

Bruno Frère

## Sozialkapital und der ‚Neue Geist des Kapitalismus‘ Die Ideologie des vernetzten Menschen und neue Wege der Ausbeutung<sup>1</sup>

### 1 Im Zeitalter der ‚Wegwerfarbeitskräfte‘

Obwohl das seit den Nachkriegsjahren immer umfassendere Sozialversicherungsnetz in Frankreich weiterhin mehr als 99% der Bevölkerung abdeckt, und auch das Arbeitsrecht und der Sozialstaat trotz altbekannter Kritik stark bleiben, wächst heute die Anzahl derer, die Robert Castel der Kategorie der ‚Entbundenen‘<sup>2</sup> zuordnet. Diese Kategorie umfasst sowohl jene, die in der Soziologie seit etwa 20 Jahren als ausgegrenzt beschrieben werden (nämlich Langzeitarbeitslose), als auch jene, die eine Reihe kurzzeitiger und unsicherer Beschäftigungsverhältnisse eingehen. Von Letzteren wird zwar schon seit ebenso langer Zeit gesprochen (Pitrou 1980), doch sind sie heute viel zahlreicher geworden (Castel 2001: 112-113).

Die Entbundenen bilden einen zweiten Markt schlecht bis gar nicht ausgebildeter Arbeitskräfte, Arbeitsloser oder Dauer-Zeitarbeiter, deren Dienste von Firmen je nach Bedarf in Anspruch genommen werden können (Castel 1995: 658-659). Sie stehen damit außerhalb jener Reihe von in die Lohnarbeitsgesellschaft integrierten Berufen, die den ersten Arbeitsmarkt konstituieren und durch Tarifverträge, Gewerkschaftsschutz und Versicherungen usw. abgesichert sind. Dieser zweite Markt besteht aus ‚Überzähligen‘, aus ‚Nutzlosen‘, welche nicht einmal mehr in einem Unternehmen ‚ausgebeutet‘ oder über eine repetitive und monotone Arbeit sich selbst entfremdet werden können, da sie davon schlicht und einfach ausgeschlossen sind.

Die Daten, die Manuel Castells in seiner eindrucksvollen Trilogie ‚Das Informationszeitalter‘ international für die Industriestaaten erhebt, bestätigen Ende der 1990er Jahre die These von der massiven Entwurzelung eben dieser Randgruppe der Bevölkerung. Castells zufolge nimmt seit einigen Jahren in allen Industriestaaten und allen Sektoren die traditionelle Form der Arbeit mit Vollzeitbeschäftigung ab: „Das vorherrschende Modell der Arbeit in der neuen informationsbasierten Wirtschaft umfasst einerseits eine Kernbelegschaft aus informationsbasierten Managern (...) sowie andererseits Wegwerfarbeitskräfte<sup>3</sup>, die je nach Marktnachfrage und Arbeitskosten automatisiert und/oder geheuert, gefeuert oder ausgelagert werden können“ (1998, Bd.I: 307-315)<sup>4</sup>.

Auf der Grundlage übereinstimmender empirischer Befunde und soziologischer Analysen leitet Castells eine Typologie der Unterschiede der Langzeit- und der Wegwerfarbeitskraft her. Die Arbeitsteilung ist demnach von zwei Gruppen bestimmt:

a) Die erste Gruppe ist die der *Vernetzter*, welche dank ihrer exponentiell wachsenden Anhäufung von Sozialkapital selbstständig Verbindungen knüpft, auf den Wellen des Netzwerk-Unternehmens surft und die neuen Informationsautobahnen befährt. Hier wird durch informationstechnische Veränderungen die Rolle des menschlichen Kontakts als A und O des Arbeitsprozesses enorm gesteigert. Je mehr eine Person die neuen Informationstechnologien beherrscht, desto mehr kann sie ihr Sozialkapital entwickeln, sich auf den Beziehungsaspekt ihrer Arbeit konzentrieren und die richtigen Mitarbeiter, interessante Projekte usw. aufreiben.

b) Neben den Vernetzern gibt es die *Ausgegliederten*, welche an ihre spezifischen, einseitig definierten Aufgaben gebunden sind und deren Arbeit von den Vernetzern abhängt (Cas-tells 1998: 54ff, 285ff). Boltanski und Chiapello (1999: 308-313) stellen ihrerseits dem vernetzenden Menschen (der ein unentbehrliches Glied bei der Mitarbeit an den vielfältigen Projekten eines Unternehmens darstellt) immobile Arbeitskräfte mit schwachem Sozialkapital entgegen (billig und sozial benachteiligt, da ohne Aussicht auf einen festen vom Arbeitsrecht geschützten Arbeitsplatz). Aus dieser Unterscheidung folgt eine Aufspaltung der Beschäftigten durch Abgrenzung all derer mit unbefristeten von denen mit befristeten Arbeitsverträgen (1999: 308-313). Diejenigen mit mangelndem Sozialkapital bilden das neue Prekariat. Obwohl sie im Vollbesitz ihrer geistigen und körperlichen Kräfte stehen, sind sie unfähig, diese zu verkaufen, oder müssen sie für einen zu niedrigen Preis bereitstellen. Die ‚gering Vernetzten‘ und all jene, welche am wenigsten in der Lage sind, informationelle Befähigung zu erlangen (ethnische Minderheiten, junge Einwanderer, Langzeitarbeitslose, Frauen) sind heute auf Anstellungen ‚unter Wert‘ verwiesen. Dies gilt auch in geografischer Hinsicht: Arbeitslosigkeit und unsichere Arbeitsplätze bündeln sich in bestimmten Gesellschaftsgruppen, Regionen und Stadtvierteln. Überall in der Welt gibt es Ghettos, deren Bewohner nicht an die Weltwirtschaft angebunden sind.

Das Konzept des Sozialkapitals tritt aus derartigen Analysen als ein Schlüsselement des Problems hervor. Eine Vielzahl von Autoren sieht in der Stärkung des Sozialkapitals eine Möglichkeit, Menschen in prekären Lebenslagen wieder mit der Arbeitswelt in Verbindung zu bringen. Genau so lautet auch die wirtschaftsfreundliche Einschätzung durch die Experten der OECD.

Der vorliegende Aufsatz befasst sich zunächst mit diesem Ansatz, der den Behörden

der OECD-Mitgliedsstaaten umfassende Maßnahmen zur Steigerung des Sozialkapitals nahelegt, um dadurch auch gleichzeitig das Mobilitäts-, Flexibilitäts- und Anpassungspotential der Ausgegrenzten zu erhöhen. Dies sind unentbehrliche Kompetenzen für die Stärkung der *employability* in der neuen informationsbasierten Wirtschaft, in der wir leben. Es soll aufgezeigt werden, inwieweit sich diese Darstellung des Sozialkapitals als hochgradig davon beeinflusst erweist, was man heute als neue Wirtschaftssoziologie (oder Netzwerksoziologie) bezeichnet. Sie ist ideologisch nicht weit entfernt von der neo-klassischen Wirtschaftstheorie, deren hervorragendsten Repräsentanten in vielen Augen Francis Fukuyama darstellt (Graham 1998).

Im Anschluss an den ‚*Neuen Geist des Kapitalismus*‘ von Luc Boltanski und Eve Chiapello (im Folgenden NGK) und insbesondere ihr Konzept des vernetzenden Menschen wird anschließend die Frage gestellt, inwiefern dieser Ansatz – möglicherweise auch gegen seine Absicht – auf eine neo-liberale und managerfreundliche Logik zurückgeht. Er beruht auf der Annahme, es gäbe eine Homologie zwischen der Flexibilität und Mobilität des *Vernetzters* (die dieser dank seines hohen Sozialkapitals erlangt) und der der *Ausgegliederten*. Es wird sich herausstellen, dass die logische Schlussfolgerung einer solchen Überlegung nur sein kann, einen maximalen Ausbau des Sozialkapitals bei Ausgegliederten anzustreben, damit sich in der neuen informationsbasierten Wirtschaft ihre dadurch errungene Flexibilität und Mobilität positiv auf ihre Festanstellungschancen auswirkt. Nun kann man sich legitimerweise fragen, ob die mit den neuen Organisationsformen des Kapitalismus zusammenhängenden Strukturen diese angestrebte Vorstellung einer massiven Wiederangliederung der Ausgegrenzten tatsächlich zulassen können. Unterschlägt die Annahme, dass die Kluft zwischen Vernetzern und abgeschalteten Beschäftigten, zwischen Langzeitbeschäft-

tigten und Wegwerfarbeitskräften, zwischen vernetzenden und immobilen Menschen durch einen Ausbau des Sozialkapitals überwunden werden kann, dass dieser Unterschied in Wirklichkeit gerade eines der Hauptmerkmale der heutigen Wirtschaft darstellt?

Es wird nicht überraschen, dass die Antwort auf diese Frage hier eher positiv ausfällt. Aber muss deswegen der Begriff des Sozialkapitals aus der Soziologie im Allgemeinen und, in unserem Falle, aus der Wirtschaftssoziologie im Besonderen verbannt werden? Nein. In einem dritten Schritt soll daher eine veränderte Verwendung des Konzepts ‚Sozialkapital‘ entfaltet werden. Dies erfordert allerdings eine Abwendung von der Wirtschafts- und Netzwerksoziologie, auf die sich die OECD-Experten vorrangig berufen, um stattdessen unsere Aufmerksamkeit auf eine neue Wirtschaftssoziologie zu richten, welche eher einer alternativen, solidarischen oder kommunitaristischen Wirtschaftstheorie nahe kommt. Anhand der Auswertung von vorliegenden Erfahrungen und einer Auseinandersetzung mit der französischsprachigen Literatur zu diesem Thema (vorrangig aus Frankreich und Québec) soll die Bedeutung eines stärker politischen Konzeptes des Sozialkapitals deutlich gemacht werden.

Wie schon in dem Schlüsselwerk ‚Der Neue Geist des Kapitalismus‘, auf das sich die vorliegende Analyse in erster Linie stützt, wird auch hier die Aufmerksamkeit in methodologischer Hinsicht ausschließlich auf die Verwendungweise des Begriffs Sozialkapital in den einschlägigen ideologischen Diskursen gerichtet. Es soll mit anderen Worten keine tiefgehende Begriffsdefinition des Sozialkapitals erarbeitet werden (was ja unter Berufung auf Robert Putnam u.a. bereits in vielen Beiträgen sehr überzeugend geschehen ist). Vielmehr soll die Art und Weise des Gebrauchs dieses Begriffs in Analysen zu modernen Formen der Ausgrenzung dargelegt werden, um auf diesem Wege im Sinne einer

‚kritischen Soziologie‘ ihre möglicherweise unbewusste Parteilichkeit zu hinterfragen.

Zur Begriffsklärung sei zum Schluss noch gesagt, dass in dem vorliegenden Aufsatz die Begriffe ‚Entbundene‘ und ‚Ausgegliederte‘ gleichbedeutend verwendet werden, wobei letzterer eher auf den Kontext der Beziehung des Einzelnen zum vernetzten Arbeitsmarkt und einer ebensolchen Wirtschaft und ersterer eher auf den geschichtlichen Kontext dieser neuen Form der Ausgrenzung abzielt.

## 2 Die OECD und das neoliberale Konzept des Sozialkapitals

### 2.1 Die heutige wirtschaftssoziologische Sicht

Es ist beunruhigend zu sehen, dass der Bericht der OECD sich damit begnügt, die Sozialkapital-Problematik unter die Thematik des Wirtschaftswachstums zu fassen, als hänge das Wohlergehen des Einzelnen eher von letzterem ab. „Die Gewährleistung eines anhaltenden Wirtschaftswachstums“, so ist gegen Ende des Berichts zu lesen, „und der Verbesserung des Wohlergehens aller ist eine der größten Herausforderungen für die OECD-Länder. In einer sich rasch verändernden globalen Wirtschaft ist der Wert der sozialen und humanen Kompetenzen für die Meisterung dieser Aufgabe wichtiger denn je. Unsere Aufgabe besteht nunmehr darin, zu einem besseren Verständnis der Rolle dieser Fähigkeiten – des Human- und des Sozialkapitals – zu gelangen“ (2001, S. 85).<sup>5</sup>

Einem eher allgemein gefassten Aufsatz von Barberi, Russel und Paugam (1999) zufolge besteht kein Zweifel daran, dass „das Sozialkapital insbesondere in offenen und durchlässigen Arbeitsmärkten eine wertvolle Ressource für die erfolgreiche Arbeitssuche darstellt. Der Erfolg bei der Arbeitsplatzsuche hängt weniger von der Anzahl der sozialen Bindungen, auf die sich ein Individuum berufen kann, als von der

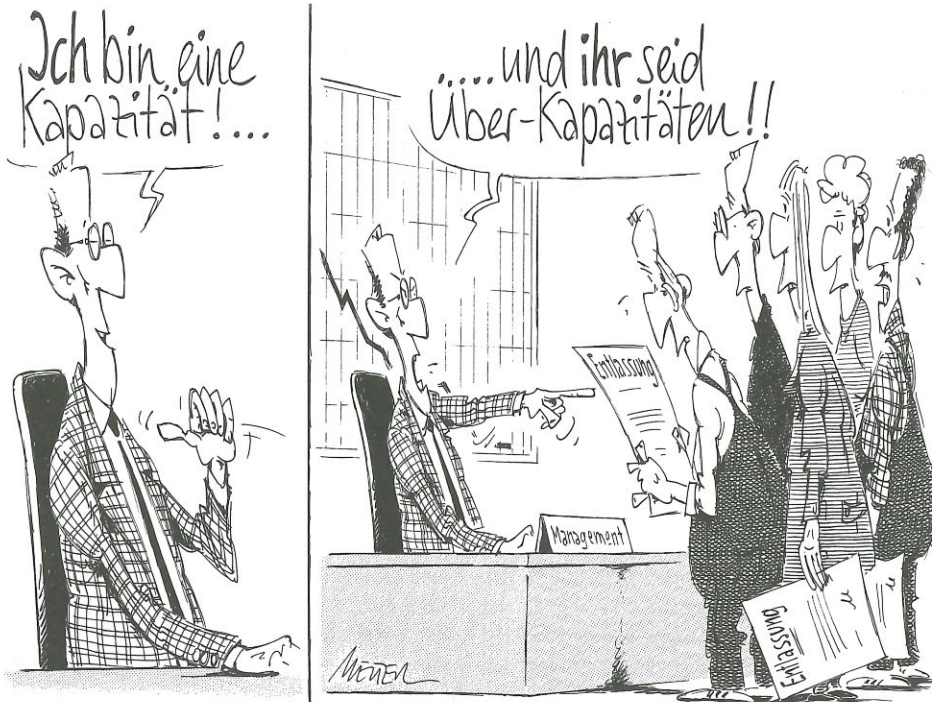
Vielfalt seiner verlässlichen Kontakte ab. Für Jobsuchende sind lockere Kontakte wichtiger als tiefgehende Bekanntschaften“. Arbeitslose haben allerdings meist geringeren Zugang zu Netzwerken und den mit der Arbeitswelt einhergehenden, ausgedehnten Kontakten.

Diese Auffassung steht im Zeichen der zeitgenössischen Wirtschafts- oder Netzwerksoziologie, die mit Granovetter (1973) die Rolle der Gelegenheitsbekanntschaften und der von ihm sog. schwachen Bindungen oder ‚weak ties‘ hervorhebt. Auch Ronald Burt (1992) betont, dass die Abwesenheit enger Bindungen zu höherer Mobilität des Einzelnen und zum Wissensaustausch ermutigt. In geschlossenen oder dichten Netzen ist Information meist repetitiv. Information und Einfluss (auf die eigene Autonomie und die des Anderen) seien, so der Au-

tor, zwei Arten von Vorzügen, die sozialen Netzen zugeschrieben werden können. Eine dritte Kompetenz ist die soziale Solidarität, welche Kooperation, soziales Pflichtbewusstsein und Gegenseitigkeit voraussetzt ohne Erwartung sofortigen Ausgleichs für all jene, die zum Wohlergehen anderer beitragen.

## 2.2 Empfehlungen an den Staat: Sozialkapital zugunsten der employability

Die OECD gibt der Staatenwelt in ihrem Bericht einige Empfehlungen zur Steigerung des Sozialkapitals ihrer Bürger (2001: 80ff). Auf den ersten Blick sind dies recht konventionelle Vorschläge. Folgende sollen hervorgehoben werden:



- *Die Erleichterung des Zugangs zu neuen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT).* Es kommt entscheidend darauf an, den Zugang benachteiligter Gruppen zu den neuen Medien zu erleichtern, damit sie die Vorteile der neuen Informationsautobahnen und -netzwerke besser nutzen können. Mit zunehmender Hinwendung der Länder zu vielfältigen nachfragebasierten und individuellen Arten des Wissenserwerbs wird informellen Kontexten eine immer wichtigere Rolle zukommen.
- *Es müssen Anreize für ständiges Lernen geschaffen werden.* Einiges deutet darauf hin, dass eine Neuorganisation des Lernangebots über den ganzen Lebenszyklus sowie finanzielle und steuerliche Anreize zum Lernen ins Auge gefasst werden sollten, um den Erfordernissen des einzelnen Lernenden besser gerecht zu werden. Es besteht die Notwendigkeit, innovative Formen der Kofinanzierung, wie z.B. individuelle Lernkonten, zu fördern und rigoros zu evaluieren. So könnte die Schaffung von Anreizstrukturen für Aus- und Fortbildung am Arbeitsplatz, Teilzeitweiterbildung, Wechsel zwischen Arbeits- und Bildungszeiten sowie Rückgriff auf Fernstudien und IT-basiertes Lernen für Erwachsene erwogen werden.
- *Lehrpläne und Didaktik müssen neben kognitiven Fähigkeiten auch interpersonalen und anderen nicht-kognitiven Fähigkeiten Gewicht beimessen.* [...] Schwerpunktverlagerungen hin zu gruppenorientierten Problemlösungsansätzen könnten mit dafür sorgen, Schüler und Studenten auf kooperativere Verhaltensweisen vorzubereiten.

Isoliert gesehen mag jeder dieser Vorschläge ehrbar und interessant sein. Aber sie werden erst dann wirklich verständlich, wenn sie in Hinblick auf die Antriebe, die sie ins Leben gerufen haben, und auf die mit ihnen verfolgten Ziele interpretiert werden. Wie andere Studien (Jacquemain/Houard 2006, Sirven 2004) zei-

gen, strebt der OECD-Bericht durch sein Plädoyer zugunsten des Sozialkapitals und seine politischen Vorschläge zur Ausbildung gemeinschaftlichen Lernens an, eine möglichst große Zahl Ausgegrenzter an die neuen Anforderungen der Arbeitsmarktlogik anzupassen. Das eigentliche Ziel ist also, den einleitend erwähnten *Ausgegliederten* dabei zu helfen, sich das für ihren zukünftigen Arbeitgeber nützliche Sozial- und Humankapital anzueignen.

„Im Zuge der sich wandelnden wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen“, so der Bericht<sup>6</sup>, „spielen Wissen und Kompetenzen – das Humankapital – für den wirtschaftlichen Erfolg von Nationen und Individuen eine immer entscheidendere Rolle. Faktoren wie die Informations- und Kommunikationstechnologien, die Globalisierung der Wirtschaftstätigkeit oder auch der Trend zu größerer persönlicher Verantwortung und Autonomie haben allesamt die Lernanforderungen verändert. Die Schlüsselrolle, die Kompetenzen und Wissen bei der Förderung des Wirtschaftswachstums zukommt, ist von Ökonomen und anderen Experten weithin anerkannt worden.“ (OECD 2001: 17)

## 2.3 Die Sozialkapital-Konzeption der neo-klassischen Ökonomie

Zu diesen Ökonomen gehören Vertreter wie Fukuyama, dessen Thesen teilweise im OECD-Bericht herangezogen werden. In ‚The social virtues and the creation of prosperity‘ (1995) legt Fukuyama dar, dass ein Großteil der wirtschaftlichen Tätigkeit nicht von Einzelpersonen, sondern von Organisationen bestritten wird, die einen hohen Grad an sozialer Kooperation erfordern. Aufgrund der positiven Auswirkungen der Kooperationsbereitschaft auf Wissensaustausch und Teamgeist muss ein Unternehmen daher in das Sozialkapital seiner Beschäftigten investieren. Ein Angestellter mit einem großen sozialen Netzwerk kann einen Mehrwert schaffen und den allgemeinen Erfolg er-

leichtern, indem er in einem Klima gegenseitigen Vertrauens seinen Teil zur Verwirklichung gemeinsamer Ziele beiträgt. Es scheint beinahe, als würden der wirtschaftssoziologische Ansatz Granovetters und Burts sowie der neo-klassische Ansatz Fukuyamas, der im OECD-Bericht durchschimmert, dank des Konzepts des Sozialkapitals letztlich die heutige ideologische Darstellung des Kapitalismus festigen.

Es hat sich immer mehr die Erkenntnis durchgesetzt, dass Wissensmanagement und -austausch aufgrund grundlegend neuer Organisationsstrukturen und technischer Bedingungen in der so genannten ‚neuen Wirtschaft‘ von entscheidender Bedeutung sein können (Lesser 2000, OECD 2001). Wissen, Flexibilität, Vertrauen und Vernetzung spielen bei der Suche nach neuen Ideen und Verfahrensweisen in einem sich rasch wandelnden wirtschaftlichen Umfeld eine immer größere und wichtigere Rolle. Viele Beobachter haben das Konzept der ‚neuen Wirtschaft‘ mit dem der ‚lernenden Wirtschaft‘ verknüpft, in der die Kapazität von Netzwerken, Unternehmen und einzelnen Menschen, Wissen zu erwerben, auszutauschen, zu vermitteln und anzuwenden, heute qualitativ wichtiger ist als zuvor (OECD 2000a: 20).

Die Entwicklung neuer Formen des Organisationskapitals, die mehr Teamarbeit, weniger hierarchische Kontrolle und mehr individuelle Verantwortung voraussetzen, lassen vermuten, dass neue Qualifikationsprofile und Formen der interpersonellen Zusammenarbeit entwickelt werden bzw. entstehen. Daten von zwei 1986 und 1997 in Großbritannien durchgeführten Erhebungen zeigen, dass in der Einstellungspraxis der Unternehmen in jüngster Zeit Kommunikationsfähigkeiten, ‚soziale Kompetenzen‘ und Problemlösungskapazitäten stärker gefragt waren (ebd.: 30). Aus diesem Grund stellt der OECD-Bericht die Forderung an die Staaten, in das Sozialkapital benachteiligter Gruppen durch vereinfachten Zugang zu ständigem Lernen und IT-Technologien zu investieren, und rät dazu,

bereits in der Schule den Grundstein zur Entwicklung interpersonaler und anderer nicht-kognitiver Fähigkeiten zu legen.

#### **2.4 Zusammenarbeit, Kommunikation, Verantwortung, Anpassungsfähigkeit und Ausbildung – Schlüsselkompetenzen für starkes Sozialkapital**

An seinem Sozialkapital bemisst sich die Qualität eines Beschäftigten. Es ist somit allgemeiner Indikator für *employability* und Flexibilität (ebd.). Die wachsende Bedeutung des Wissensaustauschs steigert den Wert individueller Kenntnisse auf der einen wie auch den Wert der Teamfähigkeit auf der anderen Seite. Netzwerkkompetenz ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der gegenwärtigen Wirtschaft, in der hierarchische Kontrollstrukturen zugunsten steigender individueller Verantwortung und kooperativer Verhaltensweisen an Bedeutung einbüßen.

Was ist daraus zu schließen? Der OECD-Bericht bezieht sich auf die individuelle Seite des Sozialkapitals. Mit Vorschlägen zu umfassenden Maßnahmen zur Förderung des Sozialkapitals von Einzelpersonen durch die öffentliche Politik (vgl. weiter oben) will er eine Steigerung der allgemeinen Anpassungsfähigkeit an die Anforderungen der neuen Wirtschaft erlangen. Obwohl diese ‚ökonomistische‘ Sicht der Dinge als unumgänglich beschrieben und erlebt wird, wird sie von der Kritik getroffen, die Boltanski und Chiapello (NGK 1999) an der neuen Moral geübt haben, die sich der Kapitalismus angesichts der steigenden Anzahl Ausgegliederter als Existenzlegitimation geschaffen hat. Die Empfehlungen der OECD hinsichtlich des Sozialkapitals entsprechen letzten Endes den durch die öffentliche Politik beförderten und den Einzelnen nahegelegten Bestrebungen, sich dem Idealbild des vernetzenden Menschen anzunähern, den uns Boltanski und Chiapello

als gesellschaftlich gewandten Akteur im letzten Stadium der Kapitalismusedwicklung beschreiben.

### **3. Der sich vernetzende Mensch: Das neue Gesicht der Ausbeutung**

#### **3.1 Das Ideal des sich vernetzenden Übermenschen**

Was charakterisiert dieses Menschenideal des zeitgenössischen Kapitalismus? Der sich vernetzende Mensch will sein persönliches Sozialkapital vorrangig mit dem Ziel anhaltender *employability* erhöhen (NGK 1999: 438-439). Er sucht den Zugang zu Netzwerken, da er weiß, dass er Herr seines eigenen Lebens und seiner eigenen Entwicklung sein muss und dass Kooperation den Schlüssel zum Erfolg darstellt. „Er ist begeisterungsfähig, verfügbar, anpassungsfähig, polyvalent, neugierig, umgänglich, offen, andern gegenüber aufmerksam und besitzt die Fähigkeit, seine Selbstdarstellung zu kontrollieren. Er scheut keine Risiken und versteht sich darauf, die ergiebigen Informationsquellen aufzuspüren“. Da er sich über die wichtige Rolle des Sozialkapitals im Klaren ist, lässt er private und berufliche Bereiche ineinander übergehen und erarbeitet mit seinen Partnern stets neue ‚Aktivitäten‘.

Die Vorstellung eines ‚Portfolios an Aktivitäten‘ geht über den traditionellen Arbeitsbegriff hinaus. Handy (1998) benennt in seiner Typologie fünf Gruppen: bezahlte, häusliche, freie, wohltätige und bildende Tätigkeiten. Auch wenn jede dieser Tätigkeiten eine potentielle Quelle nützlicher Kontakte darstellt, weiß der vernetzende Mensch, dass man sich von keiner völlig in Beschlag nehmen lassen sollte. Die Unterscheidung zwischen Freizeit und Arbeit ist bei ihm aufgehoben, die Vernetzung ist allumfassend. Man muss allerdings die Entscheidung treffen, sich zu beteiligen oder nicht zu beteiligen. Jeder kann durch entsprechende Aktivitäten Zugang zum Netzwerk finden. Wer

andererseits diesen Zugang nicht sucht, der beibt sich außerhalb des Netzwerks in die Ausgrenzung (NGK 1999: 165 ff).

Deleuze und Guattari (1980) sprechen vom sich vernetzenden Menschen als Nomade. Der Nomade ist ständig verfügbar und lehnt feststehende Beziehungen ab, welche, wie Granovetter, Burt und die OECD betonen, eine Beeinträchtigung der Entstehung von Sozialkapital darstellen. Er unterscheidet nicht zwischen seinen beruflichen oder freundschaftlichen Beziehungen. Der sich vernetzende Mensch opfert seine Privatsphäre und ist in allen seinen sozialen Verbindungen ganz *er selbst*. Er ist derart von Sozialkapital überschwemmt, dass er sich jedem anpassen kann, ist so veränderlich und geschmeidig, dass er sich in sämtlichen sozialen Umfeldern bewegen kann.<sup>7</sup>

#### **3.2 Flexibilität als Gleichmacher zwischen Mensch, Unternehmen und dem Kapitalismus**

Dem Sozialkapital eine heilbringende Kraft für die Anpassungsfähigkeit und Mobilitätstauglichkeit des Einzelnen zuzusprechen, bedeutet nicht weniger, als einen Vorgang von der Unternehmensebene im Allgemeinen oder der Ebene des weltweiten Kapitalismus im Besonderen auf die Ebene des Individuums zu übertragen. Um diese ideologische Paralleltät zwischen der Mobilität und der Flexibilität des Einzelnen, der Unternehmen und des Kapitalismus selbst zu begründen, wagten Boltanski und Chiapello etwas, das wenige seit dem offiziellen Scheitern des Marxismus getan haben: das Kapitel über Ausbeutung wieder aufzuschlagen (NGK 1999: 451-461).

Boltanski/Chiapello zufolge sind die Finanzmärkte die ersten in einer langen, kaskadenartigen Ausbeutungskette (von Ländern, Unternehmen...). Das extrem bewegliche Kapital kann sich jederzeit zurückziehen – eine

Möglichkeit, die die Staaten nicht haben, im Gegenteil: Sie benötigen Kapital zu ihrer Entwicklung. So kommt es also zu dieser unwahrscheinlichen Situation, dass Industriestaaten multinationale Konzerne subventionieren, damit diese sich für eine gewisse Zeit in ihrem Staatsgebiet niederlassen. Doch sind die Staaten bei weitem nicht die einzigen Leidtragenden dieser neuen Möglichkeit, die der Kapitalismus einräumt. Die extreme Beweglichkeit der Investoren stellt auch eine Gefahr für die Unternehmen selbst dar: Sie müssen ständig um die Gunst ihrer Geldgeber bangen. Doch im Gegensatz zu Staaten können es sich Unternehmen leisten, genauso wenig bodentreu zu sein wie die Investoren. Wenn auch weniger mobil als die Geldgeber, so sind Unternehmen doch immer noch beweglicher als Staaten. Daher können sie Staaten unter Androhung von Abwanderung zu Zugeständnissen zwingen (ebd.). Um dies zu vermeiden, sind die Staaten dazu gezwungen, ihre arbeitsrechtliche Gesetzgebung zu überdenken.

Genauso können multinationale Konzerne über Abwanderungsdrohungen und Androhung von Vertragsstopps ihre Zulieferfirmen unter Druck setzen. Um diesen Drohungen zu begegnen, werden besagte Firmen ebenfalls zu weltweit agierenden Konzernen. Sie versuchen, dem Abnehmer unter Anwendung des gleichen Rezepts bis ans Ende der Welt zu folgen. Sie werfen alles ab, was sie an ein bestimmtes Land oder Personal bindet, und so müssen im Endeffekt die Beschäftigten den Preis der Internationalisierung der Konkurrenz bezahlen. Boltanski und Chiapello zeigen auf, dass schließlich die Angestellten als letzte Kettenglieder sämtliche Risiken des flexibilisierten Markts tragen. Ihnen bleibt nichts anderes übrig, als Unterbezahlung hinzunehmen, sich von den Gewerkschaften abzuwenden und den ungünstigsten Tarifverträgen zuzustimmen.

### 3.3 Die Notwendigkeit der Existenz von Immobilien

Ein Unternehmen, ob multinational oder nicht, wird sich bemühen, die Mindest-Immobilität, die es zur Produktion benötigt (Fabriken, Handelszentren und alles mit einem zu hohen Grad an Ortsbindung), auf die immobilsten Gruppen abzuwälzen. Personal mit einem geringen Grad an Mobilität ist notwendig, um sichergehen zu können, dass es die Gewährleistung der materiellen Produktion akzeptiert.

Für Ausgegliederte, auf die man wegen ihrer Ortsgebundenheit zurückgreift, ohne jedoch dauerhaft auf sie angewiesen zu sein, bleibt der Bezug zu ihrer Arbeit jedoch unregelmäßig. Da heute häufig nur ein genau berechneter, reduzierter Anteil der Beschäftigten eines Unternehmens fest eingestellt wird, werden für außerordentliche Arbeiten meist externe Beschäftigte oder, wenn nötig, unstete Zeitarbeitskräfte bemüht. Mit Castells Worten, die bereits in der Einleitung herangezogen wurden, benötigt das kapitalistische Prinzip sogenannte ‚schwarze Löcher‘ (Länder der Dritten Welt im Süden, Armutsviertel und die Vorstädte im Norden), da sich diese zum Schaffen materiellen Reichtums eignen oder zumindest die Arbeitskräfte hierfür liefern. Natürlich gehen die Kapitalerträge an die Aktienbesitzer, die nicht in den Armutsvierteln wohnen (an denen das Geld gezielt vorbeifließt). Deren Bewohner können höchstens auf den Erhalt der Produktionsstätte in ihrer Nähe hoffen, in der sie für ein Großunternehmen arbeiten, oder sich im Falle von dessen Verlagerung an die Mc Donalds-Filiale an der nächsten Ecke wenden. (vgl. Castells 1999, Bd. III: 292).

Die Mobilität des Ausbeuters bringt die Flexibilität der Ausgebeuteten mit sich, was dem Begriff allerdings eine vollkommen negative Konnotation verleiht: Will der Ausbeuter seine Tätigkeit beenden, so kann er, ohne Abfindungen zahlen zu müssen, einfach verschwinden

(NGK 1999: 456). Stellt sich der Staat dem in den Weg, so kommt es zu einem Kuhhandel zwischen den beiden Parteien. Das Unternehmen wird gegebenenfalls vor Ort bleiben, wenn der Staat ein Umgehen des Mindestlohns oder eine Senkung des gesetzlichen Minimums bei Lohn, Sicherheit, Sozialversicherung usw. ermöglicht.

Boltanski und Chiapello erwähnen Fälle, in denen 500 Angestellte bis zu zehn unterschiedliche Arbeitgeber haben (NGK 1999: 308-313). Diese Angestellten besitzen darüber hinaus nicht alle den gleichen Status. Einen festen Status haben all jene, deren Arbeitskraft schwer ersetzbar ist (die Kernbelegschaft, die bereits in der Einleitung erwähnt wurde). Es entsteht folglich eine Dualisierung zwischen Beschäftigten mit richtiger Anstellung und solchen, deren Arbeit bloße Ware ist. Es werden hier vier Kategorien unterschieden: leitende, normale, unsichere und subventionierte Angestellte. Den vier Kategorien ist noch die Gruppe der illegalen Einwanderer hinzuzufügen, welche von den Zulieferern beschäftigt werden. Die Kette voneinander abhängiger Zulieferer füllt ein Becken von Arbeitnehmern, die dauerhafter sozialer Gefährdung, Unterbezahlung und einem unglaublichen Grad an Flexibilität und somit an Unsicherheit ausgesetzt sind.

Und was die anderen betrifft, so können auch sie erst nach einer Phase sozialer Gefährdung und der Subvention auf einen stabilen Arbeitsplatz hoffen. Die Ausgegliederten stecken also, wie bereits erwähnt trotz körperlicher wie geistiger Gesundheit in ihrer Position fest. Für diese Kategorie potentieller ‚Arbeiter‘ (Sozialschwache, Sozialhilfeempfänger oder illegale Einwanderer) reicht es für ein Auskommen nicht mehr aus, Teilzeitarbeit an Teilzeitarbeit zu reihen oder auf der Basis befristeter Arbeitsverträge oder von Teilzeitarbeit den eigenen Lebensunterhalt zu bestreiten (NGK 1999: 301-313). Ihre Arbeit garantiere ihnen lediglich, nicht auf der Straße zu landen.<sup>8</sup>

### 3.4 Auf dem Weg zu einer Gesellschaft von Vernetzern?

In diesem analytischen Kontext verhüllt die Beschäftigung mit der *employability* in Wahrheit einerseits die Ausgrenzung der Uneinstellbaren und befriedigt auf der anderen Seite das Gefühl, etwas gegen die Ungerechtigkeit zu tun. Natürlich kann man, wie auch im OECD-Bericht geschehen, die Behörden dazu auffordern, unter anderem mittels Weiterbildungsmaßnahmen das Sozialkapital dieser Uneinstellbaren zu fördern, damit diese sich von einem befristeten Vertrag zum nächsten weiterentwickeln können.

Der Umgang mit dem Sozialkapital, wie ihn der OECD-Bericht vorschlägt, erscheint aus der Perspektive des ‚Neuen Geistes des Kapitalismus‘ jedoch als Verbindung einer Hinnahe der Ausbeutungsbeziehungen und ihres Zusammenhangs mit dem unterschiedlichen Grad an Mobilität des Einzelnen auf der einen Seite und andererseits der Suggestion einer Möglichkeit, dennoch alle zufriedenzustellen. Dies ist eine ideologische Vorab-Legitimation, die uns vorzumachen versucht, es sei möglich, eben das soziale Potential eines jeden in kleinem Umfang zu erweitern, das den im großen Stil Vernetzten (den Unternehmensleitern, IT-Führungskräften usw.) ihre Vernetztheit ermöglicht. Als hätte *employability* für einen Langzeitarbeitslosen und den Direktor einer multinationalen Bank die gleiche Bedeutung.

Unter Berufung auf Boltanski und Chiapello wird schnell klar, dass eine Welt, in der ein jeder vernetzt oder vernetzbar ist, aus dem einfachen Grund unmöglich ist, weil die Stellung des Vernetzters durch die Existenz der Unvernetztheit selbst bedingt ist. Besser gesagt: Der Erfolg des Vernetzters geschieht stets zu Ungunsten der Ausgegliederten. Letztere haben den Nachteil von dem, was den anderen zum Vorteil gereicht: ihre eigene Immobilität. Denn der Markt benötigt auch in der informationsbasierten Wirtschaft weiterhin Materialien, deren Pro-

duktion eben von den Ausgegliederten geleistet wird, die vor Ort bleiben. Die Immobilien werden also von den Mobilien ausgebeutet. Sie können in keiner Weise von den von ihnen dank ihrer Ortsgebundenheit geschaffenen Werten profitieren. Denn die Unternehmen, das Kapital und die Projekte in die sie eingebunden sind, werden von den Vernetzern entwickelt und sie bleiben nicht an einem Ort. Irgendwann wird der Ausgegliederte unnütz. So wird er an den Rand des Netzes gedrängt und ausgegrenzt, stets in Erwartung einer neuen kurzzeitigen Beschäftigungsmöglichkeit, zu der ihm sein ortsgebundenes Sozialkapital sicher verhelfen kann, dank des von den Behörden vereinfachten Zugangs zu neuen Informationstechnologien und Weiterbildungsmaßnahmen.

### 3.5 Sozialkapital: Träger unregelmäßiger Vernetzungen

Die bereits weiter oben erläuterten Empfehlungen der OECD müssen sich daher der Frage stellen: Kann der Ausbau eines Netzwerks ‚schwacher Bindungen‘, die Granovetter als Stärke des Sozialkapitals herausstellt, für die ‚Ent-bundenen‘ tatsächlich mehr leisten, als ihnen eben die Kontakte nahezubringen, die ihnen helfen, sich von einem befristeten Vertrag zum nächsten zu hangeln? Sind ein vereinfachter Umgang mit und Zugang zu neuen Informationstechnologien für Sozialschwache sowie (lebenslange) Weiterbildungsmöglichkeiten nicht weniger eine Garantie auf Festanstellung als vielmehr lediglich eine weitere Möglichkeit, die Phasen der Arbeitslosigkeit zu verkürzen? Das Sozialkapital scheint häufig eher zu einem Vektor der Angliederung an den Arbeitsmarkt gekommen zu sein.

Man erwartet vom ‚Ent-bundenen‘, dass er sein Sozialkapital stärken soll, da er so im gleichen Atemzug all die Schlüsselkompetenzen mit erlangt, die bereits im ersten Teil des Artikels erwähnt wurden: Teamgeist, Vertrauen, Poly-

valenz, Anpassungsfähigkeit, Flexibilität, Zwischenmenschlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein im enthierarchisierten Kontext usw. So verstanden beruht die Steigerung des Sozialkapitals allerdings darauf, den ‚Ent-bundenen‘ in ein Arbeitsmodell einzugliedern, das gerade auf dessen Immobilität angewiesen ist. Und wenn es ihm glücklicherweise doch gelingen sollte, in Mobilität und Flexibilität den Vernetzern in Nichts nachzustehen, so wird er seinen lokalen Arbeitsplatz in der materiellen Produktion an den nächsten ‚Ent-bundenen‘ abgeben.

## 4 Vereinigungen als Weg zu einer Repolitisierung des Sozialkapitals

### 4.1 Sozialkapital zur Förderung gemeinsamer Aktionen

Wohin diese utilitaristische Auffassung des Sozialkapitals führt, lässt Perret (2006: 305) erkennen. Sie verhülle, dass es sich hierbei eigentlich um soziale Bindungen zwischen der Gruppe und dem Einzelnen handelt, die entweder aus einer ortsbedingten Situation heraus (Nachbarschaft, Arbeitsumfeld, usw.) oder durch vorher schon existierende Strukturen (verschiedene öffentliche Einrichtungen) entstanden sind. Perret stellt sich gegen die herkömmliche Verwendung des Begriffs ‚Sozialkapital‘, die die soziale Frage entpolitisiert und sie in eine neoliberale Sichtweise integriert (2006: 305). Daher habe auch Tony Blairs *New Labour* nicht gezögert, den Begriff des Sozialkapitals für sich zu besetzen und nähere damit heute lediglich konservative Politik.

Nach Perret (ebd.: 310) sollte der Begriff des Sozialkapitals gegen den Neoliberalismus und die Ideologie seiner Förderer gewendet werden: „Reichtum ist nicht nur das, was Menschen materiell oder in Form von Fertigkeiten besitzen. Er besteht auch in der Qualität ihrer zwischenmenschlichen Beziehungen, ihrer Fä-

higkeit zu gemeinsamem Handeln“. Will man den Begriff des Sozialkapitals an politische Überlegungen angliedern und ihn so dem ausschließlich wirtschaftsorientierten Denken entziehen, sollte man ihn mehr als Element möglichen kollektiven Handelns betrachten denn lediglich als Mittel, um den Einzelnen an einen Arbeitsmarkt anzugliedern, von dem Boltanski und Chiapello gezeigt haben, wie stark er von Ausbeutung geprägt bleibt.

Wirtschaftswissenschaftliche Aspekte sollen bei einer solchen Betrachtungsweise allerdings nicht zwangsläufig und gänzlich ausgeschlossen werden. Diese werden beispielsweise in einem gemeinschaftlichen oder solidaritätsbasierten Wirtschaftsansatz berücksichtigt. Doch agiert dieser Ansatz nicht mit dem, was ihm die Wirtschafts- und Netzwerkoziologie nach Granovetter an die Hand geben könnte. Ein solcher Ansatz stellt vielmehr eine Form der Wirtschaftssoziologie dar, die sich viel stärker politisch ausrichtet. Demnach sind soziale nicht lediglich mit wirtschaftlichen Bindungen verknüpft (wie Granovetter und Burt nahelegen), sondern sind wirtschaftliche Bindungen darüber hinaus selbst stark in eine Gesellschaft eingebunden, deren Ausrichtung von Grund auf politisch, d.h. demokratisch bestimmt ist (Laville 2003).

### 4.2 Selbstbestimmtes Arbeiten

Gemeinschaftliches oder solidaritätsbasiertes Wirtschaftshandeln geschieht in Québec wie auch in Frankreich in starkem Maße über Vereine. Das sind in diesem Kontext Strukturen, welche dem Arbeitslosen dank eines Netzes von Freiwilligen bei den ersten notwendigen Schritten hin zu einem höheren Sozialkapital behilflich sind, damit dieser aus seiner Lage heraus in einen neuen Tätigkeitsbereich gelangen kann. Doch bedeutet das nicht, um jeden Preis seine *employability* auf einem Arbeitsmarkt zu stärken, der ihn doch nur ausschließt. Seine Tätig-

keit ist selbstbestimmt und führt im Idealfall zur Selbstständigkeit.

Vereinigungen mit gemeinschaftlichem oder solidaritätsbasiertem Wirtschaftshandeln entstehen meist aus bereits bestehenden Zusammenschlüssen heraus (Gewerkschaften, Stadtviertel...), die wirtschaftliche Mikro-Projekte von Ent-bundenen fördern. Sie stehen den Betroffenen dabei entweder logistisch, finanziell oder ganz einfach menschlich zur Seite. Ein solches Vorgehen ist eine politische Angelegenheit, denn einerseits unterstützen die Vereinigungen Projekte im Sinne des Allgemeininteresses, weshalb sie auch öffentliche Gelder in Anspruch nehmen wollen und können. Andererseits verleihen sie dem Ent-bundenen auch wieder eine aktive Rolle. Nicht die eines Vernetzers, sondern schlicht und einfach die eines Staatsbürgers, der bei der Organisation seines Viertels, seiner Stadt und in der öffentlichen Politik ein Wort mitzureden hat.

Diejenigen, die in einem zu engen Arbeitsmarkt keinen Platz finden, oder die den Grad an Flexibilität und Mobilität, den die Unternehmen verlangen, nicht erreichen, finden in dieser im Gegensatz zur ‚Groß-Wirtschaft‘ ortsbezogenen Mikro-Ökonomie einen anderen Ort zur Entwicklung ihres Sozialkapitals.

### 4.3 Aufbau ortsgebundenen und begrenzten Sozialkapitals zur langfristigen Arbeitsplatzsicherung

Gestützt durch die Vereinigung entsteht eine Mehrung des lokalen Sozialkapitals, wenn auch auf ganz bescheidener Ebene: Es geht zunächst darum, lokale Marktlücken für Dienstleistungen zu erforschen; Weiterbildungsmaßnahmen durch die Vereinigung zu erdenken; Möglichkeiten zum Austausch zu schaffen. Die Organisation der von der Vereinigung Geförderten möglichst zu machen, Versammlungen der Ortsvorsteher zu ermöglichen und Lobbyarbeit bei der öffentlichen Politik zu betreiben, um auf

Misstände im Umgang mit Arbeitslosigkeit usw. aufmerksam zu machen. Wie von der OECD wird auch hier anerkannt, dass die Stärkung des Sozialkapitals fundamentaler Bestandteil zur Förderung derer ist, die aus ihrer Entbundenheit austreten wollen. Doch anders als für die OECD soll es hier vorrangig darum gehen, sie lokal einzubinden und zu verankern und dabei die Rolle der Vernetzbarkeit, der Flexibilität und der Anpassungsfähigkeit zu verringern, die im *Neuen Geist des Kapitalismus* herausgestellt wird. Was die Zusammenarbeit anbelangt, so gilt es nicht, diese mit jedweden Partner und Projekt zu entwickeln, sondern in erster Linie mit solchen Partnern, die gemeinsam über Dienstleistungen und Produkte nachdenken wollen, die die Gemeinschaft benötigt.

Lévesque und White (2001) gehen ebenfalls auf die vormalige und derzeitige Rolle des Sozialkapitals bei öffentlichen Initiativen zur Förderung sozial Schwacher ein und üben insbesondere Kritik an den Bestrebungen zur Ausweitung von Eingriffen mit dem Ziel einer Förderung des Wirtschaftswachstums. Aus Sicht des Sozialkapitals bleiben diese Eingriffe, die meist die Beschäftigung in einem Unternehmen zum Ziel haben, oftmals ohne Erfolg, obwohl sich diese für die Unternehmen als wirtschaftlich interessant herausstellen könnten. Menschen auf subventionierten Arbeitsplätzen werden von sich selbst wie auch von den Reguläreschäftigten als anders eingestuft. Einige berichten sogar, dass sie diese Tatsache vor potentiellen Arbeitgebern verheimlichen, um nicht mit Sozialhilfeempfängern und ihrem negativen Image gleichgesetzt zu werden (Malenfant et al. 2004; White/Lévesque 2000). Darüber hinaus sind diese Programme im Allgemeinen kurzzeitig befristet, was die Möglichkeit zur Kontaktbildung gering hält. Doch allem voran ist der Antrieb eines Arbeitgebers, der auf subventionierte Arbeitskräfte zurückgreift, selten der, eine langfristige Anstellung zu ermöglichen oder als Sprungbrett zu anderen Unternehmen zu fun-

gieren, sondern in erster Linie der, eine Arbeitskraft in Anspruch zu nehmen, die ihn nicht viel kostet, da sie vorrangig vom Staat finanziert wird. Der OECD-Bericht stellt sich aber gerade vor, dass solche Hilfestellung das Sozialkapital zukünftiger Beschäftigter fördere.

#### 4.4 Beispiele aus Frankreich und Québec

Lévesque und White (2000) führen als Gegenbeispiel einige der seltenen Initiativen an, die auf eine andere Darstellung des Sozialkapitals zurückgreifen, nach der diesem ein Eigenwert zukommt und Sozialkapital nicht nur als das gewisse Etwas für das Wirtschaftswachstum oder zur Steigerung der *employability* gilt. Das Projekt zur Schaffung von kommunalen Arbeitsplätzen (*Projet d'innovation en emploi communautaire, PIEC*) lief im Jahr 1999 an und bietet einigen Menschen die Möglichkeit zur Mitarbeit an sozialwirtschaftlichen Tätigkeiten, die von Gremien in unterschiedlichen Orten des Cap-Breton ausgearbeitet werden. Dieses Projekt hat explizit die Stärkung des Sozialkapitals der ‚Entbundenen‘ sowie aller ins Projekt eingebundener Gemeinschaften zum Ziel. Die Gemeinschaften (ortsansässige Händler, Abgeordnete, Arbeitslose usw.) erhöhen dabei allein durch ihre Teilnahme an dem Programm ihr Sozialkapital. Denn es sieht vor, dass sie selbst ihre sozialwirtschaftlichen Projekte erarbeiten, für deren Finanzierung sie teilweise selbst verantwortlich sind, auch wenn sie von freiwilligen Helfern unterstützt werden.

Die gemeinschaftliche Mobilisierung betrifft in erster Linie Arbeitslose, welche genau wie die anderen an der Erarbeitung des Projekts mitarbeiten und im Zweifelsfall selbst die Konturen einer Arbeitsstelle entwickeln, auf der sie selbst beschäftigt werden können. Wenn einige dem Austritt aus der Arbeitslosigkeit entgegen sehen können, dann geht das ohne Zweifel auch auf die Steigerung ihres Sozialkapitals zurück.

Dieses Sozialkapital hat sich nicht aufgrund von fremdbestimmten Weiterbildungsmaßnahmen entwickelt, sondern ist die Frucht der Einbindung Entbundener in die Ausarbeitung des gemeinschaftlichen Projekts selbst. Die Projekte können von gemeinschaftlichen Restaurants über eine Vereinigung zur Instandhaltung von Grünflächen bis hin zu einem lokalen Hilfsdienst für alte Menschen eine Vielfalt von Formen annehmen.

Man spricht in Frankreich lieber von alternativer oder solidaritätsbasierter Wirtschaft als von Sozialwirtschaft oder Gemeinwirtschaft (Laville 2007, Frère, 2009). In seinem Beitrag zum Sozialkapital führt Worms das Beispiel von *La Fonda* an, einem Netzwerk lokaler Vereinigungen, die sozialen Brennpunkten und ihren Bewohnern dabei helfen, gemeinsam ein positives Gesicht ihres Viertels zu entwickeln und nach außen zu tragen. Es geht darum, solche Viertel (die in der Terminologie Castells zu ‚schwarzen Löchern‘ geworden sind) wieder in das städtische Gefüge einzugliedern, aus dem sie ausgeschlossen sind. Zunächst ist es dabei wichtig, Schnittstellen zu schaffen und Beziehungen herzustellen zwischen den Bürgern, den Akteuren und den Vereinigungen aus unterschiedlichen sozioökonomischen Hintergründen, kurzum: Sozialkapital zu schaffen. Erst anschließend stellt sich die Frage, wie sie sich in den institutionellen Rahmen auf sozioökonomischer, kultureller und politischer Ebene einbinden. Der erste Schritt besteht im Aufbau von Sozialkapital auf der Grundlage der Gemeinsamkeiten von Personengruppen, die ähnliche Schwierigkeiten und Sorgen haben. Dieses *Sozialkapital der Gemeinsamkeiten* führt anschließend zu einem *Sozialkapital des Zusammenschlusses* mit anderen Stadtvierteln und/oder Strukturen, die sich durch ein gemeinsames Projekt langfristig zusammenschließen und neue Verbindungen mit anderen Partnern aufbauen. Die öffentliche Politik sollte ebendies fördern (Worms 2006: 239-241).

Ähnlich lobt Worms das Beispiel der Dachorganisation französischer Netzwerkinitiativen *France Initiative Réseau*, welche Plattformen für lokale Initiativen (*plates-formes d'initiatives locales, PFIL*) unter sich vereint, die Mikro-Unternehmer gratis unterstützen. Sie ermöglichen erste Kreditaufnahmen, technische Hilfe mittels freiwilliger Betreuer, die Weiterfinanzierung des Projekts (Unternehmensleiter usw.) sowie Kontakte zu einem ortsansässigen Unternehmer, der den Neu-Unternehmer als ‚Partner‘ in sein Beziehungsnetzwerk einbindet. Der wirtschaftliche Erfolg dieser Unternehmen lässt meist nicht lang auf sich warten (die Lebensdauer ist ebenfalls überdurchschnittlich lang) und die freiwilligen Helfer ziehen aus ihrer Arbeit moralische und soziale Anerkennung. Deren Sozialkapital wächst dabei ebenfalls mit: Dies geschieht nicht allein durch den Kontakt mit dem Neu-Unternehmer, sondern auch durch den vertrauensvollen und freundschaftlichen Umgang mit den anderen freiwilligen Helfern (gemeinsame lokale Identität). Der Autor schlussfolgert, dass die öffentliche Hand heutzutage vorrangig solche Initiativen fördern sollten, wenn sie die Ausbreitung eines konsumorientierten Individualismus eindämmen will, der durch den neo-liberalen Kapitalismus vorangerieben wird.

#### 5 Schluss: Die Stärke starker Bindungen

Auch J.-L. Lavilles und E. Bucolos Überlegungen zum Sozialkapital sind dem Vereinigungsansatz zuzuordnen. Sie heben die Rolle der Vereinigungen der solidarischen Wirtschaft hervor, wie auch die Bedeutung der vielen vermittelnden öffentlichen Strukturen, die die lokalen und wirtschaftlichen Sorgen der Menschen in den öffentlichen Raum zurückbringen, indem sie das gemeinsame Sozialkapital dieser Strukturen zur Verfügung stellen (Laville/Bucolo 2006: 272). Öffentliches Handeln ist nicht

mehr ausschließlich auf eine Nutzung des Sozialkapitals für konventionelle Beschäftigungsmöglichkeiten ausgerichtet. In diesem Zusammenhang beinhaltet die Erhöhung des Sozialkapitals der Arbeitslosen und der freiwilligen Helfer, die in Projekte solidaritätsbasierter Wirtschaft eingebunden sind, zugleich die Entwicklung kollektiver Handlungsfähigkeit, um die Anliegen und Gestaltungswünsche künftiger Nutzer und Betreiber dieser Projekte berücksichtigen zu können. Im Falle der PIEC, schafft das gemeinschaftliche Unternehmen Bindungen und sorgt so dafür, dass die Hauptakteure des wirtschaftlichen Austausches sich kennenlernen und Angebot und Nachfrage gemeinsam aufbauen.

Im Fall der PFIL stellt es den Ent-bundenen Sozialkapital zur Verfügung, mithilfe dessen sie ihr eigenes wirtschaftliches Projekt ausarbeiten können. Mitarbeit, Kooperation und Teamgeist haben einen ebenso hohen Stellenwert wie in der neo-klassischen Darstellung des Sozialkapitals, von dem weiter oben die Rede war (2.3). Doch im Gegensatz zur Netzwerk-Wirtschaft, in der die immobile Arbeitskraft nicht dafür belohnt wird, dass sie dank ihrer Ortsgebundenheit die nötige materielle Produktion ermöglicht, kommen hier die Beschäftigten in den Genuss der Früchte ihrer Arbeit. In der Netzwerk-Wirtschaft werden demgegenüber für die von Ihnen eingegangenen Risiken allein die Aktionäre und Investoren belohnt.

Anders als in der Netzwerk- und Wirtschaftssoziologie, in welcher das Sozialkapital als Vielfalt an *lockeren Bindungen* einer Person definiert wird (vgl. 2.1), hebt ein politischerer Ansatz, wie er von der solidaritätsbasierten Wirtschaft vertreten wird, hier vielmehr die von der Theorie missachteten *starken Bindungen* hervor. Das Sozialkapital ist leicht verfügbare und einsetzbar, da es auf zwischenmenschlichen Gemeinsamkeiten basiert und nicht auf reiner Vernetzbarkeit. Die Strukturen der solidaritätsbasierten Wirtschaft wollen nicht etwa das ‚Portfolio an

Tätigkeitsbereichen‘ und damit die *employability* des Ent-bundenen bei einer Anzahl unterschiedlicher Arbeitgeber stärken, sondern vielmehr ein lokales Sozialkapital ausbilden, das die Bedürfnisse der örtlichen Gemeinschaft erkennt, die ihr gemeinschaftliches Projekt erfüllen will. Feste Ortsbindung ist hier Teil des Konzepts. Dieses Sozialkapital ist sozusagen ‚begrenzt‘ und ‚staatsbürgerlich‘. Aber es ist durchaus in der Lage, den Ent-bundenen zu ermöglichen, ihre eigene zukünftige, stabile und gemeinschaftlich definierte Beschäftigungsmöglichkeit auszuarbeiten. Häufig können diese Stellen durch eine Umverteilung der Mittel bezahlt werden (freiwillige Helfer, öffentliche Träger etc.).

Ein solcher Ansatz ermöglicht es, das Politische denen aus den Händen zu nehmen, die es für gewöhnlich innehaben. P. Chaniel (1998: 36) zufolge müsse man „eine politische Definition des Politischen überschreiten, um es anderen Ansätzen zugänglich zu machen, die nicht der gängigen Auffassung des Politischen und der legitimen Staatsbürgerschaft entsprechen, obwohl sie im Zentrum der Erschaffung einer gemeinsamen Welt in unserem alltäglichen Leben stehen“. All diese Tätigkeitsbereiche, die aus lokalen Dienstleistungen entspringen (ob in einer offiziellen Vereinigung oder nicht), werden nie mit dem Politischen in Bezug gebracht, obwohl sie Abbild einer maßvollen und alltäglichen Staatsbürgerlichkeit sind. Es geht hier um mehr als um eine einfache und leicht zerbrechliche Überlebensstrategie: Es geht um die Führung des öffentlichen Raums, in dem man mit Anderen Bindungen eingeht. Anders gesagt: Die als Mikro-Öffentlichkeiten konzipierten Vereinigungen solidaritätsbasierter Wirtschaft beantworten durch das Schaffen von Sozialkapital fast nebenher die politische Frage *par excellence*: „Wie kann man das gemeinsame Leben in der Polis fruchtbar gestalten?“ (Aristoteles 1990, 1278 b 17-1279 a 21).

Natürlich sollen Unternehmen, klassische Ausbildungsstrukturen und öffentliche Einrichtungen zur Vereinfachung des Zugangs zu neuen Informations- und Kommunikationstechnologien für Sozialschwache nicht einseitig verteuft werden. Es soll jedoch hervorgehoben werden, dass die Arbeit, die sie leisten, und das Publikum, an das sie sich richten, sich ständig vergrößern werden, wenn sie sich weiterhin ausschließlich dem herkömmlichen Arbeitsmarkt zuwenden. In dieser Hinsicht wurde auf die (vielleicht unbeabsichtigte) Unglaubwürdigkeit einer Argumentationsweise hingewiesen, nach der es möglich sei, mit Hilfe der auf die Förderung von Sozialkapital ausgerichteten Politik all jene mobiler zu machen, deren Immobilität ja gerade für die Wirtschaftsproduktion so dringend erforderlich ist.

Andersherum darf solidaritätsbasierte Wirtschaft auch nicht als Allheilmittel betrachtet werden. Sie ist im Vergleich zur informationsbasierten Wirtschaft und den Resten der Industriewirtschaft ein Leichtgewicht. Und sie wird von mehreren Seiten bedroht. Tatsächlich könnte sie leicht zum Rettungsreifen des Kapitalismus werden, eine Art Wirtschaft für Arme. Der Vernetzer könnte sich so in der informationsbasierten Wirtschaft weiter bereichern und die Immobilien ausbeuten. Darüber hinaus bräuchte er sich auch nicht einmal mehr um die Ent-bundenen Gedanken machen, da eine lokale Wirtschaftsstruktur (gemeinschafts- und solidaritätsbezogen) sich um sie kümmern würde. Da diese Gefahr permanent ist, darf die gemeinschafts- und solidaritätsbasierte Wirtschaft ihre politische Dimension nicht allein im Sozialkapital sehen, das sie in den örtlichen Gemeinschaften sät. Sie muss wachsen und stärker institutionalisierten politischen Formen die Hand reichen, die ihr näher stehen: den Gewerkschaftsverbänden.

Die Tendenzen, die man sich von den neuen Sozialbewegungen erhoffen kann, bestehen aus einem anhaltenden Zusammenhang

zwischen einerseits großspuriger politischer Kritik, die Gewerkschaftsverbände an den neuen Ausbeutungsformen des Netzwerk-Kapitalismus üben, und andererseits der tatsächlichen Ausübung des Politischen (im Aristotelischen Sinne) durch die Vereinigungen der solidaritätsbasierten Wirtschaft dank ihrer Kraft zur Förderung des lokalen Sozialkapitals mit starken Bindungen. Und an dieser Kreuzung gibt es noch viel zu tun.

*Bruno Frère* ist Forschungsmitarbeiter beim Fonds de la Recherche Scientifique (FNRS), Service de sociologie des identités contemporaines (ULg-ISHS), Groupe de Sociologie Politique et Morale (EHESS-CNRS); Kontakt: bfrere@ulg.ac.be

## Anmerkungen

<sup>1</sup>Aus dem Französischen übersetzt von Rebekka Seubert

<sup>2</sup>Anm. der Übersetzerin: Im französischen Original steht an dieser Stelle ‚désaffilié‘, was in der Originalübersetzung von Castel mit ‚Entbundene‘ übersetzt ist, andernorts auch mit ‚Ausgliederte‘. Hier wird durchgehend ‚Entbundene‘ bevorzugt. Im Originaltext verwendet Bruno Frère später synonym ‚déconnecté‘, was dem Original von Castells mit ‚abgeschaltete Beschäftigte‘ übersetzt. Um beide Begriffe in vorliegender Übersetzung voneinander unterscheidbar zu machen, wird hier daher dem Begriff ‚Ausgliederte‘ als Übersetzung von ‚déconnecté‘ der Vorrang gegeben.

<sup>3</sup>Anm. der Übersetzerin: ‚Wegwerfarbeitskraft‘ ist als Übersetzung für ‚main d’oeuvre jetable‘ dem in der Originalübersetzung verwendeten Begriff ‚disponiblen Belegschaft‘ in Anlehnung an den Titel des vorliegenden Aufsatzes vorzuziehen.

<sup>4</sup>Im Vereinigten Königreich, dem Ausgangsland der industriellen Revolution, mit der der Arbeitnehmerstatus und die Standardisierung

von Arbeit eingeführt wurde, zeigen Studien über die arbeitstätige Bevölkerung, dass 38% der Angestellten nicht Vollzeit beschäftigt sind (die meisten sind Zeitarbeitende, davon 85% Frauen). In Italien liegt der Anteil bei 29%, in Deutschland ist er von 11,4 auf 13,2% gestiegen. In den USA liegt der Anteil flexibler Arbeitskräfte mit Zeit- oder Teilzeitarbeit, ohne Arbeitslosenversicherung oder Aufstiegschancen im Jahr 1992 bei einem Viertel der arbeitstätigen Bevölkerung (noch 1982 waren es 20% und bereits 35% waren 1999 für die Statistik von 2000 vorausgesagt.)

<sup>5</sup>Nachzulesen auf S. 87 der deutschen Ausgabe: <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/browseit/9601015E.PDF>

<sup>6</sup>Vgl. deutsche Ausgabe: 19.

<sup>7</sup>Allerdings wird nicht nur Anpassungsfähigkeit von ihm erwartet. Der vernetzende Mensch muss auch eine Persönlichkeit, einen Charakter mit sich bringen und dieses gewisse Etwas, das die anderen aufhorchen lässt. Die Schwierigkeit dabei liegt darin, in beruflichen Projekten zwischen einer konstanten Persönlichkeit und einer Vielfalt von Identitätsmustern die Waage zu halten. Die eigentliche Schwierigkeit des vernetzenden Menschen liegt genau in diesem Balanceakt zwischen einem dauerhaften Ich und andauernder situationsbedingter Anpassung, im Kappen der Verbindung zwischen tatsächlicher Authentizität und der Künstlichen, zu Mitteln der Anpassungsfähigkeit Erdachten (NGK 1999: 560-563).

<sup>8</sup>Zeitlich begrenzte Einstellungsformen haben sich in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre beträchtlich entwickelt: Die Summe aller Zeitarbeitenden, Praktikanten und befristeten Stellen stieg von etwa 500.000 im Jahr 1978 auf etwa 1.200.000 im Jahr 1989 an. Im März 1995 waren es mehr als 1.600.000, was etwas weniger als 9% der Arbeitnehmer entspricht. 1997 ist die Zahl weiter gestiegen. Gab es 1968 nur 600 Zeitarbeitsfirmen, so waren es 1980 bereits 1500 und 1996 dann 4883. Im Jahr 1997 erfuhr

die Interimsbeschäftigung eine Steigerung um 23%, 1.438.000 Menschen haben in dem Zeitraum mindestens einen Zeitarbeitsjob angenommen, was 359.000 Vollzeitbeschäftigungen entsprechen würde. Die Zeitarbeitsfirma Adecco ist 1997 auf Platz eins der privaten Arbeitgeber gekommen. Auch die Teilzeitarbeit hat in den letzten Jahren stark zugenommen (9,2% der Erwerbstätigen 1982, 15,6% im Jahr 1995). Da häufig Zeit und Teilzeitarbeit zusammenkommen, ist die Unsicherheit doppelt groß. Teilzeitarbeit, von der zu 82% Frauen betroffen sind, erhöht die Unsicherheit, wenn die Betroffenen nicht nach einer anderen Lösung suchen, was der Fall ist bei 54% der Männer und bei 37% der Frauen, die 1995 auf Teilzeitstellen eingestellt waren. Der Wille der Unternehmen zu mehr Flexibilität und höherer Produktivität führte zu einer steigenden Zahl an Kurzdauer- und Teilzeitverträgen. So können sie die Stundenzahl am besten an den Arbeitsbedarf anpassen. Die Vermehrung unsicherer Arbeitsplätze ist also das Ergebnis der neuen Unternehmensstrategien, welche die unternehmensrechtlichen Möglichkeiten ausschöpfen, um arbeitsrechtliche Verpflichtungen zu umgehen, sodass neue Verfahrensformen entstehen, die die ‚Normalanstellung‘ nicht mehr in Betracht ziehen. Die Zeitarbeitenden stellen so eine billige Arbeitskraft ohne soziale, konventionelle oder Status-Vorteile dar.

## Literatur

*Aristoteles* 1990: *Politique*, III 6, übers. von P. Pellegrin. Paris: Flammarion.

*Barberi P./Russel H./Paugam, S.* 1999: *Social capital and exits from unemployment; unveröffentlichter Bericht.*

*Boltanski, L./Chiapello, E.* 1999: *Le nouvel esprit du capitalisme.* Paris: Gallimard.

*Burt, R.S.* 1992: *Structural holes. The social structure of competition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

*Castel, R.* 1995: *La métamorphose de la question sociale.* Paris: Gallimard.

*Castells, M.* 1998: *La société en réseau. L'ère de l'information*, vol. I, übers. von P. Delamare. Paris: Fayard.

*Chanial, P.* 1998: *La délicate essence de la démocratie: solidarité, don et association.* In: *Une seule solution, l'association? Socio-économie du fait associatif*, Revue du MAUSS semestrielle, n° 11, 28-43.

*Deleuz, G./Guattari, F.* 1980: *Mille plateaux.* Paris: Minuit.

*Frère, B.* 2009: *Le nouvel esprit solidaire.* Paris: Desclée de Brouwer.

*Fukuyama, F.* 1995: *Trust: the Social Virtues and the Creation of prosperity.* New York: The free Press.

*Graham, P.* 1998: *Globalist fallacies, fictions, and facts: The MAI and neo-classic ideology.* In: *Australian rationalist*, n° 46, 15-21.

*Granovetter, M.* 1973: *The Strength of Weak Ties.* In: *American Journal of Sociology*, vol. 78, n 6.

*Handy, C.* 1998: *The Age of Unreason.* Harvard Business School Press.

*Jacquemain, M./Houard, J.* (Hg.) 2006: *Capital social et dynamique régionale.* Bruxelles: de Boeck.

*Laville, J-L.* 2003: *„Avec Mauss et Polanyi, vers une théorie de l'économie plurielle.“* In: *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 21, 237-249.

*Laville J-L./Buccolo E.* 2006: *„Capital social et économie solidaire.“* In: *Bévort, A./Lallement, M.* (Hg.): *Le capital social. Performance, équité et réciprocité.* Paris: La découverte-MAUSS, 263-278.

*Laville, J-L.* (Hg.) 2007: *L'économie solidaire. Une perspective internationale.* Paris: Hachette littératures.

*Lesser, E. L.* 2000: *Knowledge and Social Capital.* Boston: Butterworth-Heinemann.

*Levesque, M./White D.* 2000: *Réseaux sociaux et insertion professionnelle des prestataires d'aide sociale*, GRASP-Université de Montréal, Wissenschaftsbericht zur Vorlage beim CQRS und dem Sozialministerium.

*Levesque M./White, D.* 2001: *„Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée.“* In: *Canadian Journal of Sociology* 26, 2, 167-192.

*Malenfant, M./Levesque, M./Jetté, M./White, D.* 2004, *Étude des trajectoires liées à la pauvreté*, Bericht im Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture, Québec, CCHVDR.

*OCDE* 2000, *Société du savoir et gestion des connaissances.* Paris: OCDE.

*OCDE* 2001, *Du bien-être des nations, le rôle du capital humain et social*, Healy T., Côté S., Centre pour la recherche et l'innovation dans l'enseignement, OCDE.

*Perret, B.* 2006: *„De la valeur des structures sociales: capital ou patrimoine?“* In: *Bévort A., Lallement M.: Le capital social. Performance, équité et réciprocité.* Paris: La découverte-MAUSS, 293-314.

*Pitrou, A.* 1980: *La vie précaire. Des familles face à leurs difficultés.* Paris: CNAF.

*Sirven, N.* 2004: *„L'enogénéisation du rôle des institutions dans la croissance ou la (re)découverte du capital social.“* In: *Le capital social, actes du colloque organisé par le GRIS*, 6 février 2003, Université de Rouen, 131-148.

*Worms, J-P.* 2006: *„Le capital social associatif en France hier et aujourd'hui.“* In: *Bévort, A./Lallement, M.: Le capital social. Performance, équité et réciprocité.* Paris: La découverte-MAUSS, 226-245.