

Arbeiten im Netzwerk

Christoph Hermann

Einleitung

Das Netzwerk entwickelte sich in den letzten Jahren zu einer zentralen Metapher zur Beschreibung von Veränderungen in der Organisation von Produktion und Arbeit. Das dezentrale Netzwerk steht im Kontrast zur zentralistisch-vertikalen Organisation der tayloristisch-fordistischen Fabrik der Nachkriegszeit. Eine Reihe von AutorInnen, darunter Manuel Castells und Antonio Negri, beziehen sich ausgesprochen positiv auf die Netzwerkstruktur. Castells sieht darin eine neue kapitalistische Rationalität und Negri den Ausdruck des emanzipatorischen Potenzials der lebendigen Arbeit. Mir geht es im folgenden Beitrag darum, diese Sichtweisen kritisch zu hinterfragen. Zwei Aspekte, die sowohl bei Castells als auch bei Negri unter den Tisch fallen, scheinen mir dabei von zentraler Bedeutung: Erstens dienen die neuen Informations und Kommunikationstechnologien wie das Internet nicht nur zur Verbesserung der Kommunikation, sondern bieten gleichzeitig neue Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten; zweitens zeichnet sich die kapitalistische Produktionsweise durch den Widerspruch von Konkurrenz und Kooperation aus. Zwar wird die Form des Widerspruches durch die sozialen Kämpfe verändert, er kann aber im bestehenden Gesellschaftssystem nicht gelöst werden – auch nicht durch das Netzwerk.

In einem ersten Abschnitt möchte ich auf drei wesentliche Ursprünge der Netzwerk-Metapher hinweisen: das Internet, das *dritte Italien* und das kalifornische Silicon Valley. Im folgenden Abschnitt beschäftige ich mich dann mit dem Konzept des Netzwerk-Unternehmens und versuche am Beispiel des Netzwerk-Spezialisten Cisco zu zeigen, wie Netzwerk-Unternehmen funktionieren. Danach beschäftige ich mich mit der Frage von Herrschaft in Netzwerk-Organisationen und diskutiere den Widerspruch zwischen Kooperation und Konkurrenz und seine angebliche Überwindung im Netzwerk. In den Schlussfolgerungen streife ich dann die Frage nach politischen Strategien.

Ursprünge der Netzwerk-Metapher

Einer der Ursprünge der Netzwerk-Metapher reicht in die sechziger Jahre zurück, als angesichts der damaligen Ost-West Konfrontation und des Wettrüstens im Kalten Krieg vom US-amerikanischen Verteidigungsministerium das Internet entwickelt wurde, um im Falle eines Atomkrieges die Kommunikation durch ein dezentrales Netz von Kommunikationskanälen aufrechterhalten zu können. Das Ergebnis war die Schaffung eines Netzes, das nicht von einem Zentrum aus kontrolliert werden muss und kann. Mit der Öffnung des ursprünglich für Verteidi-

zungszwecke entwickelten Informations- und Kommunikationsmittel für wissenschaftliche und später für kommerzielle und persönliche Zwecke, entstand das *world wide web*, an welches heute weltweit Millionen von Arbeitsplätzen und Haushalten angeschlossen sind. Aufgrund der ursprünglichen Konstruktion ist es immer noch nicht zentral kontrollierbar – was kommerziellen Betreibern und dem CIA Kopfzerbrechen bereitet –, das heisst aber nicht, dass es deshalb schon demokratisch wäre, wie manche Internet-TheoretikerInnen zu glauben scheinen (kritisch: Eichmann 2000).

Eine zweite Verbindungslinie reicht zurück in die achtziger Jahre und die Diskussionen um das Ende der Massenproduktion und die Entstehung von industriellen Distrikten. Eine wichtige Rolle spielten in diesem Zusammenhang Michael Piore und Charles Sabel, die als eine Reaktion auf die Krise des Fordismus die These von der flexiblen Spezialisierung propagierten. Unter anderem stützten sie sich dabei auf das Beispiel, das später auch als *drittes Italien* bekannt wurde. Als Reaktion auf die massiven Streik- und Protestwellen der sechziger Jahre, antworteten die italienischen Unternehmer mit einer radikalen Dezentralisierung der Produktion (Piore/Sabel 1986: 250ff; Sabel 1982). Laut Piore und Sabel handelt es sich dabei eigentlich um eine Verlegenheitslösung, um die Kontrolle über die Produktion wieder zu erlangen. Als Folge der Dezentralisierung hätten sich dann aber abhängige Subunternehmer zusammengeschlossen und angefangen, ihre »kollektiven Kapazitäten [zu nutzen], um innovative Produkte und Verfahren zu entwickeln (ebenda). Das Ergebnis war die Herausbildung eines »flexible[n] Netz[es] kleiner und mittlerer Firmen, die zunehmend NC-Technologien anwenden, um sich plötzlichen Marktverschiebungen anpassen zu können« (ebenda).

Ähnlich wie die beiden MIT-Forscher argumentiert auch der postoperativistische Theoretiker Antonio Negri (1998: 26ff): Die Dezentralisierung ist eine Reaktion kapitalistischer Unternehmer auf die Kämpfe und auf den Verlust des Kommandos in der Fabrik. Als Resultat kommt es zum Auftreten eines neuen gesellschaftlichen Subjektes. Ehemalige Vorarbeiter oder Arbeiter, die in der Fabrik gefeuert wurden, entwickeln einen »Unternehmergeist von unten«, werden zu selbständigen Unternehmern, und »organisieren ... eine Kooperation der Produzenten im Territorium«. Das neue gesellschaftliche Subjekt verkörpert eine »neue Figur der Arbeitskraft, autonom in ihrer Haltung, häufig selbständig und zunehmend immateriell« (Negri, ebenda). Obwohl Negri im selben Text bemerkt, dass die Kleinunternehmer im *dritten Italien* vielfach nur durch die Ausbeutung ihrer Familienmitglieder überleben konnten – was von Piore und Sabel positiv als italienischer »Familialismus« herausgestrichen wird – und dass der neue Unternehmergeist auch zum Aufstieg der reaktionären und separatistischen Lega Nord geführt hat, schwingt trotzdem Bewunderung für die neuen Selbständigen mit. Maurizio Lazzarato (1998) bringt diese Sichtweise wie folgt auf den Punkt:

Im Gegensatz zu dem, was zahlreiche Theoretiker des Postfordismus vertreten, gehen wir nämlich nicht davon aus, dass diese neue Figur der Arbeitskraft einzig für eine neue Phase des Kapitalismus und die zugehörigen Akkumulations- und Reproduktionsprozesse funktional wäre; vielmehr ist diese Arbeitskraft Resultat einer »lautlosen Revolution« [mit dem Ergebnis des Auftauchens] eines Typs von intellektuellen Arbeiterinnen und Arbeitern, die selbst unternehmerisch tätig werden, involviert in sich verschiebende Austauschverhältnisse und in Veränderung begriffene raum-zeitliche Netze (S. 51-52).

Ein dritter Ursprung der Netzwerk-Methapher führt uns in die neunziger Jahre und ins kalifornische Silicon Valley. Das Silicon-Valley gilt weltweit als das Vorzeigemodell einer neuen *network centric production* und als Erfolgsrezept für die bis vor kurzem noch erfolgreiche amerikanische *New Economy* (Lüthje 1998; 2001a und 2001b). Hier verbinden sich das Internet mit der Theorie der industriellen Distrikte und dem »Unternehmergeist von unten« und verhelfen der Netzwerk-Struktur mit der Erfindung des Personal Computer und anderen informations- und kommunikationstechnologischen Instrumenten zum endgültigen Durchbruch.

Manuel Castells, dem für seinen Bestseller »Der Aufstieg der Netzwerk-Gesellschaft« (1996) grosse Verdienste in der Verbreitung der Netzwerk-Metapher zu kommen, stilisiert das Silicon Valley zum Ursprung des modernen Netzwerk-Kapitalismus hoch. Der Legende nach haben sich Bill Gates, Steve Jobs und Steve Wozniak hier in informellen Kreisen wie dem *Home Brew Computer Club* getroffen und freimütig Ideen ausgetauscht, mit denen sie später Unsummen von Geld verdienen sollten (ebenda: 53ff). Die Netzwerk-Idee spielte insofern eine nicht unwesentliche Rolle, als den späteren Multimillionären, geprägt vom Geist der sechziger Jahre, Hierarchien, wie sie in großen Unternehmen wie IBM üblich waren, eher zuwider gewesen sein sollen.

The emphasis on personalized devices, on interactivity, on networking and the relentless pursuit of new technological breakthroughs, even when it apparently did not make much business sense, was clearly in discontinuity with the somewhat cautious tradition of the corporate world. The information technology revolution half-consciously diffused through the material culture of our societies the libertarian spirit that flourished in the 1960s movements (ebenda, 5-6).

Heute bezieht das Silicon Valley sein Prestige freilich weniger vom »Unternehmergeist von unten«, als von der Anwesenheit von IT-Giganten wie Intel, Cisco, Hewlett Packard, Sun, hoch dotierten Forschungseinrichtungen, einer Vielzahl von Startup-Unternehmen und einem Netz von Montagebetrieben mit einem aussergewöhnlich hohen Anteil von MigrantInnen und Frauen, die zu niedrigen Löhnen und miserablen Arbeitsbedingungen beschäftigt sind. Als übergreifendes Charakteristikum zeichnet sich das Silicon Valley außerdem durch eine generelle Abwesenheit gewerkschaftlicher Organisation aus, die auch nicht durch neue Formen des gesellschaftlichen Widerstandes ersetzt worden wäre (Lüthje, 2001a und 2001b).¹ Insofern kommt dem Silicon Valley tatsächlich eine Vorbildwirkung zu: Das Silicon Valley ist aber nicht nur einfach ein Knotenpunkt weltweiter Informations- und Kooperationsnetze, wie es Castells und andere darstellen. Das Silicon Valley ist vielmehr Beispiel für ein neues Produktions- und Ausbeutungsmodell, das auf einer radikalen De- und Reintegration von Wertschöpfungsketten basiert (Lüthje spricht von Produktionsketten; ebenda). Einzelne Teile der Wertschöpfungskette werden zwar tatsächlich formell autonom, d.h. aber noch lange nicht, dass sie in der Lage sind, die Bedingungen, zu welchen sie Produkte oder Dienstleistungen liefern, selber zu bestimmen.

Netzwerk-Unternehmen

Zu den interessanteren Teilen in »Aufstieg der Netzwerkgesellschaft« gehört das Kapitel über Netzwerk-Unternehmen. Castells (1996: 152ff) argumentiert darin, dass sich im Zuge der Informationsrevolution vertikale und bürokratisch-zentrali-

stische fordistische Unternehmen in dezentrale und horizontale Netzwerk-Unternehmen verwandeln. Im Gegensatz zum klassischen fordistischen Unternehmen mit strengen Hierarchien und bürokratischer Kontrolle, ist das horizontale Unternehmen ein »dynamic and strategically planned network of self-programmed, self-directed units based on decentralisation, participation and coordination« (ebenda, 166). Castells geht sogar soweit, zu behaupten, dass durch das Netzwerk die Existenz von konkurrierenden multinationalen Unternehmen an sich in Frage gestellt wird:

Since most multinational firms participate in a variety of networks, depending on products, processes, and countries, the new economy cannot be characterized as being centred any longer on multinational corporations, even if they continue to exercise jointly oligopolistic control over markets. This is because corporations have transformed themselves into a web of multiple networks embedded in a multiplicity of institutional environments (Castells 1996: 94-95).

Zweifelsohne gibt es weitreichende Veränderungen in der Organisation von multinationalen Unternehmen. Die Krise der 1970er Jahre und die darauf folgende verschärfte Konkurrenz um beschränkte, zersplitterte und stark schwankende Märkte zwang Unternehmen, die Produktionskosten zu senken und die Organisation ihrer Produktion und Dienstleistungen in vielerlei Hinsicht flexibler zu gestalten.² Zu diesem Zweck wurden tatsächlich einzelne Produktionseinheiten herausgebrochen, verselbständigt, ausgelagert und teilweise in neuen Einheiten zusammengefaßt (Revelli 1997 und 1999: 44ff; Harrison 1997). Japanische Unternehmen mit ihren *just-in-time* Zuliefererkaskaden spielten in dieser Hinsicht eine wichtige Vorreiterrolle. Nicht zuletzt auch insofern, als in den japanischen Zuliefererbetrieben immer schon ein niedrigerer gewerkschaftlicher Organisationsgrad und wesentlich schlechtere Löhne und Arbeitsbedingungen herrschten als bei Toyota und Honda – und von lebenslangen Beschäftigungsverhältnissen konnte in diesen Bereichen niemals die Rede sein (Price 1997). Aber das japanische Beispiel zeigt auch deutlich, dass die verschiedenen Produktionseinheiten keineswegs gleichberechtigt nebeneinander stehen, sondern dass Kontrolle und Abhängigkeiten im Zulieferernetzwerk in vielfältiger Weise reproduziert werden. Auslagerung muss noch lange nicht Unabhängigkeit bedeuten – im Gegenteil. Tatsächlich wäre es reichlich sarkastisch, zu behaupten, dass die formell unabhängigen asiatischen *footwear sweatshops* gleichberechtigte Partner im weltweiten Produktionsnetzwerk von Nike und Reebok darstellen (D’Mello 2003).³ Wie im IT-Bereich unterscheidet sich aber auch bei Nike und Reebok die Art der Kontrolle wesentlich von der vertikal-integrierten Kontrolle in den klassischen tayloristisch-fordistischen Fabriken.⁴ Insofern gleicht der IT-Sektor tatsächlich in zunehmendem Maß der Produktion in der internationalen Textil- und Bekleidungsindustrie: In beiden Fällen werden »Markenfabrikate von global organisierten Netzen von Subunternehmen gefertigt« (Lüthje und Sproll 2003: 739). Wie Thomas Sablowski feststellt (2003): Im IT-Bereich nehmen jene Organisationen die beherrschende Positionen ein,

denen es gelingt, die eigenen Produktspezifikationen als De-facto-Produktstandards zu etablieren... Dementsprechend werden Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb zu Kernkompetenzen, während Montageprozesse, die im Fordismus zentral waren, für die Kontrolle der Wertschöpfungskette offenbar nur noch bedingt relevant sind (S. 207; siehe auch Lüthje 1998, 2001a und 2001b).

Sablowski beschreibt am Beispiel des Netzwerk-Spezialisten Cisco, wie der neue Kontrollmodus im IT-Bereich funktioniert: Zwischen 1993 und 2001 akquirierte Cisco 73 kleinere Unternehmen und beteiligte sich im Laufe der Jahre an etwa hundert Startup-Unternehmen, die meisten davon Komponentenhersteller. Durch die Minderheitsbeteiligungen war Cisco in der Lage, die Preispolitik der Komponentenzulieferer zu beeinflussen und damit die Produktionskosten von Cisco-Produkten niedrig zu halten, ohne die Zulieferer formell integrieren zu müssen (ebenda, 210–211). Gleichzeitig entwickelte Cisco spezifische Produktionsstandards, die von Kontraktfertigern übernommen wurden. Auf diese Weise ist es möglich, dass von 30 Fabriken, in denen Cisco-Produkte hergestellt werden, nur zwei Fabriken Cisco selber gehören, und der Rest von Kontraktfertigern betrieben wird. Durch die Fertigung für verschiedene, teilweise konkurrierende, IT-Unternehmen sind Kontraktfertiger umgekehrt in der Lage, hohe Skalenerträge zu realisieren (Re-Integration der Wertschöpfungskette).⁵ Cisco selber konzentriert sich unterdessen auf Produktentwicklung und Kontrolle der Kundenschnittstelle. Durch die »virtuelle Integration« mit den Kontraktfertigern sind Daten über Aufträge, Lagerbestände und Auslieferungen tagesaktuell abrufbar, »so dass Cisco das Geschehen in der Wertschöpfungskette genau verfolgen und kontrollieren kann« (ebenda). Ursula Huws (2003) spricht in diesem Zusammenhang von der Herausbildung »weltweiter digitaler Wertschöpfungsketten«. Die Weiterentwicklung gegenüber dem Toyota-Modell besteht darin, dass die Fertigung von ganzen Produkten ausgelagert wird (Lüthje 2001a: 87). Ähnliche Tendenzen gibt es inzwischen aber auch schon in der Autoproduktion: DaimlerChrysler hat bspw. die europäische Produktion des »PT-Cruisers« zur Gänze, d.h. samt dazugehöriger Fabrik und Beschäftigten, dem internationalen Autozuliefererkonzern Magna International abgetreten.⁶ Wenn dieses Experiment erfolgreich sein sollte, ist eine Ausweitung zu erwarten. Magna International zeichnet sich nicht zuletzt dadurch aus, dass keine seiner vielen nordamerikanischen Produktionsstätten gewerkschaftlich organisiert ist. Für die *Big Three* (DaimlerChrysler, General Motors, Ford), die seit den grossen Kämpfen der 1930er und 40er Jahre gewerkschaftlich organisiert sind, eröffnet das eine neue Perspektive.⁷

Sablowski macht in diesem Zusammenhang zu recht auf die Verbindung zwischen der De- und Reintegration von Wertschöpfungsketten und dem Aufstieg des *shareholder value* aufmerksam. Sehr verkürzt gesagt, meint der *shareholder value* eine stärkere Ausrichtung von Unternehmen am Kapitalmarkt – d.h. dass die kurzfristige Entwicklung der Aktienkurse und der Aktionärsrendite wichtiger ist, als die langfristige Profitabilität (Sablowski und Rupp 2001; Huffs Schmidt 1999).⁸ Die aktuelle Börsennotierung wiederum orientiert sich zu einem wesentlichen Teil an der Liquidität des Unternehmens – gemessen in Grössen wie dem *discounted cash flow* (ebenda S. 58; Lazonick und O’Sullivan 2000; Hirsch-Kreinsen 1998). Als Resultat treibt der *shareholder value* ManagerInnen dazu, sich (im Gegensatz zu den Diversifizierungs-Strategien der sechziger und siebziger Jahre) auf Kerngeschäfte zu konzentrieren – d.h. jene Geschäftsbereiche, in denen das Unternehmen eine dominante Stellung am Weltmarkt innehat. Angeblich können nur diese Bereiche eine den hohen Erwartungen der *shareholder* entsprechende Rendite sicherstellen (Hirsch-Kreinsen 1998: 204ff). Als Folge würden Kerngeschäfte ausgebaut, während andere Bereiche, selbst wenn sie deutliche Überschüsse erwirtschaften und

langfristige Profitchancen aufweisen, verkauft oder gar geschlossen werden (ebenda). Im Falle von Cisco ermöglichte das neue Produktionsmodell, dass der Einsatz von fixem Kapital auf ein Minimum reduziert wurde – selbst die Gebäude wurden geleast, um möglichst keine Schulden zu machen –, was andererseits die Kapitalrendite und die Aktienkurse des Unternehmens bis zum Crash der *New Economy* in die Höhe trieb (Sablowski 2003: 211). Insofern hängt die Netzwerk-Ökonomie unmittelbar mit einer ausgesprochenen Kapitalmarktausrichtung zusammen.

Netzwerke als Teil eines neuen Kontrollmodus?

Netzwerke sind damit nicht nur eine neue Form der Kooperation, sondern können in Verbindung mit IuK-Technologien auch als neuer Kontrollmodus genützt werden. In ihrer Begeisterung für die kommunikativen Aspekte von PC und Internet übersehen Castells und Negri, dass die selben Technologien nicht nur zur Verbesserung der Kommunikation und damit der Kooperation dienen, sondern dass sie auch als Kontrollinstrument eingesetzt werden können (Krenn et al. 2003:6ff; Greenbaum 1998). Die Einführung von einheitlichen Berichts- und Controlling-Systemen wie jenes des deutschen Marktführers SAP, »erlauben es der Unternehmenszentrale, in kürzester Zeit auf die einschlägigen Informationen zur Geschäftsentwicklung in allen Organisationseinheiten zugreifen zu können« (Boes 2003:144).

Die neuen auf IuK-Technologien basierenden Kontrollmöglichkeiten stellen damit eine wesentliche Voraussetzung für Dezentralisierung und Netzwerkproduktion dar. Auf Basis von Fallstudien zur Dezentralisierung und Verlagerung von Arbeit unter Anwendung von IuK-Technologien kommen Jörg Flecker et al. (2002: 44) zu folgendem Schluss:

Je weiter die Dezentralisierung und Auslagerung vorangetrieben wird, desto wichtiger werden die Möglichkeiten für die begleitende Kontrolle der Geschäftsabläufe. In der Anwendung neuer IKT... stellt die Ermöglichung von Dezentralisierung, horizontaler Kooperation und Selbstorganisation also nur eine Seite der Medaille dar. Ohne die Potenziale der Steuerung und Überwachung, die in den IKT angelegt sind, würde die Auslagerung und Dezentralisierung meist wohl nicht so weit realisiert werden.

Umgekehrt ermöglicht es die Netzwerkstruktur, dass die verschiedenen Einheiten durch die in den Berichts- und Controllingssystemen erhobenen Zahlen, die in Kennziffern oder so genannte *benchmarks* umgewandelt werden, verglichen und in Konkurrenz zueinander gesetzt werden können (Alt Vater/Mahnkopf 1996: 271ff; Dörre 2003: 18ff; Flecker 2003: 213). Hierbei handelt es sich um einen wesentlichen Bruch mit dem fordistischen System: Während die tayloristisch-fordistische Fabrik auf Basis zentraler und bürokratischer Planung funktionierte, durchaus vergleichbar mit staatssozialistischen Systemen – in diesem Sinn funktionierte General Motors nicht sehr viel anders als Ungarn –, besteht das postfordistische Unternehmen aus teilautonomen Subeinheiten, die miteinander zusehends marktförmig in Beziehung stehen. Mit Hilfe der neuen IuK-Technologien kann der Markt, der früher dem Unternehmen äußerlich war, ins Unternehmen hinein verlagert bzw. künstlich erzeugt werden. Manfred Moldaschl und Dieter Sauer (2000) sprechen in diesem Zusammenhang von der »Internalisierung des Marktes«. Die Unternehmensleitung beschränkt sich darauf, mit Hinweis auf angebliche Marktzwänge Ziele vorzugeben. Wie diese Ziele erreicht werden, bleibt dann dem jeweiligen Stand-

ort bzw. der jeweiligen Abteilung überlassen. Im Falle der Nicht-Erreichung droht die Schließung, damit der Verlust des Arbeitsplatzes. Auf diese Weise werden die einzelnen Einheiten gezwungen, kontinuierlich Kosten zu senken und Leistung zu erhöhen. Gleichzeitig wird die Situation dadurch verschärft, dass mit Hilfe von IuK-Technologien wie dem Internet die Konkurrenzverhältnisse globalisiert werden. Als Resultat werden IT-SpezialistInnen in Belgien gezwungen, mit IT-SpezialistInnen in Indien zu konkurrieren, wo die Arbeitskosten für IT-Fachleute nur 20 Prozent des belgischen Niveaus ausmachen. Oft reicht schon die Drohung mit Verlagerung, um Löhne zu drücken und Arbeitsbedingungen zu verschlechtern (Flecker 2003:217ff).

Die neue Art der Kontrolle wird auch als indirekte Steuerung bezeichnet. Als solche stellt sie eine Alternative zur direkten hierarchisch-bürokratischen Kontrolle des Fordismus dar, die in den Kämpfen der 1960er und 70er Jahre angegriffen wurde. Nach Günter Bechtle und Dieter Sauer (2003: 49) handelt es sich bei der indirekten Steuerung um ein »Instrument, wonach der Markt, in mehr oder weniger abstrakten Zielvorgaben oder Wertgrößen übersetzt, zur ‚Naturbedingung‘ von Arbeit wird«. Als Tendenz gilt die indirekte Marktsteuerung, oder der »marktzentrierte Kontrollmodus« (Dörre 2003), sowohl für die industrielle Produktion als auch für private und für öffentliche Dienstleistungen, wo Marktbedingungen durch die unmittelbare Beziehung mit dem/der KundIn hergestellt werden (Lehndorff 2003).

Für die Beschäftigten bedeutet indirekte Kontrolle in der Regel eine Zunahme der Autonomie in der Ausführung der Arbeit – Stichwort »neue Subjektivität« –, während sie gleichzeitig immer stärker dem »Druck des Marktes« bzw. den dahinter stehenden Zahlen ausgesetzt werden. Angesichts der gleichzeitig stattfindenden Flexibilisierung und Aushöhlung von arbeitsrechtlichen Normen leisten immer mehr Beschäftigte unbezahlte Überstunden und verzichten auf Urlaub, um die Vorgaben erfüllen zu können (Peters 2002; Pickhaus 2001).⁹ Gleichzeitig führt die Vermarktlichung zu einer Rekommodifizierung und Kommerzialisierung der Ware Arbeitskraft (Gorz 1999: 74-75). Hans Pongratz und Günter Voß (2000) fassen diese Tendenz im Begriff des »Arbeitskraftunternehmers« zusammen. Obwohl die damit verbundene »Herrschaft durch Selbst-Beherrschung« (ebenda, 235) dazu tendiert, die Fragilität und des neuen Herrschaftsmodus zu unterschätzen, deutet der Begriff dennoch richtigerweise auf die sich zuspitzenden Widersprüche hin (Flecker 2000). In gewisser Weise werden die Widersprüche kapitalistischer Produktionsweisen auf die Individuen abgewälzt. »So ausgebaut und so feinstrukturiert solche [indirekte] Steuerungssysteme auch sein mögen... sie lösen die widersprüchlichen Anforderungen nicht auf, sondern geben sie an die Beschäftigten weiter« (Bechtle und Sauer 2003: 46)

Diese Entwicklung trifft im besonderen Maße auf die weiter oben genannten neuen Selbständigen zu: Wenn sie nicht gerade in der glücklichen Lage sind, über eine spezielle Qualifikation zu verfügen, für die am Arbeitsmarkt ein Mangel herrscht – wie das bei IT-SpezialistInnen lange Zeit der Fall war –, kämpfen die neuen Selbständigen im direkten Wettbewerb um Aufträge. Die daraus resultierenden Konkurrenzverhältnisse machen es dann auch so schwierig, kollektive Strukturen zu entwickeln und sich gemeinsam gegen die Ausbeutung zu wehren.¹⁰ Als Folge leiden gerade die neuen Selbständigen nicht nur unter prekären Beschäfti-

gungsverhältnissen, sondern umgerechnet auf Stunden und nach Abzug von Steuern und Sozialversicherung auch unter vergleichsweise niedrigen Einkommen und extrem schlechten Arbeitsbedingungen (Bologna 2002; Gruppe Blauer Montag 2002).¹¹

Kooperation und Konkurrenz

Auch wenn die Kooperation der unmittelbaren ProduzentInnen permanent und in vielfältiger Weise den Rahmen kapitalistischer Arbeitsteilung sprengt, ist sie trotzdem durch die Arbeitsteilung geprägt, und damit Teil gesellschaftlicher Macht- und Herrschaftsverhältnisse (Poulantzas 2002). Dies bezeugen unter anderem Untersuchungen zu den anhaltenden sexuellen und rassistischen Diskriminierungen am Arbeitsplatz (dies gilt auch für das Silicon Valley!) Diese sind Ausdruck eines grundlegenden Widerspruchs kapitalistischer Gesellschaften: Das Kapital ist auf die Kooperation der unmittelbaren ProduzentInnen angewiesen, die in immer komplexeren Formen der Arbeitsteilung mit einander in Beziehung treten. Gleichzeitig muss das Kapital aber, um seine Herrschaft gegenüber der Lohnarbeit aufrecht zu erhalten, die unmittelbaren ProduzentInnen individualisieren, differenzieren und in Konkurrenz zueinander setzen (ebenda, S. 90ff). Der Widerspruch drückt sich in einem gesellschaftlichen Verhältnis mit zwei entgegen gesetzten Polen aus: auf der einen Seite steht die Kooperation, und auf der anderen die Konkurrenz. Welche Form das Verhältnis in einer konkreten Gesellschaftsformation annimmt, ist Ausdruck gesellschaftlicher Kämpfe. Im Anschluss an die Durchsetzung des Taylorismus in den 1920er Jahren und nach den heftigen Kämpfen der neuen US-amerikanischen Industriearbeitergewerkschaften in den 1930er und 40er Jahren, wurde die Differenzierung in einer streng hierarchischen Organisation und in exakten Beschreibungen von Tätigkeiten und Kooperationen institutionalisiert. Unterschiede ergaben sich in diesem System weniger aus unmittelbar messbarer Leistung – am ehesten noch in jenen Bereichen, wo mit Stücklöhnen operiert wurde –, als in hierarchischen Positionen und unterschiedlichen Karriereverläufen. Die zahllosen Reglementierungen boten insofern einen gewissen Schutz, als klar war, was genau von dem/der jeweiligen ArbeiterIn erwartet wird (ein wesentlicher Effekt der neuen Ausbeutungsstrategien ist die Ungewissheit, ob das, was man/frau geleistet hat, tatsächlich ausreicht, um den Job zu behalten). Gleichzeitig waren sie aber auch extrem restriktiv, stumpfsinnig und gegen eigenständiges Denken gerichtet. Darüber hinaus waren sie mit einer Ausuferung von bürokratischer Kontrolle verbunden. Im Anschluss an die Kämpfe der 1960er und 70er Jahre kommt es im Postfordismus zu einer teilweisen Reintegration von Konzeption und Exekution und einer De-Reglementierung bzw. »Befreiung« von Subjektivität und Kooperation mit dem Ergebnis einer neuen Autonomie in der Arbeit. Gleichzeitig werden aber die »neuen Subjekte« über Formen der indirekten Steuerung weit unmittelbarer als im Fordismus dem Markt und damit der Konkurrenz ausgesetzt. Nur weil die direkte bürokratische Kontrolle an Bedeutung verloren hat und teilweise durch indirekte Kontrolle ersetzt wurde, bedeutet das aber noch lange nicht, dass die Konkurrenz überwunden wurde, bzw. dass das Kapital der Kooperation äußerlich geworden ist, wie Negri und Hardt (1997) zu glauben scheinen:

Kooperation oder die Assoziation der Produzenten ergibt sich unabhängig von der organisierenden Fähigkeit des Kapitals; Kooperation und Subjektivität der Produzenten haben einen Berührungspunkt außerhalb der Machenschaften des Kapitals gefunden. Das Kapital verwandelt sich in eine bloße Maschinerie des Raubs, ein Phantasma, einen Fetisch. Um es herum bewegen sich radikal autonome Prozesse der Selbstverwertung, Grundlagen einer möglichen alternativen Etnwicklung und einer neuen Konstitution. (Negri/Hardt 1997: 145-146)

Wenn Kooperation und Konkurrenz die beiden Pole eines gesellschaftlichen Verhältnisses bilden, das für die Aufrechterhaltung kapitalistischer Herrschaft konstitutiv ist, kann das Kapital der Kooperation in eben solchen Gesellschaften niemals äußerlich sein. Andersrum formuliert: Die Kooperation der unmittelbaren ProduzentInnen in Einheiten, die darauf ausgerichtet sind, Mehrwert zu erzeugen, wird bis zu einem gewissen Grad immer durch diesen Zweck bestimmt. Dies gilt auch für die neuen Selbständigen, die obwohl formell autonom und möglicherweise EigentümerInnen der eigenen Produktionsmittel, besonders stark ausgebeutet werden. D.h. aber nicht, dass der Widerspruch zwischen Kooperation und Konkurrenz, getrieben durch die gesellschaftlichen Kämpfe, nicht auf unterschiedliche Art und Weise »prozeßhaft« gemacht werden kann. Das Netzwerk ist m.E. nichts anderes als ein Versuch dieser Prozeßhaftmachung auf Basis neuer technologischer Möglichkeiten und gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse. Insofern erinnert der Hype um das Netzwerk tatsächlich an den »alten Traum der Versöhnung von Kooperation und Konkurrenz«, wie Ulf Kadritzke (1999) feststellt. Formen der Kooperation, die dem Kapital äußerlich sind, finden sich hingegen vor allem dort, wo es keine Konkurrenz gibt: D.h. dort, wo Kooperation von Solidarität getragen ist und sich nicht am Profit orientiert (wie bspw. im Falle von genossenschaftlichen Organisationen). Das Problem ist freilich, dass durch die zunehmende Kommodifizierung und die Demontage des Wohlfahrtsstaates immer weniger Räume für Experimente solcher Art zur Verfügung stehen (Hirsch 2002).

Schlussfolgerungen

Interessanterweise kommen Manuel Castells und Antonio Negri, trotz ihres unterschiedlichen theoretischen und politischen Hintergrundes, zu ähnlich positiven Einschätzungen, was manche Veränderungen im gegenwärtigen Kapitalismus betrifft (Jessop 2002). Beide neigen zu einem technologischen Determinismus, während sie Widersprüche und Irrationalitäten kapitalistischer Entwicklung, die sich vor allem aus Konkurrenz und Wettbewerb ergeben, vernachlässigen bzw. ignorieren (siehe auch den Beitrag von Chris Roberts in diesem Heft).¹² In Castells Fall steht diese Auffassung in einer Weberianischen Tradition, die immer schon die Rationalität kapitalistischer Modernisierung herausgestrichen hat. Während für Weber die Bürokratie der Inbegriff von Rationalität darstellte, hat bei Castells das Netzwerk diese Funktion übernommen (Castells 1996:195ff). Negri kommt zur selben Auffassung, weil er Kapital und Arbeit als zwei voneinander unabhängige soziale Kräfte begreift. Der Arbeit ist es in den sozialen Kämpfen der 1960er und 70er Jahre gelungen, das auf einer bürokratisch-hierarchischen Organisation basierende Kommando in der Fabrik auszuhebeln und ihm eine neue Struktur – die Netzwerk-Struktur – aufzuzwingen. Weil das Kapital in diesem Prozess die direkte Kontrolle verloren hat, steht es außerhalb der Kooperation bzw. des Netz-

werkes. Die Attraktivität dieser Sichtweise besteht darin, dass sie die ArbeiterInnen aus einer reinen Opferrolle befreit und auf die zentrale Bedeutung der sozialen Kämpfe im Veränderungsprozess hinweist. Das Problem ist freilich, dass sie der Komplexität und Widersprüchlichkeit beruflicher wie gesellschaftlicher Realitäten nicht gerecht wird, die sich in den letzten Jahren eher zugespitzt als aufgelöst haben (siehe bspw. den Widerspruch zwischen der zunehmenden Autonomie in der Arbeit und steigenden Arbeitszeiten).¹³ Wie John Holloway (2002) richtig bemerkt hat, kämpfen bei Negri die Multitude und das Empire als unabhängige Titanen um die Weltherrschaft. Tatsächlich sind aber Empire und Multitude, oder Kapital und Arbeit, in widersprüchlicher Weise miteinander verbunden (das Kapital braucht die Arbeit um den Mehrwert abzupressen; die Arbeit das Kapital, um sich zu reproduzieren). Dasselbe gilt für Kooperation und Konkurrenz. M.E. geht es deshalb weniger darum, ein neues revolutionäres Subjekt wie den immateriellen Netzwerk-Arbeiter zu konstruieren (Möller 2000), als die Zuspitzung der Widersprüche zu thematisieren und anzugreifen. In diesen Widersprüchen, insbesondere in jenen zwischen Erwerbsarbeit, Nicht-Erwerbsarbeit, individueller Entfaltung und kollektiver Sicherheit, liegt die Notwendigkeit und das Potenzial für neue Kämpfe und für emanzipatorische Veränderungen. Deshalb geht es, wie Alex Demirovic (2002) richtigerweise ausführt, in einem ersten Schritt darum zu verstehen,

wie die Individuen und sozialen Gruppen, in und durch die Widersprüche ihrer Lebensweisen hindurch, also durch die Verhältnisse, unter denen sie leben, gegen etwas gerichtet und aktiv etwas erstrebend und mit dem besonderen Wissen über ihr Leben diese Verhältnisse erneut reproduzieren. Es bedürfte eines genaueren Verständnisses dafür, in welchen vielfältigen Formen sich die Kämpfe abspielen – nicht alleine politische Kämpfe sondern vor allem soziale Kämpfe, die so häufig als alltägliche Verzweiflung, Enttäuschung, Entmutigung, Ärger, Wut, als Mobbing, Schikane, Druck als Verweigerung, Absentismus, Selbstermutigung, freundschaftliche Gespräche, Rumlhängen zur Geltung kommen. Dabei geht es darum zu bestimmen, wie die sozialen Akteure daran arbeiten, dem Widerspruch zwischen Lohnarbeit und Kapital durch ihre sozialen Praktiken hindurch eine neue Form zu geben (S. 52).

Anmerkungen

- 1 »Die extreme Flexibilisierung der Arbeit ist... eng verknüpft mit einer starken Ethnisierung und Feminisierung von Kontrolle und Ausbeutung. Wie in den Anfangszeiten des Silicon Valley besteht die Mehrheit der Produktionsbeschäftigten aus Frauen aus Südostasien und Mexiko« (Lüthje 2001a: 93).
- 2 Produktionskosten wurden durch Lohnstagnation oder -reduktion, steigende Arbeitszeiten und Verlagerung von Produktionen in so genannte Billiglohnländer gesenkt.
- 3 Insofern ist es auch gewagt, von einer Aufhebung der Arbeitsteilung zu sprechen, wie das manche Postoperaisten tun: »Die Neubestimmung von Arbeit in informatischen Einheiten und entlang computerisierter Netzwerke macht die Trennungen intellektuell/körperlich und individuell/kollektiv obsolet« (Atzert 2002). Einem derartigen Schluss liegt eine verkürzte Auffassung von Arbeitsteilung zugrunde. Kritische AutorInnen wie Ursula Huws (2000) haben dagegen darauf hingewiesen, dass 1) auch in der »informatisierten« Ökonomie manuelle Tätigkeiten nicht verschwinden; und 2) dass auch innerhalb der so genannten InformationsarbeiterInnen neue Formen der Arbeitsteilung entstehen, die an die tayloristische Trennung zwischen Konzeption und Exekution bzw. zwischen qualifizierter und dequalifizierter Arbeit anknüpfen.
- 4 Marco Revelli (1999) macht in diesem Zusammenhang darauf aufmerksam, dass die Dezentralisierung an sich nichts neues ist, sondern die Zentralisierung ist ein spezifisches Charakteristikum

- des Fordismus. So wurden die Motoren für die ersten Ford-Autos noch extern von den Dodge Brothers gefertigt.
- 5 »Der vertikalen Spezialisierung »an der Spitze« der Produktionsketten steht allerdings eine massive Neuzentralisierung »am unteren Ende« gegenüber. Die Kontraktfertiger treiben nämlich eine rasche vertikale Reintegration ihrer Produktionsstrukturen voran. Die führenden Unternehmen haben in den letzten Jahren zahlreiche spezialisierte Kapazitäten der Komponenten- und Softwareentwicklung sowie der Produktionslogistik aufgekauft« (Lüthje und Sproll 2002: 741).
 - 6 Inzwischen baut Magna in Graz nicht nur den PT-Cruiser für DaimlerChrysler, sondern auch ein Saab-Cabrio und den BMW X3. Damit sollen am Standort Graz in absehbarer Zeit jährlich 200.000 Fahrzeuge gefertigt werden (Re-Integration von Wertschöpfungsketten).
 - 7 Nicht gewerkschaftlich organisiert sind die meisten japanischen »trans plants«, die deshalb nach Ansicht der US-amerikanischen Autoproduzenten einen erheblichen Wettbewerbsvorteil besitzen (Kenney/Florida 1993).
 - 8 Wie Thomas Sablowski und Joachim Rupp feststellen, ist »die Maximierung des Marktpreises des Aktienkapitals und damit der Aktionärsrendite etwas ganz anderes... als die Maximierung der Profitabilität des produktiv im Unternehmen fungierenden Kapitals« (Sablowski und Rupp 2001: 49). Siehe auch KURSWECHSEL Heft 2/2001: Aktionärskapitalismus: Corporate Governance, Finanzialisierung, Vermögensregime.
 - 9 In diesem Zusammenhang muss betont werden, dass die zunehmenden Arbeitszeiten einen neuen Ausschlussmechanismus darstellen. Mütter mit Kinderbetreuungspflicht können kaum am Sonntag Überstunden machen. Männer können das nur, weil ihre Frauen zu Hause bleiben und auf die Kinder aufpassen. Kein Wunder also, dass in solchen Jobs kaum Frauen arbeiten bzw. wenn Frauen, dann hauptsächlich solche ohne Kinder.
 - 10 Versuche der Organisation gibt es in Österreich mit den Interessengemeinschaften der Gewerkschaft der Privatangestellten (work@IT, work@FLEX etc.). In den USA mit der Freelancer's Union in New York City.
 - 11 Wie der ehemalige Operaist Sergio Bologna schreibt: »Der Bruch mit dem Fordismus geschah im Industriesektor und das ist außerordentlich wichtig, um die Qualität des Prozesses zu verstehen. Die Flexibilisierung war eine Lösung der inneren Konfliktualität, dem Selbständigen fehlt vor allem der institutionelle Rahmen des sozialen Konfliktes, dem Selbständigen fehlt die arbeitsvertragsmäßige Regulierung seiner Arbeitsleistungen, vor allem der Arbeitszeitregulierung, der Selbständige kann nicht streiken. Andererseits war die Selbständigkeit – und das ist wichtig, um die Ambivalenz zu verstehen – eine Art von Überlebensstrategie nach einer sozialen Niederlage (wie früher Emigration), eine Notlösung für eine Generation, die an eine soziale Umwandlung geglaubt hatte« (Bologna 2002: 153).
 - 12 Für die destruktiven Folgen von Wettbewerb siehe Brenner 2002.
 - 13 Siehe bspw. das im Express veröffentlichte Interview mit einem IT-Berater, das in dieser Hinsicht Bände spricht: www.labournet.de/branchen/medien-it/allg/ochs1.html.

Literatur

- Altvater, Elmar und Mahnkopf, Birgit (1999): Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster: Westfälisches Dampfboot (4. Auflage).
- Atzert, Thomas (2002): Jedes Werkzeug ist eine Waffe, nimmt man es richtig in die Hand. Zur Kritik der Arbeit in biopolitischer Zeit. In: Fantomas Nr. 2/2002.
- Bechtle, Günter und Sauer, Dieter (2003): Postfordismus als Inkubationszeit einer neuen Herrschaftsform. In: Dörre, Klaus und Röttger, Bernd (Hg.), Das neue Marktregime. Hamburg: VSA-Verlag.
- Boes, Andreas (2003): Arbeit in der IT-Industrie – Durchbruch zu einem neuen Kontrollmodus? In: Dörre, Klaus und Röttger, Bernd (Hg.), Das neue Marktregime. Hamburg: VSA-Verlag.
- Bologna, Sergio (2002): Die selbständige Arbeit in Italien. In: Heide, Holger (Hg.), Massenphänomen Arbeitssucht. Bremen: Atlantik-Verlag.
- Brenner, Robert (2003): Boom & Bubble. Die USA in der Weltwirtschaft. Hamburg: VSA-Verlag.

- Castells, Manuel (1996): *The Rise of the Network Society. (The Information Age: Economy, Society and Culture Volume 1)*. Oxford und Massachusetts: Blackwell.
- D'Mello, Bernard (2003): Reebok and the Global Footwear Sweatshop. In: *Monthly Review* 54/9 (Februar 2003).
- Demirovic, Alex (2002): Stroboskopischer Effekt und die Kontingenz der Geschichte. Gesellschaftstheoretische Rückfragen an die Regulationstheorie. In: Brand, Ulrich und Raza, Werner (Hg.), *Fit für den Postfordismus?* Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Dörre, Klaus (2003): Das flexibel-marktzentrierte Produktionsmodell – Gravitationszentrum eines »neuen Kapitalismus«? In: derselbe und Röttger, Bernd (Hg.), *Das neue Marktregime*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Eichmann Hubert (2000): Elektronische Befreiungstheologien auf dem Prüfstand. In: Eichmann Hubert et al., *Netzwerke. Kooperation in Arbeit, Wirtschaft und Verwaltung*. Wien: Falter-Verlag.
- Flecker, Jörg (2000): Intrapreneure, Arbeitskraftunternehmer und andere Zwitterwesen. In: *Kurswechsel* 2/2000.
- Flecker, Jörg (2003): Restrukturierung von Unternehmen und die Folgen für die Arbeit. Das Beispiel der Verlagerung von eWork. In: Mahnkopf, Birgit (Hg.), *Management der Globalisierung. Akteure, Strukturen, Perspektiven*. Berlin: Edition Sigma.
- Flecker, Jörg/Kirschenhofer, Sabine/Riesenecker-Caba, Thomas (2003): Fördern neue Informations- und Kommunikationstechnologien wirklich ortsunabhängige und selbständige Arbeit? Empirische Einwände gegen populäre Thesen. In: Eichmann, Hubert et al. (Hg.), *Game Over? Neue Selbständigkeit und New Economy nach dem Hype*. Wien: Falter-Verlag.
- Forz, André (2002): *Arbeit zwischen Misere und Utopie*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Greenbaum, Joan (1998): *The Times They are A'Changing: Dividing and Recombining Labour Through Computer Systems*. In: Thompson, Paul/Warhurst, Chris (Hg.), *Workplaces of the Future*. Houndsmills/Basingstoke: Macmillan.
- Gruppe Blauer Montag (2002): Arbeitskraftunternehmer, Ich-AG und »aktivierender Sozialstaat«. In: *Das Argument* 248, 5/6 2002 (siehe auch Hauer, Dirk von der Gruppe Blauer Montag: »Alle Unklarheiten beseitigt. Empire und die Widersprüche der immateriellen Arbeit«, in: *Fantomas* 2/2002).
- Hardt, Michael/Negri, Antonio (2002): *Empire. Die neue Weltordnung*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Harrison, Bennet (1997): *Lean and Mean. Why Large Corporations Will Continue to Dominate the Global Economy*. New York: Guildford Press.
- Hirsch, Joachim (2002): *Herrschaft, Hegemonie und politische Alternativen*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Hirsch-Kreinsen, Hartmut (1998): Shareholder Value: Unternehmensstrategien und neue Strukturen des Kapitalmarktes. In: Hirsch-Kreinsen, Hartmut und Wolf Harald (Hg.), *Arbeit, Gesellschaft Kritik*. Berlin: Edition Sigma.
- Holloway, John (2002): *Going in the Wrong Direction; Or Mephistopheles – Not Saint Francis of Assisi*. In: *Historical Materialism*, 10/1. (Deutsche Übersetzung auf der Wildcat-hompage: www.wildcat-www.de/material/rhe8holl.htm).
- Huffschmid, Jörg (1999): *Politische Ökonomie der Finanzmärkte*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Huws, Ursula (2000): Der Mythos der *weightless economy*. In: *Das Argument* 238, 5-6/2000.
- Huws, Ursula (2002): Die Produktion eines Kybertariats (Orig.: *The Making of the Cybertariat*). In: *Das Argument* 248, 5-6/2002.
- Huws, Ursula (2003): *Work Beyond the Boundaries of Space and Time?* Vortrag auf der Konferenz *Real Work in a Virtual World*, 12. und 13. Mai 2003 in Wien. Publikation in Vorbereitung.
- Jessop, Bob (2002): Informationskapitalismus und Empire – Verklärungen der US-Hegemonie. In: *Das Argument* 248, 5/6 2002.
- Kadritzke, Ulf (1999): Herrschaft in Unternehmensnetzwerken. Vom Schwenden einer Kategorie in Theorie und Praxis. In: Sydow Jörg (Hg.), *Arbeit, Personal und Mitbestimmung in Unternehmensnetzwerken*. München und Mehring: Reiner Hampp Verlag.
- Kenney, Martin/Florida, Richard (1993): *Beyond Mass Production: The Japanese System and Its Transfer to the US*. New York: Oxford University Press.

- Krenn, Manfred/Flecker, Jörg/Stary, Christian (2003): Die Informationstechnische Revolution – Fortschritte und Rückschritte für die Arbeit. Beiträge zur Wirtschaftspolitik Nr. 13. Schriftenreihe der Arbeiterkammer Wien.
- Lazonick, William und O'Sullivan, Mary (2000): Maximising Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. In: *Economy and Society* 29/1. (Februar 2000).
- Lazzarato, Maurizio (1998): Immaterielle Arbeit. Gesellschaftliche Tätigkeit unter den Bedingungen des Postfordismus. In: Atzert Thomas (Hg.), *Umherschweifende Produzenten. Immaterielle Arbeit und Subversion*. Berlin: ID Verlag.
- Lehndorff, Steffen (2003): Marktsteuerung von Dienstleistungsarbeit. In: Dörre, Klaus/ Röttger, Bernd (Hg.), *Das neue Marktregime*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Lüthje, Boy (1998): »Vernetzte Produktion« und »post-fordistische« Reproduktion. Theoretische Überlegungen am Beispiel »Silicon Valley«. In: *Prokla* 113 (Dezember 1998).
- Lüthje, Boy (2001a): Silicon Valley: Vernetzte Produktion, Industriearbeit und soziale Bewegungen im Detroit der »New Economy«. In: *Prokla* 122 (März 2001).
- Lüthje, Boy (2001b): Standort Silicon Valley. Ökonomie und Politik in der vernetzten Massenproduktion. Frankfurt a.M: Campus.
- Lüthje, Boy/ Sproll, Martina (2002): Produktion als Dienstleistung. Kontraktfertigung in der IT-Industrie als gewerkschaftspolitische Herausforderungen. In: *Das Argument* 248, 5/6 2002.
- Moldaschl, Manfred/Sauer, Dieter (2000): Internalisierung des Marktes – Zur neuen Dialektik von Kooperation und Herrschaft. In: Minssen, Heiner (Hg.), *Begrenzte Entgrenzungen*. Berlin: Edition Sigma.
- Negri, Antonio (1998): Autonomie und Separatismus. Netzwerke der Produktion und die Bedeutung des Territoriums im italienischen Nordosten. In: Atzert, Thomas (Hg.), *Umherschweifende Produzenten. Immaterielle Arbeit und Subversion*. Berlin: ID Verlag.
- Negri, Antonio/Hardt, Michael (1997): Die Arbeit des Dionysos. Materialistische Staatskritik in der Postmoderne. Berlin: ID-Verlag.
- Peter, Lothar (2002): Neue Formen der Arbeit, Arbeitskraftunternehmer und Arbeitsucht. In: Heide, Holger (Hg.), *Massenphänomen Arbeitsucht*. Bremen: Atlantik-Verlag.
- Pickhaus, Klaus (2001): Das Phänomen des »Arbeitens ohne Ende«. Arbeitsverhältnisse im »flexiblen Kapitalismus« und gewerkschaftliche Arbeitspolitik. In: derselbe et al. (Hg.), *Arbeiten ohne Ende. Neue Arbeitsverhältnisse und gewerkschaftliche Politik*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Piore, Michael J./Sabel, Charles F. (1985): Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft. Berlin: Wagenbach.
- Pongratz, Hans J./Voß, Günter G. (2000): Vom Arbeitnehmer zum Arbeitskraftunternehmer – Zur Entgrenzung der Ware Arbeitskraft. In: Minssen, Heiner (Hg.), *Begrenzte Entgrenzungen*. Berlin: Edition Sigma.
- Poulantzas, Nicos (2002): Staatstheorie. Politischer Überbau, Ideologie und Autoritärer Etatismus (dt. Erstausgabe 1978). Hamburg: VSA-Verlag.
- Price, John (1997): *Japan Works. Power and Paradox in Postwar Industrial Relations*. Ithaca NY: ILR Press.
- Revelli, Marco (1997): Vom »Fordismus« zum Toyotismus. Das kapitalistische Wirtschafts- und Sozialmodell im Übergang, *Supplement Sozialismus* 4/97.
- Revelli, Marco (1999): Die gesellschaftliche Linke. Jenseits der Zivilisation der Arbeit. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Sabel, Charles F. (1982): *Work and Politics. The Division of Labor in Industry*. Cambridge NY: Cambridge University Press.
- Sablowski, Thomas (2003): Kapitalmarktorientierte Unternehmensführung und neue Branchenstrukturen: Das Beispiel der InfoCom-Industrie. In: Dörre, Klaus und Röttger, Bernd (Hg.), *Das neue Marktregime*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Sablowski, Thomas und Rupp Joachim (2001). Die neue Ökonomie des Shareholder Value. Corporate Governance im Wandel. In: *Prokla* 122 (März 2001).

Die Autorinnen und Autoren

Thomas Atzert, Redakteur und Herausgeber/Übersetzer (u.a. von Antonio Negri), Frankfurt/Main.

Roland Atzmüller, wissenschaftlicher Mitarbeiter von FORBA (Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt) in Wien, Lektor am Institut für Staats- und Politikwissenschaft der Universität Wien.

Manuela Bojadžijev, Politologin und Aktivistin des antirassistischen Netzwerks kanak attack, Frankfurt/Main.

Christoph Hermann, wissenschaftlicher Mitarbeiter von FORBA (Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt) in Wien.

Serhat Karakayali, Soziologe, Aktivist des antirassistischen Netzwerks kanak attack, und Promovend an der Uni Frankfurt zu illegalisierter Migration.

Birgit Mahnkopf, Professorin an der Fachhochschule für Wirtschaft in Berlin.

Ingrid Mairhuber, wissenschaftliche Mitarbeiterin und Vorstandsmitglied von FORBA (Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt) und Lektorin am Institut für Staats- und Politikwissenschaft der Universität Wien.

Ulrike Papouschek, wissenschaftliche Mitarbeiterin und Vorstandsmitglied von FORBA (Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt) in Wien.

Jamie Peck, Professor am Department for Geography, University of Wisconsin-Madison, USA.

Chris Roberts, Post Doctoral Fellow, AUTO21 Network/Labour Studies Programme, McMaster University, Hamilton, Ontario, Kanada.

Bernd Röttger, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut Arbeit, Bildung, Partizipation (FIAB) an der Ruhr-Universität Bochum.

Robert Schwarz, Arbeitsmarktexperte und Sozialwissenschaftler, Wien.

Vassilis Tsianos, Soziologe, Aktivist des antirassistischen Netzwerks kanak attack, Offenbach.

Harald Wolf, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Sozialwissenschaftlichen Forschungsinstitut (SOFI) Göttingen.

Offenlegung der Blattlinie gemäß Mediengesetz

Die Zeitschrift *Kurswechsel* ist das Mitteilungsblatt des Vereins »Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen« mit Sitz in Wien. Der Inhalt der Zeitschrift orientiert sich an § 2 des Statuts: »Der Verein, dessen Tätigkeit nicht auf Gewinn gerichtet ist, bezweckt die Erstellung, Diskussion und Verbreitung von Konzeptionen und Einzelanalysen der österreichischen Wirtschafts- und Sozialpolitik und die Entwicklung gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitischer Alternativen unter besonderer Berücksichtigung der Interessen von Frauen.«

Eigentümer und Herausgeber

Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen (BEIGEWUM)
A-1015 Wien, Postfach 162
E-mail: beigewum@iname.com
Homepage: <http://www.beigewum.at>, <http://www.kurswechsel.at>

Verleger

Sonderzahl Verlagsges.m.b.H., A-1040 Wien, Große Neugasse 35, Fax: (43) 01/586 80 70-4

Redaktion

Joachim Becker, Nadja Bergmann, Werner Raza, Christa Schlager, Elisabeth Springler, Beat Weber

Heftredaktion

Roland Atzmüller, Christoph Hermann, Robert Schwarz

Umschlag

Thomas Kussin

Satzbelichtung

VISCOM Ges. f. Mediendesign GmbH, Wien

Druck

REMAprint, Wien

Bankverbindungen

Sonderzahl Verlagsgesellschaft m.b.H.
Bank Austria AG 684 055 114

Zulassungsnr.: 1104 50 W 88 U

ISDS International Series Data Systems, Paris

Registered as: ISSN 1016 8419. Key Title: *Kurswechsel*
© 2003 BEIGEWUM. Alle Rechte vorbehalten

Preis

Einzelheft	Euro 10,50 (zuzüglich Porto)
Normalabonnement	Euro 29,-
StudentInnenabonnement	Euro 18,- (Vorlage einer Inskriptionsbestätigung)
Auslandsabonnement	Euro 36,-

Bestellungen an: **Sonderzahl Verlag / Kurswechsel** Große Neugasse 35, A-1040 Wien
Fax: (01) 586 80 704
E-Mail: sonderzahl-verlag@chello.at

Die Zeitschrift *Kurswechsel* liegt in folgenden Buchhandlungen auf:

buchhandlung a.punkt – Brigitte Salanda, Fischerstiege 1-7, 1010 Wien
Zentralbuchhandlung, Schulerstraße 1-3, 1010 Wien
Buchhandlung Winter, Landesgerichtstraße 20, 1010 Wien
Buchhandlung Alex Stelzer, Hauptplatz 17, 4020 Linz
Studia Büchershop, Herzog-Sigmund-Ufer 15, 6020 Innsbruck

Die Hefte können darüberhinaus in jeder Buchhandlung bestellt werden.