewiesen sein wird. Sicher ist, daß der rechnerische Grenzfall eines Null-Anteils der Industrieproduktion in keiner Weise realistisch ist. Schließlich ist ein beachtlicher Teil der Dienstleistungsproduzenten existentiell auf Unternehmen in der industriellen Produktion angewiesen. Fourastié läßt in der grafischen Darstellung der Sektorenentwicklung erkennen, daß bis zum Jahr 2010 der Dienstleistungssektor 80% der gesamten Wertschöpfung erbringen wird (vgl. Abbildung 1) In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur besteht Einigkeit darüber, daß der Dienstleistungssektor auch in zukunftsfähigen Ökonomien auf ein Mindestmaß an industrieller Produktion angewiesen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sein wird. Allerdings gibt es kaum Aussagen über die anzustrebende künftige optimale Struktur zwischen Dienstleistungs- und Industrieproduktion. Aus heutiger Sicht ist unbestreitbar, daß der Dienstleistungssektor in der deutschen Wirtschaft noch über erhebliche Entwicklungspotentiale verfügt.

Die nutzbaren Dienstleistungspotentiale lassen sich nur zutreffend erklären und prognostizieren, wenn die unterschiedlichen Funktionsbereiche einbezogen werden. Zur Funkionsstrukturierung liegen unterschiedliche Vorschläge vor. B. Reissert / G. Schmid / S. Jahn haben in einer Veröffentlichung von 1989 die Dienstleistungen (DL) funktional sinnvollerweise wie folgt unterschieden. In Klammer ist die Veränderung der Beschäftigung von 1977 bis 1998 angegeben:[15]

- Soziale (humane) DL: Gesundheit, Betreuung, Pflege sowie Erziehung und Wissenschaft (+42,8%).
- Produktionsnahe DL: Kredit- und Versicherungsgewerbe; wirtschaftliche, rechtliche und technische Unternehmensberatung (Forschung und Entwicklung), Immobilienverwaltung und -pflege, Werbung, Bewachung, Wirtschaftsverbände u.ä. (+35,8%).
- Distributive DL: Handel, Verkehr, Nachrichtenwesen (+5,4%).
- Konsumbezogene DL: Gaststätten und Beherbergung, Unterhaltung, Medien und Kunst, Körperpflege u.ä. (+21,9%).
- Staatliche DL: Öffentliche Verwaltung, öffentliche Sicherheit und Ordnung; wobei die sozialen und staatlichen zusammen die öffentlichen Dienstleistungen bilden (+10,5%).

Aus heutiger Sicht sind zwei Ergänzungen unverzichtbar:

- Gleichsam als Querschnittsfunktion sollten wegen der spezifischen Entwicklungschancen *Informationsbezogene Dienstleistungen* zu einer eigenen Gruppe zusammengefaßt werden.
- Aufgrund der wachsenden Bedeutung *Ökologischer Dienstleistungen* (Forschung, Entwicklung, Beratung, Messen, Kontrolle) müßte hierfür ebenfalls ein eigenständiger Funktionsbereich eingerichtet werden.

In einer Veröffentlichung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung bei der Bundesanstalt für Arbeit wurde die Veränderung der Verteilung

---

15 B. Reissert/G.Schmid/S. Jahn, Mehr Arbeitsplätzte durch Dienstleistungen? Ein Vergleich der Beschäftigungsentwicklung in den Ballungsregionen der Bundesrepublik Deutschland. Discussion Paper FS I 89-14 (Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung), Berlin 1989, S. 43.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor von 1991 bis 2010 auf der Basis einer ebenfalls interessanten Funktionsgliederung vorgenommen.

Unterschieden werden:[16]

- *Produktionsorientierte Tätigkeiten*: Reparieren, Maschinen einrichten / warten, Gewinnen / Herstellen.
- *Primäre Dienstleistungen*: Allgemeine Dienste (Reinigen, Bewirten, Lagern, Transportieren, Sichern), Bürotätigkeiten, Handelstätigkeiten.
- *Sekundäre Dienstleistungen*: Betreuen, Beraten, Lehren, Publizieren u.ä; Organisation, Management, Forschen, Entwickeln.

Die Prognose zeigt: Lediglich im Bereich der sekundären Dienstleistungen (alle Funktionen) nimmt bis zum Jahr 2010 der Anteil an den Erwerbstätigen zu (von 23,1% auf 35,4%). Primäre Dienstleistungen verlieren insgesamt bis zum Jahre 2010 an Bedeutung (von 43,4% auf 36,2%). Maßgeblich hierfür ist, daß das Gewicht der Bürotätigkeiten an den gesamten Dienstleistungen von 17% auf 11,8% zurückfiel. Für Produktionsorientierte Dienstleistungen ist ebenfalls ein Bedeutungsverlust zu erwarten (von 33,5% auf 28,3% im Jahr 2010). Während die Funktionen Reparieren sowie Gewinnen/Herstellen an Relevanz verlieren, wächst lediglich der Anteil „Maschinen einrichten/warten" von 8,2% auf 11,2%. Diese Prognose zum Strukturwandel bis zum Jahr 2010 zeigt, daß sich Dienstleistungsfunktionen zur Stärkung der Wissensorientierung von Wirtschaft und Gesellschaft durchsetzen werden. Dieser Trend sollte wirtschafts- und forschungspolitisch unterstützt werden, denn hier liegen Chancen, komperativen Vorteile der deutschen Wirtschaft zu sichern.

Andere Gliederungsvorschläge zum Dienstleistungssektor werden hier nicht mehr berücksichtigt. Interessant wäre allerdings die Unterscheidung nach Funktionsbereichen und dem Grad der Qualifikation der Erwerbstätigen. Hier ließe sich zeigen, daß die „bad jobs" auch in Deutschland an Bedeutung gewinnen. Dabei handelt es sich um einfache Tätigkeiten (Reinigen, Transportieren etc.) für nicht bzw. minder qualifizierte Personen. Was die Entlohnung betrifft, so gilt hier der Niedriglohnsektor außerhalb des derzeitigen Tarifsystems. Der Ausbau dieser Dienstleistungsbereichs wird in Deutschland vor allem mit Blick auf die Langzeitarbeitslosen und Sozialhilfeempfänger gefordert.

VI. Zukunftstrends im Überblick

Eine Grundaussage zur Zukunft der Dienstleistungsproduktion ist gewiß: Sie wird ihre Führungsrolle in der Gesamtwirtschaft deutlich ausbauen. Aus den

16 Veröffentlichung des IAB, Vorlage 1-4/1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vielen Hypothesen, Mutmaßungen und Erwartungen, die in vielen Veröffentlichungen vorgestellt werden, sowie den hier präsentierten Überlegungen lassen sich nur in Kurzform einige Trends zusammenfassen:

Erstens: Im Unterschied zu den USA werden derzeit in Deutschland - wie gezeigt - noch in erheblich größerem Ausmaß Dienstleistungsfunktionen innerhalb der Unternehmen der industriellen Produktion organisiert. Soweit auch die deutschen Industrieunternehmen dazu übergehen, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren, wird das Outsourcing produktionsorientierter Dienstleistungen zunehmen. Die entsprechenden Funktionen fallen dann in die Kompetenz von eigenständigen Dienstleistungsunternehmen. Untersuchungen zeigen einerseits, daß mit der Auslagerung auf hochspezialisierte und flexible Unternehmen auch wegen des unmittelbaren Wettbewerbsdrucks die Innovationsdynamik zunimmt. Andererseits wird das Geflecht zwischen „Industry + Service" enger. Dazu gehört auch die Strategie multinationaler Unternehmen, selbständige Einheiten für Dienstleistungen mit industriellen Produktionsstätten in einer Holding zusammenzufassen. Gegenüber der bisherigen Beschäftigung im Bereich der Dienstleistungen innerhalb industrieller Unternehmen ist mit der Ausgliederung durchaus ein Rückgang der Arbeitsplätze zu erwarten.

Zweitens: Die Ausdehnung der Dienstleistungen im Bereich der Kommunikation und Information wird den Wandel des Dienstleistungssektors nachhaltig prägen (Internet, Daten-Highways, Tele-Netze). In diesem Bereich weist Deutschland noch deutliche Defizite auf. Im Prozeß des Aufholens werden hier neue Jobs entstehen. Der Trend, dort die Beschäftigten aus dem derzeitigen Tarifsystem für Löhne und Gehälter herauszunehmen, ist unübersehbar.

Drittens: Mit dem soeben beschriebenen Trend zum Ausbau eines modernden Kommunikations- und Informationssektors wächst die Möglichkeit, bisherige Herstellungsabläufe zu zerlegen und besser zu verteilen. Auf diesen neuen Kommunikationsmöglichkeiten basiert generell - neben der Liberalisierung – die Internationalisierung der Güter-, Dienstleistungs-, Kapital- und Arbeitsmärkte. Im Zuge der Internationalisierung wird nicht nur der ausländische Handel mit Dienstleistungen wachsen. Wichtige Zuwachsbranchen sind: Finanz- und Versicherungs-, EDV-Beratungsdienstleistungen sowie Patente und Lizenzen. Die Dienstleistungswirtschaft wird darüber hinaus künftig stärker durch Direktinvestitionen deutscher Investoren im Ausland und durch das Engagement von Ausländern im Inland beeinflußt werden.

Viertens: Wissensorientierte Dienstleistungen werden deutlich in den Vordergrund rücken. Dazu gehören Forschung und Entwicklung, Bildung sowie Qualifizierung. Die Entwicklung und Implementierung intelligenter Produkte bzw. komplexer Lösungen (etwa in der Logistik) stehen im Zentrum einer ökonomischen Innovationsstrategie. Ein Land mit wenigen natürlichen Rohstoffen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ist dazu verdammt, die Bedingungen für die Entwicklung vermarktbarer Prozeß- und Produktionsinnovationen zu optimieren.

Fünftens: Viel zu wenig beachtet wird die wachsende Bedeutung ökologischer Dienstleistungen. Nach einer Berechnung des „Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung" beanspruchte 1994 der Umweltschutz direkt und indirekt bereits knapp eine Million Arbeitsplätze. 55% der umweltschutzinduzierten Arbeitsplätze entfielen auf Dienstleistungsfunktionen.[17] Dabei wächst das Gewicht marktbestimmter Dienstleistungen gegenüber der öffentlichen Sicherstellung. 1994 waren eine habe Million Erwerbstätiger in den Aufgabenfelder tätig: Abwasser-, Abfall- und Straßenreinigung; Planungs-, Verwaltungs- und Vollzugsbereich; Entsorgung/Recycling; ein Teil der Gebäudereinigung. Ökologische Dienstleistungen im Bereich der Forschung und Entwicklung, Beratung, Messung, Kontrolle werden weiterhin an Bedeutung gewinnen.

Sechstens: Ab einem hohen Stand der Wohlstandsmehrung in der vorrangig industriellen Phase verschieben sich mit wachsendem Einkommen die Gewichte der konsumtiven Nachfrage in Richtung „immaterielle" Produkte. Wie bereits erwähnt, sieht daher Daniel Bell die „nachindustrielle Gesellschaft" aufziehen.[18] Auf der Basis einer ausreichenden Versorgung mit materiellen Produkten wächst der Bedarf nach postmateriellen Produktion. Hierbei stehen die personellen Dienstleistungen im Vordergrund. Im Einzelnen handelt es sich um Kultur, Unterhaltung, Freizeit, Betreuung, sowie soziale und gesundheitsbezogene Dienstleistungen. Das Ausmaß der Nachfrage nach diesen Dienstleistungen ist, soweit sie über Märkte angeboten werden, maßgeblich vom Einkommen abhängig. Die Einkommensposition entscheidet über die Gewichtung von materiellen und immateriellen Gütern und Dienstleistungen im Budget eines privaten Haushalts. Untere Einkommensbezieher haben nicht genügend Spielraum, um dem Wertwandel in Richtung immaterieller Produkte folgen zu können.

Siebtens: Künftig wird sich der Anteil des öffentlichen Sektors im Bereich der Dienstleistungsproduktion weiter zurückbilden. Bereits in den letzten Jahren haben vorrangig auf den sozialen Bereich konzentrierte Einsparungen in den öffentlichen Haushalten die Bedeutung staatlich gesicherter sozialer Dienstleistungen reduziert. Es ist hier nicht der Platz, die Frage nach der optimalen Aufteilung der Dienstleistungsproduktion zwischen dem öffentlichen

---

17 J. Blazejczak/D. Edler/M. Gornig, Beschäftigungswirkungen des Umweltschutzes: Stand und Perspektiven – Synthesebericht. Bericht des Umweltbundesamtes 5/1993, Berlin 1993, sowie J. Blazejcak/D. Edler, Tendenzen in der umweltschutzinduzierten Beschäftigung in Deutschland, in DIW-Wochenbericht 9/1997.

18 Vgl. Fußnote 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und privaten bzw. einem gemischten Sektor zu diskutieren. Die Dienstleistungen, für die die Eigenschaften eines öffentlichen Guts zutreffen, müssen auch künftig staatlich sichergestellt werden. Hinzu tritt das Kriterium sozialen Ausgleichs. Soll beispielweise eine gesundheitliche Grundversorgung auch für Einkommensschwache sichergestellt werden, dann muß der Staat diese garantieren. Viele Bereiche ökologischer Dienstleistungen kann ebenfalls nur der Staat im Rahmen seiner Hoheitsfunktion gewährleisten. Dabei kommt es vorrangig auf die regulatorische und finanzielle Absicherung vorrangig an. Überprüft werden sollte, inwieweit die Produktion dieser Leistungen an die Privatwirtschaft möglich und damit geboten ist. Das privatwirtschaftliche Leistungsangebot sollte soweit wie möglich genutzt werden. Die Diskrepanz zwischen wachsenden Bedarfen gerade an personenbezogenen Dienstleistungen einerseits und dem unzureichenden Angebot durch die Privatwirtschaft mangels ausreichender Renditeerwartungen andererseits ist unübersehbar. Das trifft vor allem für kulturelle, soziale, betreuend-pflegerische sowie ökologische Dienstleistungen zu. Daher ist der Vorschlag unterbreitet worden, einen öffentlich verantworteten Sektor (ÖBS) zu schaffen. Ihm fällt die Aufgabe zu, diese bedarfsorientierten Beschäftigungsmöglichkeiten zu erschließen.[19] Dabei sichert der Staat lediglich die Finanzierung und legt allgemeine Regeln fest. Zur Organisation dieser Dienstleistungen sind jenseits staatlicher Bürokratie viele Modelle vorstellbar.

Achtens: In den letzten Jahren droht die Diskussion über die Zukunft der Dienstleistungsgesellschaft auf die Erschließung einfacher Dienstleistungen innerhalb eines Niedriglohnsektors reduziert zu werden. Dabei steht die These im Vordergrund, einfache Dienstleistungen, wie Gepäcktransport, Schuheputzen sowie viele andere Reinigungsdienste würden nicht mehr angeboten, weil die Rigiditäten des Tarifsystems die unternehmerisch finanzierbaren niedrigen Löhne nicht mehr zuließen. In diese Richtung zielt ein Vorschlag des Bundesarbeitsministers. Er sieht vor, die Entlohnung eines Langzeitarbeitslosen (mit Kind) über das Ausmaß der Arbeitslosenhilfe hinaus auf 77% seines letzten Nettolohns festzulegen. Während der Unternehmer einen Niedriglohn (dessen minimale Höhe nicht genannt wird) aufbringt, erfolgt die Restzahlung aus der Staatskasse. Abgesehen von technischen Unklarheiten produziert dieses Modell einen schwerwiegendes Problem: Durch die Jobs im Niedriglohnsektor wird das Ziel, die Chancen für einen Wechsel in den ersten Arbeitsmarkt zu verbessern, verfehlt. Da auf jegliche Qualifizierung verzichtet wird, bleiben die Betroffenen unerbittlich in diesem Bereich kleben. Derartige Vorschläge zum Kombilohn verdecken eher die dringend erforderliche Diskussion über die

---

19 Vgl. die ausführliche Begründung bei N. Reuter, Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität – Wirtschaftspolitische Leitbilder zwischen Gestern und Morgen, Marburg 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Möglichkeiten, sich durch Zuverdienste über die Sozialhilfe hinaus der „Armutsfalle" entziehen zu können. Vorrang für die überbrückende Arbeitsmarktpolitik muß der Qualifizierung für den Strukturwandel sein.

Das abschließende Fazit lautet: Die Ausweitung des Dienstleistungssektors wird die zukünftige Wirtschaftsentwicklung stark prägen. Dabei werden die produktionsbezogenen bzw. unternehmensnahen Dienstleistungen wegen des im Vergleich zu den USA großen Outsourcing-Potentials deutlich an Bedeutung gewinnen. Eine dominante Rolle werden die Dienste auf der Basis der Informations- und Kommunikationstechnologien einnehmen. Auch „klassische" Dienste, wie die der Banken und Versicherungen, gehören im Zuge wachsender Internationalisierung zu den Gewinnern. Beschäftigungspolitisch wird jedoch die „große Hoffnung" Fourastiés, derzufolge der Dienstleistungsektor zur Kompensation der Beschäftigungsverluste in der Industrie genügend Arbeitsplätze hervorbringt, nicht aufgehen. Hier gibt bei der Erzeugung der Vollbeschäftigung unter dem Regime des Strukturwandels keinen Selbstlauf. Der Fehler seiner Drei-Sektoren-Theorie liegt in der Annahme eines unbedeutenden technischen Fortschritt, ja sogar eines Rückgangs der Arbeitsproduktivität im Dienstleistungssektor. Der heutige Dienstleistungssektor bildet keine Schutzzone vor Rationalisierung. Die Expansion zentraler, vor allem nicht personenbezogenen Dienstleistungen, wird begleitet werden von massiven Rationalisierungen. Arbeitsplatzverluste können die Folge sein. Massive Arbeitsplatzverluste sind durch die Nutzung der Produktivitätspotentiale im Banken- und Versicherungsgewerbe bereits vorgezeichnet. Auch der Großteil öffentlicher Dienstleistungsproduktion stehen unter wachsendem Druck der Rationalisierung. Insoweit die Dienstleistungswirtschaft das Problem der Massenarbeitslosigkeit nicht allein zu lösen vermag, ist eine begleitende Struktur- und Beschäftigungspolitik in der Zukunft unverzichtbar.

Literaturverzeichnis

Bell, D.: Die nachindustrielle Gesellschaft, 2. Auflage, Frankfurt-New York, 1976.

Blazejczak, J., *Edler*, D., *Gornig*, M.: Beschäftigungswirkungen des Umweltschutzes: Stand und Perspektiven - Synthesebericht. Bericht des Umweltbundesamtes 5/1993, Berlin 1993.

- Tendenzen in der umweltschutzinduzierten Beschäftigung in Deutschland; in: DIW-Wochenbericht 9/1997.

Deutsche Bundesbank: Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1993 bis Ende 1995; in: Monatsbericht Mai 1997, S. 64.

Fisher, A.G.B.: The Drift to the Towns; in: Economic Record Vol 5/1929.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Production, Primary, Secondary and Tertiary; in: The Economic Record Vol. 15/ 1939.

Fourastié, J.: Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln 1954 sowie 2. Auflage Köln 1969.

Haisken-DeNew, J., *Horn*, G.A., *Schupp*, J., *Wagner*, G.: Keine Dienstleistungslücke in Deutschland - Ein Vergleich mit den USA anhand von Haushaltsbefragungen; in: DIW-Wochenbericht 14/1996.

- Das Dienstleistungs-Puzzle - Ein aktualisierter deutsch-amerikanischer Vergleich; in: DIW-Wochenbericht 35/1998.

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung: Vorlage 1-4/1997.

Krämer, H.: Zur Tertiarisierung der deutschen Volkswirtschaft; in: K. Mangold (Hrsg.), Die Zukunft der Dienstleistung, Frankfurt 1995.

o.V.: Dienstleistungslücke, in: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, 6/1998.

- iwd-Nachrichten vom 17. 10. 1996, Nr. 42, S. 4.

Reissert, B./*Schmid*, G./*Jahn*, S.: Mehr Arbeitsplätze durch Dienstleistungen? Ein Vergleich der Beschäftigungsentwicklung in den Ballungsregionen der Bundesrepublik Deutschland. Discussion Paper FS I.

Reuter, N.: Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität - Wirtschaftspolitische Leitbilder zwischen Gestern und Morgen, Marburg 1998.

Staroske, U.: Die Drei-Sektoren-Hypothese: Darstellung und kritische Würdigung aus heutiger Sicht, Regensburg 1995.

Städler, A.: Leasing in Deutschland: Beachtliche Marktanteilsgewinne; in: Ifo-Schnelldienst 36/1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dritter Teil

Beschäftigungschancen in Industrie und Dienstleistungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vollbeschäftigungspolitik und Zukunft der Industrie

Von Nikolaus Schmidt

Ein komplexes Thema wie das mir gestellte macht angesichts der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit eine Eingrenzung erforderlich. Ich will mich daher im folgenden konzentrieren auf eine thesenartige Darstellung

- allgemeiner Entwicklungstendenzen des industriellen Sektors,
- des Stellenwertes des Industriesektors im Rahmen einer Strategie zur Wiederherstellung der Vollbeschäftigung sowie
- von Politikanforderungen bzw. -alternativen im Schnittfeld von Industriepolitik und allgemeiner Wirtschaftspolitik.

Die thesenartige Darstellung impliziert, daß keine ausführliche Wiedergabe der Auseinandersetzung mit einzelnen Detailpunkten der Thematik wie z.B. der Standortdebatte erfolgen kann, sondern - soweit erforderlich - jeweils nur der Rekurs auf deren wesentliche Ergebnisse.

Da die wissenschaftliche Aufarbeitung der Thematik keineswegs als abgeschlossen gelten kann, handelt es sich nur um eine Anregung zur Debatte - einschließlich des Verweises auf offene Fragen. Ganz allgemein ist vorab hervorzuheben, daß die Ausweitung der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung und der Abbau der Massenarbeitslosigkeit die aktuelle zentrale gesellschaftliche Hauptaufgabe darstellen.

Dies gilt allerdings nicht nur unter rein quantitativen Gesichtspunkten, sondern muß die Beachtung der Prinzipien

- der Nachhaltigkeit der ökonomischen Entwicklung und der Ressourceneffizenz,
- der Wiederherstellung der sozialen Stabilität und
- der Sicherung und Ausweitung demokratischer Strukturen

einschließen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

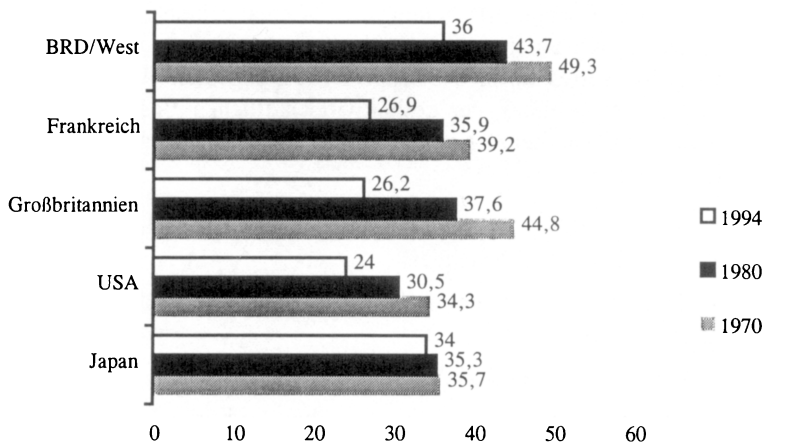
I. Entwicklungstendenzen des industriellen Sektors

Eine im Zyklendurchschnitt steigende gesamtwirtschaftliche Sockelarbeitslosigkeit und ein tendenziell rückläufiger Beschäftigungs- und Wertschöpfungsanteil des industriellen Sektors stellen allgemeine Merkmale der ökonomischen Entwicklung hochentwickelter kapitalistischer Industrieländer seit Mitte der 70er Jahre dar.

Tabelle 1
Arbeitslosenquoten im internationalen Vergleich

Arbeitslosenquoten international in %				
	Jahresdurchschnitte			
Land	1961 - 1970	1971 - 1980	1981 - 1990	1990 - 1995
Westdeutschland	0,7	2,2	6,0	6,4
Frankreich	1,8	4,1	9,3	10,7
Italien	4,8	6,1	8,3	10,4
Spanien	2,5	5,4	18,5	19,8
Großbritannien	1,7	3,8	9,8	9,1
EU 15	2,2	4,0	8,9	9,9
USA	4,7	6,4	7,1	6,4

Quelle: Europäische Wirtschaft Nr. 60, 1995/OECD; Main Economic Indicators 9/96



Quelle: OECD Labour Force Statistics

Abb. 1: Beschäftigungsanteil der Industrie
(Anteil der Industriebeschäftigten an allen Zivilbeschäftigten in %)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Einige Besonderheiten sind dabei zu beachten:

Der rückläufige Beschäftigungs- und Wertschöpfungsanteil des industriellen Sektors ist keineswegs gleichzusetzen mit absolut rückläufiger Wertschöpfung und ebensowenig mit durchgehend rückläufiger Beschäftigung in allen Phasen des Gesamtzeitraums.

Wertschöpfung und Beschäftigung im industriellen Sektor unterliegen vielmehr einer ausgeprägten zyklischen Entwicklung, die in einzelnen Aufschwungphasen und einzelnen Ländern durchaus mit einer Ausweitung der Beschäftigung verbunden war und ist.

Tabelle 2
Beschäftigungsentwicklung Metallverarbeitung

Veränderung der Beschäftigung in der Metallverarbeitung (Fabricated Metal Products)					
Absolute Veränderung					
	Westdeutschland	Frankreich	Groß-britannien	USA	Japan
1980-1994	-45905	-559520	-1205970	-1054610	962910
1980-1990	308000	-359200	-778820	-606000	1085000
1990-1994	-353905	-200320	-426940	-448610	-122090
Prozentuale Veränderung					
	Westdeutschland	Frankreich	Groß-britannien	USA	Japan
1980-1994	-1,1	-24,6	-37,4	-12,0	15,9
1980-1990	7,3	-15,8	-24,1	-6,9	17,9
1990-1994	-7,8	-10,5	-17,4	-5,5	-1,7
Beschäftigtenzahl					
	Westdeutschland	Frankreich	Groß-britannien	USA	Japan
1980	4207000	2276000	3228570	8765000	6056000
1990	4515000	1916800	2449540	8159000	7141000
1994	4161095	1716480	2022600	7710390	7018910

Westdeutschland 1994: 1993er Angabe mit Veränderungen Metallverarbeitung lt. Statistisches Bundesamt hochgerechnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3
Industriebeschäftigung 1970 - 1994

Industriebeschäftigung im internationalen Vergleich 1970 bis 1994		
Veränderung im Gesamtzeitraum in Millionen		
Westdeutschland -2174	Großbritannien -3696	Vereinigte Staaten -616
	Entwicklungsabschnitte	
Westdeutschland		
	1970-1976	-1225
	1976-1980	+ 192
	1980-1984	- 753
	1984-1991	+ 719
	1991-1994	-1117
Frankreich		
	1970-1974	+ 385
	1974-1988	-1316
	1988-1990	+ 55
	1990-1994	- 461
Großbritannien		
	1970-1987	-3070
	1987-1989	+ 117
	1989-1994	- 743
Vereinigte Staaten		
	1971-1973	+1535
	1973-1976	-1032
	1976-1979	+2120
	1979-1983	-2619
	1983-1989	+1101
	1989-1992	-1365
	1992-1994	+ 485

Eine solche Beschäftigungsausweitung im industriellen Sektor ist für Westdeutschland von der zweiten Hälfte der 80er Jahre bis zum Ende des Einigungsbooms 1992 feststellbar; für Japan durchgängig bis zur Krise 1993ff. und für die USA im Zusammenhang mit dem zyklischen Aufschwung seit 1992. Die geringfügige Ausdehnung der Beschäftigung im industriellen Sektor der USA war dabei allerdings erst in der jüngsten Phase seit 1995 zu beobachten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Für Westdeutschland und Japan ist dabei vor allem als Erklärungsfaktor die besondere Exportexpansion der Industrie und die Stärkeposition auf den jeweiligen Hauptabsatzmärkten zu beachten.

Für Japan kommt hinzu, daß es sich um den Abschluß einer nachholenden Industrialisierung handelte. Als deren Ergebnis weist der japanische Industriesektor einen relativ hohen Modernitätsgrad auf - nicht nur im Hinblick auf den Kapitalstock, sondern auch bezogen auf die Arbeits- und Unternehmensorganisation.

Für die USA ist vor allem auf den zeitlich anders gelagerten Zyklusverlauf mit einem früheren Krisentiefpunkt und Aufschwungsbeginn zu verweisen.

Tabelle 4

Reales Wirtschaftswachstum 1991-1995

Bruttoinlandsprodukt	
USA	+ 10,9
Großbritannien	+ 8,1
OECD insgesamt	+ 7,5
Deutschland	+ 5,9
Westdeutschland	+ 4,1
EU	+ 2,8

Quelle: OECD National Accounts

Diese Einschränkungen ändern jedoch nichts am grundlegenden Trend eines tendenziell rückläufigen Anteils industriellen Beschäftigung und - bei Betrachtung der Zyklendurchschnitte - einer absolut rückläufigen Industriebeschäftigung in den hochentwickelten kapitalistischen Industrieländern. D.h., es ist davon auszugehen, daß trotz durchaus möglicher Beschäftigungsexpansion im industriellen Sektor im Verlauf eines zyklischen Aufschwunges das bisherige Vorkrisenniveau nicht wieder erreicht wird.

Dieser Trend ist Ausdruck des erreichten „Reifegrades" industrieller Entwicklung, d.h. des Produktivitätsniveaus der gesellschaftlichen Reichtumsproduktion insgesamt, und er drückt sich aus in einer zunehmenden „Tertiarisierung" unter Einschluß einer verstärkten Ausweitung sog. immaterieller Produktion.

Zwei weitere Einschränkungen sind an dieser Stelle vorzunehmen:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Erstens ist der dargestellte Trend in den einzelnen Ländern bzw. in einzelnen Landesteilen oder Regionen durchaus unterschiedlich ausgeprägt.

So weisen z.B. Großbritannien und Ostdeutschland deutliche Merkmale eines tiefgreifenden Deindustrialisierungsprozesses auf, der sich auf nachhaltige strukturelle Schwächen der industriellen Entwicklung gründet und - wenn auch auf Grundlage jeweils unterschiedlicher Ursachen - auf die Wirkung einer verfehlten - trendverstärkenden - Wirtschafts- und Industriepolitik hindeutet.

Zweitens werden die strukturellen sektoralen Veränderungen, die Verschiebungen zwischen sog. sekundärem und sog. tertiären Sektor in der offiziellen Statistik nur unzureichend abgebildet.

Dies zeigt die vergleichende Analyse des DIW für Westdeutschland und die USA.

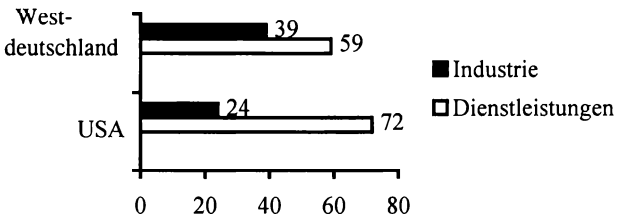
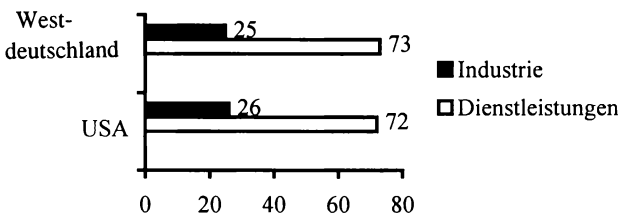


Abb. 2: Anteile des Industrie- und Dienstleistungssektors,
Traditionelle Sektorabgrenzung / USA und Westdeutschland 1993 (in % aller Sektoren)



Quelle Abb.2 und Abb. 3: DIW-Wochenbericht 14/96

Abb. 3: Anteil des Industrie- und Dienstleistungssektors,
Abgrenzung nach Tätigkeiten / USA und Westdeutschland 1993 (in % aller Tätigkeiten)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Diese Unterschiede zwischen traditioneller Sektorabgrenzung und der Abgrenzung nach Tätigkeitsmerkmalen im Vergleich USA - Westdeutschland resultieren nicht zuletzt aus einer unterschiedlichen Struktur der Unternehmenslandschaft mit einer wesentlich höheren internen Dezentralisierung von Unternehmensstrukturen (rechtliche Verselbständigung von Unternehmensteilen) und einer anderen strukturellen Ausprägung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung in den USA.[1]

Hieraus ergibt sich *einerseits*, daß angesichts aktuell zunehmender organisatorischer Verselbständigungen von Unternehmens- und Konzernteilen auch in Deutschland tendenziell von einer verstärkten Abnahme des Industrieanteils auszugehen ist - in traditioneller Sektorabgrenzung der offiziellen Statistik.

Andererseits ist damit das - m.E. offene - Problem einer exakten Erfassung des industriellen Sektors unter heutigen - und vielmehr noch zukünftigen - strukturellen Bedingungen aufgeworfen.

Eine exakte Bestimmung der Entwicklung von

- interner Tertiarisierung der industriellen Produktion
- teilweisem Übergang von materieller zu immaterieller Produktion sowie
- interner industrieller Aktivitäten im tertiären Sektor

steht damit - auch unter Trendgesichtspunkten - noch aus, vor allem aber an. Und nicht fehlen darf letztlich der Verweis auf die noch zu ziehenden Konsequenzen für die gewerkschaftliche Organisationspolitik, die sich bislang noch weitgehend an traditionellen Sektorabgrenzungen und traditionellen Produktionsmerkmalen ausrichtet.

II. Verlagerung von Wachstumsschwerpunkten

Zur allgemeinen Trendentwicklung der industriellen Produktion gehört die Verlagerung von traditionellen industriellen Wachstumsschwerpunkten in weniger entwickelte Länder, insbesondere Newly Industrialized Countrys (NIC´s). Eine solche Verlagerung von Wachstumsschwerpunkten ist jedoch nur zum geringsten Teil gleichzusetzen mit direkten Arbeitsplatz- und Produktionsverlagerungen aus den hochentwickelten Industrieländern in diese NIC´s.

---

[1] Zur Bedeutung des letztgenannten Aspekts vgl. u.a. Klaus-Peter Wittemann; „Warum sollte sich die Industriesoziologie mit den Veränderungen von Konsumformen beschäftigen? Plädoyer für einen anderen Zugriff auf industrielle Restrukturierung", in SOFI-Mitteilungen Nr.23/1996, S.119ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dies belegen alle Untersuchungen zur Entwicklung der internationalen Direktinvestitionsströme. So entfielen z.B. 1995 von den weltweit 325 Mrd. US-Dollar an Direktinvestitionen im Ausland über 70 Prozent (230 Mrd. US-Dollar) auf den Aufkauf bereits existierender Unternehmen bzw. den Erwerb von Beteiligungen, also auf sog. mergers & acquisitions.[2]

Zudem sind die weltweiten Direktinvestitionsströme zum überwiegenden Teil konzentriert auf Kapitalbewegungen zwischen den Teilen der sog. Triade USA-Japan-Westeuropa, also auf die hochentwickelten Industrieländer selbst.

Industrielle Sektoren, die sich in den Schwellenländern besonders ausgedehnt haben, sind vor allem

- Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien (insbes. Stahl),
- „einfache" Investitionsgüterproduktionen und
- einzelne Hochtechnologie-Inseln (sog. Kathedralen in der Wüste) ohne strukturelle Integration in die allgemeine ökonomische Entwicklung des betreffenden Landes.

Zudem bleibt hervorzuheben, daß die Abdeckung der sich entwickelnden eigenen Binnennachfrage in den NIC´s zugleich für die hochentwickelten Industrieländer mit neuen Exportchancen, vor allem im Bereich der höherwertigen Investitionsgüter verbunden ist bzw. - bei entsprechender Ausgestaltung der Handelsbeziehungen zwischen den Zentren der Triade und den Schwellen- (und Transformations-) Ländern - sein kann.

Die gegenwärtige und zukünftige industrielle Entwicklung der hochentwikkelten kapitalistischen Industrieländer ist primär abhängig von besonderen qualitativen Standortfaktoren, die ein hohes und weiter steigendes Produktivitätsniveau begründen und eine spezifische industrielle Schwerpunktsetzung begründen. Hierzu gehören vor allem

- ein hohes Qualifikationsniveau in der industriellen Breite, d.h. nicht nur bei einzelnen Spezialqualifikationen (Know-how-Potential);
- eine hohe Innovations- und zunehmend Systemfähigkeit;
- die Existenz und gezielte Weiterentwicklung sog. industrieller Cluster, (vgl. M. Porter), also ein leistungsfähiger Industriemix *und* eine leistungsfähige Kombination von Industrie und Dienstleistungssektor;
- ein leistungsfähiges Infrastruktur- und Innovationssystem;
- eine regional und sozial weitgehend ausgewogene Entwicklung
- und nicht zuletzt: tragfähige soziale Regulierungsformen.

---

2 Vgl. hierzu u.a. ifo-Schnelldienst Nr.23/1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die zentrale Bedeutung dieser qualitativen Faktoren belegt, daß eine Verdrängungskonkurrenz auf Basis rein quantitativer Standortfaktoren (Arbeitskosten, Steuersätze, Sozialtransfers, Umweltstandards) perspektivlos ist. Zu recht weist daher H. Afheldt darauf hin, daß am Ende eine solchen Abwärtsspirale oder Downsizing der „Wohlstand für niemand" stehen würde.

III. Zukunftsperspektiven der deutschen Industrie

Sowohl im Hinblick auf den Allgemeinheitsgrad der Trendentwicklung eines rückläufigen Anteils industrieller Produktion und tendenziell steigender Massenarbeitslosigkeit in hochentwickelten Industrieländern , als auch hinsichtlich der Bedeutung qualitativer industrieller Standortfaktoren weist zumindest Westdeutschland kein Standortproblem bzw. einen Verlust internationaler industrieller Wettbewerbsfähigkeit auf.

Neuere Studie und Gutachten (zum Teil im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft!), so z.B. von ifo, DIW; HWWA, RWI und sogar dem bundesdeutschen Hort der reinen Lehre des Neoliberalismus, dem Institut für Weltwirtschaft, belegen dies.[3] Eigene Analysen der IG Metall zur Entwicklung der Lohnstückkosten im internationalen Vergleich und zum Kapital- und Warenexport erhärten dies ebenfalls.[4]

---

3 Vgl. hierzu insbesondere: DIW; Zur Entwicklung der sektoralen Außenhandelsverflechtung. Strukturwandel durch die deutsche Vereinigung beeinflußt, in: DIW-Wochenbericht Nr. 24/1995, S.417ff ; DIW; Hat Westdeutschland ein Standortproblem?, in: DIW-Wochenbericht Nr. 38/1995, S.653ff; HWWA; Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel - Globalisierung der deutschen Wirtschaft, Gutachten für das BMWi, Kurzfassung Dezember 1995; R. Jungnickel (HWWA); Globalisierung: Wandert die deutsche Wirtschaft aus?, in: Wirtschaftsdienst 1996/VI, S.309ff; M. Hummel u.a.; Stärken und Schwächen Deutschlands im internationalen Wettbewerb um Einkommen und Arbeitsplätze, in: ifo-Schnelldienst Nr. 3/1996, S.3ff; M. Wilhelm; Neben dem Außenhandel haben die Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie an Bedeutung gewonnen, in: ifo-Schnelldienst Nr. 7-8/1996, S.26ff; M. Wilhelm; Motive deutscher und ausländischer Direktinvestoren, in: ifo-Schnelldienst Nr. 16/1996, S.9ff; R. Köddermann; Sind Löhne und Steuern zu hoch?, in: ifo-Schnelldienst Nr. 20/1996, S.6ff; ifo-Pressemitteilung vom 31.07.1996; Umfang und Bestimmungsgründe ein- und ausfließender Direktinvestitionen, in: ifo-Schnelldienst Nr.22/1996, S.3ff; R. Döhrn; Deutsche Direktinvestitionen in der Europäischen Union: Produktions- oder Finanzintegration?, in: RWI-Mitteilungen 1994-3, S.261ff; K. Werner; Hohe Außenhandelsdynamik der mittel- und osteuropäischen Reformländer - Deutschland behauptet seine Marktanteile, in: Wirtschaft im Wandel (IWH) Nr.2/1996, S.12ff.

4 Vgl. hierzu: IG Metall; Argumente zur internationalen Lohnstückkostenentwicklung, Frankfurt/Main Mai 1996; IG Metall; Export von Arbeitsplätzen durch Kapitalexport und Verlust von internationaler Wettbewerbsfähigkeit?, Frankfurt/Main Juni 1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5

Internationaler Vergleich von Lohnstückkosten und Produktivität

Entwicklung 1980 bis 1995 Veränderung in %					
	Deutsch-land	*Frank-reich*	*UK*	*USA*	*Japan*
Realeinkommen je Beschäftigten	12,8	15,5	35,5	13,1	24,6
Reale Arbeitsproduktivität (BIPreal/Beschäftigten)					
Gesamtwirtschaft	28,8	33,1	38,7	14,3	38,3
Verarbeitendes Gewerbe	80,1	77,8	95,6	55,5	40,5
Reale Lohnstückkosten					
Gesamtwirtschaft	-12,2	-14,2	-2,4	-0,8	-9,8
Verarbeitendes Gewerbe	-20,7	-28,8	-21,1	-29,8	1,0
Nominale Lohnstückkosten in Landeswährung	35,2	78,4	114,9	76,5	14,0
Nominale Lohnstückkosten in DM	35,2	19,1	15,0	39,4	116,2
Niveau 1995					
Reale Lohnstückkosten Gesamtwirtschaft					
Absoluter Wert in 1995	57,9	62,3	65,5	66,3	66,7
Deutschland = 100	100	107,6	113,1	114,5	115,2

Quelle: ifo-Schnelldienst Nr. 20/1996

Allerdings existieren neben der zweifellos gegebenen strukturellen Problematik in Ostdeutschland eine Reihe zentrale aktuelle Bedrohungsfaktoren für die Zukunftsperspektiven der deutschen Industrie.

Zu nennen sind hier vor allem:

- ein verschärfter Verdrängungswettbewerb über eine Priorität für die Konkurrenz über Preise und Kosten, verbunden mit der aktuellen Vorherrschaft einer Unternehmenspolitik, die vor allem auf ein sog. Downsizing hinausläuft;
- die Unterminierung bisheriger tragfähiger sozialer Regulierungsformen wie der Flächentarifverträge, aber auch jeglicher Formen des Sozialen Konsenses durch führende Vertreter von Unternehmensverbänden;
- die Hegemonie neoliberaler wirtschaftspolitischer Optionen
  - der Deregulierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

  - der Finanzmärkte: mit der Folge einer relativen Entkopplung von realer Akkumulation und Akkumulation von Geldkapital im Zusammenhang mit einer vorrangig an der Geldwertstabilität ausgerichteten Deflationspolitik
  - der sozialen Beziehungen bzw. des sozialen Systems;
- des Sozial- und Staatsabbaus mit negativen Konsequenzen für die allgemeine ökonomische Entwicklung (Wachstum/Nachfrage).

IV. Politikanforderungen im Schnittfeld von Industriepolitik und allgemeiner Wirtschaftspolitik

Berücksichtigt man die allgemeinen Trendentwicklungen industrieller Wertschöpfung und Produktivitätsentwicklung sowie des gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsanteils des industriellen Sektors, so ist *zum einen* für die künftige Entwicklung selbst unter günstigsten Rahmenbedingungen allenfalls mit einem geringfügigen positiven Beschäftigungsbeitrag des industriellen Sektors zu rechnen.

Zum anderen ist aber zu berücksichtigen, daß - ungeachtet aller sichtbaren Tertiarisierungstendenzen - der industrielle Sektor nach wie vor die Basis aller ökonomischen Aktivitäten darstellt und Grundlage für die Entwicklung des Dienstleistungssektors bildet

- sowohl direkt in Bezug auf die Entwicklung produktionsorientierter Dienstleistungen,
- als auch indirekt als Basis der zahlungsfähigen Nachfrage bzw. finanziellen Alimentierung der Entwicklung konsumorientierter und gesellschaftlich organisierter Dienstleistungen.

Um die notwendigen Rahmenbedingungen für die Zukunftsentwicklung des industriellen Sektors zu sichern bzw. zu entwickeln, stellt unter gewerkschaftspolitischen Gesichtspunkten eine reine Anpassungsstrategie an die aktuellen Gegebenheiten eines verschärften Verdrängungswettbewerbs und an kurzfristige wie kurzsichtige Profiterwägungen auf jeden Fall eine *verfehlte* Strategie dar. Geschwächt würde damit nicht nur die industrielle Substanz, sondern auch die gewerkschaftliche Position insgesamt. *Unzureichend* wäre aber gleichermaßen eine weitgehend defensiv orientierte Strategie einer sozial abgefederten Anpassungspolitik.

Dies gilt auch für die an sich durchaus positiv zu wertende und unverzichtbare Komponente einer weiteren Arbeitszeitverkürzung im Zusammenhang einer solchen sozial abgefederten Anpassungspolitik. Denn Arbeitszeitverkürzungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- so notwendig sie zur Stabilisierung der Beschäftigungsentwicklung sind - lassen einerseits die zugrundeliegenden Strukturen der industriellen Entwicklung und damit auch die strukturellen Probleme unverändert; bewirken also für sich keine Gestaltung der industriellen Entwicklung.

Zudem stellen sie zwar eine wichtige Anpassungsmaßnahme in bezug auf den herrschenden Trend eines rückläufigen Arbeitsvolumens zumindest im industriellen Sektor dar, beeinflussen diese Trendentwicklung selbst jedoch nicht.

Um einen zwar bescheidenen, aber immerhin möglichen, positiven Beitrag des industriellen Sektors für die künftige Beschäftigungsentwicklung zu erreichen, ist es daher erforderlich, Maßnahmen der sozialen Flankierung und der Arbeitszeitverkürzung zu verbinden mit einer Kombination von Ansätzen, die auf eine aktive Gestaltung der industriellen Strukturentwicklung und eine gesellschaftliche Beeinflussung der ökonomischen Entwicklung insgesamt ausgerichtet sind.

Vier Ansatzpunkte müssen dabei im Vordergrund stehen:

Erstens sind qualitative Alternativen zu den herrschenden Unternehmensstrategien und zum aktuellen Umbau von Unternehmensstrukturen gefordert.

Dabei geht es u.a. um:

- neue beteiligungsorientierte Formen der Arbeitsorganisation einschließlich einer Durchsetzung und Gestaltung von Gruppenarbeit;
- neue Formen der Unternehmenskooperation zwischen kleinen und mittleren Unternehmen auf der regionalen Ebene und zwischen größeren Unternehmen im Bereich vorwettbewerblicher Entwicklungskooperationen (so zum Beispiel das sog. ULSAB- Projekt, bei dem führende Automobilhersteller mit Stahlkonzernen in der Entwicklung ultraleichter Stähle für die Automobilproduktion kooperieren);
- die Gestaltung fairer Hersteller-Zulieferer-Beziehungen.

Zweitens geht es um eine aktive Industriepolitik im weitesten Sinne, d.h. um einen sozial und regional gestalteten qualitativen Umbau industrieller Strukturen und die gezielte - vor allem gesellschaftlich gesteuerte Erschließung industrieller Zukunftsfelder.

Dies betrifft insbesondere:

- die zeitliche Streckung von unvermeidbaren strukturellen Anpassungsmaßnahmen auf betrieblicher und regionaler Ebene, d. h. beschäftigungspolitische Überbrückungskonzeptionen über tarifliche Beschäftigungssicherungsmaßnahmen und betriebliche bzw. regionale beschäftigungspolitische

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auffangkonstruktionen (Beschäftigungspläne, Beschäftigungsgesellschaften);

- die Entwicklung regionaler Umbaukonzeptionen orientiert an vorhandenen industriellen Entwicklungspotentialen und orientiert am jeweiligen gesellschaftlichen Bedarf unter Einbeziehung regions-ansässiger Unternehmen und unter Einschluß des Aufbaus eines regionalen Umbaunetzwerkes von Entwicklungsagenturen;
- die gezielte Erschließung neuer gesellschaftlicher Bedarfs- und industrieller Produktionsfelder nicht zuletzt über ein umfangreich dimensioniertes öffentliches Zukunftsinvestitionsprogramm.[5]

Gesellschaftliche Bedarfs- und industrieller Produktionsfelder der Zukunft liegen dabei vor allem

- im Umbau des gesellschaftlichen Transportsystems zu einem integrierten Verkehrssystem;
- bei der Durchsetzung einer nachhaltigen Ressourceneffizienz in allen industriellen und wirtschaftlichen Aktivitäten[6];
- bei einem Ausbau der transeuropäischen Infrastrukturnetze;
- bei der Entwicklung und der Produktion umweltgerechter intelligenter industrieller Werkstoffe;
- bei einer umfassenden Sanierung von Beständen des sozialen Wohnungsbaus - nicht nur in Ostdeutschland - sowie einer deutlichen Ausweitung des öffentlich geförderten Wohnungsbaus zum Abbau des Defizits an ausreichendem Wohnraum zu erschwinglichen Mieten;
- beim Ausbau gesellschaftlicher Dienstleistungen im Bereich Qualifizierung, Umweltschutz und Gesundheit.

Es geht damit keineswegs allein um eine traditionelle Nachfrage- stimulierung über klassische öffentliche Beschäftigungsprogramme, sondern es geht vielmehr zugleich darüber hinaus um einen umfassenden Umbau industrieller Strukturen

- zur weiteren Ökologisierung industrieller Produktionsprozesse;

---

5 Vgl. hierzu u.a.: Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik; Memorandum 1995, Köln 1995, S. 46ff sowie K. Bartsch/A. Heise/H. Tofaute; Grundzüge eines Modernisierungs- und Beschäftigungsprogramms (MOB) für die Bundesrepublik Deutschland, in: WSI-Mitteilungen Nr. 6/94, S.377ff.

6 Vgl. hierzu vor allem die Studien „ Zukunftsfähiges Deutschland" des Wuppertal-Instituts vom September 1995 sowie „Faktor 4", den neuen Bericht an den Club of Rome, München 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- zum Abbau einseitiger Exportorientierungen;
- zum Übergang von Rüstungsproduktion auf die Fertigung ziviler Güter.

Drittens geht es damit sowohl unter beschäftigungspolitischen als auch unter Aspekten einer industriellen Zukunftsorientierung um die Durchsetzung einer neuen Wachstumskonstellation insgesamt. *Neu* ist hier in dreifachem Sinne gemeint:

- *neu* gegenüber der derzeitigen stagnativen Entwicklung;
- *neu* insofern, als es um die gezielte gesellschaftliche Erschließung zusätzlicher Produktions- und Beschäftigungsfelder geht,
- und *neu* im Sinne von Nachhaltigkeit und effizientem Umgang mit natürlichen Ressourcen.

Ohne eine solche neue Wachstumskonstellation werden sich weder die gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsprobleme noch die Herausforderungen einer tragfähigen industriellen Zukunftsentwicklung bewältigen lassen.

Ansatzpunkte dabei müssen sein:

- eine wirtschafts-, finanz- und geldpolitische Stabilisierung der konjunkturellen Entwicklung;
- die Notwendigkeit eines gesellschaftlichen Programms für Zukunftsinvestitionen - sowohl auf der nationalen Ebene;[7] für ein Modernisierungs- und Beschäftigungsprogramm) als auch auf der europäischen Ebene.[8]

Viertens ist damit aber auch deutlich, daß eine offensive Auseinandersetzung um neue und erweiterte Formen gesellschaftlicher Regulierung notwendig ist.

Mit einer reinen Defensivposition gegenüber der herrschenden Strategie der Deregulierung, Privatisierung und des Abbaus staatlich regulierter Umverteilung (unter dem Slogan: Senkung der Staatsquote) ist die skizzierte Alternativstrategie nicht zu haben.

Im Gegensatz zu Positionen, die unter dem Schlagwort der „Globalisierung" einen generellen Verlust der Regulierungsfähigkeit kapitalistische Systeme zumindest auf der nationalen Ebene behaupten,

- geht es *einerseits* darum, an der prinzipiell vorhandenen Möglichkeit der Etablierung erweiterter Steuerungs- und Regulierungsansätze festzuhalten sowie

---

7 Vgl. hierzu z.B. das Sondermemorandum der Gruppe 'Alternative Wirtschaftspolitik' und den Vorschlag des WSI.

8 Vgl. hierzu das entsprechende Weißbuch der EU-Kommission.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- *andererseits* die jeweilige Ebene von Steuerungs- und Regulierungsansätzen näher zu bestimmen.

So muß eine Einbuße nationaler Steuerungskompetenz keineswegs bedeuten, daß Steuerungsmöglichkeiten auch auf der europäischen Ebene ebenfalls nicht mehr vorhanden wären.

Die Notwendigkeit einer erweiterten gesellschaftlichen Regulierung und Gestaltung ökonomischer Prozesse und Strukturen stellt sich dabei auf mehreren Ebenen.

Zunächst muß deutlich hervorgehoben werden, daß ein Umbau der industriellen Strukturen unter ökologischen Gesichtspunkten nur auf der Grundlage gesellschaftlicher Steuerung und Regulierung erreichbar sein wird.

Geforderte Steuerungsansätze hierbei sind:

- erweiterte gesetzliche und ordnungsrechtliche Vorgaben - also Auflagen, Vorgaben und Verbote;
- spezielle Abgaben auf umweltbelastende Produktionen und Verbräuche sowie ein ökologischer Umbau des Steuersystems;
- gesellschaftliche Infrastrukturinvestitionen wie im Zusammenhang mit der Darstellung gesellschaftlicher Bedarfsfelder beschrieben;
- eine gezielte öffentliche Förderung der Forschung und Entwicklung von umwelt- und ressourcenschonenden Produkten und Verfahren.

Ein weiterer zentraler Bereich notwendiger Steuerung und Regulierung ergibt sich im Zusammenhang mit einer notwendigen Reproportionierung von realer und Geldkapitalakkumulation und der Einflußnahme auf die Bewegung des Geldkapitals.

Ansatzpunkte hierbei können sein:

- eine Umorientierung der Bundesbankpolitik von der einseitigen Ausrichtung auf die Geldwertstabilität auf eine Orientierung an allen zentralen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen - unter Einschluß einer erweiterten demokratischen Kontrolle der Bundesbankpolitik;
- eine verstärkte Besteuerung sog. leistungsloser Einkommen wie Zinseinkünfte und unproduktiver Formen der Geldanlage - unter Einschluß der steuerlichen Abschöpfung von Spekulationsgewinnen;
- eine international koordinierte Initiative zur Reregulierung der Finanzmärkte;
- die Einführung einer EU-weiten Steuer auf Devisentransaktionen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Damit würde insgesamt wieder ein größerer Spielraum für die reale industrielle Akkumulation eröffnet.

Nicht zuletzt geht es aber auch um eine grundlegende Umorientierung des Prozesses zur Herstellung einer europäischen Währungsunion. Dabei kommt der geplanten *Reform des Vertragswerkes von Maastricht* eine besondere Schlüsselrolle zu.

Notwendig ist die Perspektive einer Verkopplung von Währungsintegration mit ökonomischer und sozialer Integration bei erweiterter politischer Steuerungskompetenz der Union.

Und es geht um einen Weg der weiteren Integration, der eine koordinierte Politik der Mitgliedstaaten zur Bekämpfung der Beschäftigungskrise und zum Abbau regionaler Entwicklungsunterschiede ins Zentrum rückt.

Darüber hinaus ergibt sich in diesem Zusammenhang die Notwendigkeit, eine Auseinandersetzung um die Aufrechterhaltung und Ausweitung des industriepolitischen Mandats der EU (welches ihr der Vertrag von Maastricht in begrenztem Umfang einräumt) zu führen.

Im Vordergrund muß die Notwendigkeit stehen, die europäische Integration mit erweiterten Steuerungs- und Regulierungskompetenzen auf der europäischen Ebene zu verbinden - im wirtschaftlichen wie im sozialen Bereich.

Eine weitere Ebene der Auseinandersetzung wird schließlich durch die Notwendigkeit eines gesellschaftlich regulierten Ausbaus des Dienstleistungssektors als Alternative zur Option eines deregulierten Ausbaus privater Dienstleistungen im Niedriglohnsektor markiert.

Dies erfordert einerseits einen gezielten Ausbau gesellschaftlicher Dienstleistungen in den Sektoren Qualifizierung, Umweltschutz und Gesundheit.

Insgesamt geht es um eine Alternative zum Abbau des öffentlichen Sektors über eine grundlegende Reformierung des öffentlichen Bereichs unter den Gesichtspunkten Effektivierung, Dienstleistungs- statt Verwaltungsorientierung und Demokratisierung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vollbeschäftigungspolitik und Zukunft der Industrie
Berichterstattung

Von Jutta Struckmeyer

Schwerpunkt dieser Arbeitsgruppe war die Frage nach dem Zusammenhang von Tertiarisierung und die Bedeutung des Sekundären Sektors oder, anders ausgedrückt, inwiefern sie sich gegenseitig bedingen. Dafür wurde zunächst die Frage thematisiert, wie sich die aktuelle Situation im Sekundären Sektor darstellt.

I. Konjunkturabhängige Industrie

Nach Auffassung von Nikolaus Schmidt, IG Metall, ist die Situation dadurch charakterisiert, daß zwar Arbeitsvolumen und Beschäftigtenzahl im industriellen Sektor rückgängig sind, diese Situation sei jedoch auch konjunkturbedingt.[1]. Dies würde in der Konsequenz aber auch bedeuten, daß mit Besserung der Konjunktur ein positiver Effekt im industriellen Sektor einher gehen würde, sich also die Beschäftigungssituation verändern könnte. Schmidt warnte davor, Prognosen für die Zukunft aus der jetzigen Krisenperspektive heraus zu machen. Vielmehr wies er anhand von statistischen Materialien nach, daß sich im letzen Konjunkturaufschwung die Beschäftigtenquote im sekundären Sektor erhöht hat. In der Diskussion kam ein weiteres Argument, das die These stützt, hinzu: Dadurch, daß die Rationalisierungseffekte in der Industrie weitgehend ausgeschöpft seien, dies gelte sowohl für die Prozeß- als auch für die Produktrationalisierung, würde sich die Beschäftigungssituation zumindest nicht mehr verschlechtern. Jedoch zeigte sich im Plenum auch die kontroverse Meinung, der industrielle Sektor sei durch Niedergang gekennzeichnet. Zwar sei ein Produktivitätszuwachs zu erkennen, dies habe aber keine Auswirkung auf die Beschäftigtensituation, auch zukünftig sei das nicht zu erwarten. Es sei richtig, daß im letzten Konjunkturaufschwung der Sekundäre Sektor einen Zuwachs an Beschäftigung zu verzeichnen gehabt habe, allerdings sei die Zahl der abgebauten Stellen im Konjunkturabschwung höher gewesen als die der geschaffe-

---

1 Vgl. den Aufsatz von Schmidt, Nikolaus, oben S. 193 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nen. Aus dieser Analyse wurde die Forderung abgeleitet, Industrie- und Beschäftigungspolitik mit langfristigen Perspektiven zu betreiben.

Schmidt machte in seinem Referat auf ein besonderes Problem des Sekundären Sektors aufmerksam. Seiner Meinung nach fehle ein Begriff für die zunehmende Tertiarisierung des Sekundären Sektors. Dies bringe sowohl statistische als auch inhaltliche Probleme mit sich. Die statistische Erfassung sei in der Bundesrepublik nicht nach Tätigkeitsfeldern ausgewiesen, sondern nach sektoraler Gliederung[2]. Dies bedeutet, daß Tätigkeiten, die eigentlich dem Tertiären Sektor zugerechnet werden müßten, oftmals erfassungstechnisch im Sekundären anfallen, beispielsweise weil das Unternehmen ursprünglich in der Metallverarbeitung ansässig war und noch immer einen Teil des Geschäftes in diesem Bereich fällt. Gleiches lasse sich für die gewerkschaftlichen Aktivitäten feststellen. Auch hier würden lediglich die sektoralen Gliederungen berücksichtigt. Jedoch müßten die Gewerkschaften in Zukunft Konsequenzen aus der Veränderung der Tätigkeiten, gerade auch für ihre gewerkschaftliche Arbeit, ziehen.

Zusammengefaßt läßt sich die Situation im Sekundären Sektor folgendermaßen charakterisieren: Zwar ist er durch einen Beschäftigungsverlust, nicht jedoch durch einen Bedeutungsverlust gekennzeichnet. D.h., Arbeitsvolumen und Produktivität sind in den letzten Jahren gestiegen, bei gleichzeitigem Beschäftigungsabbau. Zum Teil läßt sich letzterer durch Rationalisierungseffekte erklären, aber auch die konjunkturelle Lage bietet ein Erklärungsmuster. Das Anwachsen des Tertiären Sektors ist teilweise auf Outsourcing und Downsizing Prozesse zurückzuführen, d.h., ein Teil der Arbeitsplätze im Tertiären Sektor ist durch Verlagerung vom Sekundären Sektor entstanden.

II. Anforderungen an die zukünfige Industriepolitik

Nach Darstellung und Analyse der Ist-Situation, wurde in der Arbeitsgruppe die Frage diskutiert, welche Faktoren eine zukünftige Industriepolitik berücksichtigen müßte. Zunächst wies Schmidt daraufhin, daß die quantitativen Faktoren, über die die Bundesrepublik verfüge, stärker als bisher genützt werden müßten. Dazu gehörten, neben dem hohen Qualifikationsniveau, das auch in der Breite vorhanden sei, die Innovations- und Systemfähigkeit, die Existenz von industriellen Clustern, die Infrastruktur und die regional und sozial ausgewogene Entwicklung. Im Verlauf der Diskussion wurde insbesondere der regionale Aspekt hervorgehoben. Dabei wurden unterschiedliche Forderungen artikuliert. Zunächst wurde die Forderung nach einer regionalen Kooperation

---

2 Vgl. den Aufsatz von Hickel, Rudolf, oben S. 155 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nicht nur zwischen den ansässigen Unternehmen, sondern auch zwischen Institutionen und zwischen Institutionen und Unternehmen formuliert, denn nur durch Gespräche am „runden Tisch", könnten die regionalen Potentiale optimal genutzt werden. Dazu gehöre auch die Ausarbeitung von regionalen Entwicklungskonzepten, die zum einen eine Stärken-/Schwächen-Analyse und zum anderen die Projektion von zukünftigen Entwicklungsperspektiven beinhalten sollten.[3] Um regionale Möglichkeiten besser ausschöpfen zu können, sei auch eine Professionalisierung der Wirtschaftsförderung notwendig. Dies bedeute weniger den verstärken Einsatz von Wirtschaftsberatungsunternehmen als vielmehr die Stärkung und Qualifizierung der kommunalen Wirtschaftsförderer. Ein weiterer Aspekt, der diese Forderung stützt, sei die Vielfalt und Unübersichtlichkeit der Förderungslandschaft. Hinzukommen müsse aber die Entwirrung der Förderungsmöglichkeiten, um zu verhindern, daß vorhandene Fördermittel wieder zurückfließen, weil sie nicht ausgeschöpft worden sind. Ferner sei im regionalen Kontext der Ausbau von Netzwerken notwendig, auch dies mit dem Ziel der Verzahnung von regionalen Entwicklungspotentialen. Alle genannten Forderungen verfolgten ein Ziel, nämlich die Verbindung von Wirtschafts-, Beschäftigungs- und Strukturpolitik auf regionaler Ebene.

III. Konsequenzen für die gewerkschaftliche Arbeit

Zum Abschluß der Arbeitsgruppe wurde über Möglichkeiten und Aufgaben der Gewerkschaften diskutiert. Nochmals wurde darauf hingewiesen, daß sich durch den inter- und intrasektoralen Strukturwandel Konsequenzen für die gewerkschaftliche Arbeit ergeben. So müßten beispielsweise neue Arbeitsbedingungen (Bildschirmarbeit) in der Tarifpolitik berücksichtigt werden Auch müsse das Element der Arbeitszeitverkürzung wieder stärker eingesetzt werden. Wichtigste Aufgabe der Gewerkschaften sei es aber, in die Strategiebildung einzugreifen. Notwendig sei dies, um einen Wechsel im herrschenden Leitbild der Wirtschaftspolitik, welches durch eine defensive Strategie gekennzeichnet sei, zu erreichen, hin zu einem Leitbild der offensiven Politik. Letztendlich bedeutet dies, daß es den Gewerkschaften nicht reichen kann, den Ist-Zustand zu wahren, d.h., weiteren Arbeitsplatzabbau zu verhindern und die vorhandenen Arbeitsplätze zu sichern, vielmehr müssen sie zu einer Politik der Beschäftigungsausweitung kommen, d.h., die jetzt Arbeitslosen wieder in den Arbeitsmarkt zu integrieren.

---

3 Zur Frage wie ein solches regionales Entwicklungskonzept von den Akteuren vor Ort eingeschätzt wird, vergleiche: Havighorst, Frank, Regionalisierte Strukturpolitik in NRW - Erfahrungen der Akteure in der Region Dortmund, Unna, Hamm, in: Themen und Thesen aus der Sozialakademie Dortmund, 18-08/96, S. 23ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Als Ergebnis der Arbeitsgruppe ist folgendes Fazit zu formulieren: Die Industrie ist Grundlage der wirtschaftlichen Entwicklung. Dies gilt auch für den Bereich der Dienstleistungen, sowohl der produktionsnahen als auch der sonstigen Dienstleistungen.[4] Um die Stärkung und Förderung der Bereiche Industrie und Dienstleistungen oder Sekundären und Tertiären Sektor zu erreichen, ist eine intelligente und innovative Verknüpfung von Wirtschafts- und Industriepolitik notwendig. In diesen Prozeß müssen sich die Gewerkschaften einmischen. Dies sei um so notwendiger, als da seitens der Bundesregierung zur Zeit keine aktive Industriepolitik betrieben würde.

4 Vgl. die Aufsätze von Klemmer, Paul, oben S. 87 ff. und Hickel, Rudolf, oben S. 155 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Produktions- und haushaltsnahe Dienstleistungen - Hoffnungsträger oder Illusion der Beschäftigung?

Von Jürgen Kühl

I. Dienstleistungsarbeit als Hoffnungsträger?

In anhaltenden Beschäftigungskrisen - wie hierzulande 1975/1976, 1981/1982 und 1993 bis 1996 - erhoben sich stets Stimmen vom „Ende der Arbeit" (J. Rifkin 1995), daß die hochtechnisierte Informationsgesellschaft ohne Massenerwerbsarbeit auskommt, daß der Arbeitsgesellschaft die Arbeit ausgeht, während andere von der „Arbeit der Zukunft" reden und die These vom Ende der Arbeit als „Mär" (Hondrich 1996) verwerfen. Tatsache ist, daß mit der hohen Zahl von 35 Mio. Erwerbstätigen und Millionen unerfüllter Erwerbswünsche die Zentrierung auf Erwerbsarbeit und die an sie gekoppelte soziale Sicherung weiter zunimmt. Tatsache ist ferner der Konsens darüber, daß genügend - auch tariflich bezahlbare? - Arbeit zu verrichten wäre und dennoch Millionen arbeitslos bleiben, obwohl dies gesamtfiskalisch gegenwärtig 150 Mrd. DM kostet. Dem Slogan „Arbeit statt Arbeitslosigkeit finanzieren" wäre wegen der nahezu gleich hohen Zinsaufwendungen auf öffentliche Schulden von 145 Mrd. DM jährlich die Forderung hinzuzufügen, „Arbeit statt Arbeitslosigkeit und Zinsen zu finanzieren". Hilft hier Dienstleistungsarbeit?

Ausgehend von der EU-Kommission (1993) forderte der Beirat Arbeitsmarktpolitik Mitte 1994 in seiner Berliner Erklärung (1994) die „Halbierung der Arbeitslosigkeit bis zum Jahr 2000", ein Ziel, daß Regierung, Wirtschaft und Gewerkschaften Anfang 1996 gemeinsam zu erreichen versprochen haben, Kohl aber auf dem CDU-Parteitag am 21.10.1996 dahin relativierte, schon mit zwei Dritteln der notwendigen Zahl neuer Arbeitsplätze (2 Millionen) zufrieden zu sein. Roland Berger (1994) empfahl aktive Wachstumsimpulse zur Steigerung des Dienstleistungsanteils von damals 42,5 % gleich 15,2 Mio. Beschäftigten auf 51 % gleich 21,2 Millionen, abzüglich der West-Ost-Strukturunterschiede zusätzlich 4 bis 5 Millionen mehr Arbeitsplätze bis 2000. Klauder u. a. (1996: 37) sehen in ihren Simulationen zur Halbierung der Arbeitslosigkeit rd. die Hälfte des Beschäftigungszuwachses im „Dienstleistungsgewerbe" (Handel, Verkehr, Nachrichtenübermittlung, Kreditinstitute und sonstige

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dienstleistungen ohne private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck und Staat). Die Zukunftskommission der Freistaaten Bayern und Sachsen (1996: 3) empfiehlt einen eigenen Weg zu einer besseren Beschäftigungslage - anders als die USA: Geänderte Sicht- und Verhaltensweisen der Menschen, z.B. „bei den Vorbehalten gegenüber einfachen Diensten", der „geringen Bereitschaft zu Selbständigkeit und Eigenverantwortung" sowie „der Fixierung auf Erwerbsarbeit als wichtigsten sinnstiftenden Lebensbereich". Clement/SPD fordert im Anschluß an F. Scharpfs Anregung negativer Einkommenssteuern für Langzeitarbeitslose niedrigere Einstiegstarife, die durch Zuschüsse aus dem Bundes- oder BA-Haushalt auf das volle tarifliche Gehalt aufgestockt werden sollen (Handelsblatt Nr. 205 vom 23.10.1996). Ein Niedriglohnsektor der Dienstleistungen?

Die Skepsis gegenüber dem Hoffnungsträger „Dienstleistungsjahrhundert" (Bögenhold 1996) wird durch Argumente und praktische Politik von Wirtschaft und Staat belegt. Die Kompensation des Abbaus von Beschäftigung durch De-Industrialisierung und „downsizing", Personalabbau in Großbetrieben, funktioniere nur unzureichend, mit geringer bezahlten und prekären Arbeitsverhältnissen sowie unzureichender Aus- und Weiterbildung. Läßt die Kompensationsfähigkeit der Dienstleistungen nach?

Wegen der notwendigen Produktivitätssteigerung von 3 % und mehr würden mangels noch stärkerer Marktexpansion kompensierende Dienstleistungen schwächer, vielleicht sogar rückläufig. Die mittlere bis obere Führungsebene werde Rationalisierungsobjekt. Zwar verselbständigen sich die Unternehmensdienstleistungen von der rein materiellen Produktion, doch würden die neuen Informationsdienstleistungen mehr von der Industrie, also produktionsnah und rationalisierend und mangels neuer Märkte und Massenkaufkraft nicht verbrauchsorientiert eingesetzt. Da sich die Informations- und Kommunikationstechnik weitgehend einer Branchenzuordnung entziehe, fördere diese Schlüsseltechnologie auf dem Weg zur „Informationsgesellschaft" und weiter zur „Wissensgesellschaft" aber auch höhere Dienstleistungsanteile in allen Tätigkeiten, Berufen und Branchen (Schmiede 1996).

Mit einem Personalabbau von jährlich 1 % bis 2 % beim Staat, bei der Bahn, der Post (nach Stellenabbau von 72 000 in den Jahren 1990 - 1995 Abbau weiterer Dienststellen um 5 000 mit schätzungsweise 20 000 Arbeitsplätzen, so Postminister Bötsch in Die Welt Nr. 246 vom 21.10.1996), bei der Telekom (mit Rückstellungen für Personalabbau von 30 000), im Gesundheitswesen sowie bei Banken haben sehr wichtige öffentliche und private Arbeitgeber für Hunderttausende Arbeitsplatzabbau im Dienstleistungssektor beschlossen, der bislang wichtiger stabiler und tariflich entlohnter Bestandteil der Kompensation war.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Schließlich darf auch die Dienstleistungsqualität nicht vergessen werden: Mit Telephonsex, Medienmist und Plattheiten in der Unterhaltungsbranche, Faschismen im Internet, Psychokonzernen als Personalagenturen, aber auch „home-shopping", „tele-banking", Telearbeit, Beschäftigungsgesellschaften, Stellenbörsen wie America's Job Bank mit 300 000 Stellenangeboten (1997 will die BA ins Internet), virtuellen Dienstleistungsunternehmen auf Zeit usw. tut sich eine Dienstleistungsdifferenzierung jenseits von „bad" oder „good jobs" auf.

Schließlich stellen sich immense Definitions- und Abgrenzungsprobleme: Was sind Dienstleistungen (Wolf 1990), wann sind sie eher produktions-, wann eher haushaltsorientiert? Wie wird ihre Wertschöpfung, ihre Produktivität gemessen? Reicht dazu das erzielte Einkommen? Die empirischen Lücken sind riesig, eine Dienstleistungsstatistik kommt trotz jahrelanger Vorarbeiten nicht in Gang, eine Erhebung über Dienstleistungen im Produzierenden Handwerk ist in Vorbereitung.

II. Beachtliche Dienstleistungsexpansion 1960 - 1995

Die empirischen Ausgangsbefunde der Beschäftigung und der geleisteten Arbeitsstunden (Arbeitsvolumen) von 1960 - 1995 nach zehn Wirtschaftsbereichen in Tabelle 1 belegen eine beachtliche Dienstleistungsexpansion, auch über die vier Nachkriegsrezessionen hinweg. Während die Zahl der Erwerbstätigen in dieser Zeit um insgesamt 9,3 % auf 28,5 Mio. (wie schon 1990) stieg, sank das Arbeitsvolumen um fast 20 % auf 45 Mrd. Stunden infolge der tariflichen Arbeitszeitverkürzung, Urlaubsverlängerungen, Teilzeitarbeit und Frühverrentung. Während in der Landwirtschaft und in allen drei Unterbereichen des Warenproduzierenden Gewerbes Beschäftigung und Arbeitsvolumen in dieser Zeit zugleich stark abnehmen (z.B. im Verarbeitenden Gewerbe Beschäftigung - 19,3 %, Arbeitsvolumen - 40 %), arbeiteten im Handel sowie bei Verkehr/Nachrichten 1995 mehr Erwerbstätige als 1960, obwohl das Arbeitsvolumen auch dort sank, vor allem wegen sozialversicherter Teilzeit und geringfügiger Beschäftigung. Hier war also die Dienstleistungsbeschäftigung expansiv, doch werden weniger Arbeitsstunden geleistet und bezahlt.

Beschäftigung *und* Arbeitsvolumen gleichgerichtet expansiv waren von 1960 - 1995 in den Dienstleistungen:

	Beschäftigte	Arbeitsvolumen
- Kreditinstitute/Versicherungen	+ 147 %	+ 90,2 %
- sonstige Dienstleistungen	+ 173 %	+ 90,4 %
- Staat	+ 101 %	+ 54,9 %
- Private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	+ 97 %	+ 42,0 %

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 1

Erwerbstätige und Arbeitsvolumen nach Wirtschaftsbereichen 1960 - 1995 (Westdeutschland)

Wirtschaftsbereich	1960		1970		1980		1990		1995	
	Erwerbs-tätige 1000	Arbeits-volumen Mio. Std.	Erwerbs-tätige 1000	Arbeits-volumen Mio. Std.	Erwerbs-tätige 1000	Arbeits-volumen Mio. Std.	Erwerbs-tätige 1000	Arbeits-volumen Mio. Std.	Erwerbs-tätige 1000	Arbeits-volumen Mio. Std.
Land-, Forstwirtschaft	3 581	8 569	2 262	5 159	1 403	3 010	995	2 067	801	1 616
Warenproduzierendes Gewerbe	12 497	26 099	12 987	24 629	11 721	20 122	11 309	18 155	10 148	16 029
Bergbau, Energie	747	1 526	551	1 038	493	848	466	765	415	672
Verarbeitendes Gewerbe	9 624	20 174	10 117	19 280	9 094	15 607	8 932	14 165	7 767	12 166
Bauwirtschaft	2 126	4 398	2 319	4 311	2 134	3 688	1 911	3 227	1 966	3 191
Handel	3 299	7 145	3 348	6 525	3 512	6 043	3 727	5 897	3 894	6 049
Verkehr, Nachrichten	1 460	3 143	1 407	2 821	1 520	2 719	1 587	2 644	1 554	2 546
Kreditinstitute, Versicherungen	383	783	597	1 111	755	1 271	892	1 410	947	1 489
Sonstige Dienstleistungen	1 981	4 504	2 336	4 776	3 215	5 744	4 401	7 235	5 410	8 575
Staat	2 098	4 259	2 978	5 568	3 929	6 596	4 305	6 754	4 225	6 599
Private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	764	1 581	645	1 181	925	1 503	1 262	1 931	1 503	2 245
Gesamtwirtschaft	26 063	56 083	26 560	51 770	26 980	47 008	28 478	46 092	28 482	45 148

Quelle: IAB-Arbeitszeitrechnung, Kohler

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9

Dies spricht bislang für überkompensierende Effekte der Dienstleistungsexpansion, unterstützt von der Arbeitszeitverkürzung.

Für die drei unterschiedenen Gruppen haben sich die sektoralen Anteile am gesamtwirtschaftlichen Arbeitsvolumen so entwickelt:

1. *stark rückläufig:*
   - Landwirtschaft von 15,3 % (1960) auf 3,6 % (1995)
   - Warenproduzierendes Gewerbe von 46,5 % (1960) auf 35,5 % (1995)
   - darunter Verarbeitendes Gewerbe von 36,0 % (1960) auf 26,9 % (1995)
2. *stagnierend:*
   - Handel um 13 %
   - Verkehr/Nachrichten knapp 6 %
3. *expansiv:*
   - Kreditinstitute, Versicherungen von 1,4 % (1960) auf 3,3 % (1995)
   - Sonstige Dienstleistungen von 8 % (1960) auf 19 % (1995)
   - Staat von 7,6 % (1960) auf 14,6 % (1995)
   - Private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck von 2,8 % (1960) auf 5 % (1995).

Gerade für die besonders expansiven „Sonstigen Dienstleistungen" (von 8 % auf 19% des Arbeitsvolumens) wären weitere Untergliederungen von Interesse.

Tabelle 2

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 1991 - 1995 (Westdeutschland)

Wirtschaftszweig	Mitte 1991	Mitte 1992	Mitte 1993	Mitte 1994	Mitte 1995
Landwirtschaft	224,0	222,2	219,0	215,7	209,3
Produzierendes Gewerbe	10 700,0	10 626,0	10 112,4	9 675,2	9 488,8
Energie, Bergbau	436,3	426,7	417,3	402,4	389,1
Verarbeitendes Gewerbe	8 742,7	8 636,3	8 105,3	7 666,3	7 507,6
Baugewerbe	1 521,0	1 563,0	1 589,9	1 606,5	1 592,1
Handel	3 225,0	3 319,5	3 307,9	3 267,0	3 225,9
Verkehr, Nachrichten	1 164,8	1 199,0	1 179,9	1 155,7	1 132,1
Kreditinstitute, Versicherungen	919,3	947,1	964,4	968,7	959,0
Sonstige Dienstleistungen	4 939,6	5 180,8	5 307,7	5 437,5	5 565,5
Private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	529,2	553,4	567,5	582,8	598,4
Staat	1 470,6	1 480,7	1 463,2	1 452,1	1 417,8
Gesamtwirtschaft	23 173,4	23 530,3	23 122,5	22 755,3	22 597,3

Quelle: Beschäftigtenstatistik der BA-Jahreszahlen Arbeitsstatistik 1995

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ähnliche Beschäftigungsentwicklungen zeigten sich 1991 - 1995 auch bei den sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmern (Tabelle 2).

Das Produzierende Gewerbe verlor gut 1,2 Mio. Arbeitsplätze, besonders im Verarbeitenden Gewerbe. Der Handel stagnierte. Verkehr/Nachrichten bauten Beschäftigung ab, Banken/ Versicherungen expandierten leicht. Die Dienstleistungen (soweit nicht schon genannt) legten 620 000 Arbeitsplätze zu:

Hotels/Gaststätten	20 000
Reinigung, Körperpflege	14 000
Wissenschaft, Kunst, Publizistik	60 000
Gesundheitswesen	200 000
Rechts-, Wirtschaftsberatung	90 000
Sonstige Dienstleistungen	240 000

Doch konnten diese und weitere Beschäftigungsgewinne die Arbeitsplatzverluste im Produzierenden Gewerbe nicht kompensieren. Unzureichende und nachlassende Kompensation durch Dienstleistungen? Dabei darf man die 1993er Rezession ebensowenig vergessen wie die seit Anfang 1993 ununterbrochen und zuletzt rückläufige Entwicklung der Erwerbstätigkeit insgesamt.

Tabelle 3 belegt für die Vergangenheit mittel- bis längerfristigen Ausgleich der Arbeitsplatzverluste im Sekundären Sektor durch ein Vielfaches an Beschäftigungszuwachs um gesamtwirtschaftlich 2,3 Mio. Beschäftigte 1982 - 1994. In allen drei Sektoren überwogen die Beschäftigungsgewinne durch Neugründungen von Betrieben die Verluste durch Betriebsschließungen. Viel größere Bewegungen gab es durch die Expansion und das Schrumpfen von Belegschaften in fortbestehenden Betrieben. Während jedoch die Arbeitsplatzverluste in schrumpfenden Betrieben (Deindustrialisierung) den Zuwachs in expandierenden Betrieben um gut 1 Mio. überwogen, also auch höher waren als der Gründungsüberschuß, waren im Tertiären Sektor beide Beschäftigungseffekte positiv. Doch der Beschäftigungszuwachs durch expandierende Dienstleistungsbetriebe war viel größer als der durch expandierende Sekundärsektorbetriebe, während sich Beschäftigungsverluste durch schrumpfende Betriebe mit je rd. 7,5 Millionen - bei leichtem Übergewicht des Tertiärsektors - fast die Waage hielten (Bellmann u. a. 1996).

In den vier Dienstleistungsbereichen in Tabelle 4, die den Tertiären Sektor nach Tabelle 3 tiefer untergliedern, überwiegen stets die positiven Beschäftigungseffekte überlebender Neugründungen die Beschäftigungsverluste durch Betriebsschließungen. Dasselbe gilt für die positiven Beschäftigungseffekte expandierender Betriebe gegenüber den Verlusten in schrumpfenden Betrieben. Rd. 40 % der Nettoeffekte entfallen auf zusätzliche Arbeitsplätze in nichtkommerziellen Dienstleistungen wie Verbände, Parteien, Stiftungen, Vereine,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kirchen und andere Organisationen ohne Erwerbszweck. Ein knappes Drittel des Beschäftigungszuwachses in der beträchtlichen Fluktuation und Dynamik entfällt auf wirtschaftsbezogene Dienstleistungen, 22 % auf distributive und Handelsdienstleistungen. Mit nur 6 % des gesamten Beschäftigungszuwachses im Dienstleistungssektor von 2,9 Mio. haben die haushaltsbezogenen Dienstleistungen einen sehr geringen Anteil.

Tabelle 3

Beschäftigungsbewegungen nach drei Sektoren 1982 - 1994 in 1000

Bewegung	Primärer Sektor	Sekundärer Sektor	Tertiärer Sektor	Gesamtwirtschaft
Beschäftigungszuwachs durch Gründungen	140	1 766	3 451	5 357
Beschäftigungsverlust durch Schließungen	- 161	- 1 411	- 2 375	- 3 948
Beschäftigungszuwachs durch expandierende Betriebe	273	6 342	9 485	16 100
Beschäftigungsverlust durch schrumpfende Betriebe	- 255	- 7 358	- 7 628	- 15 241
Nettobeschäftigungsänderung	- 3	- 662	2 933	2 269

Quelle: Betriebsdatei des IAB, Rundungsdifferenzen; Bellmann u. a. 1996: 114

Tabelle 4

Beschäftigungsbewegungen in vier Dienstleistungssektoren 1982 - 1994

Dienstleistungen	Beschäftigungseffekte in 1000 durch				
	Gründung	**Schließung**	**Expansion**	**Schrumpfung**	**Netto**
Distributive	1 423	- 1 080	3 610	- 3 310	643
Wirtschaftsbezogene	729	- 427	2 037	- 1 395	944
Haushaltsbezogene	727	- 595	989	- 960	161
Nicht-kommerzielle	572	- 274	2 850	- 1 963	1 185
Insgesamt	3 451	- 2 375	9 485	- 7 628	2 933

Quelle: Betriebsdatei des IAB, Rundungsdifferenzen; Bellmann u. a. 1996: 114

Bei allen diesen Befunden ist die Zeitabgrenzung stets zu beachten: 1982 war ein konjunkturelles und ein Beschäftigungstief, 1994 der Einigungsboom in Wachstumsschwäche nach der 1993er Rezession übergegangen. Über die Entwicklungen in der ersten Hälfte der 1990er Jahre unterrichten die vorangegangenen Aussagen.

Systematische Informationen über die Anreicherung der Produktionstätigkeiten mit Dienstleistungselementen und darüber, ob nicht trotz Deindustrialisierung das Dienstleistungsvolumen gestiegen ist, sind spärlich. Matheus (1995) hat die berufliche Mobilität aus industriellen Berufen in Dienstleistungsberufe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

untersucht und die distributiven, produktionsnahen sowie die Organisationsdienste als besonders aufnahmefähig gefunden. Allerdings konnten bei Erwerbstätigen aus Industrieberufen nicht von dem höheren Qualifikationsniveau in einigen Dienstleistungsberufen profitieren.

Tabelle 5 offenbart zunächst eine Untertertiarisierung in Westdeutschland gegenüber den USA in 1993. Doch ist hierzulande mit 43 % der Anteil von Dienstleistungstätigkeiten im Produzierenden Gewerbe größer als in den USA mit 37 %, vor allem ein Definitions- und Messungsproblem. Umgekehrt gibt es dort 15 % industrielle Tätigkeiten im Tertiären Sektor, hier immerhin 5 %. Selbst in der Landwirtschaft sind in den USA die Hälfte, hier ein Sechstel Dienstleistungstätigkeiten.

Tabelle 5

Beschäftigte nach Wirtschaftszweigen und Tätigkeiten im Frühjahr 1993 (USA/Westdeutschland)

	Sektor-struktur	Land – und forstwirtsch. Tätigkeiten	Industrielle Tätigkeiten	Dienstleistungs-tätigkeiten	Ins-gesamt
USA					
Land- und Forst-wirtschaft	4	47	4	49	100
Produzierendes Gewerbe	24	1	63	37	100
Tertiärer Sektor	72	1	15	84	100
Insgesamt	100	3	26	72	100
Westdeutschland					
Land- und Forst-wirtschaft	2	4	1	16	100
Produzierendes Gewerbe	39	0	57	43	100
Tertiärer Sektor	59	0	5	95	100
Insgesamt	100	2	25	73	100

Quelle: DIW (1996), 223

Hier erkennt man die Koppelung von Dienstleistungen mit der Produktion. Zwei Beispiele mögen dies illustrieren: Erstens eine industrielle Produktionsanlage. Der Hersteller muß sich kümmern um Normen, Bauvorschriften, Planung, Projektierung, Umweltschutz, Auflagen, Schutzvorschriften; dann Lieferung, Logistik, Aufstellen, Einrichten, Wartung; dann Finanzierung, Kredittilgung und Marketing für die Produkte; Ausbildung, Einarbeitung, Weiterbildung des Bedienungspersonals; Produktionslogistik, Zulieferer- und Abnehmernetzwerke; Qualitätskontrolle, Messen, Steuern, Regeln; after-sale-service, Kundendienst; Produkt- und Prozeßinnovationen in Absprache mit Kunden usw. Das materielle Produkt verlangt ein solches Komplettangebot mit Dienstleistungen, mit denen wiederum viel Gewinn erzielt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Wertschöpfungsanteil dieser Dienste ist arbeitsintensiv und steigend sowie wegen seiner Gewinnträchtigkeit beschäftigungssichernd. Daran ändert auch die Auslagerung einiger dieser Funktionen nichts.

Das zweite Beispiel sind Sportschuhe, deren Produktion längst in die Niedrigstlohnländer abgewandert ist, die jedoch hier in DM Preise des Vielfachen der Produktionskosten erzielen. Auch hier sind mit dem Billigprodukt vielfältigste, ertragreiche Dienstleistungen verbunden: Beschaffungs- und Vertriebslogistik; Werbung, Absatzförderung, Sponsoring, Sportförderung, Produktplatzierung in den Massenmedien; Design, Material- und Produktverbesserung; neue Vertriebsformen; Finanzierung usw. Auch hier wird mit den vor-, bei- und nachgelagerten Dienstleistungen viel Geld im Land verdient und Beschäftigung geschaffen, obwohl die Produktion in Billiglohnländer abwandert.

Die Produktion und ihre Produkte werden also - bei Exporten und Importen insbesondere - immer stärker in Dienstleistungen gepackt, sie sind ein Kuppelerzeugnis.

III. Zunehmende Spreizung der Qualität und Entlohnung von Dienstleistungstätigkeiten

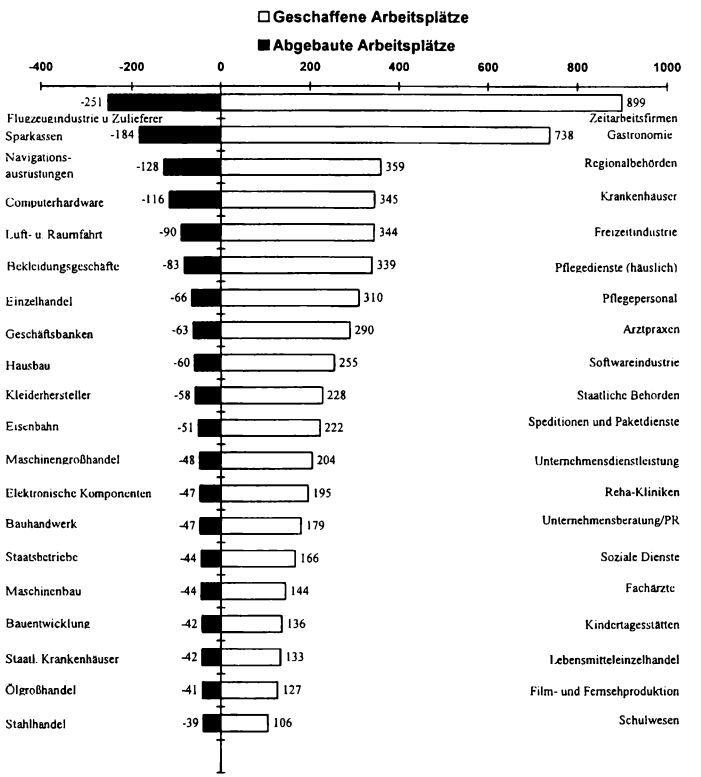
Die Maßstäbe für Qualität, Produktivität und Entlohnung der Dienstleistungen sind empirisch dürftig belegt. Doch werden Forderungen nach einem Niedriglohn-Dienstleistungssektor mit der Lücke gegenüber den hierin so beschäftigungswunderlichen USA, mit notwendig zu subventionierenden Beschäftigungsbrücken für gering Qualifizierte und Langzeitarbeitslose und mit sozialstaatlichen Entlastungsexperimenten mittels „Grundeinkommen", negativer Einkommenssteuer, Einstiegstarifen, steuerlichen Dienstleistungsprivilegien usw. begründet. Die empirischen Befunde deuten darauf hin, daß die Dienstleistungen mit geringen Löhnen, Produktivitäten, Kapitalausstattungen und Qualifikationsanforderungen hierzulande und in den USA stärker expandieren als die Hochlohndienste. Dies würde die quantitativ-beschäftigungsmäßige Kompensationsthese dahin abschwächen, daß gute Industriearbeitsplätze überwiegend durch geringerwertige statt vollwertige Dienstleistungsbeschäftigungen abgelöst werden (Kühl 1995).

Ein Blick auf die USA mag dies illustrieren (Abbildung 1). Von Anfang 1990 bis Mitte 1995 stehen dort 5,8 Mio. zusätzlichen Dienstleistungsarbeitsplätzen 1,5 Mio. verlorene, überwiegend produktionsorientierte Arbeitsplätze gegenüber. Mit 16 % des Gesamtzuwachses entfielen die meisten Beschäftigungsgewinne auf Zeitarbeit/Arbeitnehmerüberlassung, fast 13 % auf die Gastronomie/Hotels. Faßt man private Krankenhäuser (+ 345 000, aber Personalabbau in staatlichen Einrichtungen), häusliche Pflegedienste und Pflegeperso-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nal (+ 649 000), Arztpraxen (+ 290 000), Reha-Kliniken (+ 195 000) und Fachärzte (+ 144 000) zusammen, entstanden im Gesundheitswesen - trotz oder wegen unzureichender bis fehlender Krankenversicherung - gut 1,6 Mio. zusätzliche Arbeitsplätze, bald 28 % von allen. Software, Unternehmensdienstleistungen und -beratung sowie Paketdienste sind ebenfalls recht expansiv. Auch öffentliche Beschäftigung bei staatlichen oder regionalen Behörden sowie im Schulwesen und bei sozialen Diensten nahm stark zu. Ganz neue Berufstätigkeiten wie Informationsberater, Netzwerkberater, Screendesigner und Softwareentwickler breiten sich in den Kommunikationszweigen aus, die 1990 - 1995 255 000 Arbeitsplätze hinzugewannen.

Die Beschäftigungsverlierer an der Spitze sind der Preis der Friedensdividende: Flugzeugindustrie, Navigationsausrüstungen, Raumfahrt, Computerhardware, Staatsbetriebe z.B. der Rüstung. Nennenswerte Beschäftigungsverluste hatten Sparkassen und Geschäftsbanken, vor allem durch Rationalisierung und electronic banking.



Quelle: Nuala Beck & Associatet, aus: Wirtschaftswoche Nr. 39/21.9.1995

Abb. 1: Beschäftigungsgewinner und -verlierer in den USA, 1990 – 1995 (in 1000)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Insgesamt schrumpfen in den USA ausgerechnet solche Branchen, die gut zahlten, und wachsen jene, die eher am unteren Ende der Lohnskala entlohnen. Doch immer mehr Arbeitsplätze entstehen auch in Bereichen, die eine selbständige Vermarktung des Arbeitsvermögens, Führungs- und Kooperationsfähigkeiten sowie höhere Qualifikationen erfordern und zumeist besser bezahlte und dauerhaftere Arbeitsplätze bieten. Die Reallöhne für Arbeitskräfte ohne Aufsichtsfunktion für Untergebene, also für 80 % der US-Arbeitnehmer, sind seit Anfang der 1970er Jahre um jährlich weniger als 1 % gesunken. Zwar entstanden seither 38 Mio. zusätzliche Arbeitsplätze, doch flossen sämtliche Lohnsteigerungen den obersten 20 % der Einkommensbezieher zu, so daß jetzt zwischen dem obersten und dem untersten Fünftel die größte Einkommenskluft seit Aufnahme der Messungen besteht. Zwar ist 1995 erstmals seit 1989 das reale mittlere Familieneinkommen gestiegen, doch liegt es immer noch unter den Werten der späten 1970er Jahre (zu den Angaben vgl. L. Thurow in DIE ZEIT Nr. 44 vom 25.10.1996).

Diese Dienstleistungsdynamik in gegensätzliche Richtungen findet sich auch in Deutschland. Tabelle 6 ordnet die einzelnen Dienstleistungsbranchen nach der absoluten Höhe ihres Beschäftigungszuwachses 1982 - 1992 - also von einem Beschäftigungstief bis zum Maximum infolge des Einigungsbooms, insgesamt 2,8 Mio. zusätzlich Beschäftigte - und dem Pro-Kopf-Einkommen. Bei einer durchschnittlichen Bruttolohn- und -gehaltssumme je Arbeitnehmer von 46 900 DM im Jahr 1992 liegen die beschäftigungsexpansivsten Zweige - mit Ausnahme des Kreditgewerbes und der Versicherungen - auf den untersten der insgesamt 56 vergebenen Ränge. Mit den genannten Ausnahmen waren auch die Lohnsteigerungen 1982 - 1992 in allen Zweigen unterdurchschnittlich, die Lohnstückkosten verbreitet sogar rückläufig. Allerdings verbergen sich in dem größten und expansivsten Bereich „Übrige Dienstleistungen" viele heterogene Einzelentwicklungen.

Zwecks besserer und detaillierterer Daten wird die Beschäftigtenstatistik der BA herangezogen und nur auf Vollzeitkräfte und deren Tageseinkommen abgestellt, um Niedriglohnbereiche (Tabelle 7) und Hochlohnbereiche (Tabelle 8) nach dem Kriterium zu unterscheiden, ob die Entgelte unter oder über dem Tagesdurchschnitt von 140,20 DM in 1994 liegen. Mit wenigen Ausnahmen sind die Geringverdiener in den persönlichen, haushaltsbezogenen Dienstleistungen angesiedelt, während die Hochlohndienstleister meist wirtschaftsbezogen sind. Mit Ausnahmen der Privaten Haushalte (wo es wenig Vollzeit, aber viel Teilzeit gibt, die hier aber ausgeschlossen ist) und der Schiffahrt (Ausflaggen) ist die Beschäftigung in beiden Bereichen von 1980 - 1994 beachtlich gestiegen. Die Beschäftigungsexpansion in den geringer entlohnten, also auch weniger produktiven, weniger qualifizierten Diensten überwiegt allerdings und bestätigt insofern die in Tabelle 6 enthaltenen Ergebnisse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 6

Dienstleistungsbereiche nach der Höhe der Beschäftigungsentwicklung 1982 - 1992, Pro-Kopf-Einkommen und realen Lohnstückkosten

Dienstleistungsbereich	Erwerbstätige		Pro-Kopf-Einkommen[2]			Reale Lohnstückkosten
	1992	Veränderung 1992/1982	1992	Rang[1]	Veränderung 1992/1982	Veränderung 1991/1982
	in 1 000		DM			
1 Übrige Dienstleistungen	2 637	938	36 956	49	41,7	- 25,3
2 Private Haushalte	1 381	404	39 240	46	38,4	1,3
3 Einzelhandel	2 500	332	35 089	51	48,2	- 7,1
4 Gebietskörperschaften	4 053	262	49 447	30	39,7	- 0,6
5 Übrige Verkehrsbereiche	847	260	45 099	40	40,5	3,7
6 Gesundheitswesen	807	251	29 657	54	39,2	9,9
7 Gastgewerbe, Hotels, Heime	976	218	25 710	56	42,7	5,2
8 Großhandel	1 492	195	52 656	23	52,9	- 11,2
9 Kreditgewerbe	708	132	59 420	12	53,8	17,7
10 Bildungswesen u. a.	480	116	47 891	34	42,6	- 8,3
11 Sozialversicherung	289	55	50 000	27	39,5	- 0,5
12 Versicherungen	233	35	67 210	6	52,3	- 5,0
13 Bundespost	528	5	43 125	41	41,7	- 14,7
14 Schiffahrt	45	- 14	56 667	17	45,3	5,2
15 Bundes-, Eisenbahn	243	- 101	50 864	26	39,8	3,7
Gesamtwirtschaft[3]	29 452	2 800	46 900	-	45,0	- 8,0

[1] Rang unter 56 vergebenen Rängen in der Gesamtwirtschaft.
[2] Durchschnittliche Bruttolohn- und Gehaltssumme je Arbeitnehmer.
[3] Enthält auch die übrigen 41 Wirtschaftsbereiche.
Quelle: Bundesarbeitsblatt 3/1995, eigene Zusammenstellung (Kühl, 1996).

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9

Tabelle 7

Niedriglohnsektoren für Vollzeitkräfte in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung - Reihenfolge nach Tageseinkommen 1994

	Beschäftigte		
	1994	Index (1980 = 100)	Vollzeittageseinkommen[a] in DM
- Friseure, Körperpflege	89 500	123,0	68,10
- Private Haushalte	18 700	64,8	80,20
- Hotels, Gaststätten	357 500	138,9	82,70
- Arbeitnehmerüberlassung	69 900	299,0	95,80
- Freiberufl. Gesundheitswesen	260 100	165,7	96,00
- Gebäudereinigung	83 200	197,6	102,10
- Bewachungsdienste	49 200	231,6	111,20
- Sonstiger Einzelhandel	883 200	117,6	114,40
- Heime mit Erwerbszweck	65 700	318,9	115,80
- Güterbeförderung mit Kfz	143 800	143,8	129,80

[a] Durchschnitt für alle Sozialversicherten 140,20 DM.
Quelle: BA-Beschäftigtenstatistik, Kühl (1996).

Tabelle 8

Hochlohndienstleister in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung Reihenfolge nach Tageseinkommen 1994 (bisher zur Beitragsbemessungsgrenze)

	Beschäftigte		
	1994	Index (1980 = 100)	Vollzeit-tageseinkommen[a] in DM
- Versicherungsgewerbe	213 300	120,7	181,70
- Medien, Verlage	131 100	118,2	181,00
- Luftfahrt	68 500	147,8	177,60
- Kredit- und Finanzinstitute	494 700	122,3	176,30
- Architektur, techn. und Programmierbüros	274 600	184,6	171,20
- Schiffahrt	35 400	62,1	169,70
- Auskunft-, Schreib-, Rechen-, Übersetzungsbüros	39 150	173,0	166,50
- Interessenvertretungen, Parteien	99 800	132,8	164,10
- Staatliche Schulen	203 700	102,8	160,90
- Staatliche Müllabfuhr, Abwasser	50 600	114,0	156,50

[a] Durchschnitt für alle Sozialversicherten 140,20 DM.
Quelle: BA-Beschäftigtenstatistik, Kühl (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die ausgewiesene Lohndifferenz liegt zwischen DM 68,10 für Vollzeitkräfte im Friseurhandwerk und DM 181,70 im Versicherungsgewerbe, wobei zu beachten ist, daß es sich nur um sozialversicherungspflichtige Einkommen bis zur Beitragsbemessungsgrenze und nur um Arbeitnehmereinkommen sowie Vollzeitarbeit handelt. Ohnehin steigt die Lohndifferenzierung nach Qualifikationen und Wirtschaftszweigen beträchtlich (Bellmann u. a. 1996). Die Forderung nach noch weiterer Differenzierung der Tariflöhne im unteren Einkommensbereich und die Schaffung eines Niedriglohnsektors geht an der tariflichen Realität vorbei. Das WSI unterscheidet: Generell extrem niedrige Vergütungen (Landwirtschaft, Friseurhandwerk); unterdurchschnittliche Einkommen in allen Vergütungsgruppen (Hotel- und Gaststättengewerbe, privates Transport- und Verkehrsgewerbe); Niedrigeinkommen in wichtigen Teilbereichen (Verkaufspersonal im Handel); sowie Niedrigeinkommen in eng begrenzten Teilbereichen (Einstiegstarife in den untersten Gehaltsgruppe im Bauhauptgewerbe.

Angesichts dieser Entwicklung ist die Diskussion kritisch zu werten, die für Geringqualifizierte, Langzeitarbeitslose, Minderleistungsfähige und Sozialhilfeempfänger im Erwerbsalter einen subventionierten Niedriglohnsektor anstrebt - sei es mittels eines Grundeinkommens, eines Bürgergeldes, einer negativen Einkommenssteuer oder Lohnsubventionen aus pauschalierten Leistungen wie Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe oder Sozialhilfe plus staatlichem Zuschuß. Clement (SPD) hat unlängst neben Einstiegstarifen für Langzeitarbeitslose angeregt, Arbeitnehmer, die unter dem üblichen Tarif bezahlt werden, aus dem Bundeshaushalt oder den Beitragszahlermitteln der BA so lange zu fördern, bis das volle Einkommen erzielt wird. Auch ein Bürgergeld inklusive Sozialleistungen sei diskutabel. Damit soll auch ein zusätzlicher Anreiz zur Arbeit gegeben werden. Anders sei die Halbierung der Arbeitslosigkeit bis zum Jahr 2000 nicht zu erreichen (Handelsblatt Nr. 205 vom 23.10.1996).

Tabelle 9 nennt eine Auswahl von Niedriglohnbereichen nach Scharpf (1994: 32). Mit wenigen Ausnahmen handelt es sich um personen- und haushaltsbezogene Dienstleistungen, die ohnehin eine beträchtliche Beschäftigungsdynamik haben und im wesentlichen von der Kaufkraft der Menschen abhängen. Will man sie weiter expandieren lassen, wäre die Massenkaufkraft zu stärken, statt knappe öffentliche Mittel als Subvention für Niedriglöhne zu verwenden, die zusammen das tarifliche Lohnsystem untergraben würden. Öffentlich geförderte Beschäftigung sollte sich auf produktive Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung, mit Wirtschaftsbezug und mit höheren Qualifikationsanforderungen konzentrieren. Das System von ABM, Lohnzuschüssen und kommunaler Beschäftigungsförderung ist bereits im Niedriglohnbereich angesiedelt und wirksam.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 9
Eine Auswahl von Niedriglohn-Bereichen

- personelle Verstärkung des Service im Einzelhandel, in Gaststätten, Hotels, öffentlichen Verkehrsmitteln, Krankenhäusern, Pflegeheimen;
- verlängerte Öffnungszeiten für Ladengeschäfte, Kinderkrippen, Kindergärten, Schwimmbäder, Sportstätten etc.;
- private Haushaltshilfen, private und freigemeinnützige Betreuungsdienste für Alte, Kinder etc.;
- arbeitsintensive Produktion im biologischen Garten- und Landbau oder im ökologischen Weinbau, bei der auf den arbeitssparenden Einsatz von chemischen Mitteln und Großgeräten verzichtet wird;
- Gartengestaltung und Gartenpflege für private Haushalte;
- Wärmedämmung an Gebäuden, substanzerhaltende Instandhaltungs- und Instandsetzungsarbeiten für Gebäude und Wohnungen;
- sonstige Reparaturleistungen;
- maßgefertigte Möbel, Wohnungseinrichtungen, Kleidung etc.;
- alle Arten arbeitsintensiver und kundennaher handwerklicher und industrieller Fertigstellung.

Quelle: Scharpf, Fritz W., „Negative Einkommenssteuer" - ein Programm gegen Ausgrenzung, in: Die Mitbestimmung 3/1994, S. 32.

In der beachtlichen Expansion sowohl produktions- als auch haushaltsbezogener Dienstleistungen sind also Polarisierungstendenzen angelegt, die US-Entwicklungen nahekommen. Die öffentliche Förderung eines Niedriglohnsektors, vor allem haushaltsnaher Dienste, ist nicht zukunftsweisend.

IV. Expansionschancen produktions- und haushaltsnaher Dienstleistungen

1995 war der Anteil der Erwerbstätigen im Tertiären Sektor (Handel, Verkehr, alle übrigen Dienstleistungen) im alten Bundesgebiet auf 61 % gestiegen; 1975 waren es 47 %, 1985 rd. 53 % (Mikrozensus). In den neuen Ländern stieg dieser Anteil von 50 % in 1991 auf 60 % in 1995. Damit ist die Tertiarisierung in West und Ost etwa gleich groß. Während der Reindustrialisierungsprozeß in den USA gerade mit der Stärke der Dienstleistungsbranchen und ihren Anschubwirkungen begründet wird, werden in Deutschland die „fehlende Dienstleistungskultur", eine „Mentalitätslücke", die Unattraktivität der Dienstleistungsarbeitsplätze und -existenzgründungen beklagt sowie die weiter gegebe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ne Abhängigkeit hochwertiger Dienstleistungen von industrieller Wettbewerbsfähigkeit herausgestellt.

Einzelne Dienstleistungen werden weiterhin als expansiv eingeschätzt:

- Das *Gesundheitswesen* mit 3,1 Mio. direkt und insgesamt 4,2 Mio. Beschäftigten, also 12 % aller Erwerbstätigen, bleibt eine Wachstumsbranche, da trotz Kostendämpfung 7 % des BIP als Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung anfallen und Behandlung, Rehabilitation und Pflege der älteren Bevölkerung sowie Prävention in mittleren und höheren Altersstufen einen leicht höheren Versorgungsbedarf bedingen.
- Der *Multimediabereich* (Medienproduzenten, Hersteller von Kommunikationstechnik, Kommunikationsdienstleistungen) beschäftigt 1992 nach DIW 1,9 Mio. Erwerbstätige, 5,3 % von allen. Zwar werde sich die Nachfrage bis 2010 mehr als verdreifachen, doch die Beschäftigung insgesamt nur um 180 000 steigen. Weitere Beschäftigungseffekte bei Zulieferern und Anwendern von Multimedia in allen Branchen könnten weitere günstige Effekte haben.
- *Telearbeit* als normales Arbeitsverhältnis - z.B. Daten- und Texterfassung, Programmieren, Schreiben, Redigieren, Übersetzen, Rechnungswesen, Sekretariatsarbeiten - könne von gegenwärtig hochgegriffen 150 000 Arbeitsplätzen nach Schätzungen der EU-Kommission auf 800 000 Beschäftigte ausgeweitet werden, was 8 Mrd. DM an Investitionen erfordern würde.
- Der *Umweltschutz* bietet als Ökologiesektor 1994 rd. 956 000 Arbeitsplätze, wovon 508 000 Beschäftigte unmittelbar mit Umweltschutzaufgaben betraut sind und weitere 448 000 Erwerbstätige Umweltschutzgüter und -dienstleistungen erbringen. Selbst wenn in den neuen Ländern über 40 % der Umweltarbeitsplätze mit ABM und Lohnzuschüssen öffentlich finanziert sind und von 1990 - 1994 lediglich 30 000 Stellen hinzukamen, so stellen Dienstleistungen z.B. in der Entsorgung, in der Umweltschutzbürokratie und in den Umweltschutzeinrichtungen die meisten neuen Arbeitsplätze.
- In der *Biotechnologie* können gegenüber 19 000 Stellen in 1992 bis 2000 rd. 83 000 bis 110 000 zusätzliche Arbeitsplätze entstehen, 23 000 bis 40 000 in der Erzeugung biotechnologischer und gentechnischer Produkte, 40 000 bis 50 000 bei Zulieferern und Dienstleistern sowie 20 000 bei der öffentlichen Hand.
- Mit 1,5 Mio. Beschäftigten und 164 Mrd. DM Bildungsbudget wird das *Bildungssystem* den qualitativ nötigen Expansionen (Schüler, Auszubildende, Studenten, Weiterbildung) und qualitativ unerläßlichen Innovationen (Attraktivität und Finanzierung der beruflichen Bildung, Weiterbildungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

förderung, Dienstleistungsausbildung) mit mehr Personal und Geld begegnen müssen.

- In den 36 Mio. *Privathaushalten* könnten bis zu 1 Mio. zusätzliche sozialversicherte Arbeitsplätze mit tariflichen Bedingungen entstehen, sofern organisatorische Regelungen (z.B. Zusammenschluß mehrerer Haushalte zu Beschäftigungspools, Regelungen für Straßenzüge und Wohnblocks, neue Formen der Arbeitnehmerüberlassung, Dienstleistungsagenturen), finanzielle Anreize (Steuererleichterungen, Dienstleistungsschecks, Lohnsubventionen) sowie neue Arbeitszeitmodelle (Flexible Arbeitszeiten, Zusammenlegung und Sozialversicherungspflicht mehrerer 590-DM-Jobs, Jahresarbeitszeitmodelle) gefunden werden (Presseerklärung der BA Nr. 17/96 vom 23.04.1996). Die CDU erhofft sich ½ Mio. Arbeitsplätze im „Beschäftigungsfeld Haushalt" durch Legalisierung, denn gegenwärtig beschäftigten lediglich 36 000 Haushalte (1 %) sozialversicherungspflichtige Kräfte, es gebe aber 732 000 geringfügig beschäftigte Haushaltskräfte bei hoher Dunkelziffer. Neben der steuerlichen Absetzungsfähigkeit von bis zu 24 000 DM im Jahr sollten nicht nur Familien mit Kindern und Pflegebedürftigen begünstigt werden, sondern auch Beschäftigte aus „Dienstleistungszentren". Privathaushalte als Arbeitgeber sollen per „Haushaltscheckverfahren" über die Krankenkassen die Sozialabgaben abrechnen.
- Die Beispiele für unerschlossene *haushaltsbezogene Dienstleistungen* sind (EU-Kommission 1993) zahlreich:
  - Für Senioren, Kranke, Behinderte mit eingeschränkter Mobilität: Einkaufshilfen, Haushaltshilfen, Begleitung außer Haus, Hilfen beim Papierkrieg, sozialpsychologische Betreuung, Unterbringung; mobile soziale Hilfsdienste;
  - Für Kinder und Schüler, insbesondere von Alleinerziehenden: Betreuung, Transport, warme Mahlzeiten, Hausaufgabenbetreuung, Spiel, Sport, Kultur- und Freizeitangebote, Sprachkurse;
  - Für bessere Lebensqualität: Stadtteil- und Dorferneuerung; besserer Nahverkehr und bedarfsgerechte Dienste (Komfort, Häufigkeit, Sicherheit, Sonderdienste, Gemeinschaftstaxis nachts, auf dem Lande); Revitalisierung durch Dienstleistungszentren auf dem Dorf (Post, Bank, Kommune, Treffpunkt, Handel usw.);
  - Integrierte Sozialberatung für Ausgegrenzte, Arme, Überschuldete, Langzeitarbeitslose, Obdachlose, Asylbewerber.

Tabelle 10 faßt expansive Beschäftigungsfelder mit Dienstleistungen zusammen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 10
Expansive Beschäftigungsfelder mit Dienstleistungen

- Einbau von technischer Intelligenz in bisherige und neue Produkte; nutzergesteuerte, kundenorientierte und individuelle Herstellung und Verteilung von Gütern und Diensten; just-in-time Produktion und Zu- wie Auslieferung; technisches Messen, Steuern, Regeln; Qualitätssicherung und Kontrolle;
- Logistik, Leasing, Ausstellungen, Messen, Sponsoring;
- Umwelt (auch wenn vom Umweltschutz weder beschäftigungspolitische Wunder bewirkt wurden noch zu erwarten sind), Ver- und Entsorgung, Recycling; Sparen, Speichern, Verteilen von Energie einschl. der Erschließung alternativer Energiequellen;
- Bauen und Wohnen;
- Bewachung, Sicherheit, Personen- und Objektschutz;
- Gesundheit, ambulante und häusliche Pflege, Betreuung, Hauswirtschaft, Dienstleistungsagenturen;
- Freizeit, Urlaub, Sport, Fitneß, Tourismus einschl. der zugehörigen Mobilitätsinfrastrukturen und Verkehrssysteme;
- Unterhaltung, Kultur, Multimedia, Kommunikation für die Informations- und Wissensgesellschaft;
- Beratungs- und Qualifizierungsdienstleistungen im Bildungs- und Beschäftigungssystem, bei Fragen der Wirtschaft, des Rechts, der Existenzgründung, der sozialen Sicherung;
- Virtuelle Unternehmen, die zwischen Einzelpersonen und Kleinbetrieben für bestimmte Projekte effiziente Kooperationsstrukturen aufbauen;

Dienstleistungsoptimistische Projektionen (Schnur 1996) sehen die absolut stärksten Beschäftigungsgewinne im Dienstleistungssektor (auf rd. 65 % aller Erwerbstätigen im Jahr 2010). Während Handel / Verkehr / Nachrichtenübermittlung eher mit Beschäftigungsverlusten zu rechnen hätten, stagniere die Stellenzahl bei Kreditinstituten und Versicherungen, doch sei bei privaten Dienstleistungen mit einer weiterhin starken Expansion zu rechnen (Schnur 1996: 38, nach Prognos Deutschland Report Nr. 1 von 1993). In ihrer Aktualisierung der 1989 vorgelegten Studie „Die Zukunft der Arbeitslandschaft bis 2010 nach Umfang und Tätigkeiten" kommt Prognos (1996: 93) zu folgendem Fazit: „Die durch technologische und sozio-ökonomische Einflüsse bedingte relative Verlagerung innerhalb der Tätigkeitsstruktur von den unqualifizierten zu den qualifizierten Tätigkeiten verläuft in Zukunft ungebrochen weiter. Die Verschiebung zwischen den Qualifikationsebenen wie auch die Strukturum-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schichtung von Produktions- zu Dienstleistungstätigkeiten wird nach heutiger Einschätzung eher ausgeprägter ablaufen als noch Ende der 80er Jahre (Folgeabschätzung 1989) angenommen. Verlierer im Zuge der Strukturumschichtung werden 'produktionsorientierte Tätigkeiten' und 'Bürotätigkeiten' sein. 'Handelstätigkeiten' wie auch 'allgemeine Dienstleistungen' dürften ihren heutigen Strukturanteil annähernd behaupten. Deutlich an Gewicht gewinnen wird 'FuE-Tätigkeiten', 'Organisation und Management' und 'Beratungs- und Betreuungstätigkeiten'.

Dienstleistungskritische Stimmen sehen selbst in der post-industriellen Dienstleistungsgesellschaft im güterproduzierenden Sekundären Sektor den größeren Teil der Arbeit in Dienstleistungsberufen und -tätigkeiten. Doch erzeugen Diskussion und empirische Ergebnisse erhebliche Zweifel an den optimistischen Annahmen und Zukunftsaussagen zur Arbeit (Schmiede 1996). Die Ausweitung flexibler Formen der Unterbeschäftigung, unterwertiger sowie geringfügiger Arbeit und prekärer Arbeitsverhältnisse sei ebenso zu belegen wie Rationalierungsstrategien insbesondere bei mittleren Beschäftigungsebenen und Führungsschichten. „Just-in-time-Beschäftigung", der Zusammenhang der sozialen Polarisierung mit derjenigen der Arbeitsverhältnisse, die relative Entqualifizierung der Arbeit, die Gefahr der Entberuflichung und die stärkere Polarisierung der Machtverhältnisse werden benannt.

Mangels eindeutiger Belege und diskutabler Zukunftsbilder ist vor allem an folgende Notwendigkeiten zu denken:

Erstens die Verbesserung der statistischen Datenbasis und der Dienstleistungsforschung entlang des seit langem vorliegenden Gesetzentwurfs einer amtlichen Dienstleistungsstatistik, die seit Jahren u. a. von bestimmten Freien Berufen blockiert wird. Gegenwärtig gilt der Gesetzentwurf als politisch nicht durchsetzbar, eine Statistik der Dienstleistungen ist allenfalls auf freiwilliger Basis denkbar. Erhebungen über Dienstleistungen im Produzierenden Handwerk, über die Konvergenz von Produzieren und Dienstleistungen, über Produktivität, Wertschöpfung und Entlohnung einzelner großer Dienstleistungsfunktionen sind nötig, auch zwecks besserer Unterscheidung produktions- und haushaltsbezogener Dienstleistungen. Nötig wären jährliche Dienstleistungsberichte aus einem Dienstleistungsforschungsinstitut.

Zweitens ist der gesamte Aus- und Weiterbildungsaspekt der Dienstleistungen völlig unterentwickelt; Aus- und Weiterbildungsordnungen, Module, Qualifizierungsbausteine fehlen.

Drittens zeigen die divergierenden Kompensationsthesen und Zukunftseinschätzungen die Notwendigkeit der beschäftigungspolitischen Gestaltung der Dienstleistungsexpansion: Gesellschaftliche Zukunftsdialoge, Bündnisse für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dienstleistungsarbeit, die Forcierung des Strukturwandels in Strategien zur Halbierung der Arbeitslosigkeit, die Institutionalisierung öffentlicher Beschäftigungsförderung bei Bund, Ländern und Gemeinden sowie die Organisation und Finanzierung der Kompensationseffekte sind wichtige Aufgaben.

Viertens wird bei weiter fortschreitender Umverteilung des Volkseinkommens zu den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen die Massenkaufkraft als wichtigste Voraussetzung zum Kauf von Dienstleistungen unzureichend bleiben. Auch die produktionsorientierten Dienste werden gehemmt und die Dienstleistungen konjunkturanfälliger (Wyckoff 1996) machen.

Fünftens werden tarifliche und soziale Mindeststandards für expandierende und neue Dienstleistungsarbeit unerläßlich, da sie aus Effizienzgründen nicht zunehmend dem Markt überantwortet werden kann. Ebenso wie Teilzeitarbeit - immer noch Domäne der Frauen in den Dienstleistungen - sozialverträglich geregelt wurde, werden die genannten Beschäftigungsformen und -felder in ihren zentralen Beschäftigungs-, Arbeitszeit- und Qualifizierungsformen reguliert werden müssen. Die Kooperationsabsichten von HBV, DPG und IG Medien zwecks einer „Dienstleistungsgewerkschaft" sind ebenso zu begrüßen wie Dienstleistungsarbeitgeberverbände nötig sind.

Sechstens wären für die haushaltsbezogenen Dienste die französischen Erfahrungen und die deutsche Modellversuche mit Dienstleistungsagenturen in Stadt und Land zu nutzen (de Sélys 1995). Auf Basis von tariflichen Musterarbeitsverträgen und Dienstleistungsschecks könnten volle Monats- oder Jahresarbeitsverträge sowohl von privaten Haushalten als auch von anerkannten Betrieben abgeschlossen werden. Mit Lohnbestandteilen ohne Sozialversicherungspflicht können französische Betriebe die Haushaltshilfen ihrer Mitarbeiter finanziell fördern. Da die Qualifikationsanforderungen dieser Arbeiten steigen, wird von den Arbeitgebern 0,15 % der Lohnsumme für die Aus- und Weiterbildung erhoben.

Dienstleistungen können also zum Hoffnungsträger der Arbeitsgesellschaft gemacht werden. Statt Investitionen, Wirtschaftsförderung, Gewerbeparks und Industrieansiedlung zu subventionieren, wäre auch ein keynesianische Dienstleistungsförderung denkbar. Politik, Wirtschaft und Gewerkschaften sowie die Verwaltung könnten besonders zukunftsträchtige und beschäftigungsexpansive Dienstleistungsfelder und ihre Förderung in einem „Bündnis für Dienstleistungsarbeit" vereinbaren. Ein Programm „Dienstleistungen 2000" ist von der Bundesregierung nicht geplant.[1]

---

1 So Staatssekretär Schaumann am 29.04.1996 auf eine entsprechende Anfrage von Bündnis 90/Die Grünen in: Bundestagsdrucksache 13/4516, S. 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Literaturverzeichnis

Beirat Arbeitsmarktpolitik (1994): Berliner Erklärung zur Halbierung der Arbeitslosigkeit bis zum Jahr 2000, Berlin, Juni.

Bellmann, L./*Düll,* H./ *Kühl,* J.,./*Lahner*, M./ *Lehmann*, U. (1996): Flexibilität von Betrieben in Deutschland. Ergebnisse des IAB-Betriebspanels 1993 - 1995, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 200, Nürnberg

Berger, R. (1994): Die Beschäftigungskrise in Deutschland und mögliche Lösungsansätze - Potentialanalyse; München, Januar

Bögenhold, D. (1996): Das Dienstleistungsjahrhundert. Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft, Enke-Verlag

de Sélys, Lysiane (1995): Dienstleistungsgutscheine als Instrument der Entwicklung von Dienstleistungstätigkeiten im Nahbereich in Deutschland, AGES Liège, September

Europäische Gemeinschaften-Kommission (1993): Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung - Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert - Weißbuch, Luxemburg

Hondrich, K. O. (1996): Die Mär vom Ende der Arbeit, in: Die Zeit Nr. 41 vom 04. Oktober 1996, S. 3

Horn, G.A., *Schupp,* J., *Wagner*, G. (1996): Keine Dienstleistungslücke in Deutschland. Ein Vergleich mit den USA anhand von Haushaltsbefragungen, in: DIW-Wochenbericht 14/96, S. 221 - 226

Klauder, W., *Schnur*, P., *Zika*, G. (1996): Wege zu mehr Beschäftigung. Simulationsrechnungen bis zum Jahr 2005 am Beispiel Westdeutschland, IAB-Werkstattbericht Nr. 5 vom 10.09.1996

Kommission für Zukunftfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen (1996): Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland. Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen, Teil I, Bonn, Oktober

Kühl, J. (1995): Beschäftigungsfelder, Segmentierung und Marginalisierung im Dienstleistungsbereich, in: Bullinger, H.-J. (Hrsg.): Dienstleistung der Zukunft. Märkte, Unternehmen und Infrastrukturen im Wandel, Wiesbaden, S. 386 - 397

- (1996): Warum schaffen zwei Millionen Betriebe und Verwaltungen nicht genügend gute Arbeitsplätze für alle?, Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage 3-4/96 vom 12. Januar, S. 26 – 39

Matheus, S. (1995): Wechselmöglichkeiten aus industriellen in Dienstleistungsberufe, in: MittAB 2, S. 224 - 238

Prognos AG, *Weidig*, I:, *Hofer*, P., *Wolff*, H. (1996): Wirkungen technologischer und sozio-ökonomischer Einflüsse auf die Tätigkeitsanforderungen bis zum Jahre 2010, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 199, Nürnberg

Rifkin, J. (1995): Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft, Frankfurt am Main, New York

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Scharpf, F. W. (1994): Negative Einkommensteuer - ein Programm gegen Ausgrenzung, in: Die Mitbestimmung Heft 3

Schmiede, R. (1996): Informatisierung und gesellschaftliche Arbeit. Strukturveränderungen von Arbeit und Gesellschaft, in: WSI-Mitteilungen Heft 9, S. 533 - 544

Schnur, P. (1995): Sektorale Entwicklung der Beschäftigung in Deutschland, in:Alex, L., Tessaring, M. (Hrsg.): Neue Qualifizierungs- und Beschäftigungsfelder: Dokumentation des BIBB/IAB-Workshops am 13./14. November 1995, Bielefeld, S. 37 - 53

Wolff, H. (1990): Das Dienstleistungswachstum - eine moderne Umwegproduktion. Überlegungen zur Bedeutung der Dienstleistungen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, in: MittAB 1, S. 63 - 67.

Wyckoff, A. (1996): The Growing Strength of Services, in: The OECD-Observer No. 200, June/July, S. 11 -15

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Produktions- und haushaltsnahe Dienstleistungen - Hoffnungsträger oder Illusion der Beschäftigung?
Berichterstattung

Von Andreas Treichler

Gegenstand der Diskussion war die Spezifizierung des allgemeinen Tagungsthemas, ob, inwieweit und unter welchen Bedingungen ein Teilbereich des Dienstleistungssektors, - nämlich die produktions- und haushaltsnahen Dienstleistungen -, einen Beitrag zur Beschäftigungsentwicklung im Sinne einer angestrebten Vollbeschäftigung leisten können. Hierbei bezog sich die Diskussion weitestgehend auf die bundesdeutsche Arbeitsmarkt- und Beschäftigungslage, die Entwicklung des Tertiären Sektors im allgemeinen und die der produktions- und haushaltsnahen Dienstleistungen im besonderen.

Obwohl das Workshop-Thema den Tertiärsektor teilspezifisch „faßte", war das Reden über produktions- und haushaltsnahe Dienstleistungen eng verknüpft mit den allgemeinen, zum Teil heterogenen Vorstellungen über die bundesdeutsche Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsentwicklung, einschließlich der ihnen zugrundeliegenden Determinanten und Faktoren. Dem Problem einer sich seit vielen Jahren verfestigenden Massenarbeitslosigkeit wird „Vollbeschäftigung" als normatives Ziel im Sinne einer Problembearbeitung bzw. Lösungsperspektive gegenübergestellt. Die Erwerbsbevölkerung der Bundesrepublik kann nicht nur, sondern soll auch möglichst umfassend „voll erwerbstätig" sein.

Diese normative Wertsetzung einer „vollbeschäftigten Erwerbsarbeitsgesellschaft" steht empirisch im Kontrast zu einem historisch bislang nicht gekannten ökonomisch-technischen Produktivitäts- und Reichtumsniveau in der Bundesrepublik Deutschland, bei einer in den vergangenen Jahren gesellschaftlich zunehmenden Verteilungsungleichheit. Gleichzeitig sind nationalökonomische Vorstellungen der Vollbeschäftigung mit der Internationalisierung der Wirtschaft konfrontiert, ohne daß derzeit der Umfang der damit verbundenen gesellschaftlichen Veränderungen bereits absehbar ist. Wird unter Berücksichtigung dieser Tatbestände die Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsentwicklung in der Bundesrepublik als ein empirisches Problem betrachtet, ergeben sich prak-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tischerweise ökonomisch-politisch, aber auch konzeptionell-ideell mögliche Spannungen zum normativen Ziel der Vollbeschäftigung.

Aus diesem Spannungsverhältnis folgte, daß dem verwendeten Vollbeschäftigungsbegriff in der Diskussion - mehr oder weniger beabsichtigt - eine inhaltliche Qualifizierung, d.h. vor allem eine nationale und historisch-zeitliche Konkretion, abverlangt wurde.

Nach der Prognose des Referenten Jürgen Kühl, vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), ist eine Halbierung der Arbeitslosenzahlen in der Bundesrepublik Deutschland bis zur Jahrtausendwende möglich. Die Begründung des Vollbeschäftigungsziels wird mittel- bis langfristig als realistisch betrachtet, d.h., Vollbeschäftigung könnte nach dem Jahre 2000 erreicht werden. Der Weg zum Erreichen dieses Ziel gründet sich auf verschiedene, einander bedingende gesellschaftlich-ökonomische Megatrends.

Nach den Worten des Referenten kann und muß ein Beschäftigungszuwachs aus dem Dienstleistungssektor, insbesondere von den produktionsnahen Dienstleistungen, kommen. Die zugrundegelegte sich fortsetzende Tertiarisierung der Wirtschaft würde hierbei in den kommenden Jahren positiv mit der Abnahme des Erwerbspersonenpotentials korrelieren. Zu- und Einwanderungen sowie eine verstärkte Frauenerwerbsbeteiligung relativieren zwar den Trend der Abnahme des Erwerbspersonenpotentials, ohne ihn aber zu kompensieren. Diese Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsprognose bildete für die nachfolgende Diskussion die Referenzposition.

Angesprochen wurden in der Diskussion vier Problemfelder von Arbeitsmarkt und Beschäftigung:

(1) Die enorme Steigerung der Produktivität der bundesdeutschen Wirtschaft und das Ersetzen von Arbeit durch Kapital, welche auch die Tertiarisierung berührt;

(2) Die Internationalisierung der Wirtschaft, das heißt die wachsenden Mobilität von Kapital, Gütern, Dienstleistungen und dem Faktor Arbeit, betrifft möglicherweise auch die Option lokaler produktions- und haushaltsnaher Dienstleistungen;

(3) Die Bedeutung ökonomischen, staatlich-politischen und sozio-kulturellen Handelns für die Beschäftigungsausweitung haushaltsnaher Dienstleistungen; sowie

(4) die durch Tertiarisierung bedingten Veränderungen bezüglich des sogenannten „Normalarbeitsverhältnisses", der Zeitstruktur von Beschäftigung, ihrer arbeits- und sozialrechtlichen Stellung sowie der zukünftigen Organisation von Dienstleistungen in Form von „Dienstleistungszentren".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zu (1): Kann der in den vergangenen Jahren von seinem Beschäftigungsumfang in der Bundesrepublik gewachsene, - wenngleich in der internationalen Dimension zu den USA oder Schweden weniger entwickelte - Tertiäre Sektor die entlassenen Arbeitnehmer aus den primären und Sekundären Sektoren „aufnehmen"? Erfüllt der Tertiäre Sektor gegenüber dem Sekundären Sektor beschäftigungsökonomisch und -politisch eine Kompensationsfunktion wie dies (auch) von J. Fourastié angenommen wurde? Der Referent vom IAB bestätigte mit Blick auf die vergangenen Jahrzehnte aus empirischer Sicht die Kompensationsfunktion des Tertiären Sektors. Der tags zuvor geäußerten Interpretation von Rudolf Hickel, welcher in den vergangenen Jahrzehnten in der bundesdeutschen Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsentwicklung keine volle Kompensation durch den Tertiären Sektor feststellen konnte, hielt Kühl entgegen, daß die Zunahme des Erwerbspersonenpotentials der vergangenen Jahrzehnte mit zu berücksichtigen sei. Nach einer Phase des zurückgehenden Umfangs von Erwerbspersonen stieg dieser seit Mitte der 1970er Jahre wieder an. Ab diesem Zeitpunkt begann sich ebenfalls Arbeitslosigkeit als Massenphänomen in der Bundesrepublik zu verfestigen. Im Jahre 1976 betrug der Umfang der Erwerbspersonen 27,034 Mill., im Jahre 1994 waren dies bereits 30,880 Mill. Menschen.

Demgegenüber wurde in der Diskussion kritisch eingewandt, die unterstellte Kompensationsfunktion des Dienstleistungssektors sei bedeutend geringer einzuschätzen: Zum einen hätte sich in den vergangenen Jahrzehnten die Arbeitszeit weiter verkürzt und damit eine Beschäftigungssicherung und -ausweitung auch im Tertiären Bereich bewirkt. Zum anderen fand die Expansion des Dienstleistungssektors in der Bundesrepublik überwiegend im Niedriglohnbereich statt. Die mit einer vergleichsweise geringen Produktivität verrichteten Tätigkeiten seien überwiegend Teilzeitarbeitsplätze mit geringem Stundenumfang. Demgegenüber würden in der industriellen Produktion häufig hochproduktive Vollzeitarbeitsplätze wegrationalisiert werden. Konsens war, daß eine unterstellte Kompensationsfunktion des Dienstleistungssektors hinsichtlich der Beschäftigungsaufnahme bestenfalls in rein quantitativer, nicht aber von qualitativer Art hinsichtlich der Arbeitszeit, des Beschäftigungsumfanges, der Entlohnung, etc. sein könne.

Der Referent vom IAB sieht sowohl entwicklungsökonomisch wie arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitisch in der Ausweitung von niedrig entlohnten haushaltsnahen Dienstleistungsarbeitsplätzen keine anzustrebende Perspektive. Er favorisiert vielmehr die Schaffung hochproduktiver und relativ hoch entlohnter Arbeitsplätze im Bereich der produktionsnahen Dienstleistungen.

In der Diskussion wurde darauf hingewiesen, daß die produktionsnahen Dienstleistungen in den vergangenen Jahren den weitaus geringeren Anteil an

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Ausweitung des Tertiären Sektors ausgemacht haben. Zwar hatte durch die verstärkt stattfindende Auslagerung betrieblicher Funktionen aus dem Produktionsprozeß bzw. dem Insourcing von produktionsnahen Dienstleistungen dieser Dienstleistungsbereich an Bedeutung gewonnen. Daß diese Dienstleistungen auch - begrenzt - weiter an beschäftigungspolitischer Bedeutung gewinnen, ergibt sich aus der Tatsache, daß im internationalen Vergleich zu den USA der Grad der Auslagerung betrieblicher Funktionen in der bundesdeutschen Wirtschaft noch weniger vorangeschritten ist. Dem expansiven Ausbau produktionsnaher Dienstleistungen waren aber in der Vergangenheit Grenzen gesetzt. Auch im Dienstleistungsbereich fanden in den letzten Jahrzehnten verstärkt Rationalisierungen statt. Beispielhaft erwähnt sei das bundesdeutsche Bankengewerbe, welches trotz hoher Produktivität der Arbeitsplätze und einer hervorragenden Gewinn- und Ertragsentwicklung in den Unternehmen stark rationalisiert und damit eine mögliche weitergehende Ausweitung des Beschäftigungsvolumens verhindert hat. Von einem auch zukünftig stattfindenden Rationalisierungsprozeß in der Banken- und Versicherungsbranche sei auszugehen.

Zu (2): Eine mögliche andere Begrenzung erfährt die Ausweitung von produktionsnahen Dienstleistungen durch die Internationalisierung der Wirtschaft.

Zu der Frage, was gegenwärtige Tendenzen der Internationalisierung bzw. Globalisierung für die produktions- und haushaltsnahen Dienstleistungen bedeuten, gab es konträre Einschätzungen. Daß die Internationalisierung wirtschaftlicher Prozesse in immer stärken Maße alle Optionen für lokale produktions- und haushaltsnahe Dienstleistungen zerstören, wurde als eine empirische Beschreibung der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage nicht in dieser Absolutheit vertreten, wenngleich eine mögliche Gefährdung nicht ausgeschlossen wurde. Kühl wertete Tendenzen der Internationaliserung bzw. Globalisierung überwiegend positiv. Seine These lautet sinngemäß: Nur wer beides, industrielle Produktion *und* produktionsnahe Dienstleistungen anbieten kann, hat Chancen auf den wettbewerbsintensivierten internationalen Märkten. Aber selbst dort, wo die industrielle Produktion und die produktionsnahen Dienstleistungen raum-zeitlich auseinanderfallen, würden bundesdeutsche Unternehmen von der Globalisierung des Wirtschaftsprozesse profitieren.

Am Produktbeispiel eines Turnschuhs wurde dies verdeutlicht: Ein qualitativ hochwertiger Turnschuh kostet gegenwärtig in bundesdeutschen Fachgeschäften ca. 210,- DM. Die Herstellung dieses Turnschuhs findet in einem fernostasiatischen Land wie Korea, China, Malaysia oder Hongkong statt. Die Material- und Herstellungsstückkosten übersteigen hierbei häufig keine 40,-- DM. Wer verdient eigentlich die Differenz von Material- und Herstellungsstückkosten und Endverkaufspreis, in unserem fiktiven Beispiel also 170,--

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DM? Die Antwort auf diese Frage lautet: Vertrieb, Verkehr, Handel, Marketing, Präsentation sowie Beratung - also in einem bedeutendem Maße produktionsnahe Dienstleistungen.

Empirisch offen blieb die Frage, in welchem Maße es ein Problem sei, wenn die Produktion und die Dienstleistungserstellung raum-zeitlich auseinanderfallen. Besteht nicht die Gefahr, daß mittelfristig auch die produktionsnahen Dienstleistungen internationalisiert, d.h. nach dem genannten Beispiel in fernostasiatische Staaten „wandern"? Hingewiesen wurde aber auch auf eine umgekehrte Tendenz. Früher ins Ausland verlagerte Dienstleistungen werden nach einiger Zeit wieder in der Bundesrepublik Deutschland erbracht. Neue Formen der international organisierten „just in time production" würden darüber hinaus in einem noch nicht bekannten Umfang erst Dienstleistungsarbeitsplätze in der Bundesrepublik Deutschland schaffen.

Zu (3): Die Ausweitung des Dienstleistungssektors fand in den vergangenen Jahrzehnten quantitativ bezogen auf die Anzahl der in diesem Bereich beschäftigten Personen nicht in den produktionsnahen, sondern im Bereich haushaltsnaher Dienstleistungen statt. Im Unterschied zu den produktionsnahen Dienstleistungen handelt es sich bei den haushaltsnahen Dienstleistungen häufig um niedrig entlohnte Teilzeittätigkeiten mit prekärem Beschäftigungscharakter. Die Einkommen aus diesen überwiegend nicht sozialversicherungspflichtigen Tätigkeiten werden zur Zeit selten versteuert. Haushalts- und personennahe Dienstleistungen umfassen Tätigkeiten wie Reinigungs-, Koch-, Wasch- und Bügelarbeiten, Kinder- und Altenbetreuung sowie Renovierungs- und Bauarbeiten. Diese schattenwirtschaftlichen Tätigkeiten werden - abgesehen von letzt-genannten- weitgehend von Frauen ausgeführt. In der Beschäftigungszunahme der haushaltsnahen Dienstleistungen drückt sich von der Seite des Arbeitskräfteangebotes eine verstärkte Frauenerwerbsneigung aus, die im tarifvertraglich geregelten Beschäftigungssystem nicht realisiert werden kann.

Von der Seite der Arbeitskräftenachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen bewirkt das zunehmende Gefälle von sozialer und einkommensbedingter Ungleichheit eine Zunahme der Nachfrage bei Haushalten mit mittlerem und hohem Einkommen. Aus marktwirtschaftlicher Sicht besteht hier somit ein Bedarf an haushaltsnahen Dienstleistungen. Dieser resultiert nicht nur aus der hohen Marktpreiselastizität haushaltsnaher Dienstleistungen. Die Frauenerwerbsquote ist in den vergangenen Jahren auch im traditionellen Beschäftigungssystem gestiegen, so daß berufstätige Frauen nicht nur als Anbieterinnen, sondern in bedeutendem Maße auch als Nachfragerinnen nach haushaltsnahen Dienstleistungen auftreten. Soziokulturell bedingt „kauften" Frauen wie Männer in Haushalten mit mittlerem und hohem Einkommen in den vergangenen Jahren vermehrt haushaltsbezogene Dienstleistungen, um

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

über mehr freie Zeit jenseits der Erledigung notwendiger „Hausarbeiten" zu verfügen. Eine wachsende Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen im Bereich der Altenbetreuung und -pflege ist zudem durch den demographischen Trend der überproportionalen Zunahme älterer und alter Menschen in der bundesdeutschen Bevölkerung gegeben.

Ob der vorhandene und wachsende Bedarf nach haushaltsnahen Dienstleistungen auch zukünftig eine Zunahme der Beschäftigung verspricht, ist auch vom Handeln der kollektiven politischen Akteure - Staat, Arbeitgeber- und Unternehmensverbände sowie Gewerkschaften - abhängig. Die Ausrichtung der allgemeinen Arbeitsmarkt-, Beschäftigungs-, aber auch der Steuer-, Sozial- und Tarifpolitik werden darüber zu befinden haben, welche Arten und Formen von Dienstleistungen erwünscht sind.

Eine besondere Bedeutung kommt bei der weiteren Tertiarisierung der Wirtschaft dem Staat zu. Staatliches Handeln setzt nicht nur Normen für Unternehmen und Markt, er tritt selbst auch als Anbieter von und Nachfrager nach Dienstleistungen auf. Bedingt durch die Finanzierungsprobleme der öffentlichen Haushalte, den sich wandelnden sozio-kulturellen Bedürfnissen in der Bevölkerung, aber auch neuartigen privatwirtschaftlichen Dienstleistungsangeboten, werden die Grenzen zwischen wohlfahrtsstaatlich und privatfinanzierten Dienstleistungen unschärfer. Welche Güter sollen durch den Staat finanziert bzw. erstellt werden? Gibt es ein öffentliches Interesse an bestimmten Gütern? Sinnvoll wäre ein öffentlich-politischer Diskurs über die Fragen herbeizuführen, welche Dienstleistungen zu welchem Zweck marktförmig mit privatem Erwerbscharakter im Unterschied zu wohlfahrtsstaatlichen Aufgaben organisiert werden sollten und welche nicht. In der Workshop-Diskussion wurde in diesem Zusammenhang hervorgehoben, daß diejenigen Güter, denen ein öffentliches Interesse zugrunde liegt oder die nicht vom Markt und Unternehmen erstellt werden (sollen), weiterhin durch den Staat erstellt, bzw. finanziert oder zumindest subventioniert werden sollen. Der Staat könnte bestimmte haushaltsnahe Dienstleistungen subventionieren und dadurch zur Beschäftigungsausweitung in diesem Bereich beitragen.

Zu (4): Bei unterstellter hoher Marktpreiselastizität haushaltsbezogener Dienstleistungen und zunehmender Einkommensdifferenzierung kann - auch in Hinblick auf die Entwicklung des Tertiären Sektors in den USA - eine quantitative Beschäftigungzunahme angenommen werden. Die Ausweitung des niedrig entlohnten Dienstleistungssektors in den USA zeigt seit Mitte der 1970er Jahre, daß hiermit nicht das Problem der Armut gelöst, sondern verschärft wurde. Darüber hinaus mußte im gleichen Zeitraum der größte Teil der abhängig Beschäftigten eine Verschlechterung des Einkommensniveaus hinnehmen. Auch in der Bundesrepublik Deutschland ist die Tertiarisierung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wirtschaft mit wachsender sozialer und einkommensbedingter Ungleichheit und der Zunahme prekärer Arbeitsverhältnisse verbunden, wenngleich noch lange nicht so ausgeprägt wie in den USA.

Die Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft stellt auch in der Bundesrepublik nicht nur tarifvertragliche Standards in Frage, sondern schafft auch neu zu regelnde Arbeitsbeziehungen und -formen. Nicht mehr nur dem üblicherweise durch Männer repräsentierten Normalarbeitsverhältnis gilt jetzt die Aufmerksamkeit, sondern der zeitlich begrenzten und flexiblen Teilzeitbeschäftigung bei Unternehmen und in Haushalten, die als private Arbeitgeber fungieren. Eine damit verbundene Tendenz ist, daß Erwerbspersonen quasi als „Selbständige" ihre lohnabhängige Arbeitskraft vermarkten. Daß der Beschäftigungsumfang von Zeitarbeitsfirmen in den vergangenen Jahren bedeutend gestiegen ist, verweist auf einen entsprechenden zeitlich befristeten Bedarf bei Unternehmen und Arbeitgebern.

Diese Dienstleistungsformen sind bislang nur unzureichend oder gar nicht tariflich geregelt. Beschäftigungsverhältnisse wie beispielsweise in der Bauwirtschaft haben zudem nicht selten illegalen Charakter. Die Frage, wie gesellschaftlich artikulierter Bedarf beschäftigungspolitisch innovativ, gleichzeitig aber auch sozialpolitisch bzw. tarifvertraglich gestaltet werden könnte, war auch im Rahmen des Workshops offen. Eingebracht wurde die Idee der Einrichtung von Dienstleistungszentren, welche fachlich qualifiziertes Personal beschäftigen. Dienstleistungsagenturen könnten Anlauf-, Beratungs-, Vermittlungs-, aber auch Qualifizierungszentralen sein, die einzelne Dienstleistungen oder „Dienstleistungspaketlösungen" als Verknüpfungen mehrerer Dienstleistungen anbieten. So könnten beispielsweise bei der Betreuung alter bzw. kranker Menschen soziale Dienstleistungen, wohnungsbauliche Maßnahmen, medizinische Betreuung, technische Hilfen und Finanzierungskonzepte verzahnt angeboten werden. Die damit verbundenen Möglichkeiten zur Innovation, Qualifizierung und Rationalisierung dieser Dienstleistungen könnten zu Produktivitätssteigerungen und zu mehr Beschäftigung führen. Neben den Personengruppen der Alten und/oder Kranken sind Kinder und Jugendliche weitere mögliche Zielgruppen für Dienstleistungsangebote. Aktuelle wie zukünftige Beschäftigungsfelder sind neben der Pflege und Betreuung Förderung, Qualifizierung, Sozial- und Kulturarbeit, aber auch Reinigungs-, Sanierungs- und Sicherungsdienstleistungen.

Eine staatliche Subventionierung oder gar eine teilweise öffentliche Finanzierung einzelner dieser Dienstleistungen sei denkbar. Diese Dienstleistungsagenturen würden qualifiziertes Personal beschäftigen, deren Arbeitsbeziehungen tarif- bzw. sozialversicherungsrechtlich geregelt wären. Die hier zu erbringenden personen- und haushaltsnahen Dienstleistungen würden entspre-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

chend dem hohen Qualifikationsniveau relativ gut entlohnt werden. Die Aktivierung von privater Dienstleistungsnachfrage durch Lohndifferenzierung kann nur unter bestimmten gesellschaftlichen Bedingungen bei niedrig qualifizierten Tätigkeiten aufgehen. Sie ist aber in jedem Fall kontraproduktiv, wenn diese Dienstleistungen, wie beispielsweise im Gesundheits- und Bildungsbereich, ein hohes Qualifikationsniveau erfordern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dienstleistungsentwicklung im internationalen Vergleich - Vorbild USA?

Von Herbert Oberbeck

I. Die engstirnige Fixierung auf Deregulierung und Flexibilisierung

Wo immer in der Bundesrepublik Deutschland über Perspektiven der Dienstleistungsgesellschaft geredet und geschrieben wird, die Blicke richten sich alsbald auf die USA. Von der US-amerikanischen Entwicklung lernen, so lautet vielfach die Devise. Verwiesen wird dabei auf das seit Ende der 80er Jahre in den USA konstatierte „Beschäftigungswunder" von rund 10 Mill. neuen Jobs, die hauptsächlich in Dienstleistungsbranchen entstanden sind. Dem Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) zufolge könnten in Deutschland 7 Mill. neue Arbeitsplätze in Dienstleistungsunternehmen geschaffen werden, wenn nur seitens der Politik die entsprechenden Weichenstellungen vorgenommen würden. Zu schließen gilt es also, so die weit verbreitete These, eine „Dienstleistungslücke" zwischen der Bundesrepublik und den Vereinigten Staaten.[1]

---

[1] Inzwischen ist es mehr als fraglich, ob zwischen den Volkswirtschaften der USA und der Bundesrepublik tatsächlich eine „Dienstleistungslücke" klafft. So hat eine Studie des DIW, veröffentlicht im DIW-Wochenbericht, Jg. 63, Nr. 14/96, S. 221-226, nachgewiesen, daß die These von der „Dienstleistungslücke" auf methodisch höchst angreifbaren, sektoral gegliederten Beschäftigtendaten basiert. Angreifbar unter anderem deswegen, weil die Sektorabgrenzungen in den OECD-Staaten sehr unterschiedlich gehandhabt werden. Befragt man dagegen Beschäftigte selbst nach dem, was sie tatsächlich tun (das DIW hat entsprechende Daten ausgewertet), so ergeben sich für beide Länder dies- und jenseits des Atlantiks nahezu identische Anteile von Dienstleistungsbeschäftigung an der Beschäftigung insgesamt - die sogenannte „Dienstleistungslücke" schrumpft auf die Differenz von einem Prozentpunkt (73% zu 72%) zusammen. Methodische Zweifel sind auch bei diesem Vorgehen angebracht, - so weiß man längst um typische Zuordnungsprobleme bei subjektiver Einstufung -, gleichwohl dürften diese nicht so verzerrend wie bei sektoraler Gliederung der Erwerbstätigenzahlen zu Buche schlagen. Hierfür spricht unter anderem, daß wir längst um unterschiedliche Organisationsprinzipien etwa von unternehmensbezogenen Dienstleistungen wissen, die in Deutschland immer noch häufiger unter dem Dach von Industriekonzernen erbracht werden und dementsprechend als Industriebeschäftigung gezählt werden, während sie in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die entsprechende Empfehlung ist schnell bei der Hand: Das Schließen der „Dienstleistungslücke" werde um so eher gelingen, wenn Deutschland endlich seinen Status als „Dienstleistungsentwicklungsland" abstreift und eine Kultur der Service- und Kundenorientierung nach US-amerikanischem Vorbild entwickele. Implizit wird damit unterstellt, daß US-amerikanische Dienstleistungsunternehmen ihre Marktstrategien und die Organisationsformen wie Personaleinsatzstrategien anders als hierzulande an den tatsächlichen Bedürfnissen der Dienstleistungsklientel ausrichten. Um den Status eines „Dienstleistungsentwicklungslandes" möglichst schnell zu verlieren, werden vom Gesetzgeber Maßnahmen zur Deregulierung und Flexibilisierung des Arbeitsmarktes nach US-amerikanischem Vorbild verlangt.

Als früher Wegbereiter solcher Forderungen ist in der Bundesrepublik Horst Albach hervorgetreten, der bereits Ende der 80er Jahre in seiner Studie über „Dienstleistungen in der modernen Industriegesellschaft" (München 1989) Deregulierung und Entbürokratisierung für den Dienstleistungssektor sowie den Rückzug des Staates aus wichtigen Dienstleistungsmärkten wie Gesundheit, Bildung und Kultur zugunsten privatwirtschaftlicher Anbieter verlangt hat (vgl. S. 163). Albach zog seine Schlüsse auf dem Hintergrund der in den 70er Jahren in der Bundesrepublik Deutschland sehr dynamisch verlaufenen Entwicklung des Dienstleistungsbereichs; diese Dynamik aber, so seine Analyse, wurde ausschließlich von produktionsorientierten Dienstleistungsbetrieben getragen, denen staatliche Wirtschaftspolitik günstige Expansionsvoraussetzungen beschert habe. „Die Dynamik des Dienstleistungsmarktes sollte daher zuerst und vor allem als eine Bestätigung für die Wirtschaftspolitik der letzten Jahre gesehen werden: verbesserte Rahmenbedingungen, mehr Mobilität, mehr Flexibilität, niedrigere Kosten durch höhere Wettbewerbsintensität, geringere staatliche und gewerkschaftliche Regulierung von Arbeitszeiten und Arbeitsverhältnissen sind die Determinanten des „Dienstleistungswunders". Diese Politik gilt es konsequent fortzusetzen ..." (ebenda, S. 12) und - so ließe sich mit Rückgriff auf weitere Passagen dieser Studie ergänzen - für das weite Feld haushaltsbezogener, privater Dienstleistungen ebenfalls fruchtbar zu machen.

In der Neuordnung der haushaltsbezogenen Dienstleistungen sowie in der Ausweitung sozialer Dienste für Haushalte sieht Albach für die 90er Jahre in der Bundesrepublik Deutschland in der Tat chancenreiche und beschäftigungsträchtige Zukunftsentwicklungen. Funktionsfähige Märkte könnten hier - so Albachs Plädoyer - durch einen neu einzurichtenden Typ des „selbständigen Dienstleisters" oder des „kleinen Dienstleistungsunternehmers für haushaltsbezogene Dienstleistungen" (vgl. a.a.O., S. 18) entstehen. Auch wenn Albach so-

---

den USA größtenteils ausgelagert und dementsprechend statistisch dem Tertiären Sektor zugerechnet werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ziale Mindeststandards und Rechtssicherheit für diese neuen Dienstleister als vom Staat herzustellende und zu garantierende Rahmenbedingungen fordert, so ist doch nicht wegzudiskutieren, daß hier im Vergleich zu anderen attraktiven Dienstleistungsjobs im Bereich unternehmensbezogener Branchen der Expansion von Allerwelts- und Dienstbotenjobs das Wort geredet wird.

Ob damit ein nachhaltiger Beitrag zu stabiler und dauerhafter Dynamik von Wirtschaft und Gesellschaft geleistet werden kann, bleibt indessen zweifelhaft. Karl Georg Zinn ist in der Bundesrepublik als einer der entschiedensten Kritiker solcher Forderungen hervorgetreten. Als deren voraussichtliche Folgen diagnostiziert er wachsende gesellschaftliche Desintegration sowie mittel- und langfristig wirksam werdende ökonomische Probleme. „Die keineswegs verhohlene Absicht der Deregulierungspolitik besteht darin, Arbeitslose zu zwingen, auch sehr niedrig bezahlte und sozial ungeschützte Beschäftigungsverhältnisse zu akzeptieren. Auch hierbei spielen die Vereinigten Staaten von Amerika die Vorreiterrolle. Die einschlägigen Probleme sind bekannt: Wachstum der 'working poor', stagnierende und zu einem erheblichen Teil sogar sinkende Masseneinkommen schon seit Beginn der 70er Jahre, allmähliche Auszehrung der sozialökonomischen Position auch weiter Teile des Mittelstandes und generell eine Verschärfung der Verteilungsungleichheit. Die Wirtschaftsentwicklung der USA während der 80er Jahre wird jedoch immer wieder als positives Beispiel für eine erfolgreiche Beschäftigungspolitik herangezogen. In den europäischen, insbesondere den bundesdeutschen Berichten vom 'amerikanischen Beschäftigungswunder' tauchen allerdings kaum die kritischen Analysen US-amerikanischer Autoren auf, die ja nicht zufällig den Begriff der 'working poor' eingeführt haben" (Karl Georg Zinn, Zum Verhältnis von Dienstleistungen und Produktion, MS 1996, S. 10).

Daß die ökonomischen Bäume trotz Deregulierung und Flexibilisierung und trotz des sogenannten „Beschäftigungswunders" in den USA nicht in den Himmel wachsen, zeigt sich nach Zinn vor allem am gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstum, das in den letzten Jahren weit schwächer als in Europa ausgefallen ist. Die einseitige und scheinbar volkswirtschaftlich kostengünstige Forcierung von Billigjobs könnte somit auf Dauer teuer werden, unter anderem weil dadurch Produktivitätsanpassungen hinausgeschoben werden. „Es fragt sich, ob ein technologisch fortgeschrittenes Land nicht den falschen Weg einschlägt, wenn es im Zuge des durch technischen Fortschritt und Nachfragesättigung bei Industrieprodukten bewirkten Strukturwandels massenhaft Dienstleistungsjobs geringer Produktivität, geringer Bildungs- und Technologiegehalte und entsprechend niedrigen Einkommens entstehen läßt" (ebenda, S. 11).

Seit Mitte der 90er Jahre sind gerade auch aus den USA Studien bekannt geworden, in denen belegt wird, daß die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lanz einer Aufspaltung in gutbezahlte und hochqualifizierte Dienstleistungsjobs („good jobs") auf der einen und gering bezahlte und weitgehend unqualifizierte (Dienstboten-)Jobs („bad jobs") auf der anderen Seite negativ ausfällt. So ist unter anderem bei John Schmitt (in seinem Beitrag zu diesem Buch) nachzulesen, daß für viele der in den USA in den letzten Jahren neu geschaffenen Jobs Einkommen gezahlt werden, von denen eine Familie nicht mehr ernährt werden kann. Die gesellschaftlichen Folgekosten dieser Zunahme von „bad jobs" sind demnach immens: so wächst Schmitt zufolge bereits heute ein Viertel aller Kinder unter sechs Jahren in Familien auf, deren Einkommen unterhalb der offiziellen Armutsgrenze liegen. Und wachsende Budgets für die Bewältigung zunehmender Kriminalität oder - allgemeiner gefaßt - gesellschaftlicher Desintegration gehören ebenfalls zur „Rückseite" des US-amerikanischen Beschäftigungswunders.

Es ist an dieser Stelle müßig, darüber zu streiten, ob alle oder wieviele der in den USA in den letzten Jahren neu geschaffenen Jobs als „bad jobs" eingestuft werden müssen, als Jobs also, die weder ein Auskommen oberhalb der Armutsgrenze noch Beschäftigungsstabilität oder gar nennenswerte berufliche Entwicklungsperspektiven versprechen. Schmitt und andere Autoren zeigen allemal überzeugend, daß unter den neu geschaffenen Jobs ein größerer Anteil von „bad jobs" ist, mit denen individuelle und gesellschaftliche Zukunft nur sehr begrenzt abzusichern ist. Bei den zudem generierten hohen gesellschaftlichen Folgekosten liegt es nahe zu fragen, ob dieses Geld nicht sinnvoller einzusetzen wäre, indem etwa die Einrichtung qualitativ anspruchsvoller und besser bezahlter Dienstleistungsjobs sowie individuelle Qualifizierungsmaßnahmen stärker gefördert würden.

Mein zentrales Anliegen zielt indessen auf einen anderen, weitergehenden Punkt: Die in Deutschland unter Betriebs- und Politikgestaltern ebenso wie unter Wissenschaftlern weit verbreitete These, daß durch unzureichende Deregulierung und Flexibilisierung hierzulande die Ausweitung vor allem von einfacheren und weniger anspruchsvollen Dienstleistungsjobs blockiert werde, verbaut den Blick auf ausbaufähige Dienstleistungspotentiale unter anderem im Bereich qualifizierter personengebundener Dienstleistungen. So sehr es hierzulande im Bereich anspruchsloser Dienstleistungsjobs zur Erledigung privater Hausarbeit ungenutzte Expansionspotentiale geben mag - in der jüngeren Dienstleistungsdiskussion ist dies von Hartmut Häußermann und Walter Siebel (Dienstleistungsgesellschaften, Frankfurt 1995) nochmals hervorgehoben worden - so sehr sollte doch nicht übersehen werden, daß damit allein längst nicht der aktuelle wie zukünftig zu erwartende Bedarf an Dienstleistungen in privaten Haushalten angemessen befriedigt werden kann. In Deutschland brauchen wir also, um es zuzuspitzen, weniger eine Offensive rsp. günstigere Bedingungen zur Ausweitung von sogenannten „McDonald-Jobs", notwendig ist viel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mehr eine konsequente Ausweitung innovativer und qualitativ anspruchsvoller Beratungs- und Betreuungsleistungen vor allem für private Haushalte. Die hier zur Zeit brachliegenden Expansionspotentiale werden von Wissenschaftlern und von kommerziellen Leistungsanbietern etwa im Finanzdienstleistungsgewerbe kaum wahrgenommen oder aber unterschätzt. Und mehr noch: angeleitet durch höchst fragwürdige Empfehlungen aus der Dienstleistungsbranche der Unternehmensberater richten deutsche Dienstleistungsunternehmen ihre Marktstrategien allzu sehr auf die „McDonaldisierung" von Beschäftigungs- und Dienstleistungsverhältnissen aus und zerstören dabei in den Unternehmen vorhandene Qualifikationspotentiale für neu zu entwickelnde, anspruchsvollere Dienstleistungen und Kundenberatung. Meine im folgenden auszuführende These lautet also, daß wir in Deutschland in erheblichem Umfang nicht gedeckte Bedarfe an qualifizierten Dienstleistungen gerade auch für private Haushalte haben, die mit einer fortgesetzten „McDonaldisierung" von Dienstleistungsarbeit nicht zu befriedigen sind.

II. Das Setzen auf Automation und Selbstbedienung zielt am Kundenbedarf vorbei

Das Konzept der „McDonaldisierung" wird in vielen Fällen mit dem intensiven Ausbau technisch-basierter Dienstleistungen und hier meistens von Selbstbedienungstechnik verbunden. Die USA dienen auch hier als Vorbild, weil angeblich dort vorherrschende Automationskonzepte für Dienstleistungsarbeit als non-plus-ultra zukünftiger Arbeits- und Beschäftigungsverhältnisse angesehen werden. Es ist jedoch ein zentrales Manko insbesondere der jüngeren wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Dienstleistungsforschung, daß sie all ihre Zukunftsprognosen, wenn denn überhaupt welche gewagt werden, auf der Annahme aufbauen, daß die zur Verfügung stehenden technischen Rationalisierungsmittel über kurz oder lang für Dienstleistungsarbeit weltweit einen neuerlichen massiven Automatisierungsschub mit entsprechender Vernichtung von Arbeitsplätzen auslösen werden.[2] Dem ist kritisch entgegen zu halten: In vorliegenden Prognose- und Trendanalysen wird in aller Regel mit wenigen, weitgehend klischeehaft gefaßten Entwicklungsszenarien gearbeitet (Durchsetzung von Selbstbedienung im Finanzsektor, von Teleshopping und anderem mehr). Diese extrem verkürzten Vorstellungen von Rationalisierungsverläufen in Dienstleistungsfeldern sind nicht annähernd in der Lage, das breite Spektrum von kulturell differenzierten Kundenerwartungen an Dienstleistungsunternehmen abzubilden. Ein Großteil dieser Szenarien folgt im übrigen - zumeist implizit - Entwicklungsvorstellungen, die der Dynamik (industrieller) Massenpro-

---

2 In diese Richtung argumentierte unter anderem auch Rudolf Hickel auf der Dortmunder Konferenz, die diesem Buch vorausging.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

duktion verhaftet bleiben. Die Entwicklung von Dienstleistungsarbeit dürfte insgesamt jedoch anderen Bedingungen unterliegen. Zweifelhaft ist vor allem die ständige Fixierung auf einen global gültigen und dominant technisch definierten one-best-way für die rationellere Gestaltung von Dienstleistungsarbeit und Dienstleistungsbeziehungen.[3]

Um dies näher zu illustrieren: Wenn man aktuell mit Bankmanagern spricht, egal ob diese aus den Zentralen der drei großen Privatbanken in Frankfurt oder aus den kleineren Häusern der Sparkassen - und Genossenschaftsorganisationen kommen, so wird seit mehreren Jahren und bis auf den heutigen Tag für den Privatkundenbereich ein mehr oder weniger identisches Leitbild der zukünftigen Ausrichtung des Dienstleistungskonzeptes gezeichnet. Diese Ausrichtung, die für die nächsten zehn bis fünfzehn Jahre Gültigkeit haben soll, stellt in der Hauptsache auf unterschiedliche Beratungsqualität für einzelne Kundengruppen je nach Einkommenslage sowie auf die Ausdünnung der Filialrepräsentanz und auf Einsparung von Personal ab. Vielen Managern gilt dabei das Geschäftskonzept der Citibank mit ihrem hohen Anteil an Selbstbedienungstechnik und weitgehend standardisierter Produktberatung als Vorbild. Umgesetzt werden mit dieser Konzeption zudem Empfehlungen der Unternehmensberatungsfirmen McKinsey, Arthur D. Little usw., die den Unternehmen der deutschen Kreditwirtschaft seit Beginn der 90er Jahre empfehlen, möglichst viel an Personalkosten einzusparen, und dies unter anderem durch forcierte Technisierung und Kundenselbstbedienung. Als Vergleichsfolie werden dabei immer wieder japanische und auch US-amerikanische Branchendaten etwa zum Verhältnis von Bankomaten und Wohnbevölkerung herangezogen. Diese interkulturellen Vergleiche stehen jedoch auf extrem wackeligen Beinen, weil unter anderem die Organisationsstrukturen der Kreditinstitute in den jeweiligen Ländern nicht in bezug zu den nationalspezifisch sehr unterschiedlich ausgeprägten Zahlungsverkehrsgewohnheiten gesetzt werden[4]

Zweifel an diesem exemplarisch vorgezeichneten Entwicklungspfad für zukünftige Finanzdienstleistungen sind unter anderem angebracht, weil damit dem zu erwartenden Bedarf von privaten Haushalten auch nicht annähernd zu begegnen ist. Wenn es richtig ist, daß wir hier wie jenseits des Atlantiks neue Formen der sozialen Absicherung und Vorsorge ausprobieren und entwickeln

---

3 Vgl. hierzu ausführlicher Martin Horstmann/Herbert Oberbeck: Finanzdienstleister zwischen Kundenorientierung und traditioneller Rationalisierung, In: Hans-Joachim Braczyk u.a. (Hrsg.): Neue Organisationsformen in Dienstleistung und Verwaltung, Stuttgart/Berlin/Köln 1996, S. 29-51.

4 Vgl. hierzu Nestor D'Alessio/Herbert Oberbeck, „Lean Banking": Klassische Rationalisierung mit anderem Vorzeichen oder Metapher für eine neue Marktorientierung der Finanzdienstleister? In: SOFI-Mitteilungen Nr. 21, März 1994, S. 53-64.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

müssen, und wenn es richtig ist, daß Berufsbiographien zukünftig sehr viel weniger gradlinig und kontinuierlich verlaufen werden als bisher, und wenn es schließlich auch noch richtig ist, daß wir eine extreme Zunahme von älteren Menschen an der Bevölkerung insgesamt zu erwarten haben, von älteren Menschen, die nach ihrem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben noch etwa 20 bis 30 Jahre mehr oder weniger aktive Lebensgestaltung vor sich haben, wenn all dies also auf uns zukommt, dann müssen bei den Finanzdienstleistern völlig neue, innovative Gedanken zur Produktentwicklung und zur Weiterentwicklung personengebundener Beratungsdienste entworfen werden. All diese aus individueller und gesellschaftlicher Sicht brennenden Probleme kommen in den derzeit gehandelten Patentlösungen für die Bank 2005 oder 2010 indessen kaum vor.

Woran es in Deutschland also mangelt, dies ist die Quintessenz dieses Beispiels, ist nicht so sehr ein Mangel an Dienstleistungsbedarfen und Dienstleistungsnachfrage, und es ist schon gar nicht ein Mangel an Nachfrage nach qualitativ anspruchsvollen Dienstleistungen. Was fehlt, sind im wesentlichen innovative Vorstellungen und Konzepte im Hinblick auf zukünftige Dienstleistungsbedarfe. Die Finanzdienstleistungsbranche steht hier nur als ein Beispiel unter mehreren, denn die angedeuteten brachliegenden Potentiale für neue, qualifizierte Dienstleistungen strahlen in andere Felder wie Sozialversicherungen, Immobilienwirtschaft, Verkehrswirtschaft usw. aus, ohne daß in diesen Dienstleistungsbranchen derzeit mehr kraftvolle Innovationsphantasie zu beobachten wäre.

Interessant ist an diesem Beispiel zudem, daß bei Wahrnehmung der bisher nicht befriedigten Beratungsbedarfe privater Haushalte ein wachsender Bedarf an qualifiziertem Personal entstünde - die Kreditbranche könnte also an dem festhalten, was ihren unstrittigen Erfolg in den 70er und 80er Jahren ausgemacht hat, nämlich an den Schnittstellen zu Kunden auf fachlich hoch qualifizierte Mitarbeiter zu setzen. Nicht Automation und Verdrängung von Arbeitskraft um nahezu jeden Preis, so lautete damals das Rationalisierungscredo branchenweit, sondern sparsame Technikunterstützung in Verbindung mit qualifiziertem Fachpersonal sollte die Pflege existierender und den Ausbau von Marktbeziehungen sichern (vgl. Martin Baethge/Herbert Oberbeck, Zukunft der Angestellten, Frankfurt/M. 1986, S. 85 ff.). Es geht hierbei nicht um das nostalgische Beschwören eines aus Beschäftigtensicht vorteilhaften und allein deshalb bewahrenswerten Zustandes. Es geht vielmehr darum, die auf Empfehlungen der Unternehmensberater hin erfolgenden Absatzbewegungen der Unternehmen von diesem für Beschäftigte und Kunden gleichermaßen vorteilhaften Marktkonzept zu kritisieren. Die Empfehlungen der Beraterbranche laufen auf traditionelle Rationalisierungskonzepte hinaus (Kostensenkung über Substitution von Arbeitsplätzen durch Technik), mit denen jedoch sind zukünftige Marktanforderungen nicht zu bewältigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dies zumindest ist die Quintessenz aus einer Diskussion, die in den USA jenseits der Propagierung von „bad jobs" seit etwa zehn Jahren geführt wird, und in deren Mittelpunkt die Suche nach dienstleistungsspezifischen Effizienzkriterien steht. Zur Begründung ihrer Forderung nach dienstleistungsspezifischen Effizienzkriterien und Rationalisierungsmustern verweisen beispielsweise L.A. Schlesinger und J.L. Heskett (The service-driven service company, in: Harvard Business Review, Sept.-Oct. 1991, S. 71-81) auf Untersuchungen über Kundenloyalität, aus denen hervorgeht, daß zwei Drittel aller Kunden ihr Dienstleistungsunternehmen wechseln, wenn sie dort auf gering qualifizierte, uninteressierte und nicht hilfsbereite Angestellte stoßen; die Unzufriedenheit mit der Produktqualität spielt demgegenüber mit rund 15 % eine eher marginale Rolle. Die Autoren folgern daraus, daß Kunden im Dienstleistungsbereich gerade das schätzen, was Technik (mit Ausnahme automatischer Kassen) überhaupt nicht oder bestenfalls ähnlich gut wie Menschen zu leisten vermag, nämlich persönliche Bedienung.

Schlesinger/Heskett halten den amerikanischen Dienstleistern vor (und setzen damit sehr viel kritischere Akzente als viele deutsche Bewunderer der unbegrenzten Servicequalität jenseits des Atlantiks), daß diese bisher keine dienstleistungsspezifischen Arbeitsprozesse entwickelt hätten. Vielmehr werde Dienstleistungsarbeit nach traditionellen Mustern industrieller Massenproduktion organisiert. Das Ergebnis sei ein Mißerfolgskreislauf *von Qualitätsverringerung, Kundenabwanderung, Unzufriedenheit der Dienstleistungsangestellten und schlechten Renditen* (vgl. a.a.O., S. 71). Der Mißerfolgskreislauf wird nach Schlesinger/Heskett nur zu durchbrechen sein, wenn Dienstleistungsunternehmen ihren gesamten Organisationsansatz grundlegend durchbrechen und Abschied vom Fließbanddenken nehmen, und dies zugunsten eines Ausbaus qualifizierter Arbeitsplätze.

Entscheidend ist in diesem Ansatz, daß hier ein genuiner Zusammenhang zwischen der Arbeits- und Berufssituation der Dienstleistungsbeschäftigten, der den Kunden gebotenen personenbezogenen Beratungsqualität sowie der Renditeerwartungen von Unternehmen hergestellt wird; ein Zusammenhang, der in Deutschland zur Zeit aus dem Blickfeld der Strategen herauszufallen droht, obwohl er auch hier hohe Bedeutung haben dürfte. Die Gefahr beispielsweise, daß in Deutschland Finanzdienstleister alsbald verstärkt mit solchen Mißerfolgskreisläufen zu tun bekommen werden, ist keineswegs von der Hand zu weisen. Wachsende Stornozahlen in einer ganzen Reihe von Versicherungen, d.h., Kündigung von abgeschlossenen Verträgen durch Kunden und somit Kundenabwanderung, zunehmende Kritik von Kunden an der Produkt- und Leistungsqualität von Banken und Sparkassen speziell gegenüber Privatkunden (Ausgrenzung von sozial schwächeren Kundengruppen, schlechte Beratungsleistungen und anderes mehr) verweisen in diese Richtung. Sollte sich die der-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zeitig erkennbare Tendenz eines Setzens auf traditionelle Kostensenkungskonzepte in dieser Branche breiter durchsetzen, so dürften solche Probleme zumindest mittelfristig massiv zunehmen. Mißerfolgskreisläufe wären dann auch hier stärker zu registrieren.

III. Neue Dienstleistungsberufe - quer zu bestehenden Branchengliederungen

Ein weiteres zentrales Manko der jüngeren Dienstleistungsdiskussion in Deutschland besteht darin, daß in den Trendabschätzungen nicht allein die Differenzierung von Dienstleistungsansprüchen unterschätzt wird, sondern daß zudem zukünftig zu erwartende *neue* Dienstleistungsbedarfe und -tätigkeiten weitgehend ausgeblendet bleiben. Diese neuen Dienstleistungsberufe und -bedarfe sind nicht so sehr in der Medien- und Kommunikationsindustrie zu sehen - dieser Sektor wird in jüngerer Zeit allenfalls als noch expansionsfähig charakterisiert. Meines Erachtens scheint sich heute vielmehr abzuzeichnen, daß wir es zukünftig bei unternehmens- wie haushaltsbezogenen Dienstleistungen mit grundlegend neuen Herausforderungen in Form einer zweiten Tertiarisierungswelle zu tun haben werden, die neue und qualitativ anspruchsvolle Dienstleistungen und entsprechende Jobs, die quer zu heutigen Branchenabgrenzungen liegen werden, hervorbringen wird. Es geht um Arbeitsplätze und Anforderungen, die mit den heute existierenden Leistungsangeboten („Produktpalette") und Berufsprofilen nur begrenzt auszufüllen rsp. zu bewältigen sein dürften.

Der von Reich als Beruf der Zukunft bezeichnete Symbolanalytiker[5] steht für diese Entwicklung ebenso wie der zukünftig benötigte Informationsbroker, der Unternehmen wie privaten Haushalten bei der notwendigen Aufbereitung und Verarbeitung der weltweit verfügbaren und ständig anwachsenden Informationsflut - wie ich es nennen möchte - professionell assistierend zur Seite stehen wird und muß. Es ist meines Erachtens eine der zur Zeit zumindest in Deutschland am stärksten gehandelten Fehleinschätzungen, daß wir dank Internet und anderer „revolutionärer" Entwicklungen in der Informations- und Kommunikationstechnik einem neuen, gigantischen Schub an Direktzugriff auf Daten sowie an Selbstbedienung bei Dienstleistungen zusteuern. Je mehr Unternehmen wie Privatpersonen weltweit kooperieren und kommunizieren, desto mehr kommt es darauf an, sich in anderen Kulturen bewegen zu können und fremdartige kulturelle Verkehrsformen buchstabieren zu lernen. Das wird in Einzelfällen Individuen allein gelingen, die sich zudem autodidaktisch dieser

---

5 Robert Reich: Die neue Weltwirtschaft - Das Ende der nationalen Ökonomie, Frankfurt 1993.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

neuen Welt anpassen - die breite Masse jedoch wird auf die „professionelle Assistenz" von Dienstleistern angewiesen sein, um das in der Tat riesige neue Informationspotential ausschöpfen zu können.

Wenn es in Sachen zukünftiger Dienstleistungsentwicklung Entscheidendes von den USA zu lernen gibt, so vielleicht am ehesten die Infragestellung traditioneller Berufsprofile und Branchenabgrenzungen. Innovative Dienstleistungen mit hoher ökonomischer Bedeutung dürften dort zu erwarten sein, wo neue Leistungsangebote quer zu den bestehenden Branchenabgrenzungen entwickelt werden können. Solche neuen Leistungsangebote dürften auf dem „McDonald-Niveau" kaum entstehen, Voraussetzungen sind viel mehr Problemlösungs-Know-how auf hohem fachlichen Niveau sowie gut fundierte professionelle Kompetenz. Dies aber bedeutet nicht, daß die „McDonaldisierung" von Dienstleistungsbereichen mehr oder weniger zwangsläufig verschwinden wird. Existieren werden in Zukunft beide Formen von Dienstleistungsarbeit und -beschäftigung, weil es auf Kunden- wie auf Beschäftigtenseite Interesse und Bedarf an beidem gibt.

Keiner kann heute sagen, ob überhaupt und wieviel Beschäftigungsexpansion im Tertiärbereich zu erwarten ist, wenn Dienstleistungsunternehmen ihre sichtbare Innovationsblindheit überwinden und die hier angerissenen brachliegenden Marktpotentiale zu erschließen beginnen. Das vorliegende statistische Material ist methodisch mit so starken Zweifeln behaftet - wie die Diskussion um die „Dienstleistungslücke" gezeigt hat -, daß wir zur Zeit nicht einmal einigermaßen konsistente Gesamtbilder über Umfang und Struktur der aktuell vorfindbaren Dienstleistungsarbeit auf dem Tisch haben. Entsprechend problembehaftet müssen erst recht Trendextrapolationen ausfallen, auch solche, die Verlust- und Gewinnbilanzen von Arbeitsplätzen aufmachen. Es zeichnet sich ab, daß wir weiterhin traditionelle Routinejobs im Bereich tertiärer Arbeit verlieren werden. Ob die skizzierten neuen Dienstleistungstätigkeiten hierfür wie für die vermutlich weiterhin leicht rückläufige Industriebeschäftigung Kompensation bieten können, muß derzeit offenbleiben. Selbst wenn dies nicht der Fall wäre, müssen Auswege jedoch nicht allein in der Deregulierung und Flexibilisierung gesucht werden. Denn wer sagt eigentlich, daß wir am Ende unserer Möglichkeiten zur Arbeitsumverteilung angelangt sind? In manchen Dienstleistungsbranchen haben wir nicht einmal begonnen, diese Potentiale zur Ausweitung rsp. Sicherung von Beschäftigung etwa nach dem Muster des breit beachteten Beschäftigungspaktes bei der Volkswagen AG intensiver in Angriff zu nehmen.

Angedeutet wird damit, welche Akteure bei der Gestaltung zukünftiger Dienstleistungsprofile und Arbeitsqualität ins Spiel kommen. Neben den Tarifparteien, neben Verbraucherschutz- und Wohlfahrtsorganisationen, die seit Jah-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ren die Mängel in der Beratungsqualität von Dienstleistern kompensieren helfen müssen, etwa durch Ausbau von Schuldnerberatungsstellen und anderen Institutionen, bleibt der Staat in der Pflicht.[6] Will man also der Ausbreitung von „bad jobs" mit allen am Beispiel der USA studierbaren teuren Folgewirkungen entgegensteuern, so bedarf es einer staatlichen Regulierungsoffensive zugunsten unstrittiger und fachlich kompetenter Beratungsleistungen, etwa durch Festsetzung von Mindeststandards bei Qualifikationen und professioneller Kompetenz, die bei der Aufnahme einer Beratungstätigkeit gewährleistet sein müssen. Eine solche Diskussion allerdings, in der die Frage aufgeworfen wird, welche Interventionen staatlicherseits zum Ausbau einer sozialen und humanen Dienstleistungsökonomie zu erbringen sind - nicht zu verwechseln mit neuen, vom Staat selbst anzubietenden Diensten - wird in Deutschland derzeit kaum angemessen geführt, hier aber liegen die eigentlichen Defizite beim Ausbau der Dienstleistungsgesellschaft in der Bundesrepublik.

---

6 Jüngere Dienstleistungsforschung hat gezeigt, wie vielschichtig die Einflußfaktoren der Expansion von Dienstleistungsarbeit in der Vergangenheit waren - wir verdanken unter anderem K.G. Zinn (a.a.O.) den zentralen Hinweis, wie sehr gesellschaftliche Regulierung zur Entwicklung einer sozialen und humanen Dienstleistungsökonomie beigetragen hat, so beispielsweise durch die in Deutschland durchgesetzte gesetzliche Krankenversicherung mit ihrem bis heute (noch) unangetasteten Grundprinzip des Solidarausgleichs. Häußermann/Siebel (a.a.O.) haben in ihrer Analyse der unterschiedlichen schwedischen, US-amerikansichen und deutschen Wege in die Dienstleistungsökonomie ebenfalls deutlich gemacht, wie sehr politischer Gestaltungswille einer Wirtschafts- und Gesellschaftsformation das qualitative Resultat von gesellschaftlich verfügbarem Dienstleistungs-Reichtum und damit auch die Qualität und Quantität der Arbeitsplätze beeinflussen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Internationalsierung von Dienstleistungen
Berichterstattung

Von Klaus Kock

Im Plenum war die internationale Dimension der Tertiarisierung Thema in verschiedenen Beiträgen. Zusammengefaßt lassen sich die angesprochenen Aspekte in drei Problemkreise gliedern: Einmal steht der Vergleich wirtschaftlicher Institutionen verschiedener Länder im Mittelpunkt („Standort-debatte"). Zum anderen wird über die Konsequenzen der weltweiten Erstellung und Vermarktung von Dienstleistungen diskutiert. Eine dritte Herangehensweise wurde schließlich im Workshop gewählt: die bedarfsorientierte Analyse der Entwicklungsmöglichkeiten von Dienstleistungen.

I. Welche institutionellen Rahmenbedingungen begünstigen die Entwicklung von Dienstleistungen?

Der Vergleich unterstellt zunächst, daß Chancen der Unternehmen in der internationalen Konkurrenz wesentlich beeinflußt werden von den je besonderen institutionellen Rahmenbedingungen. Herr Ehrenberg plädierte vehement dafür, mit den Vorurteilen der Standortdebatte aufzuräumen und genauer hinzusehen.

Im Vergleich mit den USA wird die geringe Lohnflexibilität in Deutschland hervorgehoben. Herr Farthmann und Herr Klemmer gehen davon aus, daß eine stärkere Spreizung der Löhne entsprechend der jeweiligen Produktivität insbesondere im Bereich wenig qualifizierter Dienstleistungen neue Arbeitsplätze schaffen könnte. Dafür müßten institutionelle Hemmnisse in Tarifverträgen und Sozialhilfegesetz beseitigt werden.

Herr Schmitt dagegen argumentierte, daß die Lohnflexibilität in den USA keineswegs zu mehr Arbeitsplätzen im unteren Bereich geführt hat - die Arbeitsmarktchancen niedrig qualifizierter Arbeitskräfte sind dort jedenfalls nicht besser als in Deutschland. Die Entwicklung in den USA habe vielmehr dazu geführt, daß dort insgesamt die Lohnstruktur abgesenkt wurde. Herr Hickel wies darauf hin, daß bei einem Vergleich nach ausgeübten Tätigkeiten die Entwicklung der Dienstleistungen in Deutschland und USA in etwa gleich verlau-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fen ist. Allerdings werden in USA die produktionsbezogenen Dienstleistungen eher extern über den Markt bezogen, während sie in Deutschland eher unternehmensintern erstellt werden. Die Unterschiede sind also z.T. ein statistisches Artefakt.

Im Vergleich mit Japan stellte Frau Ernst die Arbeitsmarktstrukturen in den Vordergrund ihrer Überlegungen. Die in Japan verbreitete Segmentierung zwischen einerseits lebenslang Beschäftigten in den Großunternehmen und andererseits prekär Beschäftigten zeigt sich auch in den Zukunftsbereichen der unternehmensorientierten Dienstleistungen. Auch hier wächst der Anteil instabiler Beschäftigungsverhältnisse. Allerdings wird in Japan inzwischen über eine Regulierung des Arbeitsmarkts diskutiert in dem Sinne, daß insbesondere im Dienstleistungsbereich eine berufliche Ausbildung der Beschäftigten sinnvoll wäre. Damit könnten neben dem internen Markt in den Großbetrieben und dem externen unregulierten Markt auch berufsfachliche Arbeitsmärkte entstehen.

Für die deutsche Diskussion könnte das Beispiel Japans zeigen, daß der Weg über Deregulierung nicht der richtige ist, daß im Gegenteil der nach Berufen gegliederte und regulierte Arbeitsmarkt auch viele Vorteile besitzt, die zu bewahren wären. In der Diskussion zum Referat von Herrn Farthmann wurde dann auch die Frage aufgeworfen, ob in Deutschland nicht gerade die hochproduktiven Dienstleistungen durch Qualifizierung zu fördern wären, statt durch Absenkung der Standards die Segmentierung zu fördern.

II. Inwieweit werden Dienstleistungen heute für internationale Märkte erstellt?

Dieser zweite Gesichtspunkt wird zumeist mit dem Schlagwort „Globalisierung" umschrieben. Herr Klemmer definierte diesen Begriff als Ausweitung der Beschaffungs- und Absatzmärkte in internationale Dimensionen.

Im Gegensatz zu manchen Theorien, die von einer Nicht-Transportierbarkeit von Dienstleistungen sprechen, geht Klemmer davon aus, daß insbesondere die unternehmensbezogenen Dienstleistungen den Auswirkungen der Globalisierung unterliegen. Durch Multimedia wird diese Entwicklung weiter vorangetrieben. Genannt wurde das Beispiel der Lufthansa, die ihre Buchungen in Indien vornehmen läßt. Das gleiche Beispiel sowie das der Deutschen Bank und der Telekom dienten Herrn Farthmann als Indizien dafür, daß Dienstleistungen stärker als je zuvor einem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind. Herr Hickel betonte, daß insbesondere bei den Finanzdienstleistungen Exportchancen bestehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Durch Globalisierung der Märkte stellt sich das Problem der internationalen Arbeitsteilung neu. Herr Hickel warnte davor, die deutsche Entwicklung allein auf den Dienstleistungssektor zu konzentrieren. Es bestehe ein Wechselverhältnis mit dem industriellen Sektor. Deshalb sei eine Industriepolitik notwendig, die mit der Förderung von Dienstleistungen verbunden werden müßte.

Herr Hickel wies noch auf ein weiteres Problem hin: die ungleiche Entwicklung der Regionen, nicht nur in Deutschland sondern in Europa. Während manche Regionen vom Strukturwandel profitieren (Stichwort „Blaue Banane"), laufen insbesondere die vormals industriell geprägten Regionen Gefahr, die Entwicklung zu verpassen. Hier müßte durch gezielte regionale Strukturpolitik für einen Ausgleich gesorgt werden, wenn das Ziel gleicher Chancen nicht aufgegeben werden soll.

III. Wo liegen die noch unbefriedigten gesellschaftlichen Bedürfnisse nach Dienstleistungen?

Herr Oberbeck argumentierte in seinem Referat zunächst, man dürfe keinesfalls mit sicheren Prognosen über die Entwicklung und die Effekte der Dienstleistungen rechnen, vielmehr müsse man lernen, mit Unsicherheiten und Ambivalenzen umzugehen. So habe sich erst neuerdings gezeigt, daß die vermeintliche Dienstleistungslücke in Deutschland (etwa im Vergleich zu den USA) gar nicht besteht, daß sie zum großen Teil ein statistisches Artefakt ist. Insofern könne auch keine große Hoffnung daran geknüpft werden, daß durch die Schließung einer solchen Lücke mehr Beschäftigung entsteht.

Der Referent plädierte vielmehr dafür, die Entwicklungspotentiale von Dienstleistungen ausgehend vom gesellschaftlichen Bedarf näher zu analysieren. Seine These: In den Unternehmen wird von der Managementseite viel zu schmalspurig vorgegangen; man sucht dort immer nur nach dem „one best way", den es so gar nicht gibt. Die gesellschaftlichen Bedürfnisse sind vielfältig und können nur durch mehrgleisiges Vorgehen befriedigt werden. Nur so können die Unternehmen auf Dauer erfolgreich am Markt agieren.

Dies konnte von den Teilnehmern des Workshops an vielen Beispielen belegt werden:

Beispiel Finanzdienstleistungen: Der von vielen für den Königsweg gehaltene Trend zur Selbstbedienung führt zur Anonymisierung, was für die Banken die Gefahr mit sich bringt, daß sie keine Kundenbindung mehr aufbauen können. Nun wird wieder ein anderer vermeintlich bester Weg eingeschlagen: Man versucht, die besser verdienenden Kunden durch besondere Angebote zu binden. Die Kundschaft wird also aufgeteilt in verschiedene Segmente, die ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schieden behandelt werden. Das gesamte Potentential der Dienstleistungen für normal verdienende geht dabei jedoch verloren. Gerade sie brauchen qualifizierte Beratung.

Beispiel Unternehmensberatung: Hier werden meistens kurzfristige Erfolge gesucht. Es werden Konzepte entwickelt und umgesetzt, meistens mit Personalabbau. Dies kann fatale Folgen haben, wenn die Unternehmensentwicklung anders verläuft als geplant, dann werden wieder neue Konzepte entwickelt, welche die alten wieder auf den Kopf stellen. Statt dessen wäre ein längerfristig angelegtes Projektmanagement notwendig. Hier liegen noch ungenutzte Potentiale für die Entwicklung von Dienstleistungen.

Beispiel Informationsverarbeitung: Das Internet stellt alle möglichen Daten zur Verfügung, es fehlt jedoch an Beratungsdiensten, um sie zu interpretieren. Gerade solche Daten, die in einem anderen wirtschaftlichen und kulturellen Umfeld erstellt wurden, bedürfen einer Interpretation für den eigenen Kontext, erst dann werden sie zu handhabbaren Informationen. Auch hier liegt ein unausgeschöpftes Potential für Dienstleistungen.

Wie nun könnten diese verschiedenen Potentiale besser ausgeschöpft werden? Sicherlich zum einen über den Markt, der ein bestimmtes Maß an Nachfrage und Angebot hervorbringt. Dann aber auch durch weitsichtigeres Verhalten der Unternehmen. Schließlich müßte drittens diskutiert werden über ein wünschenswertes Maß an Regulierung. Die Pflegeversicherung ist ein Beispiel dafür, daß durch Regulierung Nachfrage geschaffen wird, die dann auch zu einem Angebot führt. Noch ist viel zu wenig darüber bekannt, welche Auswirkungen institutionelle Regulierungen bzw. deren Veränderung auf den Dienstleistungssektor haben. Auch hier wäre ein internationaler Vergleich hilfreich.

Noch weniger ist bekannt über die Potentiale international erstellter und vermarkteter Dienstleistungen. Auch hier gilt es allerdings zu differenzieren. Wenn die Stadtsparkasse Dortmund ihre Leistungen im Internet anbietet, ist nicht zu erwarten, daß sie damit neue Kunden in Übersee gewinnt. Zu befürchten ist allerdings, daß regionale Aufgaben vernachlässigt werden, wenn diese Art der Internationalisierung blind vorangetrieben wird.

Als Beispiel international erstellter Dienstleistungen wird immer wieder die Softwareentwicklung genannt. Allerdings scheint es zur Zeit so, daß hier nur die routinisierten Tätigkeiten in Drittweltländer verlagert werden (können), während die hochqualifizierten Tätigkeiten in den Metropolen verbleiben. Zudem verursacht die Rückübertragung Schnittstellenprobleme, die mit der unterschiedlichen Organisation der Arbeit zu tun haben. Auch dies ist eine Grenze der Globalisierung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vielleicht sollte man die internationalen Aspekte besser aus der Perspektive von Problemlösungen diskutieren: Welche Organisationskulturen können bestimmte Probleme der Gesellschaft besser lösen als andere?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der öffentliche Sektor: Produktivitätssteigerung statt Dienstleistungslücke

Von Sybille Stöbe-Blossey

Daß bei Dienstleistungen Produktivitätssteigerungen nicht oder kaum möglich sind, ist eine gängige These (vgl. Fourastié 1949/1954). Konsequenz dieser Sichtweise ist zum einen, daß Dienstleistungen, bedingt durch das geringe Rationalisierungspotential, als besonders beschäftigungsintensiv angesehen werden (Fourastié). Zum anderen hat das fehlende Rationalisierungspotential zur Folge, daß Dienstleistungen im Vergleich zu gegenständlichen Produkten immer teurer werden, weil die Herstellung der letzteren permanent rationalisiert wird. Aus diesem Grunde wird die Entstehung einer Dienstleistungslücke, also eines Mangels an Dienstleistungen vermutet (Theorie der „Kostenkrankheit der Dienstleistungen; Baumol 1967).[1]

Die Entwicklung des öffentlichen Dienstes scheint beides zu belegen. Bis in die achtziger Jahre hinein wurde die Beschäftigung in diesem Sektor massiv ausgeweitet. Diese Ausweitung war nicht nur dadurch bedingt, daß als Antwort auf gesellschaftliche Bedarfe öffentliche Dienstleistungen geschaffen wurden. Vielmehr wurde sie, im Sinne einer antizyklischen Wirtschaftspolitik, angesichts der in den siebziger Jahren einsetzenden Beschäftigungskrise auch unter arbeitsmarktpolitischen Gesichtspunkten als wünschenswert erachtet.

Die wachsenden Finanzierungsdefizite der öffentlichen Haushalte haben dazu geführt, daß dieser beschäftigungspolitische Aspekt des öffentlichen Dienstes in der allgemeinen Debatte kaum noch eine Rolle spielt. Spätestens seit der deutschen Vereinigung ist die Höhe der Staatsausgaben zu einem Problem geworden, das in der Öffentlichkeit massiv diskutiert wird. Die Politik gegenüber dem öffentlichen Dienst ist inzwischen in erster Linie von Einsparungsbemühungen gekennzeichnet. Die Folge ist in vielen Fällen ein Abbau öffentlicher Leistungen, so daß man in der Tat eine Dienstleistungslücke konstatieren kann.

---

[1] Zusammenfassend zur theoretischen Diskussion um die Entwicklung des Dienstleistungssektors vgl. Häußermann/Siebel 1995:27ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dabei wird diese „Lücke" aus ordnungspolitischer Perspektive vielfach durchaus positiv bewertet und normativ gerechtfertigt mit der Feststellung, der Bürger sei zu einer verstärkten Eigenverantwortung in der Lage, so daß der Staat sich auf seine Kernaufgaben zurückziehen könne und solle. „Weniger Staat" wird aus dieser Perspektive als ein entscheidender Beitrag zur Sicherung und Weiterentwicklung des „Standortes Deutschland" angesehen.

Diese neokonservative Staatskritik, die pauschale Forderung nach weniger Staat, übersieht jedoch, daß die gesellschaftlichen Herausforderungen keineswegs geringer geworden sind: Der Sozialstaat steht nicht nur vor gravierenden Finanzierungsproblemen, sondern auch vor nicht minder gravierenden Schwierigkeiten, in seinen Leistungen veränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und Bedürfnissen Rechnung zu tragen; Mängel im Wissenstransfer zwischen Hochschulen und Wirtschaft werden zu Engpaßfaktoren für die Innovations- und damit auch Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft; auf wachsende Umweltrisiken einerseits und ein gestiegenes Umweltbewußtsein andererseits wird mit immer neuen Gesetzen und Vorschriften reagiert, die dann in der Umsetzung an ihrer eigenen Komplexität scheitern; der Notwendigkeit einer generellen Anhebung des Qualifikationsniveaus steht eine Schule gegenüber, die den Anschluß an die technologische Entwicklung zu verpassen droht.

Diese und andere Beispiele zeigen, daß es nicht um einen Abbau, sondern um eine Neugestaltung öffentlicher Dienstleistungen geht. Eine Ausweitung der verfügbaren Finanzmittel wird dafür aber nicht zu realisieren sein. Die immer weiter auseinandergehende Schere zwischen gesellschaftlichen Bedarfen und öffentlichen Ressourcen macht es daher erforderlich, die Frage nach der Möglichkeit von Produktivitätssteigerungen im Dienstleistungssektor neu zu stellen.

Dies geschieht inzwischen auf breiter Basis. Seit Beginn der neunziger Jahre ist in Deutschland eine Debatte um die Reform der öffentlichen Verwaltung in Gang gekommen, wie es sie in dieser Intensität zuletzt Anfang der siebziger Jahre gegeben hat.[2] Organisationsstrukturen, die seit langen Jahren selbstverständlich waren, werden - manchmal durchaus radikal - infrage gestellt; Privatisierungen und die Schaffung von Wettbewerb sind, unabhängig von den politischen Mehrheitsverhältnissen, längst kein Tabu mehr, sondern werden als Bestandteile von Modernisierungsstrategien offensiv vertreten; im Gegensatz zu früheren Jahren wird die Finanznot nicht mehr ausschließlich mit Leistungs-

---

2 Zur aktuellen Debatte um die Modernisierung der öffentlichen Verwaltung vgl. grundlegend Naschold 1993; zur Kommunalverwaltung vor allem Hill/Klages 1993a, KGSt 1991 und 1992 sowie Reichard 1994; zur Landesverwaltung Behrens u. a. 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kürzungen beantwortet, sondern führt dazu, daß das gesamte System der Leistungserbringung zur Diskussion gestellt wird.

Dabei zeigt sich, daß es umfangreiche Potentiale zur Produktivitätssteigerung gibt. Vielversprechend sind dabei vor allem umfassende Ansätze, die das Verwaltungssystem in seiner Ganzheit betrachten. Zwei derartige Ansätze sollen im folgenden skizziert werden, nämlich eine am Konzept des Total Quality Management orientierte Reformstrategie (1.) und Möglichkeiten eines systematischen Einsatzes von Wettbewerb und der Verbindung von staatlich, halbstaatlich und privatwirtschaftlich erbrachten Leistungen (2.). Dabei wird sich zeigen, daß beide Ansätze nicht nur eng miteinander verknüpft sind, sondern sich wechselseitig bedingen.

I. Total Quality Management als umfassender Ansatz zur Produktivitätssteigerung

Einen umfassenden Ansatz zur Produktivitätssteigerung bildet die Einführung von Konzepten des Qualitätsmanagements. Eine breite Diskussion um Qualität ist für die öffentliche Verwaltung in Deutschland relativ neu. Traditionell gilt es als eine Stärke der deutschen Verwaltung, daß sie Standarddienstleistungen regelgerecht und zuverlässig bereitstellt. Der wesentliche Qualitätsmaßstab war denn auch lange Zeit die korrekte Anwendung von Gesetzen und Verordnungen. Natürlich wird dieser Maßstab auch weiterhin Gültigkeit haben; in der modernen Gesellschaft müssen jedoch weitere Dimensionen hinzukommen. Letztlich läßt sich Qualität an sehr unterschiedlichen Faktoren festmachen, wie der Speyerer Verwaltungswissenschaftler Hermann Hill zeigt, indem er „zehn strategische Erfolgsfaktoren" aufführt:

- Legitimität (Rechtfertigung, Sozialverträglichkeit, Nachhaltigkeit)
- politisch-demokratische Rückkopplung
- Rechtmäßigkeit
- Wirtschaftlichkeit, Effizienz, Produktivität
- Effektivität, Zielerfüllungsgrad
- Zukunftsfähigkeit (Lernfähigkeit, Innovationsfähigkeit, Antizipationsfähigkeit)
- Integrität, Verantwortung
- Kommunikationsfähigkeit, Empathie, Resonanzfähigkeit
- Bürgerorientierung (Kunden-/Serviceorientierung, Bürgerintegration)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Mitarbeiterorientierung, Verwaltungskultur. (Hill 1993:33)

Daß dies in Politik und Verwaltung bislang nicht hinreichend wahrgenommen wurde, führt dazu, daß die deutsche Verwaltung im Laufe der achtziger Jahre im internationalen Vergleich in einen Modernisierungsrückstand geraten ist, wie der Berliner Sozialwissenschaftler Frieder Naschold auf der Basis von vergleichenden Studien feststellt (Naschold 1993). In der aktuellen Modernisierungsdebatte wird die einseitig juristische Orientierung abgelöst durch eine ebenso einseitige Kostenorientierung. Diese Herangehensweise an Verwaltungsmodernisierung birgt die Gefahr, nicht nur das Leistungsangebot zu verschlechtern, sondern zugleich die Produktivität eher zu senken als zu steigern: Häufige Nachbearbeitung, Beschwerden der Kunden, Demotivierung der Beschäftigten und Akzeptanzprobleme sind oft Folgen von Sparmaßnahmen und können die ursprüngliche Intention der Kostensenkung konterkarieren.

Die einseitige Kostenorientierung versucht das Qualitätsmanagement zu vermeiden, ohne dabei die Reduzierung der Kosten aus den Augen zu verlieren. Ziel ist, daß Verwaltungen billiger *und* besser werden. Hierzu reicht es nicht aus, ein einmaliges Programm zu entwickeln und umzusetzen. Qualitätsmanagement in diesem Sinne ist ein kontinuierlicher Verbesserungsprozeß, an dem alle Organisationseinheiten und Beschäftigten beteiligt sind. Damit wird Qualitätsmanagement zu einer Daueraufgabe, bei der die Kostenreduzierung nicht Gegenstand, sondern Ergebnis einer Produktivitätssteigerung des Verwaltungshandelns ist.

Wenn man nach Wegen sucht, die Grundgedanken des Qualitätsmanagements in die Praxis umzusetzen, lohnt sich ein Blick in die Vereinigten Staaten. Mit dem 1987 vom Kongreß eingerichteten „Malcolm Baldrige National Quality Award" liegt dort ein Instrumentarium vor, das auf der Philosophie des Total Quality Managements (TQM) basiert. TQM ist eine integrierte, die gesamte Organisation sowie ihre Umwelt einbeziehende Strategie, die darauf abzielt, aus den Kundenanforderungen abgeleitete Qualitätsziele vorzugeben und zu erfüllen, und dabei auf eine breite Beteiligung und ein aktives Engagement der Beschäftigten setzt.

Im Rahmen des Malcom Baldrige National Quality Award werden Preise vergeben, wobei zunächst nur private Unternehmen aus den Bereichen Produktion, Dienstleistungen und Kleinunternehmen einbezogen waren; später kam mit dem „Presidential Award of Quality" die öffentliche Verwaltung als eigene Kategorie hinzu. Die Vergabe der Preise hat drei Funktionen:

- Sie soll dazu dienen, Unternehmen bzw. Verwaltungen zu ermitteln, die als Vorbilder dienen können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Sie soll einen Anreiz bieten, sich um die ständige Verbesserung der Qualität zu bemühen. Selbst eine Verwaltung, die mit einem Preis als „Spitzenverwaltung" anerkannt wurde, muß nachweisliche Verbesserungen vorzeigen können, um bei einer erneuten Bewerbung Erfolg zu haben.
- Als Basis für die Vergabe der Preise steht ein Kriterienkatalog zur Verfügung, der zur Bewertung dient. Daher kann dieser Kriterienkatalog von allen Unternehmen und Verwaltungen als Orientierungsrahmen für die eigenen Maßnahmen genutzt werden.

Der Kriterienkatalog für den „Malcom Baldrige National Quality Award" umfaßt sieben Elemente:

1. Führung
2. Informationsbeschaffung und Auswertung
3. Strategische Qualitätsplanung
4. Qualifizierung, Unterstützung, Aktivierung der Beschäftigten
5. Unterstützung der Qualität der Prozesse
6. Nachweisbare Ergebnisse der kontinuierlichen Verbesserungsprozesse
7. Kundenorientierung und -zufriedenheit

Für alle sieben Kriterien liegt eine Konkretisierung anhand von jeweils etwa zehn Fragen vor.[3] So wird etwa zum Punkt 4 gefragt, ob es ein systematisches Personalentwicklungskonzept gibt und ob die aktive Beteiligung der Beschäftigten an der Qualitätsverbesserung gefördert wird; bei Punkt 6 wird auf Ergebnisse der Bemühungen zur Qualitätssteigerung in unterschiedlichen Bereichen während der letzten fünf Jahre abgehoben; bei Punkt 7 geht es beispielsweise um die Nutzung von Kundenbefragungen zur Ermittlung von Anforderungen und um den Umgang mit Beschwerden.

Dieser Fragenkatalog hat für die einzelne Verwaltung den Vorteil, daß sie ihn eigenständig verwenden kann, um die eigene Organisation auf den Prüfstand zu stellen und einen Prozeß der Qualitätsverbesserung einzuleiten. Generell soll ein solcher Fragenkatalog keinesfalls als schematisch-technokratisches Umsetzungsinstrument dienen: Die einzelnen Verwaltungen sind zu komplex, um auf der Grundlage von Patentrezepten optimiert werden zu können; jede einzelne Institution muß im Wege von Organisationsentwicklungsprozessen ihren eigenen Weg suchen und zur „lernenden Organisation" werden, die sich flexibel an neue Herausforderungen anpaßt. Um aber bei der Entwicklung und Umsetzung einer solchen ständig lernenden Organisation nicht die Orientierung zu verlieren, hat es sich als hilfreich erwiesen, einen Leitfaden zur Hand zu haben,

---

3 Für eine deutsche Übersetzung des Kriterienkatalogs vgl. von Bandemer/Stöbe 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mit dem alle Beteiligten arbeiten können. Der Leitfaden soll also eine „Checkliste" zur Verfügung stellen, die bestimmte Anforderungen und Gemeinsamkeiten formuliert, an denen sich Führungspersonal wie Beschäftigte bei ihrer konkreten Entwicklung von Verbesserungen orientieren und messen können. Ein solcher Leitfaden könnte daher - verbunden mit den angesprochenen Anpassungen - eine gute Grundlage bieten für eine Modernisierungsstrategie, die auf Produktivitätssteigerungen anstelle von Leistungsabbau setzt.

II. Effizienz durch Wettbewerb: Die Ausschreibung öffentlicher Aufgaben als Instrument der Produktivitätssteigerung

Im Verlauf der achtziger Jahre trat Privatisierung immer stärker in den Mittelpunkt der Diskussion um die öffentliche Verwaltung. Vor allem auf kommunaler Ebene wurden in umweltbezogenen Bereichen (Ver- und Entsorgung) vielfach Privatisierungen vorgenommen. In der Diskussion darüber war bis vor kurzem eine krasse Polarisierung festzustellen. Ebenso undifferenziert, wie sie von vielen befürwortet wurde, wurde Privatisierung von anderen grundsätzlich als Teufelswerk betrachtet und entsprechend bekämpft. Dabei verwiesen die einen pauschal darauf, daß privatwirtschaftliche Leistungserbringung kostengünstiger und effizienter sei, die anderen warnten ebenso pauschal vor einem Verlust öffentlicher Verantwortung.

Inzwischen wird kaum mehr bestritten, daß bei bestimmten Aufgaben und in bestimmten Situationen Privatisierung sinnvoll sein kann - zum Beispiel dort, wo bestimmter Sachverstand nur punktuell benötigt wird, wo die Menge des Aufgabenanfalls stark variiert oder wo Aufgabenüberschneidungen vorliegen. Wer aber für privatwirtschaftliche Leistungserbringung pauschal geringere Kosten und höhere Effizienz unterstellt, der verkennt die Bedeutung des Wettbewerbs (von Bandemer 1995:218ff.). Es ist nämlich der Wettbewerb, der einen Anbieter dazu zwingt, seine Kosten zu senken und seine Effizienz zu steigern. Sobald ein Monopol besteht - wie dies bei den meisten Aufgaben der öffentlichen Verwaltung der Fall ist -, fehlt dieser Druck. Es gibt keinen Grund anzunehmen, daß ein privatwirtschaftlicher Monopolist kostengünstiger und effizienter arbeiten würde als ein öffentlicher Monopolist (eher im Gegenteil, denn der öffentliche Monopolist unterliegt wenigstens noch einer öffentlichen Kontrolle). Das Problem der Leistungsfähigkeit läßt sich also nicht adäquat durch die Gegenüberstellung von öffentlicher oder privater Aufgabenerfüllung kennzeichnen, sondern durch die Gegenüberstellung von Monopol und Wettbewerb.

Was die Wahrnehmung öffentlicher Verantwortung betrifft, so verbreitet sich in zunehmendem Maße die Erkenntnis, daß Privatisierung nicht gleichgesetzt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

werden kann mit einem Verzicht auf öffentliche Verantwortung: Öffentliche Verantwortung wird nämlich nicht nur dadurch wahrgenommen, daß der Staat eine Leistung selbst erbringt. Er kann dieser Verantwortung auch gerecht werden, indem er dafür sorgt, daß andere - eben Private - dies tun, und eine Gewährleistungs- und Koordinierungsfunktion übernimmt. Privatisierung bedeutet damit nicht unbedingt einen Verzicht auf politische Gestaltungsmöglichkeiten.

In der Praxis läßt sich beobachten, daß inzwischen die ideologischen Grabenkämpfe um Privatisierung an Bedeutung verlieren und daß die Bereitschaft wächst, sich sachlich mit Vor- und Nachteilen von unterschiedlichen Varianten der Aufgabenzuordnung auseinanderzusetzen. Ebenso hoch allerdings ist die Unsicherheit über mögliche Entscheidungskriterien. Dies gilt nicht zuletzt deshalb, weil unmittelbare Kostenvergleiche häufig schwierig zu erstellen sind. Kriterien für die problemangemessene Zuordnung von Aufgaben müssen also entwickelt werden.

Eine Möglichkeit zur Ermittlung fundierter Entscheidungskriterien für die Zuordnung von Aufgaben stellen Arnold Picot und Birgitta Wolff (Picot/Wolff 1994) vor, indem sie den in der Ökonomie entwikelten Transaktionskostenansatz auf die Erstellung öffentlicher Leistungen anwenden: Wenn unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten eine Entscheidung darüber getroffen werden muß, ob ein bestimmtes (Teil-) Produkt (also ein Gut oder eine Dienstleistung) günstiger im eigenen Hause hergestellt oder von fremden Lieferanten bezogen werden kann, spielt keineswegs nur der Vergleich der unmittelbaren Kosten für die Herstellung bzw. den Kauf des Gutes eine Rolle. Vielmehr wird auch gefragt, wie groß der Koordinierungsaufwand ist, um von einem fremden Lieferanten genau das benötigte Produkt zum richtigen Zeitpunkt zu bekommen, welche Probleme sich aus einer eventuellen Abhängigkeit von einem Lieferanten ergeben könnten, welche Kontrollen erforderlich sind usw. Die Aufwendungen, die sich daraus ergeben, werden als Transaktionskosten bezeichnet. Wenn diese Transaktionskosten relativ hoch sind, kann es sich durchaus lohnen, ein Produkt selbst herzustellen, auch wenn die Herstellungskosten den Kaufpreis auf dem Markt übersteigen.

Es sind vor allem zwei Kriterien, die für die Höhe der Transaktionskosten relevant sind. Erstens ist dies die strategische Bedeutung des jeweiligen Produktes: Wenn ein Produkt mit sehr hoher strategischer Bedeutung von Dritten bezogen werden soll, entstehen hohe Aufwendungen etwa für die sorgfältige Auswahl des Vertragspartners oder für Überwachung und Kontrolle. Zweitens kommt es auf die Spezifität des Produktes an: Wenn beispielsweise für die Her-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stellung sehr spezielle Technologien oder Personalqualifikationen erforderlich sind, wird die Abhängigkeit von einem externen Lieferanten relativ hoch.[4]

Aus diesen transaktionskostentheoretischen Überlegungen ergibt sich also, daß Produkte mit geringer Spezifität und geringer strategischer Bedeutung tendenziell fremdbezogen werden sollen, während hochspezifische und strategisch wichtige Produkte eher selbst zu erstellen sind. Für Produkte, die zwar strategisch bedeutsam, aber unspezifisch (bzw. umgekehrt) sind, ist eine Vielzahl von Mischformen denkbar, wie etwa der Abschluß längerfristiger Kooperationsverträge.

Wie hoch die strategische Bedeutung eines Produktes ist, ist letztlich eine politische Entscheidung. Die Spezifität hingegen ist eher anhand von fachlichen Argumenten zu ermitteln. Wenn auch vereinfacht, so lassen sich diese Überlegungen anhand eines (fiktiven) Beispiels verdeutlichen:

Wenn ein Bundesland einem effektiven Umweltschutz politische Priorität zumißt, wird es etwa die Genehmigung von großen Anlagen und die Überwachung von Emmissionsschutznormen zweifellos als strategisch wichtige Aufgaben einschätzen. Für die Genehmigungen sind spezielle Qualifikationen sowohl in technischer als auch in juristischer Hinsicht notwendig, so daß es sich außerdem um eine Aufgabe von hoher Spezifität handelt. Die Genehmigungen sollten somit von einer Landesbehörde selbst erteilt werden (was nicht ausschließt, daß für bestimmte Teile des Verfahrens auf die Unterstützung durch Private zurückgegriffen wird). Die Infrastruktur und die technischen Qualifikationen, die für die Überwachung von Emmissionsschutznormen erforderlich sind, sind weniger spezifisch und können von unterschiedlichen privaten Anbietern bereitgestellt werden. Angesichts der strategischen Bedeutung der Aufgabe kann aber nicht von Fall zu Fall irgendein Labor beauftragt werden; vielmehr wird man längerfristige Kooperationsverträge abschließen und über eine entsprechende Vertragsgestaltung auch die Verantwortlichkeit der Auftragnehmer sicherstellen.

Von geringer strategischer Bedeutung wird für die Behörden der Landesumweltverwaltung beispielsweise der Aufbau eines EDV-Systems sein, da dies für ihre eigentlichen Ziele zwar eine wichtige, aber doch lediglich eine unterstützende Funktion hat. Da für Aufbau und Pflege des Systems eine hohe Fachkompetenz erforderlich ist, handelt es sich um eine spezifische Aufgabe, die daher auch im Rahmen einer längerfristigen Kooperationsbeziehung wahrgenommen werden sollte. Die Reinigung der Gebäude hingegen ist weder strate-

---

4 Zu den Konzepten der strategischen Relevanz u. der Spezifität vgl. auch Naschold u.a. 1995:45ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gisch bedeutsam noch spezifisch und kann daher (wechselnden) externen Marktpartnern anvertraut werden.

Anhand dieser Kriterien lassen sich Aufgaben ermitteln, die privatisiert werden können. Die einzigen Aufgaben, die einer privatwirtschaftlichen Wahrnehmung nicht zugänglich sind, sind demnach diejenigen, die sowohl als strategisch bedeutsam als auch als spezifisch eingestuft werden. Bei allen anderen Aufgaben sind Privatisierungen möglich, wobei für Aufgaben, die entweder strategisch bedeutsam oder spezifisch sind, nach geeigneten Formen längerfristiger Kooperation gesucht werden muß. Im Sinne der Produktivitätssteigerung könnte es von großem Interesse sein, den Aufgabenbestand von Behörden, etwa im Rahmen von Workshops unter Beteiligung der Mitarbeiter, nach den hier vorgestellten Kriterien zu überprüfen.

Wenn mit Hilfe der Fragen nach der strategischen Bedeutung und der Spezifität Möglichkeiten für Privatisierungen aufgezeigt werden, heißt dies nicht, daß dann auch tatsächlich in jedem Falle eine Privatisierung erfolgen muß. Vielmehr muß für jede einzelne der „privatisierungsfähigen" Aufgaben geklärt werden, ob eine privatwirtschaftliche Wahrnehmung tatsächlich effizienter ist. Vor allem kommt es darauf an, wie eventuelle Privatisierungen gehandhabt werden.

In erster Linie ist hier die oben angesprochene Feststellung zu beachten, daß die Existenz von Wettbewerb eine entscheidende Voraussetzung dafür ist, die angestrebte Effizienzsteigerung zu realisieren und langfristig zu sichern. Bei einer Übertragung von Aufgaben an Private müssen deshalb Verfahren angewandt werden, die der Verwaltung eine flexible Entscheidung zwischen verschiedenen Anbietern ermöglichen und eine Monopolstellung einzelner Anbieter vermeiden. Dies ist nicht ganz unproblematisch bei Aufgaben, die im Rahmen längerfristiger Kooperationsbeziehungen wahrgenommen werden müssen, weil sie entweder strategisch bedeutsam oder spezifisch sind. Das Problem läßt sich aber lösen, etwa, indem Verträge mit einer nicht zu langen Zeitdauer und mit entsprechenden Kündigungsfristen abgeschlossen und indem Controlling-Mechanismen eingebaut werden.

Alternativ zur (Teil-) Privatisierung ist zu prüfen, ob auch Verwaltungseinheiten in den Wettbewerb einbezogen werden können. Dort, wo Privatisierungen möglich erscheinen, werden die Aufgaben in der Regel öffentlich ausgeschrieben. Diejenigen Arbeitseinheiten, die diese Aufgaben bislang wahrgenommen haben, können durchaus die Möglichkeit erhalten, sich an der Ausschreibung als Bieter zu beteiligen. In einem derartigen Vorgehen liegt ein doppelter Vorteil: Zum einen wird als Ergebnis der Ausschreibung deutlich, ob und inwieweit privatwirtschaftliche Angebote tatsächlich kostengünstiger sind. Zum anderen entsteht so für die betroffenen Arbeitseinheiten ein Anreiz, ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Strukturen zu überprüfen und so umzugestalten, daß sie konkurrenzfähig werden.

Internationale Beispiele belegen, daß das Instrument der Ausschreibung öffentlicher Aufgaben wesentliche Innovationsimpulse auslösen kann. So wurde in Großbritannien[5] in den letzten Jahren für unterschiedliche kommunale Aufgaben die Pflicht zur Ausschreibung eingeführt, wobei sich Verwaltungseinheiten ebenso bewerben können wie private Unternehmen. Erste Erfahrungen zeigen, daß Verwaltungseinheiten in vielen Fällen durchaus fähig sind, in diesem Wettbewerb zu bestehen: Die kommunalen Dienststellen konnten etwa 75 % der Ausschreibungen gewinnen und waren in vielen Fällen in der Lage, ihre Kosten dabei erheblich zu senken. Entgegen den Erwartungen von Gewerkschaften und Opposition konnten dabei die Qualitätsstandards angehoben und Effizienzgewinne erzielt werden.

Anders als in Großbritannien, wo befürchtet wird, daß Verwaltungen nicht in der Lage sein werden, einmal verlorene Aufträge zurückzugewinnen, zeigen amerikanische Beispiele, daß diese Möglichkeit sehr wohl besteht. Die Stadt Phoenix in Arizona beispielsweise, die von der Bertelsmann Stiftung im Jahre 1993 (zusammen mit Christchurch in Neuseeland) als beste Kommunalverwaltung der Welt ausgezeichnet wurde, praktiziert die Ausschreibung öffentlicher Aufgaben bereits seit gut 15 Jahren in unterschiedlichen Bereichen (unter anderem Müllabfuhr, Straßenreinigung und -unterhaltung, Landschaftspflege). Ausgangspunkt für diese Maßnahmen waren zum einen negative Erfahrungen mit herkömmlichen Privatisierungsmaßnahmen, welche nicht selten dazu geführt hatten, daß Private steigende Preise verlangten, sobald die Stadt das entsprechende Leistungsangebot abgebaut hatte. Zum anderen haben dem Leitbild der Stadt zufolge die Interessen der Kunden im Mittelpunkt zu stehen. Aus der Sicht des Kunden ist nicht entscheidend, wer eine Dienstleistung erbringt; wichtig ist ihm vielmehr, daß er die beste Dienstleistung zum günstigsten Preis erhält. Diesem Ziel dient ein ständiger Wettbewerb zwischen öffentlichen und privaten Anbietern. Gerade vor dem Hintergrund der umfangreichen Erfahrungen mit dem Instrument der Ausschreibung zeigt sich aber auch, daß eine Reihe von Rahmenbedingungen erfüllt sein muß, um dieses Ziel zu erreichen:[6]

- Damit eine Verwaltungseinheit sich mit realistischen Bewertungsmaßstäben an einer Ausschreibung beteiligen kann, muß sie ihre Kosten kennen. Übertragen auf deutsche Verhältnisse, heißt dies nicht unbedingt, daß vor einem Ausschreibungsverfahren eine vollständige betriebswirtschaftliche Buch-

---

5 Zusammenfassend zu den Erfahrungen in Großbritannien vgl. Brinckmann 1994: 221ff. und Naschold 1993:35ff.

6 Vgl. dazu auch Bertelsmann Stiftung 1995:32f., 44f., 92.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

führung eingeführt werden muß. Zumindest für eine Übergangsphase bietet sich hier eher eine pragmatische Vorgehensweise an, indem auf der Basis vorhandener Haushaltsdaten die wichtigsten Kostenblöcke ermittelt werden.

- Um den Wettbewerb zwischen öffentlichen und privaten Anbietern aufrecht zu erhalten, müssen Verwaltungen die Chance haben, sich nach einer verlorenen Ausschreibung in der nächsten Runde - zum Beispiel zwei Jahre später - erneut zu bewerben. Dies bedeutet, daß in kleinen Losen ausgeschrieben werden muß. Wenn nämlich ein Amt beispielsweise die kompletten Arbeiten seines Labors in einem Zuge ausschreiben und den Auftrag verlieren würde, wäre die Folge eine Schließung des Labors, und eine erneute Bewerbung im nächsten Verfahren wäre faktisch nicht mehr möglich. Beschränkt man sich hingegen auf Teilaufgaben, hat das Labor die Chance, seine Organisation zu verbessern und so die Basis für einen späteren Gewinn einer Ausschreibung zu schaffen. In der Tat zeigt sich in Phönix, daß ein Wechsel zwischen privater und öffentlicher Leistungserbringung durchaus möglich ist und daß Verwaltungseinheiten in der Lage sind, verlorenes Terrain zurückzugewinnen.
- Eine Flexibilität im Einsatz der Mitarbeiter ist erforderlich, um bei verlorenen Ausschreibungen Kündigungen zu vermeiden. Derartige Kündigungen sind in deutschen Verwaltungen schon allein aus rechtlichen Gründen kaum möglich, aber auch in Phönix sieht man darin keine Alternative: Eine Politik des „Heuerns und Feuerns" würde zu einer hohen Verunsicherung bei den Mitarbeitern führen. Auf deren Motivation und aktive Mitwirkung ist eine Verwaltung aber dringend angewiesen, wenn sie ihre Leistungsfähigkeit steigern will.
- Innerhalb der Verwaltung müssen umfangreiche Steuerungsaufgaben wahrgenommen werden. Das Ausschreibungsverfahren muß durchgeführt werden; Verträge müssen geschlossen und überwacht werden; Qualitätsstandards müssen entwickelt und überprüft werden, denn es geht ja darum, daß Leistungen nicht nur billiger, sondern auch besser werden. Diese Funktionen bringen einen Qualifizierungsbedarf auf der Führungsebene mit sich - effizientes und zielgerichtetes Steuern will gelernt sein.
- Die einzelnen Arbeitseinheiten müssen Freiräume für die Gestaltung ihrer Organisation haben. Nur dann haben sie die Möglichkeit, ihre interne Optimierung soweit voranzutreiben, daß sie ihre Aussichten für den Gewinn einer Ausschreibung verbessern können. Dies bedeutet im übrigen auch, daß Ausschreibungsverfahren nicht von heute auf morgen umgesetzt werden können: Die betroffenen Arbeitseinheiten müssen sich darauf vorbereiten können.

Bei diesem letzten Punkt schließt sich der Kreis. Privatisierungsmaßnahmen, so wie sie hier diskutiert werden, sind keineswegs eine Alternative zu einer um-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fassenden Qualitätspolitik in der Verwaltung - im Gegenteil: Einerseits ist eine umfassende Qualitätspolitik eine Voraussetzung dafür, daß die Chancen des öffentlich-privaten Wettbewerbs genutzt werden können. Andererseits löst die Möglichkeit eines Ausschreibungsverfahrens in der betroffenen Arbeitseinheit einen hohen Druck in Richtung auf einen kontinuierlichen Verbesserungsprozeß im Sinne des Total Quality Management aus. Es ist also letztlich die intelligente Kombination von Optimierungs- und Privatisierungsinitiativen, die die besten Erfolge im Prozeß der Produktivitätssteigerung verspricht.

III. Fazit

Zahlreiche Reforminitiativen, gerade auch im internationalen Kontext, weisen darauf hin, daß die These, es gebe im Dienstleistungssektor keine oder nur wenige Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung, für den öffentlichen Sektor nicht aufrechtzuerhalten ist.[7] Die befürchtete Dienstleistungslücke kann durch Produktivitätssteigerungen vermieden oder zumindest eingedämmt werden, denn durch Rationalisierung werden Ressourcen frei, die für gesellschaftlich erforderliche Dienstleistungen eingesetzt werden können. Ein Zuwachs an Beschäftigung im öffentlichen Sektor ist davon allerdings nicht zu erwarten: Während private Unternehmen die Chance haben, mit Hilfe von Produktivitätssteigerungen ihre Marktanteile und damit die Produktion und letztlich auch den Beschäftigungsstand ausweiten zu können, sind dem öffentlichen Dienst Grenzen gesetzt; Produktivitätszuwächse werden hier dazu führen (müssen), daß weniger Beschäftigte mehr leisten. Der Beitrag des öffentlichen Dienstes zur Vollbeschäftigung kann damit nur ein indirekter sein: Kostengünstige und qualitativ hochwertige öffentliche Dienstleistungen verbessern die Standortqualität und die Rahmenbedingungen für private Initiativen, welche beschäftigungswirksam sein können. Produktivitätszuwächse im öffentlichen Sektor spielen damit eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, in anderen Sektoren die Möglichkeiten für Beschäftigungszuwächse zu verbessern.

---

7 Dabei ist es allerdings extrem schwierig, Produktivitätsfortschritte zu quantifizieren. So stellt Frieder Naschold (1994:367) fest: „Produktivitätsvergleiche im öffentlichen Sektor, leiden unter besonderes massiven methodischen und informationellen Problemen bei der Erhebung und Messung der Ergebnisseite."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Literaturverzeichnis

Bandemer, Stephan von, (1995): Qualitätsmanagement und Controlling in der öffentlichen Verwaltung: Ansatzpunkte für eine Verwaltung, die weniger kostet und mehr leistet?, in: Behrens u. a. (Hrsg.), 1995: 199-228.

Bandemer, Stephan von; Stöbe, Sybille, (1995): Leitfaden: Qualitätsmanagement in der öffentlichen Verwaltung. Am Beispiel der Versorgungsverwaltung NRW. Studie im Auftrag der Technologieberatungsstelle des DGB in Nordrhein-Westfalen. Unveröffentlichtes Manuskript (Institut Arbeit und Technik). Gelsenkirchen.

Baumol, William J., (1967): Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis, in: American Economic Review 57: 416-426.

Behrens, Fritz; *Heinze*, Rolf G.; *Hilbert*, Josef; *Stöbe,* Sybille; *Walsken*, Ernst-Martin (Hrsg.), (1995): Den Staat neu denken. Reformperspektiven für die Landesverwaltung. Modernisierung des öffentlichen Sektors, Sonderband 3. Berlin.

Bertelsmann Stiftung (Hrsg.), (1995): Neue Steuerungsmodelle und die Rolle der Politik. Dokumentation eines Symposiums. Gütersloh.

Brinckmann, Hans, (1994): Strategien für eine effektivere und effizientere Verwaltung, in: Naschold, Frieder; Pröhl, Marga (Hrsg.), (1994: 167-242.

Fourastié, Jean, (1954): Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts. Köln. (Originalausgabe „Le grand espoir du XX. siècle" 1949)

Häußermann, Hartmut; Siebel, Walter, (1995): Dienstleistungsgesellschaften. Frankfurt a. M.

Hill, Hermann, (1993): Strategische Erfolgsfaktoren für die öffentliche Verwaltung, in: Hill, Hermann; Klages, Helmut (Hrsg.) 1993b: 19-36.

Hill, Hermann, *Klages,* Helmut (Hrsg.), (1993a): Spitzenverwaltungen im Wettbewerb: Eine Dokumentation des 1. Speyerer Qualitätswettbewerbs 1992, Baden-Baden.

- (1993b): Qualitäts- und erfolgsorientiertes Verwaltungsmanagement: Aktuelle Tendenzen und Entwürfe, Vorträge und Diskussionsbeiträge der 61. Staatswissenschaftlichen Fortbildungstagung 1993 der Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer. Schriftenreihe der Hochschule Speyer 112. Berlin.

KGSt (Kommunale Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsvereinfachung) (1991): Dezentrale Ressourcenverantwortung: Überlegungen zu einem neuen Steuerungsmodell. KGSt Bericht Nr. 12. Köln.

- (1992): Wege zum Dienstleistungsunternehmen Kommunalverwaltung: Fallstudie Tilburg. KGST Bericht Nr. 19. Köln.

Naschold, Frieder, (1993): Modernisierung des Staates. Zur Ordnungs- und Innovationspolitik des öffentlichen Sektors. Modernisierung des öffentlichen Sektors, Band 1. Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1994): Produktivität öffentlicher Dienstleistungen, in: Naschold, Frieder; Pröhl, Marga (Hrsg.), 1994: 363-413.

Naschold, Frieder; *Budäus*, Dietrich; *Jann*, Werner; *Mezger*, Erika; *Oppen*, Maria; *Picot*, Arnold; *Reichard*, Christoph; *Schanze*, Erich; *Simon*, Nikolaus, (1995): Leistungstiefe im öffentlichen Sektor. Erfahrungen, Konzepte, Methoden. Modernisierung des öffentlichen Sektors, Sonderband 4. Berlin.

Picot, Arnold; Wolff, Birgitta, (1994): Zur ökonomischen Organisation öffentlicher Leistungen: „Lean Management" im öffentlichen Sektor, in: Naschold, Frieder; Pröhl, Marga (Hrsg.), 1994: 51-121.

Reichard, Christoph, (1994): Umdenken im Rathaus. Neue Steuerungsmodelle in der deutschen Kommunalverwaltung. Modernisierung des öffentlichen Sektors, Band 3. Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grundstrukturen und aktuelle Diskussionen im öffentlichen Dienst in Japan

Von Friederike Bosse

Diskussionen um den öffentlichen Dienst werden häufig in Verbindung mit der Debatte um den „schlanken Staat" geführt - dies ist auch in Japan der Fall, wobei hier die Diskussion unter dem Schlagwort „Verwaltungsreform" zudem sehr stark politisch motiviert ist. Dabei zeichnete sich Japan im internationalen Vergleich stets durch einen sehr „kleinen" Staat aus, insbesondere im Vergleich zu Europa. So betrug der Anteil der Staatsausgaben am Volkseinkommen 1990 32,4%, gegenüber 36,1% in den USA und 46,0% in Deutschland. Auch die Abgabenquote liegt in Japan vergleichsweise niedrig: Steuern und Sozialabgaben machten 1993 in Japan 37,9% vom Volkseinkommen aus, in den USA 35,0% und in Deutschland 50,9%. Als dritter Indikator weist die Zahl der öffentlichen Bediensteten pro 1.000 Einwohner auf einen kleinen Staatsapparat hin: sie lag 1995 in Japan bei 38, in den USA bei 69 und in Frankreich bei 112 Beamten.

Dennoch zielt die aktuelle Verwaltungsreform auf eine Verschlankung des Staates ab, allerdings verbunden mit mehr Transparenz in den zuweilen diffusen Kompetenzen der Ministerialbürokratie. Im folgenden soll die aktuelle japanische Diskussion kurz dargestellt werden, nachdem einige allgemeine Fakten zur Organisation des öffentlichen Sektors sowie die grundsätzlichen Erwartungen der Bürger an den Staat und umgekehrt das Selbstverständnis des Staates über seine Aufgaben beschrieben wurden. Bei den beiden letztgenannten Aspekten gibt es deutliche Abweichungen gegenüber den deutschen Verhältnissen.

I. Organisation des öffentlichen Sektors

Das heutige japanische Beamtensystem wurde nach 1945 auf der Basis der neuen Verfassung gegründet. Das Vorkriegssystem hatte sich eng am preußischen Vorbild orientiert und hatte beispielsweise das Rentenprivileg enthalten, ansonsten aber Rechte und Pflichten kaum mit Gesetzen abgestützt. Heute ist das Beamtenrecht klar gesetzlich geregelt. Die heutigen Beschäftigten im öf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fentlichen Dienst oder - „Diener des Volkes" - werden nicht nach Arbeitern, Angestellten und Beamten unterschieden; neben den „regulären" Beamten gibt es lediglich eine kleine Anzahl von „besonderen" Beamten, d.h. gewählten oder ernannten Personen (z.B. Minister und Richter). Vor dem Eintritt in den Staatsdienst stehen Aufnahmeexamen, die - wenn auch nicht formal, so doch de facto - für den höheren Dienst nur mit einem Hochschulabschluß zu bestehen sind.

Verschiedene Personalbehörden und Gesetze regeln auf Zentral- bzw. lokaler Ebene die jeweiligen Arbeitsbedingungen; so legt die Zentrale Personalbehörde alljährlich dem Kabinett eine Empfehlung für die tarifliche Gehaltserhöhung vor, die sich an den Abschlüssen im Privatsektor orientiert und generell unter diesen liegt. Gewöhnlich folgt das Kabinett der Empfehlung. Die niedrigeren Einkommen im öffentlichen Dienst werden durch hoch dotierte Beraterposten kompensiert, die höhere Beamte sehr häufig nach dem Ausscheiden aus dem Dienst in privaten oder staatlichen Unternehmen antreten.

Die Beschäftigten im öffentlichen Dienst tragen selbst jeweils 50% der Sozialversicherungsbeiträge, weder Beiträge noch Leistungen weichen auffällig von denen im Privatsektor ab. Die wöchentliche Arbeitszeit beträgt seit dem 1.9.1994 40 Stunden und ist grundsätzlich auf 5 Tage verteilt. Beides ist in Japan zwar Gesetz, doch bei weitem noch nicht in allen Bereichen umgesetzt.

Der öffentliche Sektor ist seit jeher gewerkschaftspolitisch sehr aktiv und hat traditionell enge Verbindungen zu den linken Parteien. Die kämpferische Haltung veranlaßte die amerikanische Besatzungsmacht in den ersten Nachkriegsjahren, den Beamten das Streikrecht wieder zu nehmen und auch ihre Kollektivrechte stark einzuschränken. Obgleich sowohl die Kampfbereitschaft als auch die Verbindung zu den linken Parteien abgeschwächt sind (letzteres erst in jüngster Zeit), liegt der gewerkschaftliche Organisationsgrad im öffentlichen Sektor mit 68% immer noch dreimal so hoch wie im Industriedurchschnitt.

II. Erwartungen und Selbstverständnis

Die Grundeinstellung gegenüber den Aufgaben des Staates, d.h., die Erwartungen der Bürger und das Selbstverständnis des Staates stellen sich in Japan auf beiden Seiten anders dar als in Deutschland oder anderen europäischen Sozialstaaten. Während der Staat in Europa zumeist als Garant für gleiche Lebenschancen betrachtet wird und damit verbunden hohe (finanzielle) Forderungen an ihn gestellt werden, wird der Staat in Japan nicht als omnipotent oder für alles verantwortlich angesehen. Ihm wird eher die Funktion eines Moderators und Koordinators für Informationen, Interessen und Investitionsmittel zuge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dacht. Bei der Ausübung dieser Funktionen werden der Staat und seine Aktivitäten von der Bevölkerung grundsätzlich akzeptiert.

Die Akzeptanz wurde sicher durch die vergleichsweise niedrige Abgabenquote erleichtert sowie durch die Tatsache, daß es keinen historischen Anspruch auf staatliche Leistungen gibt. Japan gilt als „sozialer Spätentwickler", in dem nach 1945 alle Energien primär auf den wirtschaftlichen Aufbau konzentriert wurden. Ein allgemeiner Konsens implizierte die Bereitschaft, in anderen Bereichen vorerst Verzicht zu üben. Erst Anfang der 70er Jahre wurde das soziale Netz massiv ausgebaut, wobei man sich an den europäischen Wohlfahrtsstaaten orientierte. Die Ölkrise und die folgende scharfe Rezession bereiteten dem Sozialausbau jedoch ein rasches Ende; man entwickelte ein „japanisches Modell einer Wohlfahrtsgesellschaft" (*nihongata fukushi shakai*), das seither verfolgt wird. Dieses Modell beruht in erster Linie auf einem Appell an die Selbsthilfekräfte, d.h., die Aktivierung von Familien und anderen lokalen Einheiten und wurde begleitet von steigenden Beitragssätzen. Insgesamt zielt das japanische Modell auf eine Entlastung der öffentlichen Haushalte durch Delegation, allerdings ohne dabei die Regulierungsfunktion aufzugeben. Das Modell wurde wiederum allgemein akzeptiert (auch von den Gewerkschaften), so daß heute eine gewisse Eigenverantwortlichkeit hingenommen wird. Statt einer „Rundumversorgung" entspricht die japanische Idee dem Motto: „Selbsthilfe und staatliche Unterstützung".

Das japanische System hat sich in vieler Hinsicht als effizient erwiesen: beispielsweise herrscht eine hohe öffentliche Sicherheit, obgleich der Polizei- und Justizapparat vergleichsweise klein sind, und die geringen sozialen Spannungen sind sicher nicht zuletzt auf eine relativ egalitäre Einkommensverteilung zurückzuführen. Auf der anderen Seite führten die niedrigen Staatsausgaben für öffentliche Güter dazu, d.h., daß die generelle Lebensqualität heute noch in vieler Hinsicht niedrig ist (z.B. niedrige Abwasseranschlußrate, geringes Angebot von öffentlichen Grünflächen). Nichtsdestotrotz läßt sich zusammengefaßt sagen, daß der japanische Staatsapparat bei finanzieller Minimalität funktions- und leistungsfähig ist.

Die Frage nach der Ursache für die Funktionsfähigkeit führt nach der quantitativen Betrachtung zur Qualitätsfrage, präziser: nach der Qualität der Staatsdiener. Die japanische Bürokratie, die auch als „wahre Macht im Staate" bezeichnet wird, zeichnet sich dadurch aus, daß sie zwar relativ wenige Bedienstete hat, diese aber eine Elite darstellen. Insbesondere die Spitzenministerien ziehen regelmäßig die besten Absolventen von den Eliteuniversitäten an, worauf sich wiederum das hohe Ansehen der Ministerialbürokratie begründet. Ein zweiter Faktor, der zur Effizienz beiträgt, ist die Ergänzung des öffentlichen Apparates durch den privaten Bereich, etwa in Form von lokalen, sozialen Ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

heiten, die in bestimmten Bereichen komplementäre Aufgaben erfüllen. Da die Administration ihre Aufgabe vor allem in der Koordination sieht, ist das gut funktionierende informelle Netzwerk in und um die Bürokratie herum als drittes effizienzsteigerndes Merkmal zu nennen. Ständige personelle Rotation (auch zwischen verschiedenen Behörden) sowie durch vage Gesetzformulierungen gebotener Ermessungsfreiraum fördern die Kommunikation und integrieren zugleich breite Teile der Gesellschaft bzw. der einzelnen Behörden, wenn auch die Rivalität zwischen den Behörden nicht außer acht gelassen werden sollte. Die enge Vernetzung ist zugleich jedoch auch größter Schwachpunkt des Systems, namentlich die enge Verquickung zwischen Administration und Wirtschaft. Die daraus resultierende Undurchschaubarkeit und effektive Machtfülle der Bürokratie war immer wieder Anlaß für Kritik und beherrschen auch die aktuelle Diskussion um den öffentlichen Sektor.

III. Aktueller Diskussionsfokus: Verwaltungsreform

Obgleich der japanische Staatsapparat quantitativ betrachtet, vergleichsweise klein ist, empfinden viele Bürger den Staat als zu einflußreich und zweifeln zugleich an der moralischen Orientierung der staatlichen Aktivitäten. Der Unmut richtet sich dabei weniger auf die Beamten in lokalen Behörden, mit denen die Bürger unmittelbaren Kontakt pflegen, sondern eher gegen abstrakte Bürokratiebereiche. In besonderem Maße wächst das Mißtrauen gegenüber den Beamten in den Ministerien. Die zahlreichen Debakel im Finanzwesen, die verschleppte Reaktion der Behörden nach dem Erdbeben von Kobe und HIV-verseuchte Blutpräparate beispielsweise warfen einerseits Zweifel an der Kompetenz der Behörden auf und andererseits daran, ob die Beamten ihre Pflichten überhaupt grundsätzlich zum „Wohle der Bürger" ausüben. Vor diesem Hintergrund sind Fragen nach möglicher Produktivitätssteigerung im öffentlichen Dienst weniger akut als Forderungen nach mehr Transparenz bei den Abläufen sowie dem Abbau von Kompetenzen.

Die gegenwärtig diskutierte Verwaltungsreform hat daher verschiedene Stoßrichtungen:

1. Die Verschlankung des öffentlichen Sektors soll u.a. durch Umorganisation von Ministerien und Staatsämtern und -behörden, durch Privatisierung oder Auflösung von staatlichen Körperschaften und Unternehmen, effizienteren Einsatz von öffentlichen Investitionsmitteln sowie einer Reduzierung der öffentlichen Bediensteten erreicht werden.
2. Kompetenzen sollen eindeutig und gesetzlich klar definiert werden, um mehr Transparenz zu gewährleisten. Das informelle Instrument „Verwaltungsanweisung" (*gyôsei shidô*) beispielsweise, das jeglicher gesetzlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grundlage entbehrt, aber gewöhnlich sehr hohe Wirkung erzielt, soll durch schriftliche Begründungen nachvollziehbar gemacht werden.

Der erwähnte Unmut in der Bevölkerung ist die Hauptursache für die aktuelle Verwaltungsreformdebatte, die daher ausnahmslos von allen Parteien im zurückliegenden Wahlkampf für die Unterhauswahlen zum Thema Nummer Eins erkoren wurde. Im übrigen wird die Debatte aber auch durch die Finanzkrise in den öffentlichen Haushalten angeheizt. Japans Staatsfinanzen sind nach vier Jahren Rezession so angespannt, daß die Finanzsituation als eine der schlechtesten unten allen OECD-Ländern eingestuft wird. Hinter der Reform verbirgt sich daher das bekannte Ziel: Konsolidierung der Staatsfinanzen. Und nebenbei auch das Kalkül der Politiker, ihre eigene Position gegenüber den Ministerialbürokraten zu stärken.

IV. Der öffentliche Dienst als Beschäftigungsproduzent?

In Hinblick auf die Fragestellung der Tagung - „Vollbeschäftigungsziel" - kann der öffentliche Bereich in Japan wenig positives beitragen. Japan verstand sich in der Vergangenheit nicht als „Wohlfahrtsstaat" nach skandinavischem Muster und wird angesichts der aktuellen Finanzkrise wohl noch zurückhaltender werden. In Anbetracht der raschen Alterung der japanischen Bevölkerung wird der Sozialbereich zweifellos ausgebaut werden müssen, doch hierfür wird - entsprechend dem „japanischen Modell einer Wohlfahrtsgesellschaft" - auf private, familiäre Hilfe oder auf private Unternehmen gesetzt werden. Der Staat wird darum bemüht sein, seine eigene Rolle möglichst klein zu halten.

Bei allen politischen Unwägbarkeiten, einschließlich dem zähen Widerstand der Bürokratie selbst, werden im Zuge der Verwaltungsreform in nächster Zeit öffentliche Körperschaften aufgelöst bzw. privatisiert werden und damit Arbeitsplätze im öffentlichen Dienst abgebaut werden.

Die gegenwärtige politische Stoßrichtung ist nicht ein quantitativer Ausbau des öffentlichen Sektors oder der Aufgaben des Staates, sondern eine Effizienzsteigerung des gesamten Systems, durch Umstrukturierung und durch Neuformulierung und Klarstellung von Kompetenzen und administrativen Abläufen. Die dafür erforderlichen Umstrukturierungen werden wohl mit Stellenabbau und mit der Privatisierung von Dienstleistungen verbunden sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der öffentliche Sektor: Produktivitätssteigerung statt Dienstleistungslücke
und
Grundstrukturen und aktuelle Diskussionen im öffentlichen Dienst in Japan
Berichterstattung

Von Michael Schönfeld

In der Arbeitsgruppe wurden zwei Referate gehalten. Zunächst referierte Frau Bosse über den öffentlichen Dienst in Japan. Danach stellte Frau Stöbe einige Thesen zu Verwaltungsreform in Deutschland vor. Die Diskussion fand im Anschluß an beide Referate statt, nach dem Vortrag von Frau Bosse wurden lediglich einige Verständnisfragen gestellt.

Nach der Vorstellung des öffentlichen Dienstes in Japan durch Frau Bosse entstand zunächst eine Diskussion über den Arbeitsmarkt in Japan im allgemeinen. Die Frage nach versteckter Arbeitslosigkeit in Japan bejahte Frau Bosse: Es gibt in Japan eine noch viel rigidere Definition von Arbeitslosigkeit als in Deutschland. Allerdings gäbe es auch in Deutschland eine nicht unwesentliche versteckte Arbeitslosigkeit. Auf die Frage nach den vielzitierten Privilegien bestimmter Beschäftigtengruppen in Japan antwortete Frau Bosse, daß es hier eine Zweiteilung des Arbeitsmarktes gäbe vor allem zwischen Beschäftigten in Großunternehmen einerseits und kleinen und mittleren Betrieben andererseits. Die vielfach diskutierten Privilegien - wie z.B. die lebenslange Beschäftigungsgarantie - gibt es nur in den Großunternehmen.

Der zweite Teil dieser Diskussion beschäftigte sich dann explizit mit dem öffentlichen Dienst in Japan. Eine Dreiteilung der Beschäftigtenverhältnisse in Arbeiter, Angestellte und Beamte sei in Japan unbekannt. Frau Bosse stellte klar, daß es in Japan ein einheitliches Dienstrecht für die Beschäftigten im öffentlichen Dienst gibt. Dieses entspräche dem deutschen Beamtenverhältnis und beinhalte einen speziellen Kündigungsschutz. Dies erkläre sich durch den Rückgriff Japans auf das preußische System des öffentlichen Dienstes. Angesprochen auf die zahlreichen Skandale im öffentlichen Dienst in letzter Zeit sagte Frau Bosse, daß die japanische Bürokratie bei den Bürgern immer noch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

in hohem Ansehen steht. Eine Ausnahme sei lediglich die Ministerialbürokratie, die direkt von diesen Skandalen betroffen sei. Eine weitere Frage war, ob japanische Beamte in politische Positionen gewählt werden können, weil Frau Bosse in ihrem Referat darauf hingewiesen hatte, daß Beamte in Japan keinerlei Werbung für politische Parteien machen dürften. Sie antwortete dazu, daß Beamte zwar keine Werbung machen dürfen, allerdings trotzdem in politische Ämter gewählt werden können.

Nach dem Referat von Frau Stöbe gab es eine sehr breite und heterogene Diskussion über die Grenzen und Möglichkeiten des öffentlichen Dienstes in Deutschland. Ein Diskussionsschwerpunkt war dabei die Frage der Verteilung der Verantwortung zwischen Politik und Verwaltung. Einige Diskutanten hoben darauf ab, daß die Politik ein Scheitern häufig auf die Verwaltung abschiebe, während man Erfolge der eigenen Arbeit zurechne. Eine Befürchtung, die mehrfach zum Ausdruck kam, war, daß durch den Einsatz eines privatwirtschaftlichen Instrumentariums - z.B. Kostenrechnung - die Verwaltungsreform zu einer Entmachtung der politischen Kontrollinstanzen führen könnte. Frau Stöbe sagte dazu, daß sie in ihrem Referat Instrumente zur Verwaltungsreform vorgestellt habe. Diese seien zur Politikunterstützung gedacht - nicht als Politikersatz.

Ein anderer Fragenkomplex zielte auf das Problem, daß für die Verwaltung als Durchführungsorgan staatlicher Ordnungsmacht der Kundenbegriff - Frau Stöbe hatte in ihrem Referat mehr Kundenorientierung der Verwaltung angeregt - oft schwer zu definieren und das Qualität in diesem Zusammenhang nur schwer zu messen sei. Als Beispiele wurden die Verhaftung von Verbrechern durch die Polizei bzw. die Haft im Gefängnis angeführt. Frau Stöbe bemerkte dazu, daß hoheitliche Aufgaben schwierig die richtige Definition des Kunden erschweren. Trotzdem sei dies auch in diesen Fällen nicht unmöglich. So sei bei der Verhaftung eines Verbrechers auch nicht der Täter der Kunde , sondern der Bürger, der dadurch vor weiteren Straftaten geschützt werde.

Kontovers diskutiert wurde die von Frau Stöbe aufgeworfene Frage des Wettbewerbs für die öffentliche Verwaltung. Ein Diskussionspunkt dazu war die öffentliche Verantwortung für bestimmte Aufgaben und ob diese mit privatwirtschaftlichem Wettbewerb vereinbar sei. Frau Stöbe gab dafür das Beispiel der Müllentsorgung an. Die Müllentsorgung ist gesetzlich bindend durch die Verwaltung zu gewährleisten. Ob sie dies in Eigenregie übernimmt oder an private Entsorgungsfirmen übergibt, bleibt ihr selbst überlassen. In beiden Fällen steht jedoch die öffentliche Verwaltung in der Verantwortung, eine sachgemäße Versorgung zu gewährleisten. Im Falle der Vergabe an ein Privatunternehmen kann sich diese Aufgabe jedoch auf die Kontrolle und Überwachung beschränken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ein weiterer Punkt zum Thema öffentliche Verwaltung und Wettbewerb in der Diskussion war die oft unzureichende Vorbereitung der Beschäftigten auf eine anstehende Privatisierung. Ein Diskussionsteilnehmer berichtete dazu aus den Problemen der eigenen Dienststelle. Frau Stöbe antwortete darauf, daß dies häufig auch ein Problem der Betroffenen selbst sei. Die persönliche Betroffenheit stelle sich allerdings meist erst dann ein, wenn die Umstrukturierung nicht mehr zu beeinflussen ist: Um dieses Problem zu lösen, braucht man sehr viel Anregung und Qualifizierung. Prinzipiell stimmten alle Diskussionsteilnehmer darin überein, daß vor der Privatisierung öffentlicher Dienststellen eine entsprechende Wettbewerbsfähigkeit hergestellt werden müsse. Außerdem sollte die öffentliche Verwaltung auch profitable Bereiche behalten, um defizitäre Aufgabenfelder gegenfinanzieren zu können. Abschließend zu diesem Diskussionspunkt fügte Frau Stöbe noch an, daß die positiven Effekte des Wettbewerbs nicht zwingenderweise über die Privatwirtschaft erbracht werden müssen. Auch der Wettbewerb zwischen verschiedenen Behörden sei möglich und sinnvoll. Als Beispiel nannte sie die Bauämter, die durchaus untereinander in Konkurrenz treten könnten.

Zwei weitere Diskussionsbeiträge beschäftigten sich mit dem Hierachiedenken in der öffentlichen Verwaltung und den Möglichkeiten der Delegation von Verantwortung bzw. der Frage der Dezentralisierung. Zur Frage, wie sich das Hierachiedenken in den angedachten Gruppenarbeitsstrukturen entwickelt, sind Frau Stöbe keine entsprechenden Untersuchungen bekannt. Es wurde jedoch festgestellt, daß es in Gruppen eine effizientere Kontrolle gibt, als dies über Vorgesetzte möglich ist. Darüber hinaus ist bei Stufenorganisationen wie beispielsweise der Landesverwaltung - mit unteren, mittleren und oberen Behörden sowie zusätzlich den Ministerien - eine interne Dezentralisierung innerhalb der einzelnen Ebenen nur bedingt möglich. Generell seien die Gestaltungsspielräume im öffentlichen Dienst durch die schwierige finanzielle Lage sowie der zum Teil sehr komplexen Strukturen und Situationen beschränkt. Auch die Politik unterliegt bei den Reformbemühungen gewissen Beschränkungen, weil der Wunsch zur Wiederwahl unpopuläre Entscheidungen erschwere.

Eine zentrale Frage der gesamten Tagung und demgemäß auch der Arbeitsgruppe war, ob und wenn ja welchen Beitrag der öffentliche Dienst als Teilbereich des Dienstleistungssektors zur Ausweitung der Beschäftigung leisten könne. Keiner der Diskussionsteilnehmer widersprach Frau Stöbe bei der Feststellung, daß der öffentliche Dienst in den nächsten Jahren kaum etwas zur Vollbeschäftigung beitragen kann. Möglich sei es jedoch, entsprechende Anstöße bei öffentlich verantworteten Aufgaben für Privatunternehmen zu geben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Frau Stöbe schloß die Diskussion mit den Worten: „Verwaltungsreform ist das Bohren dicker Bretter und damit für eine kurzfristige Profilierung ungeeignet."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Autorenverzeichnis

Friederike Bosse M.A., Institut für Asienkunde, Hamburg.

Prof. Dr. Ludwig Bußmann, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftswissenschaften, Zentrum für Weiterbildung – Sozialakademie, Universität Dortmund

Dr. Herbert Ehrenberg, Bundesminister a.D., Horumersiel

Dr. Angelika Ernst, Vereinigung für sozialwissenschaftliche Japanforschung, München.

Prof. Dr. Friedhelm Farthmann, Staatsminister a. D., MdL Nordrhein-Westfalen, Vorsitzender der Enquêtekommission „Zukunft der Erwerbsarbeit", Düsseldorf.

Dr. Frank Havighorst, Dortmund.

Prof. Dr. Rudolf Hickel, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftswissenschaft, Universität Bremen.

Prof. Dr. Paul Klemmer, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftspolitik, Ruhr Universität Bochum, Präsident des Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen.

Dr. Klaus Kock, Geschäftsführer der Kooperationssstelle Wissenschaft-Arbeitswelt, Dortmund.

Jürgen Kühl, Leiter der Abt. Arbeitsmarkt / Arbeitsschutz im Thüringer Ministerium für Soziales und Gesundheit, Erfurt.

Prof. Dr. Herbert Oberbeck, Institut für Sozialwissenschaften an der Technischen Universität Braunschweig.

Dipl.-Ökonom Nikolaus Schmidt, Abt. Wirtschaft-Technologie-Umwelt der IG Metall, Frankfurt.

Dr. John T. Schmitt, Economic Policy Institute, Washington DC.

Dipl.-Sozialwiss. Michael Schönfeld, Institut Arbeit und Technik im Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen, Gelsenkirchen.

Dipl.-Sozialwiss. Jutta Struckmeyer, Bochum.

Dr. Sybille Stöbe-Blossey, Institut Arbeit und Technik im Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen, Gelsenkirchen.

Dipl.-Soz. Andreas Treichler, Internationale Abt. beim DGB-Bundesvorstand, Frankfurt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49386-9
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 19:31:18
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH