

**Jürgen Kädler**

# **Sozialpartnerschaft im Umbruch**

**Industrielle Beziehungen  
unter den Bedingungen von  
Globalisierung und  
Finanzmarktkapitalismus**

Jürgen Kädler  
Sozialpartnerschaft im Umbruch

*Jürgen Kädtler*, PD Dr., ist Direktor am Soziologischen Forschungsinstitut in Göttingen (SOFI).

Jürgen Kädtler

## **Sozialpartnerschaft im Umbruch**

Industrielle Beziehungen unter den Bedingungen  
von Globalisierung und Finanzmarktkapitalismus

VSA-Verlag Hamburg

Für Gisela

**[www.vsa-verlag.de](http://www.vsa-verlag.de)**

© VSA-Verlag 2006, St. Georgs Kirchhof 6, 20099 Hamburg  
Alle Rechte vorbehalten  
Druck- und Buchbindearbeiten: Idee, Satz & Druck, Hamburg  
ISBN 10: 3-89965-202-9  
ISBN 13: 978-3-89965-202-4

# Inhalt

## Einleitung

<b>Sozialpartnerschaft im Umbruch oder: Die Zunahme sozialer Distanzen als Kehrseite einer kleiner werdenden Welt .....</b>	<b>11</b>
---	-----------

## **Kapitel 1: Vom Fordismus zur Globalisierung – Entwicklungsperspektiven der industriellen Beziehungen .....**

18

1.1 Fordismus und »Krise des Fordismus« – Aushandlungs- beziehungen unter stabilen Rahmenbedingungen .....	24
1.2 Industrielle Beziehungen und Globalisierung – Aushandlungs- beziehungen unter Bedingungen von Ungewissheit und Instabilität .....	36
1.2.1 <i>Globalisierung als realwirtschaftliche Verflechtung .....</i>	37
1.2.2 <i>Globalisierung als Finanzialisierung .....</i>	44
1.3 Globalisierung als Leitbild und Realität postfordistischer Unternehmensstrategien .....	49
1.3.1 <i>Begründungskontext und Strategiewahl als Voraussetzungen ökonomischen Handelns in Unternehmen .....</i>	51
1.3.2 <i>Globalisierung in Unternehmen – Restrukturierungs- dimensionen und Produktstrategien .....</i>	56
1.4 Empirische Grundlagen der Untersuchung .....	63

## **Kapitel 2: Globalisierung und industrielle Beziehungen in der chemischen Industrie .....**

65

2.1 Inlandszentrierte »Chemiepartnerschaft« – die Verbundchemie als technisch-ökonomisches Paradigma und Sozialmodell .....	66
2.2 Chemiepartnerschaft unter Veränderungsdruck – Konzernstrategien im globalisierten Begründungskontext .....	75
2.3 Strategiewahl mit doppeltem Bezug: Finanzmarktorientierung und die Bindung an Produktstrategien .....	83

**Kapitel 3: Finanzmarktorientierung als Bruch mit der industriellen Logik und die Marginalisierung der industriellen Beziehungen – der Fall Hoechst** ..... 89

3.1 Von Hoechst zu Aventis – vom internationalen Industrieverbund zu einem global organisierten Pharmaunternehmen ..... 91

3.1.1 *Der Ausgangspunkt: Internationalität mit Organisationsproblemen* ..... 91

3.1.2 *Globalisierung und Dezentralisierung: »Vom deutschen Stammhaus mit Auslandsvertretungen zur strategischen Managementholding mit Sitz in Deutschland«* ..... 95

3.1.3 *Der marktbestimmte Netzwerkkonzern mit der Option auf Life Sciences* ..... 97

3.2 Determinanten der Restrukturierung – Akteurskonstellationen und Finanzmarktbezüge ..... 102

3.2.1 *Akteure und Einflusspositionen* ..... 103

3.2.2 *Finanzmärkte und Life-Sciences* ..... 106

3.2.3 *Politik auf dem »Markt für Unternehmenskontrolle«* ..... 110

3.3 Die Rolle der Arbeitnehmervertretungen im Umbruchprozess ..... 112

3.4 Global Player und lokale Zulieferer – Produktstrategien und Interessenvertretung in den Nachfolgeunternehmen ..... 118

3.4.1 *Aventis S.A. – Arbeitnehmerpositionen und Arbeitnehmervertretung im globalen Pharma-Unternehmen* ..... 119

3.4.2 *HR&T – die Zentralforschung als Braintrust ohne Produktstrategie* ..... 132

3.4.3 *InfraServ und die Folgen – lokale Standarddienstleister als Globalisierungsverlierer* ..... 135

3.5 Resümee ..... 138

**Kapitel 4: Industrielle Logik unter dem Primat des Shareholder Value – Strategiewahl und Arbeitnehmervertretung unter Kurzzeitperspektive: der Fall Bayer** ..... 141

4.1 Shareholder-Value-Management und industrielle Synergien – interne Kompetenzen in neuer Verwertungsperspektive ..... 143

4.1.1 *Shareholder-Value-Management als industrielle Reformstrategie auf der Basis organisatorischer und personeller Kontinuität* ..... 144

4.1.2	<i>Konturen und Entwicklungslinien – ein Zwischenstand</i> .....	152
4.1.3	<i>Zwischenresümee: Organisationale Globalisierung für globale Märkte</i> .....	159
4.2	Wissensintensive Spezialproduktion – der Bereich Pharma .....	161
4.3	Industrielle Standardprodukte für globale Märkte – der Geschäftsbereich Kautschuk .....	166
4.4	Zentralforschung – die »Ideenschmiede des Konzerns« als Auslaufmodell .....	172
4.5	Strategiewandel als Umbruchkrise – Voraussetzungen und Perspektiven .....	174
4.5.1	<i>Konzernstrategie als reaktives Kurzfristmanagement</i> .....	176
4.5.2	<i>Industrielle Standardproduktion als Entsorgungsprojekt</i> .....	179
4.5.3	<i>Lokale Infrastrukturgesellschaften – die neue Peripherie</i> .....	180
4.6	Globalisierung, Dezentralisierung und die Personal- und Arbeitspolitik im Konzern .....	182
4.6.1	<i>Die Personalfunktion – von der zentralen Ordnungszur dezentralen Servicefunktion</i> .....	183
4.6.2	<i>Der Gesamtbetriebsrat – institutionelle Kontinuität bei erodierendem Inhalt</i> .....	187
4.6.3	<i>Betriebliche Sozialpolitik und übertarifliches Entgelt – ökonomische Versachlichung des Beschäftigungsverhältnisses</i> ...	192
4.7	Resümee .....	194
	<b>Kapitel 5: Der Versuch einer Balance von Finanzmarktorientierung und industrieller Logik – Verbundchemie als verhandelte Kernkompetenz: der Fall BASF</b> .....	198
5.1	Geschäftsfeld- und geografisches Profil des Konzerns .....	200
5.2	Der »Verbund« als Kernkompetenz der Globalisierungsstrategie ....	206
5.3	Arbeitnehmervertretung und Belegschaftsbindung – Grundlagen der industriellen Beziehungen bei BASF .....	213
5.3.1	<i>Betriebsrat und Vertrauensleute</i> .....	214
5.3.2	<i>Belegschaftsbindung und »Bodenständigkeit«</i> .....	218
5.4	Standortpolitik und Standortvereinbarungen – Kernkompetenz als Konfliktgegenstand .....	221
5.4.1	<i>Standortvereinbarungen – die Betriebsratsposition</i> .....	222



5.4.2	<i>Standortvereinbarungen – die Managementposition</i> .....	224
5.4.3	<i>Resümee</i> .....	228
5.5	Globalisierung, Beschäftigung und Arbeitnehmervertretung in ausgewählten Konzernbereichen .....	229
5.5.1	<i>Das Segment Ernährung &amp; Gesundheit</i> .....	230
5.5.2	<i>Das Segment Kunststoff</i> .....	234
5.5.3	<i>Die Farbenbereiche</i> .....	237
5.5.4	<i>BASF-Zentralforschung – lokaler Forschungsverbund als Zentrum eines globalen Forschungsnetzwerks</i> .....	240
5.5.5	<i>BASF-Werkstechnik – zwischen lokalem Serviceangebot und strategischer Kernkompetenz</i> .....	246
5.6	Ausblick – Standortentwicklung als Konfliktpartnerschaft .....	249

**Kapitel 6: Jenseits der »Großen Drei« –  
globale Neuausrichtung im Überblick** .....

6.1	Transfer lokaler Primärmacht in einen globalen Konzern: der Fall Boehringer-Mannheim/Roche .....	254
6.2	Globalisierung ohne Finanzmarktdruck als Bedingung für ein stabiles Interessenarrangement: der Fall Dystar .....	260
6.3	Wetterleuchten der Chemiepartnerschaft: der Fall der Continental AG .....	266
6.3.1	<i>Arbeitnehmervertretung im Schatten fortwährender Standortkonkurrenz</i> .....	267
6.3.2	<i>Standortvereinbarung 2005 – ein Konflikt um die Grundlagen der Sozialpartnerschaft</i> .....	274
6.4	Aspekte betrieblicher Arbeitnehmervertretung in globalen Unternehmen .....	281

**Kapitel 7: Eurobetriebsräte in der deutschen Chemischen Industrie –  
zwischen Inlandszentrierung und transnationaler Perspektive** .....

7.1	Hoechst/Aventis – Europäische Arbeitnehmervertretung als demonstrative Inszenierung ohne praktische Relevanz .....	284
7.2	Bayer – Europäische Arbeitnehmervertretung als inlandszentriertes Sozialpartnerprojekt .....	289

7.3 BASF – Die allmähliche Anerkennung transnationaler Arbeitnehmervertretung als relevantes Handlungsfeld.....	294
7.4 Continental – permanente Standortkonkurrenz als Blockade transnationaler Interessenkoordination .....	298
7.5 Roche – europäische Arbeitnehmervertretung als kooperativer Lernprozess .....	300
7.6 Resümee: lokale Primärmacht und transnationale Vertrauensbeziehungen .....	304

**Kapitel 8: Konfliktpartnerschaft im Umbruch –  
Krise und Neustrukturierung industrieller Beziehungen  
nach dem Ende des Fordismus .....**

8.1 Die Erosion der konventionellen Grundlagen des Modells der Konfliktpartnerschaft .....	308
8.2 Das Problem der Konsolidierung von Primärmacht in fragmentierten Aushandlungsarenen .....	312
8.3 Der Verlust gesamtgesellschaftlicher Deutungsautorität – die Krise der Gewerkschaften als politischer Verband .....	317
8.4 Krise als Restrukturierung – Bedingungen kollektiver Arbeitnehmervertretung im Umbruchprozess .....	321

**Literatur .....**

335



# **Einleitung**

## **Sozialpartnerschaft im Umbruch oder: Die Zunahme sozialer Distanzen als Kehrseite einer kleiner werdenden Welt**

Die Systeme industrieller Beziehungen und insbesondere die Institutionen und Organisationen kollektiver Arbeitnehmervertretung befinden sich in den entwickelten Industrieländern weltweit in einem tiefgreifenden Umbruch. Nach dem Ende des im Nachhinein so bezeichneten »Goldenen Zeitalters« (Marglin and Schor 1990) eines sich dynamisch entwickelnden Vollbeschäftigungskapitalismus sind die kollektiven Aushandlungsbeziehungen zwischen Kapital und Arbeit im Begriffe, zu einem Nebenspielfeld zu geraten, auf dem nur mehr die Arbeits- und Beschäftigungsfolgen eines neu formierten Kapitalismus abgewickelt werden, der von ganz anderen Kräften bestimmt und – mehr oder weniger gut – am Laufen gehalten wird (vgl. z.B. Aglietta 1998; Boyer 1999).

Befürworter wie Kritiker dieser Entwicklung stimmen verbreitet darin überein, dass es sich bei dieser Entwicklung um die letztlich unausweichlichen Konsequenzen der Globalisierung handelt, insbesondere auch der Globalisierung der Finanzmärkte. In dem Maße, in dem Raum und Zeit zu vernachlässigende Größen werden, weil Menschen und Güter sich über immer leistungsfähigere Transport-, Informations- und Kommunikationstechnologien und -systeme weltweit beliebig zusammenspannen lassen, und in dem politische Regulierungen und Grenzziehungen dem nicht im Wege stehen, wird die Welt demnach zu einem großen Discountmarkt für Produktionsfaktoren, dessen billigstes Angebot weltweit an jedem Standort mehr oder weniger unmittelbar präsent ist. Dabei erweist sich das Finanzkapital, das in seiner elektronischen Form per Mausklick in Echtzeit rund um den Erdball und von einer Anlageform in die andere transferiert werden kann, der trägen Realökonomie und vor allem den Menschen als ihren ortgebundenen Träger gegenüber hoffnungslos überlegen.

Wo den Vertretern des Kapitals alle möglichen Alternativen offen stehen, während die Gegenseite kaum welche hat, gerät die Arbeit in einem Maße ins Hintertreffen, dass auch die kollektive Bündelung von soviel Ohnmacht keine ernstzunehmende Aushandlungsposition mehr hergibt. Da die dadurch

eröffneten Möglichkeiten von keinem einzelnen Unternehmen ignoriert werden können, setzt sich die Abwärtsentwicklung bei den Arbeits- und Entlohnungsbedingungen als ökonomischer Sachzwang durch. Was bleibt, wäre demnach die Alternative zwischen dem bloßen Nachvollzug dieses Sachzwangs und dem Kampf gegen den »Terror der Ökonomie« (Viviane Forrester).

Der hier vorgelegten Studie liegt demgegenüber die These zugrunde, dass es objektiv begründete, eindeutige Sachzwänge »der« Ökonomie auch unter den Bedingungen »der« Globalisierung nicht gibt und dass darüber hinaus überall dort tiefe Skepsis angebracht ist, wo im Singular auf »die« Ökonomie, »den« Markt, »die« Globalisierung usw. zur Bezeichnung empirischer Sachverhalte Bezug genommen wird – und zwar unabhängig davon, ob das in affirmativer oder in kritischer Perspektive geschieht. Damit werden Realität und Wirksamkeit der oben angesprochenen Entwicklungen und Faktoren nicht geleugnet.

Diese Wirksamkeit aber – so das hier vertretene Argument – entspringt nicht objektiven Sachzwängen. Sie ergibt sich vielmehr erst im Rahmen von und in Bezug auf die Strategien handelnder Subjekte. Und sie wird damit entscheidend bestimmt durch die Rationalitäts- und Legitimitätsvorstellungen, die diese Subjekte ihrem Handeln zugrunde legen. Je unterschiedlicher diese sind, umso schwieriger werden Interessenausgleich und gesellschaftliche Integration.

Der unter dem Begriff der Globalisierung gefasste Verursachungszusammenhang für die Umwälzung der Systeme industrieller Beziehungen in Deutschland und anderen entwickelten Industrieländern ist deshalb mit dem Verweis auf den Bedeutungsverlust geografischer und durch politische Regulierung begründeter Distanz nur unzureichend erfasst. Der Bedeutungsverlust geografischer Distanz – so die Hauptthese dieser Arbeit – ist mit einer drastischen Zunahme sozialer Distanzen verbunden. Pointiert formuliert: In dem Maße, in dem raum-zeitliche Distanzen an Bedeutung verlieren und »die« Welt in diesem Sinne kleiner wird, treiben die sozialen Welten unterschiedlicher Akteure und Akteursgruppen auseinander, unabhängig davon, wie nahe diese einander in raum-zeitlicher Hinsicht sein mögen. Damit wird nicht in erster Linie auf die Zunahme materieller Ungleichheit Bezug genommen, die eher ein Symptom dieser Entwicklung ist. Gemeint ist vielmehr die Ausdünnung bzw. Auflösung der Bestände an Leitbildern, Normen, Rationalitätskriterien, auf die sich unterschiedliche Akteure und Akteursgruppen innerhalb bestimmter sozialräumlicher Kontexte in der

Vergangenheit stützen, und über die sie sich als Angehörige einer gemeinsamen Welt begreifen und in ihrem Handeln aufeinander beziehen konnten.

Gemeinsamkeit steht dabei nicht für Harmonie. Sie steht vielmehr für die Möglichkeit, in konkreten Situationen spontan oder unter Abwägung der konkurrierenden Situationsdeutungen und Geltungsansprüche, die von unterschiedlichen Akteuren ins Feld geführt werden, zu einer wie immer vorläufigen Verständigung darüber zu gelangen, welche Gesichtspunkte im konkreten Fall, und ggf. in welcher Rangfolge, zum Tragen kommen (sollen), und was im Einzelnen daraus folgt. Das Bestehen eines hinreichend breiten, auf diese Weise konstituierten gemeinsamen Begründungskontexts bildet allgemein die Voraussetzung gesellschaftlicher Integration und insbesondere auch die Grundlage stabiler industrieller Beziehungen. Es liegt auf der Hand, dass es dabei nicht nur um die Qualität von Argumenten geht, dass bestimmte Akteure in diesem Zusammenhang mächtiger sind als andere, und dass ihnen entsprechend dem, was sie für angemessen und legitim halten, mehr Einfluss zufällt als anderen. Wirtschaftliche Gesichtspunkte der Unternehmensführung haben in kapitalistischen Gesellschaften immer besonders großes Gewicht. Andererseits ist die Fähigkeit, für die eigene Position Gesichtspunkte ins Feld zu führen, die breite gesellschaftliche Anerkennung genießen, auch eine eigenständige Quelle von Macht. Unternehmensführungen können mit den von ihnen ins Feld geführten wirtschaftlichen Gesichtspunkten z.B. dort an Grenzen stoßen, wo diese unter Rückgriff auf ein gesellschaftlich dominierendes Alltagsverständnis als unanständig oder asozial gebrandmarkt werden können. Ein Beispiel dafür bietet eine Ende 2005/Anfang 2006 von der IG Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) vor allem auch als Medienkampagne inszenierte Auseinandersetzung mit dem Vorstand der Continental AG, der eine erst wenige Monate zuvor geschlossene Standortvereinbarung unter Berufung auf eine Notfallklausel vorzeitig kündigen wollte, während er gleichzeitig Rekordrenditen bekannt gab und auch für die Zukunft in Aussicht stellte (vgl. Kapitel 6.3.2).

Mit Blick auf den krisenhaften Umbruch der Industriellen Beziehungen in Deutschland, die im Mittelpunkt dieser Untersuchung stehen: Dieser Umbruch geht darauf zurück, dass zentrale Akteure auf Seiten der Unternehmen den traditionellen Begründungskontext für wirtschaftliches Handeln aufkündigen und aus der für das Prinzip der Sozialpartnerschaft grundlegenden gemeinsamen Welt von Kapitalvertretern und Arbeitnehmern im nationalen Rahmen heraustreten. Neue Möglichkeiten, die die eingangs erwähnten Globalisierungstechnologien und politische De-Regulierung er-

öffnen, und neue Handlungsorientierungen, die bei der Nutzung dieser Möglichkeiten zum Tragen kommen, sind dabei gleichermaßen grundlegend. Andererseits ist dieses Heraustreten aus dem gemeinsamen Begründungskontext keine unproblematische Option. Denn die Verwirklichung wirtschaftlicher Strategien von Unternehmen bzw. Unternehmensverantwortlichen hängt auch unter den neuen bzw. neu sich herausbildenden Verhältnissen vom Handeln vieler anderer Akteure mit ab – je komplexer die ökonomischen Zusammenhänge sind, desto mehr. Entsprechend kommt das, was diese anderen Akteure für rational und legitim halten, auch bei der Verwirklichung der neu ausgerichteten Unternehmensstrategien ins Spiel. Wenn der Auszug des Managements aus der alten Welt der Sozialpartnerschaft zu einem weitgehenden Verlust des Einflusses kollektiver Arbeitnehmervertretung führt, liegt das nicht daran, dass ArbeitnehmerInnen über keine eigenen Machtressourcen mehr verfügten. Die Ursache liegt vielmehr darin, dass Strategien und Vertretungsroutinen der Arbeitnehmervertretungen nicht darauf angelegt sind, diese Machtressourcen wirksam zu konsolidieren und zur Geltung zu bringen.

Unmittelbarer Gegenstand der Untersuchung sind die industriellen Beziehungen in der deutschen Chemie- und Pharmaindustrie. Die dabei gewonnenen Einsichten und die aus ihnen gezogenen Schlussfolgerungen weisen aber ausdrücklich über das unmittelbare Untersuchungsfeld hinaus. Ein Blick etwa auf die zeitlich parallele Entwicklung bei Siemens oder auf jüngste Entwicklungen in der Automobilindustrie macht deutlich, dass es sich bei den untersuchten Fällen nicht um Chemiespezifika, sondern um allgemeinere Tendenzen handelt.

Die Darstellung gliedert sich wie folgt:

In Kapitel 1 werden die Grundlagen industrieller Beziehungen unter den Bedingungen des Fordismus und der Krise des Fordismus diskutiert sowie die gängigen Thesen zu den Auswirkungen »der« Globalisierung für ihre weitere Entwicklung. Dabei werden die zentrale Bedeutung der Unternehmensebene herausgestellt und die für die Untersuchung entscheidenden Konzepte des Begründungskontexts ökonomischen Handelns und der Produktstrategien eingeführt. Zudem wird die zentrale Rolle der globalen Finanzmärkte als Bezugsrahmen für neue Unternehmensstrategien deutlich gemacht.

In Kapitel 2 werden wichtige Funktions- und Entstehungsbedingungen der »Chemiepartnerschaft« als einer spezifischen Ausprägung des deutschen Modells industrieller Beziehungen herausgearbeitet. Es wird gezeigt, dass

es sich ungeachtet der Spitzenposition, die die Chemie- und Pharmaindustrie in puncto Internationalisierung seit Jahrzehnten unter den deutschen Industriebranchen einnahm, bis in die 1990er Jahre um eine ausgesprochen inlandszentrierte Variante der Sozialpartnerschaft handelt(e), die ihre Grundlage in einer spezifischen Verbindung von Produktstrategie und betriebsgemeinschaftlicher Sozialintegration in der Großchemie hatte.

Kapitel 3, 4, und 5 analysieren ausführlich die Entwicklung von Unternehmensstrategien, Restrukturierung und inländischen Sozialbeziehungen der traditionellen »Großen Drei« der deutschen Großchemie. Dabei wird zum einen deutlich gemacht, dass nicht Standortkonkurrenz und geografische Verlagerungsmöglichkeiten, sondern die Neuausrichtung der Unternehmensstrategien an Leitbildern und Normen der globalen Finanzmärkte das traditionelle, betriebsgemeinschaftliche Sozialmodell in der Großchemie unterminiert. Es wird gezeigt, dass die Neuausrichtung nicht schlichte Unterwerfung unter externe Finanzmarktzwänge bedeutet, sondern dass das Top-Management der Unternehmen durchweg die treibende Kraft bei der strategischen Neuausrichtung ist. Entsprechend führt die Bezugnahme auf die Finanzmärkte nicht zu einer Vereinheitlichung, sondern zu einer Auseinanderentwicklung der ursprünglich weitgehend übereinstimmenden Unternehmensstrategien. Und es wird deutlich gemacht, dass der Einfluss von Arbeitnehmervertretungen auf diese Entwicklungen sehr unterschiedlich ist und von zwei Bedingungen abhängt: der Abhängigkeit von spezifischen Kompetenzen und Kooperationsbereitschaft von Beschäftigten, in die sich die Unternehmen mit den von ihnen verfolgten Produktstrategien jeweils begeben; und der Fähigkeit und Bereitschaft der Arbeitnehmervertreter, die so begründeten Primärmachtpositionen exemplarisch für Kooperationsverweigerung zu nutzen oder diese glaubwürdig in Aussicht zu stellen.

Kapitel 6 erweitert die Perspektive durch knappe Fallskizzen über den Bereich der Großchemie hinaus, die die dort gefundenen Ergebnisse bestätigen und stützen. Kapitel 7 enthält einen Exkurs zur Bedeutung der jeweiligen Eurobetriebsräte für die Entwicklung der in den vorangegangenen Kapiteln untersuchten Restrukturierungsfälle. Dabei wird das Argument vertreten, dass die Ebene der Eurobetriebsräte keine ist, auf der Vertretungsschwächen auf Standortebene kompensiert werden könnten. Entwicklungsperspektiven von Eurobetriebsräten hängen vielmehr von Machtpositionen der Arbeitnehmervertretungen wichtiger Standorte und von der Bereitschaft dieser Arbeitnehmervertretungen ab, in die europäische Vertretungsebene strategisch zu investieren.



Kapitel 8 schließlich sucht auf der Grundlage dieser Untersuchung allgemeine Schlussfolgerungen für Entwicklungsbedingungen und Entwicklungsvoraussetzungen kollektiver Arbeitnehmervertretung in Deutschland zu ziehen.

Es wird deutlich gemacht, dass es maßgeblich von der Fähigkeit der deutschen Gewerkschaften zu strategischer und organisatorischer Neuausrichtung abhängt, ob manifeste und latente Primärmachtpositionen von Arbeitnehmern unter den neuen Verhältnissen so konsolidiert werden können, dass sie kollektive Arbeitnehmervertretung fundieren. In dieser Hinsicht erscheinen unterschiedliche Entwicklungsperspektiven gleichermaßen denkbar und realistisch.

Das hier vorgelegte Buch geht auf ein Forschungsprojekt über Globalisierung und Industrielle Beziehungen zurück, das von der Deutschen Forschungsgemeinschaft im Rahmen ihres Schwerpunkts »Regulierung und Restrukturierung der Arbeit in den Spannungsfeldern von Globalisierung und Dezentralisierung« gefördert und zwischen 1996 und 1999 am Soziologischen Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) von Hans-Joachim-Sperling und mir durchgeführt wurde. Weiterführende Recherchen und die Fertigstellung der Arbeit im vorliegenden Umfang sind vom SOFI materiell und ideell unterstützt worden. Ohne diese Unterstützung und ohne die vielfältigen Anregungen und Diskussionsmöglichkeiten, die das Institut kontinuierlich bietet, wäre das Buch sicher nicht fertig geworden. Mein besonderer Dank gilt Hans-Joachim Sperling, der weit über die gemeinsame Projektarbeit hinaus immer wieder als getreuer Korepetitor und Kritiker zur Verfügung stand; Martin Baethge, der mich mit seinem empfindlichen Sensorium für weiche Stellen in der Argumentation nicht nur einmal an den Rand der Verzweigung gebracht hat, und dem das Buch gerade deshalb viel verdankt; schließlich allen Kolleginnen und Kollegen des SOFI, die sich im Rahmen von Martin Baethges und Michael Schumanns bzw. Volker Wittkes SOFI-Forschungskolloquium die Mühe gemacht haben, unterschiedliche Teile der Arbeit mit mir zu diskutieren. Viele Anregungen verdanke ich auch den fruchtbaren Diskussionen mit zahlreichen Kolleginnen und Kollegen im Rahmen des erwähnten DFG-Schwerpunkts.

Zu danken habe ich zu guter Letzt Jens Beckert und Walther Müller-Jentsch, die mir in ihren Gutachten zu der als Habilitationsschrift eingereichten Version dieser Arbeit ausführliche und wichtige Hinweise für die Überarbeitung gegeben haben. Ich hoffe, sie erkennen den Nutzen, den ich daraus gezogen habe, und sehen mir nach, dass ich einigen Ratschlägen

ausdrücklich nicht gefolgt bin, weil ich glaube, auch ganz gute Argumente für meine Position zu haben.

Fertig geworden wäre dieses Buch – und vieles andere mehr – trotz aller dieser Hilfe nicht ohne die fortwährende Unterstützung meiner Frau, Gisela Kottwitz, die während der Fertigstellung oft noch mehr Geduld mit mir haben musste, als sie ohnehin schon immer aufbringt. Nicht nur deshalb widme ich ihr dieses Buch.

Eine Vorfassung dieser Buchveröffentlichung ist von der Habilitationskommission der Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität zu Göttingen im Sommersemester 2005 als Habilitationsschrift angenommen worden.