

Friedhelm Hengsbach

Schule unter dem Druck globaler Märkte. Das war das Thema eines Referates, das Prof. Dr. Friedhelm Hengsbach SJ (Frankfurt) anlässlich einer Tagung von Unesco-Projektschulen in Hohenwart gehalten hat. Auf drei Fragen ging Hengsbach dabei ein: Was versteckt sich hinter der so genannten „Globalisierung der Märkte“? Stolpert die Schule in die Marktfalle? Und: Wie bedrängt die Krise der Arbeitsgesellschaft die Schule?

1. Der sogenannte Globalisierungsdruck

Globalisierung“ ist zum Mode- und Zauberwort der zweiten Hälfte der 90er Jahre geworden. Bei der Diskussion um globale Märkte geht es wohl weniger um ökonomische Fakten, die statistisch nachweisbar sind, als viel mehr um Wahrnehmungsmodelle und Deutungsmuster. Diese Behauptung kann an den im Zeitablauf veränderten Titeln der Bestseller zu diesem Thema veranschaulicht werden: „Globalisierungsfalle“, „Fehldiagnose Globalisierung“, „Globalisierungskomplex“, „Politische Gestaltungsaufgabe der Globalisierung“.

Die Verwendung des Begriffs der Globalisierung ist äußerst diffus. Vorrangig dient das Wort als Chiffre, um die säkularen sozio-ökonomischen Veränderungen seit 1989 zu kennzeichnen. Unter „Globalisierung“ wird die expansive Eroberung der Entwicklungsländer durch das westliche Wohlstandsmodell verstanden, in deren Verlauf traditionelle Kulturen verschwinden, die Systeme einer kapitalistischen Marktwirtschaft und einer formalen Demokratie sich ausbreiten und die Einbindung der weniger entwickelten Wirtschaften in das von den Industrieländern dominierte kapitalistische Weltmarktregime erzwungen wird. Aber auch die Rückwirkung jenes „Globalisierungsdrucks“ der Industrieländer auf die „kolonisierten“ Länder des weltwirtschaftlichen Südens, nämlich eine zunehmende und Wettbewerbsfähigkeit der neu industrialisierten Schwellenländer sowie ein verschärfter Anpassungsdruck auf einzelne Unternehmen, Branchen und Regionen in Industrieländern werden mit diesem Begriff belegt. Gegenstand der öffentlichen Debatten in den Industrieländern ist ausschließlich dieser Gegendruck einer „reaktiven“ Globalisierung. Häufig wird mit dem Begriff der „Globalisierung der Märkte“ das Merkmal der „Fragmentierung der Gesellschaft“ verbunden, insofern die Tendenz einer polarisierten Entwicklung, die für neu industrialisierte Länder der dritten Welt festgestellt wurde, nun auch reife Industrieländer erfasst und somit „global“ wird, dass nämlich die ge-



Die internationalen Finanzmärkte operieren „global“. Die Geschäfte auf diesen Märkten haben sich explosionsartig entwickelt.
Foto: Manfred Vollmer

Das Bildungswesen unter dem Druck globaler Märkte

Die Schule in der Marktfalle

ellschaftliche Spaltung eine globale Begleiterscheinung des wirtschaftlichen Wachstums ist. Schließlich entartet die Globalisierungsdebatte zu einem Spiel mit Worthülsen. Ulrich Beck antwortet auf die Frage: „Was ist Globalisierung?“ mit einer dreifachen Unterscheidung: „Globalismus“ stehe für den Primat des Weltmarkts, „Globalität“ sei mit der Existenz einer Weltgesellschaft identisch, und Globalisierung bedeute den Übergang aus der nationalen Enge und territorialen Falle in transnationale Beziehungen. Die kollektiven Subjekte der Globalisierung seien der Transnationalstaat, soziale Bewegungen und Bürgerinitiativen, deren individuelle Subjekte „orts- und lebensästhetischen“ Länder des weltwirtschaftlichen Südens, nämlich eine zunehmende und Wettbewerbsfähigkeit der neu industrialisierten Schwellenländer sowie ein verschärfter Anpassungsdruck auf einzelne Unternehmen, Branchen und Regionen in Industrieländern werden mit diesem Begriff belegt. Gegenstand der öffentlichen Debatten in den Industrieländern ist ausschließlich dieser Gegendruck einer „reaktiven“ Globalisierung. Häufig wird mit dem Begriff der „Globalisierung der Märkte“ das Merkmal der „Fragmentierung der Gesellschaft“ verbunden, insofern die Tendenz einer polarisierten Entwicklung, die für neu industrialisierte Länder der dritten Welt festgestellt wurde, nun auch reife Industrieländer erfasst und somit „global“ wird, dass nämlich die ge-

Internationale Handelsverflechtung

Die zeitliche Markierung der „Globalisierung“ ist nicht weniger diffus. Als Referenzgröße der Periode nach dem Zweiten Weltkrieg, als das Währungssystem von Bretton-Woods etabliert war, dient die Zeit des Goldstandards. Andere sehen die Phase fester, aber anpassungsfähiger Wechselkurse seit 1971/73 durch die Zeit floatender Wechselkurse abgelöst. Manche verweisen auf die abweichenden

Reaktionsweisen der Unternehmen und Staaten nach den beiden Ölpreisschocks von 1973 und 1980. Ein säkularer ökonomischer und gesellschaftlicher Schnitt wird im Zusammenbruch jener Kommandowirtschaften und jener um eine einzige Partei organisierten Gesellschaften des real existierenden Sozialismus 1989 gesehen, der den westlichen Ländern ein zusätzliches Marktpotential für 400 Mio. Menschen bietet. Und schließlich wird in den europäischen Ländern und insbesondere in Deutschland die härteste Nachkriegsrezession 1993/94 zum Beginn eines unvergleichlichen Aufbruchs in den Weltmarkt und in die Weltgesellschaft stilisiert. Wenn die zeitliche Datierung derart diffus ist, scheint es einen dramatischen Globalisierungsschub nicht geben zu haben. Die „Globalisierung“ ist ein langsamer, stetiger Prozess. Umso notwendiger ist es, den diffusen Begriff zu präzisieren und in wenigstens vier Dimensionen der internationalen Handelsverflechtung, der ausländischen Direktinvestitionen, der Strategien transnationaler Unternehmen und der internationalen Finanzmärkte zu zerlegen. Die Vermutung, auch die Arbeitsmigration bilde eine merkliche Dimension der Globalisierung, kann nicht bekräftigt werden, weil sich beispielsweise die EU mit verschärften Asyl- und Ausländergesetzen gegen Arbeitsmigranten abgeschirmt hat. Solchen Präzisierungen

folgt ein relativierendes Urteil, aber auch die Beobachtung qualitativer Veränderungen.

Die Reichweite der internationalen Handelsverflechtung ist nicht global. Zum einen werden bloß 20% der Güter international gehandelt. 87% des Welthandels konzentrierten sich 1990-1994 auf die Weltregionen Nordamerika, Westeuropa und Asien (Japan, China und die „Tigerstaaten“), davon entfiel die Hälfte auf Westeuropa. Zwei Drittel des Welthandels verlaufen innerhalb der drei großen Handelsblöcke, die sich nach dem Ende der Blockkonfrontation herausgebildet haben und von den Zentren Westeuropa, USA und Japan und den Peripherien Lateinamerika, Naher und Mittlerer Osten sowie den asiatischen und pazifischen Satelliten gebildet werden. 60 bis 70% des deutschen Außenhandels werden mit den westeuropäischen Industrieländern abgewickelt. Dabei ist die Wettbewerbsposition gegenüber den reifen Industriestaaten durch ein ähnliches Sortiment, insbesondere durch qualitativ profilierte Produkte und Produktionsverfahren im Bereich der Hochtechnik gekennzeichnet. Schwächen und Stärken in verschiedenen Segmenten dieser Technik, etwa der Mikro- bzw. Unterhaltungselektronik oder des Umweltschutzes halten sich mehr oder weniger die Waage. Die derzeit beobachtete wachsende Exportnachfrage, die gar zum Motor der inländischen Belebung wird, widerlegt indessen die Behauptung

eines Globalisierungsdrucks, der auf der deutschen Wirtschaft als ganzer lastet.

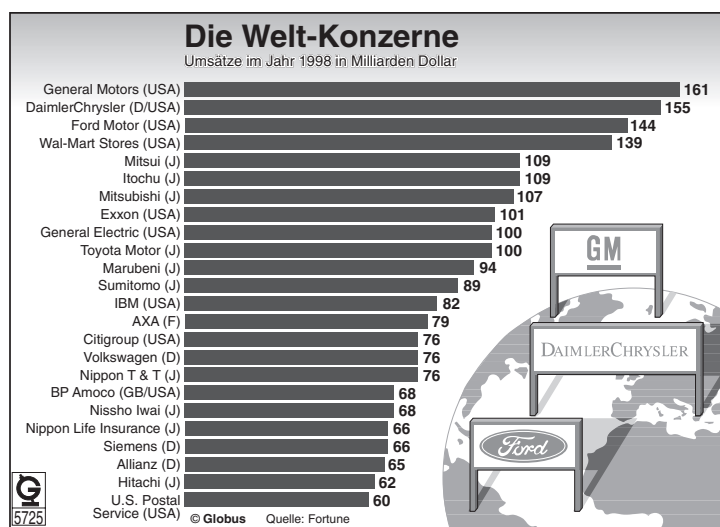
Einzelne Unternehmen, Branchen und Regionen, die im Niedriglohnbereich mit den neu industrialisierten Ländern in Südostasien und mit den „Reformstaaten“ in Mitteleuropa konkurrieren, sind zweifellos einem starken Anpassungsdruck im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung und im Verlauf einer wachsenden Weltmarktintegration der Schwellenländer ausgesetzt. Dieser Druck ist jedoch nicht neu, sondern hat seit dem Zweiten Weltkrieg zahlreiche Wirtschaftszweige in Deutschland, etwa die Spielwaren-, Uhren-, Schuh-, Bekleidungs- und Textilindustrie getroffen. Ein Arbeitsplatzexport in „Niedriglohnländer“ ist in der Regel von einer zusätzlichen Exportnachfrage nach deutschen Investitionsgütern, von zusätzlichen Einkommen und einem entsprechendem Kaufkraftzuwachs in diesen Ländern begleitet. Außerdem liegt der Anteil der in Niedriglohnländern gelieferten deutschen Waren am Gesamtexport bei 10-15%, das entspricht etwa 3% des Volkseinkommens. Der Produktionswert der in Niedriglohnländern ausgelagerten Produktionsstätten erreicht 6% aller industriellen Produktionsstätten deutscher Unternehmen im Ausland. Das Gewicht des Anpassungsdrucks, der im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung auf der deutschen Wirtschaft lastet, wird erheblich überschätzt. Er darf nicht auf die ganze Volkswirtschaft hochgerechnet werden.

Ähnlich sind die ausländischen Direktinvestitionen zu beurteilen. Sie werden zu 80 bis 90% in entwickelten Industrieländern getätigt, um Märkte zu erschließen oder zu sichern. Die häufig vorgeschobene Motivation der Unternehmen, dass sie ihre Produktionsstätten ins Ausland verlagerten, um die Lohnkosten zu senken und den Sozialabgaben zu entgehen, spielt – wenn überhaupt – eine nachrangige Rolle. Zu den Direktinvestitionen gehören alle Finanzbeziehun-

gen mit in- und ausländischen Unternehmen, an denen der Investor mehr als 20% der Anteile oder Stimmrechte unmittelbar hält; neben den Realinvestitionen gehören dazu der bloße Erwerb von Beteiligungen und die Übernahme von Unternehmen. Die deutschen Direktinvestitionen haben die gleichen Zielländer wie die Warenexporte, auch wenn sie überdurchschnittlich im Dienstleistungssektor angestiegen sind. Sie sind zum einen die Begleiterscheinung des hohen deutschen Exportüberschusses, um die Leistungsbilanz auszugleichen, zum anderen ein Ersatz für den Export, um protektionistischen Maßnahmen zuvorzukommen. Dass gerade der Anteil der deutschen Kreditinstitute, Finanzierungsinstitutionen und Beteiligungsgesellschaften, die im Ausland direkt investieren, gegenüber der gewerblichen Wirtschaft erheblich zugenommen hat, ist eher ein Indiz für die Stärke der deutschen Wirtschaft, die über eine weltweit geschätzte Reservewährung und über die Ankerwährung im europäischen Binnenmarkt verfügt.

Die transnationalen Unternehmen gelten als die Motoren der „Globalisierung“. Ihre Zahl hat sich seit den 70er Jahren vervielfacht. Sie tragen ca. 25% zum Weltsozialprodukt bei und wickeln drei Viertel des Welthandels ab; ein Drittel des Welthandels ist konzerninterner Handel – mit wachsender Tendenz. Die „Internationalisierung der Produktion“ weltweit operierender Konzerne wird als eine Unternehmensstrategie behauptet, die angeblich in mehreren Schüben, zuerst Mitte der 70er Jahre unmittelbar nach der Aufkündigung des Währungssystems von Bretton-Woods und den drastischen Ölpreiserhöhungen, dann seit Mitte der 80er Jahre und schließlich seit Anfang der 90er Jahre als Reaktion auf den Fall der Mauer, zur Vorbereitung des europäischen Binnenmarkts und mit der Aufkündigung des Euro-

päischen Währungssystems propagiert und verwirklicht worden ist. Die Formen globalisierter Produktion sind vielfältig. Neben strategischen Allianzen und Kooperationsabkommen können Beteiligungen an inländischen Unternehmen oder deren Übernahme gewählt werden. Ausländische Direktinvestitionen sind oft die Vorstufe oder das Medium multinationaler Wertschöpfungsketten. Sobald die Komponenten homogener, global angebotener Waren und Dienstleistungen an verschiedenen Orten hergestellt und zusammengefügt werden, ist ein global integriertes Produktionssystem entstanden.



Ausländische Direktinvestitionen

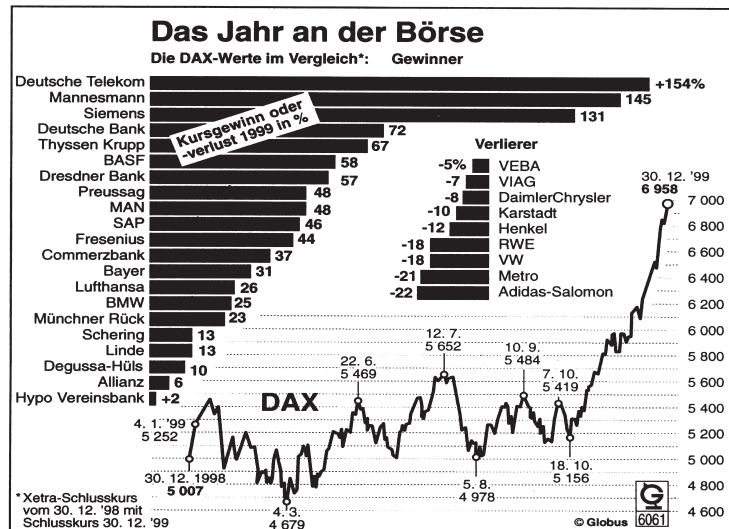
Transnationale Unternehmen

Das Gewicht und die Rolle der transnationalen Unternehmen sowie ihr Drohpotential gegenüber nationalen Regierungen sind jedoch mit guten Gründen zu relativieren. Denn auf sie entfallen bloß 3% der weltweit produktiv organisierten Arbeitskräfte, 20% der abhängig Beschäftigten in den Industrieländern und 10% der abhängig Beschäftigten in den Entwicklungsländern. Die Beschäftigungswirkungen des Engagements transnationaler Konzerne in den reifen Industrieländern im Verhältnis zu denen, die in kleinen und mittleren Unternehmen erzielt werden, sind eher gering.

Bei der Internationalisierung der Produktions- und Wertschöpfungsketten können zwei Tendenzen unterschieden werden: Entweder werden homogene Produkte mit standardisierten Produktionsverfahren für die ganze Welt angestrebt (Weltauto), die Entscheidungsprozesse sind stark konzentriert, die Entscheidungsregeln orientieren sich an den Kostenvorteilen der jeweiligen nationalen Standorte, die Produktionsstätten und Betriebseinheiten haben die zentral gefällten Entscheidungen auszuführen. Diese Strategie ist in den 70er Jahren vorwiegend von japanischen Unternehmen gewählt worden. Oder es wird eine differenzierte, innovative Produktpalette, die stärker an den Besonderheiten regionaler Märkte orientiert ist, angestrebt. Auf der Grundlage ei-

ner dezentralen und enthierarchisierten Konzernstruktur wird das transnationale Unternehmen wie ein Netzwerk teilautonomer Betriebsteile, die über eine hohe marktnahe regionale Kompetenz verfügen, konzipiert. Gegenwärtig wird versucht, zwischen beiden Tendenzen eine Optimierung vorzunehmen, nämlich sowohl das wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld des Unternehmens im Ausland „proaktiv“ zu gestalten als auch das lokale Umfeld des Unternehmens erst zu nehmen und sich „reaktiv“ anzupassen. Die Pläne der „global players“ setzen also neben der globalen Integration auf regionale Sensibilität und neben dem homogenen Unternehmensprofil auf eine Kultur räumlicher Identität. Derartige Pläne stimmen mit der Beobachtung überein, dass transnationale Unternehmen wie Daimler-Benz, Sony und IBM an ihren Ursprung in Hochlohnländern gebunden bleiben und in ihren Unternehmenskulturen weithin nationale Traditionen pflegen. Die als Hauptakteure der Globalisierung geltenden transnationalen Konzerne sind immer noch große auf den jeweiligen Binnenmarkt orientierte Unternehmen, die ihr Hauptgeschäft weiterhin dort erzielen, wo sie ihre „Heimatbasis“ haben. Von den strategischen Allianzen, die in den vergangenen zehn Jahren zwischen Unternehmen mit deutscher Beteiligung eingegangen wurden, blieben zwei Drittel auf europäische Kooperationen beschränkt.

Die internationalen Finanzmärkte verdienen im eigentlichen Sinn das Prädikat: „global“. Die Geschäfte auf diesen Märkten haben sich explosionsartig entwickelt. Während beispielsweise der tägliche Umsatz an den Devisenmärkten 1977 weltweit 18,3 Mrd. US-\$ betrug, lag er 1995 bei 1,2 Bill. US-\$. 1977 machte das Weltexportvolumen 29% des jährlichen Devisenumsatzes aus, 1995 nur noch 1,6%. Noch rasanter sind die derivativen Finanzgeschäfte (Swaps, Futures, Optionen) angestiegen. 1986 bis 90 stieg das jährliche Volumen der an den Börsen der Welt gehandelten derivativen



Finanzgeschäfte auf das Vierfache, das Volumen außerhalb der Börsen auf das Siebenfache. Das Gesamtvolumen lag 1994 bei 12 Bill. US-\$, dem zweifachen Wert des Bruttosozialprodukts der USA. Bei den deutschen Geschäftsbanken war die Wachstumsrate dieser Art von Finanzgeschäften in einhalb Jahren (1991 bis 93) um das 16-fache höher als die des realen Bruttosozialprodukts. Gleichzeitig mit dem außerordentlichen Wachstum der Finanzmärkte wuchs 1975 bis 1985 die Zahl der ausländischen Bankfilialen in den USA und Japan jeweils auf das Dreifache, in Großbritannien und Deutschland jeweils auf das Vierfache.

Selbst die internationalen Finanzmärkte insgesamt sind nicht so „global“, wie sie in der Globalisierungsdebatte stilisiert werden. Zwischen Aktien-, Renten- sowie Geld- und Devisenmärkten gibt es Unterschiede der internationalen Verflechtung; eine totale Verflechtung müsste eigentlich zu einer Parität der Realzinsen und zu erheblichen Disparitäten nationaler Investitions- und Sparquoten führen, die so nicht zu belegen ist. Als „durchglobalisiert“ gelten allerdings – nicht ohne die Vermittlung der neuen Informationstechniken – die Geld- und Devisenmärkte.

Die bisherigen Abschnitte sollten den Eindruck vermitteln, dass die Tendenz zur Entstehung globaler Märkte keine Alarmstimmung rechtfertigt. Dennoch sollten die qualitativen Strukturveränderungen der internationalen Handelsverflechtung und der internationalen Finanzmärkte aufmerksam registriert werden.

Strukturelle Veränderungen des Welthandels: Im Gegensatz zu idealtypischen Modellen der internationalen Arbeitsteilung liegt das Hauptgewicht der Exporte und Importe global im intra-sektoralen, nicht im inter-sektoralen Handel. Relativ neu ist auch das Auftreten mehrerer offensiv exportlastiger Volkswirtschaften, die nach dem Vorbild der Bundesrepublik strukturelle Leistungsbilanzüberschüsse aufrechterhalten und auch nicht bereit sind, sie abzubauen. Die Existenz von „Niedriglohn-Ökonomien“ hat eine ambivalente Wirkung. Auch wenn beispielsweise die deutsche Wirtschaft als ganze vom Strukturwandel im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung profitiert, ist eine faire Verteilung der Handelsvorteile damit noch nicht gewährleistet. Wenn Produktionen ausgelagert werden, die arbeitsintensiv organisiert sind, und gleichzeitig Investitionsgüter exportiert werden, die mit hohem Technologieinsatz hergestellt werden, ist ein negativer Saldo auf dem Arbeitsmarkt, zumindest auf einigen Arbeitsmarktsegmenten reifer Industrieländer unvermeidlich. Folglich gehören die wenig qualifizierten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu den



Macht über Kapital in kaum vorstellbaren Größenordnungen: Die Großbanken sind an allen wichtigen wirtschaftlichen Entscheidungen beteiligt.
Foto: Manfred Vollmer

Verlierern der internationalen Arbeitsteilung. Es müsste sichergestellt werden, dass sie aus den Handelsgewinnen angemessen entschädigt werden. Und schließlich ist die Beschränkung des Wettbewerbs auf globalen Märkten zu registrieren, die dadurch zustande kommt, dass der Anteil des konzerninternen Handels am Welthandel erheblich ist und das Tempo beim Aufbau integrierter Wertschöpfungsketten zunimmt.

Relative Selbständigkeit der monetären Sphäre: Zu den qualitativen Veränderungen der internationalen Finanzmärkte gehört die Tendenz der Verbriefung von Forderungen. Wertpapiergeschäfte treten an die Stelle von Bankkrediten. Die Aktienmärkte übernehmen verstärkt die Funktion der Unternehmenskontrolle und konkurrieren zweifellos mit den im deutschen Finanzsystem vorherrschenden Form der Unternehmenskontrolle durch die privaten Geschäftsbanken. Ob die kapitalmarktorientierte Steuerungsform die bankdominierte verdrängen oder ausschalten wird, steht indessen noch dahin.

Die Privatisierung des Wechselkurs-Risikos seit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems hat die Futurisierung der Finanzgeschäfte verstärkt. Indem Informationen über zukünftige Risiken global getauscht werden, spiegeln sich subjektive Erwartungen und Werturteile in den aktuellen Kursbewegungen. Die Transaktionen institutioneller Großanleger, insbesondere der US-amerikanischen Pensionsfonds, tragen zu einer höhe-

ren Risikoneigung der Kapitaleigner bei, wenn sie darauf vertrauen können, dass die internationalen Organisationen riskante Operationen kollektiv absichern. Machtförmige Asymmetrien der Informationsgewinnung und -weitergabe werden durch die Existenz hegemonialer Währungen, denen eine Leit- bzw. Ankerfunktion zugesprochen wird, noch begünstigt.

In der Flatterhaftigkeit der Kurse und in den spekulativen Blasen, in technischen Rückkopplungen, irrationalen Stimmungsreflexen und kollektiven Infektionen, in der Risikokonzentration bei den Derivaten und in den erheblichen, realwirtschaftlich schwer erklärbaren Kursschwankungen beispielsweise der deutschen und der US-amerikanischen Währung, in den spekulativen Attacken gegen Währungen, die ins Gerede gekommen und in plötzlich einsetzenden Fluchtbewegungen beispielsweise aus der mexikanischen Währung Anfang 1995 und aus einigen südostasiatischen Währungen 1997, deren Fernwirkungen Russland und Brasilien erheblich getroffen hatte, werden Anzeichen dafür gesehen, dass sich die internationalen Finanzmärkte von den fundamentalen Wirtschaftskreisläufen abgelöst hätten. Sie seien offensichtlich nur begrenzt in der Lage, authentische Informationen über den Wert und die Leistungskraft eines Unternehmens bzw. über die Qualität einer Wirtschaftspolitik in den jeweiligen Ländern bereitzustellen.

Dennoch haben solche Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten erhebliche Auswirkungen auf die realwirtschaftlichen Kreisläufe. Die Planungssicherheit

von Unternehmen, die langfristige Investitionsentscheidungen treffen und Neueinstellungen auf lange Sicht vornehmen wollen, die den Arbeitsmarkt und die Budgets solidarischer Sicherungssysteme entlasten könnten, werden massiv beeinträchtigt. Anlagefonds behaupten sich auf den internationalen Finanzmärkten als Akteure einer extrem kurzfristig gewinnorientierten Unternehmenskontrolle. Sie behandeln Unternehmen ausschließlich wie einen Vermögensgegenstand, erwerben die Beteiligungsmehrheit, setzen Manager ein, die ihnen genehm sind, schlachten die profitablen Unter-

Internationale Finanzmärkte

Qualitative Veränderungen

40 Jahre in der GEW

Zum 40-jährigen GEW-Jubiläum gratulieren wir in diesem Monat folgenden Kolleginnen und Kollegen und danken für ihre langjährige Mitgliedschaft:

Margarete Bewig, Hechthausen
Herbert Boedeker, Oldenburg
Rolf Buschmann, Aurich
Marga Coldewey, Delmenhorst
Leonore Herrmann, Göttingen
Horst Krumbholz, Wolfenbüttel
Horst Lecke, Laatzen
Edzard Oldewurtel, Wangerooze
Guenter Pakschies, Cremlingen
Dorothea Pollesche, Altenmedingen
Lutz-Peter Rittmeyer, Clausthal-Zellerfeld
Imma Ziemann, Aurich

Unser Dank gilt außerdem allen Kolleginnen und Kollegen, deren Mitgliedschaft sich in diesem Monat zu einem weiteren Jahr rundet.

nehmenskerne aus, verkaufen die Restbetriebe weiter oder „verschrotten“ sie samt ihren Belegschaften. Vor allem jedoch werden Spekulationsgewinne sowie Monopolgewinne, die durch Finanzinnovationen entstehen können, zur Orientierungsmarke für die Renditeerwartungen auf den Finanzmärkten. Diese nun werden in den Unternehmen als Vergleichsmaßstab und Entscheidungsregel für die Rentabilität einer Investition herangezogen. Die relative Selbständigkeit der monetären Sphäre hat also negative Auswirkungen auf die realwirtschaftliche Sphäre.

Die Glaubenssätze der Marktdogmatik

Ein harter Kern von Tatsachen, die unter der Chiffre: „Globale Märkte“ angezeigt werden, lässt sich so kennzeichnen: Die deutsche Wirtschaft als ganze steht nicht unter einem dramatischen Druck globaler Märkte. Sie profitiert von dem Strukturwandel im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung. Die „Globalisierung“ führt nicht automatisch zu einer Angleichung der Lebensverhältnisse des weltwirtschaftlichen Südens an die des Nordens. Für Deutschland spitzt sich die „Globalisierung“ auf die europäische Integration zu; diese ist politisch gewollt und politisch regelbar. Die Hypothesen eines politischen Vakuums und einer wachsenden Ohnmacht nationaler Regierungen treffen nicht zu. Wäre ein ernsthafter Wille zur Kooperation vorhanden, könnte vom IWF und den Regierungen der führenden Industrieländer eine internationale Finanzarchitektur aufgebaut werden. Die sozioökonomische Krise in den reifen Industrieländern hat interne politische und gesellschaftliche Ursachen.

2. Die Schule in der Marktfälle

Seit Anfang der 80er Jahre ist in den USA, in Großbritannien und auch auf dem europäischen Kontinent eine angebotsorientierte, monetaristische Wirtschaftspolitik mehrheitsfähig geworden, die in Deutschland das Leitbild der sozialen Marktwirtschaft abgelöst hat. Sie lässt sich in drei Glaubenssätzen zusammenfassen: Vertraue auf die Selbstheilungskräfte des Marktes! Der schlanke Staat ist der beste aller möglichen Staaten! Eine rigorose Inflationsbekämpfung führt zu Wachstum und Beschäftigung! Diese Marktdogmatik bemächtigt sich der Schule zu einer Zeit, da das Sparen zum Ziel Nr. 1 der öffentlichen Haushaltsgestaltung erklärt wird.

Dem Markt allein wird zuge-
traut, dass er auf Grund der ihm eigenen Dynamik stetiges Wachstum und Vollbeschäftigung herbeiführen könne, falls er nicht durch willkürliche Interventionen der staatlichen Entscheidungsträger und ein Übermaß an bürokratischer Regulierung daran

gehindert wird. Deshalb wurde verlangt, dass die Märkte, insbesondere der Arbeitsmarkt entregelt würden, um die Innovationskraft und Investitionsneigung der Unternehmer zu entfesseln.

Der Staat wird dreifach für die Wachstumsschwäche der Wirtschaft verantwortlich gemacht. Da die hohen Lohnnebenkosten die Initiative der Unternehmen einschnürten, sollte das Leistungsnetz des Sozialstaats abgebaut werden, um außerdem Arbeitslose und Sozialhilfeempfänger zu bewegen,

menspolitik der Tarifpartner und für die Handlungsfähigkeit des Staates. Sie sollte die Entwicklung der Geldmenge am Wachstum des langfristigen Produktionspotentials ausrichten. Zwischen einem stabilem Preisniveau und einem Wachstum, das Vollbeschäftigung garantiere, besteht langfristig kein Konflikt. Auch wenn die Kultusminister die Leitbilder der Beteiligungsgerechtigkeit, der Subsidiarität, der Dezentralisierung und Autonomisierung propagieren, so bleibt doch klar, dass derart attraktive Formeln den angeblichen Sparzwang, der in Wirklichkeit eine Umverteilung von den öffentli-

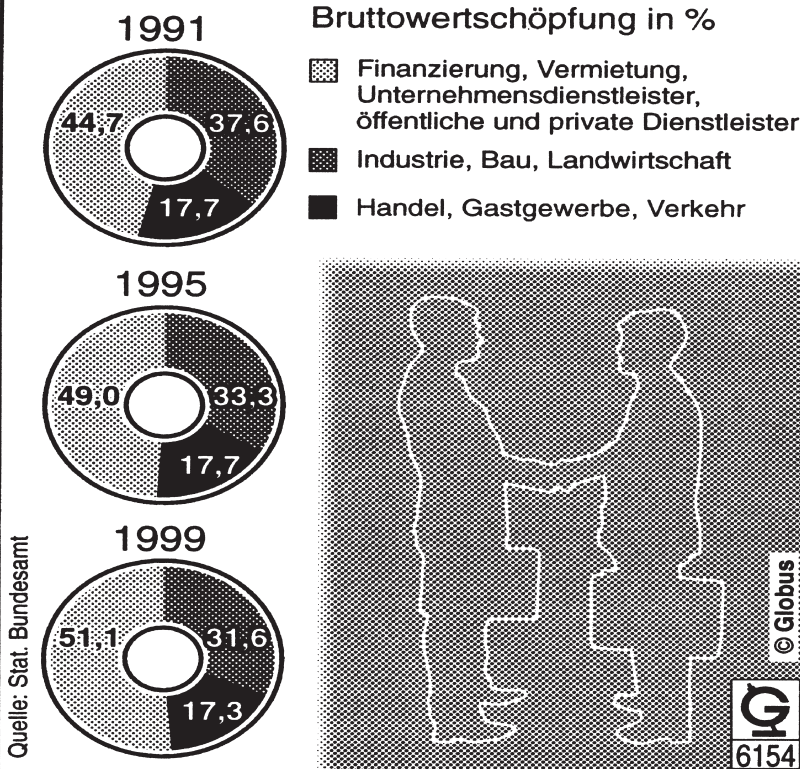
treuung der Schulbibliothek oder die Aufsicht bei Klassenfahrten eingefordert. Private Spenden sind im Zeitablauf allerdings wenig verlässlich; außerdem werden Gegenleistungen erwartet, wenngleich das Aufhängen von Werbeplakaten in den Klassenzimmern ein extremes, abschreckendes Beispiel der Abhängigkeit einer Schule von der Privatwirtschaft darstellen dürfte. Dass die Spendenaufkommen entsprechend dem Wohnumfeld bzw. Einzugsgebiet der Schulen erheblich streuen, wird hingenommen in der Erwartung, dass die Steuerungsform des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs zu einem insgesamt höheren Leistungsniveau des Schulsystems führe.

Innerhalb der einzelnen Schule wird die betriebswirtschaftliche Kalkulation propagiert. Der Aufwand der Lehrenden und der Ertrag bei den Lernenden sollen direkt aufeinander bezogen und präzise zugerechnet werden. Falls die Schule als ganze ein zu undifferenziertes Gebilde ist, sollten Kostenstellen bis auf einzelne Klassen, Fächer, Lehrende und Lernende ausdifferenziert werden. Mit der Übernahme der einzelwirtschaftlichen Kalkulation werden meist auch deren Rechenfehler, wie sie aus der gewerblichen Wirtschaft bekannt sind, übernommen: Unter dem Druck der „Kostenminimierung“ wird ein Teil der Kosten, die bei pädagogischen Dienstleistungen entstehen, auf unbeteiligte Dritte oder auf die Allgemeinheit abgewälzt. Die Beschäftigung von Aushilfen, ehrenamtlich tätigen Frauen, von Teilzeitkräften sowie das Outsourcen von Reinigungsarbeiten und Installationsarbeiten ist oft nur eine Verlagerung von Kosten- und Ertragsfaktoren. Der Einsatz outputorientierter Steuerungsformen löst nicht automatisch das Problem der Erfolgsmessung. Um den Wert personenbezogener Dienstleistungen zu messen, taugt die in der Industrie bewährte Produktivitätsregel wenig. Wo sie verwendet wird, zeigt sie sowohl im Erziehungsbereich als auch im Gesundheitsbereich verheerende Wirkungen. Der eingeschlagene Ausweg der „Qualitätssicherung“ bleibt insofern unbefriedigend, als häufig zwischen der Prüfung der Strukturqualität, der Ergebnisqualität und der Prozessqualität gependelt wird, ohne dafür eine plausible Begründung zu liefern.

Der Aufbau von Quasimärkten setzt die Wahlfreiheit der Eltern sowie ein identifizierbares Programm bzw. Profil der einzelnen Schulen voraus. In einigen Ländern sind die Voraussetzungen dazu geschaffen worden, dass der Elternwille für eine weiterbildende Schule unbedingt respektiert wird und die freie Wahl der Schule nicht an der lokalen Bindung scheitert, allerdings ist ein „Wettbewerb“ unter einzelnen

Die Dienstleistungsgesellschaft

Anteil an der Bruttowertschöpfung in %



- Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister, öffentliche und private Dienstleister
- Industrie, Bau, Landwirtschaft
- Handel, Gastgewerbe, Verkehr



sich dem Arbeitsmarkt zur Verfügung zu stellen; Sozialleistungen sollten nur den wirklich Bedürftigen gewährt werden. Das Steuersystem des Sozialstaats, das der Umverteilung eine zu hohe Priorität eingeräumt habe, müsse private Kaufkraft konzentrieren: Eine ausdifferenzierte, gespreizte Verteilung der Einkommen und Vermögen festige das Wachstumspotential erheblich mehr als eine ausgewogene Verteilung. Schließlich sei die staatliche Bürokratie ineffizient. Wenn ein Großteil des Angebots an öffentlichen Gütern und Diensten etwa im Gesundheits- und Erziehungswesen privatisiert würde, ließe sich das Leistungsniveau erheblich steigern.

Die Notenbank sollte zum vorrangigen Träger der Wirtschaftspolitik und die Geldpolitik zur vorrangigen Form der Wirtschaftspolitik erklärt werden. Indem die Notenbank das Ziel der Inflationsbekämpfung rigoros verfolgt, eröffnet sie Spielräume für die Einkom-

men auf die privaten Haushalte darstellt, sowie die Kürzung der Finanzmittel in den Schuletats bemänteln sollen. Die staatliche Schulverwaltung wälzt mit der Kürzung der Mittel Verantwortung auf die unteren Einheiten ab, ohne dafür zu sorgen, dass die Kompetenz zum Finanzmanagement auf der Ebene der Schulen erworben werden konnte. Bund und Länder sparen in der Schule, indem sie Neueinstellungen verzögern, wodurch sich der Altersabstand zwischen Lehrenden und Lernenden vergrößert, Gehaltserhöhungen verweigern, die Arbeitszeit ausweiten und die Budgets deckeln.

Die Schulen werden dazu gedrängt, die Kürzung der öffentlichen Zuwendungen durch private Spenden auszugleichen. Fördervereine werden gegründet, geldwerte Leistungen der Eltern, beispielsweise die Renovierung von Klassenzimmern, die Be-

Der Zugriff des Marktes

Schulen und Schultypen wohl in Ballungsgebieten, kaum jedoch im ländlichen Raum vorstellbar. Das Bemühen, durch kulturelle Schwerpunkte, Umbenennung und besondere Akzente des Fächerkanons eine primäre Selektion der Lernenden zu erzielen, hat jedoch oft eine sekundäre Selektion nach sozialen und ethnischen Gesichtspunkten zur Folge. Eine erfolgreiche Marktsteuerung setzt indessen ein souveränes Konsumentenverhalten der Eltern voraus, das ausschließlich an einem wie immer definierten Leistungsniveau der Schule orientiert ist. Tatsächlich wird eine Schule auch nach anderen Gesichtspunkten gewählt, etwa nach lokal verbreiteten Statuswerten, sicherem Schulweg der Kinder oder nostalgischen Gefühlen der Eltern. Die Entbindung von Quasi-Märkten bringt vermutlich eine starke Disparität der Leistungen, eine Polarisierung und wachsende Chancenungleichheit sowie die Vermehrung von „Restschulen“ mit sich. Der demokratische Auftrag, allen Jugendlichen unabhängig von der Kaufkraft der Eltern einen Zugang zur Bildung zu erschließen, wird durch die Vermarktung der Schule massiv beeinträchtigt.

3. Die Arbeitswelt in der Schule

Die moderne, in Teilsphären ausdifferenzierte Gesellschaft gewährt dem Bildungssystem eine relative Autonomie, um die Ziele und Wege des erzieherischen Handelns zu formulieren. Lernen zu wissen, zu handeln, mit anderen zu leben und sich zu einer eigenständigen Persönlichkeit zu entwickeln ist ein ebenso anerkanntes Leitbild wie die Entwicklung einer sachlichen, sozialen und ästhetischen Kompetenz. Falls die anderen gesellschaftlichen Teilsphären wie die Wirtschaft und die Politik die relative Autonomie des Bildungssystems achten, besteht die Chance, dass sich die Interessen der verschiedenen Systeme ausbalancieren. Tatsächlich ist jedoch damit zu rechnen, dass die Interessen der Unternehmen, die Erwartungen der Wirtschaft und die Absichten der staatlichen Entschei-

dungsträger im Interesse der Wirtschaft das Bildungssystem dominieren. Zwar betonen Unternehmervertreter beständig, dass sie sich sensible, nachdenkliche, teamfähige und solidarische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wünschen, aber tatsächlich strukturieren sie das Unternehmen und den Betrieb so um, dass sich die organisatorische Einheit des Betriebes oder gar des Unternehmens zu einem virtuellen Gebilde verflüchtigt. Zeitlich befristete Projekte strukturieren

In der seit einiger Zeit wieder einsetzenden Bildungsdiskussion wird eine qualifizierte Schulbildung grundsätzlich als erstrangiger Standortfaktor globaler Wettbewerbsfähigkeit gewürdigt, gleichzeitig jedoch beklagt, dass das deutsche Schulsystem massive Defizite aufweist, ohne präzise anzugeben, worin diese Defizite bestehen und wie sie zielkonform beseitigt werden sollen.

Ende oder Zukunft der Arbeit sind angemessene Orientierungsli-

der jetzt noch Beschäftigten dagegen sei für solche Arbeiten untauglich und allenfalls geeignet, einfache und niedrig entlohnte Dienste zu verrichten. Nicht jede Arbeit verschwinde in den reifen Industrieländern, wohl aber diejenige, die durch den Einsatz von Wissen und Kapital überflüssig wird oder die den hohen Ansprüchen einer Bevölkerung nicht gerecht wird, die einfache, niedrig entlohnte Dienste als anmaßend oder entwürdigend empfindet.



die Verteilung der Aufgaben und den Zeitplan teilautonomer Gruppen. Die Machtposition der Gewerkschaften wird geschwächt und die Verhandlungsebene der Tarifautonomie aufgekündigt. Gleichzeitig verlangen sie von der Schule, das für die Projektarbeit notwendige Wissen vom Ballast allgemeiner Bildung zu befreien, streng am aktuellen Bedarf bzw. ökonomischen Nutzen auszurichten und so die Vermittlungschancen Jugendlicher auf dem Arbeitsmarkt zu erhöhen.

nien der Schule. Nun verkündigen einige Propheten das Ende der Arbeit. Hannah Arendt hat bereits in den 50er Jahren in Aussicht gestellt, dass der Arbeitsgesellschaft die Arbeit ausgeht; was könnte verhängnisvoller sein? Die besorgte Frage von damals wird heute als plausibel klingende These vorgetragen. Jeremy Rifkin bezweifelt, dass wir im nächsten Jahrhundert noch arbeitende Menschen brauchen. Ulrich Beck sieht die Welt auf einen Kapitalismus ohne Arbeit zulaufen. Ralf Darendorf hält die Vollbeschäftigung gar für überflüssig. Und André Gorz sieht die Zeit kommen, da die abhängige Lohnarbeit durch selbstbestimmte Tätigkeiten aufgehoben wird.

Zukunftsszenarien der Arbeit

Der rasante Produktivitätsfortschritt wird als Hauptgrund sinkender Beschäftigung genannt. Die „dritte“ industrielle Revolution bewirke, dass der Einsatz der neuen Informations- und Kommunikationstechniken das Produktionstempo beschleunigt, die Arbeitsorganisation verschlankt und das Wirtschaftswachstum von der Beschäftigung abkoppelt. Eine kleine Elite qualifizierter, hoch entlohnter Wissensarbeiter reiche aus, um die Bevölkerung mit den nachgefragten Gütern zu versorgen. Die Mehrheit

Ist Vollbeschäftigung eine sozialromantische Utopie? Es gibt doch genug Arbeit zu tun und eine Menge dringender Aufgaben zu erledigen. Es gibt auch genug

qualifizierte Personen, die arbeitsfähig und arbeitswillig sind. Was fehlt, ist die Fähigkeit, das brachliegende Humanvermögen zu aktivieren, damit gesellschaftliche Werte entstehen. Häufig wird gesagt, Arbeit sei zwar vorhanden, aber nicht bezahlbar. Dass Arbeitsleistungen etwas kosten, ist indessen kein hinreichender Grund dafür, dass sie nicht nachgefragt werden. Denn nicht jede Arbeit, die teuer ist, unterbleibt, und nicht jede Arbeit wird, nur weil sie billig ist, nachgefragt. Neben dem Preis der Arbeit beeinflussen noch andere Faktoren die Nachfrage nach Arbeitskräften.

Der Tanz der Arbeitsgesellschaft um die Erwerbsarbeit erscheint vielen als eine Sackgasse. Wir seien nicht das, was wir produzieren und lebten nicht, um zu arbeiten. Das Recht auf Leben habe Vorrang vor dem Recht auf Arbeit. Wenn der Gesellschaft die Arbeit für alle ausgehe, so doch nicht die Gütermenge, die für alle ausreicht, auch wenn nur wenige gebraucht werden, diesen Reichtum zu erarbeiten. Die Entwertung der Arbeit und die Verar-

E&W NIEDERSACHSEN
(Niedersächsische Lehrerzeitung)
Herausgeber: Gewerkschaft Erziehung und Wissenschaft Niedersachsen
Berliner Allee 16, 30175 Hannover, Telefon (05 11) 3 38 04-0, Fax (05 11) 3 38 04-46
Vorsitzender: Torsten Post, Hannover
Verantwortl. Redakteur: Joachim Tiemer, Hildesheim
Redaktion: Dr. Margit Frackmann, Richard Lauenstein, Hans Lehnert, Brunhild Ostermann, Roswitha Ristau, Jürgen Sonnemann, Horst Vogel, Norbert Voß
Postanschrift der Redaktion: EuW, An der Beeke 5 B, 31137 Hildesheim
Fax (0 51 21) 6 52 50, E-Mail: Joachim.Tiemer@t-online.de
Erziehung und Wissenschaft Niedersachsen (EuW) erscheint monatlich (Doppelausgabe in den Sommerferien). Für Mitglieder ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Für Nichtmitglieder beträgt der Bezugspreis jährlich 13,50 DM zzgl. 21,10 DM Zustellgebühr (einschl. MwSt.). Redaktionsschluss ist der 15. des Vormonats. Später eingehende Manuskripte können nur ausnahmsweise berücksichtigt werden. Grundsätzlich behält sich die Redaktion bei allen Beiträgen Kürzungen vor. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Verantwortung übernommen. Die mit dem Namen oder den Initialen des Verfassers gekennzeichneten Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers oder der Redaktion dar.
Verlag mit Anzeigenabteilung: STAMM Verlag GmbH, Goldammerweg 16, 45134 Essen
Tel. (02 01) 8 43 00-0, Fax (02 01) 47 25 90. Verantw. für Anzeigen: Mathias Müller. Gültige Preisliste Nr. 25 vom 1. März 1999. Anzeigenschluss am 20. des Vormonats
Gesamtherstellung: Kornelia Schick, Adlerstr. 8, 31228 Peine
Tel. (0 51 71) 2 42 54, Fax (0 51 71) 92 93 97, E-Mail: satzschick@t-online.de
Druck: Druckhaus A. Schlaeger GmbH, Woltorfer Straße 116, 31224 Peine,
Tel. (0 51 71) 4 00 20, Fax (0 51 71) 1 64 24
ISSN 0170-0723

mung der Arbeitslosen signalisiere eigentlich nur die Schieflage der Einkommensverteilung. Wenn ich jedoch Arbeitslose frage, ob es ihnen gelinge, mit dem Arbeitslosengeld oder der Sozialhilfe den Ausschluss aus der Erwerbsgesellschaft schöpferisch zu gestalten, antworten sie in der Regel, dass sie weder ein Almosen noch ein Grundeinkommen wollen, sondern an der gesellschaftlich organisierten Arbeit beteiligt sein. Darin sehen sie ihre persönliche Identität, ihren Lebensunterhalt und ihre gesellschaftliche Anerkennung gesichert.

Deshalb ist die Wiederentdeckung der ehrenamtlichen, nicht bezahlten Arbeit keine passende Antwort auf die Anfragen der Arbeitslosen. Auch nicht der Vorschlag, neben der hochtechnisierten Industrie und dem Bereich einfacher Dienste einen dritten gemeinnützigen Sektor einzurichten. Und erst recht nicht Ulrich Becks Werbung für die Bürgerarbeit. Diese Bürgerarbeit soll freiwillig, projektbezogen und selbstorganisiert sein, in der Regel nicht bezahlt werden, sondern durch immaterielle Anerkennung oder geldwerte Begünstigungen belohnt; nur wer bedürftig ist, soll ein Bürgergeld in Höhe der Regelsätze der Sozialhilfe erhalten. Ich entdecke in der Bürgerarbeit die charakteristischen Merkmale der Frauenarbeit – gesellschaftlich nützliche Arbeit ohne Entgelt und ohne soziale Absicherung oder gering geschätzte, niedrig entlohnte Erwerbsarbeit in Nischen, die Männer für ihre Frauen ausgespart haben. Natürlich wird die Lebensqualität einer Gesellschaft nicht bloß am Volumen der Erwerbsarbeit und am registrierten Volkseinkommen gemessen; neben der bezahlten Arbeit stiften die private Erziehungs- und Pflegearbeit und selbst die nicht marktfähige Eigenarbeit einen hohen gesellschaftlichen Nutzen. Aber die Zustimmung zu einem solchen neuen Arbeitsverständnis hängt häufig davon ab, ob der Lebensunterhalt gesichert ist. Warum wird bloß die geniale Innovation und der für alle Beteiligten erreichbare Vorteil der Arbeitsteilung, des Tausches und der Erwerbsarbeit, der Marktwirtschaft und der Geldwirtschaft schlechtgeredet und gegen das hohe Lied der Eigenarbeit und des Ehrenamtes, der Subsistenzwirtschaft und der Tauschringe ausgespielt?

Vollbeschäftigung ist kein fahrlässiges Versprechen, wenn sich neue Gütermärkte erschließen lassen, die positive Rückwirkungen auf den Arbeitsmarkt haben. Die reifen Industrieländer stehen an einer Wendemarke, wie sie die Agrargesellschaften vor hundertfünfzig Jahren erlebt haben. Damals hat die Landwirtschaft 80% der Beschäftigten aufgenommen, heute

sind es gerade mal 2 bis 4%. Vergleichsweise verändern sich die industriellen Konsumgesellschaften in kulturelle Dienstleistungs- und Erlebnisgesellschaften. In der Erziehung, im Gesundheitswesen, in der caritativen, therapeutischen und kommunikativen Beratung und in Projekten des ökologischen Umbaus der Marktwirtschaft wird ein dringender gesellschaftlicher Bedarf festgestellt. Demgegenüber

setzen die politischen Entscheidungsträger immer noch zu sehr auf die Großkonzerne, die Exportwirtschaft und die Industrie, von denen ein hoher Beschäftigungsgrad nicht zu erwarten ist. Es käme viel mehr darauf an, durch politische Signale kleine und mittlere Unternehmen, die Inlandsnachfrage und das Angebot personennaher qualifizierter Dienstleistungen zu mobilisieren. In der Schule dürften nicht mehr die Qualifikationen der Industriewirtschaft, nämlich das Zählen, Wiegen und Messen die erste Rolle spielen, sondern die der Dienstleistungswirtschaft, beispielsweise Helfen, Heilen, Beraten und Spielen. Die Wertschöpfung solcher Dienstleistungen darf jedoch nicht nach den Maßstäben gemessen werden, die sich in der Industrie bewährt haben, etwa der Produktivität. Die Leistung einer Ärztin wird nämlich nicht danach beurteilt, wie schnell sie wie viele Kranke operiert hat, und die Leistung eines Lehrers wird nicht danach bewertet, wie vielen Schülern er in welcher Zeit eine gute Note erteilt hat, sondern wie hoch die Kaufkraft derer ist, die an einer qualifizierten Dienstleistung interessiert sind. Das Ende der Industriearbeit ist nicht das Ende der Arbeitsgesellschaft. Die Zukunft der Arbeit liegt in den personennahen Dienstleistungen, die sich kombiniert marktförmig, gesellschaftlich und durch individuelle Vorlieben steuern lassen.

Dass vom Schulsystem vorzügliche Gegenbilder entworfen werden, um junge Menschen vor dem bedrängenden Zugriff des Wirtschaftssystems zu schützen, ist in diesen Tagen offenkundig geworden. Sie erweisen sich in der Regel jedoch als wirkungslos, weil die gesellschaftlichen Machtverhältnisse den idealistischen Leitbildern der Pädagogen nicht entsprechen. Wie können die Menschen, die sich im Schulsystem engagieren, vermeiden, zum Opfer ökonomischer Übermacht abgestempelt zu werden? Wie können sie Gegenmacht aufbauen und Gegendruck erzeugen?

Erstens braucht die Schule eine ökonomische, monetäre Alphabetisierung. Wilhelm von Humboldt hat dem damaligen Gymnasium einen Fächerkanon verpasst, in dem eine sozioökonomische Strukturanalyse keinen Platz hatte. Sind die derzeit etablierten Fächer, die den Defiziten des neuhumanistischen Bil-

dungsideals begegnen sollten, bereits die Antwort einer sozio-ökonomischen Bildung, die nicht mehr überboten werden kann und muss? Sozio-ökonomische Bildung sollte sinnvoll aus der Perspektive arbeitender Männer und Frauen entwickelt werden. Denn auf absehbare Zeit bleibt die Erwerbsarbeit der demokratische Schlüssel für den Zugang zu persönlicher Identität, gesellschaftlicher Anerkennung und angemessenem Lebensstandard.

Zweitens sollten die Akteure des Bildungssystems von unten sich in die Bildungsdiskussion einschalten, die derzeit einseitig, wie die öffentliche Debatte um die TIMMS-Studien zeigt, unter dem Baldachin der globalen Wettbewerbsfähigkeit und des Wirtschaftsstandorts Deutschland losgetreten worden ist. Das Medium, durch das die pädagogische Kompetenz zu einem Machtfaktor wird, der auf die Lernprozesse der politischen Meinungs- und Willensbildung einwirkt, ist die zivilgesellschaftliche Öffentlichkeit. In ihr müssen die Reflexionen des Schulsystems und

die guten Gründe einer argumentativen Auseinandersetzung präsent werden.

Drittens sollten auf lokaler und regionaler Ebene Kooperationsformen, etwa Gespräche, Besuche und Initiativen mit Vertretern des Handwerks, der Industrie- und Handelskammern und der Gewerkschaften eingeleitet werden, damit die gesellschaftlichen Gruppen den schwarzen Peter, der für die sozio-ökonomische Krise verantwortlich gemacht wird, nicht von einer Teilsphäre zur anderen weiterreichen. Nicht Elefantenrunden zwischen Industriemanagern und Kultusministern machen das Bildungssystem in erster Linie zukunftsfähig, sondern gemeinsame Initiativen von unten am Ort und in der Region.

Literaturhinweise:

Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament (mit Beiträgen von Wilfried Bos/Jürgen Baumert, Alexander Hesse/Detlef Joscok, Johann Welsch, Dietmar Kahsnitz), B 35-36/99 vom 27.8.99, Bonn 1999.

Weizsäcker, Robert K. von (Hg.): Regulierung und Finanzierung des Bildungswesens. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 262, Berlin 1998.

Unsere Jubilare im Mai

Die GEW gratuliert

70 Jahre	Dietrich Puerschel, Peine
Axel Klingemann, Braunschweig	23. Mai 1925
24. Mai 1930	Brigitte Rinne, Bückeberg
Wolfgang Leupold, Schortens	20. Mai 1925
19. Mai 1930	Horst Saurin, Buxtehude
Helga Lewandowsky, Bramsche	2. Mai 1925
21. Mai 1930	Dietrich Walsleben, Northeim
Ingrid Otischipka, Osnabrück	18. Mai 1925
20. Mai 1930	Gerda Ziegeler, Osnabrück
Wilhelm Schwartz, Hildesheim	31. Mai 1925
24. Mai 1930	80 Jahre
Almut Stackmann, Göttingen	Elisabeth Klinger, Cadenberge
12. Mai 1930	15. Mai 1920
75 Jahre	Gertrud Roesky, Braunschweig
Helga Bartz, Celle	28. Mai 1920
13. Mai 1925	Ruth Steffens,
Werner Brott, Uchte	Lintig-Großenhain
15. Mai 1925	7. Mai 1920
Renate Buhl, Seelze	Hildegard Strecker, Wolfenbüttel
18. Mai 1925	20. Mai 1920
Meta Grete Cordes, Verden	Otto Struckmann, Hannover
12. Mai 1925	3. Mai 1920
Ursula Donath, Hannover	91 Jahre
26. Mai 1925	Dr. Hans Wulkopf, Braunschweig
Joachim Dorow, Laatzen	15. Mai 1909
7. Mai 1925	92 Jahre
Ernst Eidmann, Göttingen	Albert Bachmann, Sickinge
17. Mai 1925	4. Mai 1908
Karl Heinz Etzold, Stadthagen	Mathilde Piklaps, Braunschweig
27. Mai 1925	2. Mai 1908
Barbara Eysen, Otterndorf	93 Jahre
19. Mai 1925	Elly Grodan, Delmenhorst
Helga Jehmlich, Braunschweig	24. Mai 1907
15. Mai 1925	97 Jahre
Marie-Luise Karbe, Lüneburg	Friedrich Steuer, Lehsten
16. Mai 1925	3. Mai 1903
Günter Knepel, Hemmingen	99 Jahre
9. Mai 1925	Franz Schnewitz, Uelzen
Dietlinde Koptik, Bienenbüttel	26. Mai 1901
23. Mai 1925	

In dieser Jubilarliste können wir aus Platzgründen nur unsere ältesten Mitglieder namentlich nennen. Unsere Glückwünsche gelten allen Mitgliedern, die in diesem Monat Geburtstag haben, auch wenn wir hier nicht alle nennen können.