



Leseprobe aus Ewen, Nies und Seeliger, Sozialpartnerschaft im digitalisierten Kapitalismus, ISBN 978-3-7799-7060-6
© 2022 Beltz Juventa in der Verlagsgruppe Beltz, Weinheim Basel
<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-7799-7060-6>

Inhalt

Sozialpartnerschaft und arbeitspolitische Ordnungsbildung im Prozess der Digitalisierung. Eine Einführung <i>Janis Ewen, Sarah Nies, Martin Seeliger</i>	7
Digitalisierung als Aushandlungsprozess	
Technokorporatismus 4.0 - Konsens und Konflikt bei der Aushandlung industrieller Digitalisierung <i>Simon Schaupp</i>	26
Arbeitspolitische Akteure im Kampf um „Arbeit 4.0“ Ein hegemonietheoretischer Blick auf Auseinander- setzungen in der Metall- und Elektroindustrie <i>Moritz Müller, Caroline Ruiner</i>	45
Digitalisierung in der Arena der Tarifautonomie <i>Nele Dittmar, unter Mitarbeit von Truc Nguyen</i>	63
Veränderte Rahmenbedingungen in digitalisierten Arbeitswelten	
Digitalisierung und die Verwilderung der Arbeitsbeziehungen <i>Hans-Jürgen Urban</i>	82
Die Gig Economy und die Sozialpartnerschaft in Deutschland: Auf dem Weg zu einem deutschen Modell 4.0? <i>Johannes Kiess</i>	102
Interessen, Machtressourcen und kollektive Organisierung in Crowd- und Gigwork - Ein Überblick über bestehende Konzepte und Diagnosen <i>Philipp Lorig, Felix Gnisa</i>	124
Betriebsräte ohne Betriebe: Konflikte Mitbestimmung in der plattformvermittelten Essenslieferarbeit <i>Janis Ewen</i>	145

Globale Reorganisation von Forschung und Entwicklung in der Medizintechnikbranche. Auswirkungen auf Mitbestimmung und Konfliktpartnerschaft <i>Norbert Malanowski, Simon Beesch, Sebastian Henn</i>	165
Digitale Konstruktion betrieblicher Wirklichkeiten und die Grenzen des Verhandelbaren <i>Mario Becksteiner, Sarah Nies</i>	182
Arbeitskonflikte im Wandel	
Alltagskonflikte und Arbeitskämpfe in einem neuen Amazon-Distributionszentrum <i>Peter Birke</i>	204
Dynamiken autonomer Arbeitskonflikte im digitalen Kapitalismus. Der Fall ‚Gorillas‘. <i>Janis Ewen, Heiner Heiland, Martin Seeliger</i>	234
Sozialpartnerschaft auf dem Prüfstand	
Der halbierte Blick der Sozialpartnerschaft: Geschlechter- und caresociologische Perspektiven auf die ‚Sorglosigkeit‘ des digitalen Kapitalismus <i>Franziska Baum, Tanja Carstensen</i>	260
Reflexion und Interesse – Anmerkungen zur Aktualisierung des gewerkschaftspolitischen Interessenverständnisses im digitalen Kapitalismus <i>Bernd Wimmer</i>	280
Autor*innenverzeichnis	301

Sozialpartnerschaft und arbeitspolitische Ordnungsbildung im Prozess der Digitalisierung

Eine Einführung

Janis Ewen, Sarah Nies, Martin Seeliger

1 Einleitung

Zu Beginn des dritten Jahrzehnts im 21. Jahrhundert verdichten sich die Anzeichen dafür, dass die neoliberal geprägte Regulationsweise an ihr Ende gelangt ist. Nach Jahrzehnten der Globalisierung der Arbeits- und Finanzmärkte und der Deindustrialisierung der US-amerikanischen Ökonomie erklärte Donald Trump die Re-Nationalisierung der Wirtschaft zur neuen Staatsraison und bestrafte die ‚Überbilanzierer‘ Deutschland und China mit Sanktionen. Gleichzeitig mit dem Meeresspiegel stiegen die Zweifel, ob eine vor allem marktbasierende Ökonomie ihre eigene Dekarbonisierung bewirken kann. Und schließlich hat auch die Corona-Pandemie die Defizite privatwirtschaftlicher Gesundheits- und Pflegedienstleistungen als Bestandteil einer allgemeinen Reproduktionskrise spätmoderner Gesellschaften offenbart. Schien sich lange Zeit alles in ein neoliberales Paradigma zu fügen, das unter der Dominanz des Marktes nicht nur den Rückzug staatlicher Regulierung, sondern auch die Aufkündigung der Sozialpartnerschaft vorsah, werden nun für die Bewältigung der marktproduzierten Krisen wieder vermehrt gemeinschaftliche, freilich marktkonforme Anstrengungen angerufen. Eine Abkehr von einer neoliberalen Agenda ist das nicht, die politische Gestaltung der Ökonomie jenseits der Deregulierung scheint aber wieder an Gewicht zu gewinnen. Unter den Analysen gesellschaftlichen Wandels in der Gegenwart herrscht jedenfalls Einigkeit darüber, dass die aktuellen Veränderungen als Ausdruck einer grundlegenden gesellschaftlichen Transformation zu verstehen sind (u. a. Streeck 2013; Nachtwey 2016; Fraser 2021). Im Rahmen dieser Transformation werden ökonomische Grundkoordinaten und deren politische Regulationsebene ebenso neu verhandelt wie die sozial-ökologische Grundlage eines zukünftigen Vergesellschaftungsmodus und die sie gestaltenden Akteurskonstellationen und Bündnispartner. Die über die letzten Jahre teils heftig diskutierte Entwicklung der Digitalisierung als gesellschaftlicher Aushandlungsprozess nimmt auf diese Prozesse entscheidenden Einfluss.

Aus Perspektive einer „kapitalismusanalytische[n] Soziologie des Digitalen“

(Nachtwey/Staab 2020, S. 300) wenden wir uns mit dem vorliegenden Band der (Re-)Strukturierung von Erwerbsarbeit im Rahmen des deutschen Wirtschaftsmodells zu. Als institutionelle Referenzfolie für diesen Prozess sehen wir für das sozioökonomische Setting die Sozialpartnerschaft an. Als institutionell arrangierter Kompromiss zwischen Kapital und Arbeit fungierte die Sozialpartnerschaft im deutschen Wohlfahrtsstaat bis in die 1980er Jahre als der Stabilisator bestehender Verhältnisse. Da der Kapitalismus sich jedoch als Sequenz schöpferischer Zerstörung entwickelt, stellt er die Arrangements seiner institutionellen Einbettung immer aufs Neue in Frage. Mit der digitalen Transformation der Arbeitswelt stehen die Voraussetzungen der Sozialpartnerschaft, ihre institutionelle Einbettung und ihre soziale Praxis erneut zur Disposition. Hat die Sozialpartnerschaft vor diesem Hintergrund eine Zukunft oder steuern wir einer weiteren Deinstitutionalisierung der Arbeitsbeziehungen entgegen, in der sich Arbeitskonflikte (wieder) zuspitzen? Was kennzeichnet den institutionellen Wandel im digitalisierten Kapitalismus und wie überträgt er sich in die Arbeitsbeziehungen? Wie verändern sich die Grundlagen der industriellen Beziehungen mit den durch digitalen Technikeinsatz geformten Mustern der Arbeitsorganisation? Vor welche neuen Herausforderungen sind Betriebsräte und Gewerkschaften gestellt? Mit diesen Fragen beschäftigen sich die Beiträge im vorliegenden Band.

2 Sozialpartnerschaft zwischen Krise und Revitalisierung

Ob ‚Rheinischer Kapitalismus‘ (Albert 1992), ‚Coordinated Market Economy‘ (Hall/Soskice 2001) oder die „liebenswerte Variante der real existierenden Marktwirtschaften“ (Hassel 2006, S. 200) – die nationalen Spezifika der (west-)deutschen Ökonomie werden unter verschiedenen Bezeichnungen zusammengefasst. „Wenn man“, so resümiert Wolfgang Streeck (2016, S. 57), „pointiert beschreiben wollte, was damals im ‚deutschen Modell‘ geschah, dann konnte man von einer ‚Erziehung der Kapitalisten‘ sprechen.“ Mit Walther Müller-Jentsch können wir dieses historische Arrangement zwischen Kapital und Arbeit einen „geronnene[n] Interessenkompromiss“ nennen, der auf spezifischen Orientierungen der interessenpolitischen Akteure, routinierten Interaktionsmustern zwischen ihnen sowie institutionalisierten und ausdifferenzierten Konfliktarenen beruht, in denen sich Interessengegensätze verhandeln lassen, ohne dass die kapitalistischen Eigentumsverhältnisse grundsätzlich in Zweifel gezogen werden. Diese „Institutionalisierung des Klassengegensatzes“ (Geiger 1949) führte letztlich zur wachsenden Integration der Arbeiter*innenbewegung in die soziale Ordnung, was zumindest in einigen industriellen Bereichen eine „Entdramatisierung“ des Klassenkonflikts“ (Streeck 2016, S. 50) zur Folge hatte.

Seine Stabilität verdankt das deutsche Wirtschaftsmodell aber auch einer Reihe von Ursachen, die jenseits des analytischen Rasters der Vergleichenden

Politischen Ökonomie (Hall/Soskice 2001) bzw. dessen historisch-institutionalistischer Variante (Thelen 2014) anzusiedeln sind. Blockkonfrontation und Systemalternative stellten eine reale Bedrohung für Christ- und Sozialdemokratie sowie Kapitalverbände und Managereliten dar, die sich die Loyalität der nationalen Gewerkschaften über sozial- und tarifpolitische Zugeständnisse sichern mussten. Die ökonomischen Voraussetzungen für den institutionalisierten Kompromiss lagen in der fordistisch-keynesianischen Wachstumsperiode der Nachkriegsjahrzehnte. Die Kombination aus aufkommendem Massenkonsum und steigenden Profitraten eröffnete Verteilungsspielräume, die starke Tarifabschlüsse und die Integration großer Teile der Arbeiter*innen und Gewerkschaften ermöglichten (Raphael 2019).

Als Sozialpartnerschaft im engeren Sinne lässt sich vor diesem Hintergrund ein Interaktionsmodus zwischen Kapital und Arbeit verstehen, der auf kooperativen Beziehungen und der Vermeidung von offenen Arbeitskonflikten beruht. In verschiedenen Varianten des Begriffs der Sozialpartnerschaft werden unterschiedliche Aspekte betont (vgl. Haipeter 2012, S. 389f.): Sozialpartnerschaft ist demnach auch ein Handlungsmuster, das anstelle antagonistischer Arbeitskämpfe zur Durchsetzung von Interessen auf Verhandlungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden und auf starken Betriebsräte aufbaut. Das setzt – so eine weitere Verwendung des Begriffs (ebd.) – geteilte Deutungsmuster und die beidseitige Anerkennung von (mächtigen) interessenpolitischen Akteuren voraus, die bestimmte politische und gesellschaftliche Ziele teilen und die Tarifautonomie als zentrale Regulationsarena verstehen. Darüber hinaus wird Sozialpartnerschaft als neokorporatistische Konzertierung betrachtet, in der die Tarifparteien und der Staat einen institutionalisierten gesamtgesellschaftlichen Ausgleich arrangieren, der durch zentralisierte Interessenverbände getragen wird.

Von umfänglicher Sozialpartnerschaft konnte in der empirischen Wirklichkeit allerdings nur selten und lediglich in wenigen industriellen Branchen (wie der Chemieindustrie) die Rede sein, und selbst dann zumeist nur für einen begrenzten Zeitraum. Die Arbeitsbeziehungen waren und sind nie konfliktfrei. Nicht nur an den Rändern oder außerhalb der sozialpartnerschaftlichen Arrangements, sondern auch in ihren tarifpolitischen Zentren und zwischen den Sozialpartnern herrschen Konflikte fort. Müller-Jentsch (1997, 2019) führt daher den Gegenbegriff der „Konfliktpartnerschaft“ ins Feld, der die weiterbestehenden Interessengegensätze und konfliktiven Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit anstelle eines harmonisierten Modells des Ausgleichs akzentuiert. Auch wenn Müller-Jentsch seinen Begriff in Abgrenzung zu dem der Sozialpartnerschaft entwickelt hat, werden beide meist weitgehend synonym verwendet. Der Begriff der Sozialpartnerschaft hat sich jedoch in der „politischen Alltagssprache“ sowie in der „international vergleichenden Wissenschaft“ durchgesetzt (Kädtler 2016, S. 335), um das spezifische Modell der industriellen Beziehungen in Deutschland zu beschreiben. Deshalb wird er auch von uns – trotz seiner problematischen

konflikt- und herrschaftsvernachlässigenden Konnotation – in diesem Band verwandt.

Bei aller empirischen Einschränkung, Kritik, Anfälligkeit und bei allen realen Abstrichen im sozial- oder konfliktpartnerschaftlichen Modus industrieller Beziehungen hat das Modell der Sozialpartnerschaft als Leitbild, durchaus aber auch als Praxis, die betrieblichen Wirklichkeiten in den deutschen Arbeitsbeziehungen über Jahrzehnte geprägt. Spätestens seit den 1990er Jahren gerieten jedoch sowohl das Leitbild als auch seine soziale Praxis in die Krise: Der langsame „Abschied von Kohle und Stahl“ (Raphael 2019) als substanziellen Bestandteilen der deutschen Exportwirtschaft im Maschinen- und Automobilbau verlief aus historischer Perspektive analog zum Aufstieg internationaler Konkurrenzstandorte wie Indien, China oder Brasilien. Mit der Unersetzlichkeit der Arbeit in den Exportsektoren verlor die reformistische Arbeiterbewegung durch den internationalen Standortwettbewerb eine zentrale Legitimationsressource. Der Umbau des Wohlfahrtsstaates im Sinne der ‚Marktsozialdemokratie‘ unter der Schröder-Fischer-Regierung ab 1998 sowie die Politik der ‚Schwarzen Null‘ (Haffert 2016) der christdemokratischen Folgerregierung markierten ab den späten 1990er Jahren eine Abkehr von keynesianischen Steuerungselementen, die noch in den 1980er Jahren als Elemente einer „sozialdemokratischen Krisenpolitik“ (Scharpf 1987) Bestand gehabt hatten. Mit der Agenda 2010 zeichnete sich die deutsche Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik durch eine neue Angebotsorientierung aus, die Erwerbslosigkeit – etwa durch niedrige Zuwendungssätze, zwangsweise verordnete MS-Office-Kurse oder Ein-Euro-Jobs – möglichst unattraktiv erscheinen lassen und so mittelbar auch den tarifpolitischen Einfluss der Gewerkschaften eindämmen sollte. Mit der Drohung gesetzlich angeordneter betrieblicher Öffnungsklauseln ebnete der in der Folge auch als ‚Genosse der Bosse‘ bezeichnete Gerhard Schröder den Weg für das konsequenzenreiche „Pforzheimer Abkommen“, in dem ebensolche betrieblichen Öffnungsklauseln von den Tarifpartnern abgesegnet wurden. Ein anhaltender Mitgliederverlust der deutschen Gewerkschaften, der Rückgang der Tarifbindung, ein Einflussverlust der Betriebsräte sowie die Einführung der Agenda 2010 unterstellten die gesellschaftliche Strukturierung von Erwerbsarbeit zunehmend den (vermeintlichen) Imperativen eines sich globalisierenden Weltmarktes. Die Einigung der Europäischen Union über den Gemeinsamen Markt im Zuge der Maastrichter Verträge sowie die wachsende politökonomische Heterogenität der Staatengemeinschaft trugen ebenfalls zu einer zunehmenden Erosion der traditionellen Arrangements am deutschen Arbeitsmarkt bei (Seeliger 2017). In diesem Sinne resümierte auch der Marburger Marxist Frank Deppe (2002, S. 179) bereits kurz nach der Jahrtausendwende: „Das ‚Goldene Zeitalter‘ des Nachkriegskapitalismus – und mit ihm: der ‚Klassenkompromiss‘ des Fordismus – sind unwiderruflich zu Ende gegangen.“

Gleichzeitig – und hierin liegt ein Paradox der gegenwärtigen Debatte – hat sich die Sozialpartnerschaft als erstaunlich beharrlich erwiesen: Nicht zuletzt in

Krisenzeiten werden wiederholt sozialpartnerschaftliche Beziehungen reaktiviert und entsprechend gerahmte Lösungen auf den Plan gerufen. So beruht in den jüngsten Krisen – der Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2008 sowie der aktuellen Corona-Krise – der Modus der Krisenbewältigung zu nicht unwesentlichen Teilen auf sozialpartnerschaftlichen Anstrengungen. Oder zumindest rhetorischen Bekenntnissen zu ihnen: Denn die Kräfteverhältnisse zwischen den Partner des institutionalisierten Kompromisses haben sich teils drastisch verschoben. So lässt sich etwa anhand der Tarifverhandlungen in der Metall- und Elektroindustrie während der Corona-Krise aufzeigen, wie sozialpartnerschaftliche Arrangements – trotz ihrer diskursiven Revitalisierung – angesichts einer zusehends geschwächten Gewerkschaftsbewegung immer mehr unter Druck geraten (vgl. Hopp et al. 2022).

Vor diesem Hintergrund stellt sich auch die Frage, inwiefern sich ein sozialpartnerschaftliches Ordnungsmuster für den *gesamten* Arbeitsmarkt erkennen lässt. Angesichts der Binnendifferenzierungen innerhalb des deutschen Arbeitsmarktes wirkt die Sozialpartnerschaft keineswegs als umfassendes Bezugssystem. Vielmehr steht der Geltungsrahmen institutioneller Regeln zur Sicherung von Arbeits-, Beschäftigungs- und Partizipationsbedingungen in zunehmendem Maße zur Disposition. Sozialpartnerschaft ist aus dieser Sicht kein national homogenes Setting von überzeitlicher Dauer, sondern eine institutionelle Ordnung, die, wie alle gesellschaftlichen Zusammenhänge, im Sinn von Prozessen sozialer Ordnungsbildung zu verstehen ist (vgl. Streeck/Thelen 2005).

Mit Dörre (2016, S. 348) lassen sich die Entwicklungen des deutschen Wirtschaftsmodells auch als „Transformation des einstigen Sozialkapitalismus“ verstehen. Dies drückt sich nicht zuletzt in einer Spaltung sozialer Regulation aus. An die Stelle umfassender (oder zumindest weitreichender) Institutionen tritt eine Ausdifferenzierung des Arbeitsmarktes in „drei Welten der Arbeitsbeziehungen“ (Schroeder 2016). Während die erste Welt große Unternehmen insbesondere der verarbeitenden Industrie und die Kernsektoren des öffentlichen Dienstes umfasst, die Flächen- oder Haustarife zahlen, stabile Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen gewährleisten und etablierte Interessenvertretungsstrukturen aufweisen, zeigen sich die Arbeitsbeziehungen in den anderen beiden Welten als fragmentiert oder in Auflösung befindlich. In der zweiten Welt (u. a. privater Dienstleistungsbereich, Mittelbetriebe im verarbeitenden Gewerbe, Bau) treten Kollektivakteure zwar weiterhin in Erscheinung, erweisen sich aber als zunehmend weniger durchsetzungsfähig. Als kaum reguliert zeigt sich schließlich die dritte Welt, die durch klein- und kleinstbetriebliche Strukturen u. a. in den neuen Dienstleistungen gekennzeichnet ist. Für die Wirkungsmacht sozialpartnerschaftlicher Strukturen ist zudem folgenreich, dass sich die drei Welten nicht durchweg entlang von Branchen abgrenzen lassen, sondern zuweilen in ein und demselben Betrieb vorzufinden sind, wenn etwa ein Teil der Arbeitenden nicht beim Hersteller, sondern bei ausgelagerten Dienstleistungsge-

sellschaften oder als Leiharbeiter*innen beschäftigt sind. In diesem Sinne ist Schroeder und Hassel (2021, S. 139), die konstatieren, die Sozialpartnerschaft halte „weiterhin das Versprechen, Wege zu finden, die für eine Mehrheit der Beschäftigten und der Unternehmen zu einem fairen Ausgleich führen können“, nur insofern zuzustimmen, als man Standards für einen „fairen Ausgleich“ zu formulieren vermag – dabei aber in Kauf nimmt, dass diese für immer weniger Lohnabhängige gelten.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Die Sozialpartnerschaft war in Deutschland über eine längere Phase das strukturprägende Modell nationaler Arbeitsbeziehungen. Immer wieder kritisiert und zum Auslaufmodell erklärt, blieb es zumindest in bestimmten Segmenten des Arbeitsmarktes dominant oder wenigstens teilweise wirkmächtig. Aktuelle Diagnosen beschreiben die Erosion dieses Modells und ziehen zugleich seine partiell anhaltende Wirksamkeit in Betracht. Anders als methodologisch-nationalistische Ansätze (vgl. Wimmer/Glick-Schiller 2002), die – wie Hall und Soskice (2001) oder Albert (1992) – den deutschen Fall nach innen hin homogenisieren, berücksichtigen sie Binnenunterscheidungen im Zuge der Ausdifferenzierung des institutionellen Settings. Sozialpartnerschaft wird dabei als ein dynamisches Konzept gedacht, das sich gesellschaftlich in Institutionen und Ordnungsmustern, diskursiven Bezugnahmen und konkreten sozialen Praktiken manifestiert.

Das heißt, ideologiekritisch gewendet, aber auch, dass nicht überall, wo ‚Sozialpartnerschaft‘ draufsteht, auch Interessenausgleich drin ist – oder anders: dass selbst nach tradierten Vorstellungen gelungene Sozialpartnerschaft Ausschlüsse reproduziert. In diesem Sinne handelten sich in jüngerer Zeit zeitdiagnostische Analysen der Abwicklung des deutschen Modells eines sozialen Kapitalismus – wie die von Streeck (2013) oder Nachtwey (2016) – den Vorwurf eines mittelschichtzentrierten Fokus ein. Klassische Motive der Kritik am Modell der Sozialpartnerschaft aufgreifend, benennt etwa Lessenich (2016, S. 170) diese Ausschlüsse auf zwei Achsen: Der Fokus auf männlich besetzte Industriearbeitsplätze versperre den retrospektiven Blick auf einen „Großteil der Frauen [...] als unentgeltlich Reproduktionsarbeit leistende Hausfrauen, schlecht bezahlte Teilzeitbeschäftigte beziehungsweise von den Sozialleistungsansprüchen ihrer Ehemänner zehrende Sozialstaatsbürgerinnen zweiter Klasse“. Gleichzeitig, so Lessenich weiter, werde „die Unterschichtung der deutschen Aufstiegs-gesellschaft durch migrantische Arbeitskräfte“ ausgeblendet. Galt die Sozialpartnerschaft für die zumeist deutschstämmigen, männlichen Beschäftigten der Schlüsselindustrien im Zentrum der nationalen Ökonomie, blieb sie den Lohnabhängigen an ihren Rändern vorenthalten. Der Beitrag dieser Gruppen zur materiellen Grundierung sozialpartnerschaftlicher Arrangements ist in der Geschichte des deutschen Modells bislang weitgehend unberücksichtigt geblieben (vgl. kritisch Mayer-Ahuja 2001; Bojadžijev 2008; Zeppenfeld 2021; zuletzt: Mayer-Ahuja/Nachtwey 2021).

Neben dieser analytischen Verengung nach innen lässt sich – zumindest für weite Teile des Forschungsstandes (kritisch hierzu Seeliger 2012) – eine Ignoranz gegenüber den Arbeits- und Absatzmärkten sowie den Steuerungsinstanzen jenseits der nationalen Grenzen der sozialpartnerschaftlichen Konstellation konstatieren. Zur Ausbeutung billiger Lohnarbeit in der Peripherie kommen hier die Vernutzung lokaler Naturressourcen und die dauerhafte Beschädigung lokaler Ökosysteme (Brand/Wissen 2017). Eine Trans- oder Supranationalisierung sozialpartnerschaftlicher Arrangements – wie etwa im Zuge der Etablierung internationaler Konzernbetriebsräte (Hauser-Ditz et al. 2010) oder des Europäischen Sozialdialogs (Weinert 2009) – ist zwar immer wieder angestrebt worden. Allerdings führen diese Initiativen mitunter zur missverständlichen Begriffsbildung und wecken Illusionen: Sie sind zwar teilweise diskursiv erfolgreich, die institutionelle Prägekraft etwa des Europäischen Sozialdialogs ist aber gering. Was die Regulierung von Arbeitsmärkten in der EU anbetrifft, sind sie weitgehend folgenlos geblieben.

Im Spiegel der neueren klassenpolitischen Debatte (Friedrich 2018; Graf/Lucht/Lütten 2022; Reckwitz 2017; Butterwegge 2020) ist der Begriff der Sozialpartnerschaft damit trügerisch in (mindestens) zweierlei Hinsicht: Als (*quasi-*) *holistisches* Konzept soll er – zumindest in seiner klassischen Form – für alle Lohnabhängigen im Rahmen des nationalen Wirtschaftsmodells gelten. Und als *harmonistischer* Begriff lässt er die Konturen der Konfliktkonstellation zwischen Kapital und Arbeit vage erscheinen (siehe hierzu Müller-Jentsch 2022). Vor diesem Hintergrund lässt sich die Frage stellen, was der Begriff – wenn er doch ohnehin nicht weitreichend gilt und bestehende Konstellationen tendenziös abbildet – überhaupt noch zur Debatte beitragen kann. In Anbetracht der digitalen Transformation lässt sich diese Frage Anfang der 2020er Jahre auf zwei rekursiven Ebenen formulieren: Zum einen ist offen, inwiefern die Digitalisierung institutionelle Grundlagen der Sozialpartnerschaft verändert, revitalisiert oder zum Verschwinden bringt. Und zum anderen muss sich zeigen, inwiefern sozialpartnerschaftliche Abstimmungsmuster digitale Transformationsprozesse selbst rahmen und gestalten.

3 Arbeitsbeziehungen in der digitalen Transformation

Im Folgenden wollen wir die digitale Transformation als Prozess in vier Dimensionen verstehen – einer diskursiven, einer technologischen, einer wirtschaftlichen und einer politischen. Wie Sabine Pfeiffer (2021, S. 13) bemerkt, wird seit etwa zehn Jahren „über kaum etwas so viel diskutiert und geforscht wie über den digitalen Wandel“. In einer Synthese der „Deutungs- und Prognoseangebote“ identifiziert Pfeiffer für die Debatte drei zentrale – und zahlreich kritisierte – Motive: Erstens schreiben Debattenbeiträge der Digitalisierung einen

Prozess „einer umfassenden Transformation“ zu, deren Ausmaße mit der ersten industriellen Revolution gleichzusetzen sei. Die Ursachen dieser Veränderung werden, so Pfeiffer (ebd.) zweitens, im technischen Fortschritt und hier vor allem im Bereich der Robotik und der Künstlichen Intelligenz gesehen. Hieraus wird drittens der Schluss gezogen, dass eine Gestaltung dieser „dramatische[n] Umwälzungen in Wirtschaft und Arbeitswelt“ notwendig sei.¹ Was Pfeiffer hier erkennt, verstehen wir als die *diskursive Dimension* der Digitalisierung. Wie wir über sie (nicht) sprechen und (nicht) denken, eröffnet und schließt Handlungsräume. So transportiert etwa ein auf mögliche Arbeitsplatzeinsparungen fokussierter Rationalisierungsdiskurs die Drohung, Arbeit durch Automatisierung zu ersetzen und durch De-Skilling zu entwerten, mit dem Ziel einer tarifpolitischen Schwächung der Gewerkschaften und einer Disziplinierung der Betriebsräte. Die digitalen Heilsversprechen und der allgemeine Diskurs zur Notwendigkeit digitaler Innovation stoßen in vielen Unternehmen – mehr als die realen Bedarfe – Digitalisierungsprojekte überhaupt erst an – sodass die Suche nach betrieblichen Problemen für die technisch verfügbaren Lösungen vor die Suche nach Lösungen für vorhandene Probleme tritt (vgl. Nies 2021). Schon Industrie 4.0 war bekanntlich keine empirische Diagnose realer Digitalisierungsprozesse, sondern Vision und Ergebnis eines politisch getriebenen Agendasettings (hierzu: Pfeiffer 2015).

In einer zweiten Dimension verstehen wir Digitalisierung dennoch auch als *technologischen* Prozess, wobei Technik selbst mehr umfasst als nur die Artefakte und Sachsysteme selbst, „sondern gerade auch deren sozial konstruierte und kulturell vermittelte Herstellung und Anwendung“ (Brödner 2019, S. 71). Der gegenwärtige Digitalisierungsschub lässt sich in diesem Sinne in einen langanhaltenden Prozess der Informatisierung von Arbeit einordnen, zeichnet sich aber gegenwärtig durch eine neue Qualität der Möglichkeiten der Datennutzung und Verarbeitung aus und wird heute vor allem mit cyberphysischen Systemen, adaptiver Selbststeuerung und intelligenter Vernetzung in Verbindung gebracht. Fortgetragen werden in Planung und Vision sowie Anwendung und Nutzung neuer technischer Möglichkeiten einerseits Restrukturierungspfade, die sich schon in vorangegangenen Technisierungsschüben abgezeichnet haben: Dies trifft insbesondere die Vision dezentraler Vernetzung mittels steuerungstechnischer Integration, das Bestreben also, Teilmomente betrieblicher Abläufe auf einer abstrakten symbolischen Ebene zu vereinheitlichen und flexibel zu verknüpfen. Erst heute erscheint andererseits auch technisch möglich, was in früheren

1 Die Digitalisierung unterliegt als „Diskursphänomen“ (Pfeiffer 2019, S. 239) und als „fiktionale Erwartung“ (Kirchner/Matiaske 2020) dem spezifischen Konstruktionscharakter kultureller Repräsentationen. Eine entsprechend konstruktivistische Perspektive findet sich etwa auch bei Crouch (2019, S. 15), der den Topos der Gig-Economy als Kapitalstrategie beschreibt, die darauf zielt, den Lohnabhängigen einen Schrecken einzujagen.

Entwicklungsphasen angedacht, aber nur unvollständig realisiert werden konnte. Die Integration von betriebswirtschaftlicher und produktionstechnischer Software, die Verknüpfung auch von Hardware im Rahmen cyberphysischer Systeme und der permanente Zugriff auf alle so produzierten Daten versprechen eine flexible Automatisierung und Steuerung von Produktionsprozessen und Wertschöpfungsketten in Echtzeit. Technologische Digitalisierung umfasst die Erforschung und Entwicklung, die Verbreitung, den betrieblichen Einsatz und die Adaption und Rekonstitution der Technik in der Praxis – etwa im Rahmen managementgetriebener Rationalisierung oder einer kritischen Aneignung durch die Beschäftigten. Sie ist damit aufs engste mit der narrativen, wirtschaftlichen und politischen Dimension der Digitalisierung verknüpft.

In enger Verbindung mit der technologischen Entwicklung verstehen wir also den gesellschaftlichen Einfluss der Digitalisierung in ihrer *wirtschaftlichen Dimension*. Wie Technologie angewandt wird, ist nicht allein eine Frage der technischen Möglichkeiten, sondern abhängig von unter dem Druck ökonomischer Verhältnisse entscheidenden Unternehmen. Unternehmerische Digitalisierungsstrategien sind als Restrukturierungsprozesse im Sinne erweiterter Kapitalverwertung zu begreifen. Dies schlägt sich zum einen in der digitalen Umgestaltung der Arbeits- und Produktionsprozesse nieder, zeigt sich aber zum anderen auch in digital gestützten Strategien, auf zwischenbetriebliche Beziehungen und die Marktordnung Einfluss zu nehmen (vgl. Nies 2021; Pfeiffer 2021). In diesem Sinne spricht Pfeiffer auch von der Distributivkraftentwicklung – der Entwicklung der Kräfte, die sich auf die Mehrwert*realisierung* richten – als dem entscheidenden Moment gegenwärtiger Digitalisierungsprozesse. Ob Restrukturierung des Produktionsprozesses oder die strategische Ausrichtung und Einflussnahme auf den Markt: Dass das Tagesgeschäft ausreichenden Raum zum Experimentieren mit (potenziellen) digitalen Neuerungen lässt, die dann idealerweise auch noch zu einer effizienteren Produktion oder Distribution führen, stellt im real existierenden Kapitalismus allerdings keineswegs den Normalfall dar. In diesem Sinne zeigt sich „die Digitalisierung“ im Konkreten immer auch in gebrochener Form und nicht zuletzt auch als Ergebnis von Aushandlungen, Konflikten und Reibungen zwischen einander widerstrebenden Interessen und Zielsetzungen. Als das Innovative der Digitalisierung wird vor allem eine Neuordnung der Marktstrukturen durch Plattformen diskutiert. Unter anderem Nachtwey und Staab (2020) zufolge haben insbesondere digitale Plattformen, die das kommerzielle Rückgrat der großen Tech-Konzerne bilden, die Marktordnung tiefgreifend verändert. Die Plattformen haben demnach neue Händlermärkte etabliert, als deren Eigentümer sie agieren. Daher verändere die durch Digitalisierung ausgelöste Transformation von Arbeit und Wirtschaft „Organisationsformen von Unternehmen, Prozesse der Arbeitsteilung und Strukturen von Märkten“ (ebd., S. 1), was nicht zuletzt die institutionelle Einbettung der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit herausfordert und modifiziert.

Mit Blick auf die soziale Strukturierung von Erwerbsarbeit erfolgt die Digitalisierung schließlich in einer *politischen Dimension*. So ist der Prozess der Digitalisierung selbst als ein politisches und politisch gefördertes Projekt zu begreifen, das ohne massive Förderung und Agenda-Building nicht diese Durchschlagskraft gewonnen hätte. Hier zeigt sich Digitalisierung auch als – ein Ringen um ein – sozialpartnerschaftliches Projekt, in das sich die Gewerkschaften allerdings erst ‚hineinreklamieren‘ mussten und dessen gemeinsame Basis politisch gesetzten Wettbewerbsbedingungen unterworfen bleibt. Besonderen Stellenwert nehmen unseres Erachtens in der politischen Dimension die mikropolitischen Auseinandersetzungen ein, die im Rahmen alltäglicher Aneignungen, Umgangsweisen, Arbeitskämpfe und Aushandlungen dem sozio-technischen Prozess der Digitalisierung überhaupt erst seine Gestalt verleihen.

Im Zusammenspiel aller Dimensionen zeigt sich nicht zuletzt die Wirkung der Digitalisierungsprozesse auf die Arbeitsbeziehungen – und umgekehrt. Seit längerem wird etwa darüber diskutiert, dass die mit Plattformen verbundenen Arbeitsverhältnisse „den Druck auf das ohnehin von Erosionstendenzen betroffene deutsche Modell der Arbeitsbeziehungen“ (Greef/Schroeder/Sperling 2020, S. 222) erhöhen. Zwar bleibt es weiterhin strittig, ob eine quantitative Ausweitung der Plattformökonomie und plattformvermittelten Arbeit zu erwarten ist, doch zeigt sich hier paradigmatisch die Herausforderung, die Erwerbshybridisierung und neue Arbeitsformen für die tradierten Formen der Arbeitsbeziehungen bedeuten.

Aber auch jenseits der Plattformarbeit sind die mittel- und langfristigen Folgen der digitalen Transformation für die Arbeitsbeziehungen schwer abzusehen, auch wenn die große Disruption bislang ausgeblieben ist und sich die Digitalisierung in der betrieblichen Praxis oftmals eher in kleinen Schritten vollzieht (Kirchner/Matiaske 2019). Denn gerade „dieser Inkrementalismus (korrespondiert) mit dem spezifischen System der deutschen Arbeitsbeziehungen und der damit verbundenen Konflikt-handhabung auf betrieblicher Ebene“ (ebd., S. 126). Insgesamt lässt sich sagen, dass die Entwicklungen innerhalb der politischen Dimension zum gegebenen Zeitpunkt noch weitgehend im Diskursiven liegen. Im Sinne Jens Beckerts (2018) ließe sich hier auch von den Dynamiken einer „Politik der Erwartungen“ sprechen, die auf die gezielte Beeinflussung der Antizipation des künftigen digitalen Technikeinsatzes zielt. Wie weit die reale Allokation digitalisierter Produktivkräfte heute bereits den Arbeitseinsatz in der Fläche prägt, ist wohl nur im Horizont einer imaginierten Zukunft auszumachen.

4 Digitalisierung als Strukturbruch oder Sozialpartnerschaft im digitalisierten Kapitalismus?

In der Einleitung ihres umfassenden Sammelbandes schlagen Apitzsch et al. (2021, S. 12 f.) vor, den arbeits- und industriesoziologischen Forschungsstand zum Themenkomplex der Digitalisierung in zwei Gruppen zu gliedern. Ein erster Literaturstrang widmet sich ihnen zufolge der Synthese von Digitalisierungs- und Kapitalismusanalysen. Dieser Strang biete einerseits einen analytischen Interpretationsrahmen, sitze jedoch einem „monolithische[n] Kapitalismusverständnis“ (ebd., S. 13) auf, das „von der realen Vielfalt kapitalistischer Geschäftsmodelle, Verwertungsstrategien und Wirkungszusammenhänge abstrahiert“. Demgegenüber fokussiere eine zweite Gruppe von Beiträgen auf die Meso-Ebene der arbeitspolitischen Umsetzung und bringe, so die Kritik der Autor*innen, dabei zwar eine Vielzahl an differenzierten Befunden hervor, aber mangels makrotheoretischer Rahmung „kaum verallgemeinerungsfähige Analysen“. Als Gemeinsamkeit attestieren Apitzsch et al. (2021, S. 18) beiden Ansätzen eine Perspektive, in der die Digitalisierung „stets als ‚gesetzte‘ technologische Entwicklung“ erscheine. Demgegenüber wollen wir dem zeitdiagnostischen und/oder makrosoziologischen Begriff des ‚digitalen Kapitalismus‘ eine Prozessdimension hinzufügen, indem wir dessen Konstruktionscharakter hervorheben – in diesem Sinne soll im Folgenden die Rede vom *digitalisierten Kapitalismus* sein.

Wie alle pointierten Markenbegriffe der Gesellschaftstheorie und Zeitdiagnose liegt auch der Wortschöpfung des ‚digitalisierten Kapitalismus‘ eine – an sich kritikwürdige – Vereinfachung zugrunde. Vom Blickpunkt einer ökologisch orientierten Gesellschaftstheorie (siehe etwa Schroer 2022) ließe sich an ihm etwa die analytische Verengung auf Technologie und Wirtschaft ebenso kritisieren wie ein Defizit in der Raumdimension aus der Perspektive der Globalisierungsforschung. Auch die Krisenanfälligkeit der spätmodernen Konstellation, die zuletzt im Zuge der Covid-19-Pandemie und der Folgen des Klimawandels zutage getreten ist, wirft Fragen nach der politischen Steuerbarkeit liberaler Marktgesellschaften auf, die nicht unmittelbar unter Bezug auf die Attribute ‚digitalisiert‘ und ‚Kapitalismus‘ zu beantworten sind. Überhöht man, so ließe sich fragen, in der analytischen Verengung nicht die strukturbildende Wirkung der digitalen Transformation gegenüber anderen gesellschaftlichen Megatrends?

Ein Grundproblem der gesellschaftstheoretischen Auseinandersetzung sollte daher die Frage markieren, wie sich Digitalisierungsprozesse und -bestrebungen zu den altbekannten und neu hinzugekommenen Entwicklungen verhalten, die sie vorantreiben, hemmen, fördern, Neues initiieren oder abgeschriebenes Gelaubtes neu auf die Agenda holen. So wird etwa ein ‚Green (New) Deal‘ ohne eine Restrukturierung der Industrie und die Schaffung neuer Massenkaufkraft in den Mittelschichten ebenso wenig möglich werden wie eine Regulierung des internationalen Arbeitsmarktes – sei es nun im Rahmen globaler oder zumindest

makroregionaler Governance-Strukturen oder deren konsequenter Regionalisierung.

Wenn also die Sozialpartnerschaft als klassenübergreifende Konstellation zwischen Staat, Kapital und Arbeit lange Zeit die Steuerbarkeit gesellschaftlicher Entwicklungen gewährleisten half, ließe sich unter Bedingungen des Klimawandels und mit dem Ziel einer Dekarbonisierung vor Augen die Frage stellen, wie ein entsprechendes Arrangement jenseits des fossilen Kapitalismus aussehen könnte. Ihre Defizite sind dabei augenfällig. Nach innen galt sie nie für alle, weil „Normalarbeitsverhältnisse“ (Mückenberger 1985) auf ein ‚Außen‘ prekärer und unentlohnter Arbeit angewiesen waren. Nach außen galt sie nicht, weil sie ihr Ende – bis auf wenige Ausnahmen – an den deutschen Staatsgrenzen fand. Und auf einer Zeitachse werden ihre Überbleibsel nicht unendlich lang gelten können – zumindest solange die Befriedung des Klassenkonflikts an ein Wachstumspaaradigma geknüpft ist (Schaupp 2021). Mit einer Revitalisierung der klassischen Sozialpartnerschaft zur Rettung des Klimas ist also nicht zu rechnen.

Ein interessanter Aspekt der Digitalisierung besteht darin, dass sie ihre arbeitspolitische Wirkung – blicken wir etwa auf die Prägung des emblematischen Begriffs der Industrie 4.0 – im Wesentlichen zwischen den letzten beiden Wirtschaftskrisen zu entfalten begonnen hat. Waren die Folgen der Konjunkturerbrüche der Jahre 2007ff mit Blick auf die digitale Restrukturierung von Erwerbsarbeit noch gering (siehe als Beispiel etwa den Band von Adick et al. 2014), stellte die weitreichende Einführung digitaler Kommunikationstechnik – wie im Schulunterricht, der Psychotherapie oder der digitalen Mitarbeiter*innen-Konferenz – im Prozess der Covid-Krise 2020ff ein zentrales Mittel zur Gewährleistung des Gesundheitsschutzes dar. In Krisen, so lässt sich vermuten, eröffnen sich technische und legitimatorische Möglichkeitsräume zur Erprobung und Einführung neuer Technologie. Angesichts der vielfältigen Krisentendenzen lässt sich also von einer großen Innovationskapazität der spätmodernen Gesellschaft ausgehen. Unter diesen Bedingungen stabile Erwerbsverhältnisse zu gewährleisten stellt die Interessenorganisationen der Lohnabhängigen vor Probleme arbeitspolitischer Mobilisierung, Ordnungsbildung und Regulierung von Arbeit.

5 Beiträge im Band

Die Prognosefähigkeit soziologischer Zeitdiagnose stößt – wie so oft – auch bei der Analyse des digitalen Wandels der Arbeitsbeziehungen schnell an ihre Grenzen. Gleichwohl ist offensichtlich, dass sich die Restrukturierung (nicht nur) der industriellen Wertschöpfung als Konflikt konkurrierender Zukunftsbilder vollzieht, die unterschiedliche Interessenlagen repräsentieren. Interessenüberlappungen, die Bedingung für eine korporative Praxis wären, scheinen rar. Der bereits erreichte Stand der Ausdifferenzierung der Arbeitsbeziehungen untermi-

niert zunehmend die institutionellen Voraussetzungen (betriebs)politischer Konzertierung und lässt einen neuen Korporatismus jenseits weniger Branchen unwahrscheinlich erscheinen.

In diesem Sammelband werden die Debatten zu den arbeitspolitischen Folgen der digitalen Transformation weitergeführt und gefragt, inwiefern der Strukturwandel von Arbeit und Wirtschaft zum Strukturwandel von Arbeitsbeziehungen und institutionellen Arrangements führt. Die Beiträge sind sowohl empirischer wie konzeptioneller Art und verknüpfen mikro-, meso- und makrosoziologische Perspektiven auf Sozialpartnerschaft im digitalisierten Kapitalismus. Denn fraglos tangiert die digitalisierte Ökonomie die Reichweite tarif- und betriebsvertraglicher Regelungen sowie die Machtressourcen von Lohnabhängigen durch die Wandlungsprozesse auf allen Dimensionen – diskursiv, technisch, wirtschaftlich und politisch. Mehrere der angesprochenen Leerstellen sozialpartnerschaftlicher Konzepte, etwa die nationale Beschränktheit und die Unterbelichtung von globalen Governance-Strukturen, die interessenpolitische Kopplung von Sozialpartnerschaft und kapitalistischem Wachstumsimperativ oder die klimapolitischen Dimensionen, werden in diesem Band nicht oder nur am Rande behandelt. Die hier versammelten Beiträge können nur einen Teil der Prozesse abbilden, der uns gleichwohl zentrale Momente zu umfassen scheint: die Verschiebung innerer Kräfteverhältnisse durch umfassende Restrukturierungsprogramme und Automatisierungsbemühungen, der Wandel von Beschäftigungsverhältnissen und die Auflösung betrieblicher Zusammenhänge (Stichwort Plattformökonomie) – auch im Kontext einer verbreiteten Erwerbshybridisierung (Bührmann/Pongratz 2010) zu verorten – sowie die erschwerte Zurechenbarkeit in netzwerkartigen unternehmerischen Zusammenhängen und die technisch-legitimatorische Schließung des Verhandelbaren.

Ein erster Block der Beiträge nimmt Digitalisierungsprozesse als sozialpartnerschaftlichen Aushandlungsprozess in den Blick und gibt dabei Auskunft über den (Zu-)Stand sozialpartnerschaftlicher Arrangements als gestaltende Kraft. Deutlich wird dabei: Auf Seiten der interessenpolitischen Akteure gibt es kaum grundsätzliche Kritik an Digitalisierungsbestrebungen als solchen, gerade im Kontext des internationalen Standortwettbewerbs überwiegt auch in der gewerkschaftspolitischen Debatte „die Vorstellung eines klassen- und interessenübergreifenden, quasi nationalen Interesses an der Digitalisierung der Wirtschaft“ (Urban 2016, S. 22). Die Position der Gewerkschaften changiert hierbei zwischen Gestaltungsoptimismus und der Warnung vor etwaigen Folgen, sollten interessenpolitische Akteure ihre Gestaltungsfunktion nicht frühzeitig wahrnehmen. Gewerkschaftliche Akteure betonen somit einerseits die *Gestaltungsnotwendigkeit* der Digitalisierungsprozesse, parallel transportieren die Appelle die Überzeugung, dass auch entsprechende *Gestaltungsmöglichkeiten* bestehen. Unter der Maßgabe, Digitalisierungsprozesse nicht grundlegend zu blockieren, bleiben entscheidende Parameter außerhalb des interessenpolitischen Einflussbereiches.

Simon Schaupp zeigt in seinem Beitrag, wie aus divergierenden Aushandlungslogiken der Regulations-, Implementierungs- und Aneignungsarena Konflikte resultieren, welche den kooperativen Gestaltungsansatz gewerkschaftlicher Technologiepolitik unterlaufen können. *Moritz Müller* und *Caroline Ruiner* nehmen eine hegemonietheoretische Perspektive ein und untersuchen Auseinandersetzungen um Digitalisierung in der Metall- und Elektroindustrie. Sie verdeutlichen, wie von Seiten des Staates versucht wird, Wirtschaft und Gewerkschaften in korporatistischen Bündnissen zusammenzubringen, um aus der „Industrie 4.0“ ein standortpolitisches Konsensprojekt zu machen. Von diesem kann bisher aber nicht die Rede sein, denn die unterschiedlichen Akteure befinden sich im konfliktpartnerschaftlichen „Stellungskrieg“ um die Durchsetzung ihrer jeweiligen Interessen. *Nele Dittmar* betrachtet, wie sich Digitalisierungsfragen bereits in der Tarifpolitik in unterschiedlichen Branchen niederschlagen. Sie sieht den digitalen Wandel der Arbeitswelt als kontinuierlichen Prozess, der zwar durchaus von Akteuren der Arbeitsbeziehungen tarifpolitisch mitgestaltet wird, aber vor dem Hintergrund eines erodierenden Systems der Sozialpartnerschaft und dessen abnehmender regulativer Reichweite.

Digitalisierungsprozesse sind nicht nur selbst Gegenstand sozialpartnerschaftlicher Anstrengungen, sondern haben, wie verwoben mit anderen (Restrukturierungs-)Prozessen auch immer, selbst Auswirkungen auf Interessenartikulation, Beziehungskonstellationen, die Reichweite tarif- und betriebsvertraglicher Regelungen sowie die Machtressourcen von Lohnabhängigen und mithin die Grundlagen sozialpartnerschaftlicher Aushandlung. Ein zweiter Block der Beiträge fokussiert entsprechend darauf, wie konkrete Digitalisierungsmomente oder -prozesse auf die Bedingungen von Sozialpartnerschaft wirken.

So begreift *Hans-Jürgen Urban* gegenwärtige Bestrebungen zur Digitalisierung industrieller Wertschöpfung als konsequente Weiterführung einer Rationalisierungsdynamik, die sowohl die Möglichkeiten der kooperativen Gestaltung der Digitalisierungsprozesse selbst als auch die Grundlagen sozialpartnerschaftlicher Arbeitsbeziehungen generell untergräbt. Er sieht die Gefahr einer digital vorangetriebenen externen und internen Verwilderung durch neue Arbeitsformen jenseits von etablierten institutionellen Ordnungen einerseits und durch zunehmende Entgrenzung und subjektiven Leistungsdruck innerhalb der bestehenden Arbeitsbeziehungen andererseits. Drei weitere Beiträge reflektieren den Wandel der Arbeitsbeziehungen vor dem Hintergrund sich wandelnder Beschäftigungsverhältnisse und die Auflösung betrieblicher Zusammenhänge im Kontext der Plattformarbeit. *Johannes Kiess* zeigt, wie das „deutsche Modell“ der Sozialpartnerschaft durch die Gig Economy gefordert wird. Aus Perspektive verschiedener wirtschaftlicher, sozialpartnerschaftlicher und politischer Akteure fragt er nach dem disruptiven Potenzial der Plattformökonomie für die Arbeitsbeziehungen in Deutschland. Dabei konstatiert er einen eher schrittweisen Wandel, in dem die Institutionen sozialpartnerschaftlicher Arrangements weiter

wirksam sind. *Philipp Lorig* und *Felix Gnisa* suchen nach Machtressourcen und Organisationsmöglichkeiten von Arbeitenden in Crowd- und Gigwork. Sie differenzieren verschiedene Formen plattformvermittelter Arbeit nach den ihnen eigenen Bedingungen und machen die ausgeprägte sozialstrukturelle und biografische Heterogenität der Plattformarbeitenden als wesentliche Herausforderung kollektiver Interessenpolitik aus. Der Beitrag von *Janis Ewen* knüpft hier an. Er behandelt die plattformspezifischen Schwierigkeiten der Mitbestimmung bei Essenslieferdiensten, die entstehen, wenn betriebliche Strukturen durch ein digitales Kontrollkonzept ersetzt werden. Dabei verdeutlicht er, wie Beschäftigte durch ihr Handeln die betriebliche Sozialordnung erst konstituieren müssen, an der dann Mitbestimmungsstrukturen ansetzen können. Die erschwerten Zugriffsmöglichkeiten auf Eingriffspunkte der Gestaltung stehen auch im Beitrag von *Norbert Malanowski*, *Simon Beesch* und *Sebastian Henn* im Zentrum. Ausgangspunkt sind hier nicht neue Arbeitsformen, sondern die durch Digitalisierung forcierte Reorganisation von globalen Wertschöpfungsketten. Am Beispiel des Bereichs Forschung und Entwicklung in der Medizintechnikbranche gehen sie den Konsequenzen für Konfliktpartnerschaft und Mitbestimmung nach. Sie zeigen, dass sich Mitbestimmungskulturen an den Gegebenheiten der jeweiligen Standorte orientieren und trotz der partiellen Einbindung von Betriebsräten und Gewerkschaften bislang keine transnationale Mitbestimmung zu erkennen ist. *Mario Becksteiner* und *Sarah Nies* wenden sich schließlich der technisch-legitimatorischen Schließung der Verhandlungsspielräume durch digitale Technologien zu. Sie fragen nach den Grenzen dessen, was in der Kommunikation und Wahrnehmung als interessenpolitisch gestaltbar gilt, und zeigen, dass die Definition des Gestaltbaren selbst wiederum der Aushandlung über ökonomische, betriebliche und funktionale Wirklichkeiten unterliegt.

Die Beiträge des dritten Blocks werfen einen Blick auf konkrete Arbeitskonflikte und legen damit ein – aus unserer Perspektive zwingend gebotenes – erweitertes Verständnis sozialpartnerschaftlicher Dynamik zugrunde. Während Sozialpartnerschaft klassischerweise entweder im korporatistischen Sinne als institutionelles Arrangement zwischen Staat, Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften, als Regulationsmodus allein zwischen Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften oder auch als spezifische Beziehung zwischen Betriebsräten und Arbeitgebern verstanden wird, halten wir die Verbindung mit mikropolitischen Konflikten und – auch jenseits institutioneller Verankerungen – vollzogenen Arbeitskämpfen für einen inhärenten Bestandteil kritischer Auseinandersetzung mit Sozialpartnerschaft. In diesem Kontext untersucht *Peter Birke* Konflikte und Widersprüche im Arbeitsalltag eines Amazon-Distributionszentrums, in dem die multiple Prekarität von oftmals migrantischen Arbeitskräften auf algorithmische Steuerungs- und Kontrollsysteme trifft. Erkennen lässt sich, dass gerade in den betrieblichen Mikrokonflikten Potenziale für gewerkschaftliche Organisation liegen, die durch die interessenpolitischen Vertreter*innen nicht immer

aufgegriffen werden. *Janis Ewen, Heiner Heiland* und *Martin Seeliger* betrachten den „wilden Streik“ beim Lebensmittellieferdienst Gorillas. Sie zeigen, wie unabhängig von etablierten gewerkschaftlichen Akteuren konfliktorientierte Beschäftigtenstrategien entstehen, die exemplarisch für Arbeitskonflikte an den prekarierten Rändern des digitalisierten Kapitalismus werden könnten.

Der letzte Block des Bandes widmet sich nochmals der grundsätzlichen Infragestellung eines sozialpartnerschaftlichen Grundverständnisses. In der Auseinandersetzung mit dem (auch) digitalen Wandel der Arbeitswelt werden nicht nur neuerliche Verschiebungen in der Grundkonstellation sozialpartnerschaftlicher Beziehungen deutlich, sondern auch Problematiken, Kritikpunkte und Blindstellen neu aufgeworfen, die das sozialpartnerschaftliche Paradigma immer schon mit sich brachte. *Franziska Baum* und *Tanja Carstensen* behandeln die Auswirkungen der Digitalisierung von Arbeit auf Geschlechterungleichheiten und adressieren damit die gestaltungspolitische Lücke der Care-Arbeit in den Verhandlungsarenen der Sozialpartnerschaft. Sie heben in ihrem Beitrag hervor, wie digitales Arbeiten die Doppelbelastungen und die Unsichtbarmachung geschlechterdifferenzierter Arbeitsteilung verstärken kann – und wie gleichzeitig digitale Plattformen zur Schließung von Sorgelücken entstehen, ohne dass Care zum Gegenstand interessen- und arbeitspolitischer Aushandlungsprozesse würde. *Bernd Wimmer* nimmt abschließend das gewerkschaftspolitische Interessenverständnis in den Blick, das im Angesicht der digitalen Transformation zunehmend unter Druck gerät, da Konzessionsspielräume im Konflikt zwischen Kapital und Arbeit schwinden. Er plädiert dafür, die interessenpolitische Perspektive über die Lohnarbeit hinaus auf den gesamten Lebenszusammenhang auszudehnen, um so eine emanzipatorische Gewerkschaftspolitik zu ermöglichen.

Literatur

- Adick, Christel/Gandlgruber, Bruno/Maletzky, Martina/Pries, Ludger (Hg.) (2014): *Cross-Border Staff Mobility. A Comparative Study of Profit and Non-Profit Organisations*. London: Palgrave Macmillan.
- Albert, Michel (1992): *Kapitalismus contra Kapitalismus*. Frankfurt a.M., New York: Campus.
- Apitzsch, Birgit/Buss, Klaus-Peter/Kuhlmann, Martin/Weißmann, Marliese/Wolf, Harald (2021): *Arbeit in und an Digitalisierungen. Ein Resümee als Einführung*. In: Buss, Klaus-Peter/Kuhlmann, Martin/Weißmann, Marliese/Wolf, Harald/Apitzsch, Birgit (Hg.): *Digitalisierung und Arbeit. Triebkräfte – Arbeitsfolgen – Regulierung*. Frankfurt, New York: Campus, S. 9–37.
- Beckert, Jens (2018): *Imaginierte Zukunft. Fiktionale Erwartungen und die Dynamik des Kapitalismus*. Berlin: Suhrkamp.
- Bojadžijev, Manuela (2008): *Die windige Internationale. Rassismus und Kämpfe der Migration*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Brand, Ulrich/Wissen, Markus (2017): *Imperiale Lebensweise*. München: Oekom.
- Brödner, Peter (2019): *Grenzen und Widersprüche der Entwicklung und Anwendung ‚Autonomer Systeme‘*. In: Hirsch-Kreinsen, Hartmut/Karačić, Anemari (Hg.): *Autonome Systeme und Arbeit. Perspektiven, Herausforderungen und Grenzen der Künstlichen Intelligenz in der Arbeitswelt*. Bielefeld: transcript, S. 69–98.

- Bührmann, Andrea D./Pongratz, Hans J. (Hg.) (2010): *Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*. Wiesbaden: VS.
- Butterwegge, Christoph (2020): *Ungleichheit in der Klassengesellschaft*. Köln: Papyrossa.
- Crouch, Colin (2019): *Gig Economy. Prekäre Arbeit im Zeitalter von Uber, Minijobs & Co.* Berlin: Suhrkamp.
- Deppe, Frank (2002): *Professionelle Betriebsratsarbeit ist qualifizierte Mitbestimmung*. In: Klitzke, Udo/Betz, Heinrich/Möreke, Mathias (Hg.): *Vom Klassenkampf zum Co-Management. Perspektiven gewerkschaftlicher Betriebspolitik*. Hamburg: VSA, S. 179-213.
- Dörre, Klaus (2016): *Die neue Konfliktformation. Klassen-Kämpfe in fragmentierten Arbeitsbeziehungen*. In: *Industrielle Beziehungen* 23, H. 3, S. 348-365.
- Fraser, Nancy (2021): *Climates of Capital. For a Trans-Environmental Eco-Socialism*. In: *New Left Review*, Nr. 127, S. 94-127.
- Friedrich, Sebastian (Hg.) (2018): *Neue Klassenpolitik: Linke Strategien gegen Rechtsruck und Neoliberalismus*. Berlin: Bertz + Fischer.
- Geiger, Theodor (1949): *Die Klassengesellschaft im Schmelztiegel*. Köln-Hagen.
- Graf, Jakob/Lucht, Kim/Lütten, John (Hg.) (2022): *Die Wiederkehr der Klassen: Theorien, Analysen, Kontroversen*. Frankfurt a.M., New York: Campus.
- Greef, Samuel/Schroeder, Wolfgang/Sperling, Hans Joachim (2020): *Plattformökonomie und Crowdwor-king als Herausforderungen für das deutsche Modell der Arbeitsbeziehungen*. In: *Industrielle Beziehungen* 27, H. 2, S. 205-226.
- Haffert, Lukas (2016): *Die schwarze Null: Über die Schattenseiten ausgeglichener Haushalte*. Berlin: Suhrkamp.
- Haipeter, Thomas (2012): *Sozialpartnerschaft in und nach der Krise: Entwicklungen und Perspektiven*. In: *Industrielle Beziehungen* 19, H. 4, S. 387-411.
- Hall, Peter A./Soskice, David W. (2001): *Varieties of Capitalism*. Oxford: University Press.
- Hassel, Anke (2006): *Die Schwächen des deutschen Kapitalismus*. In: Berghahn, Volker R./Vitols, Sigurt (Hg.), *Gibt es einen deutschen Kapitalismus? Tradition und globale Perspektiven der sozialen Marktwirtschaft*. Campus: Frankfurt a. M., S. 200-214.
- Hauser-Ditz, Axel/Hertwig, Markus/Pries, Ludger/Rampeltshammer, Luitpold (2010): *Transnationale Mitbestimmung? Zur Praxis Europäischer Betriebsräte in der Automobilindustrie*. Frankfurt a.M., New York: Campus.
- Hopp, Marvin/Kiess, Johannes/Menz, Wolfgang/Seeliger, Martin (2022): *„Social Partnership Revival“: The Framing of the Covid-19-Crisis in the German metal sector*. Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft, Nr. 32. Bremen.
- Kädtler, Jürgen (2016): *Konfliktpartnerschaft – zwischen Auslaufmodell und sozialer Innovation*. In: *Industrielle Beziehungen* 23, H. 3, S. 334-347.
- Kirchner, Stefan/Matiaske, Wenzel (2019): *Digitalisierung und Arbeitsbeziehungen in betrieblichen Arbeitswelten: Zwischen revolutionärem Wandel und digitalem Inkrementalismus*. In: *Industrielle Beziehungen* 26, H. 2, S. 125-129.
- Kirchner, Stefan/Matiaske, Wenzel (2020): *Plattformökonomie und Arbeitsbeziehungen: Digitalisierung zwischen imaginiertem Zukunft und empirischer Gegenwart*. In: *Industrielle Beziehungen* 27, H. 2, S. 105-119.
- Lessenich, Stephan (2016): *Grenzen der Demokratie. Teilhabe als Verteilungsproblem*. Stuttgart: Reclam.
- Mayer-Ahuja, Nicole (2001): *Wieder dienen lernen? Vom westdeutschen ‚Normalarbeitsverhältnis‘ zu prekärer Beschäftigung seit 1973*. Berlin: edition sigma.
- Mayer-Ahuja, Nicole/Nachtwey, Oliver (Hg.) (2021): *Verkannte Leistungsträger:innen: Berichte aus der Klassengesellschaft*. Berlin: Suhrkamp.
- Mückenberger, Ulrich (1985): *Die Krise des Normalarbeitsverhältnisses. Hat das Arbeitsrecht noch Zukunft?* In: *Zeitschrift für Sozialreform* 7, S. 415-435.
- Müller-Jentsch, Walther (1997): *Soziologie der industriellen Beziehungen. Eine Einführung* (2., überarb. und erw. Aufl.). Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Müller-Jentsch, Walther (2019). *Mitbestimmung. Arbeitnehmerrechte in Betrieb und Unternehmen*. Wiesbaden: VS.
- Müller-Jentsch, Walther (2022): *„Sozialpartnerschaft“ – Evolution und Wandel industrieller Beziehungen in Deutschland. Ein historischer Abriss*. In: Seeliger, Martin (Hg.): *Strukturwandel der Arbeitsgesellschaft. Transformation zwischen Innovation und Beharrung*. Basel, Weinheim: Beltz.
- Nachtwey, Oliver (2016): *Abstiegsgesellschaft*. Berlin: Suhrkamp.

- Nachtwey, Oliver/Staab, Philipp (2020): Das Produktionsmodell des digitalen Kapitalismus. In: Soziale Welt, Sonderband 23, S. 285–304.
- Nies, Sarah (2021): Eine Frage der Kontrolle? Betriebliche Strategien der Digitalisierung und die Autonomie von Beschäftigten in der Produktion. In: Berliner Journal für Soziologie 31, H. 2, S. 475–504.
- Pfeiffer, Sabine (2015): Warum reden wir eigentlich über Industrie 4.0? Auf dem Weg zum digitalen Despotismus. In: Mittelweg 36 24, H. 6, S. 14–36.
- Pfeiffer, Sabine (2019): Digitale Arbeitswelten und Arbeitsbeziehungen: What you see is what you get? In: Industrielle Beziehungen 26, H. 2, Sonderband „Digitalisierung und Arbeitsbeziehungen in betrieblichen Arbeitswelten: Zwischen revolutionärem Wandel und digitalem Inkrementalismus“, S. 232–249.
- Pfeiffer, Sabine (2021): Digitalisierung als Distributivkraft. Über das Neue am digitalen Kapitalismus. Bielefeld: transcript.
- Raphael, Lutz (2019): Jenseits von Kohle und Stahl. Eine Gesellschaftsgeschichte Westeuropas nach dem Boom. Berlin: Suhrkamp.
- Reckwitz, Andreas (2017): Die Gesellschaft der Singularitäten. Zum Strukturwandel der Moderne. Berlin: Suhrkamp.
- Scharpf, Fritz (1987): Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Schaupp, Simon (2021): Das Ende des fossilen Klassenkompromisses. Die Gelbwestenbewegung als ökologischer Konflikt des „Hinterlandes“. In: Prokla 51, Nr. 204, S. 435–453.
- Schroeder, Wolfgang (2016): Konfliktpartnerschaft – still alive. Veränderter Konfliktmodus in der verarbeitenden Industrie. In: Industrielle Beziehungen 23, H. 3, S. 374–392.
- Schroeder, Wolfgang/Hassel, Anke (2021): Auswirkungen der Transformation auf die deutsche Sozialpartnerschaft. In: Lemb, Wolfgang (2021): Perspektiven eines Industriemodells der Zukunft. Marburg: Metropolis, S. 127–142.
- Schroer, Markus (2022): Geosozologie. Die Erde als Raum des Lebens. Berlin: Suhrkamp.
- Seeliger, Martin (2012): Mitbestimmung zwischen Klassenkampf und Sozialpartnerschaft. Erwerbsregulierung bei Volkswagen zwischen Deutschland und Südafrika. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Seeliger, Martin (2017): Die soziale Konstruktion organisierter Interessen. Tarifpolitik im Prozess der europäischen Integration. Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Streeck, Wolfgang (2013): Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus. Berlin: Suhrkamp.
- Streeck, Wolfgang (2016): Von Konflikt ohne Partnerschaft zu Partnerschaft ohne Konflikt: Industrielle Beziehungen in Deutschland. In: Industrielle Beziehungen 23, H. 1, S. 47–60.
- Streeck, Wolfgang/Thelen, Kathleen (Hg.) (2005): Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies. Oxford: Oxford University Press.
- Thelen, Kathleen (2014): Varieties of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity. Boston: Cambridge University Press.
- Urban, Hans-Jürgen (2016): Arbeiten in der Wirtschaft 4.0. Über kapitalistische Rationalisierung und digitale Humanisierung. In: Schröder, Lothar/Urban, Hans-Jürgen (Hg.): Gute Arbeit Ausgabe 2016: Digitale Arbeitswelt – Trends und Anforderungen. Frankfurt a. M.: Bund, S. 21–45.
- Weinert, Rainer (2009): Die Rolle der Gewerkschaften in der europäischen Sozialpolitik: Was die offene Methode der Koordinierung bedeutet. Berlin: edition sigma.
- Wimmer, Andreas/Glick-Schiller, Nina (2002): Methodological Nationalism and Beyond: Nation-State Building, Migration and the Social Sciences. In: Global Networks 2, H. 4, S. 301–334.
- Zeppenfeld, Stefan (2021): Vom Gast zum Gastwirt? Türkische Arbeitswelten in West-Berlin. Göttingen: Wallstein.