

Knud Andresen · Ursula Bitzegeio
Jürgen Mittag (Hg.)

»Nach dem Strukturbruch«?

**Kontinuität und Wandel von
Arbeitsbeziehungen und Arbeitswelt(en)
seit den 1970er-Jahren**



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet
diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet
über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8012-4202-2
ISSN 0941-7621

© 2011 by
Verlag J. H. W. Dietz Nachf. GmbH
Dreizehnmorgenweg 24, 53175 Bonn
Reihengestaltung: Just in Print, Bonn · Kempken DTP-Service, Marburg
Umschlagfoto: DGB-Archiv im AdsD
Satz: Kempken DTP-Service | Satztechnik · Druckvorstufe · Layout, Marburg
Druck und Verarbeitung:
fgb – freiburger graphische betriebe GmbH & Co. KG, Freiburg i. Br.
Alle Rechte vorbehalten
Printed in Germany 2011

Besuchen Sie uns im Internet: www.dietz-verlag.de

Inhaltsverzeichnis

Einleitung: Nach dem Boom – ein »sozialer Wandel von revolutionärer Qualität«?

Knud Andresen/Ursula Bitzegeio/Jürgen Mittag
Arbeitsbeziehungen und Arbeitswelt(en) im Wandel: Problemfelder
und Fragestellungen 7

Anselm Doering-Manteuffel/Lutz Raphael
Der Epochenbruch in den 1970er-Jahren: Thesen zur Phänomenologie
und den Wirkungen des Strukturwandels »nach dem Boom« 25

Teil 1

Rahmenbedingungen im Wandel: Ökonomische, politische und soziale Veränderungen

David Furch
Strukturbruch im deutschen Corporate Governance-System?
Ursprung, Wandel und Bedeutung der Deutschland AG
für die soziale Marktwirtschaft 43

Andrea Rebling
Die konzertierte Aktion im Spannungsfeld der 1970er-Jahre:
Geburtsstunde des Modells Deutschland und Ende
des modernen Korporatismus 65

Jan-Otmar Hesse
Die »Krise der Selbständigkeit«: Westdeutschland in den 1970er-Jahren 87

Anne Seibring
Die Humanisierung des Arbeitslebens in den 1970er-Jahren:
Forschungsstand und Forschungsperspektiven 107

Monika Mattes
Krisenverliererinnen? Frauen, Arbeit und das Ende des Booms 127

Teil 2

Arbeitswelten und -beziehungen im Wandel: Beispiele und Fallstudien

Nina Weimann-Sandig
»Individual Bargaining« – eine neue Kultur der Arbeitsbeziehungen?
Zur Entwicklung der Arbeitnehmervertretung bei
kommunalen Energieversorgern 143

Knud Andresen
Strukturbruch in der Berufsausbildung?
Wandlungen des Berufseinstiegs von Jugendlichen zwischen den 1960er-
und den 1980er-Jahren 159

Rüdiger Hachtmann
Gewerkschaften und Rationalisierung: Die 1970er-Jahre – ein Wendepunkt? ... 181

Teil 3

Interessenrepräsentation im Wandel: Brüche und Kontinuitäten

Ingrid Artus

Mitbestimmung versus Rapport de force: Geschichte und Gegenwart
betrieblicher Interessenvertretung im deutsch-französischen Vergleich 213

Stephan Meise

Regionale Welten der gewerkschaftlichen Interessenrepräsentation:
Spezifische neue Herausforderungen im Strukturwandel 245

Thilo Fehmel

Institutioneller Wandel durch semantische Kontinuität:
Die bruchlose Transformation der Tarifautonomie 267

Christian Testorf

Welcher Bruch? Lohnpolitik zwischen den Krisen:
Gewerkschaftliche Tarifpolitik von 1966 bis 1974 293

Viktoria Kalass

Verbandskonkurrenz und Tarifpluralität: Neue Kräfteverhältnisse
in den Arbeitsbeziehungen des Bahnwesens? 317

Teil 4

Fazit: Die 1970er-Jahre als Epochenwende?

Winfried Süß/Dietmar Süß

Zeitgeschichte der Arbeit: Beobachtungen und Perspektiven 345

Anhang

Abkürzungen 369

Ausgewählte Literatur 371

Autorinnen und Autoren 397



Anselm Doering-Manteuffel/Lutz Raphael

Der Epochenbruch in den 1970er-Jahren: Thesen zur Phänomenologie und den Wirkungen des Strukturwandels »nach dem Boom«

Bilanz eines Jahrzehnts

In der zeithistorischen Wissenschaft wird schon seit geraumer Zeit darüber diskutiert, welche Bedeutung und Eigenart den 1970er-Jahren im Verlauf der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zuzuschreiben seien.¹ Frühe Überlegungen über den Charakter der Zeit als »rotes Jahrzehnt«², als »sozialdemokratisches Jahrzehnt« oder vielleicht doch schon als Inkubationsphase des erneuerten konservativen Trends nach 1980 bewegten sich auf dem vertrauten Pfad der Zeitgeschichte seit 1945³, die Jahrzehnt um Jahrzehnt seit den 1950er-Jahren durchmusterte und darauf konzentriert war, die Entwicklung der Nachkriegszeit als Fortschritts- und Wohlstandsgeschichte mitzuvollziehen. Man war gewohnt, dass es aufwärts ging und wollte die Dinge auch dann nicht gern aus einem anderen Blickwinkel sehen, als die Fortschrittslinie hinsichtlich Wohlstand, sozialer Sicherheit und Sozialstaatlichkeit nicht mehr eindeutig anzusteigen schien. Das aber war seit dem Spätherbst 1973 der Fall. Zum zweiten Mal in der Geschichte der Bundesrepublik, nach 1966/67, kam es zu einer Rezession. Die Arbeitslosenzahlen nahmen wieder zu, diesmal jedoch erzielten die rasch aufgelegten wirtschaftspolitischen Konjunkturmaßnahmen bestenfalls halbe Erfolge. In wichtigen, beschäftigungsintensiven Branchen wie der Textil-, Bekleidungs- oder Werftindustrie traten alle Anzeichen einer Strukturkrise auf und führten zu Unternehmenspleiten, Werkschließungen und Massentlassungen. Der spektakulärste Fall war die Krise der westeuropäischen Stahlindustrie, deren Firmen sich nach dem Ende des Booms zum Abbau gigantischer, zumeist mithilfe staatlicher Subventionen finanzierter Überkapazitäten genötigt sahen. Gleichzeitig durchlebten industrielle Großunter-

1 Konrad Jarausch (Hg.), *Das Ende der Zuversicht? Die siebziger Jahre als Geschichte*, Göttingen 2008; Thomas Raithel et al. (Hg.), *Auf dem Weg in eine neue Moderne? Die Bundesrepublik in den siebziger und achtziger Jahren*, München 2009; Andreas Rödder, *Die Bundesrepublik Deutschland 1969–1990*, München 2004.

2 Gerd Koenen, *Das rote Jahrzehnt. Unsere kleine deutsche Kulturrevolution 1967–1977*, Köln 2001.

3 Bernd Faulenbach, *Die Siebzigerjahre – ein sozialdemokratisches Jahrzehnt?*, in: *Archiv für Sozialgeschichte* 44 (2004), S. 1–37; Axel Schildt, »Die Kräfte der Gegenreform sind auf breiter Front angetreten«. Zur konservativen Tendenzwende in den Siebzigerjahren, in: ebd., S. 449–478.

nehmen wie VW eine Anpassungskrise, die sie ebenfalls zu drastischen beschäftigungspolitischen Maßnahmen und strategischen Neuorientierungen zwang.

Für das Verständnis der bundesrepublikanischen Entwicklung ist es von größter Bedeutung, sich vor Augen zu führen, dass bis zur zweiten Ölpreiskrise, die nach 1979 einsetzte, bei der Mehrzahl der wirtschaftspolitischen Berater und Entscheider der Eindruck vorherrschte, eine Rückkehr zum Wachstumspfad der 1960er- und 1970er-Jahre sei grundsätzlich möglich. Eine pragmatische Währungs- und Konjunkturpolitik in Verbindung mit einer ambitionierteren Technologie- und Infrastrukturpolitik würde völlig ausreichen. Damit galt sozialliberale Reformpolitik – jetzt als relativ erfolgreiches Krisenmanagement – auch im westeuropäischen und internationalen Vergleich nach wie vor als zukunftsfähig. Vor allem wurde das System sozialstaatlicher Sicherungen systematisch genutzt, um die kurzfristigen Folgen der industriellen Beschäftigungskrise aufzufangen. Insbesondere das Instrument der Frühverrentung diente solchen Zwecken, um auf Kosten der Sozialversicherungssysteme Anpassungsprobleme von Branchen und Betrieben im Einvernehmen von Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite »sozialverträglich« zu bewältigen. Erst in den 1980er-Jahren zeigte sich der Strukturbruch im Industriesektor in seiner ganzen Schärfe, als die Arbeitslosenzahl auf 2,3 Millionen stieg und nun auch in der Bundesrepublik – nach Großbritannien, Frankreich und Italien – immer mehr Fabriken geschlossen und die betroffenen Industriestandorte ihrer bisherigen Existenzgrundlage beraubt wurden.

In den alten Industriezentren Ruhrgebiet, Nordostfrankreich mit Belgien und Luxemburg, in Mittelengland und Schottland sind seitdem die Arbeitslosenzahlen hoch geblieben. Diese Tatsache allein verweist auf die dauerhaften Effekte des Strukturbruchs. Die alte Arbeiterkultur des montanindustriellen Zeitalters, die an die maschinell-manuelle Industrieproduktion und die räumliche Nähe von Fabrik und Zuhause gebunden war, begann abzusterben. Um 1980 war das manifest. 1984/85 kam es in England fast zum Bürgerkrieg, als die Bergarbeiter in den Streik traten.⁴ 1987/88 legte der Streik im Rheinhausener Krupp-Stahlwerk, das seit dem Anfang des 20. Jahrhunderts die Stadt, die Menschen und die Lebensformen geprägt hatte, fast die ganze Region lahm, weil sich die Bevölkerung des Ruhrgebiets mit den Krupp-Arbeitern solidarisierte.⁵ In den Jahren 1984 und 1985 hatten den 2,3 Millionen Arbeitslosen aus den alten Industrien gerade mal 159.000 neue Stellen gegenübergestanden.⁶ Zwischen 1975 und 1995 ist die Welt der Malocher, die von der Arbeit vieler Menschen an den riesen-

4 Siehe Francis Beckett/David Hencke, *Marching to the Fault Line. The Miners' Strike and the Battle for Industrial Britain*, London 2009.

5 Eine zeithistorische Analyse des Ruhrkampfes um das Krupp-Stahlwerk Rheinhausen ist noch nicht geschrieben worden. Vgl. aber Waltraud Bierwirth/Manfred Vollmer, *AufRuhr. Rheinhausen 1987–1997*, Essen 2000. Zur Entwicklung in Frankreich mit Blick auf die Autoindustrie, vgl. Stéphane Beaud/Michel Pialoux, *Die verlorene Zukunft der Arbeiter. Die Peugeot-Werke von Sochaux-Montbéliard* (1989), Konstanz 2004.

6 Vgl. Andreas Wirsching, *Abschied vom Provisorium 1982–1990*, München 2006, S. 237.

haften Maschinen der Hüttenwerke und Zechen bestimmt gewesen war, untergegangen.⁷

Dennoch: Große Teile der Gesellschaft der Bundesrepublik wie auch der westlichen Nachbarländer und Großbritanniens fühlten sich von dem Geschehen nur bedingt betroffen. Die Orientierung am steigenden Wohlstand und gesicherter Sozialstaatlichkeit blieb unverändert, Konsum und Tourismus florierten in den 1970er-, 1980er- und 1990er-Jahren intensiver denn je.⁸ Für die Lebensläufe männlicher deutscher Beschäftigter der alten Industrien war es von großer Bedeutung, dass sie in den Genuss der gerade erst expandierenden Leistungen sozialstaatlicher Sicherungen kamen, als die Strukturkrise ihre alte Arbeitswelt hinwegfegte. Gleichzeitig schienen der Ausbau und die Öffnung des Bildungssystems einer jüngeren Generation von Arbeiter- und Angestelltenkindern eine bessere Zukunft jenseits der alten, schweren Industriearbeit zu eröffnen. Die kollektiven Aufstiegserwartungen wurden gerade in der Bundesrepublik bis weit in die 1980er-Jahre weitergetragen und durch die branchenspezifischen, regionalen Krisenphänomene wenig beeinträchtigt. Dazu trug nicht zuletzt der Ausbau des öffentlichen Dienstes bei, der in dieser Phase die stärksten Beschäftigungszuwächse verzeichnete. Anders als die meisten westeuropäischen Staaten erlebte die Bundesrepublik in den 1970er- und 1980er-Jahren nicht das soziale Drama enorm hochschnellender Jugendarbeitslosigkeit, die in einigen Ländern wie Frankreich oder Italien eine der wichtigsten Folgen dieses Strukturbruchs ausmacht. Aber die Zunahme von subventionierten Zeitarbeitsplätzen (ABM-Maßnahmen) und die Entstehung eines wirtschaftlich vielfach prekären Alternativsektors – zwei Sektoren der Arbeitswelt, die vor allem jüngere Menschen mit ganz unterschiedlichen Qualifikationen betrafen – verweisen auf erste Risse in dem bis dahin so robusten Beschäftigungssystem der Bundesrepublik Deutschland.

Gerade wenn man die westdeutschen Entwicklungen im internationalen Kontext, vor allem jedoch im Vergleich mit den Trends in den mit der Bundesrepublik ökonomisch eng verflochtenen westeuropäischen Ländern betrachtet, fällt auf, dass Strukturbrüche und der revolutionäre Charakter des sozialen Wandels hierzulande weniger scharf oder deutlich später auftraten. Die dominante Stellung vieler Zweige und Unternehmen der westdeutschen Wirtschaft sowie die Widerstandskraft der korporativen Arrangements des 1976 zum Wahlkampfschlager erhobenen »Modells Deutschland« sind hier als wichtige Faktoren der Verzögerung und der Abfederung zu nennen. Ein kurzer Blick nach Großbritannien oder Italien genügt, um das Ausmaß zu ermessen, welches die Anhäufung struktureller Probleme und konjunktureller Schwierigkeiten

⁷ Wolfgang Hindrichs et al., *Der lange Abschied vom Malocher. Sozialer Umbruch in der Stahlindustrie und die Rolle der Betriebsräte von 1960 bis in die neunziger Jahre*, Essen 2000.

⁸ Wolfgang König, *Geschichte der Konsumgesellschaft*, Stuttgart 2000; vgl. Andreas Wirsching, *Konsum statt Arbeit? Zum Wandel von Individualität in der modernen Massengesellschaft*, in: *Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte* 57 (2009), S. 171-199; Rüdiger Hachtmann, *Tourismusgeschichte*, Göttingen 2007, S. 170-183.

für Wirtschaft, Gesellschaft und Politik in den 1970er-Jahren in zahlreichen westeuropäischen Ländern mit sich brachte. Dort führte die Kombination von Rezession, Inflation, Reformstau und Strukturkrise der industriellen Großunternehmen zum Einsturz des sozialökonomischen Konsenses der Boomphase. Sie schuf politische und gesellschaftliche Konfliktlagen, welche in der zeitgenössischen Wahrnehmung als eine allgemeine »Krise« von Gesellschaft und Politik erschienen. Davon waren Länder wie die Bundesrepublik, die Schweiz oder Schweden weit entfernt. Dennoch sind strukturelle Gemeinsamkeiten aus heutiger Sicht nicht mehr von der Hand zu weisen: Alle westeuropäischen Länder mussten auf je spezifische Art den Übergang zu neuartiger Ökonomie, Gesellschaft und Politik bewältigen.

Schließlich gelten die 1970er-Jahre übereinstimmend als Krisenjahrzehnt des Keynesianismus. Mit diesem schillernden Begriff ist hier nicht nur das Ensemble nachfrageorientierter makroökonomischer Steuerungsmaßnahmen gemeint, sondern mit ihm bezeichnen wir auch – im Anschluss wiederum an eine breite politikwissenschaftliche und zeitgeschichtliche Deutungsrichtung – das übergreifende politökonomische Ordnungsmodell, das sich seit den 1960er-Jahren mit der Stabilisierung des Booms in den westeuropäischen Staaten weitgehend als Orientierungsrahmen durchgesetzt hatte. Seine wichtigsten Elemente waren die Versuche gesamtgesellschaftlicher Planung beziehungsweise indirekter Steuerung, die Einbeziehung der großen kollektiven Akteure (von den Unternehmerverbänden über die Gewerkschaften bis hin zu Sozialverbänden und Berufsgruppen) in die Wirtschafts- und Sozialpolitik mit dem Ziel, Konflikte einzuhegen und einen breiten gesellschaftspolitischen Konsens jenseits der parteipolitischen Konflikte herzustellen.⁹ Bekanntlich näherte sich die Bundesrepublik in den späten 1960er- und frühen 1970er-Jahren diesem Ideal weitgehend an, aber sie stand damit in Europa nicht allein, wie ein Blick in die Schweiz, Österreich, die Beneluxstaaten oder Skandinavien zeigen kann.

Die Krise des Keynesianismus setzte zwischen 1971 und 1973 ein, als die westlichen Industrieländer die Steuerungskompetenz im Wirtschaftsgeschehen einbüßten. Um 1980 erfolgte dann der Durchbruch des Neoliberalismus, dessen makroökonomische Theorie des Monetarismus schon seit Längerem viele Fürsprecher gefunden hatte. Wichtiger als die damals zweifellos sinnvolle Neuausrichtung der volkswirtschaftlichen Leitprinzipien war jedoch die ideologische Begründung aus der Denkschule Friedrich von Hayeks. Dieser sogenannte *Neoliberalismus* denunzierte den *Konsens* und die gesamtwirtschaftliche *Planung* im Sinne keynesianischer Globalsteuerung als Sozialismus, und das bedeutete schlicht: unfrei. Die Erfahrung der Konfrontation von Faschismus/Nationalsozialismus und Bolschewismus ließ ihn zum fanatischen Gegner jeglicher Form von Regelung, Planung und staatlicher Steuerungskompetenz werden. In der *Mont Pèlerin Society*, einer 1947 gegründeten wirtschaftsliberalen Vereini-

⁹ Zur Problematik des Konsensliberalismus siehe Julia Angster, *Konsenskapitalismus und Sozialdemokratie. Die Westernisierung von SPD und DGB*, München 2003.

gung, wurden diese Auffassungen mit den Theorien der Chicagoer Schule der Volkswirtschaft verkoppelt.¹⁰ Die »Chicago Boys« um Milton Friedman unterstützten 1973 die amerikanische Politik beim erfolgreichen Putsch gegen Chiles sozialistischen Präsidenten Salvador Allende. 1974 und 1976 wurden Friedrich von Hayek und Milton Friedman mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet. Der Durchbruch ihrer Ideen in der staatlichen ökonomischen Praxis war mit dem Regierungsantritt von Margaret Thatcher und Ronald Reagan 1979/80 manifest. Jetzt wurde die *Freiheit* gegen den *Konsens* in Stellung gebracht und das vom Keynesianismus beeinflusste politökonomische Denken in offener Feldschlacht bekämpft. Die Politik des Konsenses, hieß es jetzt, mache die Menschen initiativlos, träge und bequem. Dagegen wurde die Parole gestellt, dass sich Leistung »wieder lohnen« müsse.¹¹ Leistung könne nur der Einzelne erbringen, wenn er die Freiheit habe, sich nach seinen Kräften zu entfalten. Dazu gehörte dann die Feststellung von Frau Thatcher, dass es so etwas wie Gesellschaft gar nicht gebe, sondern nur einzelne Menschen, die Familien und dann, natürlich, die Nation.¹²

In seiner programmatischen Rigorosität stieß der Thatcherismus im übrigen Westeuropa weitgehend auf Ablehnung oder sorgte doch zumindest für Irritationen, die es den Anhängern und Bewunderern der »eisernen Lady« nahelegten, behutsamer vorzugehen und ideologisch kompromissbereit zu sein. Dennoch ist bereits in den 1980er-Jahren unübersehbar, dass in westeuropäischen Ländern, deren währungs- und finanzpolitische Spielräume in dramatischer Weise enger geworden waren, in Italien und Frankreich etwa, gerade auch maßgebliche Kräfte der politischen Linken eine wirtschaftspolitische Kehrtwende vollzogen und die schrittweise Abkehr vom Keynesianismus einleiteten. Jenseits der parteipolitischen Konstellationen, langfristiger Pfadabhängigkeiten nationaler Wohlfahrtsregime oder sozialkultureller Besonderheiten wurde ganz Westeuropa von den grundlegenden Trends erfasst, die wir hier diskutieren. Das ist der widersprüchliche Gesamteindruck, den wir in der Epoche nach dem Boom gewinnen und den es gesellschaftspolitisch, politökonomisch und ideologiekritisch zu analysieren gilt.

¹⁰ Bernhard Walpen, *Die offenen Feinde und ihre Gesellschaft. Eine hegemonietheoretische Studie zur Mont Pèlerin Society*, Hamburg 2004.

¹¹ Vgl. Andreas Wirsching, *Abschied*, S. 11-106, der die Wahlkampfstrategie der CDU/CSU unter Helmut Kohl gegen die SPD unter Helmut Schmidt beschreibt (S. 40-46).

¹² Vgl. Bernard Wasserstein, *Barbarism and Civilisation. A History of Europe in Our Time*, Oxford 2007, S. 636 f., mit dem Verweis auf Thatchers Interview für die Zeitschrift »Women's Own« v. 23.9.1987, in der sie die Frage stellte »Who is society?« und die Antwort gab: »There is no such thing! There are individual men and women and there are families«.

Strukturbruch und sozialer Wandel revolutionärer Qualität – ein Deutungsansatz

Wir formulieren die These, dass die Entwicklung seit den 1970er-Jahren einen *Strukturbruch* der Industriemoderne sichtbar werden ließ. Deshalb betrachten wir die Zeit seit etwa 1975 als eine Epoche eigenen historischen Rechts, die zur Gegenwart hin noch nicht abgeschlossen zu sein scheint. Daraus erklärt sich die nur zur Vergangenheit hin eindeutige Bezeichnung »nach dem Boom«.¹³ Angesichts der bis heute spürbaren, scheinbar widersprüchlichen Verkopplung von Kontinuitäten und Wandlungsprozessen sprechen wir gleichwohl umfassend von *sozialem Wandel von revolutionärer Qualität*, weil die Veränderungen in allen Bereichen der Gesellschaft so dynamisch vorstattengehen, dass auch innerhalb von Kontinuitätsstrukturen der Wandel des Gewohnten ins Auge sticht. Als Beispiel aus dem Bereich der Sozialstaatlichkeit soll die Sicherung der Rentner genannt werden, die seit der Einführung der »dynamischen Rente« 1957 vom steigenden Lohnniveau und dem allgemeinen Wohlstand profitieren konnten. Seit dem Übergang von den 1980er- zu den 1990er-Jahren hat sich zwar an der materiellen Sicherheit der Rentner nichts Gravierendes verändert, aber die Gewissheit, dass die Renten sicher seien, gibt es nicht mehr. Für junge Arbeitnehmer in der Gegenwart – Arbeiter wie Angestellte – scheint es unbestreitbar so zu sein, dass deren materielle Lage im Alter keineswegs »sicher« ist, wenn sie sich nicht schon heute um zusätzliche private Vorsorge kümmern. Anders gesagt: Ein *rocher de bronze* des Wohlfahrtsstaats steht auch in der Epoche nach dem Boom vor aller Augen, aber seine Festigkeit und Verlässlichkeit ist fragwürdig geworden. Kontinuität und Wandel interagieren hier, und der Grund dafür besteht keineswegs nur in der demografischen Entwicklung. Hier ist vielmehr die Wirkung eines makroökonomischen Prinzips – man könnte auch sagen: einer Wirtschaftsideologie – zu spüren, die es nicht zulassen will, dass einzelnen Menschen oder bestimmten Personengruppen im Sozialstaat durch politische Maßnahmen im Sinne eines gesamtgesellschaftlichen Konsenses das Gefühl der Zukunftssicherheit als Lohn für lebenslange Arbeit gegeben wird. Materielle und ideelle Faktoren wirken zusammen.¹⁴

Zwei weitere große »Basisprozesse« sozialen Wandels in dieser Epoche seien hier noch einmal in Erinnerung gerufen. Zum einen nahm die Erwerbstätigkeit von Frauen kontinuierlich zu: In 20 Jahren, zwischen 1973 und 1993, stieg die Erwerbsquote von Frauen in den westeuropäischen Ländern kontinuierlich an (von 44,7 auf 60,6 Prozent). Die revolutionäre Qualität dieses Prozesses wird besser sichtbar, wenn man sich

¹³ Vgl. unsere ausführlichere Argumentation: Anselm Doering-Manteuffel/Lutz Raphael, *Nach dem Boom. Perspektiven auf die Zeitgeschichte seit 1970*, Göttingen 2010.

¹⁴ Vgl. Diana Wehlaub, *Lobbyismus und Rentenreform. Der Einfluss der Finanzdienstleistungsbranche auf die Teil-Privatisierung der Alterssicherung*, Wiesbaden 2009.

vor Augen führt, dass sich im selben Zeitraum die Differenz zwischen den Erwerbsquoten von Männern und Frauen mehr als halbierte (von 44 auf 19,5 Prozent). Diese Beteiligung der Frauen am Erwerbsleben ist zum Normalfall geworden, hat die Zukunftserwartungen und Strategien der unterschiedlichsten Akteure, von Unternehmern, Politikern über Paare und Familien bis hin zu heranwachsenden Mädchen beziehungsweise jungen Frauen bestimmt. Dieses Bündel von kleinen Veränderungen ergibt zusammen ein Gesamtbild, das 1995 oder 2010 völlig anders ist, als es 1973 war.

Die Expansion des Bildungswesens liefert das zweite Beispiel für einen solchen Wandel von revolutionärer Qualität, der sich Jahr für Jahr mit der Einschreibung von mehr Studierenden, mit dem Erwerb von mehr Hochschuldiplomen nach den großen Reformdebatten der 1960er und frühen 1970er-Jahre geradezu unauffällig, fast wie ein Naturprozess vollzog und an dessen Ende eine tief greifende Krise der Bildungsinstitutionen, ihrer Leistungsfähigkeit und ihrer Zielsetzungen stand und steht. Für die Bundesrepublik Deutschland etwa markiert der sogenannte Öffnungsbeschluss des Jahres 1977, der den Universitäten die Aufnahme einer stetig wachsenden Zahl von Studierenden ohne weiteren adäquaten Ausbau von Infrastruktur und Personal aufbürdete und zunächst nur als Provisorium angesichts finanzieller Engpässe gedacht war, eine Zäsur, deren langfristige Folgen erst in den Debatten um den sogenannten »Bologna-Prozess« wieder ins allgemeine Bewusstsein gerückt sind.

Wir versuchen das Geschehen in der Epoche nach dem Boom – Strukturbruch und revolutionären Wandel – so zu erklären, dass wir das unvermutete Zusammentreffen dreier im Ursprung völlig unabhängiger Komponenten betonen, um dessen Wirkungen zu untersuchen. Die erste Komponente besteht in der *Digitalisierung*, die zweite wird durch die Wirtschaftstheorie des Monetarismus in Verbindung mit der marktradikalen Ideologie von »Freiheit« gebildet, die auf die Ökonomen Milton Friedman und Friedrich August von Hayek zurückgeht und umgangssprachlich als *Neoliberalismus* bezeichnet wird. Die dritte Komponente besteht in einem Gesellschaftsmodell und Menschenbild, das auf die Entfaltung des Individuums setzt, auf die schöpferische Kraft seiner Kreativität und in paradoxer Weise Authentizität und Flexibilität aufs Engste miteinander verbindet. Im Leitbild des »unternehmerischen Selbst« hat dieses Ordnungsmuster wirkungsmächtige Motivationskraft zunächst für kleine Minderheiten, dann aber für eine immer größere Zahl von Menschen entfaltet. Gleichzeitig diente es auch als plausibles Legitimationsargument bei der Umgestaltung von Großorganisationen, bei der Neujustierung der Beziehungen zwischen Politik und Ökonomie, zwischen Individuum und Gesellschaft.

Das spätere Resultat der Komponentenfusion ist der sich in den 1990er-Jahren entfaltende *digitale Finanzmarktkapitalismus*, dessen Eigenart darin besteht, industrielle und industriegesellschaftliche Substanz durch Privatisierung und Kapitalisierung zu vermarkten, den Mehrwert aus dem Vermarktungsprozess abzuschöpfen und die daraus entstehenden gigantischen Kapitalbeträge *online* um den Globus kreisen zu lassen, immer auf der Suche nach der nächstgeeigneten Anlage, um wieder Mehrwert

zu erzielen.¹⁵ Die weltweite Finanzmarktkrise 2008/2009 hat nach dem Crash des spekulativen Booms der *New Economy* im Jahr 2000/01 in bislang ungeahnter Deutlichkeit gezeigt, welche Risiken diesem Spiel innewohnen. Sie hat vor allem gezeigt, welches Maß an Verantwortungsmangel und Rücksichtslosigkeit vorherrscht, seit *Freiheit* zum primären Orientierungswert im weltweit deregulierten ökonomischen Handeln geworden ist. Blickt man zurück in die 1960er- und 1970er-Jahre, dann springt ins Auge, in welchem hohem Maß nationalstaatliche oder regionale standortbezogene Verortungen als Orientierungspunkt für die Akteure der internationalen Finanzmärkte an Bedeutung verloren haben. In allen westeuropäischen Ländern ist deshalb der Rückzug des Staates aus früheren wirtschaftlichen Unternehmungen – also die Geschichte der Privatisierung von Betrieben in öffentlichem Besitz und der Deregulierung bisher dem Markt entzogener Bereiche öffentlicher Dienstleistungen – ein besonders wichtiges Thema. Es erlaubt es, die Ausgestaltung der neuen Beziehungen zwischen Privatwirtschaft und Staat, zwischen politischen und wirtschaftlichen Eliten seit den 1970er-Jahren zu untersuchen. Erst auf der Grundlage von digitaler Technik und Kommunikation in Echtzeit hat jedoch die Finanzmarktkrise des Jahres 2008/09 ihre Eigenart gewonnen, die sie vom Zusammenbruch der New Yorker Börse 1929 und der Weltwirtschaftskrise 1930 bis 1933 unterscheidet.

Alle drei Komponenten brauchten gut drei Jahrzehnte, um sich zu entwickeln, in Gesellschaft, Wirtschaft, Politik und Kultur Fuß zu fassen und schließlich die Lebenswelten weiter Bevölkerungsmehrheiten zu bestimmen. Die Wege zur Durchsetzung verliefen ganz unterschiedlich. Gerade die Kreuzungspunkte verdienen die besondere Aufmerksamkeit der Historiker und sind noch längst nicht alle aufgespürt. Für die Untersuchung gerade der Arbeitswelten der 1970er- und 1980er-Jahre ist es von Bedeutung, dabei den Ort der Unternehmen genauer in den Blick zu nehmen. Der Weg von der gewerkschaftlichen Mitbestimmung oder betrieblichen Personalvertretung als dem Königsweg zur Demokratisierung der Wirtschaft und zur stärkeren Partizipation der Beschäftigten im Betrieb hin zur Durchsetzung von Qualitätszirkeln, individualisierter Personalführung und »flachen« Hierarchien ist ein solcher Pfad.

Gerade in der Bundesrepublik öffnete sich frühzeitig die Kluft zwischen der gewerkschaftlich artikulierten Kritik, dass sich die Beschäftigten nur mangelhaft an der Gestaltung und Weiterentwicklung der Arbeitsprozesse und -bedingungen beteiligten, einerseits, und, andererseits, der oft viel radikaleren Kritik an den Hierarchien und bürokratischen Strukturen großer Unternehmen sowie ihren technologischen, vor allem energiepolitischen Orientierungen. Beide Stränge fanden sich zusammen in einer umso

¹⁵ Vgl. Mathias Albert et al., *Die Neue Weltwirtschaft. Entstofflichung und Entgrenzung der Ökonomie*, Frankfurt a. M. 1999; Paul Windolf, Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus?, in: ders. (Hg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*, Wiesbaden 2005, S. 20-57; Christoph Deutschmann, *Finanzmarkt-Kapitalismus und Wachstumskrise*, in: ebd., S. 58-84.

deutlicheren Kritik am traditionellen Selbstverständnis und Führungsstil westdeutscher Großunternehmen. Dem konnten sich in Zeiten beschleunigten Strukturwandels in allen wichtigen Branchen und im Zeichen kriseninduzierter Anpassungszwänge an internationale Marktentwicklungen auf Dauer auch die fest etablierten Strukturen – verkörpert in der älteren Generation deutscher Manager – nicht entziehen. Die Neuorientierung von Management und Personalführungen in den Großunternehmen gehört zu den bislang erst in Ansätzen erforschten Themen in der Epoche nach dem Boom.¹⁶ Deshalb ist es noch viel zu früh für generalisierende Aussagen über die konkrete Ausgestaltung betrieblicher Realitäten entlang jener Leitbilder und Rezepturen neuer Unternehmensgestaltung, die in der ambitioniertesten Ratgeberliteratur der 1970er-Jahre bereits formuliert und von neuen Zeitschriften wie *Capital* auch publizistisch unterstützt worden sind. In jedem Fall boten Fusionen und Neugründungen von Unternehmen seit den 1980er-Jahren immer mehr Anlässe für einschneidende Reformen und Umorganisationen, die auch die westdeutschen Arbeitswelten und vor allem deren mittlere und obere Etagen immer stärker mit dem neuen Geist des Kapitalismus imprägnierten, dessen diskursive Grundelemente für Frankreich vorbildlich in der Studie von Boltanski und Chiapello herausgearbeitet worden sind.¹⁷

Die Krise der Gewerkschaften im Betrieb war nicht nur eine klassische Schwächeperiode, angesichts geschwächter Verhandlungsmacht in Zeiten von Massenarbeitslosigkeit und der Zunahme unternehmerischen Druckes, sondern sie war seit den 1980er-Jahren in immer stärkerem Maß auch geprägt von der Delegitimierung der Gewerkschaften durch unternehmerfreundliche beziehungsweise -neutrale Diskurse individueller Selbstentfaltung und Kreativität, die sich pauschal gegen Bürokratien jeglicher Art und staatliche »Gängelung« sowie gegen »kollektivistische« gewerkschaftliche Gegenmacht richteten. Der Markt und die Freiheit beziehungsweise Kreativität unternehmerischen Handelns wurden dagegen vor allem als Chance für die Realisierung von Zukunftsvisionen ausgegeben. Die Fusion einer ursprünglich unternehmerfeindlichen, wenn auch nicht marktfeindlichen Strömung innerhalb der Kapitalismuskritik der Achtundsechziger mit neuen Managementkonzepten, die auf den Bruch mit der Tradition hierarchischer und autoritärer Unternehmensführung setzten, ist deshalb hier von besonderem Interesse. Gerade die strukturellen Zwänge zur Internationalisierung – erkennbar etwa in der zeitgenössischen Dynamik gerade auch europäischer multinationaler Unternehmensgründungen – wirkten als ein weiterer Pfad, auf dem neue Ideen in Unternehmen Einzug hielten und dort zu Argumentationshilfen neuer Generationen von Managern, aber auch von Mitarbeitern auf den unterschiedlichsten Stufen und Zweigen der Organisation und Produktion im Kampf um betriebliche Machtpositionen wurden. Die Abkehr von etablierten Arbeitsteilungen und der Machtverteilung in der fordistischen Produktion und den hie-

¹⁶ Ruth Rosenberger, Experten für Humankapital, München 2008.

¹⁷ Luc Boltanski/Ève Chiapello, Der neue Geist des Kapitalismus, Konstanz 1999.

rarchisch-bürokratisierten Großunternehmen ist ein Thema, das seit den 1970er-Jahren in unterschiedlichen Schüben die Einführung neuer digitalisierter Fertigungsprozesse beziehungsweise Arbeitsabläufe begleitet hat. Die wachsende Bedeutung der Aktienmärkte und der dort agierenden Akteure des Finanzkapitals für die Unternehmen ist ein weiteres Arbeitsfeld, das in den Blick genommen werden muss. Vieles spricht dafür, dass dies das vielleicht letzte Kapitel in der Durchsetzung des digitalen Finanzmarktkapitalismus in der Bundesrepublik darstellen wird. Zumindest deuten erste Untersuchungen darauf hin, dass die »Deutschland-AG«, das eng verflochtene Netzwerk zwischen industriellen Großunternehmen, Großbanken und Versicherungen, die Krisen der 1970er- und 1980er-Jahre noch ohne tiefe Einschnitte überlebt hat, nach 1995 dann aber sehr schnell von der Bildfläche verschwand.¹⁸

Damit ist in groben Zügen ein weites Terrain künftiger Forschung abgesteckt. Im Folgenden möchten wir, anknüpfend an unseren 2008 publizierten Essay, einige zentrale ideen- und politikgeschichtliche Zusammenhänge erörtern, die mit einem solchen, letztlich politökonomischen Konzept des Strukturbruchs verbunden sind.

Die ideen- und politikgeschichtlichen Zusammenhänge des Strukturbruchs

Der Begriff – oder besser gesagt: das Problem *Freiheit* – bildet die Klammer zwischen drei Komponenten. Denn erstens geht die Entstehung der »Cyberculture« in der Geschichte der Digitalisierung auf die jugendliche Gegenkultur zurück, die im Übergang von den 1950er- zu den 1960er-Jahren gegen die mentale Enge, die rassische und schichtenspezifische Intoleranz und die politisch-ideologische Verkrustung der weißen Mittelschichten an der amerikanischen Westküste entstand.¹⁹ Die Kommunikation von Studierenden im »Whole Earth Network« nutzte die aus dem militärischen Sicherheitskonzept der USA nach dem Sputnikschock (1957) resultierende Technik des ARPA-Net, um Kommunikation aller Beteiligten zu jeder Zeit an jedem Ort zu ermöglichen. Das waren die Anfänge der virtuellen Vernetzung. Das Ziel war »Freiheit« von den Beengungen der realen Welt, wie sie um 1965 war. Die enorme Bedeutung des Zusammenspiels von Realität und Virtualität im Alltagsleben späterer Jahre wird bereits fassbar.²⁰ Verflüssigung des Realen und die Beschleunigung von Kommunikation wurde in den 1980er-Jahren allmählich auch in der Industrieproduktion und den

¹⁸ Jürgen Beyer, Globalisierung und Verflechtung – die Auflösung der »Deutschland AG«, in: Rudolf Stichweh/Paul Windolf (Hg.), Inklusion und Exklusion. Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit, Wiesbaden 2009, S. 303-321.

¹⁹ Fred Turner, From Counterculture to Cyberculture. Stewart Brand, The Whole Earth Network, and the Rise of Digital Utopianism, Chicago/London 2006.

²⁰ Vgl. Manuel Castells, Die Internet-Galaxie. Internet, Wirtschaft und Gesellschaft, Wiesbaden 2005.

Dienstleistungen spürbar. So bewirkte der Mikrochip als neuer Grundstoff der industriellen Welt die Herausbildung neuer technologischer Standards. Lagerhaltung, Lieferung und Fertigung wurden in Schüben seit den 1970er-Jahren »revolutioniert«, im Ergebnis konnten sich Unternehmen jetzt überall dort niederlassen, wo es für sie finanziell und logistisch vorteilhaft war. Gleichzeitig setzte sich das Leitbild des vernetzten Unternehmens durch, das faktisch mit der Auslagerung und Neuverteilung von Arbeits- und Fertigungsprozessen verbunden war. »Standortkonkurrenz« stieg zu einem immer wirksameren wirtschaftspolitischen Argument und unternehmerischen Druckmittel auf. Die *freie* Wahl des Produktionsstandorts verdichtete sich vor allem nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Wirtschaftssysteme Osteuropas, der Sowjetunion und der Öffnung Chinas zur Realität von Produktionsverlagerungen. Dazu bedurfte es jedoch immer noch des elaborierten branchenspezifischen und EDV-technischen Wissens der Mitarbeiter. Gleichzeitig wurde die an ältere Fertigungsverfahren gebundene Kompetenz von Arbeitern in der Produktion entwertet und nach der Einführung neuer Produktionsverfahren auch gar nicht länger benötigt. Der rasant wachsenden Mobilität des Kapitals entsprach so aufseiten des Faktors Arbeit ein wachsender Zwang zur Mobilität. Zahlreiche statistische Indikatoren belegen diesen sozialen Wandel: Die Distanz zwischen Wohnung und Arbeitsplatz wurde größer, Auslandsentsendung beziehungsweise längere Aufenthalte an entfernteren Arbeitsplätzen für Mitarbeiter wurden häufiger. Der tägliche oder wöchentliche Berufspendler über größere Distanzen entwickelte sich – verstärkt noch durch die Zunahme von Wohneigentum und durch steigende Miet- und Grundstückspreise in den Ballungsgebieten – zu einer typischen Sozialfigur der westeuropäischen Gesellschaften. Mobilität bedeutete also die alltagskulturelle Grundierung von *Freiheit*. Die sozialkulturellen Begleiterscheinungen beziehungsweise Folgen dieses Trends beschäftigten nicht nur die ökologischen Kritiker dieses Lebensstils, welche die vielfältigen Belastungen für die Umwelt, aber auch für die Menschen bilanzierten, sondern inspirierten auch die soziologische Zeitdiagnostik. Sie extrapolierte diesen Trend zur These, die Standortgebundenheit von Arbeitsplatz und Wohnung nach dem Modell der »schweren Moderne« sei überflüssig geworden. Die Menschen hatten sich *frei* zu fühlen – frei von Verpflichtungen, frei von Bindungen.²¹

Die *Freiheit* im digitalen Finanzmarktkapitalismus war, zweitens, auch Entankerung.²² Das ergab sich aus den praktischen Wirkungen, die die Wirtschaftsideologie der »Evangelisten des Marktes« erzeugte.²³ Die monetaristische Theorie Milton Friedmans und Hayeks Theorie von Freiheit, die mit guten Gründen als »eiserner Käfig« bezeich-

21 Zygmunt Bauman, *Flüchtige Moderne*, Frankfurt a. M. 2003, S. 136-141 et passim.

22 Zu den anthropologischen Verwerfungen infolge von *Freiheit* vgl. Richard Sennett, *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus*, Berlin 2006.

23 Vgl. Keith Dixon, *Die Evangelisten des Marktes. Die britischen Intellektuellen und der Thatcherismus*, Konstanz 2000.

net worden ist, kannten nur einen Gegner, und das war die Wirtschafts- und Gesellschaftstheorie ihres Vorläufers John Maynard Keynes.²⁴ Keynes hatte seine Vorstellungen von einer fiskalpolitischen Globalsteuerung der Wirtschaft und der Gesellschaft vor dem Hintergrund seiner eigenen Lebenserfahrung seit dem Ersten Weltkrieg und angesichts der Weltwirtschaftskrise nach 1930 entwickelt. Er erkannte, dass weder das einzelne Unternehmen noch ein einzelner Arbeitnehmer angesichts der Komplexität moderner Industriesysteme in der Lage sein konnte, die ökonomische Sicherheit für sich zu gewährleisten. *Sicherheit* war eine der zentralen Kategorien im makroökonomischen Denken von Keynes.²⁵ Er suchte nach Möglichkeiten zur Sicherstellung gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts und bot Lösungen an, die im amerikanischen *New Deal*, im westeuropäischen Wiederaufbau mit dem politökonomischen Steuerungsinstrument des Marshall-Plans und in der Zeit des Nachkriegsbooms bestimmend werden sollten.²⁶ Die fiskalpolitische Globalsteuerung zielte auf Gleichgewicht und setzte die Planbarkeit der makroökonomischen Rahmenbedingungen voraus. Das erforderte *Konsens* in der Gesellschaft hinsichtlich der politisch-staatlichen Ordnung, denn der Staat hatte die Steuerungskompetenz. Das liberale Ordnungsmodell der parlamentarischen Demokratie und die gegenseitige Loyalitätsbindung zwischen Bürger und Staat, die sich nicht zuletzt in der Wahlbeteiligung regelmäßig niederschlägt, gehörten dazu. Und ebenso gehörten Konsenswillen und Konsensfähigkeit der Tarifparteien und der Regierung dazu.²⁷ Das waren der *liberale* und der *kapitalistische Konsens*, mit dem der Keynesianismus in der Bundesrepublik seit den 1960er-Jahren, nach einer Inkubationszeit von etwa einem Jahrzehnt, zum dominierenden politökonomischen Handlungsmuster wurde.²⁸ Ideologie und Praxis waren an ein nahezu axiomatisches

24 Ingo Pies/Martin Leschke (Hg.), Milton Friedmans ökonomischer Liberalismus, Tübingen 2004; Hauke Janssen, Milton Friedman und die »monetaristische Revolution« in Deutschland, Marburg 2006; Bruce Caldwell, Hayek's Challenge. An Intellectual Biography of F. A. Hayek, Chicago/London 2004; Andrew Gamble, Hayek. The iron cage of liberty, Cambridge 1996.

25 Vgl. dazu Tony Judt, What Is Living and What Is Dead in Social Democracy, in: The New York Review of Books, 17.12.2009, S. 86-96. Es ist gewiss kein Zufall, dass die neueste Gesamtdarstellung westdeutscher Nachkriegsgeschichte die Kategorie *Sicherheit* zum roten Faden nimmt: Eckart Conze, Die Suche nach Sicherheit. Eine Geschichte der Bundesrepublik Deutschland von 1949 bis in die Gegenwart, München 2009.

26 Vgl. die kurze Übersicht von Gerhard Willke, John Maynard Keynes, Frankfurt a. M./New York 2002.

27 Zum »Rheinischen Kapitalismus« als der bundesdeutschen Kombination aus Ordoliberalismus und Keynesianismus siehe Michel Albert, Kapitalismus contra Kapitalismus, Frankfurt a. M./New York 1992; Werner Abelshauer, Kulturkampf. Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung, Berlin 2003.

28 Vgl. Julia Angster, Konsenskapitalismus und Sozialdemokratie. Vgl. auch die differenzierte Analyse des liberalen Konsenses bei Michael Hochgeschwender, Freiheit in der Offensive? Der Kongress für kulturelle Freiheit und die Deutschen, München 1998. Zum weiteren Kontext siehe Anselm Doering-Manteuffel, Wie westlich sind die Deutschen? Amerikanisierung und Westernisierung im 20. Jahrhundert, Göttingen 1999.

Verständnis von *Fortschritt* und *Modernisierung* gebunden und beeinflussten dadurch in der Zeit von etwa 1960/65 bis 1975/80 die Sozialkultur in allen westeuropäischen Ländern. Keynesianismus und Sozialdemokratie gingen in dieser Zeit eine symbiotische Verbindung ein, deren größte Erfolge in die Jahre von 1966 bis 1971/72 fielen.²⁹ Sozialdemokratische Nachwuchskräfte, die in dieser Zeit des Modernisierungs- und Fortschrittsdenkens sozialisiert wurden, hielten an diesen tief internalisierten Impulsen noch nach Jahrzehnten fest, als sie selbst an die Macht gekommen waren, auch wenn sich die Handlungsmuster der politischen Ökonomie und der Gesellschaftspolitik fast in ihr Gegenteil verkehrt hatten. Diese Politiker, in Deutschland die »Enkel« Willy Brandts, in Großbritannien die »Söhne« Margaret Thatchers, trugen dazu bei, dass nach 1995/99 sozialdemokratische Politik mit den Prinzipien des digitalen Finanzmarktkapitalismus verknüpft wurde, denn jetzt galt dieses Wirtschaftsprinzip als Gewährleistung von *Fortschritt*.³⁰

Die dritte Komponente von *Freiheit* lässt sich in Anknüpfung an die Studie von Luc Boltanski und Ève Chiapello als »neuer Geist des Kapitalismus« fassen. Die Herkunft dieser auf das Individuum beziehungsweise Unternehmen und seine Netzwerke zentrierten Sicht der sozialen Welt aus der Kapitalismus- und Gesellschaftskritik der Studenten- und kulturellen Protestbewegung der Achtundsechziger verweist bereits darauf, dass die 1970er-Jahre ein wichtiges Jahrzehnt der Transformationen und Neujustierungen darstellten. In diesen Jahren wurden zentrale Elemente einer libertären, künstlerischen Kapitalismuskritik der 1960er-Jahre zu Bestandteilen von Managementkonzeptionen der 1990er-Jahre umgearbeitet. Der Weg dorthin ist alles andere als klar und geradlinig und für die Bundesrepublik anders als etwa für Frankreich auch noch längst nicht untersucht. Hier wird auch die enge Verbindung von ideen-, sozial- und wirtschaftsgeschichtlichen Fragestellungen und Perspektiven deutlich. Die »Gurus« neuer Unternehmenskonzepte bedienten sich der vielfältigen Anregungen, welche die Gegen- und Alternativkulturen in ihren Nischen weit entfernt von den kulturellen Gewissheiten des sogenannten »Establishments« hervorgebracht hatten.

²⁹ Vgl. Stephen Padgett/William E. Paterson, *A History of Social Democracy in Postwar Europe*, London/New York 1991; zur Entwicklung nach 1975 vgl. Fritz W. Scharpf, *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*, Frankfurt a. M./New York 1987.

³⁰ Matthias Micus, *Die »Enkel« Willy Brandts. Aufstieg und Politikstil einer SPD-Generation*, Frankfurt a. M./New York 2005; Simon Jenkins, *Thatcher and Sons. A Revolution in Three Acts*, London 2007.

Fazit: Die Epoche nach dem Boom und die Fragen der Gegenwart

Wir wollen versuchen, die bis hierhin angedeuteten Entwicklungsstränge zusammenzuführen. Der *Strukturbruch* in der Epoche nach dem Boom erweist sich als eine Multiplizität von Abbrüchen und Umbrüchen, die oftmals von Kontinuitäten in bestimmten Strukturen, zum Beispiel denen des Sozialstaats, oder von Kontinuitäten in gesellschaftlichen Verhaltensweisen überdeckt wurden. Es gab keinen glatten Bruch, keinen Abriss, keinen Neuanfang, sondern Brüche und Verwerfungen, Niedergang hier und dort und demgegenüber hoffnungsvolle, nicht selten mitreißende Neuanfänge und hoch gespannte Zukunftserwartungen. Dennoch erkennen wir im Zerfall der Traditionsindustrien, in der abnehmenden Bedeutung von Standortgebundenheit und der Transformation der Lebenswelten der Menschen an den alten Industriestandorten Phänomene, die zusammengenommen einen Bruch zwischen der Industriekultur seit den Anfängen der Hochindustrialisierung um 1890 und der neuen Arbeiterkultur in der digitalisierten Industrieproduktion der Gegenwart seit 1980/90 ausmachen. Wir erkennen das Ende eines international gültigen makroökonomischen Gesamtzusammenhangs, der seit den späten 1950er-, frühen 1960er-Jahren keynesianisch grundiert war und auf der Voraussetzung fußte, dass der Staat sowohl berechtigt als auch verpflichtet sei, durch Globalsteuerung den kapitalistischen Konsens herzustellen, der eine linksliberale und sozialdemokratische Färbung aufwies. Wir erkennen zudem die Auflösung scheinbar fester Strukturmuster, die in den Bereichen von Kommunikation, Information, Verkehr und Mobilität dadurch ermöglicht wurde, dass mittels Digitalisierung Strukturen sich gewissermaßen verflüssigten und infolge einer größeren Mobilität sich auch die Lebens- und Arbeitsbedingungen stark beschleunigten.

Dennoch: Aus den zeitlich weit streuenden, jeweils ganz unterschiedliche Ausschnitte der historischen Wirklichkeit betreffenden Phänomenen allein lässt sich – das ist uns bewusst – die hier vorgetragene Deutung nicht einfach »ableiten«. Sie beruht allerdings auch auf der kritisch reflektierten Wahrnehmung gegenwärtiger Trends. Wer von einem Strukturbruch und von sozialem Wandel revolutionärer Gestalt spricht, tut dies vor dem Hintergrund gegenwärtiger Problemwahrnehmungen. Diese Perspektivität wird besonders deutlich bei der von uns bewusst paradox formulierten Kategorie *sozialer Wandel von revolutionärer Qualität*, die wir in der zeithistorischen Analyse mit der Kategorie des *Strukturbruchs* verkoppelt haben. Die Veränderung der Arbeitswelt im traditionellen Industriesystem und die Entstehung eines neuen Berufsprofils für Arbeiter und Angestellte in den Industrie- und Dienstleistungsfirmen des digitalen Kapitalismus können aus heutiger Perspektive als revolutionärer Wandel beschrieben werden. Die aus der Digitalisierung von Kommunikation und Information zunächst nur in kleinen Gruppen und allmählich hervorgewachsene *Cyberkultur* hat Wahrnehmung und Verhalten der Jugendkohorten seit den 1990er-Jahren stark beeinflusst und ist mit dem Beginn des neuen Jahrhunderts rasch in die Gesellschaft hineingewachsen.

Ein weiteres Beispiel liefert die Politik der Privatisierung öffentlichen Eigentums – Post, Telefon, ÖPNV, Bahn, kommunale Betriebe. Sie hat im Ergebnis dazu geführt, dass die Loyalitätsbindung zwischen Bürger und Staat deutlich zurückgegangen ist. Wenn die Auffassung gilt, dass jedes Unternehmen mit öffentlichen Aufgaben primär den eigenen Nutzen beziehungsweise den seines *Shareholder-Value* im Auge hat und der Staat dieses Modell konsequent fördert, dann wandelt sich der Loyalitätsbezug von Bürger und Staat in eine bloße Kosten-Nutzen-Kalkulation im eigenen Interesse.³¹ Das verstärkt die Neigung jüngerer, aber nicht allein der jugendlichen Altersgruppen, sich aus der unbehausten Welt des Alltags *wegzuspacen*, sich in eine virtuelle Welt hineinzubewegen, die zu einer eigenen Realität werden kann. Die Wechselwirkungen zwischen diesen beiden sozialkulturellen Trends werden durch nachlassende Bindungen an Verein, Jugendorganisationen und politische Parteien dokumentiert, aber auch durch die rückläufige Wahlbeteiligung in allen europäischen Ländern. Die Bedeutung der zurückgehenden Loyalitätsbindung kann man als ein Phänomen auffassen, das es in Zeiten politischer Veränderungen, wirtschaftlicher Krisen und unsicherer Zukunftsperspektiven immer wieder gegeben hat. In Verbindung mit dem Rückzug in die *virtuelle Realität* und in der Möglichkeit des Lebens in virtuellen Räumen erkennen wir einen revolutionären Wandel. Er wurde durch technische Neuerung ermöglicht, öffnet faszinierende Perspektiven, die es nie zuvor gegeben hat, und wirkt sich zugleich in gravierendem Ausmaß auf die soziale Wirklichkeit aus.

Im Zusammenspiel mit den kulturellen Auswirkungen öffentlicher *Freiheitspraxis* haben sich somit in der Gegenwart Verhaltensmuster ausgebildet, die nicht nur neu und anders sind, sondern die Kraft zu radikaler gesellschaftlicher Transformation aufweisen. Angesichts der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 und ihrer anhaltenden Folgen sind die dramatischen sozialen und politischen Konsequenzen des Finanzmarktkapitalismus inzwischen auch für Skeptiker dramatisierender Gegenwartsdiagnostik erkennbar geworden. Unter dem Signum der *Freiheit* sind seit 1980 die meisten *Sicherungssplinte* aus dem internationalen Finanzsystem entfernt worden. In der Welt des Kapitals sind Spielräume entstanden, die sich der Vorstellung des Arbeitnehmers – sei es in der Fabrik, sei es als regierende Persönlichkeit in irgendeinem Kabinett – völlig entziehen.³² Durch Privatisierung und Digitalisierung hat sich die Finanzwelt aus dem konsensualen Rahmen von Industrieproduktion, Arbeitsgesellschaft und Staat entfernt. Sie führt eine eigene Existenz in virtueller Realität. Die Effekte neoliberaler makroökonomischer Praxis haben dazu geführt, dass eine gewaltige Umverteilung des Volkseinkommens von unten nach oben eingeleitet wurde und dadurch auf diesem Weg der *Konsens* widerrufen worden ist.

³¹ Vgl. Massimo Florio, *The Great Divestiture. Evaluating the Welfare Impact of the British Privatizations 1979–1997*, Cambridge (MA) 2004.

³² Vgl. Paul Windolf (Hg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus*, gesamt.

Einleitung: Nach dem Boom – ein »sozialer Wandel von revolutionärer Qualität«?

Jedes der hier exemplarisch beschriebenen Phänomene braucht man – für sich genommen – nicht als revolutionäre Veränderung betrachten. Ihre Koppelungsschleifen und ihre seit den 1990er-Jahren immer deutlicher hervortretende wechselseitige Verstärkung jedoch sind es, die von der zeithistorischen Forschung ernst genommen und untersucht werden müssen. Ihnen sollte die besondere Aufmerksamkeit künftiger Forschung gelten, damit die Beschäftigung mit den Jahrzehnten »nach dem Boom« nicht die Verbindung zu den Problemen unserer Gegenwart verliert.

Jan-Otmar Hesse

Die »Krise der Selbständigkeit«: Westdeutschland in den 1970er-Jahren

Gerhard Kubetschek hatte in den 1930er-Jahren als Automatenaufsteller gearbeitet. Nach Krieg und Kriegsgefangenschaft meldete er im niedersächsischen Wolfenbüttel ein Gewerbe an. Auf dem Gelände einer ehemaligen Kaserne wollte er Radiobausätze von etablierten Firmen wie Nordmende kaufen und diese in Möbelstücke einbauen, welche er von Möbeltischlern aus der Region nach eigenen Konstruktionen anfertigen ließ. Es entstand so das Unternehmen Kuba Tonmöbel GmbH, eines der erfolgreichsten Unternehmen des bundesdeutschen Wirtschaftswunders, das seine Musiktruhen und seine Fernsehchränke bald in jeden Haushalt verkaufte. Seit 1962 waren die Elektrogeräte unter der Marke Kuba-Imperial an drei Standorten im südlichen Niedersachsen selbst produziert worden.¹ Die westdeutsche Gesellschaft muss es wie ein Paukenschlag getroffen haben, als 1966 bekannt wurde, dass die Personifikation des Wirtschaftswunders sein Unternehmen an den amerikanischen Elektroriesen General Electric verkaufte. Noch brisanter wurde das Thema aber dadurch, dass Kubetschek anlässlich eines Interviews mit dem *Spiegel* zu Protokoll gab, nicht etwa ökonomische Schwierigkeiten, Investitionsbedarf oder bürokratische Hindernisse hätten ihm zum Verkauf bewogen, sondern schlicht die Überlegung, dass der damals 55-jährige noch etwas von seinem Leben hätte haben wollen. Er trat fortan vor allem als Sportflieger und Besitzer einer Yacht im Mittelmeer öffentlich in Erscheinung.²

»Deutschlands Unternehmer sind müde!« titelte der *Spiegel* 1966 und flankierte das Interview mit einem langen Artikel (»Freiheit gegen Freizeit«), in dem zahlreiche ähnlich gelagerte Fälle dargestellt wurden: der Verkauf der Waschmittelmarke »Rei« an Procter&Gamble, der Konrad Zuse KG an BBC, des Elektrokonzerns Graetz an Standard Electric. Als Ursache für diese Entwicklung wurde – neben den gesamtwirtschaftlichen und internationalen Konzentrationsbewegungen, die eine »Jagd auf selbständige Unternehmer mit ansehnlichen Marktanteilen und eingespielten Verkaufsorganisationen« ausgelöst hätten – vor allem der Mentalitätswandel der »ergrauten Kinder des Wirtschaftswunders« ausgemacht. Immer weniger Deutsche seien bereit, das Risiko und die besondere Verantwortung der Unternehmertätigkeit auf sich zu nehmen. Stattdessen arbeiteten sie lieber in gesicherten Angestelltentätigkeiten.³ Als Beleg für die Zulässigkeit solcher Verallgemeinerungen wurde im Spiegelartikel (wie auch

1 Jörg Brockmann/Gerhard Kubetschek. *Unternehmer aus Leidenschaft*, Braunschweig 2005.

2 Ebd. und *Der Spiegel* 23 (1966).

3 Ebd.

andernorts) der rückläufige Anteil der Selbstständigen an allen Beschäftigten herangezogen, die Selbstständigquote. Die Verwendung dieses wichtigen beschäftigungspolitischen Indikators stand aber im Kontext einer an Schärfe und Tragweite in den 1970er-Jahren erheblich zunehmenden gesellschaftlichen Debatte über den vermeintlichen Niedergang des Unternehmertums in der Bundesrepublik, über eine generelle »Krise der Selbständigkeit«, während noch zehn Jahre zuvor die großen Unternehmerpersönlichkeiten der Nachkriegszeit als Garanten des westdeutschen »Wirtschaftswunders« angesehen wurden.⁴ Ob man diese Debatte über die »Krise der Selbständigkeit« allerdings auch als ein Indikator für einen grundsätzlichen Strukturwandel der westdeutschen Wirtschaft und Gesellschaft »nach dem Boom« lesen kann, soll im Folgenden diskutiert werden. In vielerlei Hinsicht – so wird zu zeigen sein – eignet sich die Thematik indes eher dazu, derartige Vermutungen zurückzuweisen und anderen Strukturierungs- und Periodisierungsvorschlägen den Vorzug zu geben.⁵

Im Folgenden wird die Diskussion über die »Krise der Selbständigkeit« auf zwei Ebenen untersucht: Der erste Abschnitt dokumentiert und problematisiert die Entwicklung des wichtigsten beschäftigungspolitischen Indikators der Debatte: Die Veränderung der Selbstständigenquote in der Bundesrepublik wird dabei mit der Entwicklung in anderen Ländern verglichen. Weder ist die rückläufige Selbständigkeit seit den 1960er-Jahren eine ausschließlich die Bundesrepublik betreffende Entwicklung gewesen, noch lässt sich ohne Weiteres ersehen, zu welchem Grad sie auf die nachlassende Bereitschaft, als Unternehmer tätig zu sein, zurückzuführen ist und zu welchem Grad sie schlicht den allgemeinen Strukturwandel, insbesondere den Niedergang der Landwirtschaft, spiegelt.

Im Zentrum des zweiten Abschnitts steht dagegen die Diskussion um die Krise der Selbständigkeit und den Niedergang des Unternehmertums in der Bundesrepublik der 1970er-Jahre. Die Gegenüberstellung mit der quantitativen Entwicklung im In- und Ausland verweist darauf, dass die Debatte auffällig dramatisierte und zuspitzte. Danach wird auf einige inhaltliche Veränderungen in der Diskussion hingewiesen, die letztlich dazu führten, dass die Wirtschaftspolitik in der zweiten Hälfte der 1970er-Jahre die Anstrengungen einer gezielten Förderung von Existenzgründung und Unternehmertum erheblich verstärkte.

⁴ Beispielsweise in der Darstellung in der Romanliteratur, so Hans Jaeger, Unternehmer, in: Otto Brunner/Koselleck, Reinhart/Conze, Werner (Hg.), *Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland*, Bd. 6, Stuttgart 1990, S. 707-732.

⁵ Bei der Entwicklung der Selbständigkeit handelt es sich um einen, die von Anselm Doering-Manteuffel/Lutz Raphael (Nach dem Boom. Perspektiven auf die Zeitgeschichte seit 1970, Göttingen 2008) angesprochene Zäsur überspannenden Prozess, der in den 1950er-Jahren beginnt und bis in die 1990er-Jahre ausgreift, wobei der Rückgang der Selbständigkeit anfangs ganz andere Gründe hatte (Landwirtschaft/Einzelhandel) als in den 1970er-Jahren (ausländische Konkurrenz, hohe Löhne im öffentlichen Sektor). Die rein quantitative Entwicklung der Selbstständigquote würde dagegen die 1970er-Jahre als eine wirtschaftliche Ausnahmesituation erscheinen lassen und damit eher den von Doering-Manteuffel/Raphael kritisierten zeithistorischen Ansätzen entsprechen.

Entwicklung der Selbstständigkeit in der Bundesrepublik Deutschland und vergleichbaren Industrieländern

Zwei Jahre vor Kubetscheks Unternehmensverkauf gab es in Deutschland insgesamt noch 3,1 Millionen Selbstständige. Das entsprach damals etwas mehr als 11 Prozent der Beschäftigten⁶, ein Wert, den die Bundesrepublik heute (2008) fast wieder erreicht.⁷ Dazwischen war der Wert aber deutlich gesunken und im Tiefpunkt dieser Entwicklung waren 1983 gerade noch 8,6 Prozent der Erwerbstätigen Selbstständige.⁸ Nun scheint auf den ersten Blick eine solch geringfügige Änderung der Selbstständigengquote im Vergleich zu anderen beschäftigungspolitischen Makrodaten (insbesondere der gleichzeitig massiv steigenden Arbeitslosenquote) kaum der Rede wert zu sein. In einer Gesellschaft, die sich sehr stark über die Existenz eines dynamischen, innovativen Unternehmertums definiert, musste diese Entwicklung indes alarmieren. Dieses gesellschaftliche Dispositiv scheint sich aber überhaupt erst im Verlauf der 1970er-Jahre in der Bundesrepublik herausgebildet zu haben, so der Befund insbesondere der an Michel Foucault anschließenden »Gouvernementalitäts«-Forschung.⁹ Die Debatte über die »Krise der Selbständigkeit«, die sich erst einstellte, als ein signifikanter Teil der Selbstständigen ihre Geschäfte bereits aufgegeben hatte, bietet für diese Behauptung nun bessere Evidenz.

Bei einem Großteil der Selbstständigen des Jahres 1964 handelte es sich zwar überwiegend nicht um »Unternehmer« im modernen Sinn, das heißt um die »innovativen Unternehmer« Joseph Schumpeters, die neue Kombinationen von Produktionsfaktoren finden und damit Wirtschaftswachstum generieren.¹⁰ Es handelte sich vielmehr zum Großteil um selbstständige Landwirte, die angesichts guter alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten in der Industrie die Landwirtschaft aufgaben oder zu »Nebenberberwerbtslandwirten« wurden.¹¹ Etwa ein Drittel der Selbstständigen des Jahres 1964 gehörte in diese Berufsgruppe. Zu dieser Million selbstständiger Landwirte kamen noch einmal etwa 2,3 Millionen als »mithelfende Familienangehörige« eingestufte

6 Statistisches Bundesamt (Hg.), *Bevölkerung und Wirtschaft*, Wiesbaden 1972, S. 147.

7 10,2 % inklusive »mithelfender Familienangehöriger«, die heute aber nur noch einen kleinen Anteil stellen. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, *Die Zukunft nicht aufs Spiel setzen, Jahresgutachten 2009/10*, Wiesbaden 2009, S. 359.

8 OECD, *Labour-Force Statistics*, div. Jg. und vgl. Tab. 1.

9 Ulrich Bröckling, *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt a. M. 2007.

10 Joseph A. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Berlin ²1926, insbes. S. 103. Dieser Begriff ist nicht unumstritten, weil er das Unternehmertum metaphysisch begründet. Zum Unternehmerbegriff in der ökonomischen Theorie allgemein siehe Marc Blaug, *Entrepreneurship in the History of Economic Thought*, in: Peter J. Boettke/Ikeda Sanford (Hg.), *Advances in Austrian Economics*, Bd. 5., London 1998, S. 217-239.

11 Natürlich können auch Landwirte »innovative Unternehmer« im Sinne Schumpeters sein!

Personen hinzu, welche in älteren Statistiken (und in einigen Statistiken vergleichbarer Länder auch darüber hinaus) häufig zu den Selbstständigen gezählt wurden. Weil sie offensichtlich keine »Unternehmer« darstellten, wurden sie in der Debatte über die »Krise der Selbständigkeit« zumeist nicht berücksichtigt und sind auch im Folgenden in den Berechnungen nicht mit erfasst. Mithelfende Familienangehörige waren sowohl in der Landwirtschaft als auch im Einzelhandel tätig und stellten eine noch wesentlich rascher schrumpfende Gruppe unter den Beschäftigten dar als die Selbstständigen.¹²

Die für die moderne Wirtschaft wichtigen Sektoren des produzierenden Gewerbes, des Handels und der Dienstleistungen zählten damit im Jahr 1964 immerhin gut 2 Millionen Selbstständige. Auch bei diesen Personen handelte es sich keineswegs generell um »innovative Unternehmer« im Sinne Schumpeters oder um solche, die mit besonderer »Findigkeit« (alertness) ausgestattet waren – was Israel Kirzner Mitte der 1970er-Jahre als das wesentliche Kennzeichen des Unternehmertums ansah.¹³ Viele der Selbstständigen der 1960er-Jahre befanden sich in einer »prekären Selbständigkeit«, um einen Begriff zu verwenden, den Ulrich Wengenroth für Teile der Handwerkerschaft im Übergang Deutschlands zur Hochindustrialisierung benutzt hatte.¹⁴ Weil viele Selbstständige in der Bundesrepublik letztlich die Folgekosten des Strukturwandels der Produktion zu übernehmen hatten, scheint diese begriffliche Parallele auch inhaltlich durchaus gerechtfertigt. »Prekäre Selbständigkeit« findet sich in der frühen Bundesrepublik – außer in landwirtschaftlichen Grenzbetrieben – vor allem im Einzelhandel und in kleinen Verarbeitungsbetrieben.¹⁵ Vernachlässigen wir aber zunächst die Frage, was die statistische Zählung von *Selbstständigen* und die Berechnung einer *Selbstständigenquote* eigentlich misst und nehmen sie (wie das die zeitgenössische Debatte tat) als Indikator für den Rückgang des Unternehmertums in der Bundesrepublik, so ist der Befund eindeutig: Bis zur ersten Ölpreiskrise im Jahr 1973 war die Zahl der Selbstständigen in Deutschland deutlich um 0,6 Millionen, das heißt um etwas mehr als 20 Prozent, zurückgegangen, wobei etwas mehr als ein Drittel des Rückganges auf die Landwirtschaft zurückzuführen war.¹⁶ Zwischen 1973 und 1983 sank die Zahl der Selbstständigen dann wesentlich langsamer. Bis 1981 war der Wert

12 Statistisches Bundesamt, Bevölkerung und Wirtschaft.

13 Israel Kirzner, Wettbewerb und Unternehmertum, Tübingen 1978, S. 58.

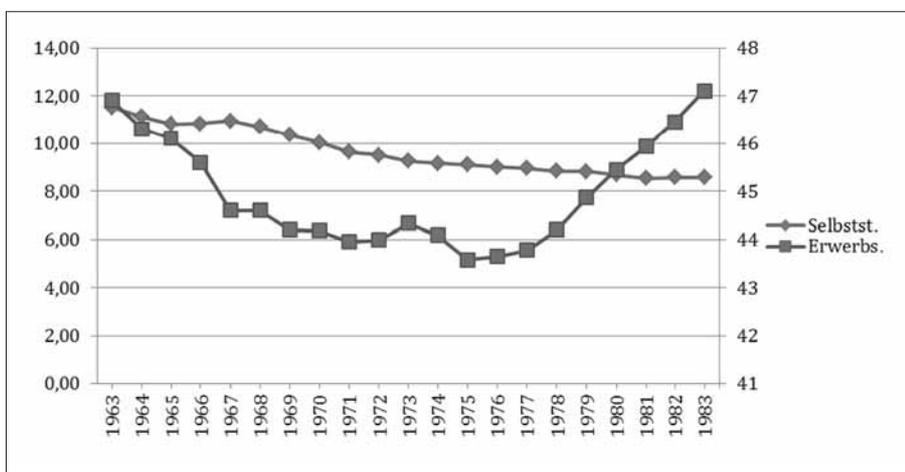
14 Ulrich Wengenroth, Prekäre Selbständigkeit. Zur Standortbestimmung von Handwerk, Hausindustrie und Kleingewerbe im Industrialisierungsprozess, Stuttgart 1989.

15 Karl Ditt, Rationalisierung im Einzelhandel. Die Einführung und Entwicklung der Selbstbedienung in der Bundesrepublik Deutschland, in: Michael Prinz (Hg.), Der lange Weg in den Überfluss. Anfänge und Entwicklung der Konsumgesellschaft seit der Vormoderne, Paderborn/München 2003, S. 315-356.

16 1950 arbeiteten noch ca. 20 % der Beschäftigten der Bundesrepublik in der Landwirtschaft (was freilich noch als eine Kriegsfolge zu begreifen ist) – 1970 waren es nur noch 8,4 % (= 2,4 Mio.) – 1990 nur noch 3,5 % mit sinkender Tendenz (heute 2,1 %). Statistisches Bundesamt (Hg.), Bevölkerung und Wirtschaft, S. 146.

auf 2,3 Millionen, also um nur 200.000 gesunken und stieg seitdem wieder, sodass 1983 bereits wieder 2,4 Millionen Deutsche einer selbstständigen Tätigkeit nachgingen. Weil die Zahl der Erwerbstätigen in Westdeutschland sich gegenläufig entwickelte (zunächst sank sie bis zur Mitte der 1970er-Jahre, um danach wieder deutlich anzusteigen)¹⁷, zeigte die Selbstständigenquote einen leicht modifizierten Verlauf: Sie sank anfänglich schwächer, als es das starke Sinken der Zahl der Selbstständigen hätte erwarten lassen, und sank wegen der steigenden Erwerbstätigkeit noch in den 1970er-Jahren weiter, obwohl die Zahl der Selbstständigen sich absolut sogar leicht erhöhte.

Abb. 1: Selbstständigkeit und Erwerbsquote in der Bundesrepublik Deutschland¹⁸



Quelle: OECD, Labour Force Statistics, 1963–1983, Paris 1985, S. 23.

Hierbei handelte es sich aber nicht um eine besondere Entwicklung in der Bundesrepublik. In den meisten westlichen Industrieländern lässt sich eine vergleichbare Entwicklung ausmachen. Allerdings erschwert die Statistik einen präzisen Vergleich, weil Selbstständigkeit in den Ländern jeweils unterschiedlich definiert wird. In einigen Ländern wurden beispielsweise auch Mitarbeiter von Genossenschaften als Selbstständige gezählt, sofern sie Geschäftsanteile an dem Unternehmen besitzen, in dem sie

¹⁷ Die Zahl der Erwerbspersonen sank von knapp über auf knapp unter 27 Mio., was bei wachsender Bevölkerungszahl eine leicht von 44,2 % (1970) auf 43,6 % (1975) abnehmende Erwerbsquote erzeugte. Danach stieg die Zahl der Erwerbspersonen deutlich auf fast 32 Mio. im Jahr 1990, was einer Erwerbsquote von 50,3 % entsprach, hierzu: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2009/10, S. 359.

¹⁸ Selbstständigenquote (linke Skala) und Erwerbsquote in der Bundesrepublik Deutschland (in % der Erwerbstätigen bzw. in % der Gesamtbevölkerung). Vgl. auch David G. Blanchflower, Self-employment in OECD-countries, in: Labour Economics 7 (2000), S. 471-505.

arbeiten. Andere Länder erhoben die Statistik auf der Grundlage von Selbstauskünften der Beschäftigten. In wieder anderen werden die mithelfenden Familienangehörigen als selbstständig Beschäftigte aufgefasst. Hierdurch haben insbesondere die Aussagen über Selbstständigenquoten im internationalen Vergleich eine begrenzte Reichweite: Eine Selbstständigenquote von 26 Prozent in Italien 1960 ist mit dem Wert in der Bundesrepublik nicht vergleichbar.¹⁹ Anhand der internationalen Selbstständigenquoten lässt sich allerdings durchaus zeigen, dass in den meisten Ländern der Anteil der selbstständig Beschäftigten an allen Arbeitskräften kontinuierlich sank. Allein in England und Australien zeigt sich eine eindeutige Zunahme der Selbstständigkeit seit den 1960er-Jahren (☛ Tab. 1, S. 93).

Wegen der Probleme der national unterschiedlichen Erhebung der Selbstständigkeit kann die absolute Zahl der Quote nicht zwischen den Ländern verglichen werden. Behelfsweise lässt sich aber über die jährlichen Wachstums- beziehungsweise Schrumpfraten der Zahl der Selbstständigen ein Vergleich herstellen: In den meisten Ländern sank die Zahl der in der Vorstellung der jeweiligen Länder jeweils als Selbstständige begriffenen Erwerbspersonen bis in die 1960er-Jahre. Nur wenige Länder wiesen vor der ersten Ölpreiskrise 1973 eine Zunahme der Zahl der Selbstständigen auf, darunter England als einziges Land, das eine kontinuierliche wachsende Zahl vorweisen kann. Während der Krisenjahre 1973–1975 kam es aber auch hier zu einem Rückgang der Selbstständigkeit, und erst nach 1975 stieg die Zahl der Selbstständigen wieder, beginnend in den USA, Schweden und Japan. 1979 konnte auch die Bundesrepublik erstmals seit den 1960er-Jahren wieder eine (wenn auch äußerst schwache) Zunahme der Zahl der Selbstständigen verzeichnen, welche andauerte, so dass heute wieder die Relation der 1950er-Jahre erreicht wird, ein gravierender Widerspruch zur These von einem fundamentalen Strukturbruch, wie sie Lutz Raphael und Anselm Doering-Manteuffel oder auch ältere Strukturbruchtheoretiker vertreten.²⁰ Freilich soll die Selbstständigenquote hier nicht zu einem generellen Indikator für die gesamte Struktur der Wirtschaft hochstilisiert werden (☛ Abb. 2, S. 94).

Die zahlreichen Spekulationen also, dass die Deutschen in den 1970er-Jahren weniger *unternehmerisch* oder weniger *risikofreudig* gewesen seien als beispielsweise die Menschen in den USA, lässt sich auf der Grundlage dieser Daten getrost zerstreuen, jedenfalls, wenn man anerkennt, dass die Daten über die Selbstständigkeit eine Aussage über die Bereitschaft zum Unternehmertum zulassen. Deutlich zeigt sich dagegen, dass die Selbstständigkeit durch konjunkturelle Entwicklungen stark beeinflusst worden zu sein scheint. In einem unmittelbaren Bezug stand der Rückgang der Selbststän-

¹⁹ Simon C. Parker, *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, New York 2004, S. 5-8.

²⁰ Anselm Doering-Manteuffel/Lutz Raphael, *Nach dem Boom. Zu den älteren Arbeiten vgl. Werner Abelshauser/Dietmar Petzina, Krise und Rekonstruktion. Zur Interpretation der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im 20. Jahrhundert*, in: dies. (Hg.), *Deutsche Wirtschaftsgeschichte im Industriezeitalter: Konjunktur, Krise, Wachstum*. Düsseldorf 1981, S. 47-93.

Tab. 1: Aggregate self-employment rates in some selected OECD countries, 1960–2000 ^a (per cent)

	1960	1970	1980	1990	2000
A All workers					
USA	13.83	8.94	8.70	8.50	7.33
Canada ^b	18.81	13.20	9.74	9.52	10.66
Japan	22.68	19.18	17.18	14.05	11.34
Mexico	34.25	31.29	21.67	25.64	28.53
Australia	15.86 ^c	14.09	16.16	15.05	13.49
France ^b	30.51	22.17	16.79	13.26	10.56
Italy	25.93	23.59	23.26	24.53	24.48
Netherlands ^b	21.87	16.65	12.23	9.64	10.46 ^d
Norway	21.79	17.90	10.03	9.24	7.03
Spain ^b	38.97	35.59	30.47	26.27	20.49
UK	7.28	7.36	8.05	13.32	11.34
B Non-agricultural workers					
USA	10.45	6.94	7.26	7.51	6.55
Canada ^b	10.17	8.33	7.05	7.40	9.46
Japan	17.38	14.44	13.75	11.50	9.35
Mexico	23.01	25.20	14.33	19.89	25.48
Australia	11.01 ^c	10.00	12.73	12.34	11.72
France ^b	16.90	12.71	10.71	9.32	8.06
Italy	20.60	18.97	19.20	22.24	23.21
Netherlands ^b	15.08	12.02	9.06	7.84	9.25 ^d
Norway	10.14	8.61	6.53	6.12	4.83
Spain ^b	23.60	21.55	20.63	20.69	17.69
UK	5.89	6.27	7.11	12.41	10.83

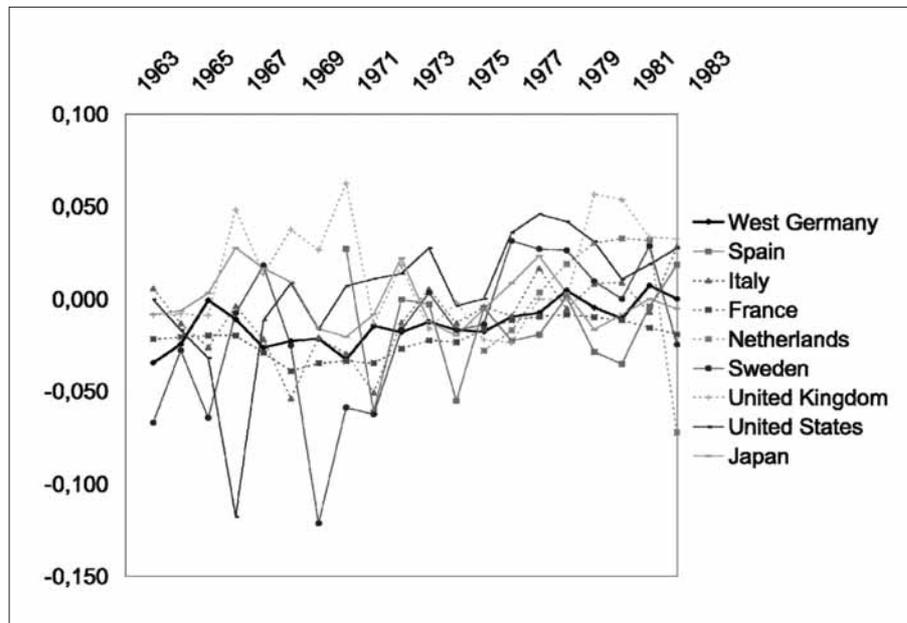
Notes: ^a Self-employment rates defined as employers plus persons working on their own account, as a proportion of the total workforce. ^b Includes unpaid family workers. ^c 1964 not 1960. ^d 1999 not 2000.

Quelle: Simon C. Parker, *The Economics of Self-Deployment and Entrepreneurship*, New York 2004, S. 4, hierin: OECD, *Labour Force Statistics*, issues 1980–2000, 1970–81 and 1960–71.

digkeit mit der Zunahme der Unternehmensinsolvenzen, welche im Verlauf der 1970er-Jahre beispielsweise in der Bundesrepublik rapide angestiegen waren: Die Zahl der jährlichen Unternehmensinsolvenzen stieg von rund 2.200 1966 innerhalb weniger Jahre auf 6.900 1975 an. Zwar sank die Zahl nach dem krisenbedingten Höhepunkt schnell wieder, stieg dann aber rasch auf fast 12.000 Unternehmensinsolvenzen im Jahr 1983.²¹ Allerdings gab es schon seit den 1960er-Jahren eine größere Zahl an Un-

²¹ Winfried Horstmann, *Globalsteuerung und Mittelstand*, Baden-Baden 1991, S. 221.

Abb. 2: Wachstumsraten der Zahl der Selbstständigen



Quelle: OECD, Labour Force Statistics, 1963–1983, Paris 1985, S. 23.

ternehmensgründungen und somit eine größere Zahl von Unternehmen insgesamt, wodurch die einzelne Insolvenz im Jahr 1983 volkswirtschaftlich weniger bedeutsam war als 1966. Gleichzeitig kann die Zahl der Unternehmensgründungen nicht schlicht als statistisches Spiegelbild der Selbstständigkeit in der Bundesrepublik angesehen werden, weil es sich bei den Unternehmensgründungen zum Teil um Reorganisationsprozesse innerhalb von Großunternehmen handelte, welche die im Verlauf der 1960er-Jahre aufkommende Mode der Diversifikation zum Teil mit Ausgründungen von Unternehmensteilen umsetzten.²²

Auch der Zusammenhang von Arbeitslosenquote und Selbstständigenquote erweist sich bei näherer Betrachtung als weniger eindeutig, als in der älteren Literatur angenommen. Es kann nämlich (auch für die Bundesrepublik der 1970er-Jahre) nicht eindeutig gezeigt werden, dass der Anstieg der Arbeitslosigkeit zwangsläufig zu einer höheren Selbstständigenquote führt, weil die Arbeitslosen in die Selbstständigkeit *getrieben* werden, als eine der wenigen Möglichkeiten, eine Beschäftigung aufzunehm-

²² Vgl. hierzu die Ausführungen von Christopher McKennas, *The World's Newest Profession. Management Consulting in the Twentieth Century*, New York 2006, S. 175-180, über die Tätigkeit der amerikanischen Unternehmensberatung McKinsey bei der Diversifizierung europäischer und deutscher Großunternehmen in den 1960er-Jahren.

men. In der Wirtschaftskrise 1974 war in der Bundesrepublik die Arbeitslosenquote gerade deutlich gestiegen²³, was in der Öffentlichkeit durchaus mit Entsetzen wahrgenommen wurde, während sich die Zahl der Selbstständigen weiter verringerte. Erst für die jüngere Vergangenheit liegen belastbare Daten darüber vor, zu welchem Grad Existenzgründungen durch die Arbeitslosigkeit der Gründer *getrieben* sind. Auch diese lassen aber keinen eindeutigen Zusammenhang erkennen, dass die steigende Arbeitslosigkeit in einer Wirtschaftskrise zwangsläufig zu verstärkter Gründungsaktivität führt.²⁴

Die Abhängigkeit der Selbstständigkeit von den ökonomischen Rahmenbedingungen scheint viel grundsätzlicher zu sein: Nicht nur die Einlassungen des *Spiegels* zum Thema, sondern auch die makroökonomischen Daten weisen darauf hin, dass sich die Rahmenbedingungen für Unternehmertätigkeit seit den späten 1960er-Jahren verschlechtert hatten und dass hierin ein Grund für die im *Spiegel* erwähnten Geschäftsaufgaben genauso zu suchen sei wie für den Rückgang der Selbstständigkeit. Die rapide Anhebung der Leitzinsen durch die Bundesbank im Jahr 1965 führte zu einer massiven Verteuerung von Krediten und Investitionen.²⁵ Dieser geldpolitische Versuch, die überhitzte Konjunktur abzufangen und gleichzeitig die Dollarzuflüsse zu unterbinden, wurde zwar in der Krise 1967 durch die staatlichen Konjunkturprogramme aufgehoben. Aber schon in den folgenden Jahren wandte Karl Schiller erneut die Mittel des »Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes« an, das eben nicht nur eine expansive Staatsausgabenpolitik vorsah, sondern auch eine Kontraktion – beispielsweise über die zeitlich befristete Aussetzung von Abschreibungsmöglichkeiten und durch befristete Steueraufschläge, welche in Form einer Konjunkturausgleichsrücklage bei der Bundesbank stillgelegt werden konnten. Diese Instrumente wurden 1970 angewendet und 10 Millionen Steuerpflichtige mit einer zusätzlichen 10prozentigen Körperschafts- und Einkommenssteuer belastet, welche im März 1973 zurückgezahlt werden sollte. Zusammen mit den ausgesetzten Abschreibungsmöglichkeiten belastete der Staat damit Unternehmen und besser verdienende Haushalte zusätzlich mit

23 Von 1,2 % (1974) auf 4,7 % (1975) bzw. von 274.000 auf 1,07 Mio., Statistische Jahrbücher der Bundesrepublik Deutschland, div. Jg.

24 Bei einem Anteil von 5,4 % der Bevölkerung, die in Deutschland 2008 insgesamt eine Unternehmensgründung planten, gaben ein Drittel der werdenden Gründer an, dass sie die Gründung mangels alternativer Erwerbsmöglichkeiten anstrebten. In der Krise war aber gerade der Anteil der »klassischen«, d. h. nicht durch Arbeitslosigkeit *getriebenen* Gründer zurückgegangen. Udo Brixy et al., Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2008, Hannover/Nürnberg 2009, S. 13. Die im Auftrag des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung erstellte Studie erhebt die »Total Early-Stage Entrepreneurship Activity« (TEA) per Telefonumfrage. Darunter werden Unternehmensgründungen verstanden, die in den drei Jahren vor der Umfrage stattgefunden haben oder für die Zeit unmittelbar nach der Umfrage geplant sind.

25 Fritz W. Scharpf, Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Das »Modell Deutschland« im Vergleich, Frankfurt a. M. 1987, S. 152 f.

6 Milliarden Deutsche Mark – wenn auch nur temporär: Schon im Sommer 1972, kurz vor der Bundestagswahl, wurde die Konjunkturausgleichsrücklage an die belasteten Beschäftigten und Unternehmen zurückgezahlt. Im Frühjahr 1973 wurde dasselbe Instrument indes ein zweites Mal angewandt.²⁶ Diese Konjunkturbremmung führte zu einem schlagartigen Absinken der Nettoinvestitionsquote von (allerdings auch rekordverdächtigen) 26 Prozent 1969 auf nur noch 20 Prozent seit 1975, während die Sparquote in die Höhe schoss. Gleichzeitig führten die hohen tariflichen Lohnabschlüsse der Gewerkschaften seit 1969 zu einer deutlichen Steigerung der Lohnkosten und die Kapitalrentabilität sank rapide, was aus neoklassischer Perspektive als eigentlicher Grund für die Verschlechterung der Bedingungen für Unternehmen in der Bundesrepublik angesehen wird²⁷, obwohl die Effekte erst nach dem massiven Staatseingriff in die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit wirksam wurden.

Auch die gewerkschaftlich durchgesetzten Lohnabschlüsse dürften aber den Rückgang der Selbstständigkeit in der Bundesrepublik begünstigt haben: Weil die abhängige Beschäftigung gegenüber den Einkommen aus Unternehmertätigkeit durchschnittlich ertragreicher geworden war, stieg die Schwelle, unter der sich die Selbstständigkeit als lohnenswert erwiesen hätte. Einen Hinweis auf die relative Verbesserung der Einkommenssituation abhängig Beschäftigter gegenüber Selbstständigen bietet die gegenüber dem sektoralen Strukturwandel »bereinigte Lohnquote«, die allein zwischen 1972 und 1974 von 63,6 Prozent auf 66 Prozent stieg.²⁸ 1960 hatte sie noch bei 60,4 Prozent gelegen.²⁹ Im Zusammenspiel mit den gewerkschaftlichen Lohnabschlüssen brachte die sozial-liberale Wirtschaftspolitik also eine Umverteilung der Einkommensanteile aus Unternehmertätigkeit zu den Lohnneinkommen, welche den Rückgang der selbstständigen Tätigkeit ausgelöst oder zumindest begünstigt haben dürfte. Auch hier geht die neuere Forschung über die Selbstständigkeit indes keineswegs mehr von einem Automatismus aus: Auch wenn Angaben über Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit kaum exakt zu erheben sind, so kann Simon Parker für die USA der 1980er-Jahre zeigen, dass dort offensichtlich die selbstständige Tätigkeit attraktiver gewesen ist als eine abhängige Beschäftigung, obwohl die durchschnittlichen Einkommen, die als Selbstständiger zu erzielen waren, deutlich unter denen abhängiger Beschäftigter lagen. Größere Unabhängigkeit und Freiheit, die hinlänglich in einer selbstständigen Tätigkeit entdeckt werden, wurden offenbar höher bewertet als die Einkommensdifferenz zwi-

26 Herbert Giersch/Karl-Heinz Paqué/Holger Schmieding, *The Fading Miracle. Four Decades of Market economy in Germany*, (Cambridge surveys in economic policies and institutions), Cambridge 1993, S. 152 f.; Fritz W. Scharpf, *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*, S. 154-158; Winfried Horstmann, *Globalsteuerung und Mittelstand*, Baden-Baden 1991, S. 132 ff.

27 Herbert Giersch/Karl-Heinz Paqué/Holger Schmieding, *The fading miracle*, S. 202.

28 Fritz W. Scharpf, *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*, S. 174.

29 Jutta Muscheid, *Die Steuerpolitik der Bundesrepublik Deutschland 1949–1982*, Berlin 1986, S. 56. Diese Entwicklung ging im Übrigen mit einer substanziellen Reduktion der Einkommensungleichheit einher.

schen beiden Beschäftigungsarten.³⁰ Andere Autoren sehen freilich in einer generellen kulturellen Prädisposition »der Amerikaner« die Ursache für die Neigung zum Unternehmertum³¹, eine Argumentation, der hier ausdrücklich nicht gefolgt werden soll. Ganz im Gegenteil: Hier wird die These vertreten, dass die durch volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und auch einige wirtschaftspolitische (Fehl-)Entscheidungen ausgelöste »Krise der Selbständigkeit« in der Bundesrepublik der 1970er-Jahre eine auf die Forcierung von Unternehmensgründungen ausgerichtete Wirtschaftspolitik erst hervorgebracht hat. Jedenfalls steht die seit den 1970er-Jahren andauernd befeuerte Debatte über die »Müdigkeit der Unternehmer« in keinem Verhältnis zur ökonomischen Bedeutung einer vergleichsweise geringfügigen Änderung der gesamtgesellschaftlichen Beschäftigtenstruktur. Ob durch den moderaten relativen Rückgang der Selbständigkeit Innovationsimpulse kreativer Unternehmensgründer unterblieben und der wirtschaftliche Wohlstand daher weniger stark gestiegen ist, als dies möglich gewesen wäre, wäre erst noch genauer zu untersuchen.

»Hässliche« und »müde Unternehmer« – die Debatte über das Unternehmertum in den 1970er-Jahren

Durch die politische und gesellschaftliche Revolution im Kontext der Studentenbewegung erhielt die öffentliche Debatte über die »Müdigkeit« der »ergrauten Kinder des Wirtschaftswunders«, die noch Gerhard Kubetscheks Geschäftsaufgabe 1966 begleitet hatte, eine neue Qualität. Diskutiert wurde nun nicht mehr über die kollektivpsychologische Motivationsstruktur der vorhandenen deutschen Unternehmer und ihren Willen zum Durchsetzen im internationalen Wettbewerb, sondern über ihre öffentliche Reputation. Eine Umfrage des Wuppertaler Instituts für Kommunikationsforschung hatte 1973 ergeben, dass nur noch 3 Prozent der befragten Bundesbürger Unternehmer für »vorbildlich«, 4 Prozent für »bescheiden« und 18 Prozent für »sozial« hielten. Nur vier Jahre zuvor waren mehr als die Hälfte der Befragten der Meinung, dass diese Adjektive die bundesdeutschen Unternehmer adäquat beschreiben. Hielten 1968 61 Prozent der Befragten Unternehmer für »demokratisch«, waren es

³⁰ Ein 48 % höheres Durchschnittseinkommen der Selbstständigen in den USA zwischen 1951–54 sei zwischen 1975–1979 auf einen Einkommensvorteil von 23 % gesunken. Zwischen 1980–1984 habe das Durchschnittseinkommen 10 % und 1985–1989 sogar 20 % unter dem der abhängig Beschäftigten gelegen. Hierzu: Simon C. Parker, *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, S. 17.

³¹ Rolf Sternberg, Merkmale des Gründungsgeschehens in Deutschland. Ein internationaler Vergleich auf Basis des Global Entrepreneurship Monitor (GEM), in: *Venture Capital Magazin*, Sonderausgabe »Start-up« (2008), S. 22–24. Zwar werden mit der Methode des GEM allgemein die politischen und gesellschaftlichen »Rahmenbedingungen« für Gründungsaktivität abgefragt, aber die Kategorie »Werte und Normen« wird dabei am höchsten von 16 Faktoren bewertet und gerade hier liegt die USA auf Platz 1 und Deutschland auf Platz 34 von 37 untersuchten Ländern.

1972 nur noch 13 Prozent.³² Schon ein Jahr zuvor hatte der Kölner Finanzwissenschaftler Günther Schmölders Befragungen veröffentlicht, die darauf hinwiesen, dass sich in der Bundesrepublik eine falsche Vorstellung vom Beruf des Unternehmers herausgebildet hätte: Waren 1950 nur 23 Prozent der von ihm Befragten der Meinung, dass angestellte Manager auch zu den Unternehmern zu zählen seien, lag dieser Wert 1970 bereits bei 43 Prozent. Während nur 4 Prozent der von ihm Befragten Unternehmer grundsätzlich deutlich ablehnten, fehle es vor allem an der Bereitschaft der selbstständig Beschäftigten, Unternehmer werden zu wollen. Nur 30 Prozent der Befragten würden gerne Unternehmer sein, für die anderen bringe dieser Beruf zu viel Verantwortung, sei zu abstrakt und zu voraussetzungsreich.³³ Schmölders war 1971 noch der Meinung, dass das sinkende unternehmerische Engagement der Deutschen zum Teil auf die falsche Darstellung des Unternehmertums in der Öffentlichkeit zurückzuführen sei, die – das setzte er in einer Publikation zwei Jahre später hinzu – vor allem von den Multiplikatoren in »Hörfunk und Fernsehen« verbreitet würde:

»Die Autoren von Unterhaltungssendungen [...] gehören meist jener Gruppe von Intellektuellen an, deren Weltbild gespalten ist; sie sind im Grunde ja eigentlich selbst Unternehmer, die darauf angewiesen sind, ihre ›Produktionen‹ an den Mann zu bringen. [...] Sie verwenden und vergrößern das vorgefundene Unternehmertum nicht nur aus Neid, Ressentiment und Gehässigkeit, sondern vor allem aus Unkenntnis der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge.«³⁴

Eine Umfrage des Allensbach-Institutes für Demoskopie lieferte allerdings 1976 den vermeintlichen Beweis, dass es sich doch um einen grundsätzlichen Einstellungswandel der deutschen Bevölkerung gehandelt habe: Auf die Frage »Wären Sie grundsätzlich bereit, sich beruflich selbständig zu machen?« hatten im August 1962 noch 17 Prozent der befragten Arbeitnehmer mit »Ja, unbedingt« geantwortet. Im Dezember 1976 waren dies nur noch 7 Prozent.³⁵ In der zweiten Hälfte der 1970er-Jahre herrschte mithin die »öffentliche Meinung«, dass es in der Bundesrepublik eine geringe und nachlassende Neigung gegeben hätte, sich unternehmerisch zu betätigen. Die Allensbach-Zahlen tauchten in diversen Zusammenhängen und Diskussionen nun immer wieder auf.³⁶

³² Junge Wirtschaft 3 (1973), S. 32.

³³ Günther Schmölders, Das Bild des Unternehmers in der Bundesrepublik Deutschland, in: ders. (Hg.), Der Unternehmer im Ansehen der Welt, Bergisch Gladbach 1971, S. 12-22.

³⁴ Ders., Die Unternehmer in Wirtschaft und Gesellschaft. Wandlungen der gesellschaftspolitischen »Hackordnung« in der Bundesrepublik Deutschland, Essen 1973, S. 115.

³⁵ Elisabeth Noelle-Neumann (Hg.), Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie 1976–1977, Bd. VII, Wien/München 1977, S. 200.

³⁶ Siehe hierzu z. B. den Titel des *Spiegels* »Sind Deutschlands Unternehmer müde?«, in: Der Spiegel 48 (1975); »Kurt Biedenkopf über Selbständigkeit«, in: Junge Wirtschaft 1 (1978), S. 27 und »Gründerzeit. Hilfe für Selbständige«, in: Junge Wirtschaft 2 (1978), S. 6.

Mit den als alarmierend eingestuften Veränderungen des öffentlichen Ansehens der Unternehmer entstand zu Beginn der 1970er-Jahre eine erstaunliche Konjunktur der Erklärungsversuche für dieses Phänomen, die (neben wenigen aus der Wissenschaft selbst gespeisten Studien wie die Günter Schmölders) vor allem auf die Auseinandersetzung zwischen großen und kleinen Unternehmen verwiesen. Hierbei war zu Beginn der 1970er-Jahre die Meinung sehr einflussreich, dass das Verhalten der Unternehmer selbst dazu beigetragen habe, ihr öffentliches Ansehen zu beschädigen. Im Kern wurde den Unternehmern unterstellt, ihre soziale und gesellschaftliche Verantwortung nicht mehr in der Weise wahrzunehmen, wie es aufgrund ihrer privilegierten Situation jedoch ihre Pflicht wäre. Aus falsch verstandenem Konservatismus würden sie an einer autoritären Betriebsorganisation festhalten wollen und die Mitbestimmung ostentativ bekämpfen. Sie hätten auf diese Weise den Respekt ihrer Mitmenschen verloren und mittelbar dafür gesorgt, die Attraktivität des Unternehmerberufs deutlich zu schmälern. Dies war die öffentlichkeitswirksam vorgetragene Meinung des ehemaligen Vorstandsvorsitzenden der »Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer« (ASU), Dieter Fertsch-Röver, die er zusammen mit dem Journalisten Heribert Juchem 1972 unter dem Buchtitel »Der hässliche Unternehmer« vortrug.³⁷ Dabei enthielt die ausgerechnet von Unternehmern vorgetragene Unternehmerschelte eine Spitze gegen die Großunternehmen, die in den Konzentrationsprozessen der 1960er- und 1970er-Jahre stark an Bedeutung gewonnen hatten. Die Vertreter von solchen Großunternehmen seien es in erster Linie, so Fertsch-Röver und Juchem, die das Ansehen des ganzen Berufsstandes in Mitleidenschaft gezogen und auf diese Weise das Wohlergehen des Landes gefährdet hätten. Auch Schmölders hatte 1973 das Verhalten der Unternehmer als Quelle für ihren Ansehensverlust ausgemacht. Er wies darauf hin, dass die Unternehmer in den USA beispielsweise durch das größere Engagement in Umweltfragen und karitative Aktivitäten in den vergangenen Jahren in der amerikanischen Öffentlichkeit als Träger gesellschaftlicher Verantwortung verstanden werden – und nicht als nüchterne Exekutoren des Wettbewerbs.³⁸ In der *Jungen Wirtschaft*, dem Verbandsorgan des zur ASU gehörenden »Bundesverbands Junger Unternehmer«, der die Existenzgründer innerhalb der Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen organisierte, finden sich Anfang der 1970er-Jahre zahlreiche Hinweise auf eine solche Position: Der Flick-Geschäftsführer Eberhard von Brauchitsch wurde heftig dafür kritisiert, dass er in einem *Spiegel*-Artikel offen den Spaß des luxuriösen und machtschwangeren Lebens eines Unternehmers ausschmückte und damit die har-

³⁷ Dieter Fertsch-Röver/Heribert Juchem, *Der hässliche Unternehmer*. Eine kritische und selbstkritische Betrachtung, Köln 1972, insbes. S. 112. Das Buch war vor dem Hintergrund der öffentlichen Diskussion über die Novelle des Betriebsverfassungsgesetzes und die Stärkung der Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer verfasst.

³⁸ Günter Schmölders, *Das Bild des Unternehmers in der Bundesrepublik Deutschland*, S. 113, 124-129.

te Arbeit und gesellschaftliche Verantwortung des Berufsstandes diskreditiert habe.³⁹ Ein anderes Argument, das in der Tradition der Kartelldebatte zwischen ordoliberaler Wirtschaftstheorie und im BDI organisierter Großindustrie stand, kritisierte die Lobbyarbeit und Marktabsprachen der Unternehmer. Sie seien »Wettbewerbsmuffel« und würden versuchen, den Wettbewerb auszuschalten. Dieser Ansatz blieb jedoch Anfang der 1970er-Jahre eher im engeren Kreis der wissenschaftlichen Diskussion.⁴⁰

Bei dieser durchaus selbstkritischen Betrachtung der Unternehmer, die nicht zuletzt durch die Interessenkollision von exportorientierter Großindustrie und protektionistischem Mittelstand forciert worden war, scheint es sich freilich um eine nur kurze Phase in der Analyse der »Krise der Selbständigkeit« gehandelt zu haben. Mitte der 1970er-Jahre setzte sich überwiegend (und auch in der Presse der mittelständischen Wirtschaft) wieder die Meinung durch, dass nicht etwa mangelndes gesellschaftliches Verantwortungsbewusstsein und öffentlich vorgetragene Arroganz einen Ansehensverlust herbeigeführt hätten. Jetzt wurden vielmehr die staatliche Bürokratie und die überzogenen gewerkschaftlichen Lohnforderungen als die wichtigsten Ursachen der sinkenden Gründungsneigung der Deutschen ausgemacht. Der Titel des Sammelbandes, mit dem 1976 die Vorträge der Bad Kreuznacher Unternehmerversprechungen veröffentlicht wurden, forderte mit diesem Tenor »Mehr Selbständigkeit – eine Tendenzwende in der Wirtschaftspolitik.«⁴¹ Die Novelle des Mitbestimmungsgesetzes 1976 löste eine regelrechte publizistische Gegenreaktion der *Jungen Wirtschaft* aus, welche die öffentlichen Diskussionen mit zahlreichen Artikeln über die »Gängelwirtschaft« bereicherte.⁴² Gerhard Zeitel, Bundesvorsitzender der Mittelstandsvereinigung der CDU/CSU, wählte beispielsweise die »Selbständigkeit in Gefahr« und sah dramatische Folgen für die deutsche Wirtschaft voraus.⁴³

In der gegen Ende der 1970er-Jahre erheblich politisierten Debatte war bald von den ökonomischen Funktionen des Unternehmertums für wirtschaftliches Wachstum und Innovation kaum mehr die Rede. Im Bundestagswahlkampf 1980 wurde die Selbständigkeit schließlich zu einer Überlebensfrage der Demokratie aufgebauscht: »Nach meiner Überzeugung gehören eine freie Gesellschaft und eine freie Wirtschaft

39 »Zu wenig Marktwirtschaft! Zu wenig Unternehmer! Eine Bestandsaufnahme.«, in: *Junge Wirtschaft* 1 (1976), S. 10.

40 Zit. n. Günter Schmolders, *Das Bild des Unternehmers in der Bundesrepublik Deutschland*, S. 59; Dieter Fersch-Röver/Heribert Juchem, *Der hässliche Unternehmer*, S. 31 f.

41 Elmar Pieroth (Hg.), *Mehr Selbständigkeit – Tendenzwende in der Wirtschaftspolitik. Vorträge und Diskussionen auf den Bad Kreuznacher Gesprächen 1976*, Bonn 1976.

42 Die »Junge Wirtschaft« hatte Anfang 1978 einen Artikel des DAG-Vorsitzenden Rolf Spaethen mit dem Titel »Generalstreik der Unternehmer? Eine Provokation mit Anmerkungen« abgedruckt. In Heft 3 wurden dann zahlreiche Antworten aus dem Unternehmerlager, die den von Spaethen diagnostizierten »Investitionsstreik« aus politischen Gründen heftig kritisierten und stattdessen v. a. Löhne und Bürokratie für die Stagnation verantwortlich machten, präsentiert.

43 Gerhard Zeitel, »Selbständigkeit in Gefahr. Als Packesel zum Hürdenlauf«, in: *Junge Wirtschaft* 8 (1979).

zusammen. Die Entwicklung der freiheitlichen Demokratie geht untrennbar einher mit der Entwicklung von wirtschaftlicher Selbständigkeit«, sagte Bundespräsident Karl Carstens auf der »Kundgebung« der ASU im April 1980 in Bonn, wobei er einleitend die bekannte Umfrage des Allensbach-Instituts zitiert hatte.⁴⁴ Der Europaparlamentarier und Münsteraner CDU-Politiker Paul Schnitker ließ sich im selben Jahr sogar zu der Aussage hinreißen: »Selbständigkeit ist ein Wert an sich. [...] Wer unser marktwirtschaftliches System beseitigen will, braucht eigentlich nur unablässig den Willen, die Lust zur Selbständigkeit auszuhöhlen.«⁴⁵

Die aufgeführten Zitate scheinen mithin auf eine umfassende Akzentverschiebung des öffentlichen Unternehmerdiskurses in der Bundesrepublik seit der Mitte der 1970er-Jahre hinzudeuten. Im Rahmen dieses Artikels konnte diese allerdings nur punktuell und selektiv über die Auswertung des spezifischen Verbandsorgans »Junge Wirtschaft« erschlossen werden und wäre durch eine Ausweitung der Quellenkorpora erst noch zu bestätigen. Auch die seit dem Ende der 1970er-Jahre begonnenen politischen Initiativen zur Förderung von Existenzgründungen verweisen dabei auf dieselbe Entwicklung: Am Beginn dieser Entwicklung standen zunächst die Beratungsangebote der Industrie- und Handelskammern (IHK): Die IHK Koblenz verbreitete seit 1976 einen Ratgeber »Ich mache mich selbständig. Test und Tip[p]s für alle[,] die Mut haben, sich auf eigene Füße zu stellen«.⁴⁶

Auch die sozialliberale Koalition reagierte auf die »Krise der Selbständigkeit« mit der Ausweitung der Förderung von Existenzgründungen. Sie verabschiedete 1979 ein Gesetz über die Förderung der Eigenkapitalbildung, das es gestattete, zinsgünstige Kredite des Bundes zu erhalten, die gesellschaftsrechtlich als Eigenkapital in Unternehmen eingebracht werden konnten. Mit dem Regierungswechsel wurde die Förderung der Existenzgründung massiv ausgebaut: Als eine der ersten Maßnahmen der Kohl-Regierung wurde noch 1982 die Eigenkapitalhilfe für Unternehmen von 130.000 Deutsche Mark Maximalförderung auf 300.000 Deutsche Mark angehoben. Bei einer Gesamtzahl von 30.000 Unternehmensgründungen pro Jahr erhielten bis 1986 36.600 Existenzgründer



Abb. 3 »Ich mache mich selbständig« (IHK Koblenz 1976)

⁴⁴ Karl Carstens, Plädoyer für die Selbständigkeit, in: Junge Wirtschaft 6 (1980), S. 7.

⁴⁵ Paul Schnitker, Die Selbständigenlücke muss geschlossen werden, in: Junge Wirtschaft 8 (1980), S. 6.

⁴⁶ Junge Wirtschaft 2 (1978).

über dieses Programm insgesamt 1,6 Milliarden Deutsche Mark. Das Existenzgründerprogramm, das seit 1960 aus den Gegenwertmitteln des European Recovery Program (ERP)-Fonds gespeist wurde, war bereits 1981 verstärkt worden, sodass allein zwischen 1981 und 1985 70.000 Existenzgründer mit insgesamt 3,7 Milliarden Deutsche Mark gefördert werden konnten, im wesentlichen in Form von zinsgünstigen Krediten. 1983 verabschiedete das Bundesforschungsministerium zudem ein spezielles Förderprogramm für technologieorientierte Unternehmen, welches Kredite für solche Unternehmensgründungen bereitstellte, die im Bereich der Informationstechnologien oder der Wissenschaft angesiedelt waren und daher keine der üblichen Sicherheiten vorweisen konnten. 1985 kam schließlich noch das sogenannte »Anspargesetz« hinzu, das gründungswilligen Beschäftigten Prämien bis zu 20.000 Deutsche Mark verschaffte, mittels derer sie bis zu drei Jahren Eigenkapital für die Existenzgründung ansparen konnten. Seit 1986 zahlte der Bund schließlich Arbeitslosen, die eine selbstständige Tätigkeit aufnahmen, ein Überbrückungsgeld, das aber nicht für die Gründungsfinanzierung gedacht war, sondern als Lebensunterhalt in der Planungsphase der Unternehmensgründung.⁴⁷

Die wirtschaftspolitische Offensive in Sachen Existenzgründung zeigte schnell Wirkung. Insgesamt sind zwischen 1980 und 1985 mit diesen Instrumentarien circa 88.000 Unternehmensgründungen gefördert worden. Das wichtigste Kriterium für die Inanspruchnahme der Programme war dabei die Tatsache, dass die Unternehmensgründer vorher in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen tätig gewesen waren. Die tatsächlichen ökonomischen Effekte der Programme waren damals – und sind es noch – allerdings äußerst umstritten: Es würden mit den Programmen prekäre und nicht marktwirtschaftlich überlebensfähige Unternehmen gefördert, so der Haupteinwand. Außerdem bestehe die Gefahr, dass die staatlich geförderten Unternehmen etablierte Unternehmen verdrängten, und der Nettoeffekt der Förderung von Existenzförderungen auf die Gesamtzahl der Unternehmen daher begrenzt bleibe. Mittelfristig, so die These, hätte sich paradoxerweise durch die »Mittelstandsförderung« vor allem die Zahl der Konkurse erhöht. Tatsächlich stieg die Zahl der Gewerbeanmeldungen in der Bundesrepublik in den Jahren 1980–1984 deutlich um fast 50 Prozent. Die Zahl der Gewerbeabmeldungen nahm im selben Zeitraum aber in gleichem Maße zu, sodass bei einer deutlichen und nicht nur konjunkturell bedingt steigenden Insolvenzsziffer sich nur der Nettoeffekt für die Zahl der Unternehmen, die in der Bundesrepublik insgesamt tätig waren, etwas vergrößerte.⁴⁸

⁴⁷ Rüdiger Schiller, Existenzgründungen. Fördermaßnahmen und Ergebnisse, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Bd. 140, Institut der Deutschen Wirtschaft Köln, Köln 1986, S. 10 u. 20-30.

⁴⁸ Die Daten zu Gewerbeanmeldungen sind auf der Grundlage von regionalen Stichproben der Handelskammern geschätzt worden. Reinhard Clemens/Christina Freide, Existenzgründungen in der Bundesrepublik. Grundlagen einer Existenzgründungsstatistik. Stuttgart 1986, S. 63. Die Anzahl aller Unternehmen in der Bundesrepublik, die in den 1970er-Jahren mit etwa 2 Mio. ver-

Eine Studie des Münchener Ifo-Instituts stellte 1985 fest, dass 60 Prozent der Existenzgründer des Jahres 1983 Einmannbetriebe mit Eigenkapital von unter 10.000 Deutsche Mark waren und zum Zeitpunkt der Erhebung dies auch bleiben wollten.⁴⁹ Durchschnittlich hatten die rund 9.500 Neugründungen mit Mitteln des Eigenkapitalhilfeprogramms 2,1 neue Arbeitsplätze geschaffen, wobei diese vor allem im produzierenden Gewerbe entstanden waren. Und obwohl die Gründer zinsgünstige Kredite mit 20-jähriger Laufzeit erhielten, waren bereits in den ersten fünf Jahren von den Unternehmen des Eigenkapitalförderungsprogramms 2 Prozent wieder Konkurs gegangen. Technologieorientierte Unternehmen entstanden aus den Programmen nur selten. Bei der Mehrzahl der Gründungen handelte es sich um Ladengeschäfte. In zunehmendem Maße wurden die Programme von Frauen in Anspruch genommen, deren Anteil zwischen 1981 und 1985 von 20 Prozent auf 25 Prozent stieg.⁵⁰

Fazit: Auf dem Weg in die »entrepreneurial society«

Als Gerhard Kubetschek dem *Spiegel* anlässlich des Verkaufs seines Unternehmens 1966 Rede und Antwort stand, hatte er sich gegen den Verdacht zu wehren, dass er fortan nicht mehr unternehmerisch tätig sein wolle: »Ich habe nicht deshalb verkauft, weil ich müde bin und das Risiko scheue. Ich bin viel zu dynamisch, ich brauche Trubel und Tempo um mich.«⁵¹ Er betrachtete den Verkauf seines Unternehmens als eine unternehmerische Entscheidung, und die Geschichte gab ihm Recht. Denn während Kuba-Imperial im Eigentum von General Electric in eine Krise geriet, an AEG weiterverkauft wurde, die das Unternehmen schließlich 1972 auflöste, konnte Kubetschek sein Vermögen durch geschickte Geldanlage und Aktienspekulation bis zu seinem Tod 1976 offenbar verdoppeln.⁵² Obwohl er seine Selbstständigkeit im Sinne persönlicher Freiheit erheblich steigern konnte, galt seine Geschichte für die Öffentlichkeit der Bundesrepublik als »Krise der Selbständigkeit«.

In diesem Artikel wurde zunächst insbesondere durch den Vergleich der Selbstständigenquote der Bundesrepublik mit der vergleichbarer Länder gezeigt, dass die seit den 1970er-Jahren nur noch geringfügig abnehmende Zahl der Selbstständigen deutlich als ein Effekt des ökonomischen Strukturwandels in den meisten westlichen

gleichsweise konstant geblieben war, stieg zu Beginn der 1980er-Jahre von 2,02 Mio. (1980) auf 2,37 Mio. (1985), wobei auch hier der größere Teil (ca. 1,37 Mio. 1985) auf nicht in das Handelsregister eingetragene Unternehmen zurückging, deren Zahl von den Handelskammern geschätzt wurde (ebd., S. 20).

49 Günter Weitzel, Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen. Gutachten im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1986, S. 65.

50 Rüdiger Schiller, Existenzgründungen, S. 54-60.

51 Gerhard Kubetschek, Ich will von meinem Leben noch etwas haben, in: *Der Spiegel* 52 (1966).

52 Jörg Brockmann/Gerhard Kubetschek. *Unternehmer aus Leidenschaft*, Braunschweig 2005.

Industrieländern zu beobachten ist. Für die Bundesrepublik konnten zahlreiche makroökonomische und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen identifiziert werden, die zu diesem Strukturwandel beigetragen haben. In der öffentlichen Diskussion wurde aber seit dem Ende der 1960er-Jahre dieselbe Entwicklung zu einem generellen gesellschaftlichen Problem hochstilisiert, das am Ende der 1970er-Jahre schließlich als bedrohlich für die gesamte Wirtschafts- und Sozialordnung angesehen wurde. Enthielt die öffentliche Diskussion über die »Krise der Selbständigkeit« anfänglich noch einen Appell an die westdeutschen Unternehmer, ihre gesellschaftliche Verantwortung ernster zu nehmen, so schwenkte sie in der zweiten Hälfte der 1970er-Jahre auf die Kritik an den politischen Rahmenbedingungen ein, welche die Gründungsneigung der Deutschen im Keim ersticke. Im Verlauf dieser Diskussion setzte sich die allgemeine Perspektive durch, dass wirtschaftliche Selbständigkeit und Existenzgründung an sich wünschenswert seien, während die individuellen und sozialen Folgen der prekären Selbständigkeit nicht thematisiert wurden. Viele der für die Überlebensfähigkeit der Demokratie zu Heroen aufgebauten Existenzgründer der frühen 1980er-Jahre bezahlten diese Politik mit der persönlichen Insolvenz oder einer unzureichenden Alterssicherung. Weder die Folgen des »Gründungsbooms« der frühen 1980er-Jahre für wirtschaftliches Wachstum und Innovation noch für die sozialen Sicherungssysteme sind bislang Thema einer empirisch gesättigten wirtschaftshistorischen Studie geworden. In diesem Artikel konnte es daher nicht um den »Erfolg« der Gründungspolitik seit den späten 1970er-Jahren gehen.

Der mit der zum Teil bewusst eskalierenden Debatte über die »Krise der Selbständigkeit« in den 1970er-Jahren einhergehende Einstellungswandel in der politischen Kultur der Bundesrepublik ist dagegen kaum zu bestreiten: Nach einer Befragung aus dem Jahr 2000 konnten sich damals 47 Prozent der abhängig Beschäftigten eine selbstständige Tätigkeit vorstellen.⁵³ Heute wird nicht mehr allein auf die Zahl der Selbstständigen (und damit der Unternehmen) in einer Gesellschaft geschaut, sondern der jährlich erstellte »Global Entrepreneurship Monitor« beobachtet die Gründung von neuen Unternehmen, die für wirtschaftliches Wachstum gemeinhin als viel wichtiger gelten, als die bereits etablierten Großunternehmen. Nur noch 3,8 Prozent der Deutschen zwischen 18 und 64 Jahren planten 2008 eine Gründung oder hatten kürzlich ein Unternehmen gegründet – in den USA oder auch in Griechenland lag der Wert mit über 10 Prozent deutlich höher.⁵⁴ Während die politischen Rahmenbedingungen – so die Autoren der Studie – in Deutschland für Existenzgründungen vergleichsweise gut seien, so zeige sich gerade in der Krise, dass die deutschen Existenzgründer risiko-

⁵³ David G. Blanchflower, Self-employment in OECD-countries, in: *Labour Economics* 7 (2000), S. 471-505, 474 (USA = 59 %, UK = 43 %, NL = 33 %, N = 22 %).

⁵⁴ Udo Brixey et al., *Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2008*, Hannover/Nürnberg 2009, S. 12. Die Studie entstand im Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung in Hannover.

scheu und zu vorsichtig seien. Es sei ein wichtiges Ziel für die Wirtschaftspolitik, auch in der Krise die Gründungsförderung fortzusetzen. Das Ziel müsse eine grundlegende Verankerung unternehmerischen Verhaltens in der Gesellschaft sein, eine »entrepreneurial society«.⁵⁵ Polemisch könnte man diese geforderte Wirtschaftspolitik auch als eine Politik zur Unterstützung der permanenten Existenzgründung bezeichnen. Vor diesem Hintergrund lassen sich die Diskussionen, die seit den späten 1960er-Jahren um die »Krise der Selbständigkeit« kreisen, durchaus als eine diskursive Wasserscheide der wirtschaftlich-politischen Kultur der Bundesrepublik begreifen. Michel Foucault hat in seinen Vorlesungen zur »Gouvernementalität der Gegenwart« die Veränderungen des ökonomischen Liberalismus in den 1970er-Jahren in ähnlicher Weise interpretiert und begründet.⁵⁶ Man tut diesem Vorschlag sicher Unrecht, wenn man ihn wie eine historisch gesicherte Analyse des Strukturwandels verwendet und aus ihm schließt, dass seit den 1970er-Jahren alle Menschen tatsächlich Unternehmer geworden seien.⁵⁷ Eine tief greifende Veränderung in der Zielrichtung der Wirtschaftspolitik und auch in den öffentlichen Diskussionen über das Unternehmertum hat es aber in der Bundesrepublik sicher gegeben, sodass auf dieser Ebene die 1970er-Jahre als Zäsur sehr deutlich hervorstechen: Zum einen verbindet sich – angesichts der massiven weltwirtschaftlichen Krise des Systems von Bretton Woods – eine Krise der Wirtschaftstheorie mit der wirtschaftspolitischen Praxis; die Unternehmertheorie scheint ein wichtiges Verbindungsglied hierbei gewesen zu sein. Zum anderen entsteht langfristig eine Wirtschaftspolitik, die im Ergebnis den Zustand der Selbstständigkeit wieder herstellt, wie er bis in die 1960er-Jahre bestanden hat. Bei der »Krise der Selbständigkeit« scheint es sich mithin um ein Feld der wirtschaftlichen und politischen Auseinandersetzung zu handeln, auf dem die von Anselm Doering-Manteuffel und Lutz Raphael behauptete neue Gesellschaft nach dem Boom nicht so eindeutig entsteht, wie dies auf anderen Feldern der Fall gewesen sein mag.

55 Ebd., S. 33 f., 38.

56 Michel Foucault, *Geschichte der Gouvernementalität II. Die Geburt der Biopolitik. Vorlesungen am Collège de France 1978–1979*, Frankfurt a. M. 2004, insbes. S. 208 f., 310 f.

57 Das versucht v. a. Ulrich Bröckling, *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*, Frankfurt a. M. 2007; vgl. meine Kritik dazu: *Der Konsument als Unternehmer. Fünf Einwände und ein Interpretationsvorschlag*, in: Morten Reitmeyer/Ruth Rosenberger (Hg.), *Unternehmen am Ende des »goldenen Zeitalters«*. Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive, Essen 2008, S. 319–335.