



Nomos

Strukturen der post-industriellen Gesellschaft, oder: Verschwindet die
Massenarbeitslosigkeit in der Dienstleistungs- und Informations-Ökonomie?

Author(s): Fritz W. Scharpf

Source: *Soziale Welt*, 37. Jahrg., H. 1 (1986), pp. 3-24

Published by: Nomos Verlagsgesellschaft mbH

Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/40877461>

Accessed: 17-06-2020 13:32 UTC

REFERENCES

Linked references are available on JSTOR for this article:

https://www.jstor.org/stable/40877461?seq=1&cid=pdf-reference#references_tab_contents

You may need to log in to JSTOR to access the linked references.

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at

<https://about.jstor.org/terms>



JSTOR

Nomos Verlagsgesellschaft mbH is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Soziale Welt*

Strukturen der post-industriellen Gesellschaft,

oder:

**Verschwindet die Massenarbeitslosigkeit
in der Dienstleistungs- und Informations-Ökonomie?*)**

Von Fritz W. Scharpf

1.

Der Begriff der *post-industriellen Gesellschaft* (Bell, 1973; Touraine, 1971) war von Anfang an verknüpft mit der *Drei-Sektoren-Hypothese* (Clark, 1940; Fourastié, 1954; Fuchs, 1968), nach der im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung der überwiegende Teil der Erwerbsbevölkerung zunächst in der Landwirtschaft, dann in der Industrie und schließlich in den Dienstleistungen Beschäftigung findet. Gestützt wird die Drei-Sektoren-Hypothese auf eine Erweiterung des Engel'schen Gesetzes, wonach mit steigendem Einkommen das relative Gewicht der Konsumnachfrage sich von der Grundversorgung mit Nahrungsmitteln, Kleidung und Wohnung immer mehr zu Gütern des gehobenen Bedarfs und zu den Luxusgütern hin verschiebt.

Die Tendenz zur „*Dienstleistungsgesellschaft*“ ließ sich daraus mit Hilfe zweier Zusatzhypothesen ableiten: Da man in Querschnittsstudien immer wieder feststellen konnte, daß die oberen Einkommensgruppen einen überproportionalen Anteil ihres Einkommens für Dienstleistungen aufwandten, schien die Erwartung nahe liegend, daß auch bei einer Erhöhung der Durchschnittseinkommen im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung die Nachfrage nach Dienstleistungen überproportional ansteigen müsse. Zugleich hatte man festgestellt, daß die Arbeitsproduktivität im Dienstleistungssektor langsamer anstieg als im Industriesektor. Wenn dies so blieb, dann konnte man in der Tat mit einer über die Nachfrage-Ausweitung noch hinausgehenden Erhöhung des Dienstleistungs-Anteils an der Gesamt-Beschäftigung rechnen.

Fourastié (1954, S. 137 ff.) erwartete deshalb zum Ende unseres Jahrhunderts ein neues Beschäftigungsgleichgewicht, bei dem etwa 80 Prozent aller Beschäftigten im tertiären Sektor und nur noch jeweils etwa 10 Prozent im primären und sekundären Sektor tätig sein würden. Daniel Bell rechnete für die post-industrielle Gesellschaft mit ähnlichen Beschäftigungsstrukturen und insbesondere mit einer Ausweitung der Sektoren Gesundheit, Bildung Forschung und Staat (Bell, 1973, S. 15). Bis zur Jahrhundertwende, so erwartete er, wird die „professional and technical class“ die größte Gruppe unter den Erwerbstätigen ausmachen (S. 125). In eine ähnliche Richtung weisen die Studien, die von der Zunahme der Informations-Dienstleistungen auf eine heraufziehende „*Informationsgesellschaft*“ schließen (Porat, 1977; Sonntag, 1983; Dostal, 1984).

Ich will die in vieler Hinsicht faszinierenden, untereinander aber nicht ohne weiteres übereinstimmenden Visionen einer postindustriellen Dienstleistungs- und

*) Überarbeitete und erweiterte Fassung eines Referats auf der Neujahrstagung des Arbeitskreises Dr. Benedikt Kautsky vom 2. bis 6. 1. 1985 in Bad Aussee/Steiermark. Der vorliegende Text hat wesentlich profitiert von der Diskussion im Arbeitskreis und von der Kritik und den Anregungen meiner Kollegen am IIMV/Arbeitsmarktpolitik 1, Marlene Brockmann, Friedhart Hegner, Egon Matzner, Bernd Reiser, Ronald Schettkat, Günther Schmid und Klaus Semlinger.

Informationsgesellschaft hier nicht weiter verfolgen. Wichtig für unser Thema ist zunächst nur die ihnen gemeinsame „große Hoffnung“ auf ein *neues Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt*, in dem die Beschäftigungsverluste im primären und im sekundären Sektor mehr als aufgewogen werden durch den „unstillbaren Hunger“ gerade der reichsten Länder nach individuellen und kollektiven Dienstleistungen (Fourastié, 1954, S. 271—278, 310). Diese Hoffnung ist allerdings auch auf Kritik gestoßen.

2.

Die Argumente für den wichtigsten Einwand lassen sich schon bei Fourastié selbst finden: Obwohl die Arbeitsproduktivität in den Dienstleistungen hinter der industriellen Produktivität zurückbleibt, rechnet er doch mit etwa gleichen Stundenlöhnen in beiden Sektoren (S. 159). Deshalb klaffen mit zunehmender wirtschaftlicher Entwicklung die relativen Preise für Dienstleistungen und Industriegüter immer weiter auseinander (S. 161 ff.). Rückwirkungen auf die Nachfrage hat dies jedoch nicht — offenbar ist die Einkommenselastizität wesentlich größer als die Preiselastizität. Wenn das allerdings nicht so wäre, so zeigte Baumol (1967), dann müßten die weniger produktiven Dienstleistungen entweder vom Markt verschwinden oder öffentlich finanziert (oder wenigstens subventioniert) werden.

Baumol war es in erster Linie darum gegangen, die Implikationen seiner theoretischen Analyse für die Finanzkrise der (in ihren Einnahmen beschränkten und mit stetig wachsenden Dienstleistungskosten belasteten) amerikanischen Städte herauszuarbeiten. Die Implikationen für die private Nachfrage wurden erst von Skolka (1976) und Gershuny (1978) näher untersucht. Sie zeigten, daß die Unterstellung einer preisunelastischen Dienstleistungs-Nachfrage jedenfalls dort nicht gerechtfertigt war, wo der Verbraucher auf *Substitutionsmöglichkeiten* ausweichen konnte. Die einfachen, wenig qualifizierten Dienstleistungen hatten ja seit jeher mit dem „Selbermachen“ konkurriert. Dessen Produktivität konnte jedoch durch die Kombination mit industriell erzeugten Hilfsmitteln, Werkzeugen und Maschinen wesentlich gesteigert werden. Wenn also im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung die relativen Preise für Industriegüter fielen und die für Dienstleistungen anstiegen, dann war auch bei steigenden Masseneinkommen eher mit einer Ausweitung des durch Industrieprodukte unterstützten *Selbermachens* als mit zunehmendem Dienstleistungskonsum zu rechnen.

Beispiele dafür lassen sich leicht finden: der Verdrängungswettbewerb des privaten Automobils gegen die öffentlichen Verkehrsmittel, der privaten Waschmaschinen gegen die kommerziellen Wäschereien, des Fernsehers gegen Theater und Kino, des Do-it-yourself gegen die Handwerker — aber auch die rasche Verbreitung der Selbstbedienung in Supermärkten, Tankstellen, Banken, Restaurants oder Ferienwohnungen. Soweit diese Beispiele generalisierbar waren, führte der Weg von der Agrargesellschaft also keineswegs in die Dienstleistungs-Gesellschaft, sondern vielmehr in eine „*Selbstbedienungs-Gesellschaft*“, deren Beschäftigungsstruktur nicht sicher zu prognostizieren wäre.

Aus dieser Sicht waren also den Visionären der Dienstleistungsgesellschaft zwei Fehler unterlaufen: Sie hatten einen Struktureffekt mit einem Niveaueffekt verwechselt, als sie vom gegenwärtigen Elite-Konsum auf den künftigen Massenkonsum geschlossen hatten (Lutz, 1984, S. 216 ff.). Für materielle Güter mochte dieser Schluß zulässig sein — sofern die Konsummöglichkeiten ohne wechselseitige Beeinträchtigung vermehrt werden können (Hirsch, 1980). Bei den wenig produk-

tiven Dienstleistungen jedoch, deren Preis mit zunehmenden Durchschnittseinkommen ebenfalls steigt, hängt der Umfang der kaufkräftigen Nachfrage eher von der *Struktur der Einkommensunterschiede* ab als vom *Niveau der Durchschnittseinkommen*. Zum zweiten hatte man offenbar die Bedeutung von *Substitutionsmöglichkeiten* zwischen kommerziellen Dienstleistungen auf der einen Seite und der Kombination von Industriegütern und Eigenleistungen der Verbraucher auf der anderen Seite unterschätzt. Wenn man beides berücksichtigt, dann ist die Einkommens-Elastizität der Dienstleistungs-Nachfrage wohl geringer und die Preis-Elastizität höher, als *Fourastié* und andere ursprünglich angenommen hatten.

3.

Demnach wäre also die Vision der Dienstleistungs-Gesellschaft unbegründet und damit auch die Hoffnung, daß die Beschäftigungsverluste im Industriesektor im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung ohne weiteres durch die Zunahme der Dienstleistungs-Beschäftigung ausgeglichen werden könnten. Aber gleichzeitig lesen wir doch immer neue Berichte über das „*amerikanische Beschäftigungswunder*“, das in erster Linie den Dienstleistungen zu verdanken sei (*Hof*, 1984). In der Tat

Tabelle 1:

Employment in Agriculture, Industry and Services in OECD-Countries

	Agriculture		Industry		Services	
	share in civ. empl. 1982	changes 1973—1982	share in civ. empl. 1982	changes 1973—1982	share in civ. empl. 1982	changes 1973—1982
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Australia*)	6.	— 3.3	29.8	— 7.1	63.8	+ 23.6
Austria*)	10.0	— 17.9	39.9	+ 3.1	50.0	+ 15.2
Belgium*)	3.0	— 24.3	33.4	— 21.1	63.6	+ 13.9
Canada	5.2	— 2.6	26.5	+ 5.1	68.2	+ 32.0
Denmark*)	7.3	—	29.3	—	63.3	—
Finland*)	13.2	— 15.4	33.8	+ 4.2	53.0	+ 23.5
France	8.3	— 26.5	34.6	— 12.3	57.2	+ 17.8
FR Germany	5.5	— 28.2	42.7	— 14.6	51.8	+ 8.9
Ireland*)	17.1	— 24.6	30.7	+ 8.6	52.2	+ 29.2
Italy	12.4	— 27.1	37.0	+ 1.7	50.6	+ 28.4
Japan*)	9.7	— 22.3	34.9	+ 0.4	55.4	+ 20.4
Netherlands*)	5.0	— 6.5	30.2	— 8.2	64.8	+ 15.7
New Zealand*)	11.2	+ 10.9	32.6	+ 0.2	56.2	+ 17.9
Norway*)	8.0	— 17.5	29.4	+ 2.1	62.5	+ 34.4
Portugal*)	25.3	— 23.9	37.3	+ 13.2	37.5	+ 28.1
Spain*)	18.3	—	33.9	—	47.8	—
Sweden*)	5.6	— 14.5	30.3	— 10.5	64.1	+ 24.5
Schweiz*)	7.1	— 13.4	38.4	— 17.5	54.5	+ 7.3
United Kingdom*)	2.7	— 12.3	34.7	— 21.9	62.6	+ 9.9
USA	3.6	— 0.1	28.4	+ 0.1	68.0	+ 27.1
Average	9.2	— 15.0	33.4	— 4.1	57.4	+ 21.0
Variation Coeff.	0.605		0.122		0.137	

Sources: OECD, Labour Force Statistics 1970—1981, Paris 1983; OECD, Quarterly Labour Force Statistics, 1984—3, Paris 1984; OECD Economic Survey Ireland, Paris 1983, OECD Economic Survey Denmark, Paris 1984.

*) see country notes

Country Notes to Table 1

Australia:	estimates for August 1973.
Austria:	incl. armed forces; changes 1974 to 1982, as figures for years previous to 1974 are not strictly comparable, due to a modification of the design of the sample.
Belgium:	year of reference: 1981; mid-year estimates.
Denmark:	years of reference: 1976 and 1981, due to a change of the reference period, figures from 1976 onwards are not strictly comparable with those of previous years.
Finland:	age group 15 to 74.
Ireland:	estimates for April of each year.
Japan:	„Services“ include persons with not adequately defined activities, in 1982 approximately 140 000 persons.
Netherlands:	years of reference: 1975 and 1981, estimates at 1st of January, no data available previous to 1975.
New Zealand:	data refer to April 1973 and February 1981.
Norway:	incl. armed forces.
Portugal:	data refer to the 2nd half of 1974 and 1982 resp., not comparable with years previous to 1974.
Spain:	estimates at 4th quarter, in 1980 the minimum age limit for a person to be included in the labour force was raised from 14 to 16 years, therefore 1982 data are not comparable with those previous to 1980.
Sweden:	incl. certain categories of the permanent military personnel; age group 16 to 74.
Switzerland:	incl. permanent military personnel.
United Kingdom:	mid-year estimates, data for 1973 are provisional.

hat in den Vereinigten Staaten im vergangenen Jahrzehnt die Zahl der Beschäftigten um 13 Millionen zugenommen, obwohl die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe im gleichen Zeitraum (1973—1983) um 1,5 Millionen zurückging. Der internationale Vergleich der Beschäftigungsentwicklung in den drei Sektoren zeigt im übrigen das gleiche Bild (*Tabelle 1*): In den OECD-Ländern geht die Industriebeschäftigung fast überall zurück, während die Dienstleistungsbeschäftigung überall ansteigt. Also hätten die Theoretiker der Dienstleistungsgesellschaft empirisch doch eher recht als ihre Kritiker?

4.

Man kommt einer Antwort näher, wenn man statt des generellen Trends die doch sehr erheblichen *Unterschiede zwischen den Ländern* ins Auge faßt. Beispielsweise belief sich der Beschäftigungsanteil der Dienstleistungsbranchen 1982 in den USA auf 68 %, in der Bundesrepublik jedoch nur auf 52 %. Umgekehrt ist der Anteil der Industriebranchen an der Gesamtbeschäftigung in den USA auf 28 % zurückgegangen, während er bei uns immer noch 43 % erreicht. Auch der Zuwachs der Dienstleistungs-Beschäftigung zwischen 1973 und 1981 war in den USA mit 27,1 % wesentlich höher als bei uns mit 8,9 %.

Für den weiteren Vergleich beschränke ich mich auf jene OECD-Länder, in denen der Anteil der Landwirtschaft an der Gesamtbeschäftigung 1982 nicht über 10 % gelegen hat. Nur dort, wo der Übergang von der Agrargesellschaft zur Industriegesellschaft einigermaßen abgeschlossen ist, kann man darauf hoffen, daß sich die Strukturen der post-industriellen Gesellschaft schon jetzt in der ver-

gleichenden Beschäftigungsstatistik andeuten. Im übrigen habe ich für die weitere Analyse gegenüber *Tabelle 1* zwei wesentliche Änderungen vorgenommen:

- Die Beschäftigungsanteile der einzelnen Branchen werden nicht — wie üblich — auf die Gesamtzahl der Erwerbstätigen, sondern auf die *Gesamtzahl der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15 bis 65)* bezogen; und
- die Beschäftigungsanteile der einzelnen Branchen (ISIC-Einsteller) werden nicht — wie üblich — in die drei Sektoren „Landwirtschaft“ (ISIC 1), „Industrie“ (ISIC 2—5) und „Dienstleistungen“ (ISIC 6—9) gegliedert, sondern es werden neben der Landwirtschaft *zwei neue Gruppierungen* gebildet: „Produktionsbezogene Beschäftigung“ (ISIC 2—5, 7, 8) und „Verbraucherbezogene Dienstleistungen“ (ISIC 6 + 9).

Dem liegen die folgenden Erwägungen zugrunde: Der übliche Bezug der Beschäftigungsanteile auf die Gesamtbeschäftigung ignoriert den Einfluß unterschiedlicher Arbeitslosenquoten und vor allem unterschiedlicher Erwerbsquoten auf die *relative „Beschäftigungsleistung“ der einzelnen Branchen oder Sektoren* in unterschiedlichen Ländern. In den Niederlanden beispielsweise ist der Anteil der Dienstleistungen an der Gesamtbeschäftigung höher als in Schweden. Da die Niederlande jedoch die niedrigste (51,9 %) und Schweden die höchste (79,0 %) Erwerbsquote unter den westlichen Industrieländern haben, finden relativ viel mehr Schweden als Niederländer einen Arbeitsplatz im Dienstleistungssektor. Darauf aber kommt es an, wenn man die Beschäftigungsentwicklung unterschiedlicher Branchen international vergleichend diskutieren will.

Die zweite Überlegung erscheint mir ebenso wichtig: Im Zuge der technischen Entwicklung und der weltweiten Arbeitsteilung kommt es im Rahmen der industriellen Produktion zu einer *stetigen Erhöhung des Anteils „tertiärer Funktionen“*. Forschung, Entwicklung, Marktforschung, Werbung, Finanzierung, Transport, Versicherung, Management, Organisation, Arbeitsvorbereitung, Rechnungswesen, usw. werden immer wichtiger gegenüber der eigentlichen Herstellung von Produkten. Dementsprechend nimmt auch im Industriesektor der Anteil von „tertiären“ Angestelltenberufen gegenüber den Arbeiterberufen unaufhaltsam zu (*Hönekopp/Ullmann*, 1980). Für die hier interessierende Frage nach den Chancen der Wiedergewinnung eines Beschäftigungsgleichgewichts sind derartige Verschiebungen jedoch ohne Belang. Man kann unterstellen, daß sie nur dann stattfinden, wenn durch den erhöhten Einsatz tertiärer Funktionen und Berufe die Produktivität des Industriesektors erhöht wird (*Berger/Offe*, 1980). Die Gesamtbeschäftigung wird dadurch also nicht erhöht; sie bleibt nach wie vor limitiert durch den Gesamt-Absatz von Industrieprodukten (*Rasmussen*, 1977; *Haller*, 1982).

Dieser Zusammenhang bleibt auch dann erhalten, wenn die tertiären Funktionen aus dem Industrieunternehmen ausgegliedert und von selbständigen Ingenieurbüros, Software-Firmen, Werbeagenturen, Steuerberatern oder Service-Unternehmen erbracht werden. Statistisch werden aber (mit gewissen internationalen Abweichungen) die im Industrieunternehmen selbst erbrachten Leistungen der Industriebeschäftigung zugeschrieben, die verselbständigten den Dienstleistungsbranchen (*Görgens*, 1975).

Im Rahmen einer beschäftigungspolitisch orientierten Diskussion erscheint es deshalb sinnvoll, *innerhalb* der Dienstleistungsbranche eine Unterscheidung einzuführen zwischen den *auf die industrielle Produktion bezogenen Diensten* und jenen *Leistungen, die unmittelbar vom Letztverbraucher in Anspruch genommen werden*. Hierzu gehören die personenbezogenen Leistungen der Gesundheits- und Körperpflege, Bildung, Unterhaltung, Freizeitgestaltung, Ernährung und Beherbergung, aber auch sachbezogene Instandsetzungs-, Pflege- und Bewachungsleistungen. Hier in erster Linie entscheidet sich die für die Drei-Sektoren-Hypothese kritische Frage nach der Expansion oder Stagnation der Dienstleistungs-Nachfrage, und nur hier konkurrieren die Hypothesen der Dienstleistungsgesellschaft mit denen der „Selbstbedienungs-Gesellschaft“ (bzw. der „Selbsthilfe“ bei bestimmten Arten der personenbezogenen Dienstleistungen, vgl. *Gross*, 1983).

Leider läßt sich aber diese theoretisch sinnvolle Unterscheidung in den nach ISIC-Branchen gegliederten Beschäftigungs-Statistiken der ILO und der OECD nicht trennscharf nachvollziehen, weil in allen Dienstleistungs-Branchen produktionsbezogene und verbraucherbezogene Dienste nebeneinander erbracht werden. Immerhin überwiegt jeweils die eine oder die andere Orientierung, und man kommt der theoretischen Unterscheidung wenigstens näher, wenn man die ISIC-Branchen 7 („transport, storage, communication“) und 8 („financing, insurance, real estate, business services“) mit dem Industriesektor zu einer neuen Gruppierung „produktionsbezogene Beschäftigung“ zusammenfaßt. Als überwiegend

„verbraucherbezogene Dienstleistungen“ verbleiben dann die ISIC-Branchen 6 („trade, restaurants, hotels“ und 9 („community, social and personal services“). Das Ergebnis ist in *Tabelle 2* zusammengestellt.

5.

Tabelle 2:

Total Employment Production-related Employment and Employment in Consumer Services as Shares in Population 15 to 64 years in OECD-Countries 1981.

	Total Employment (ISIC 1—0)		Production-related Empl. (ISIC 2,3,4,5,7,8)		Consumer Services (ISIC 6 and 9)	
	share in population	changes 1973—81	share in population	changes 1973—81	share in population	changes 1973—81
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Australia	65.2	+ 9.9	30.4	+ 2.3	30.6	+ 21.1
Austria	63.6	+ 2.7	32.8	+ 4.7 ¹⁾	24.2	+ 23.1 ¹⁾
Belgium	56.8	— 2.1	27.2	— 13.2	27.8	+ 14.1
Canada	66.3	+ 24.8	27.0	+ 17.9	35.6	+ 33.4
Denmark	70.9	— 0.7	30.4	— 8.7	34.8	+ 12.3
France	60.5	+ 0.7	29.6	— 4.1	25.6	+ 14.8
FR Germany	61.8	— 3.1	34.3	— 8.0	24.1	+ 10.4
Japan	70.5	+ 6.1	33.4	+ 8.0 ²⁾	29.9	+ 13.2 ²⁾
Netherlands	51.9	+ 6.1 ⁴⁾	23.7	± 0.0 ⁴⁾	25.6	+ 14.1 ⁴⁾
Norway	74.4	+ 16.8	32.9	+ 8.4	35.0	+ 34.5
Sweden	79.0	+ 8.9	35.5	— 0.3	39.1	+ 23.1
Switzerland	71.7	— 4.7	38.7	— 9.5	28.0	+ 4.8
United Kingdom	66.2	— 3.6	32.5	— 13.0	31.9	+ 9.2
USA	65.9	+ 18.0	29.2	+ 13.1	34.4	+ 24.3
Average	66.1	+ 5.7	31.3	— 0.2	30.5	+ 18.0
Var. coeff.	0.103		0.119		0.152	

Sources: ILO, Yearbook of Labour Statistics, Geneva 1983; OECD, Labour Force Statistics 1970—1981, Paris 1983.

¹⁾ 1972—1981.

²⁾ 1973 excl. business services.

³⁾ 1973 incl. business services.

⁴⁾ 1975—1981.

Bei der Betrachtung der *Tabelle 2* springen mehrere Sachverhalte ins Auge:

- Im Durchschnitt sind die beiden neugegliederten Sektoren etwa gleich stark: Sowohl die produktionsbezogene Beschäftigung als auch die verbraucherbezogenen Dienstleistungen bieten Arbeitsplätze für jeweils ein knappes Drittel der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter. Das eindeutige statistische Übergewicht der Dienstleistungen *verschwindet* also bei der neuen Gruppierung.
- Während bei der konventionellen Gruppierung in *Tabelle 1* die Beschäftigung im Industrie-Sektor zwischen 1973 und 1981 fast überall stark zurückging, ist die Entwicklung der „produktionsbezogenen Beschäftigung“ weniger einheitlich und im Durchschnitt sogar sehr stabil. Die *industrielle Produktion* behält also offenbar ihre Bedeutung für die „Beschäftigungsleistung“ der hochentwickelten Länder — was selbstverständlich an der fortschreitenden „Tertiarisierung“ der Tätigkeiten, Berufe und Funktionen nichts ändert.
- Die *Beschäftigung in den verbraucherbezogenen Dienstleistungen* hat in allen Ländern zwischen 1973 und 1981 stark zugenommen. Zugleich sind bei den

Beschäftigungsanteilen hier die *Unterschiede* zwischen den hochentwickelten Ländern wesentlich größer als bei der produktionsbezogenen Beschäftigung. Zu den Ländern mit einer überdurchschnittlichen Dienstleistungs-Beschäftigung gehören Schweden, Norwegen, Dänemark und die Vereinigten Staaten; weit unterdurchschnittlich ist der Dienstleistungsanteil in der Bundesrepublik, in Österreich, Frankreich und in den Niederlanden.

Die *produktionsbezogene Beschäftigung* scheint also *stabiler*, als man nach den Theorien der post-industriellen Gesellschaft vermutet hätte. Zugleich deuten die relativ geringen Unterschiede zwischen den Ländern auf eine gewisse *Konvergenz* der tatsächlichen Entwicklung, die den Diskussionen um eine angebliche „Überindustrialisierung“ der Bundesrepublik oder die drohende „Entindustrialisierung“ der Vereinigten Staaten viel von ihrer Plausibilität nimmt. Die Unterschiede zwischen den Ländern sind jedenfalls bei den verbraucherorientierten Dienstleistungen größer als im Industriesektor und den auf die Industrieproduktion bezogenen Service-Leistungen.

Dabei mögen unterschiedliche Anteile der *Teilzeit-Beschäftigung* (die ja in erster Linie in den Dienstleistungsberufen auftritt, aber dort keineswegs auf die verbraucherorientierten Dienstleistungsbranchen begrenzt ist) eine Rolle spielen. Andere Erklärungsfaktoren scheinen mir aber gewichtiger. Sie erfordern jedoch zunächst weitere theoretische Vorüberlegungen.

6.

In der Literatur wird üblicherweise als charakteristisches Merkmal der Dienstleistungen ihre im Vergleich zur Industrieproduktion *geringere Arbeitsproduktivität* angeführt. Wenn man diese Charakterisierung vorläufig als zutreffend akzeptiert, dann folgt daraus, daß die *private* Nachfrage nach Dienstleistungen in erster Linie durch zwei Faktoren begrenzt wird, die zuerst von Jiri *Skolka* (1976, S. 295) identifiziert wurden: Durch den *Grad der Einkommens-Angleichung* und durch die *Höhe der gesamtwirtschaftlichen Abgabequote*.

Hiervon leuchtet der erste Punkt unmittelbar ein: Die private Nachfrage nach Dienstleistungen ist größer, wenn relativ viele Leute mit hohem Einkommen sich in der Lage sehen, niedrig entlohnte Dienstleistende zu beschäftigen oder, um einen neoklassischen Ökonomen aus der Bundesrepublik zu zitieren, „wenn auch Professoren in der Lage sind, sich ein Dienstmädchen zu halten“.

Das zweite Argument wird illustriert durch den Facharbeiter im Handwerk, der in der Bundesrepublik einen Netto-Stundenlohn von etwa DM 15 erhält, während der Kunde für die Handwerkerstunde einen Brutto-Preis von mindestens DM 45 zu bezahlen hat. Die Differenz von Nettolohn und Bruttopreis wird einerseits bestimmt von Gemeinkosten und Unternehmergewinnen (die überall anfallen), zum anderen aber von den national unterschiedlichen Steuern und Sozialabgaben auf Lohneinkommen, Gewinne, Wertschöpfung und Verbrauch. Bei dem gewählten Beispiel müßte (bei vorausgesetzter Einkommens-Gleichheit) der Facharbeiter den Netto-Lohn von drei Arbeitsstunden aufwenden, um eine Handwerkerstunde zu bezahlen. Selbermachen bleibt für ihn also so lange attraktiv, wie nicht die Produktivität kommerzieller Dienstleistungen seine eigene um mehr als das Dreifache übersteigt. Insofern beeinflußt also die auf Dienstleistungen gelegte Abgaben-Belastung die *Mindest-Produktivitäts-Schwelle*, die kommerzielle Dienstleistungen erreichen müssen, um auf dem Markt nachgefragt zu werden.

Allerdings gelten beide Überlegungen im strikten Sinne nur für die *privat nachgefragten* kommerziellen Dienstleistungen. Sobald die Nachfrage *öffentlich finanziert* wird, wird die Wirkung von Einkommensunterschieden wenigstens zur Hälfte außer Kraft gesetzt: Zwar steigen mit zunehmender Einkommens-Gleichheit auch die relativen Kosten der öffentlichen Dienstleistungen, aber die Konsummöglichkeiten sind hier nicht mehr auf die oberen Einkommensgruppen beschränkt (Baumol/Oates, 1972). Gleichzeitig begünstigt die bei öffentlicher Finanzierung eintretende *Entkoppelung* von Dienstleistungs-Konsum und Kostentragung eine politisch artikulierte Über-Nachfrage, die mit ebenfalls politisch artikuliertem Steuerwiderstand durchaus einhergehen kann (Herder-Dorneich, 1982). Schließlich profitiert die öffentlich finanzierte Dienstleistungs-Nachfrage jedenfalls in Ländern mit einer stark zentralisierten Finanzverfassung (bei der Ausgaben und Einnahmen bei der gleichen Kasse anfallen) auch davon, daß ein Teil der Kosten sogleich wieder als Steuereinnahmen an den Fiskus zurückfließt. Während also die private Dienstleistungs-Nachfrage die gesamte Abgabenbelastung zu tragen hat, ist die öffentlich finanzierte Nachfrage dafür weniger empfindlich. Insofern ist mit steigender Abgabenbelastung auch eine zunehmende Wettbewerbsverzerrung zum Nachteil der privaten und zugunsten der öffentlich finanzierten Dienstleistungs-Nachfrage zu erwarten.

7.

Leider können auch die hier entwickelten Hypothesen nicht unmittelbar anhand der international standardisierten OECD- und ILO-Statistiken überprüft werden. Immerhin sind für die meisten der hier interessierenden Länder neuere Angaben über die *Abgabenquote* (definiert als Anteil der Steuern und Sozialabgaben am Bruttosozialprodukt) verfügbar. Im Gegensatz dazu sind die internationalen Vergleichsdaten für die *Einkommensverteilung* so lückenhaft, daß sie für unsere Zwecke nicht benutzt werden können (Taylor/Jodice, 1983, I, S. 134 ff.). Eben- sowenig läßt sich die Unterscheidung zwischen privater und öffentlicher Nachfrage nach verbraucher-bezogenen Dienstleistungen in der internationalen Statistik unmittelbar nachvollziehen. In beiden Fällen sind jedoch *Hilfskonstruktionen* möglich, die mit Hilfe einiger „heroischer Annahmen“ wenigstens statistische Annäherungen an die eigentlich gemeinten Sachverhalte erlauben.

So gibt es für die meisten Länder vergleichbare ILO-Daten über die *durchschnittlichen Stundenlöhne* in den ISIC-Dreisteller-Zweigen des verarbeitenden Gewerbes. Wenn man also unterstellt, daß die Lohndifferentiale in der Gesamtwirtschaft sich etwa proportional zu denen in der Industrie verhalten, dann könnte die Verhältniszahl zwischen den Durchschnitts-Löhnen in den Hoch- und Niedriglohn-Industriezweigen in den einzelnen Ländern auch etwas über die *Lohn-Differentiale* zwischen den wenig produktiven Dienstleistungen und den Wirtschaftszweigen mit hohen Löhnen aussagen.

Schwieriger ist die statistische Abgrenzung zwischen den *privat* und *öffentlich nachgefragten, verbraucher-bezogenen Dienstleistungen*. Wohl kann man annehmen, daß die Dienstleistungen der ISIC-Branche 6 („trade, restaurants, hotels“) ganz überwiegend privat erbracht und privat nachgefragt werden. Aber die quantitativ bedeutsamere Branche ISIC 9 („community, social and personal services“) enthält neben eindeutig dem öffentlichen Sektor zugehörigen Zweigen („public administration and defense“) auch die privat erbrachten und privat nachgefragten „personal and household services“ (zu denen auch Reparaturleistungen zählen), sowie eine Mehrzahl von Diensten, die sowohl privat oder öffentlich finanziert, als auch privat oder öffentlich erbracht werden können (z. B.: „education services“, „medical, dental and other health and veterinary services“ oder „motion picture and other entertainment services“). Es empfiehlt sich also eine getrennte Betrachtung beider Branchen.

Wenn man zur weiteren Aufschlüsselung der Dienstleistungen in ISIC 9 die OECD-Veröffentlichung (1982) über die Entwicklung der Beschäftigung im öffentlichen Sektor in den verschiedenen Ländern heranzieht, wird die Sache noch komplizierter. Die OECD-Daten erfassen nämlich nur die öffentlich erbrachten (und nicht auch die öffentlichen finanzierten, aber privat erbrachten) Dienstleistungen, und sie schließen nicht nur die verbraucherbezogenen, sondern alle öffentlichen Dienstleistungen (z. B. auch die in den Bereichen Verkehr und Kommunikation) mit ein. ISIC 9 läßt sich also durch Subtraktion der OECD-Daten nicht trennscharf in öffentlich bzw. privat nachgefragte, verbraucherbezogene Dienstleistungen unterteilen. Wenn man die OECD-Daten trotzdem benutzt, und wenn man zu dem privaten Teil noch ISIC 6 hinzufügt, dann erhält man (näherungsweise) statt der eigentlich gemeinten Unterscheidung zwischen privat oder öffentlich *nachgefragten* die Unterscheidung zwischen privat oder öffentlich *erbrachten* (und überwiegend verbraucher-bezogenen) Dienstleistungen (Tabelle 3).

Tabelle 3:

Taxes and Social Security Contributions as Shares in GNP, Wage Differentials in Manufacturing Industries, Employment in Private and Public Services in OECD-Countries, 1978.

	Taxes and Social Security Contributions as shares in GNP	Wage Differentials ¹⁾ in Manufacturing	Private Services (ISIC 6 + 9 — (OECD) ²⁾ shares in population 15 to 64	Public Services (OECD) ²⁾
	(1)	(2)	(3)	(4)
Australia	—	1.2	13.7	16.8
Austria	40.8	2.1	13.5	11.7
Belgium	42.3	2.2	17.0	9.8
Canada	33.3	2.2	20.9	12.6
Denmark	41.9	1.5	17.2	18.1
France	39.5	1.5	16.7	8.9
FR Germany	38.7	1.8	13.9	9.1
Japan	21.5	2.4	24.4	4.5
Netherlands	48.7	1.8	17.1	7.6
Norway	46.6	1.5	17.7	15.1
Sweden	53.1	1.4	14.8	22.6
United Kingdom	34.3	1.4	16.8	14.9
USA	30.0	2.5	23.2	10.8
Average	38.5	1.8	17.7	12.1

Sources: Bundesministerium der Finanzen, Finanzbericht 1983, Bonn, 1982; OECD, Employment in the Public Sector, Paris 1982; OECD, Labour Force Statistics 1970—1981, Paris, 1983; OECD, National Accounts, 1964—1981, vol. 2, Paris, 1983; ILO, Yearbook of Labour Statistics, Geneva, 1983.

¹⁾ *Wage Differentials*: ratio of wages paid in highest-wage and lowest-wage branches in manufacturing industries (ISIC Major Division 3, at 3-digit level; ILO data).

²⁾ *Private Services*: ISIC Major Division 6 (wholesale and retail trade, and restaurants and hotels) and 9 (community, social, and personal services) minus public sector employment of column 4; *Public Services*: OECD calculations, share of the public sector in total employment, recalculated as share in population 15 to 64 years; OECD, Employment in the Public Sector, p. 12, table 1.

8.

Angesichts der problematischen Datenlage können die oben aus theoretischen Überlegungen abgeleiteten Hypothesen hier nicht definitiv überprüft werden. Die quantitative Analyse der *Zusammenhänge zwischen Abgabenquote und Lohn-differenzialen* auf der einen Seite *und Beschäftigungsanteilen in den privaten und*

öffentlichen Dienstleistungen auf der anderen Seite (Tabelle 4) hat deshalb nur explorativen Charakter. Immerhin weisen die Ergebnisse in die erwartete Richtung und können wie folgt zusammengefaßt werden:

- Es gibt einen *starken* ($R^2 = 0,56$) *negativen Zusammenhang zwischen der Abgabenquote und den Beschäftigungsanteilen der privat erbrachten Dienstleistungen*. Dies unterstützt die Vermutung eines „crowding-out“-Effekts des öffentlichen Sektors gegenüber den privaten Dienstleistungen. Offenbar werden die wenig produktiven, verbraucher-bezogenen Dienstleistungen um so mehr vom privaten Markt verdrängt, je höher die Abgabenquote des betreffenden Landes ist.
- Es gibt einen *positiven, aber schwachen* ($R^2 = 0,26$) *Zusammenhang zwischen dem Grad der Lohn differenzierung und den Beschäftigungsanteilen der privat erbrachten Dienstleistungen*. Dies unterstützt die Vermutung, daß wenig produktive private Dienstleistungen ihre Marktfähigkeit vor allem in Ländern mit großen Einkommensunterschieden behaupten können.
- Schließlich gibt es einen ebenfalls *positiven Zusammenhang zwischen der Abgabenquote und dem Beschäftigungsanteil der öffentlichen Dienstleistungen*. Dies erscheint für sich genommen eher trivial: Wenn der Beschäftigungsanteil des öffentlichen Sektors wächst, muß auch sein finanzieller Anteil wachsen. Interessant ist dagegen die relative Schwäche des Zusammenhangs ($R^2 = 0,36$). Hier zeigen sich die erörterten Datenprobleme: Wenn wir Daten über die öffentlich finanzierte (statt die öffentlich erbrachte) Dienstleistungs-Beschäftigung hätten, müßte der Zusammenhang stärker sein. So haben etwa Länder mit staatlichem Gesundheitsdienst einen Bereich öffentlicher Beschäftigung, der in Ländern mit privatärztlicher Versorgung fehlt, auch wenn in beiden Fällen die ärztlichen Leistungen aus dem Aufkommen von Steuern und Sozialabgaben finanziert werden. Darüber hinaus gibt es offenbar noch weitergehende Unterschiede in der eher „dienstleistungs-intensiven“ oder eher „transferintensiven“ Ausgestaltung moderner Sozialstaaten, die jedoch hier nicht weiter verfolgt werden können.

Tabelle 4:

Regressionsgleichungen

1. $PDL^1) = 29,306 - 0,2939 \text{ ABGABEN}^2)$
 $R^2 = 0,5647$
 $SIGN. = 0,003$
2. $OEDL^3) = -1,4728 + 0,3433 \text{ ABGABEN}^2)$
 $R^2 = 0,3601$
 $SIGN. = 0,030$
3. $PDL^1) = 10,352 + 4,182 \text{ LOHND}^4)$
 $R^2 = 0,2583$
 $SIGN. = 0,076$

Anmerkungen:

- PDL:** Anteile der verbraucherbezogenen, privaten Dienstleistungen an der erwerbsfähigen Bevölkerung (1978).
- ABGABEN:** Anteile von Steuern und Sozialabgaben am Bruttosozialprodukt (1978).
- OEDL:** Anteile der öffentlichen Beschäftigung an der erwerbsfähigen Bevölkerung (1978).
- LOHND:** Verhältnis von höchsten und niedrigsten Durchschnittslöhnen in Industriezweigen.
 Alle Definitionen und Quellen wie Tabelle 3.

Wenn man zur Interpretation zusätzlich die *Regressions-Diagramme* (Abb. 1—3) heranzieht, dann zeigen sich unter den OECD-Ländern die folgenden Muster:

a) *Japan*, die *Vereinigten Staaten* und die *Schweiz* haben sehr hohe Beschäftigungsanteile in den privaten Dienstleistungen, die durch eine sehr niedrige Abgabenquote und (mit Ausnahme der Schweiz) durch *hohe Lohnunterschiede* erklärt werden. Dementsprechend ist in dieser Gruppe (mit Einschränkungen bei den Vereinigten Staaten) der Beschäftigungsanteil der öffentlichen Dienstleistungen besonders niedrig.

b) In *Schweden*, *Dänemark*, *Großbritannien* und *Norwegen* ist der Beschäftigungsanteil der öffentlichen Dienstleistungen besonders hoch und wird (mit Ausnahme von Großbritannien) durch eine besonders hohe Abgabenquote erklärt. In Schweden, Dänemark und Großbritannien ist dementsprechend auch der Anteil der privaten Dienstleistungen niedrig. Überdies ist in allen vier Ländern die Lohn-Differenzierung verhältnismäßig gering.

c) Schließlich gibt es eine dritte Gruppe von Ländern mit niedrigen Anteilen sowohl bei den privaten als auch bei den öffentlichen Dienstleistungen. Hierzu gehören die *Bundesrepublik*, *Österreich*, *Frankreich*, *Belgien* und die *Niederlande*. Sie erreichen mittlere Werte bei der Lohn-Differenzierung und mittlere bis hohe (Niederlande!) Werte bei der Abgabenquote. Wenn man die Daten in *Tabelle 2* mit heranzieht, dann sind dies auch die vier Länder mit dem niedrigsten Beschäftigtenanteil in den verbraucherbezogenen Dienstleistungen überhaupt.

Insgesamt betrachtet entsprechen die Ergebnisse also durchaus den theoretischen Erwartungen: Länder mit einer *überdurchschnittlichen Abgabenquote* gehören sowohl zu den Spitzenreitern (Schweden, Norwegen, Dänemark) als auch zu den Nachzüglern (Niederlande, Belgien, Österreich) bei den Beschäftigungsanteilen der verbraucher-bezogenen Dienstleistungen, während die Länder mit besonders niedri-

Abbildung 1:

Private Dienstleistungen (PDL) und Abgabenquote (ABG)

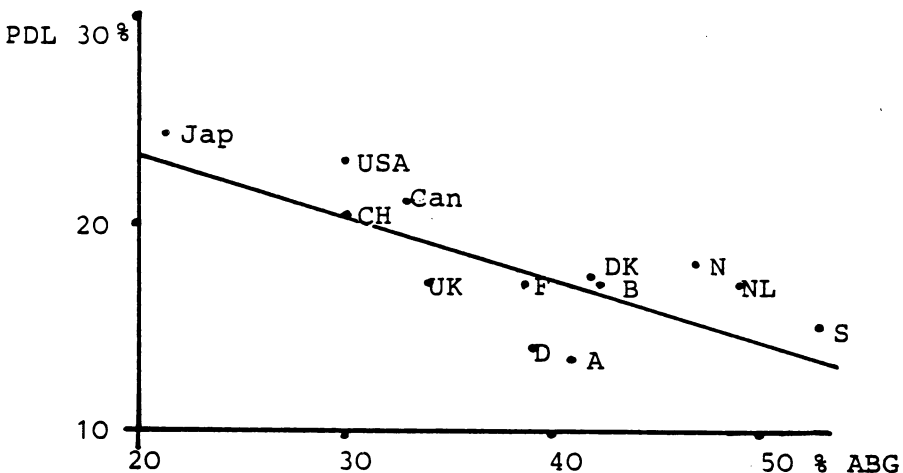


Abbildung 2:

Öffentliche Dienstleistungen (OEDL) und Abgabenquote (ABG)

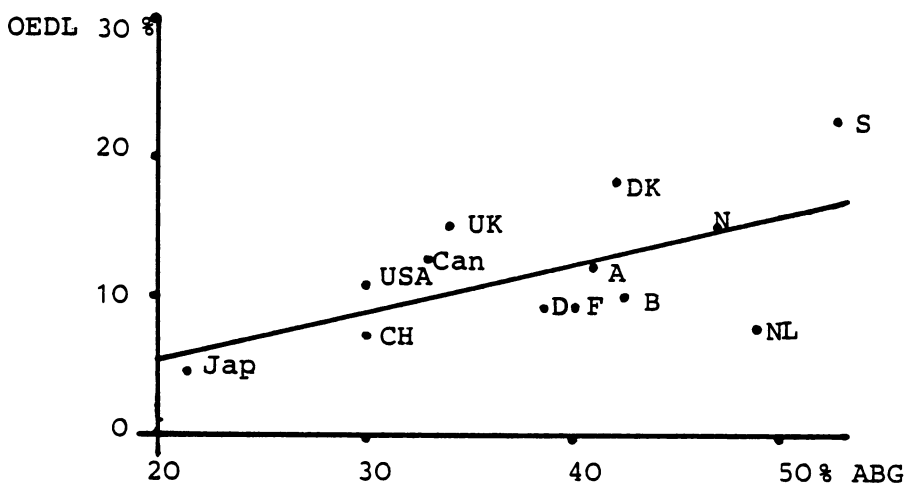
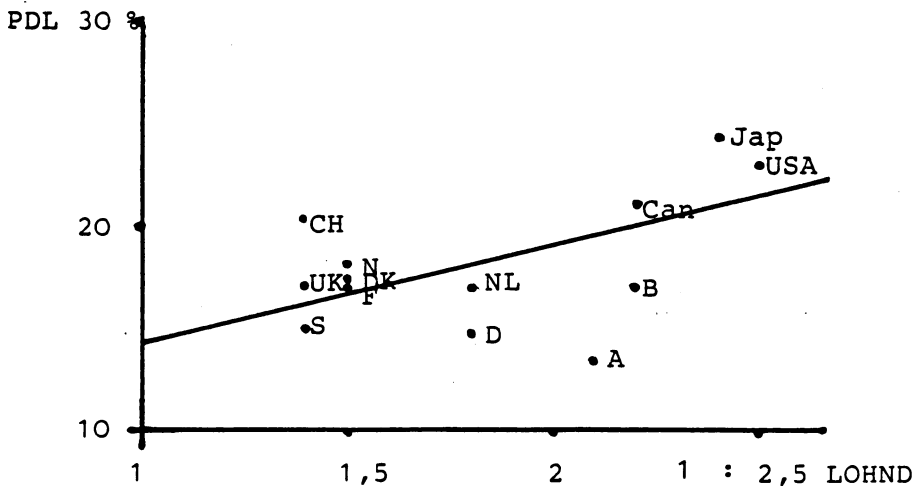


Abbildung 3:

Private Dienstleistungen (PDL) und Lohndifferentiale (LOHND)



ger Abgabenquote eher zur Mittelgruppe gehören. Die wenig produktiven Dienstleistungen können eben vom öffentlichen Sektor *ceteris paribus* kostengünstiger erbracht werden als vom privaten Sektor — aber nur, wenn die Ausgabenstruktur des öffentlichen Sektors *dienstleistungs-intensiv* (wie in Schweden, Dänemark und Großbritannien) und nicht *transfer-intensiv* (wie in den Niederlanden, der Bundesrepublik, Belgien und Frankreich) ausgestaltet ist.

Die große Ausnahme in diesem Gesamtbild sind die *Vereinigten Staaten*. Sie erreichen mit der zweitniedrigsten Abgabenquote immer noch den vierten Rang bei den verbraucher-bezogenen Dienstleistungen. Dazu trägt offenbar eine über dem Erwartungswert liegende Dienstleistungs-Intensität des (finanziell kleinen) öffentlichen Sektors und eine besonders starke Lohndifferenzierung bei (die durch die Schwäche der amerikanischen Gewerkschaften gerade in den Wachstumsregionen und Wachstumsbranchen erklärt werden könnte).

Allerdings darf man das „amerikanische Beschäftigungswunder“ auch nicht ausschließlich den niedrig bezahlten „bad jobs“ in „Tante Emma-Läden“, Imbißbuden, Motels oder Wäschereien zuschreiben, wie dies bei uns oft geschieht (*Goldberg*, 1984). Wenn man die Beschäftigungsstatistik nicht nach Industriezweigen, sondern nach Beschäftigungsgruppen gliedert, so liegen Schwerpunkte der amerikanischen Expansion auch bei den „Rechnungskaufleuten und EDV-Fachleuten“, bei den „Gesundheitsdienstberufen“ und bei den „Managern und leitenden Angestellten“ — also doch bei Arbeitsplätzen mit überdurchschnittlichen Einkommen (*DIW*, 1984; *Winkler-Büttner*, 1984), die sich massenhaft nur bei hoher Produktivität erzielen lassen. Deshalb erscheint es notwendig, auch die bisher unterstellte Produktivitäts-Lücke zwischen Dienstleistungen und Industrieprodukten einer kritischen Prüfung zu unterziehen.

9.

Die Vermutung, daß die Arbeitsproduktivität verbraucherorientierter Dienstleistungen relativ niedrig sei und sich auch nur wenig steigern lasse, wird in der Literatur im allgemeinen mit dem *Uno-actu-Zusammenhang von Dienstleistungs-Produktion und Konsum* begründet. Jedenfalls bei den personenbezogenen Dienstleistungen setzt die Erbringung wenigstens die Anwesenheit und oft sogar die aktive Mitwirkung des Klienten voraus. Die Produktion hängt also zeitlich von der Nachfrage ab. Angesichts der zeitlich schwankenden Inanspruchnahme sind Überkapazitäten auf der Anbieter-Seite erforderlich, die einer Durchrationalisierung der Dienstleistungsproduktion entgegenstehen (*Fuchs*, 1968). Während aber immerhin der Friseur oder der Arzt ihre eigene Arbeit durch den Einsatz technischer Hilfsmittel noch beschleunigen können, sind die Rationalisierungsmöglichkeiten noch enger begrenzt in jenen Dienstleistungen, deren Erbringung die aktive Mitwirkung des Klienten voraussetzt — so etwa bei Sozialhelfern, Lehrern, Tennistrainern, Bergführern oder Psychotherapeuten. Hier setzt die Lernfähigkeit und Kooperationsbereitschaft der Verbraucher, aber auch der schiere Zeitbedarf des *Uno-actu*-Konsums allen Rationalisierungsbemühungen auf der Anbieter-Seite kaum übersteigbare Grenzen.

Wenn also das *Uno-actu*-Prinzip für die verbraucher-bezogenen Dienstleistungen universell gültig wäre, dann wären ihrer Ausweitung in der Tat enge Grenzen gesetzt: Im privatwirtschaftlichen Sektor wären sie tendenziell entweder auf die Niedrig-Lohn-Berufe oder auf die Luxusnachfrage beschränkt, und im öffentlichen Sektor stünde ihrer wesentlichen Ausweitung der zunehmende Steuer-Widerstand entgegen. Aber kann man denn von der universellen Gültigkeit des *Uno-actu*-Prinzips ausgehen, oder gibt es nicht auch in den verbraucher-bezogenen Dienstleistungen *Rationalisierungsmöglichkeiten*, die durch Kostensenkung neue Märkte erschließen könnten (*Schmid*, 1984)?

Derartige Möglichkeiten gibt es selbstverständlich. Der Schlüssel dazu liegt bei den *technischen Möglichkeiten der Vermittlung von Produktion und Konsum*.

Wenn man die Produktivität eines Lehrers mit dem Lernerfolg der Schüler gleichsetzt, dann stieg diese (auch wenn man Qualitätsminderungen mit in Betracht zieht) beim Übergang vom Hauslehrer zur öffentlichen Schule dramatisch an — mit der Folge, daß nun Gesellschaftsschichten in den Genuß von Schulbildung kommen konnten, für die der Hauslehrer weder privat noch öffentlich finanzierbar gewesen wäre. Der gleichen Logik entsprechen die große Vorlesung, die große Oper, oder das große Fußballstadion: Immer geht es darum, die Produktivität von Dienstleistungs-Anbietern *durch die gleichzeitige Vermittlung an eine größere oder sehr große Zahl von Dienstleistungs-Konsumenten zu multiplizieren.*

Bemerkenswert ist aber auch, daß dieser produktivitäts-steigernde Mechanismus im wesentlichen auf „mentale“ (*informierende und vielleicht auch emotionalisierende*) Dienstleistungen beschränkt ist, die sich — altmodisch ausgedrückt — an den Geist oder die Seele des Klienten wenden. Die körper-bezogenen (und wohl auch die sach-bezogenen) Dienstleistungen dagegen können derartige Produktivitätsgewinne durch Vermehrung der gleichzeitig bedienbaren Zahl von Kunden nicht erreichen. Sie bleiben also im Privatsektor auf die ökonomisch unattraktive Wahl zwischen Niedriglohn-Produktion und Luxusmärkten verwiesen (*Oates/Baumol, 1972*); im öffentlichen Sektor sind sie die eigentliche Ursache der „Kostenkrankheit“ (*Baumol/Oates, 1972*). Tendenziell werden sie deshalb in beiden Sektoren mehr und mehr aus dem Angebot verschwinden.

Wenn man diese Entwicklungslinie verlängert, dann zeichnet sich eine extreme *Versorgungskrise* bei den nicht durch Apparate substituierbaren und nicht durch massenhafte Vermittlung rationalisierbaren personenbezogenen Pflege- und Betreuungsdienstleistungen für junge, kranke und alte Menschen ab. In dem Maße, wie ihre private Finanzierung unerschwinglich und ihre öffentliche Finanzierung undurchsetzbar wird, kommt es entweder zu einer — bei allgemeinem Wohlstand erst recht skandalösen — Verelendung, oder es muß zu einer Erneuerung unentgeltlicher oder jedenfalls unter-entlohnter Formen der Leistungserbringung kommen, sei es in der Familie und in Selbsthilfegruppen oder durch staatlich auferlegte Dienstverpflichtungen. Der Übergang von den feudalen Hand- und Spanndiensten zum modernen Steuerstaat findet also möglicherweise in der „Kostenkrankheit“ der personenbezogenen öffentlichen Dienstleistungen seine finanziellen Grenzen — auch abgesehen von allen Qualitätsproblemen bürokratischer Dienstleistungen (*Gross, 1983*).

Die möglichen Modalitäten einer solchen *Re-Kombination* von professionellen und unentgeltlich erbrachten Leistungen sind hier allerdings nicht weiter zu erörtern (*Matzner, 1982; Hegner, 1980; 1984*). Ich wende mich statt dessen wieder den „mentalen“ Dienstleistungen zu, deren Rationalisierungspotential die Chance für wesentliche Kostensenkungen und damit auch für eine Nachfrage- und Beschäftigungs-Ausweitung zu bieten scheint. Selbstverständlich gehen hier die Rationalisierungsmöglichkeiten über die bisher erwähnten Beispiele noch weit hinaus: Vom Sprachunterricht in der Klasse zum Sprachlabor ohne Lehrer; von der Massenuniversität zur Fernuniversität (*Gershuny/Miles, 1983; Schmid, 1984*); vom Konzert zum Radio und zur CD-Platte; von der Theateraufführung über Kino und Fernsehen zur Video-Kassette; vom Plakat über die Zeitungsanzeige zum Bildschirmtext; und schließlich zu den künftigen Möglichkeiten der Breitband-Kommunikationsnetze, mit deren Hilfe jede Art von Informations- und Unterhaltungsangebot für jeden Teilnehmer jederzeit auf Abruf verfügbar gemacht werden kann.

Damit also wäre das *Uno-actu*-Prinzip vollends außer Kraft gesetzt: Durch die *Zwischenschaltung eines Speicher-Mediums* wird die (bei Massenvorlesung, Konzert und Fußballspiel immer noch erforderliche) gleichzeitige Anwesenheit von Dienstleistungs-Produzenten und Dienstleistungs-Konsumenten am selben Ort und sogar die (bei konventionellen Radio- und Fernsehprogrammen wenigstens nötige) gleichzeitige Aufmerksamkeit der Dienstleistungs-Konsumenten überflüssig. *Produzentenzeit und Konsumentenzeit können vollständig entkoppelt werden.* Man kann also alle zeitlichen Rationalisierungsmöglichkeiten auf der Produzenten-Seite nutzen und notfalls „rund um die Uhr“ verbraucherbezogene Dienstleistungen produzieren, ohne auf die Tages-, Wochen- oder Jahresrhythmen der Konsumbereitschaft Rücksicht zu nehmen. Zugleich läßt sich durch den Verzicht auf die physische Anwesenheit und auf die gleichzeitige Konsumbereitschaft der Verbraucher die Zahl der potentiellen Kunden oder Klienten noch einmal um Größenordnungen steigern. Und der größere Markt seinerseits erlaubt wieder größere Investitionen in die Herstellung des Produkts, die im Erfolgsfalle dessen Attraktivität und damit die Größe des tatsächlich erreichbaren Marktes weiter erhöhen. Kurz: Durch die Aufhebung des *Uno-actu*-Prinzips werden auch in den „mentalen“, verbraucher-bezogenen Dienstleistungen *Produktivitätssteigerungen* möglich, die denen im industriellen Sektor mindestens gleichkommen oder sie sogar noch übertreffen.

Aber handelt es sich dabei überhaupt noch um Dienstleistungen, oder gehört die massenhafte Reproduktion von Konzertaufführungen, Theateraufführungen, Fernsehspielen und Filmen, Informationsangeboten, Lernprogrammen und Computer-Software nicht eher in den Bereich der industriellen Produktion (so offenbar *Fourastié*, 1954, S. 138)? Gewiß wird hier die Vermittlung zwischen der Tätigkeit des Dienstleistungs-Produzenten und der nach wie vor erforderlichen Mitwirkung des Dienstleistungs-Konsumenten durch ein industriell hergestelltes Speichermedium ermöglicht. Trotzdem behält aber die vermittelte Produktionstätigkeit der Musiker, Schauspieler, Autoren, Wissenschaftler, Lehrer oder Programmierer ebenso ihren mentalen Charakter wie die Konsumtätigkeit der Hörer, Zuschauer, Schüler oder Programm-Anwender. Aus der ursprünglichen *Uno-actu*-Dienstleistung ist die Herstellung und Verwendung von „Software“ geworden, die aber nach wie vor die wesentlichen Elemente der mentalen Dienstleistung enthält. Nur sind damit Produktivitätsfortschritte möglich geworden, die die ursprünglichen Marktschranken der verbraucherbezogenen Dienstleistungen aufheben. Deshalb ist es auch plausibel, daß Jonathan *Gershuny*, der frühere Theoretiker der Selbstbedienungs-Gesellschaft, jetzt die Bedeutung der elektronischen Kommunikationsnetze als infrastrukturelle Voraussetzung für die rasche Ausweitung der *Software*-Produktion und damit der Dienstleistungs-Beschäftigung hervorhebt (*Gershuny*, 1984).

Also werden die Theoretiker der post-industriellen Gesellschaft doch recht behalten, und die Hoffnungen auf eine Wiedergewinnung der Vollbeschäftigung könnten sich wenigstens im Informations-Sektor erfüllen? Mir scheint das amerikanische Beispiel dafür noch nicht beweiskräftig genug. Überdies sprechen auch theoretische Überlegungen dagegen, daß die Bäume der Informationsgesellschaft so schnell in den Himmel wachsen könnten.

10.

Bei aller Anerkennung der durch die Entkoppelung von Produktion und Konsum möglichen Produktivitätssteigerung beim Dienstleistungs-Angebot darf doch

die *Nachfrage-Seite* nicht aus dem Auge verloren werden. Das *Uno-actu*-Prinzip bedeutete ursprünglich, daß die Dienstleistungsproduktion zeitlich, örtlich und quantitativ begrenzt war durch die Konsumbereitschaft der Nachfrager nach Freizeitleistungen, Tennisstunden oder Bergwanderungen. Auch wenn sich in den Bereichen der mentalen (oder jedenfalls nicht körperbezogenen) Dienstleistungen eine zeitliche und örtliche Entkoppelung von Angebot und Nachfrage hat erreichen lassen, bleibt die quantitative Restriktion doch bestehen. Der Konsum von Dienstleistungen bleibt ja zeitaufwendig. Das Anhören eines Konzerts wird durch die CD-Technik ebensowenig beschleunigt wie der Konsum eines Films durch die Video-Cassette. Auch das Studium an der Fernuniversität ist für den Studenten zeitaufwendig, und für die Verbreitung von Computer-Software wird der Lernaufwand der Anwender zum kritischen Engpaß. Selbst wenn also die durch massenhafte Vervielfältigung auf Speichermedien mögliche Rationalisierung der Dienstleistungsproduktion zu einer wesentlichen Verminderung der Stückkosten führen sollte, sind doch die realen Konsummöglichkeiten durch das Zeitbudget der potentiellen Verbraucher nach wie vor begrenzt.

Im Prinzip gilt diese Begrenzung allerdings auch für die materiellen Güter, deren Nutzung — etwa eines Segelbootes — ja auch durchaus erhebliche Anforderungen an das Zeitbudget des Konsumenten stellt. In einer faszinierenden und viel zu wenig beachteten Studie hat Staffan B. Linder (1970) in der zunehmenden *Verknappung der Konsumzeit* ein generelles Problem der Industriegesellschaft identifiziert. Es ergibt sich einmal aus der mit steigenden Reallöhnen einhergehenden Erhöhung der Opportunitätskosten des Konsums — mit der Folge, daß die Nachfrage nach zeitaufwendigen Unterhaltungen zurückgeht (Oates/Baumol, 1972, S. 152) — und zum anderen gerade aus der relativen Verbilligung von Industrieprodukten. Die Effizienz des Konsums kann scheinbar durch den vermehrten Erwerb von industriell erzeugten Konsumgütern gesteigert werden. Da aber mit der quantitativen Vermehrung zugleich die für das einzelne Gut verfügbare Nutzungs- und Pflegezeit zurückgeht, sinkt der tatsächlich erreichbare Grenznutzen mit jeder Neuanschaffung. Trotzdem ist bei den Industriegütern mit einer generellen Tendenz zur Sättigung der Nachfrage (Zinn, 1984) ohne einen grundlegenden Wandel der Werthaltungen nicht zu rechnen. Wahrscheinlich ist statt dessen eher ein quantitativer „Drogeneffekt“, der die Konsumenten bei abnehmender Befriedigung zu einer stetigen Erhöhung der Dosis zwingt (Scitovsky, 1976).

Aber gilt diese auch für die *Dienstleistungsproduktion*? Die Frage ist nicht leicht zu beantworten. Einerseits sind die auf modernen Speichermedien gespeicherten Dienstleistungen ebenso wie die im traditionellen Speichermedium Buch verkörperten Informationen gegenständliche Objekte, die angesammelt und aufbewahrt werden können, auch wenn sie nur selten tatsächlich genutzt werden. Aber im Gegensatz zu anderen thesaurierten Gegenständen, beispielsweise Juwelen oder Kunstwerken, sind Gebrauchsbücher, Schallplatten, Videokassetten oder Computerprogramme auch nicht Wertgegenstände an sich, die ohne jede Rücksicht auf tatsächliche Gebrauchsmöglichkeiten gesammelt werden. Vermutlich kaufen die meisten Leute Bücher, weil sie sie auch lesen wollen, und ihre Nachfrage geht zurück, wenn sie zum Lesen keine Zeit haben. Zumindest scheint die Zahl derer, die über den eigenen Lesebedarf hinaus systematisch private Bibliotheken ansammeln, so gering zu sein, daß vom Bücherschreiben nur eine sehr kleine Zahl von Erwerbstätigen leben kann. Es ist nicht einzusehen, weshalb dies bei den modernen Speichermedien grundsätzlich anders sein sollte. Im Gegenteil: Durch die absehbare Entwicklung zu den Breitband-Kabel-Kommunikationssystemen mit ihrer jederzeitigen

Abrufbarkeit aller gespeicherten Kommunikationsangebote wird die technische Entwicklung sogar den Anreiz für den Aufbau privater Sammlungen vermindern: Warum sollte ich teure Videokassetten kaufen, wenn ich an meinem „electronic box office“ jeden beliebigen Film jederzeit abrufen kann?

Damit aber würden die Absatzmöglichkeiten der gespeicherten Dienstleistungen durch die *tatsächliche* Nutzung und damit im Ganzen auch durch die maximal verfügbare Konsumzeit der Verbraucher begrenzt. Selbstverständlich bedeutet dies nicht, daß die Absatzmöglichkeiten gegenüber dem heutigen Zustand nicht noch wesentlich erweitert werden könnten — und zwar nicht nur deshalb, weil der Durchschnittsbürger noch wesentlich mehr Zeit als heute vor dem Fernsehschirm oder dem Computer-Terminal verbringen könnte. Die Marktausweitung wäre in erster Linie von der zu erwartenden Vervielfältigung der Kommunikationskanäle bzw. von der Speicherbarkeit der Kommunikationsinhalte zu erwarten, durch die die Bedienung von wesentlich kleineren und spezialisierteren Märkten möglich würde, die von den heutigen elektronischen Massenmedien (im Gegensatz zu den Print-Medien) noch nicht erschlossen werden können.

Aber während eine *Strategie der „flexiblen Spezialisierung“* auf immer kleinere Märkte die Absatzchancen von Industrieprodukten fast beliebig erweitern könnte (Sabel, 1982), sind die Grenzen der Software-Märkte doch wohl enger gezogen. Hier beruhen ja Produktivitätsfortschritte (und damit absatzfördernde Preissenkungen) nicht auf den Rationalisierungsmöglichkeiten im Bereich der *Herstellung* (das Schreiben von Büchern, Filmskripten oder Computerprogrammen bleibt eben zeitaufwendig), sondern auf Innovationen bei der *Vervielfältigung* und im *Vertrieb*, durch die die Zahl der mit einem einzelnen Produkt erreichbaren Konsumenten erhöht wird. Genau diese Art der Rationalisierung wird aber durch die Spezialisierung auf kleinere Märkte wieder eingeschränkt. Der technische und organisatorische Fortschritt erlaubt zwar zunächst eine erhebliche Marktausweitung, wenn bisher nicht erreichbare Konsumenten bedient werden (allerdings wohl auf Kosten des Absatzes von Büchern und von Spezial-Zeitschriften). Aber nach der vollendeten „Verkabelung der Welt“ wird der Markt zunächst zum Nullsummenspiel und dann zum Negativsummenspiel (weil nämlich bei relativ steigenden Herstellungskosten die Absatzchancen ebenso zurückgehen werden wie bei den traditionellen *Uno-actu*-Dienstleistungen).

Wenn meine Überlegungen richtig sind, dann kann sich also die *Informations-Ökonomie* in der Form der Software-Produktion für den privaten Konsum zwar noch erheblich ausweiten, aber sie kann sich eben nicht unbegrenzt ausweiten. Vieles spricht im Gegenteil dafür, daß dieser „Zukunftsmarkt“ sogar viel schneller an unübersteigbare *Sättigungsgrenzen* stoßen könnte als der vermeintlich schon weitgehend gesättigte Markt für industrielle Konsumgüter.

11.

Was bedeutet nun all dies für die Frage nach den *Strukturen der post-industriellen Gesellschaft*? Im Gegensatz zu den verhältnismäßig simplen und geradlinigen Theorien der „Dienstleistungsgesellschaft“, der „Selbstbedienungsgesellschaft“ oder der „Informationsgesellschaft“ scheinen mir die künftigen Entwicklungslinien weniger eindeutig und vor allem in den verschiedenen Ländern weniger einheitlich zu sein. Immerhin können die folgenden Unterscheidungen in unsere Überlegung vielleicht eine gewisse Ordnung bringen:

Zunächst gibt es in allen Ländern einen Bereich der auf die *Produktion von Industriegütern* bezogenen Beschäftigung (einschließlich der produktionsbezogenen Dienstleistungen), in dem durchschnittlich ein knappes Drittel der erwerbsfähigen Bevölkerung arbeitet. Hier ist die Beschäftigung im ganzen zwar leicht rückläufig, weil die Produktivität im Durchschnitt etwas rascher wächst als die Produktion; aber immerhin ermöglichen die Produktivitätssteigerungen über die Verbilligung von Industrieprodukten auch eine kontinuierliche Ausweitung der Nachfrage, die nicht auf prinzipielle Sättigungsgrenzen zu stoßen scheint. Die Beschäftigung im industriellen Sektor und in den darauf bezogenen Dienstleistungen ist also paradoxerweise das vermutlich stabilste Element der post-industriellen Gesellschaft.

Im Gegensatz dazu erscheint die Beschäftigungsentwicklung in den *verbraucherbezogenen Dienstleistungen* durch prinzipielle Nachfrage-Schranken begrenzt, die sich allerdings im Bereich der hochproduktiven Informations-Dienstleistungen auf andere Weise auswirken als bei den wenig produktiven Pflege-, Betreuungs-, Beratungs- und Instandhaltungs-Leistungen.

Bei den *Informations-Dienstleistungen* kann durch die prinzipiell mögliche Trennung von Produktion und Konsum die Produktivität gesteigert und der relative Preis gesenkt werden. Damit könnte man auch Nachfrage-Ausweitungen wie auf dem Markt für materielle Industrieprodukte erwarten. Da jedoch auf der Seite des Verbrauchers der Zeitaufwand für die tatsächliche Nutzung nicht wesentlich vermindert werden kann, wird bei einer Ausweitung des Marktes die tatsächliche Konsumzeit zur schließlich unübersteigbaren Schranke. Auch in der Informationsgesellschaft wird deshalb vermutlich nur ein begrenzter Teil der Erwerbstätigen von der Produktion von *Informations-Software* für den Letztverbraucher (im Gegensatz zu der Erhöhung des Anteils von Informations-Berufen in der industriellen Produktion) leben können. Gewiß sind hier gegenüber dem gegenwärtigen Stand noch Zuwächse möglich und wahrscheinlich, aber sie lassen sich wohl nicht unbegrenzt extrapolieren und können deshalb auch nicht die „post-industriellen“ Hoffnungen auf eine prinzipiell unbegrenzte Ausweitung der Dienstleistungs-Beschäftigung stützen.

Bleiben also die der Rationalisierung kaum zugänglichen *personengebundenen und sachbezogenen Dienstleistungen*. Da hier die Produktivität — wenn überhaupt — langsamer ansteigt als die in der übrigen Wirtschaft, steigen die relativen Preise. Derartige Dienstleistungen werden also tendenziell durch Industrieprodukte, durch massenhaft vervielfältigte *Software* und durch die Ausweitung der Selbstbedienung vom Markt verdrängt. Allerdings gibt es zwei wichtige intervenierende Variablen, die diesen Prozeß beschleunigen, verlangsamen oder sogar (wenigstens für einige Zeit) umkehren können: Der Grad der *Lohn-Differenzierung* und die *gesamtwirtschaftliche Abgabenquote*.

Bei hoher Lohn-Differenzierung und niedriger Abgabenquote können sich die privaten Dienstleistungen trotz ihrer niedrigen Produktivität noch länger am Markt behaupten und bei steigender gesamtwirtschaftlicher Nachfrage sogar kräftig expandieren. Auf diesem Weg vor allem haben die Vereinigten Staaten ihr „Beschäftigungswunder“ erzielt.

Umgekehrt können auch bei niedriger Lohn-Differenzierung und hoher Abgabenquote die wenig produktiven Dienstleistungen expandieren, wenn sie nur öffentlich finanziert werden. Diesen Weg sind bisher die skandinavischen Länder gegangen.

Im Gegensatz dazu haben einige der kontinentalen Länder (die Niederlande, Belgien, Frankreich, die Bundesrepublik und Österreich) durch eine verhältnismäßig hohe Abgabenquote zwar die Beschäftigungsentwicklung in den privaten Dienstleistungen behindert, aber sie haben die verfügbaren öffentlichen Mittel weniger für eine Ausweitung der öffentlichen Dienstleistungen als für eine Erhöhung der Transfer-Einkommen genutzt. Hier ist deshalb der Anteil der verbraucherbezogenen Dienstleistungen außerordentlich gering. Was immer in den Vereinigten Staaten und Japan auf der einen Seite und in den skandinavischen Ländern auf der anderen Seite der Fall sein mag, in den kontinentaleuropäischen Ländern jedenfalls bietet die bisherige Beschäftigungsstruktur wenig Anlaß zu der Hoffnung, daß die gegenwärtigen Beschäftigungsprobleme sich gewissermaßen von selbst durch die Ausweitung des Dienstleistungssektors lösen könnten.

Der Weg in die Zukunft folgt also wohl doch nicht einer einzigen großen Entwicklungslinie. Auch wenn in allen Ländern prinzipiell gleichartige Mechanismen wirksam sind, unterscheiden sich doch die durch staatliche Politik und gewerkschaftliche Strategien beeinflussten Rahmenbedingungen so sehr voneinander, daß die gleichen Mechanismen *höchst unterschiedliche Entwicklungen in den verschiedenen Ländern* hervorbringen. Wir sollten deshalb Abschied nehmen von den universellen Theorien der post-industriellen Gesellschaft — der „Dienstleistungs-Gesellschaft“, der „Selbstbedienungs-Gesellschaft“ oder der „Informations-Gesellschaft“ und uns statt dessen auf die unterschiedlichen Bedingungen und Entwicklung in einzelnen Ländern konzentrieren — und damit auf die strategischen Wahlmöglichkeiten, vor denen Staat und Gewerkschaften jeweils stehen.

12.

In sehr grober Vereinfachung scheinen mir für die *Bundesrepublik Deutschland* und vielleicht auch für Österreich die folgenden *Schlußfolgerungen* begründet:

a) Bei dem gegenwärtig erreichten Stand der internationalen Wirtschaftsverflechtung sind wir im Industriesektor und im Informationssektor zu einer *Politik der kontinuierlichen und flexiblen Anpassung an internationale Entwicklungen* gezwungen. Bei erfolgreicher Anpassung läßt sich der Rückgang in der produktionsbezogenen Beschäftigung gewiß verlangsamen, und auf mittlere Sicht kann es auch Beschäftigungszuwächse in der verbraucher-bezogenen Informations-Produktion geben, die aber vermutlich kaum ausreichen werden, um das Beschäftigungsvolumen im ganzen zu stabilisieren.

b) Wenn wir darüber hinaus spürbare Beschäftigungszuwächse im Dienstleistungssektor erreichen wollen, dann müßten wir uns tendenziell *zwischen dem „amerikanischen“ und dem „schwedischen Weg“ entscheiden*. Beides wäre mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden.

Die Differenzierung von Lohnsätzen und Arbeitsbedingungen nach *amerikanischem Muster* müßte (und könnte) in der Bundesrepublik (und erst recht in Österreich) von den Gewerkschaften verhindert werden, wenn sie nicht ihre moralische Integrität und ihre organisatorische Existenz aufs Spiel setzen wollen. Und trotz aller Bemühungen um die Haushaltskonsolidierung werden die europäischen Sozialstaaten auch nicht in der Lage sein, die gesamtwirtschaftliche Abgabenquote auf das amerikanische Niveau hinabzudrücken. Allenfalls lassen sich Umschichtungen zwischen den Abgabenarten denken, die den Faktor Arbeit generell (oder gezielt die Dienstleistungsarbeit) entlasten und dafür andere Produktionsfaktoren und den Konsum stärker belasten würden. Allzu große Wirkungen sollte man sich

allerdings von derartigen Umschichtungen nicht erwarten (*Huier/Schulte zur Sur-lage*, 1983; *Schmähe/Hentze/Schellhaaß*, 1984; *Bruchel/Reissert*, 1985, S. 182 ff.) und abrupten Veränderungen kann nur vor dem Hintergrund lang andauernder

Schwierigkeiten gäbe es aber auch auf dem *schwedischen Weg*. Unsere Abgabenquote ist schon verhältnismäßig hoch und könnte nur gegen erheblichen politischen Widerstand schnell und spürbar noch weiter erhöht werden. Da überdies unser öffentlicher Sektor bisher wenig dienstleistungs-intensiv ausgestaltet war, gäbe es auch keine Garantie dafür, daß von einer Ausweitung in erster Linie die personen-gebundenen öffentlichen Dienstleistungen profitieren würden. Wenn die derzeitige Ausgaben-Struktur nicht grundlegend verändert würde, könnten sogar die negativen Beschäftigungseffekte bei den privaten Dienstleistungen überwiegen. Für einen zielstrebigem Umbau der Ausgabenstruktur der öffentlichen Haushalte zugunsten der Dienstleistungen fehlen aber bisher sowohl die plausiblen Konzepte wie die effektiv einsetzbaren Instrumente. Man kann eben nicht ohne weiteres erfolgreiche Lösungen von einem Land auf das andere übertragen.

c) Möglicherweise werden wir uns also auf absehbare Zeit doch mit den Beschäftigungsstrukturen abfinden müssen, die sich bei uns in den vergangenen Jahrzehnten entwickelt haben — und damit auch mit den in diesen Strukturen angelegten Entwicklungstendenzen und Entwicklungsschranken. Dies könnte in der Tat bedeuten, daß wir im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten und zu Schweden nicht in der Lage sein werden, die langsame Verminderung der Beschäftigtenzahl im industriellen Sektor durch die Ausweitung der Dienstleistungsbeschäftigung wettzumachen. Wir wären dann auf dem Weg, den *Skolka* und *Gershuny* vorgezeichnet haben: Die Erwerbsarbeit würde sich tendenziell konzentrieren auf die hochproduktive Produktion von Industriegütern und von Informations-*Software*. Im übrigen würden immer mehr Tätigkeiten, die unter anderen Rahmenbedingungen als öffentliche und private Dienstleistungen angeboten und nachgefragt werden könnten, von den Endverbrauchern selbst in der Form von Selbstbedienung, Eigenarbeit, Nachbarschaftshilfe, Selbsthilfegruppen (oder auch von Schwarzarbeit) erledigt.

Diese, wenn man so will: „kontinentaleuropäische“ Perspektive der post-industriellen Gesellschaft wäre jedoch moralisch nur dann akzeptabel, wenn damit nicht zugleich auf absehbare Zeit unfreiwillige *Massenarbeitslosigkeit* hingenommen wird. Wenn wir weder den amerikanischen noch den schwedischen Weg einschlagen wollen oder können, dann müssen Staat und Gewerkschaften sich zu einer wirksamen Politik der kostenneutralen *Arbeitsumverteilung durch Arbeitszeitverkürzung* entschließen (*Scharpf/Schettkat*, 1984), um die andernfalls drohende Spaltung der Gesellschaft in eine Mehrheit von überschäftigten und gestressten Arbeitsplatz-Besitzern und eine wachsende Minderheit von Frührentnern, Aussteigern, Gelegenheitsarbeitern und Arbeitslosen zu vermeiden (*Hegner*, 1984).

Insofern führt also auch die Zukunftsperspektive der postindustriellen Gesellschaft nur wieder zurück zu jenen Aufgaben und Kontroversen, die ohnehin auf der gegenwärtigen politischen und gewerkschaftlichen Tagesordnung stehen. Immerhin könnte dabei die ernüchternde Einsicht nützen, daß auch die weitere Perspektive keine Anhaltspunkte dafür bietet, daß die gegenwärtigen Beschäftigungsprobleme sich auf absehbare Zeit von alleine lösen oder daß ausländische Patentrezepte ohne große Anstrengung weiterhelfen könnten. Erst aus dem entschlossenen Verzicht auf Illusionen erwächst ja der Mut zu neuen und schwierigen Strategien, die heute allein realistisch und zugleich moralisch vertretbar sind.

Literaturverzeichnis

- Baumol, William J.: „*Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis*“, in: American Economic Review, Juni 1967, S. 415—426.
- Baumol, William J./Oates, Wallace E.: „*The Cost Disease of the Personal Services and the Quality of Life*“ in: Skandinaviska Enskilda Banken Quarterly Review, No. 2, 1972, S. 44—54.
- Berger, J., Offe, C.: „*Die Entwicklungsdynamik des Dienstleistungssektors*“, in: Leviathan 1980, S. 41—75.
- Bruche, G., Reissert, B.: *Die Finanzierung der Arbeitsmarktpolitik. System, Effektivität, Reformansätze*, Frankfurt am Main, 1985.
- Clark, Colin: *The Conditions of Economic Progress*, London 1940.
- DIW: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: „*Sind die Unterschiede der Beschäftigungsentwicklung in der USA und in der Bundesrepublik Deutschland in der Reallohnentwicklung begründet?*“ in: DIW Wochenbericht 33/84, 1984, S. 405—413.
- Dostal, W.: „*Datenverarbeitung und Beschäftigung. Teil 3: Der Informationsbereich*“, in: Mitt. AB 4/84, 1984, S. 490—505.
- Fourastié, J.: *Le Grand Espoir du XX siècle*, Paris 1950 (deutsch: Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts, Köln 1954).
- Fuchs, V. R.: *The Service Economy*, New York 1968.
- Gershuny, J.: *After Industrial Society. The Emerging Self-Service Economy*, London 1978.
- Gershuny, Jonathan I./Miles, I.: *The New Service Economy*, London 1983.
- Gershuny, J.: „*The Future of Service Employment*“, Discussion paper, IIM/LMP 84—7, Wissenschaftszentrum Berlin 1984.
- Görgens, R.: „*Die Drei-Sektoren-Hypothese*“, in: Wirtschaftsstudium (WISU), 6/1975.
- Goldberg, J.: „*Die Entwicklung der Beschäftigung in den USA*“, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, August 1984, S. 1007—1010.
- Gross, P.: *Die Verheißungen der Dienstleistungsgesellschaft. Soziale Befreiung oder Sozialherrschaft?*, Opladen 1983.
- Haller, M.: „*Auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft? Tendenzen und Implikationen der Umschichtung der Berufs- und Klassenstruktur in der Nachkriegszeit am Beispiel Österreichs*“, in: Wirtschaft und Gesellschaft, 1982, S. 607—654.
- Hegner, F.: „*Zukunftswege der Industriegesellschaft: Ausbau der ‚Einbahnstraße‘ oder Umbau zur ‚Zweibahnstraße‘?*“, Ms., Wissenschaftszentrum Berlin, 1984.
- Herder-Dorneich, Ph.: *Der Sozialstaat in der Rationalitätenfalle. Grundfragen der sozialen Steuerung*, Stuttgart 1982.
- Hirsch, F.: *Die sozialen Grenzen des Wachstums* (engl. Erstveröffentlichung 1977), Reinbek 1980.
- Hönekopp, E., Ullmann, H.: „*Auf dem Weg zur Dienstleistungsökonomie? Wirtschafts- und Beschäftigungsstrukturen ausgewählter Industriestaaten im Vergleich*“, in: Mitt. AB 2/80, S. 255—271.
- Hof, B.: „*Sektorale Beschäftigungsentwicklung in den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik Deutschland*“, in: Institut der Deutschen Wirtschaft, iw-trends, 2/1984, S. 8—20.
- Hujer, R., Schulte zur Surlage, R.: „*Sektorale Verteilungswirkungen wertschöpfungsbezogener Arbeitgeberbeiträge*“, in: Wirtschaftsdienst 3/82, 1982, S. 146—152.
- Linder, S. B.: *The Harried Leisure Class*, New York 1970.
- Lutz, B.: *Der kurze Traum immerwährender Prosperität: Eine Neuinterpretation der industriell-kapitalistischen Entwicklung im Europa des 20. Jahrhunderts*, Frankfurt am Main 1984.
- Matzner, E.: *Der Wohlfahrtsstaat von morgen. Entwurf eines zeitgemäßen Musters staatlicher Intervention*, Frankfurt am Main 1982.

- Oates, Mary I./Baumol William J.: "On the Economics of the Theater in Renaissance London", in: Swedish Journal of Economics, Vol. 74, No. 1, 1972, S. 136—160.
- Porat, M. U.: *The Information Economy*, Stanford 1976.
- Rasmussen, T.: *Entwicklungslinien des Dienstleistungssektors. Internationaler Strukturvergleich und Perspektiven für die Bundesrepublik Deutschland*, Göttingen 1977.
- Sabel, Charles S.: *Work and Politics. The Division of Labor in Industry*, Cambridge: University Press, 1982.
- Scharpf, F. W., Schettkat, R.: „Verkürzung der Wochenarbeitszeit: Nur der Staat kann den beschäftigungspolitischen Handlungsspielraum erweitern“, Discussion Paper, IIM/LMP 84—5, Wissenschaftszentrum Berlin 1984.
- Schmähl, W., Henke, K.-D., Schellhaaß, H. M.: *Änderung der Beitragsfinanzierung in der Rentenversicherung? Ökonomische Wirkung des „Maschinenbeitrags“*, Baden-Baden, 1984.
- Schmid, G.: „Krise des Wohlfahrtsstaates: Alternativen zur staatlichen Finanzierung und Bereitstellung kollektiver Güter“, in: Politische Vierteljahresschrift, 1/1984.
- Scitovsky, T.: *The Joyless Economy. An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, London 1976.
- Skolka, V.: „Long Term Effects of Unbalanced Labour Productivity Growth“, in: Solari/du Pasquier (eds.): *Private and Enlarged Consumption*, North Holland 1976, S. 279—301.
- Sonntag, Ph. (Hrsg.): *Die Zukunft der Informationsgesellschaft*, Frankfurt am Main 1983.
- Taylor, Ch., Jodice, D. A.: *World Handbook of Political and Social Indicators*, Third Edition, New Haven, Conn., 1983.
- Tomaskovic-Devey, D., Miller, S. M.: „Can High-Technology Provide the Jobs?“, in: Challenge, Mai—Juni 1983, S. 57—63.
- Winkler-Büttner, D.: „Die Beschäftigungsentwicklung in den USA und der Bundesrepublik“, in: Wirtschaftsdienst, 7/1984, S. 341—346.
- Zinn, K.-G.: „Sättigung im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang Anmerkungen zu einer umstrittenen Sache“, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 35, 1984, S. 1—24.