

Berichte steht, mag nicht verwundern, wengleich man fragen muss, ob dies tatsächlich das signifikant *Neue* des Kapitalismus ist, das es zu fassen gilt. Möglicherweise beschreiben die Befragten – ohne es selbst vielleicht so recht zu wissen – eigentlich noch grundsätzlicher die Tatsache, dass der Kapitalismus ja zunehmend immer weniger auf den Faktor „Arbeit“ angewiesen ist, als *das* letztlich signifikant Neue, was dann sicherlich subjektiv auch in erfahrener Nutzlosigkeit, entwerteter Qualifikation u. ä. spürbar wird. Sennett zieht – zumindest *expressis verbis* – diesen Schluss nicht und bleibt damit sehr eng den Deutungsmustern seiner ethnographisch untersuchten Gewährspersonen verhaftet.

Achim Trube (Siegen)

Roger Blaupain, Thomas Blanke, Edgar Rose (eds) (2005): *Collective Bargaining and Wages in Comparative Perspective. Germany, France, The Netherlands, Sweden and the United Kingdom.* The Hague: Kluwer Law International, 188 Seiten, ISBN: 9041123881, ca. 110,00 €

Die ökonomische Forschung zu den Ursachen der Arbeitslosigkeit hebt in schöner Regelmäßigkeit auf die zu hohen Arbeitskosten ab; diese – so die Argumentation – raubten der deutschen Wirtschaft die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Wenn die Arbeitskosten nicht massiv gesenkt werden könnten, ließe sich auch keine Reduzierung der Arbeitslosenzahlen realisieren. Notwendig sei hierzu zum einen eine Entlastung bei den Lohnnebenkosten (Sozialversicherungsabgaben etc.) und zum anderen eine Abkehr von sektoralen Tarifverträgen, die das Lohnniveau zu hoch hielten. Das Entgelt solle vielmehr dezentral auf der betrieblichen Ebene verhandelt werden, um die spezifische Situation der unterschiedlich leistungsfähigen Unternehmen berücksichtigen zu können. In der Konsequenz wird durch diese Forderung das duale System der deutschen industriellen Beziehungen, das kollektivrechtlich verankert ist und einen Schwerpunkt auf die überbetriebliche Aushandlung der Arbeitsbedingungen setzt, über heute bereits zu beobachtende Erosionstendenzen hinaus (u. a. abnehmende Deckung durch Flächentarifverträge) in Frage gestellt.

Die Oldenburger Arbeitsrechtler *Blanke* und *Rose* versuchen in diesem Band, mittels eines internationalen Vergleichs aus den Erfahrungen anderer europäischer Staaten mit der Entgeltfindung zu lernen. Konkret geht es den Herausgebern um zwei Fragen:

(1) Zeigen sich im internationalen Vergleich ähnliche Entwicklungen wie bei den deutschen industriellen Beziehungen? Wenn ja, existieren Chancen für kollektive Lösungen? (2) Was können die deutschen Akteure aus den rechtlichen und institutionellen Entwicklungen anderer Staaten lernen?

Dabei bedienen sich die Autoren einer Methode, die man aus der Organisationsberatung unter dem Label „kollegiale Fallberatung“ kennt. *Blanke* und *Rose* legten ausgewiesenen wissenschaftlichen, internationalen Experten eine Beschreibung der deutschen Situation der industriellen Beziehungen im Allgemeinen und der Entgeltproblematik im Besonderen vor und baten sie, aufgrund der jeweils spezifischen nationalen Erfahrungen Empfehlungen und Lösungsansätze für Deutschland abzugeben. Ausgewählt wurden das Vereinigte Königreich, die Niederlande, Frankreich und Schweden aufgrund ihres hohen Industrialisierungsgrades, der Bedeutung des Exports sowie ihrer weit entwickelten wohlfahrtsstaatlichen und kollektiven Verhandlungssysteme.

Es ist an dieser Stelle nicht der Ort, im Einzelnen über die unterschiedlich umfangreichen, aber immer systematisch aufgebauten und instruktiven Länderberichte einzugehen. Was sich in einer Gesamtschau jedoch zeigt, sind sowohl ähnliche Entwicklungen als auch sehr große Unterschiede. Ein zentraler, genereller Entwicklungstrend scheint die Dezentralisierung der Entgeltverhandlungen zu sein, wobei die konkrete Form der Dezentralisierung länderspezifisch variiert. Befürchtungen, dass Dezentralisierung zu einer Schwächung der Beschäftigtenseite führt, lassen sich zumindest aufgrund des englischen Beispiels allerdings nicht bestätigen. Dieses lehrt uns, dass trotz einer starken Verlagerung der Entgeltverhandlungen auf die betriebliche Ebene die Entgeltentwicklung für die Beschäftigten positiver verlaufen kann als in Deutschland.

Ein zweiter Trend scheint die abnehmende Bedeutung des Staates in einigen Vergleichsländern zu sein. Selbst in Frankreich mit seinem traditionell starken Staatseinfluss sind Anzeichen eines Rückzugs zu erkennen. Die Niederlande machen es vor: Statt direkter Interventionen seitens der Regierung wird vermehrt auf korporatistische Institutionen gesetzt. Am weitesten zurückgezogen hat sich der Staat aus den kollektiven Verhandlungen der Tarifparteien interessanterweise in Schweden, das in den siebziger Jahre das Idealbild eines sozialdemokratischen Wohlfahrtsstaates war.

Gravierender erscheinen jedoch die Unterschiede. Die nationalen Systeme der industriellen Beziehungen erscheinen kaum miteinander vergleichbar. So stehen niedrige gewerkschaftliche Organisationsgrade wie in Frankreich sehr hohen in Schweden gegenüber, ohne

dass sich daraus automatisch Rückschlüsse für die tarifvertragliche Deckungsrate ergeben würden: Beide sind interessanterweise ähnlich hoch. Das deutsche duale System unterscheidet sich von Systemen industrieller Beziehungen, bei denen die Gewerkschaften die Beschäftigten sowohl auf sektoraler als auch auf betrieblicher Ebene vertreten.

Eine zweite zentrale Differenz zwischen den Vergleichsstaaten sind die jeweils nationalspezifischen Entwicklungspfade, die nicht nur zu unterschiedlichen Institutionen der industriellen Beziehungen geführt haben, sondern auch zu unterschiedlichen Traditionen und (Verhandlungs-)Kulturen zwischen den Akteuren der industriellen Beziehungen.

Diese kulturellen Differenzen zwischen den Nationen machen denn auch die Übertragbarkeit erfolgreicher Lösungen problematisch. *Rose* weist in seinem zusammenfassenden Beitrag zu Recht darauf hin, dass eine Übertragbarkeit in toto nicht möglich erscheint, es somit keinen one-best-way gibt. So nachvollziehbar diese Erkenntnis ist, bleibt dennoch die (Ausgangs-)Frage bestehen: Was können die deutschen Akteure der industriellen Beziehungen aus dem internationalen Vergleich lernen? Zwei Antworten bleiben: Zunächst sollten die Akteure des deutschen System industrieller Beziehungen selbstbewusst durch die Entwicklung ihrer Stärken den aktuellen Herausforderungen begegnen. Dazu zählt etwa, dass trotz der beschriebenen Dezentralisierungstendenzen in den europäischen Vergleichsländern die Akzeptanz sektoraler Regelungen bei den Akteuren im Unterschied zu der deutschen Situation erhalten geblieben ist. Sektorale Entgeltvereinbarungen – so eine wichtige Lehre aus dem Band und ein Argument gegen eine zu weit getriebene Flexibilisierung des Flächentarifvertrags – verhindern nicht, dass eine Volkswirtschaft im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig sein kann. Die erfolgreichen Beispiele zeigen es. Sodann finden sich Anregungen (Mindestlohn etc.), die von den deutschen Akteuren einer ernsthaften und vorurteilsfreien Prüfung unterzogen werden sollten.

Zwei Anmerkungen möchte der Rezensent zum Abschluss noch machen: Als Nicht-Jurist erscheint mir das Arbeitsrecht ein zwar wichtiger und unverzichtbarer Bestandteil nationaler Systeme industrieller Beziehungen zu sein. Aber es bleibt der Eindruck, dass das Arbeitsrecht zwar Regelungsbedarfe aufzeigen kann, aber nur eingeschränkt Lösungen für die aktuellen Herausforderungen anbieten kann. Solange spezifische nationale Kulturen und Traditionen Veränderungen ver- oder behindern, sind institutionelle Gegebenheiten (und damit verbunden Beharrungskräfte) schwer zu verändern.

Die zweite Anmerkung zielt auf die Preisge-

staltung des Verlages. Es bleibt den Herausgebern und Autoren zu wünschen, dass dieses äußerst lesenswerte, ca. 180 Seiten starke Buch trotz seines Preises eine breite Leserschaft findet, damit aus dieser verdienstvollen Veröffentlichung keine „Verheimlichung“ wird.

Jörg Abel (Dortmund)

Jens Aderhold, René John: Innovation. Sozialwissenschaftliche Perspektiven. Konstanz, UVK-Verlagsgesellschaft mbH, 2005, 304 Seiten, ISBN 3-89669-522-3, 29,00 €

Jens Aderhold und *René John* greifen mit ihrem Sammelband ein Thema auf, das seit einigen Jahren ebenso diffus wie größtenteils theorieles diskutiert wird. Ihr Ziel ist es, anhand sozialwissenschaftlicher Perspektiven alternative theoretische Zugänge für die Innovationsforschung zu skizzieren und die sozialen Voraussetzungen, Folgen und Erscheinungsformen von Innovationen in verschiedenen gesellschaftlichen Feldern zu veranschaulichen. Sie rücken den gesellschaftlichen Umgang mit Innovationen, deren Widersprüchen und Paradoxien in den Mittelpunkt. Damit stellen sie die Selbstverständlichkeit dominierender technologie-fokussierter Ansätze, aber auch den verengten Blickwinkel der soziologischen Technikforschung im Innovationsdiskurs infrage und zeigen die Bandbreite, Ambivalenz und Komplexität von gesellschaftlichen Kontexten auf, die die Entwicklung von technischen und nicht-technischen Innovationen prägen.

Der Band gliedert sich in zwei Teile:

Der erste Teil besteht aus fünf soziologisch-theoretischen Perspektiven auf das Innovationsthema. *Jens Aderhold* entwickelt anhand systemtheoretischer Überlegungen interessante Einsichten in Innovationsherkünfte und verselbständigte Innovationsdiskurse, die die Akzentuierung technischer Innovationen im wissenschaftlichen Diskurs nachvollziehbar machen. Auf dieser Grundlage plädiert *Aderhold* dafür, die automatische Verknüpfung von Neuartigkeit und Innovation zu überdenken. *Vordank* zeigt die Schwachstellen des vorherrschenden Paradigmas eines linear-statischen Innovationsprozesses in der Innovationsforschung auf. Er verdeutlicht unter Rückgriff auf die Strukturierungstheorie die Reziprozität von Handlung und Struktur in der Innovationsentwicklung, womit deren dynamisches Moment stärker berücksichtigt wird. Auf diese Weise werden die Diffusionsprozesse von Innovationen – so *Vordanks* Argumentation – besser erklärbar.