

Hans-Jürgen Urban
**Zwischen Krisenkorporatismus
und Revitalisierung**
Gewerkschaftspolitik im
europäischen Finanzmarktkapitalismus¹

1. Einleitung: Rückkehr des Staates und der Gewerkschaften?

Im Europäischen Beschäftigungsmodell spielten Staaten und Gewerkschaften eine Schlüsselrolle. Doch um die Handlungsfähigkeit beider schien es lange nicht gut bestellt. In der Forschung bestand ein weitreichender Konsens, dass der Veränderungsdruck, der im Übergang zum deregulierten Finanzmarkt-Kapitalismus auf ihnen lastet, beide in eine Defensive gedrängt hat. Das galt für die Wohlfahrtsstaaten (dazu Bosch/Rubery/Lehndorff 2007a, b sowie Pierson 2001) wie für die Gewerkschaften (dazu Brinkmann u.a. 2008; Dörre 2010).

Doch in der Krise des globalen Finanzmarkt-Kapitalismus schien dem Staat und den Gewerkschaften ein politisches Comeback beschieden. Viele Staaten demonstrierten eine Handlungsfähigkeit, die man ihnen nicht mehr zugetraut hatte. Konjunkturprogramme, Eingriffe in die kapitalistischen Eigentumsrechte und Maßnahmen zur Restrukturierung des Finanzsektors waren Elemente eines neuen Staatsinterventionismus, den Regierungen aus allen ideologischen Lagern praktizierten (Hassel/Lütz 2010; Mayntz 2010). Zugleich gewannen soziale Dialoge im Rahmen der staatlichen Krisenpolitik an Bedeutung (Glassner/Keune 2010 a, b; Hyman 2010). In einigen Ländern wurden Verkürzungen der Arbeitszeit, Lohndämpfungsmaßnahmen sowie die Flexibilisierung der Entgeltverträge vereinbart, die durch gesetzliche Regelungen und staatliche Ausgleichszahlungen unterstützt wurden. Durch diese ausgehandelte Krisenreaktion konnten betriebliche Existenzen und damit Beschäftigung gesichert werden. In den politischen Arenen trafen sich vielfach kooperationswillige Gewerkschaften mit kooperativen Regierungspolitiken (Hyman/Gumbrell-McCormick 2010a). Die Gewerkschaften vermochten in diesen Sozialpakten mitunter eine einflussreiche Rolle zu spielen. Dies galt etwa für Deutschland, dessen krisenpolitisches Modell im Zentrum

¹ Beim vorliegenden Text handelt es sich um eine Überarbeitung und Aktualisierung meines Beitrages in der ersten Auflage des Bandes. Für wertvolle Anregungen danke ich Christoph Ehlscheid und Steffen Lehndorff.

der folgenden Ausführungen stehen soll. Die deutschen Gewerkschaften hatten einen entscheidenden Anteil am »deutschen Arbeitsmarktwunder« (Möller 2010), durch das im industriellen Sektor Arbeitsplätze, Unternehmen und Wertschöpfung stabilisiert werden konnten, obwohl der Einbruch von Produktion und Aufträgen besonders drastisch ausfiel. Diese Erfolge stießen eine Debatte über eine Renaissance der Gewerkschaften an, in der sie in der Forschung an neuer Aufmerksamkeit (dazu Schwerpunktheft Industrielle Beziehungen 4/2012) und unter den gesellschaftlichen Funktionseleiten an neuer Anerkennung gewannen (dazu Urban 2010a).

Gestützt auf einen neueren Strang der internationalen Gewerkschaftsforschung sowie auf Beobachtungen der Entwicklung in Deutschland soll im Folgenden argumentiert werden, dass die korporatistischen Arrangements als Elemente eines nationalen Krisenkorporatismus zwar durchaus mit hohen Kosten verbunden waren, sich für die machtpolitisch geschwächten Gewerkschaften gleichwohl bewährt haben. Zweifel werden jedoch an der Auffassung angemeldet, dass die neuen Sozialpakete für die künftige Interessenpolitik und eine nachhaltige organisationspolitische Revitalisierung der Gewerkschaften einen geeigneten institutionellen Rahmen darstellen. Für die Gewerkschaften erscheint eine Strategie der autonomen Revitalisierung erfolgversprechender, die jedoch die Erneuerung gewerkschaftlicher Machtressourcen und die Stärkung gewerkschaftlicher Verhandlungs- und Organisationsmacht voraussetzt.

Die Argumentation gliedert sich wie folgt: Einer kurzen Skizze des Machtressourcen-Ansatzes in der Revitalisierungs-Forschung (Abschnitt 2) folgt die Darstellung des deutschen Sozialpakts und der Versuch, mit der These vom neuen Krisenkorporatismus einige Verallgemeinerungen zu formulieren (Abschnitt 3). Ergänzt werden diese Überlegungen durch die Skizze erfolgreicher Praxen gewerkschaftlicher Revitalisierung, die mit Blick auf die IG Metall in der These vom erfolgreichen Organisationslernen münden (Abschnitt 4). Nachdem anschließend auf die Anforderungen und Restriktionen verwiesen wurde, die von dem sich abzeichnenden Regime prekärer Autorität in Europa ausgehen, diskutiert der Ausblick (Abschnitt 6) Schlussfolgerungen für die gewerkschaftliche Praxis und benennt offene Forschungs- und Strategiefragen.

2. Machtressourcen und gewerkschaftliche Revitalisierung – zum theoretischen Kontext

Die Gewerkschaftsforschung in Deutschland hat immer wieder die Krisendimensionen der gewerkschaftlichen Lage ausbuchstabiert, den Optionen und Voraussetzungen einer gewerkschaftlichen Erholung jedoch wenig wissenschaftliche

Aufmerksamkeit geschenkt. Allmählich findet sie jedoch Anschluss an einen neueren Strang der internationalen Gewerkschaftsforschung, der als »Strategic Unionism-Approach« bezeichnet wird und dessen Arbeiten sich allmählich als »Labor Revitalisation Studies« zu einem eigenen Forschungszweig verdichten (Voss/Sharema 2000; Frege/Kelly 2004; Huzzard/Gregory/Scott 2004; Dörre 2008; Gall 2009; Haipeter/Dörre 2011; Gumbrell-McCormick/Hyman 2013; Schmalz/Dörre 2013). Nach den Prämissen dieses Ansatzes befinden sich die Gewerkschaften auch im Finanzmarkt-Kapitalismus in einer offenen, nicht determinierten Situation. Vielmehr strukturieren die ökonomischen, sozialen sowie politisch-kulturellen Kontexte einen Möglichkeitsraum mit einer diversifizierten Gelegenheitsstruktur. Diese hält ein Spektrum an strategischen Optionen bereit, die den Gewerkschaften offenstehen und mit Blick auf die anvisierte Revitalisierung unterschiedlich ergiebig sind (Huzzard 2004). Mit anderen Worten: »Hard times can often result in strategic paralysis, but can also be a stimulus for the framing of new objectives, levels of intervention and forms of action.« (Hyman/Gumbrell-McCormick 2010b: 327) Wie erfolgreich sie bei der Auswahl der Strategieoptionen sind und wie hoch ihre Fähigkeit zu innovativen Praxen ist, hängt von einer realistischen Analyse des Handlungskontextes, problemadäquaten Handlungsstrategien und ausreichender Durchsetzungsmacht ab (»strategic choice«; dazu auch Child 1997).

Ob Handlungsoptionen wahrgenommen werden können, ist nicht zuletzt eine Frage von Macht. Macht kann als Kapazität von Individuen und Organisationen verstanden werden, Klasseninteressen zu realisieren. Dabei wird – im Anschluss an E.O. Wright (2000) – zwischen struktureller (»structural power«) und Organisationsmacht (»associational power«) der organisierten Arbeit unterschieden. Erstere entsteht aus der Stellung der Lohnabhängigen auf dem Arbeitsmarkt (»Arbeitsmarktmacht«) und innerhalb des Produktionsprozesses (»Produktionsmacht«). Organisationsmacht hingegen entsteht aus der Formierung der Lohnabhängigen zu kollektiven Organisationen, wobei die Gewerkschaften als Schlüsselakteure der politischen Interessenvertretung gelten können. Im Laufe der Debatte ist mit der institutionellen Macht eine weitere Dimension von Gewerkschaftsmacht eingebracht worden. Diese gründet auf der Stellung von Gewerkschaften innerhalb der institutionellen Arrangements des Wohlfahrtsstaates. Sie beruht auf den sozialen Kräfteverhältnissen zwischen Staat, Kapital und Arbeit, die über kurzzeitige zyklische Schwankungen hinweg stabilisiert werden. Als vierter Dimension kann schließlich von kommunikativer Macht der Gewerkschaften als einer gewerkschaftlichen »soft power« gesprochen werden. Diese besteht in der Fähigkeit, erfolgreich in hegemonial vorstrukturierte Öffentlichkeiten intervenieren zu können. Kommunikative Macht entfaltet sich im Konflikt um »Meinungsführerschaften« und die Fähig-

keit, für eigene Interessenlagen gesellschaftliche Anerkennung erzeugen zu können (Urban 2010b: 444).²

3. Gewerkschaftliche Interessenvertretung und die Krise des europäischen Finanzmarkt-Kapitalismus

Im Übergang zum deregulierten Finanzmarkt-Kapitalismus haben die Gewerkschaften in allen Dimensionen Macht verloren (Addison/Schnabel 2003; Brinkmann 2008; Dörre 2010; Urban 2010b; 2013a, b). Auch wenn die Entwicklungen in den einzelnen Staaten entsprechend der politökonomischen und institutionellen Kontexte variierten, gingen die Gewerkschaften doch insgesamt geschwächt in die große Krise.

3.1 Ein Erfolgsmodell und seine Kosten – der Fall Deutschland

Das war auch in Deutschland der Fall. Dennoch gilt die deutsche Variante ausgehandelter Krisenreaktion als Erfolgsmodell. Ihr Kern bestand in der Einbindung der Gewerkschaften in eine staatliche Krisenstrategie, die zur Stabilisierung industrieller Beschäftigung und Wertschöpfung bereit war, zugleich jedoch auf die finanzielle Entlastung der Unternehmen orientierte und auf eine Belastung der Finanzmarktakteure mit den Krisenkosten weitgehend verzichtete. Die staatliche Offerte an die Gewerkschaften verblüffte zunächst, weil sie von einer konservativ geführten Regierungskoalition unterbreitet wurde. Die »Agenda 2010-Politik« der sozialdemokratisch geführten Vorgänger-Regierung und ihre mitunter aggressive Konfrontationspolitik gegenüber den Gewerkschaften schien die These von der »Entkoppelung« von Gewerkschaften und Sozialdemokratie (Piazza 2001) und vom Ende des deutschen Korporatismus zu bestätigen.

Doch bereits vor der Bundestagswahl 2009 zeichneten sich politische Werbungen der Großen Koalition um die Gunst der Gewerkschaften ab. Ein neuer *inverser Lobbyismus* wurde sichtbar. Während sich im klassischen Lobbyismus gesellschaftliche Verbände durch Einflussnahme auf staatliche Entscheidungen die Interessen ihrer Klientel wahren wollen, lief im *inversen Lobbyismus* der Hauptstrom der intendierten Einflussnahme in umgekehrter Richtung. Die Initiative ging von den politischen Parteien bzw. Repräsentanten der Regierung aus. Eine solche Strategie erschien zunächst vor allem für sozialdemokratische Parteien- und Regierungsvertreter attraktiv. Ihnen ist die Aufkündigung der privilegierten Partnerschaft zwischen Sozialdemokratie und Gewerkschaften nicht

² Zur Weiterentwicklung des Machtressourcenansatzes siehe die Beiträge in Schmalz/Dörre 2013.

gut bekommen, wie desaströse Umfragen und Wahlergebnisse belegen. Doch unter Bundeskanzlerin Angela Merkel ging offensichtlich auch die »Sozialdemokratisierung« der Union und ihre Neupositionierung Richtung Mitte mit einer korporatistischen Rückbesinnung einher. Die Folge war eine neue Wertschätzung der Gewerkschaften als potenzieller Ressource zur Unterstützung eigener Politikstrategien und zur Stabilisierung politischer Mehrheiten (»Vote Seeker«-Funktion). Unter dem Druck der Krise und des Konfliktpotenzials der einschlägigen Krisenpolitik schien der inverse Lobbyismus als Kern eines tripartistischen Sozialpaktes parteienübergreifend attraktiv.

Die Bilanz der deutschen Krisenantwort ist aus gewerkschaftlicher Sicht keineswegs einfach aufzustellen. Auf der Habenseite können die erfolgreiche Beschäftigungssicherung und die gestiegene öffentliche Wertschätzung der Gewerkschaften verbucht werden. Auch bei eher korporatismuskritischen Stimmen treffen die gewerkschaftlichen Führungsgruppen und ihre Politik in den tripartistischen Aushandlungsrunden auf Anerkennung. »Sie haben sich als Krisenmanager bewährt und im politischen Tausch Zugeständnisse (großzügige Kurzarbeitsregelungen, Abwrackprämie) und Ergebnisse (Sicherung von Stammbeschäftigten) erreicht, die in anderen Ländern selbst mit militanten Protesten nicht durchzusetzen waren.« (Dörre 2011: 268; auch Gumbrell-McCormick/Hyman 2013) Offensichtlich eröffnete der neue krisenbedingte Sozialpakt den Gewerkschaften Einflusskanäle, die sie interessenpolitisch nutzen konnten (Urban 2010a und 2013). Doch eine Bilanz ist ohne die Kostenseite nicht aussagefähig. Einbezogen werden müssen auch die Preise, die für die krisenpolitischen Erfolge zu zahlen waren. So ging Beschäftigungssicherung durch Arbeitszeitreduktion mit einem Abbau von Leiharbeitsplätzen und erheblichen Zugeständnissen der Stammbeschäftigten bei Entgelten, Arbeits- und Leistungsstandards einher. Neben geringen nominalen Tarifsteigerungen waren Tendenzen zur Verlängerung der Tarifaufzeiten und zur Verzögerung des Inkrafttretens von Lohnerhöhungen zu beobachten. Auch Pauschal- und Einmahlzahlungen nahmen zu, die den künftigen Lohnanstieg dämpfen (Bispinck 2011). Zugleich war die Beschäftigungssicherung mit einer forcierten Restrukturierung in den Unternehmen verbunden, die zu weitreichenden Leistungsintensivierungen und Gesundheitsbelastungen für die Beschäftigten führten (Schröder/Urban 2011). Darüber hinaus erwies sich dieses Politikmodell als ungeeignet, Essentials der gewerkschaftlichen Krisenüberwindungsstrategie zu realisieren. Dazu zählt die Forderung der IG Metall nach einem Public Equity-Fonds. Dieser sollte sich aus einer Abgabe auf private Vermögen speisen und als Instrument der krisenpolitischen Intervention in die Eigentumsordnung und den notwendigen Strukturwandel eingreifen (Urban 2009). Er war nicht realisierbar.

Der Blick aus der Machtressourcen-Perspektive auf den deutschen Sozialpakt macht verständlich, warum die Gewerkschaften für die Beschäftigungssiche-

rung hohe Preise zu entrichten hatten und weitergehende Gewerkschaftsforderungen nicht durchsetzbar waren. Korporatistische Aushandlungssysteme beruhen auf dem Prinzip des politischen Tausches (Hassel 2009: 9f.). In diesem sind Erfolge in der Regel nicht ohne Zugeständnisse zu erlangen. Dabei wirkt die interne Aushandlungslogik als Forderungsfilter, der Ansprüche eines korporativen Akteurs, die mit den Interessenlagen der anderen zu stark konfliktieren, aussortiert. Welche Interessenlagen und Forderungen sich am Ende als durchsetzungsfähig erweisen, hängt auch vom Verhandlungsgeschick und den institutionellen Regeln des Tausches, letztlich aber vor allem von der Ausstattung mit Verhandlungsmacht ab. Auch der deutsche Sozialpakt folgte dieser Logik. So lagen etwa die Hortung von Arbeitskräften (z.B. durch die Kurzarbeit) und die Sicherung von industrieller Wertschöpfung (z.B. durch die »Abwrackprämie«) im Interesse der Gewerkschaften und der Arbeitgeberverbände sowie einer um Zustimmung in der Bevölkerung besorgten Regierung. Sie waren daher konsens- und durchsetzungsfähig und bildeten die Grundlage für akteursübergreifende »Diskurs- und Entscheidungskonkordien« (Hegelich 2010), die diesen Forderungen im gemeinsamen Interesse zum Durchbruch verhelfen. Anders verhielt es sich mit der Forderung nach einem Public Equity-Fonds. Sie bewegte sich nicht in der interessenpolitischen Schnittmenge aller Akteure; ein Einvernehmen unter den Beteiligten war daher nicht möglich. Der Public Equity-Fonds wäre auf eine strukturelle, die Regeln des Ökonomischen verändernde Krisenintervention hinausgelaufen, die von den Gewerkschaften und Teilen der Öffentlichkeit für unverzichtbar gehalten wurde. Doch offensichtlich geriet er zu deutlich in Konflikt mit den Eigentums- und Machtinteressen der Kapitalverbände und den ordnungspolitischen Leitbildern einer wirtschaftsliberalen Regierung. So schaffte es dieser Vorschlag nicht einmal auf die Agenda der Verhandlungsrunden.

3.2 Ein neuer Krisenkorporatismus?

Der deutsche Sozialpakt war für die Gewerkschaften also mit ansehnlichen Defensiverfolgen, aber auch mit beachtlichen Kosten und dem Scheitern weiterreichender Forderungen verbunden. Doch nicht nur in Deutschland kam es zu verhandelten Antworten auf die Krise und zu einer neuen Dynamik der Moderation von Löhnen und Arbeitszeiten (etwa Hyman 2010; Glassner/Keune 2010a, b). Die Neubelebung von Sozialpartnerschaften und Sozialpakten kann als ein weiteres Stadium der Metamorphose des klassischen Korporatismus des sozialdemokratisch-keynesianischen Zeitalters begriffen werden (Schmitter/Grote 1997; Traxler 2004; kritisch dazu Hassel 2009: 13).

In der neueren Forschung ist besondere Aufmerksamkeit auf die Bedeutung von Machtressourcen und Interessenlagen von Staat, Gewerkschaften und Kapitalverbänden, auf deren Grundlage die korporativen Akteure ihre strategischen

Präferenzen definieren, gelegt worden (Baccaro 2008; Hassel 2009). Dabei wurden die makroökonomischen Rahmenbedingungen als besonders bedeutsam herausgestellt. Mit analytischem Gewinn wurde zwischen politischen Interessen (»policy interests«) und Machtinteressen (»power interests«) unterschieden. Beiden kann unterschiedliches strategisches Gewicht zukommen (Hassel 2009: 9-13). Während aus politischen Interessen Strategien hervorgehen, die auf die Lösung politischer Probleme oder die Erreichung politischer Ziele orientieren, befördern Machtinteressen vor allem Strategien der Stabilisierung politischer Regierungsmacht oder verbandlicher Organisationsmacht. Aus Sicht des Staates entsteht ein Kooperationsinteresse gegenüber den Gewerkschaften, wenn ihre Einbeziehung Hilfe bei der Lösung wichtiger wirtschaftlicher oder sozialer Probleme verspricht; oder wenn die Gewerkschaften zur Akzeptanz von Regierungshandeln oder zur Erhöhung von Wahlchancen beitragen können und wollen. Ein strategisches Gewerkschaftsinteresse an Sozialpakten bildet sich, wenn die gewerkschaftlichen Kapazitäten zur Mobilisierung von Veto- und Blockademacht gegenüber der Regierung, nicht aber zur konfrontativen Durchsetzung von hohen Löhnen, sicherer Beschäftigung und großzügigen Sozialtransfers ausreichen; und wenn die Vertretung von Mitgliederinteressen in Sozialpakten zur Stabilisierung der Organisation beitragen kann. Dabei können sich Interessenlagen und Strategiepräferenzen der Akteure und in Folge auch Stabilität und Dauer der Kooperationsbündnisse schnell ändern.

Die empirische Sozialpakt-Forschung hat bei der Herausbildung korporatistischer Arrangements in der Vor-Krisen-Phase markante länderspezifische Differenzen, aber auch Gemeinsamkeiten herausgearbeitet. Die Gemeinsamkeiten waren relativ unabhängig von institutionellen Kontexten und politischen Traditionen zu beobachten. Die Beschreibung dieser wettbewerbskorporatistischen Bündnisse als »Koalitionen der Schwachen und Moderaten« weist auf die Macht Ausstattung und die strategischen Kalküle der Akteure (dazu Baccaro/Lim 2006; Baccaro 2008). Geschwächte Regierungen, die aufgrund der Globalisierung, des Wahlsystems oder übermächtiger Vetoakteure Probleme nicht alleine bewältigen können, treffen auf Gewerkschaften, die zwar aufgrund sinkender Organisationsgrade und der allgemeinen Veränderungen in Ökonomie und Politik ebenfalls an Verhandlungsmacht verloren haben, die jedoch noch über ein Mindestmaß an Mobilisierungsfähigkeit und damit an Vetomacht verfügen. Dabei gingen der Bereitschaft der Gewerkschaften zur Beteiligung an Sozialpakten nicht selten harte interne Kämpfe voraus, in denen sich die »Moderaten« gegenüber den »Radikalen« durchsetzen und die strategische Ausrichtung der Organisationen übernehmen. Die Einlassungsbereitschaft der Kapitalverbände variierte entlang ihrer Erwartungen mit Blick auf die Resultate der Sozialpakete und erwies sich mitunter nicht für die Entstehung, wohl aber für ihre Stabilisierung als wichtig.

Die Krise des Finanzmarkt-Kapitalismus generierte einen neuen makroökonomischen Kontext, der Interessenlagen und Handlungsfähigkeit der Akteure prägte. Das galt zum einen für die Wirtschaft aufgrund der Wucht, mit der es zu Ausfällen von Auslastung und Produktion kam. Es galt aber auch für den Staat. Der neue staatliche Interventionismus wies gegenüber dem der wohlfahrtsstaatlichen Ära wesentlichen Unterschiede auf. Verstaatlichungen, Konjunkturpolitik und marktkorrigierende Regulierungen fanden unter dem Zwang einer vehementen Finanz- und Wirtschaftskrise statt und dienten vor allem der Stabilisierung des heimischen Wirtschafts- und Finanzstandortes. Zugleich waren die angestrebten Ziele nur durch intensive Kooperationen der Nationalstaaten untereinander erreichbar, was wiederum die Handlungsfähigkeit der einzelnen Staaten beschränkte (Hassel/Lütz 2010). Und schließlich überforderten die Ad-hoc-Interventionen, die durch umfassende Ausgabenprogramme und die Kompensation privater Verschuldungsausfälle Konjunktur und Finanzsystem stabilisierten, die finanziellen Kapazitäten der Staaten erheblich. Durch den krisenbedingt »größte(n) Verschuldungsanstieg in Friedenszeiten« (Wagschal/Jäkel 2010) verstießen die meisten nicht nur gegen die Defizit- und Schuldenvorgaben des Europäischen Wachstums- und Stabilitätspaktes (Streeck 2013: 141-224). Zugleich verschärften sie die Polarisierung zwischen den Euro-Staaten: Während Länder wie Deutschland durch sinkende Zinsen bei der Refinanzierung der Staatsschulden die Zinslastquote reduzieren und so von der Reaktion der Finanzmärkte profitierten konnten (Deutsche Bundesbank 2013: 47-67), wurden die öffentlichen Haushalte anderer Länder infolge exorbitanter Zinsanstiege in extremer Weise zusätzlich belastet.

Bereits diese Besonderheiten lassen vermuten, dass es sich bei der kooperativen Krisenpolitik des Staates gegenüber den Gewerkschaften nicht um die schlichte Neuauflage der wettbewerbskorporatistischen Politik der Vor-Krisen-Phase handelt. Um das Arrangement, das aus dieser neuen Konstellation hervorgegangen ist, zu fassen, wird hier der Begriff des *Krisenkorporatismus* vorgeschlagen. In Deutschland bewegt sich der neue Korporatismus in der Tradition korporatistischer Arrangements, unterscheidet sich gleichwohl von vorherigen Entwicklungsstadien (siehe Abbildung 1). Der *Sozialkorporatismus* des fordistischen Kapitalismus entfaltete sich auf der Grundlage relativ gleich starker Akteure, die in Konflikten und Kooperationen auf die Aushandlung eines symmetrischen Klassenkompromisses orientierten. In diesem sollten grundsätzlich die Interessen aller Akteure zur Geltung kommen. Der Staat agierte als marktkorrigierender Wohlfahrtsstaat und die Gewerkschaften als Verteilungsagenten der Lohnabhängigen. Umverteilung marktvermittelter Einkommensströme wurde weitgehend als Erfordernis notwendiger Solidarität anerkannt. Der folgende *Wettbewerbskorporatismus* entwickelte sich in der Phase, in der das fordistisch-

Abbildung 1: Varianten des Korporatismus

	Sozial-Korporatismus	Wettbewerbs-Korporatismus	Krisenkorporatismus
Periode im Finanzkapitalismus	Vorphase	Herausbildungsphase	Krisenphase
Machtausstattung in den Akteurs-Konstellationen	Allianz der Starken: Gewerkschaften: stark; Kapital: stark; Staat: stark.	Asymmetrische Allianz: Gewerkschaften: geschwächt; Staat: geschwächt; Kapital: stark.	Allianz der Schwachen: Champion: Finanzkapital; Gewerkschaften: schwach; Staat: geschwächt; Realkapital: geschwächt.
Verteilungs-Regime	Symetrischer (Klassen-) Verteilungskompromiss zwischen Arbeit/Kapital/Staat	Tendenziell-asymmetrische Verteilung zugunsten des Kapitals und zulasten von Arbeit und Staat	Strukturell-asymmetrische Verteilung zugunsten des Finanzkapitals und zulasten von Arbeit/Staat/Realkapital
Normative Leitidee	Umverteilungs-Solidarität	Wettbewerbs-Solidarität	Sozialpakte als akute Notgemeinschaften
Staats-Typ	Wohlfahrtsstaat	Wettbewerbsstaat	Krisenstaat
Gewerkschafts-Typ	Verteilungs-Akteur	Wettbewerbs-Partner	Krisen-Moderator

Quelle: eigene Darstellung

wohlfahrtsstaatliche Kapitalismusmodell unter internen und externen Veränderungsdruck geriet. Die Transnationalisierung der Ökonomie erweiterte die Handlungsstrategien der Unternehmen um die Verlagerungsoption und stärkte ihre Verhandlungsmacht gegenüber Staat und Gewerkschaften. Die Verteilungsinteressen der Lohnabhängigen wurden den Wettbewerbsinteressen der Unternehmen untergeordnet. Der gegenüber der Wirtschaft ebenfalls geschwächte Staat verlagerte seine Aktivitäten von einer nachfrageorientierten Umverteilungs- auf eine wettbewerbsorientierte Angebotspolitik (»Wettbewerbsstaat«). In den Unternehmen erhielt die Steigerung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit Vorrang gegenüber betrieblicher Umverteilungspolitik, wobei die Verteilungsinteressen der Belegschaften lediglich im Rahmen der zusätzlichen Wettbewerbsgewinne bedient werden sollten. Dieser neuen »Wettbewerbs-Solidarität« (Streeck 2000) ordnete sich auch die betriebliche und gewerkschaftliche Interessenvertretung unter, die ihren Beitrag zum Überleben der Unternehmen im härter gewordenen internationalen Wettbewerb nicht versagten.

Das in der Krise in Deutschland entstandene tripartistische Bündnis weist relevante Unterschiede zum Sozialkorporatismus wie zum Wettbewerbskorporatismus auf. Sie machen die Rede von einem neuen Krisenkorporatismus plausibel. Zunächst stellt die zugespitzte Krise des Finanzmarktkapitalismus einen spezifischen makroökonomischen Kontext dar, der sich von dem der Prosperiti-

tätsphase grundlegend unterscheidet und der Interessenlagen und Machtressourcen der korporativen Akteure verändert. Staat, Gewerkschaften wie Unternehmen der Realwirtschaft gerieten unter dem Druck der Schockkrise gemeinsam in eine machtpolitische Defensive gegenüber den Mechanismen der Finanzmärkte und der Lobbymacht ihrer Schlüsselakteure. Der Krisenkorporatismus stellt eine *Allianz der Schwachen* dar, die betrieblichen und politischen Sozialpakte werden als akute Notgemeinschaften als Antwort auf die Schockkrise verstanden. Dies prägte die Resultate der Politik. Zwar wurden in der Akutphase der Krise die Beschäftigungsinteressen der Stammebelegschaften relativ erfolgreich gewahrt. Doch die Akzeptanz des Abbaus der Randbelegschaften (vor allem der Leiharbeitsbeschäftigten), die Zugeständnisse bei Entgelten, Arbeitszeiten und Arbeitsbedingungen der Stammebelegschaften sowie der Verzicht auf die Beteiligung der Finanzmarktakteure an den Krisenkosten machen deutlich, dass die Verteilungsinteressen der Lohnabhängigen in dieser Allianz weitgehend subaltern blieben. Zwar stieg – wie üblich – in der Hochphase der Krise kurzzeitig die gesamtwirtschaftliche Lohnquote und damit die relative Verteilungsposition der abhängigen Arbeit. Doch diese Entwicklung spiegelt nicht einen verteilungspolitischen Machtgewinn der Gewerkschaften wider, sondern hat ihren Grund im krisenbedingt schnellen Rückgang der Profite in der Realökonomie. Auch wenn sich die Entwicklung bereits im Jahr 2010 erneut umkehrte, so sind – im Unterschied zu den wettbewerbskorporatistischen Arrangements – nicht die Unternehmen der Realwirtschaft die Hauptprofiteure. Vielmehr ging die dominierende Krisenpolitik mit einem Wertschöpfungstransfer aus der Real- in die Finanzwirtschaft einher, der im Einbruch der industriellen Profite und dem eklatanten Anstieg öffentlicher Verschuldung zum Ausdruck kam. Die staatliche Politik orientierte sich nicht am Ziel der nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen, sondern an der Ad-hoc-Stabilisierung der Unternehmen und verzichtete weitestgehend auf jegliche Regulierungen der Finanzökonomie. Die Gewerkschaften und Betriebsräte agierten als Moderatoren im akuten Überlebenskampf der Betriebe, die von Beteiligten und Öffentlichkeit als Notgemeinschaften in einer zugespitzten Krisensituation wahrgenommen wurden.

4. Stabilisierung durch Professionalisierung? Ansätze einer machtpolitischen Revitalisierung

Als Zwischenfazit ließe sich festhalten: Auch wenn die Kosten und Restriktionen der krisenkorporatistischen Einbindung der Gewerkschaften in einer Bilanz gewerkschaftlicher Krisenpolitik nicht unterschlagen werden dürfen, eröffnete der Krisensozialpakt den Gewerkschaften zugleich Einflusskanäle, die

sie mit dem vorhandenen Maß an gewerkschaftlicher Organisations- und Lobbykraft nutzen konnten. Ob eine Korporatismusverweigerung und eine Konfrontationsstrategie den machtpolitisch geschwächten Gewerkschaften bessere Resultate gebracht hätte, kann auch mit Blick auf die Entwicklungen in anderen Ländern durchaus bezweifelt werden. Wie neuere Forschungen zeigen, waren bereits vor der Krise gewerkschaftliche Militanz und politische Streiks nicht immer Ausdruck einer gewerkschaftlichen Offensive, sondern mitunter eher Reaktion auf eine Kooperationsverweigerung der Regierungen (Kelly/Hamann/Johnston 2013). Auch in der Krise wurden – nicht zuletzt aufgrund unzureichender Machtressourcen der Gewerkschaften – die »limits of radicalism« sichtbar (Gumbrell-McCormick/Hyman 2013: 77).

Gleichwohl sollten die deutlich gewordenen Grenzen militanter Konfliktstrategien geschwächter Gewerkschaften nicht zu einer Geringschätzung von Organisationsmacht sowie Konfliktfähigkeit und -bereitschaft verführen. Die gewerkschaftliche Beteiligung am Sozialpakt als Beleg von Schwäche und Hilflosigkeit zu interpretieren, hieße, die Logik korporatistischer Aushandlungen misszuverstehen. Auch unter den Bedingungen einer kapitalistischen Schockkrise setzt die Einbindung von Gewerkschaften in korporatistische Bündnisse ein Mindestmaß an Mobilisierungs- und Verhandlungsmacht voraus. Geschwächte Gewerkschaften ohne Vetomacht werden nicht integriert, sondern marginalisiert, wie die Entwicklung in einigen europäischen Nachländern belegt (siehe den Beitrag von Lehndorff in diesem Band). Letztlich, so lässt sich schlussfolgern, ist ein hinreichendes Maß an Organisationsmacht die Voraussetzung dafür, überhaupt zwischen einer Kooperations- oder einer Konfliktstrategie entscheiden zu können. Fehlt sie, ist weder das eine noch das andere aussichtsreich. Das verweist auf die Zentralität von Organisations- und Verhandlungsmacht als Voraussetzung strategischer Entscheidungen.

4.1 Systematische Mitgliederwerbung und -bindung

Diese Erkenntnis scheint in den gewerkschaftlichen Strategiezentralen durchaus präsent zu sein. Nach einer Phase der Erosion gewerkschaftlicher Macht gelang es etwa der IG Metall während und nach der Krise, die vorhandenen Bestände an Machtressourcen zu stabilisieren und auszubauen.

Das erste Element dieser Revitalisierungsstrategie bestand darin, Mitgliederwerbung und -bindung in der gewerkschaftlichen Praxis systematisch aufzuwerten. Infolge der Krise fand 2009/10 in der Metall- und Elektroindustrie wegen des Produktionseinbruchs ein Beschäftigungsabbau statt. Dieser beschleunigte den Mitgliederverlust der IG Metall, weshalb eine breite interne Debatte initiiert wurde. Um die Mitgliederbasis zu stabilisieren, wurde die Mitgliederfrage auf allen Organisationsebenen und bei allen Standardaufgaben, Projekten und

Aktivitäten in den Fokus gerückt. Unterstützt wurden die Maßnahmen durch eine Neustrukturierung der Ressourcenverwendung.³ Die Erschließungsarbeit zur Gewinnung neuer Mitglieder(-gruppen) reicht seither von der Systematisierung der Erstkontakte mit Betrieben und Beschäftigten über den Ausbau der vorhandenen betrieblichen Verankerung bis hin zu mitgliederorientierten Konflikten mit dem Ziel der Tarifbindung.

Ein weiteres wesentliches Element der Mitgliederarbeit war die Ausweitung von Beteiligungsmöglichkeiten der Beschäftigten und der Mitglieder, etwa durch neue Formen der Ansprache oder regelmäßige, themengebundene Mitglieder- oder Betriebsrätebefragungen. In diesem Kontext spielt eine spezifische Variante gewerkschaftlichen Organizings eine wichtige Rolle. Organizing wird dabei als beteiligungs-, mitglieder- und konfliktorientierter Ansatz zur Realisierung so genannter »Erschließungsprojekte« und damit zur Stärkung der Organisationsmacht konzipiert. Ergänzt werden diese Anstrengungen durch ein Halte- und Rückholmanagement für die Bindung zur Reduzierung der Fluktuation in der Mitgliedschaft. Dabei arbeiten die örtlichen Organisationseinheiten (»Verwaltungsstellen«) systematisch an der Rückholung ausgetretener Mitglieder. Erfolgreiche Ansätze werden gebündelt und im Rahmen eines internen Benchmarking-Verfahrens organisationsweit verbreitet, indem die Werbe- und Haltepraktiken besonders erfolgreicher Verwaltungsstellen zu Vorgaben für alle Verwaltungsstellen gemacht werden. Dies geschieht im Rahmen eines jährlichen »Geschäftsplanprozesses«, durch den die vorhandenen finanziellen und personellen Ressourcen mit Zielzahlen der Mitgliederentwicklung abgestimmt und die Schwerpunkte der örtlichen Gewerkschaftspolitik des nächsten Jahres definiert wurden. Durch diese und andere Maßnahmen konnten Mitgliederverluste gestoppt und die Mitgliederzahlen ab 2011 sukzessive erhöht werden.

4.2 Erschließungsarbeit im Problembereich prekärer Beschäftigung

Ein zweites Element der Revitalisierungsanstrengungen zielte auf die organisationspolitische Erschließung im Bereich prekärer Beschäftigung. In der Krise 2008ff. zeigten sich im Feld der Leiharbeit die Grenzen gewerkschaftlicher Anstrengungen zur Beschäftigungssicherung. Seit der forcierten Deregulierung zu Beginn der 2000er Jahre hat sich die Leiharbeit auch in den Branchen der IG Metall stark ausgeweitet. Trotz gleicher Arbeitsleistung verdienen Leiharbeiter erheblich weniger als Stammbeschäftigte, haben weniger Rechte und ihre Beschäftigung ist unsicher. In der Krise ab 2008 wurde dann nahezu ein Drit-

³ So wurde ein merkliches Finanzvolumen über einen internen »strategischen Investitionsfonds« von der Finanzierung von Vorstands- und Stabsabteilungen in die betriebliche und örtliche Mitgliederrekrutierung umgelenkt.

tel der Leiharbeitsbeschäftigten im Organisationsbereich der IG Metall abgebaut. Nicht zuletzt als Reaktion auf diese Entwicklung startete die IG Metall eine Kampagne unter dem Motto »Gleiche Arbeit – Gleiches Geld«, die die Situation der Leiharbeitsbeschäftigten gezielt in die Öffentlichkeit brachte. Eingebettet war diese Kampagne in ein Konzept der sozialstaatlichen Neuordnung des Arbeitsmarktes, das auf die Zurückdrängung prekärer Beschäftigungsverhältnisse zielt. Dadurch konnte die IG Metall nicht nur den Druck auf die politischen Entscheidungsträger erhöhen, sondern auch ihr arbeitsmarkt- und sozialpolitisches Profil schärfen und Glaubwürdigkeit bei Stamm- und Randbelegschaften gewinnen. Insgesamt machen sich die kampagnen- und tarifpolitischen Aktivitäten in einem deutlichen Mitgliederzuwachs bemerkbar. So stieg speziell die Zahl der organisierten Leiharbeitsbeschäftigten von knapp 13.000 im Jahr 2010 auf über 44.000 in 2012.

4.3 Maßnahmen gegen Leistungsverdichtung und Arbeitskraftverschleiß

Als drittes Strategieelement kann auf eine arbeits- und sozialpolitische Initiative verwiesen werden. Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise erodierte nicht nur das Normalarbeitsverhältnis. Zugleich kam es in vielen Unternehmen zu massiven Produktivitätssteigerungen über Leistungsverdichtung und Arbeitsintensivierung. Die Folge war eine deutliche Zunahme psychischer Erkrankungen unter den Beschäftigten. Darauf reagierte die IG Metall mit einer Kampagne gegen die permanente Leistungsverdichtung. In ihrem Zentrum stand die Forderung nach Schließung der »rechtlichen Regelungslücke« durch eine bundeseinheitliche »Anti-Stress-Verordnung« zum Schutz vor psychosozialen Gefährdungen. Ergänzt wurden diese Aktivitäten durch eine Kampagne »Gute Arbeit – gut in Rente«. Ziel dieser Kampagne war die betriebsöffentliche und mediale Präsentation eines Konzepts »optionaler Übergänge« in die Rente, in dem der Einheitsaltersgrenze 67 flexible Ausstiegsoptionen gegenübergestellt wurden. Wurden die rentenrechtlichen Alternativen an die Politik adressiert, so wurden die Unternehmen mit der Forderung nach alternsgerechter Gestaltung der Arbeitsplätze konfrontiert.

Die hier nur grob und exemplarisch skizzierten Aktivitäten trugen dazu bei, die IG Metall als betriebliche Interessenvertretung und sozialpolitischen Akteur in den Betrieben und in der Gesellschaft zu profilieren,⁴ mit Erfolgen bei der

⁴ Weiterhin von Bedeutung waren Maßnahmen zur tariflichen Differenzierung von Arbeitszeiten (im Rahmen des so genannten »Pforzheimer Abkommens«), betriebliche Gegenwehraktivitäten gegen Arbeitskostenreduzierungen und Standortverlagerungen (im Rahmen der Kampagnen »Besser statt billiger«) sowie Aktivitäten gegen die Verschlechterung von Arbeitsbedingungen im Bereich qualifizierter Angestelltenarbeit.

Mitgliederentwicklung und der betrieblichen Verankerung. Auch wenn sich die Nachhaltigkeit dieser Erfolge in zu erwartenden Perioden des Rückgangs von Produktion und Beschäftigung in der Metall- und Elektroindustrie noch erweisen muss, ist die IG Metall im Kampf gegen die Defensive durchaus vorangekommen. M.a.W.: Aufwertung der Mitgliederfrage, Interessenpolitik für prekär Beschäftigte und Initiativen gegen Arbeitsverdichtung haben zu einer operativen Professionalisierung und einer Stabilisierung von gewerkschaftlicher Organisations- und Verhandlungsmacht beigetragen. Diesen Initiativen lagen wichtige strategische Neuorientierungen zugrunde. Dabei kann der Strategie- und Politikmix der IG Metall durchaus als Beleg für erfolgreiches Organisationslernen gewertet werden. Angesichts der traditionellen Routinen einer Industriegewerkschaft, die ihre Mitgliederbastionen in den industriellen Stammbeschaften weiß, kann vor allem die systematische Erschließungsarbeit im Bereich prekärer Beschäftigung als strategische Innovation gewertet werden. Dies spricht für die These, dass Gewerkschaften auch in Defensivkonstellationen in einem Möglichkeitsraum agieren, in dem ihnen eine »strategische Wahl« offensteht; und in dem strategisches Organisationshandeln und die richtige Strategiewahl über Verbleib oder Ausgang aus der Defensive (mit)entscheiden.

5. Die gewerkschaftliche Strategielücke im europäischen Regime autoritärer Stabilität

Diese Skizze der tripartistischen Krisenreaktion in Deutschland kann (und will) nicht mehr sein als eine erste Annäherung in einer korporatismustheoretisch interessierten Perspektive. Die empirische und theoretische Durchdringung der Sozialpakete, die sich nicht nur in Deutschland als Reaktion auf die Krise herausbildeten, ist im Gange, aber keineswegs abgeschlossen. Auch die gegenwärtige Bewertung stellt eher eine Momentaufnahme als einen gesicherten Befund da. Gleiches gilt mit Blick auf die zu konstatierenden Indikatoren erfolgreicher Revitalisierungsbemühungen der Gewerkschaften, die am Beispiel der IG Metall skizziert wurden.⁵ Auch hier ist auf den vorläufigen Charakter der Beobachtungen und daraus gezogenen Schlussfolgerungen hinzuweisen. Nicht beantwortet ist nämlich die Frage, ob die Erfolge das Ende der gewerkschaftlichen Defensive und einen Wendepunkt markieren, der die Perspektive einer umfassenden gesellschafts-, politik- und wirtschaftsgestaltenden Offensive eröffnet.

⁵ Als neue Analyse zu den Organizing-Aktivitäten der IG Metall siehe Wetzel 2013; zu den Aktivitäten der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di siehe Köcsis/Sterkel/Wiedemuth 2013.

Es wäre jedenfalls riskant, aus den stabilisierenden Impulsen der operativen Professionalisierung umstandslos auf eine nachhaltige Revitalisierung zu schließen. Denn nach wie vor harren komplexe Strategieprobleme einer Lösung und sind die Anforderungen an die gewerkschaftliche Strategiefähigkeit enorm. Zu diesen Problemen gehören zweifelsohne die Erschließung neuer wirtschaftlicher Leitsektoren und Beschäftigtengruppen sowie die Erhöhung des gewerkschaftlichen Organisationsgrades in allen Branchen. Bleiben hier Erfolge aus, wird die dauerhafte Stabilisierung gewerkschaftlicher Organisations- und Verhandlungsmacht nicht gelingen. Doch damit nicht genug. Betrachtet man die Zukunftsaussichten der Gewerkschaften aus der europäischen Perspektive, so lassen sich politikstrategische Probleme identifizieren, die in der gewerkschaftlichen Strategiedebatte bisher nicht erfolgversprechend bearbeitet werden. Mit Blick auf die bisherige Debatte in Deutschland fällt der geringe Stellenwert der ebenfalls krisengeprägten Entwicklungen auf der europäischen Ebene auf. Zwar wird in der Integrationsforschung die Europäische Einigung zumeist als Mehrebenen-Prozess analysiert, in der die Entwicklungen auf der regionalen, der nationalen und der europäischen Ebene als interdependente Elemente eines Gesamtprozesses begriffen werden (etwa Jachtenfuchs/Kohler-Koch 2003). Doch diese Mehrebenen-Perspektive hat bisher nur unzureichend Eingang in die deutsche Korporatismus-Forschung gefunden. Diese Europa-Lücke erweist sich als problematisch, da sich auf der europäischen Ebene grundlegende Weichenstellungen vollziehen, die prägende Implikationen für die Politik in den Mitgliedstaaten haben dürften.

5.1 New European Governance und Gewerkschaften

Ende 2010 verstießen nahezu alle Länder der Eurozone mit ihren Haushaltsdefiziten und Staatsschulden gegen die Stabilitätvorgabe des europäischen Wirtschafts- und Währungssystems (EZB 2011). In einem intransparenten und von nationalstaatlichen Interessen überformten Aushandlungsprozess wurde Schritt für Schritt ein neues wirtschafts- und finanzpolitisches Regelwerk gezimmert. Es setzt an bereits getroffenen Vereinbarungen zu einer European Governance und einer verstärkten wirtschaftspolitischen Koordinierung an, die im Nachgang zur revidierten Lissabon-Strategie unter dem Begriff »Europa 2020« zusammengefasst wurden. Die Architektur des neuen Regimes ruht auf zwei institutionellen Säulen: Die erste Säule besteht aus einem Regelwerk zur verschärften wirtschaftspolitischen Steuerung und haushaltspolitischen Überwachung im Euro-Währungsgebiet. Dieses sieht insbesondere Maßnahmen der Wettbewerbsstärkung wirtschaftlich schwacher und der Sanktionierung haushaltspolitisch defizitärer Mitgliedstaaten vor. Die zweite Säule bildet ein permanenter Krisenbewältigungsmechanismus, der Europäische Stabilitätsmechanismus (ESM). Er

soll aktiviert werden, sobald die Überschuldung eines Mitgliedstaates die Finanzstabilität des Euroraumes insgesamt gefährdet und bindet die Gewährung von Finanzhilfen in Form von Krediten an strikte Auflagen (Urban 2011; Urban 2013b: 121-158 sowie der Beitrag von Leschke et al. in diesem Band).

Dieses neue institutionelle Regime wirkt direkt in Politik- und Regelungsfelder hinein, die bisher den Mitgliedstaaten und den Sozialvertragsparteien vorbehalten waren. Das vollzieht sich zum einen über die Einschränkung fiskalischer Handlungsspielräume der nationalen Politiken. Hier entfaltet sich der Hang zu technokratischen Vorgaben, der schon dem Stabilitäts- und Wachstums-Pakt (SWP) innerhalb der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) innewohnte (Vermeidung übermäßiger Defizite von mehr als 3% bzw. einer öffentlichen Verschuldungsquote von über 60% des BIP). Im neuen Regime gewinnt dieser latente Autoritarismus eine neue Qualität. In seiner Gänze kann das neue institutionelle Arrangement als ein Regime autoritärer Stabilität gefasst werden, das sich als ökonomisch kontraproduktiv, sozial polarisierend und politisch legitimationsgefährdend erweisen dürfte. Was als Programm der Stabilisierung der EU und ihres Geldes intendiert ist, dürfte sich als Programm der Zuspitzung ökonomischer und gesellschaftlicher Probleme erweisen und in einem Zustand der prekären Stabilität enden (Urban 2011). Durch die Erfüllung der Auflagen, die mit den Krediten obligatorisch verbunden sind, wird der bekannte Problemzirkel einer prozyklischen Finanzpolitik in Gang gesetzt, der zu Nachfrageausfällen und Wachstumsverlusten führt. Diese Verluste erschweren zugleich die Aufbringung der Mittel zur Refinanzierung von Schulden. Damit sinkt die Bonität des Schuldners, was umgehend ein schlechteres Rating durch die führenden Agenturen zur Folge hat. Das wiederum treibt Risikoaufschläge und Zinsen für Kapitalmarktanleihen und damit die Kosten neuer Kredite in die Höhe.

Das neue *autoritäre Regime prekärer Stabilisierung* ist mit vielfältigen Interessenverletzungen gegenüber den Lohnabhängigen sowie einer drastischen Verschlechterung gewerkschaftlicher Handlungsbedingungen verbunden. Die Vorgaben für die Entwicklung von Löhnen, Produktivität und Sozialsystemen greifen tief in die Mechanismen der nationalen Kapital-Arbeit-Staat-Beziehungen ein und unterwerfen die nationalen Wirtschaftspolitiken sowie die gesamte Arbeits- und Sozialverfassung der Mitgliedstaaten der überbordenden Wettbewerbs- und Stabilitätspolitik (siehe den Beitrag von Schulten/Müller in diesem Band). Bei den Gewerkschaften sollten daher die Alarmglocken läuten. Zum Abbau von Haushaltsdefiziten und Staatsschulden werden die Staaten drastisch in die Systeme des Sozialschutzes einschneiden und Leistungen kürzen. Reduzierte Risikokompensation insbesondere bei Arbeitslosigkeit und Erwerbsunfähigkeit erhöht jedoch den Druck auf die Lohnabhängigen und intensiviert den »Reservearmee-Mechanismus« auf dem Arbeitsmarkt. Das schwächt die

Verhandlungsmacht der Gewerkschaften. Zugleich werden die fiskalischen Restriktionen zu einem Ausfall der Staaten als aktive Wirtschaftsstaaten im Sinne von Konjunktur-, Beschäftigungs- und Industriepolitik und damit für eine Stabilisierung von Wachstum und Beschäftigung führen. Von der Unfähigkeit, staatliche Aufgaben im Projekt des öko-sozialen Strukturwandels wahrzunehmen, ganz zu schweigen. Mögliche Wachstums- und Beschäftigungsimpulse werden verschenkt. Auch die bisher sozialpartnerschaftlich moderierten Lohnverhandlungen werden nicht unberührt bleiben. Das verbale Bekenntnis zur Wahrung der Autonomie der Sozialpartner bei den Tarifverhandlungen dürfte sich vor der in Gang kommenden Disziplinierungs- und Downsizing-Logik schnell als Schall und Rauch erweisen. Die massive Einschränkung nationaler autonomer Tarifsysteme dürfte die unweigerliche Folge sein.

5.2 Die europapolitische Strategielücke

Die Gewerkschaften in den EU-Mitgliedstaaten scheinen auf diese Risiken nicht gut vorbereitet. Bisher zielte ihre Politik vor allem auf die Abwehr von Interessenverletzungen der Kernmitgliedschaften und verharrte in den Arenen der nationalstaatlichen Wirtschafts- und Sozialpolitik. Versuche, Einfluss auf die Europapolitiken der Regierungen und damit auf die Krisenpolitik auf europäischer Ebene zu nehmen, waren ebenso unterentwickelt wie Bemühungen, die Verteilungskämpfe grenzüberschreitend zu koordinieren oder gar zu vernetzen. Wollen die Gewerkschaften einen wirkungsmächtigen Beitrag zu einem überfälligen Pfadwechsel in Europa leisten, stellen sich qualitativ neue Anforderungen an ihr politisches, vor allem ihr europapolitisches Mandat. Sie sind in einer Doppelrolle gefordert: als Tarifakteure, die vorhandene Spielräume durch eine offensive Verteilungspolitik ausschöpfen; und als politische Pressure Groups, die gegen den fatalen Austeritätswahn der Troika und für eine umverteilende und wertschöpfungsfördernde Wirtschaftspolitik mobilisieren.

Bisher ist eine eklatante Diskrepanz zwischen Anforderungen und gewerkschaftlicher Praxis nicht zu übersehen. Diese ist sicherlich auch auf mangelnde Durchsetzungskraft in Europa zurückzuführen. Doch zugleich signalisiert sie konzeptionelle Versäumnisse, die sich zu einer schmerzlichen europapolitischen Strategielücke ausgewachsen haben. Weder werden bei tarifpolitischen Zukunftsfragen oder bei der Formulierung nationaler Tarifforderungen ihre Wirkungen im Euroraum und ihre Auswirkungen auf die Wettbewerbskonstellationen zwischen den Eurostaaten hinreichend mitreflektiert, noch werden die Tarifpolitiken der europäischen Gewerkschaften zielgerichtet koordiniert, von strategischen Konzepten für eine transnationale Mobilisierung gegen die Austeritätspolitik ganz zu schweigen. Und schließlich existieren kaum systematische Überlegungen, wie die nationalstaatliche und die europäische Ebene durch po-

litische Maßnahmen zu verbinden wären, die den spezifischen Bedingungen Rechnung tragen, mit denen sich die Gewerkschaften in ihren nationalen Kontexten konfrontiert sehen und die ihre Fähigkeit und Bereitschaft zu einem stärkeren Engagement auf europäischer Ebene beeinflussen. Ohne die Anerkennung der unterschiedlichen Bedingungen in den »Gewerkschaftswelten« (vgl. dazu den Beitrag von Lehndorff in diesem Band) und ohne Anstrengungen zur Schließung dieser europapolitischen Strategielücken wird jedoch der Aufbau politischer Durchsetzungskraft gegenüber Kapital und europapolitischen Entscheidungseliten nicht gelingen. Die hier anstehenden Anforderungen werden bisher nicht einmal hinreichend formuliert, geschweige denn mit dem notwendigen Nachdruck bearbeitet. Ein Defizit, das dringlich zu beheben ist.

6. Ausblick: offene Strategie- und Forschungsfragen

Als Fazit kann festgehalten werden: Trotz vorhandener Anzeichen einer Wiederbelebung der Gewerkschaften markiert die Krise bisher keinen durchgreifenden positiven »turning point for labour« (Baccaro 2010). Die Gewerkschaften profitierten nicht von der politischen und ideologischen Blamage des Neoliberalismus. Offenbar war nicht nur die Defensive der Linken im Allgemeinen, sondern auch der Prozess der Erosion gewerkschaftlicher Macht im Besonderen zu umfassend, als dass die Organisationen der abhängigen Arbeit sich schnell als durchsetzungsstarke Akteure hätten zurückmelden können (Boyer 2010; Crouch 2010). Andererseits lassen sich bei einigen Gewerkschaften Indikatoren einer Nachkrisen-Belebung ausmachen. Diese wurden am Beispiel der IG Metall illustriert. Offenbar findet auch unter Krisenbedingungen Organisationslernen statt und gelingen mittels innovativer Praxisstrategien organisationspolitische Revitalisierungserfolge. Ein Zwischenfazit fiele also widersprüchlich aus: Einerseits haben die Gewerkschaften ihre strukturelle Defensive keineswegs überwunden; andererseits ist diese Defensive offenbar weder total, noch ausweglos.

Welche Schlussfolgerungen könnten sich aus dieser uneindeutigen Bilanz für die gewerkschaftliche Strategiedebatte ergeben? Die skizzierte Problemkonstellation zeigt, dass der Korrektur der asymmetrischen Einkommens- und Machtverteilung vor und während der Krise sowie der Europäisierung der gewerkschaftlichen Interessenpolitik eine besonders hohe Priorität auf der gewerkschaftlichen Agenda zukommen sollte. Hinzu kommen müssen Anstrengungen der machtpolitischen Revitalisierung, da verteilungs- und europapolitische Erfolge ein erhebliches Maß an Verhandlungs- und Organisationsmacht voraussetzen. Angesichts dieser Anforderungen scheint es fraglich, ob die Sozialpakete des Krisenkorporatismus einen geeigneten institutionellen Rahmen für ihre Be-

wältigung darstellen. Eine offensive Re-Regulierung des Arbeitsmarktes und eine egalitäre Verteilung von Einkommen und Vermögen dürfte sich schnell als korporatismusinkompatibel erweisen, da sie zu stark mit Interessenlagen und Machtansprüchen der anderen Akteure konfliktieren. Zugleich ist die Gefahr nicht von der Hand zu weisen, dass die Logik nationaler Sozialpakete die überfällige Transnationalisierung der gewerkschaftlichen Politik hemmt. Sollten die krisen-korporatistischen Bündnisse nach der akuten Krisenphase ihre Fortsetzung in wieder auflebenden wettbewerbskorporatistischen Standortpakten finden, werden gerade jene gewerkschaftlichen Ressourcen gebunden, die für eine strategische Europäisierung der Gewerkschaftspolitik unverzichtbar sind.

Wo die Grenzen korporatistischer Interessenpolitik genau liegen, ist schwierig zu benennen. Die Forschung über Leistungen und die langfristigen Wirkungen des Krisenkorporatismus steht noch am Anfang. Denkbar ist, dass es sich beim Krisenkorporatismus um ein kurzlebiges und vorübergehendes Phänomen handelte, das sich in der Akutphase der Krise auf Basis der korporatistischen Restbestände im deutschen Modell der Arbeitsbeziehungen und der Spezifika der finanzkapitalistischen Schockkrise herausbildete; und das sich im Zuge der Erholung der ökonomischen Entwicklung sukzessive auflöste. Damit gäbe sich der Krisenkorporatismus als eine Korporatismusvariante zu erkennen, die mit dem Ende der Krise ebenfalls an ihr Ende geriet und die sich auch mit Blick auf ihre Lebenszeit von ihren korporatistischen Vorgängern unterscheidet. Doch ob die Krise des Finanzmarktkapitalismus wirklich zu Ende ist, ob die machtpolitische Revitalisierung der Gewerkschaften von Dauer ist und wie sich die strategischen Präferenzen der korporativen Akteure in Deutschland und Europa entwickeln werden, ist alles andere als sicher – Ansatzpunkte für Forschungsfragen im Übermaß.

Sicher ist lediglich, dass interessenpolitische Erfolge der Gewerkschaften in kapitalistischen Gesellschaften auch zukünftig nicht nur eine Frage des strategischen Wollens, sondern zugleich des machtpolitischen Könnens und damit der hinreichenden Ausstattung mit Machtressourcen sind. Dies gilt innerhalb wie außerhalb tripartistischer Arrangements sowie für konfliktorientierte und militante wie für kompromiss- und dialogorientierte Strategien. Somit wird die Regeneration gewerkschaftlicher Macht im Finanzmarkt-Kapitalismus zur generellen Bedingung erfolgreicher Interessenpolitik, gleichgültig, ob »boxing or dancing« die passende Metapher dazu liefert (Huzzard/Gregory/Scott 2004).

Die strategischen Anstrengungen dazu müssen entlang der nationalen Varianten des Europäischen Beschäftigungsmodells und damit entlang der jeweiligen Produktions-, Beschäftigungs- und Wohlfahrts-Regimes entwickelt und implementiert werden (Bosch/Rubery/Lehndorff 2007a). Unter den Bedingungen des deutschen Modells sind folgende Ziele als besonders wichtig benannt wor-

den: erstens der Ausbau betrieblicher Verankerung und die Entprekarisierung der Arbeit; zweitens die Erhöhung des allgemeinen gewerkschaftlichen Organisationsgrades sowie die Organisation neuer Lohnabhängigengruppen; drittens institutionelle Reformierung des Flächentarifvertrages und der Arbeits- und Sozialordnung; viertens der Ausbau von Einfluss in den nationalen Arenen der Wirtschafts- und Sozialpolitik und schließlich fünftens die kommunikative Stärkung gewerkschaftlicher Krisenpolitik und deren normativer Leitbilder (Urban 2005 und 2010b).

Doch unabhängig von den institutionellen Spezifika des nationalen Regimes dürfte das strategische Rollenverständnis der Gewerkschaften darüber entscheiden, ob die strategischen Herausforderungen als solche erkannt und angegangen werden. Als strukturkonservative Blockademacht, die in und nach der Krise verteidigt, was verteidigt werden kann, dürfte dies nicht gelingen. Und auch das Verharren in der Rolle des Modernisierungsbegleiters und Krisenmoderators dürfte hinter den Anforderungen zurückbleiben. Erfolgversprechender erscheint ein gewerkschaftspolitisches Rollenverständnis als *konstruktiver Veto-Spieler* (Urban 2005). Dieses Selbstverständnis geht davon aus, dass sich nicht nur der Übergang von der fordistischen Formation zu einem neuen sozial-ökonomischen Entwicklungsmodell, sondern auch der Ausgang aus der Krise dieses Modells über machtbasierte Verteilungs- und Aushandlungskonflikte vollzieht; und dass dabei die Fähigkeit zu einer hinreichenden Mobilisierung von Machtressourcen die Voraussetzung dafür darstellt, sich als Mitspieler in den Konfliktarenen behaupten zu können. Gleiches gilt für Abwehrkonflikte gegen inadäquate Problemlösungsstrategien und dort errungene (Teil-)Erfolge im Rahmen einer Strategie der schrittweisen Überwindung der gewerkschaftlichen Defensive. Gleichwohl wird die darauf beruhende Veto-Macht »konstruktiv« in dem Sinne eingesetzt, als sie sich nicht auf die Konservierung der Status-quo-Strukturen, sondern auf die Durchsetzung eigener Beiträge zur Neu-Konstruktion des sozial-ökonomischen Entwicklungsmodells setzt. Der Mobilisierung von Veto-Macht zur Verhinderung problemverschärfender Krisenüberwindungsstrategien wird die Mobilisierung von Veränderungsmacht zur Durchsetzung problemlösender Politikkonzepte zur Seite gestellt.

Wünschenswert wäre zugleich, den gar nicht trivialen Implikationen korporatistischer Einbindung der Gewerkschaften für die innerorganisatorische Entscheidungsfindung nachzuspüren. Auch der Krisenkorporatismus wird durch den Konflikt zwischen einer politikorientierten Einfluss- und einer widerstreitenden Mitgliederlogik unter Spannung gehalten (Streeck 1999: 223-245). Daher könnte eine zu lange und intensive Einbindung in Sozialpakete, die Krisengewinne und Krisenkosten eklatant ungleich verteilen, zum Risiko für die demokratische Binnenstruktur der Gewerkschaften werden. Mit anderen Worten: Je tiefer die Ein-

bindung der Gewerkschaften in die korporatistischen Arrangements und je höher die zu entrichtenden interessenpolitischen Preise, desto stärker könnte die Neigung der Verbandsführungen wachsen, auf interne Diskussions- und Entscheidungsprozesse Einfluss zu nehmen, um Konflikte zwischen den Resultaten der internen Meinungsbildung und den Erfordernissen der korporatistischen Bündnisse gering und die gewerkschaftliche Verpflichtungsfähigkeit hochzuhalten. Solche Maßnahmen der internen Formierung können schnell zu Restriktionen für eine authentische Artikulation der Mitgliederinteressen und damit zu Schäden an der innerorganisatorischen Demokratie führen (dazu anregend Molina 2008). Ob diesen Demokratierisiken mit dezentraleren Entscheidungsstrukturen und mehr Mitgliederpartizipation begegnet werden können, oder ob diese Maßnahmen eher in die Blockade des tripartistischen Politikmodells führen, sollten Fragen einer praxisnahen Politikforschung sein.

Insgesamt lässt die wissenschaftliche wie die gewerkschaftspolitische Bewertung des Krisenkorporatismus ein weites Feld für die sozialwissenschaftliche Forschung und die gewerkschaftliche Strategiedebatte sichtbar werden. Dabei gilt es, die wissenschaftliche Arbeit am Korporatismus-Begriff fortzusetzen und eine Terminologie zu entwickeln, die die Spezifika des makro-ökonomischen Kontextes, der Interessenlagen und Machtausstattung der Akteure zum Ausdruck bringt. Dazu wird hier der Begriff des Krisenkorporatismus zur Diskussion gestellt. Diese Anstrengungen sollten vor allem Anschluss an die aktuelle Debatte über die neue Handlungsfähigkeit der Nationalstaaten suchen. Sollte sich die Skepsis gegenüber der These von der Rückkehr umfassend handlungsmächtiger Staaten in der Krise erhärten (dazu Hassel/Lütz 2010), dürfte dies nicht ohne Auswirkungen auf die Verlässlichkeit staatlicher Zusagen und die Erfolgchancen krisenkorporatistischer Bündnisse bleiben. Letztlich stellt die machtpolitische Revitalisierung der Gewerkschaften ein Projekt dar, das vor allem organisationsinterne Anstrengungen erfordert. Doch vieles spricht dafür, diese in einen umfassenderen, europaweiten und bündnispolitischen Zusammenhang zu stellen. Der strategische Gewinn für die Gewerkschaften könnte darin liegen, die eigenen unzureichenden Machtressourcen durch Bündnisse mit anderen machtvollen Bewegungen zu ergänzen (Hyman/Gumbrell-McCormick 2010b: 328). Die Vernachlässigung dieser Aufgaben wäre wohl nur um den Preis der Verlängerung der gewerkschaftlichen Defensive zu haben.

Literatur

- Addison, J.T./Schnabel, C. (Hrsg.) (2003): *International Handbook of Trade Unions*. Cheltenham/Northampton.
- Baccaro, L./Lim, S. (2006): Social pacts as coalitions of »weak« and »moderate«: Ireland, Italy and South Korea in comparative perspective. ILO Discussion paper 162.
- Baccaro, L. (2008): Policy Concertation in Europe. *Understanding Government Choice, Comparative Political Studies* Vol. 41 (10), S. 1323-1348.
- Baccaro, L. (2010): Does the global financial crisis mark a turning point for labour? *Socio-Economic Review* (2), S. 341-348.
- Bispinck, R. (2011): *Zwischen »Beschäftigungswunder« und »Lohndumping«? Tarifpolitik in und nach der Krise*. Hamburg.
- Bispinick, R./Schulten, T. (2009): Re-Stabilisierung des deutschen Flächentarifvertrags-systems, *WSI-Mitteilungen*, (4), S. 201-209..
- Bogedan, C./Brehmer, W./Seifert, H. (2011): Wie krisenfest sind betriebliche Bündnisse zur Beschäftigungssicherung?, *WSI-Mitteilungen* (2), S. 51-59.
- Bosch, G./Rubery, J./Lehndorff, S. (Eds.) (2007a): *European employment model under Flux. A comparison of institutional Change in nine European Countries*. London.
- Bosch, G./Rubery, J./Lehndorff, S. (2007b): European employment models under pressure to change, *Internationale Labour Review*, Vol. 146, 3-4, S. 253-277.
- Boyer, R. (2010): The collaps of finance but labour remains weak, *Socio-Economic Review* (2), S. 348-353.
- Brenke, K. (2009): Reallöhne in Deutschland über mehrere Jahre rückläufig, *DIW-Wochenbericht*, (33), S. 550-560.
- Brinkmann, U. u.a. (2008): *Strategic Unionism. Aus der Krise zur Erneuerung?* Wiesbaden.
- Castel, R./Dörre, K. (Hrsg.) (2009): *Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts*. Frankfurt a.M.
- Child, J. (1997): Strategic Choice in the Analysis of Action, Structure, Organisations and Enviroment: Retrospect and Prospect, in: *Organization Studies*, Vol. 18, S. 43-76.
- Crouch, C. (2010): The financial crisis a new chance for labour movements? Not Yet, *Socio-Economic Review* (2), S. 353-356.
- Deutsche Bundesbank (2013): *Monatsbericht September 2013*. Frankfurt a.M.
- Dörre, K. (2008): Die strategische Wahl der Gewerkschaften. Erneuerung durch Organizing?, *WSI-Mitteilungen* (1), S. 3-10.
- Dörre, K. (2010): Überbetriebliche Regulierung von Arbeitsbeziehungen, in: Böhle, F./Voß, G.G./Wachtler, G. (Hrsg.): *Handbuch Arbeitssoziologie*. Wiesbaden, S. 873-912.
- Dörre, K. (2011): Funktionswandel der Gewerkschaften. Von der intermediären zur fraktalen Organisation, in: Haipeter, T./Dörre, K. (Hrsg.): *Gewerkschaftliche Modernisierung*. Wiesbaden, S. 267-301.
- Europäische Zentralbank (EZB) (2011): *Sicherung der Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen im Euro-Währungsgebiet*, in: *EZB Monatsbericht* (4), S. 63-81.
- Frege, C./Kelly, J. (Hrsg.) (2004): *Varieties of Unionism: Strategies for Union Revitalisation in a Globalizing Economy*. Oxford.
- Gall, G. (Hrsg.) (2009): *Union Revitalisation in Advanced Economies. Assessing the Contribution of Union Organising*. New York.
- Glassner, V./Keune, M. (2010a): *Collective bargaining responses to the economic crisis*

- in Europe, ETUI Policy Brief (1).
- Glassner, V./Keune, M. (2010b): Negotiating the crisis? Collective Bargaining in Europe during the economic downturn, ILO-Working Paper No. 10, March.
- Gumbrell-McCormick, R./Hyman, R. (2013): Trade Unions in Western Europe. Hard Times, Hard Choices. Oxford.
- Haipeter, T./Dörre, K. (Hrsg.) (2011): Gewerkschaftliche Modernisierung. Wiesbaden.
- Hassel, A. (2003): The Politics of Social Pacts, *British Journal of Industrial Relations* (41), S. 707-726.
- Hassel, A. (2009): Policies and Politics in Social Pacts in Europe, *European Journal of Industrial Relation*, Vo. 15, No. 1, S. 7-26.
- Hassel, A./Lütz, S. (2010): Durch die Krise aus der Krise? Die neue Stärke des Staates. *Der moderne staat*, (2), S. 251-271.
- Hegelich, S. (2010): Diskurskoalitionen in der Finanzmarktrettung. Das Finanzmarktstabilisierungsgesetz. *Der moderne staat*, (2), S. 339-359.
- Huzzard, T. (2004): Boxing or dancing. Trade Union Strategic Choice, in: Huzzard/Gregory/Scott (Hrsg.), S. 20-44.
- Huzzard, T./Gregory, D./Scott, R. (Hrsg.) (2004): Strategic Unionions and Partnership. *Boxing or Dancing?* New York.
- Hyman, R. (2007): How can trade unions act strategically?, *Transfer* (2), S. 193-210.
- Hyman, R. (2010): Social dialogue and industrial relations during the economic crisis: Innovative practices or business as usual? ILO-Working Paper No. 11, March.
- Hyman, R./Gumbrell-McCormick, R. (2010a): Trade unions and the crisis: a lost opportunity?, in: *Socio-Economic Review* (2), S. 364-372.
- Hyman, R./Gumbrell-McCormick, R. (2010b): Trade unions, politics and parties: is a new configuration possible? *Transfer* (3), S. 315-331.
- Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. (Hrsg.) (2003): Europäische Integration. Opladen.
- Kelly, J./Hamann, K./Johnston, A. (2013): Unions against governments, in: *Comparative Political Studies*. <http://eprints.bbk.ac.uk/4247/>.
- Kocsis, A./Sterkel, G./Wiedemuth, J. (Hrsg.) (2013): Organisieren am Konflikt. Tarifaus-einandersetzungen und Mitgliederentwicklung im Dienstleistungssektor. Hamburg.
- Lehndorff, S. (Hrsg.) (2009): Abriss, Umbau, Renovierung? Studien zum Wandel des deutschen Kapitalismusmodells. Hamburg.
- Mayntz, R. (2010): Die Handlungsfähigkeit des Nationalstaats bei der Regulierung der Finanzmärkte, *Leviathan* (2), S. 175-187.
- Möller, J. (2010): The German labor market response in the world recession – de-mystifying a miracle, *Journal for Labour Market Research*, Vol. 42 (1-2), S. 325-336.
- Molina, O. (2008): Social pacts, collective bargaining and trade union articulation strategies, *Transfer*, 14 (3), S. 399-418.
- Pierson, P. (Hrsg.) (2001): *The New Politics of Welfare State*. Oxford.
- Piazza, J. (2001): De-Linked Labor. Labor Unions and Social Democratic Parties under Globalization, in: *Party Politics*, Vol. 7, Nr. 4, S. 413-435.
- Schäfer, C. (2010): Zukunftsgefährdung statt Krisenlehren – WSI-Verteilungsbericht 2010, *WSI-Mitteilungen* (12), S. 636-645.
- Scharpf, F.W. (2011): Monetary Union, Fiscal Crisis and the Preemption of Democracy, *MPIfG Discussion Paper 11/11*. Köln.
- Schmalz, S./Dörre, K. (Hrsg.) (2013): Comeback der Gewerkschaften? Machtressourcen, innovative Praktiken, internationale Perspektiven. Frankfurt a.M.

- Schmitter, C./Grote, J. (1997): Der korporatistische Sysiphus: Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft, *Politische Vierteljahresschrift* (3), S. 530-554.
- Schröder, L./Urban, H.-J. (2011): Gute Arbeit: Folgen der Krise, Arbeitsintensivierung, Restrukturierung. Frankfurt a.M.
- Schwerpunktheft »Sozialpartnerschaft in der Krise – Bewährung oder Krise der Sozialpartnerschaft«, *Industrielle Beziehungen*, H. 4, 2012.
- Streeck, W. (1999): *Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Integration*. Frankfurt a.M.
- Streeck, W. (2000): Competitive Solidarity: Rethinking the »European Social Model«, in: Hinrichs, K./Kitschelt, H./Wiesenthal, H. (Hrsg.): *Kontingenz und Krise: Institutionenpolitik in kapitalistischen und postsozialistischen Gesellschaften*. Frankfurt a.M., S. 245-261.
- Streeck, W. (2009): *Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford.
- Streeck, W. (2013): *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*. Berlin.
- Streeck, W./Hassel, A. (2003): Trade Unions as political actors, in: Addison, J.T./Schnabel, C. (Hrsg.): *International Handbook of Trade Unions*. Cheltenham/Northampton, S. 335-365.
- Traxler, F. (2004): The metamorphoses of corporatism: From classical to lean patterns, *Europea Journal of Political Research* (43), S. 571-598.
- Urban, H.-J. (2005): Gewerkschaften als konstruktive Vetospieler? Kontexte und Probleme gewerkschaftlicher Strategiebildung, *Forschungsjournal Neue Soziale Bewegungen*, (2), S. 44-60.
- Urban, H.-J. (2009): Zeit für eine politische Neuorientierung. Die Gewerkschaften und die Hoffnung auf ein soziales Europa, *International Politics and Society* (4), S. 11-25.
- Urban, H.-J. (2010a): Niedergang oder Comeback der Gewerkschaften, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* (13-14), S. 3-7.
- Urban, H.-J. (2010b): Wohlfahrtsstaat und Gewerkschaftsmacht im Finanzmarkt-Kapitalismus: Der deutsche Fall, *WSI-Mitteilungen* (9), S. 443-450.
- Urban, H.-J. (2011): Stabilitätsgewinn durch Demokratieverzicht? Europas Weg in den Autoritarismus, *Blätter für deutsche und internationale Politik* (7), S. 77-88.
- Urban, H.-J. (2013a): Gewerkschaftsstrategien in der Krise. Gewerkschaftliche Handlungsfähigkeit im Gegenwartskapitalismus, in: Schmalz, S./Dörre, K. (Hrsg.): *Comeback der Gewerkschaften? Machtressourcen, innovative Praktiken, internationale Perspektiven*. Frankfurt a.M., S. 269-289.
- Urban, H.-J. (2013b): *Der Tiger und seine Dompteure. Wohlfahrtsstaat und Gewerkschaften im Gegenwartskapitalismus*. Hamburg.
- Voss, K./Sherman, R. (2000): Breaking the Iron Law of Oligarchy: Union Revitalization in the American Labor Movement, *American Journal of Sociology*, Vol. 106, (2), S. 303-349.
- Wagschal, U./Jäkel, T. (2010): Öffentliche Finanzen im Stresstest. Policy-Reaktionen auf die Finanz- und Wirtschaftskrise, *Der moderne Staat* (2), S. 295-320.
- Wetzel, D. (Hrsg.) (2013): *Organizing. Die Veränderung der gewerkschaftlichen Praxis durch das Prinzip Beteiligung*. Hamburg.
- Wright, E.O. (2000): Working-Class Power, Capitalist-Class Interests, and Class Compromise, in: *American Journal of Sociology* (4), S. 957-1002.