

Gerhard Hauck

Netzwerkgesellschaft?

Manuel Castells: *Das Informationszeitalter. Teil 1. Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft*. Opladen: Leske + Budrich. 2001. 600 S.

Castells' 1996 in erster Auflage in englischer Sprache erschienenen Magnum Opus über „Das Informationszeitalter“ ist längst zum Klassiker geworden. Der Verlag Leske und Budrich macht es jetzt – in der aktualisierten Fassung von 2000 – zum ersten Mal in deutscher Sprache zugänglich. Der erste der drei je 600 Seiten umfassenden Bände des monumentalen Werkes liegt nun vor und soll im Folgenden diskutiert werden.

Thema dieses ersten Bandes sind die sozialstrukturellen Veränderungen, die in den letzten beiden Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts die „industriellen“ Gesellschaften von einst in einer nichts weniger als revolutionären Umwälzung in „informationelle“ verwandelten (in Band II wird es dann um die korrespondierenden Veränderungen auf der personalen Ebene, der Ebene der Identitäten, gehen). Die grundlegenden dieser Umwälzungen sind wohl bekannt. Sie betreffen die neuen Informationstechnologien und die neuen Medien, die zunehmende globale Vernetzung von Unternehmen und Volkswirtschaften, die Flexibilisierung von Management und Arbeitsverhältnissen, die Deregulierung der Märkte, insbesondere der Finanz- und Arbeitsmärkte, samt der Kehrseite von alledem, der regionalen und stratifikatorischen Segmentierung der Weltbevölkerung. Was Castells zusätzlich zeigen will, ist dass all diese Veränderungen unter einander System machen, dass „alle wesentlichen Tendenzen des Wandels, die unsere neue, verwirrende Welt ausmachen, miteinander in Beziehung stehen und dass wir in ihrer Wechselbeziehung einen Sinn erkennen können“ (Castells 2001, 4).

Ohne in einen technologischen Determinismus zu verfallen – die Technologie sei ebenso Teil der Sozialstruktur wie Klassenverhältnisse, Machtverhältnisse und Wissensverhältnisse – sieht Castells in der neuen Informationstechnologie doch entscheidende Bedingungen für die Veränderungen in allen anderen gesellschaftlichen Bereichen gesetzt. Entsprechend ist das erste Kapitel des Bandes der „informationstechnologischen Revolution“ gewidmet. Paradigmatisch erscheint die Geschichte des Internet, dessen Entstehung der Autor in einem

ungeplanten Zusammenspiel von in massiver Weise staatlich geförderten Forschungen des militärisch-industriellen Komplexes und einer breit wuchernden und anarchischen Computer-Gegenkultur von „Hackern“ in den USA begründet sieht. In ihrer Gesamtheit bilden die Ergebnisse der informationstechnologischen Revolution die materiellen Grundlagen der neuen, der „informationellen“ oder „Netzwerkgesellschaft“. Sie lassen sich durch fünf Merkmale charakterisieren: 1. *Information* wird zum *Rohstoff*. „Es geht um Technologien die Informationen bearbeiten, nicht um Informationen, mit denen Technologie bearbeitet wird“ (ebd. 76). 2. Die Wirkung der neuen Technologien ist *universell*, wirkt prägend auf alle Prozesse unserer individuellen und kollektiven Existenz. 3. Die neuen Technologien unterwerfen ein jedes System, das sie nutzt, ihrer eigenen *Netzwerklogik*, der sie sich bei Strafe ihres ökonomischen Untergangs unterordnen müssen. 4. Mit der Netzwerklogik zusammen hängt auch die Fähigkeit der Konfigurationen des neuen technologischen Paradigmas zur ständigen Rekonfiguration, m. a. W.: ihre *Flexibilität*. 5. Schließlich konvergieren die neuen Technologien zu einem hochgradig *integrierten* System. Die Grenzen zwischen Mikroelektronik, Telekommunikation, Opto-Elektronik und Computer verschwimmen ebenso wie die zwischen den Firmen, die die jeweiligen Geräte herstellen oder nutzen. Alles wird miteinander verzahnt und vernetzt.

Wie sieht nun die neue „informationelle“ oder „Netzwerk“-Gesellschaft aus, die sich im Zusammenhang mit dieser technologischen Revolution entwickelt? An der kapitalistischen Verfasstheit ihres Wirtschaftssystems hat sich in Castells' Sicht nichts geändert. Der Kapitalismus wurde nur – beginnend in den 1970er Jahren – „neu strukturiert“. Diese Neustrukturierung manifestiert sich insbesondere in der Globalisierung, in neuen Formen der Unternehmensorganisation („Netzwerkunternehmen“) und in einer Transformation von Arbeit und Beschäftigung. Für alle drei gilt, dass sie nicht aus der Automatik ökonomischer Abläufe erklärt werden können, sondern wesentlich durch das Eingreifen staatlicher und anderer politischer Akteure bedingt sind.

Die Globalisierung der Wirtschaft, um damit zu beginnen, wurde gerade nicht „durch Märkte geschaffen, sondern durch das Zusammenwirken von Märkten und Regierungen und internationalen Finanzinstitutionen, die für die Märkte agieren“ (ebd. 144). Entscheidend war neben den neuen Technologien, die erstmals in großem Maßstab weltweite Kommunikation in Echtzeit ermöglichten, die Deregulierung der Finanzmärkte und die Liberalisierung der grenzüberschreitenden Transaktionen durch die meisten Staaten in den 80er Jahren. Die Finanzbranche war die „treibende Kraft beim Entstehen eines elektronisch verknüpften globalen Finanzmarktes“; dieser aber wurde zur „ultimativen Quelle von Investi-

tion und Wertschöpfung für die gesamte Wirtschaft“ (ebd. 171). Er entscheidet, „wo Geld gewonnen und verloren, investiert oder gespart wird“ (ebd. 530). Nur dank seiner kam es zustande, dass der Abbau des Wohlfahrtsstaates und die Deregulierungspolitik in den 1980er Jahren in den meisten Ländern nicht zu dauerhafter Stagnation wegen Nachfrageverfalls, sondern zu fortgesetzter Akkumulation führte. Denn nur er ermöglicht es den global agierenden Akteuren, in jedem Augenblick weltweit komparative Standortvorteile auszukundschaften und zu nutzen und dadurch sowohl die Produktivität als auch den Absatz zu steigern. Unabhängig von der industriellen Produktion wird die Finanzsphäre dadurch zwar nicht; denn die Steigerung der Produktivität bleibt die tragende Säule auch in diesem Akkumulationsmodus. Aber das Kapital als bestimmende Macht unseres Wirtschaftslebens wird zunehmend anonymer. Die einstige „Vielfalt von Kapitalisten aus Fleisch und Blut“ wird immer vollständiger ersetzt durch einen „geichtslosen kollektiven Kapitalisten, der aus Finanzströmen besteht, die durch elektronische Netzwerke in Gang gehalten werden“ (ebd. 532). Die Arbeit dagegen kann mit dieser Globalisierung nicht Schritt halten. „Kapital ist im Kern global. Arbeit ist in der Regel lokal“ (533).

Empirisch nachgewiesen wird die Globalisierung der Wirtschaft in Castells Buch an einer ganzen Reihe von Indikatoren. Besonders beeindruckend: der prozentuale Anteil aller grenzüberschreitenden Beteiligungen und Obligationen am BIP betrug 1980 in keinem wichtigen Land mehr als 10%: „1992 schwankte er zwischen 72,2% des BIP in Japan und 122,2% in Frankreich, während die USA auf 109,3% kamen“ (ebd. 103). Hauptakteure der (u.a.) dadurch angezeigten Internationalisierung der Produktion wie auch der korrespondierenden Ausweitung des internationalen Handels sind die transnationalen Konzerne, auf deren Konto rund 60% der Auslandsdirektinvestitionen und zwei Drittel des Welthandels gehen (ebd. 126). Schon hieraus lässt sich ermessen, dass die globale Wirtschaft, wenngleich „ihre Folgen den ganzen Planeten betreffen“, in ihrer „wirklichen Funktionsweise und Struktur“ auf einige wenige Segmente der Weltbevölkerung beschränkt bleibt (ebd. 141). Die „Segmentierung der Ökonomie“ führt zu „zunehmender Segmentierung der Weltbevölkerung“ und schließlich zu „globalen Tendenzen steigender Ungleichheit und sozialer Exklusion“ (ebd. 142). Am deutlichsten wird dies zunächst auf regionaler Ebene: Die ungleichmäßige Verteilung von Wissen und Technologie zwischen Ländern und Regionen führt zu einem neuen Ungleichgewicht zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, einem neuen „ungleichen Tausch“ (ebd. 116), der auf dem Handel zwischen hochbewerteten High-Tech- und niedrigbewerteten Low-Tech-Gütern sowie zwischen Dienstleistungen mit hohen und solchen mit niedrigen Wissensanteilen führt.

Zudem stagniert der Anteil der Entwicklungsländer am Welthandel – wenn man die ostasiatischen NICs ausnimmt – seit Jahrzehnten auf niedrigem Niveau. Und an den grenzüberschreitenden Beteiligungen und Obligationen sind Unternehmen aus der Peripherie allenfalls als Subunternehmen transnationaler Konzerne beteiligt.

Die zweite Form, in der sich die Neustrukturierung des Kapitalismus in der „informationellen Gesellschaft“ manifestiert, betrifft, wie erinnerlich, die Unternehmensorganisation. Für diese Restrukturierung stehen vor allem zwei Stichworte: „Toyotismus“ und „Netzwerkstruktur“. Die wichtigsten Merkmale des als „Toyotismus“ bekannt gewordenen flexiblen Managementmodells, das von Japan aus die industrielle Welt eroberte, sind: das Just-in-Time-System, durch das die Lagerbestände und –kosten wesentlich reduziert wenn nicht gar eliminiert werden konnten; die „totale Produktivitätskontrolle“ mit dem Ziel der Null-Fehler-Produktion; die Einbeziehung der Belegschaften in den Produktionsprozess durch Teamwork, Dezentralisierung, teilautonome Arbeitsgruppen, Gruppenakkord etc.; und schließlich eine „flache Management-Hierarchie mit wenig Statussymbolen im Firmenalltag“ (ebd. 179 f). Die neue „Netzwerkstruktur“ hängt mit dem „Toyotismus“ eng zusammen: „Um die Vorteile der Netzwerkflexibilität internalisieren zu können, musste der Konzern selbst zum Netzwerk werden und jedes einzelne Element seiner inneren Struktur dynamisieren“ (ebd. 187). An die Stelle von Hierarchie, von vertikaler bürokratischer Organisation von oben nach unten, musste die horizontale Verknüpfung von dezentralen Elementen treten, die dem Netzwerk gegenüber sowohl autonom als auch abhängig sind – und diese können ihrerseits sogar Teile von anderen Netzwerken sein. Die Netzwerkstrategie ist daher nicht nur für die interne Organisation, sondern auch für die Außenbeziehungen von Unternehmen angesagt. Insbesondere die Auslandsdirektinvestitionen der Konzerne sind regelmäßig darauf ausgerichtet, netzwerkartige Beziehungen zwischen Unternehmen in unterschiedlichen institutionellen Umgebungen zu schaffen, um so die anders unzugänglichen Informationen „vor Ort“ nützen zu können. Auch die Schaffung von Subunternehmens- und Zulieferer-Netzwerken um einen Großkonzern herum gehört zu dieser Strategie – woran allerdings auch deutlich wird, dass die Machtverteilung in solchen Netzwerken keineswegs symmetrisch sein muss, wenngleich jedes ihrer Elemente auf jedes andere angewiesen ist. Die weltwirtschaftlich bedeutendsten unternehmensübergreifenden Netzwerke bestehen entweder aus einer Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen, die um einen großen transnationalen Konzern herum zentriert sind, oder sie basieren auf Allianzen zwischen solchen Konzernen. Fast ausnahmslos sind es *internationale* Netzwerke. Zu beachten ist ferner, dass die

Form, die die Netzwerkstruktur der Einzelunternehmen annimmt, von Nation zu Nation sehr unterschiedlich ausfallen kann – in Japan sieht sie völlig anders aus als in Korea oder China, und in USA völlig anders als in Frankreich oder Deutschland.

Was die Entwicklung der Arbeits- und Beschäftigungsstruktur im neustrukturierten Kapitalismus des ausgehenden zwanzigsten/ beginnenden einundzwanzigsten Jahrhunderts angeht, setzt sich Castells zunächst mit zwei klassischen Thesen zur „postindustriellen Gesellschaft“ auseinander: mit der These von einer technologisch bedingten Höherqualifizierung der Arbeitskraft und einer daraus folgenden Nivellierung des Schichtungssystems nach oben und mit der These von einer technologisch bedingten Zunahme der Arbeitslosigkeit. In ihrer allgemeinen Form weist er beide als falsch zurück. Bezüglich der zweitgenannten argumentiert er ziemlich konventionell: Die (informations-) technologische Entwicklung führe nur dann zu einer Reduzierung der Beschäftigung, wenn a) „die Ausweitung der Nachfrage nicht die Steigerung der Arbeitsproduktivität ausgleicht;“ und b) „es keine institutionelle Antwort auf eine solche Fehlanpassung gibt“ (ebd. 288). Der erste Teil der Antwort ist klassisch modell-platonistisch: die Aussage ist natürlich tautologisch und deshalb notwendig wahr. Was diskutiert werden müsste und nicht diskutiert wird, ist jedoch die Frage, wie realistisch die in dem Wenn-Satz formulierte Bedingung einer permanenten Ausweitung der Nachfrage (bei der nur das Ausmaß noch in Frage steht) ist. Seit Kondratieff (1926) scheint doch klar zu sein, dass es nicht nur lange Wellen des Auf-, sondern auch solche des Abschwungs gibt; und in diesen stellt sich das Problem in sehr viel gravierenderer Weise, als es Castells wahrhaben möchte. Was die „institutionellen Antworten“ auf Fehlanpassungen angeht, so haben in Castells erster Einschätzung die USA „die Prüfung“ bestanden (ebd. 287), während in den meisten europäischen Ländern die Arbeitslosigkeit infolge einer „verfehlten makroökonomischen Politik“ (ebd. 285) gestiegen ist. Im weiteren Verlauf der Argumentation wandelt sich die Bewertung allerdings deutlich, die USA geraten zunehmend an den Pranger und ihre „institutionelle Antwort“ wird zu einer von vielen gleichermaßen schlechten: „Zunahme der Arbeitslosigkeit in Europa; Reallohnverfall (...), zunehmende Ungleichheit und Arbeitsplatzunsicherheit in den Vereinigten Staaten; Unterbeschäftigung und verschärfte Segmentierung der Belegschaften in Japan; Informalisierung und Abwertung neu einbezogener städtischer Arbeitskräfte in den sich industrialisierenden Ländern; und zunehmende Marginalisierung der landwirtschaftlich Beschäftigten in den stagnierenden unterentwickelten Volkswirtschaften.“ (ebd. 313)

Ähnliche Ambivalenzen in der Bewertung finden sich auch in Castells Diskussion der These von der technologisch bedingten Höherqualifizierung der Arbeitskraft und der Nivellierung des Schichtungssystem nach oben. Eine erste Begründung in der Literatur hatte diese Auffassung in der Überzeugung von der stetigen Ausweitung des Dienstleistungs- auf Kosten des industriellen Sektors gefunden. Schon diese These bedarf jedoch der Relativierung. Zum einen ist „Dienstleistungen“ eine extrem schwammige Kategorie und jeder Zahlenvergleich deshalb problematisch. Zum anderen ist das Ausmaß des Rückgangs der industriellen Beschäftigung von Land zu Land sehr unterschiedlich – in Großbritannien und USA ist er gewaltig, in Deutschland und Japan eher geringfügig. Zum dritten übersahen die Theoretiker der De-Industrialisierung, was im Rest der Welt, außerhalb von EU, USA und Japan vor sich ging; dort stieg die Zahl der industriellen Arbeitsplätze in deutlich größerem Umfang an, als sie hier zurück ging. In Frage steht weiterhin auch die Überzeugung, dass die Ausweitung des Dienstleistungssektors mit einer generellen Höherqualifizierung der Arbeit einhergehe. Unbestritten ist, dass der Anteil der hochqualifizierten Dienstleistungsarbeitskräfte an der Gesamtzahl der Beschäftigten (in USA) im Verlauf der Ausweitung des tertiären Sektors gewaltig angestiegen ist. Angestiegen ist aber auch der Anteil der un- und halbqualifizierten Arbeitskräfte im Dienstleistungssektor – zwar in geringerem Tempo, aber auf das gleiche Niveau. Dies interpretiert Castells zunächst als Gegenbeleg gegen die These einer zunehmenden Polarisierung der Berufsstruktur (ebd. 248) – eine These, die er sich später selbst zu eigen macht (ebd. 297) und noch später verschärft zu der Aussage, die Einkommens- und Vermögensungleichheit in USA habe einen noch nie da gewesenen Höhepunkt erreicht und das Land zum Extremfall, aber auch zum weltweiten Beispielfall, werden lassen (ebd. 315). Besonders gravierend erscheint ihm nun, dass der gewaltige Reallohnverfall und die Arbeitsplatzunsicherheit in USA nicht nur die Niedrigqualifizierten, sondern auch die College-Absolventen erreicht hat (wenngleich in geringerem Maß). Zusammenfassend beschreibt er als weltweit „vorherrschendes Modell der Arbeit in der neuen informationsbasierten Wirtschaft... das einer *Kernbelegschaft*“ von hochqualifizierten Informationsspezialisten und einer „*disponiblen Belegschaft*, die je nach Marktnachfrage und Arbeitskosten automatisiert und/oder geheuert/gefeuert/ausgelagert werden kann“ (ebd. 312) – wobei selbst die Angehörigen der Kernbelegschaften nur bis ins Alter von 45-50 Jahren ihres Status einigermaßen sicher sein können (ebd. 316). Auch innergesellschaftlich sind also Segmentierungstendenzen zu notieren.

Im Anschluss an diese Überlegungen zur Wirtschaft der „Netzwerk-Gesellschaft“ untersucht Castells dann die für diese Gesellschaft typischen Neuerungen

in den Strukturen von Kommunikation, Raum und Zeit. Was die Kommunikationsstrukturen angeht, schließt sich der Autor nicht den gängigen kulturpessimistischen Thesen von einem durch die neuen Medien bedingten Niedergang der persönlichen Beziehungen und einer dem entsprechenden Verflachung des geistigen Lebens an. Es gibt Belege für gegenseitige Unterstützung im Netz und ein großes Interesse an dessen Angebot von Diensten und Informationen anstelle von bloßer Unterhaltung. Das Publikum ist „kein passives Objekt, sondern interaktives Subjekt“ (ebd. 385). „Der Vorzug des Netzes besteht darin, dass es die Herstellung *schwacher* Verbindungen zu Fremden im Rahmen eines egalitären Interaktionsmusters erlaubt“ und so „die Reichweite der Soziabilität“ erweitert (ebd. 409). Die Kehrseite der Medaille ist allerdings, dass Teilhabe an den neuen Medien die Übernahme des von diesen bereitgestellten „kognitiven Rasters“ und dessen Codierung der Wirklichkeit voraussetzt. „Sie liefern das Rohmaterial, mit dem unser Gehirn arbeitet“ (ebd. 385). „Der Preis, den es kostet, in das System einbezogen zu werden, besteht in der Anpassung an seine Logik, an seine Sprache, an seine Eingangspunkte, an seine Kodierung und Dekodierung“ (ebd. 428). Wer diesen Preis nicht zahlen kann oder will, bleibt ausgeschlossen, marginalisiert. Entscheidend erscheint dem Autor deshalb „die Entwicklung eines horizontalen Kommunikationsnetzwerks mit vielen Knoten vom Typus des Internet“ (ebd.) anstelle eines zentral gesteuerten hierarchischen Systems.

Der Raum als nicht nur physikalische, sondern soziale, die gesellschaftliche Praxis strukturierende und durch sie strukturierte Größe, erfährt in der „informationellen Gesellschaft“ eine tiefgreifende Umgestaltung: aus dem *Raum der Orte*, wie er unserer überkommenen Alltagserfahrung entspricht, wird zunehmend ein *Raum der Ströme*. Die materielle Grundlage dieses Raumes der Ströme besteht aus einem Kreislauf elektronischer Vermittlungen. Die räumliche Verbindung zwischen den verschiedenen Funktionen, die in unserer Gesellschaft erfüllt werden müssen, findet in dem Netzwerk von Interaktionen statt, das durch die Mikroelektronik möglich geworden ist. Die Orte verschwinden deshalb nicht; „aber ihre Logik und ihre Bedeutung werden im Netzwerk absorbiert“ (ebd. 468) – entweder sie werden zu „Knotenpunkten“ oder sie werden zu „schwarzen Löchern“ der Marginalität und der Exklusion. Die Rolle der Knotenpunkte übernehmen dabei vor allem die neuen „global cities“, in denen die obersten Ebenen der hochmodernen Dienstleistungen räumlich konzentriert sind. Funktionieren können diese jedoch nur, wenn ihnen zusätzlich eine ausreichende technologische Infrastruktur, ein System von ergänzenden Unternehmen, ein spezialisierter Arbeitsmarkt und ein breites Angebot an Arbeitskräften auch für die niedrigbezahlten Dienstleistungen zur Verfügung steht. Über Unter-Knotenpunkte sind

diese Zentren in einer „Hierarchie unterschiedlicher Ebenen“ (ebd. 434) mit anderen Regionen sowie mit der Produktion im primären und sekundären Sektor verbunden. Segmentierung gibt es auch hier, insbesondere dadurch, dass sich die herrschenden Eliten über die „sehr reale Barriere der Grundstückspreise“ (ebd. 472) wie über die Schaffung eines global vereinheitlichten Lebensstils in sich geschlossene Subkulturen errichten. „Eliten sind kosmopolitisch, einfache Leute sind lokal“ (ebd. 471).

Umstrukturiert wird in der „informationellen Gesellschaft“ jedoch nicht nur die Logik des Raumes, sondern auch die der Zeit. Zum einen erfährt die Zeit durch die Möglichkeit der weltweiten Kommunikation in Echtzeit, durch die neuen Formen der Unternehmensorganisation, durch flexible Lebensarbeitszeiten und Vermischung der Lebenszyklen, durch Instant-Kriege und die Kultur der virtuellen Zeit eine nie da gewesene Komprimierung. Zum anderen wird die Geschichte in einem sich etablierenden Multimedia-Hypertext „zuerst nach der Verfügbarkeit von Bildmaterial organisiert und dann der computerisierten Möglichkeit unterworfen, aus Aufzeichnungen sekundenlange Bruchteile auszuwählen, die nach spezifischen Diskursen aneinander gestückt oder voneinander abgetrennt werden“ (ebd. 518). Dadurch entsteht eine Zeit, die sowohl ewig als auch ephemere ist, eine „zeitlose Zeit“ – auch dies jedoch in unterschiedlicher Weise für unterschiedliche Segmente der Weltgesellschaft.

Castells ist sich dunkel bewusst, dass seine Rede vom „Raum der Ströme“ und der „zeitlosen Zeit“ wie auch viele andere Floskeln, die er benutzt, vor allem „metaphorischen Wert“ (535) haben. Und er kokettiert damit, lässt seinem überbordenden Hang zu einer suggestiven Bildsprache immer wieder freien Lauf. Die Gleichnisse, die dabei heraus kommen, haben durchaus Charme – nur ein Beispiel: „Die Gesellschaften sind endgültig und wahrhaft entzaubert, weil alle Wunder on-line zu haben sind“ (ebd. 428 f). Die Kehrseite ist jedoch, dass ihn dieser Hang immer wieder verführt, sich auch und gerade bei seinen zentralen theoretischen Aussagen ausschließlich auf die Suggestivkraft seiner Metaphern zu verlassen, das Bemühen um präzise Begrifflichkeit und systematisch-logische Argumentation hintanzustellen. Was im „Raum der Ströme“, der angeblich den „Raum der Orte“ ablöst, aus den „Orten“ wird, bleibt ziemlich unklar. Wenn Castells schreibt, sie verschwänden nicht, würden aber im Netzwerk „absorbiert“ (ebd. 468), dann ist dies eben keine logisch-systematische Argumentation, sondern wolkige Metaphorik – zumal das „Netzwerk“ selbst eine extrem ortsbezogene Metapher ist („Knoten“ und „Löcher“ bezeichnen Orte!). Ähnliches gilt für die „zeitlose Zeit“, die sowohl „ewig“ als auch „ephemer“ sein soll (ebd. 518). Sie ist eben nicht – oder allenfalls in einem sehr metaphorischen Sinn – „ewig“,

sondern umfasst aus der Ewigkeit nur jenen winzigen Abschnitt für den jeweils „Verfügbarkeit von Bildmaterial“ (ebd.) gegeben ist. Sicher ist Castells zuzugestehen, dass die Möglichkeit der massenhaften weltweiten Kommunikation in Echtzeit unser Verhältnis zur Zeit wie zum Raum verändert haben muss; und es bleibt ihm auch unbenommen, für diese Veränderungen die Metaphern von „Raum der Ströme“ und der „zeitlosen Zeit“ einzuführen. Zu verlangen wäre dann aber zumindest, dass er sich und dem Leser auch klar sagt, dass es sich um Bilder handelt, nicht um theoretische Begriffe (klar, das sind Pole in einem Kontinuum, keine schottendicht voneinander abgetrennten Wesenheiten). Dies tut er nicht, im Gegenteil: er verhandelt das alles im Stil systematischer Wissenschaft; und selbst an der einzigen Stelle, wo er vom „metaphorischen Wert“ jener Konstrukte redet (s.o.), verleiht er ihnen im gleichen Atemzug auch den einer „weitreichenden Hypothese“ (ebd. 535).

Ein ähnlich unkontrolliertes Changieren zwischen suggestiver Bildsprache und präzise definierter Begrifflichkeit kennzeichnet leider auch Castells Umgang mit seinen Zentralbegriffen des „Netzwerks“, der „Netzwerkgesellschaft“ und des „Netzwerkunternehmens“. Eine explizite Definition von „Netzwerk“ gibt er im Schlusskapitel: „Ein Netzwerk besteht aus mehreren untereinander verbundenen Knoten. Ein Knoten ist ein Punkt, an dem eine Kurve sich mit sich selbst schneidet“ (ebd. 528). Der zweite dieser Sätze ist reine *musica dei vocaboli*. Wie die Rede von der „Kurve, die sich mit sich selbst schneidet“, auf die sozialen Sachverhalte operationalisiert werden könnte, die Castells damit meint, bleibt schleierhaft – wo ist sie etwa in dem zwei Sätze weiter als Beispiel gegebenen Regierungsnetzwerk der EU, das aus „nationalen Ministerräten und Europäischen Kommissaren“ (ebd.) besteht? Der erste Satz erscheint operationalisierbar. Der Netzwerkbegriff ist hier bedeutungsgleich mit dem älteren Begriff der „Struktur“, die regelmäßig in genau der gleichen Weise konzipiert wurde (Strukturen bestehen aus „Elementen“ und „Beziehungen“, wobei die Bedeutung der „Elemente“ alleine durch ihre Stellung im Beziehungsgeflecht definiert ist – vgl. z.B. Lévi-Strauss 1967, 43 ff; Althusser/ Balibar 1972, 221 ff; Derrida 1976, 422 ff). Die Konsequenz dieser Festlegung ist allerdings, dass der Unterscheidungswert des Begriffs gegen null strebt, dass kaum ein Etwas vorstellbar ist, das sich nicht als „Netzwerk“ (bzw. als „Struktur“) beschreiben ließe. Klar, funktioniert dies bei „Netzwerkunternehmen“ à la Toyota. Beim Netzwerk des Drogenhandels, das, so Castells (2001, 528), „Koka- und Mohnfelder, Geheimlabors, geheime Landebahnen, Straßenbanden und Finanzinstitutionen zur Geldwäsche“ umfasst, funktioniert es ebenfalls. Es funktioniert aber auch für jede noch so straff bürokratisch organisierte Militär- oder Unternehmenshierarchie – die klassischen

Organisationsdiagramme der Industrie- wie der Militärsoziologie stellen nichts anderes dar als (pyramidal angeordnete) Geflechte von Knoten und Verbindungen. Genau diese Organisationsform aber wollte der Autor in dem (frühen) Kapitel über das „Netzwerkunternehmen“ als einer früheren Epoche des Kapitalismus angehörige und für die Gegenwart atypische ausschalten.

Müssen wir also entgegen dem Wortlaut der expliziten Definition im Schlusskapitel zusätzlich noch den nicht oder nur schwach hierarchischen Charakter des Geflechts als für den Netzwerkbegriff konstitutiv aufnehmen? Zunächst sieht es so aus. Im Gegensatz zum „vertikalen Konzern“ früherer Zeiten wird das „Netzwerkunternehmen“ der „informationellen Gesellschaft“ – der „horizontale Konzern“ – immer wieder durch „flache Hierarchie“, „Team-Management“, „Belohnung auf der Grundlage von Gruppenleistungen“, „Dezentralisierung der einzelnen Einheiten“ und „Autonomie“ dieser Einheiten („freilich im Rahmen einer gemeinsamen Gesamtstrategie“ – ebd. 187) gekennzeichnet. Und es ist in der Tat nicht zu übersehen, dass diese Methoden in den 1990er Jahren in einer Vielzahl von Unternehmen der OECD-Länder als Mittel der Ertragssteigerung eingesetzt wurden. Es steht zwar durchaus in Frage, ob diese Strategien langfristige Trends markieren oder nur kurzfristige Antworten auf je aktuelle Profitklemmen darstellen – in den 1970er/80er Jahren wurden die „teilautonomen Arbeitsgruppen“ bei Volvo und anderswo, die längst wieder in der Versenkung verschwunden sind, schon einmal als Trendwende zu einer dauerhaften „Humanisierung der Arbeitswelt“ gefeiert (vgl. z.B. Kern/Schumann 1984); und auch in den 1990er Jahren war die Gruppenarbeit keineswegs die Erfolgsgeschichte, als die sie immer wieder präsentiert wurde, wurde sie gerade in „Vorreiterunternehmen“ meist schon nach wenigen Jahren wieder zurückgenommen (Stefan Kühl – 2001a; 2001b – spricht überzeugend von „Rezentralisierung und Rehierarchisierung“ sowie von „Zentralisierung durch Dezentralisierung“). Aber das letzte Wort ist darüber sicher noch nicht gesprochen.

Das eigentliche Problem in unserem Zusammenhang ist jedoch, dass Castells die Einschränkung des Netzwerkbegriffs auf wenig hierarchische Strukturen nicht durchhalten kann. Urbild und „Modell des Netzwerk-Unternehmens, wie es im Westen auftrat“ sind ihm die „ostasiatischen Unternehmensnetzwerke“ (Castells 2001, 201) – insbesondere die japanischen, koreanischen und chinesischen. Im japanischen Modell unterscheidet er zwei verschiedene Arten von Netzwerken, die „horizontalen“ und die „vertikalen“. Die „horizontalen“ umfassen die bekannten Konglomeratkonzerne Mitsui, Mitsubishi, Sumimoto, Fuyo etc.; als einziges Argument für ihren Netzwerkcharakter wird vorgetragen, dass sie sich über „vielfältige Wirtschaftssektoren“ erstrecken (ebd. 202). Die „vertikalen“ Netz-

werke sind um einen spezialisierten Industriekonzern herum aufgebaut, „zu dem Hunderte, sogar Tausende von Zulieferern und wiederum deren Tochterfirmen gehören“ (ebd.). Netzwerkartig scheint daran zu sein, dass es sich um Kooperation zwischen formal selbständigen Unternehmen handelt – wobei sich Castells allerdings beeilt, anzufügen, dass hier eine „hierarchische Netzwerkstruktur“ vorliege. Juristische Unabhängigkeit schließt selbst extreme ökonomische Abhängigkeit der Zulieferer etc. vom zentralen Konzern nicht aus; in den Kernbereichen genießen die Arbeitskräfte die bekannten Vorteile eines Kernbelegschaftsstatus, während in den Randbereichen schlecht bezahlte Arbeitskräfte (vor allem Frauen) ohne jegliche Arbeitsplatzsicherheit überwiegen. Die koreanischen Netzwerke (*chaebol*) charakterisiert Castells (ebd. 203 f) gleich ausgangs als „sehr viel hierarchischer als ihre japanischen Gegenstücke“. Sie bestehen aus einer „zentralen Holdinggesellschaft, die Eigentum eines Einzelnen und seiner Familie ist“ und all ihre Unterfirmen kontrolliert. Es herrscht ein „militärischer Stil“ und „scharfe Segmentierung der Arbeitskräfte“ in Rand- und Kernarbeiter (wobei auch die letzteren keine festen Arbeitsverträge erhalten); Misstrauen gegenüber der Belegschaft ist die Regel, nur innerhalb des Managements herrscht (meist auf Verwandtschaft gegründetes) Vertrauen. Wo um Himmels willen soll denn da das „Netzwerk“ stecken? Und wo im chinesischen Fall, wo einzelne Familien zwar viele Unternehmen besitzen, das Management aber „hochgradig zentralisiert und autoritär“ (ebd. 206) bleibt? Dennoch bleibt Castells dabei, dass das Netzwerk-Unternehmen in Ostasien die „vorherrschende Form der Wirtschaftsorganisation“ ist und von dort ausgehend nun auch in Europa und den USA „zur Blüte zu kommen“ scheint (ebd. 222).

All dies unter einen Hut zu bekommen, scheint nur möglich mit einem Netzwerk-begriff, der überhaupt keine denkbare Organisationsform mehr ausschließt – so wie der oben zitierte aus dem Schlusskapitel des Buches. Zöge dies Castells aber konsequent durch, käme er vom Regen in die Traufe. Mit einem Netzwerk-begriff, der nicht zwischen den Organisationsformen diskriminiert, würden auch die Unterscheidungen zwischen herkömmlichem Unternehmen und Netzwerkunternehmen sowie zwischen klassischem Kapitalismus und Netzwerkgesellschaft hinfällig. So bleibt ihm nur das ständige Changieren zwischen allen möglichen Begriffskomponenten unterschiedlichster Art. Wenigstens eine von diesen muss hier noch kurz angesprochen werden: die Kommunikation über die elektronischen Medien. Wenn, so wird suggeriert, übers Internet in Lichtgeschwindigkeit über den ganzen Erdball hinweg kommuniziert wird, dann haben wir ein Netzwerk vor uns. Mit dem allgemeinen, nichts ausschließenden Netzwerk-begriff passt dies natürlich zusammen – wie alles und jedes. Für das Funktionieren der *chaebols*

oder irgendwelcher dezentralisierter Produktionsunternehmen in Deutschland oder Kanada oder für die Koka- und Mohnbauern im bolivianischen Busch ist es jedoch allenfalls als Randbedingung von Belang – ihre Organisationsform beschreibt es nicht. Deshalb versucht Castells auch gar nicht explizit, die weltweite Kommunikation in Echtzeit als Definitionsmerkmal des Netzwerkbegriffs einzuführen, es bleibt bei Andeutungen. Das Changieren setzt sich fort. Mit dem Begriff werden bei jeder Erwähnung neue Assoziationen evoziert. Was bleibt und tausendfach wiederholt wird, ist nur das Wort „Netzwerk“, und so glaubt man am Ende tatsächlich, es hätte eine präzise und einheitliche Bedeutung.

Eine wohlwollende Betrachtungsweise – die sich der Rezensent zu eigen machen möchte – könnte nun argumentieren: Der Begriff der „Netzwerkgesellschaft“ mag zwar schlecht gewählt sein, aber die Phänomene, die Castells unter dieser Überschrift zusammenfasst – der Toyotismus, die unternehmensübergreifende Kooperation, die weltweite Kommunikation in Echtzeit und die Segmentierung vor allem – existieren doch offensichtlich; und sie charakterisieren die Gesellschaft der Gegenwart auch in stärkerem Maße als frühere Epochen des Kapitalismus. Vergäßen wir das Wort und würden stattdessen „XYZ“ einsetzen, wäre alles in Ordnung. Der Anspruch des Autors ist jedoch ein anderer. Er tut so, als hätte sein Netzwerkbegriff einen Erklärungswert, als sei er Teil eines systematischen Theoriegebäudes, einer Netzwerk*theorie*, welche Wenn-Dann-Hypothesen mit Notwendigkeitscharakter erlauben würde – etwa die folgenden: „Wenn Netzwerke sich ausdehnen, wird ihr Wachstum wegen der größeren Anzahl von Verknüpfungen exponentiell und der Nutzen aus der Teilhabe am Netzwerk ebenfalls, während die Kosten nur linear ansteigen“ (ebd. 76). Oder: „Andererseits haben Ströme innerhalb eines gegebenen Netzwerkes keine Distanz – oder dieselbe Distanz (was nun? – GH) – zwischen den Knoten. So variiert die (...) Distanz für einen gegebenen Punkt oder eine gegebene Position zwischen Null – für jeden Knoten in demselben Netzwerk – und unendlich – für jeden Punkt außerhalb des Netzwerks“ (ebd. 528). Abgesehen davon, dass der Autor für keine dieser Hypothesen eine systematische Begründung liefert, müssen präzise Aussagen dieser Art schon an der Vagheit und Heterogenität des von ihm benutzten Netzwerkbegriffs scheitern. Wenn jede beliebige Organisationsform als Netzwerk gedeutet werden kann, verbieten sich solche Aussagen von selbst; die Einschränkungen die Castells hie und da gibt aber, sind viel zu vieldeutig, ungenau und unterschiedlich, um in einem strengen Hypothesengerüst Platz zu finden. Der Erklärungswert des Begriffs ist – wie bei den meisten Autoren, die ihn benutzen – nur vorgetäuscht. Seiner Suggestivkraft sollte man sich erst einmal entziehen. Dann allerdings bleibt ein Band mit einer Fülle an spannenden und erhellenden

Beiträgen zur Gegenwartsdiagnose – zu Globalisierung und Anonymisierung des Kapitals und zu Segmentierung und Lokalisierung der Arbeitskraft vor allem, aber auch zu neuen Formen der Betriebsorganisation und der unternehmensübergreifenden Kooperation und last not least zum historischen Ablauf der informationstechnologischen Revolution..

Noch zwei technische Anmerkungen zum Schluss: Die Ausstattung des Bandes ist ansprechend und die Übersetzung vorzüglich. Die fotografischen Reproduktionen (ebd. 475 ff) jedoch sind eines Buches im und über das „digitale“ Zeitalter unwürdig – in dem kontrastschwachen Grau-in-Grau ist kaum etwas zu erkennen. Außerdem hätte schon dem englischen, spätestens aber dem deutschen Lektorat auffallen müssen, dass der Autor ständig das amerikanische „billion“ (deutsch: Milliarde) und das englische/ französische/ spanische „billion“ (deutsch: Billion) miteinander verwechselt bzw. gleichsetzt. So kommt es z.B. zustande, dass 1,3 Mrd. Dollar als ein Vielfaches von 43 Mrd. Dollar erscheinen (ebd. 159); oder dass das Volumen des gesamten Welthandels mit weniger als 9,5 Mrd. Dollar angegeben wird (ebd. 127) – eine Summe, die jeder Multi spielend alleine zusammenbringt.

Literatur:

- Althusser, Louis; Balibar, Etienne (1972): *Das Kapital lesen*. 2 Bde. Reinbek
- Castells, Manuel (2001): *Das Informationszeitalter. Teil 1. Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft*. Opladen
- Derrida, Jacques (1976): *Die Schrift und die Differenz*. Frankfurt
- Kern, Horst; Schumann, Michael (1984): *Das Ende der Arbeitsteilung*. München
- Kondratieff, N. D. (1926): „Die langen Wellen der Konjunktur“. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 3, S. 56
- Kühl, Stefan (2001a): „Über das erfolgreiche Scheitern von Gruppenarbeitsprojekten“. In: *Zeitschrift für Soziologie* 30, 3, S. 199-222
- Kühl, Stefan (2001b): „Zentralisierung durch Dezentralisierung“. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53, 3, S. 436-466
- Lévi-Strauss, Claude (1967): *Strukturelle Anthropologie*. Frankfurt