

Claus Schönleber

Alte Sorgen, junge Sorgen

Es gibt zu viele Alte und zu wenig Junge. Überalterung wird das genannt, und man malt dann Pyramiden, die sich in komische Pilze verwandelt haben. So wird es allenthalben multimedial in unsere Köpfe gehämmert. Abgesehen davon, daß das nicht die einzigen Slogans sind, die auf solch permanent-repetitive Weise Eingang in unser Stammwissen finden, muß dieserart Nachricht ja nicht automatisch ohne jeglichen Wahrheitsgehalt sein. Nun erzählt ja der Club of Rome schon länger, daß es eigentlich, global gesehen, zu viele Leute gibt, die sich auf den Füßen herumtreten; andere Zeitgenossen im nördlichen Teil der Hemisphäre fürchten sich vor einem neuerlichen "Hannibal ante portas!", aus welchen Gründen auch immer. Oft sogar ohne jegliche Gründe. Zudem schockieren uns natürlich die Meldungen über den zunehmenden Käufermarkt des Arbeitskräftemarktes. Wenn die Welt also sowieso schon zu voll ist und man vor lauter Gedränge auch gar keine Arbeit mehr findet, warum sollte es dann mehr Kinder geben?

Abschußprämie statt Kindergeld, wäre die kanonische Schlußfolgerung, natürlich nur kontrazeptivphasig, versteht sich. Man könnte fast vermuten, daß realiter eine solche Lenkung gewährt wird, denn es gibt allerorten zauberhafte und intensivste Bemühungen, unserem Nachwuchs beizubringen, wie das genau geht, das mit dem Abschießen. Und, ganz folgerichtig, verweigert man dem Nachwuchs konsequenterweise wieder, wie das mit dem Nachwuchs erfolgreich abläuft.

Damit wäre die Geschichte eigentlich zu Ende, und die meisten wären zufrieden oder wenigsten ruhig. Irgendwann beruhigt sich der Arbeitskräftemarkt, und alles wird gut. Aber so einfach ist die Wirklichkeit nicht. Märchen gehen nur im Kindesalter oder in der Telenovela gut aus. Wenigstens für die erklärten Mainstream-Protagonisten.

Es war einer dieser Tage, nichts los, kein Telefon klingelte, kein Termin drängelte, ich las sogar schon alte Webseiten, da tauchte sie auf: Schlank, geschmeidig und aufwühlend: Die Schlagzeile, die mein harmonisches Weltbild wieder zerriß. Die Schlagzeile redete davon, daß man mehr Erwerbsbeteiligung von Frauen und älteren Arbeitskräften am Arbeitsmarkt bräuchte. Und das, um unsere Arbeitsmärkte und Rentensysteme zu sichern. Nun hat das nicht irgendwer aus der Riege der Wie-kriege-ich-noch-schnell-eine-Schlagzeile-vor-dem-Abendessen-zusammen gesagt, sondern eine EU-Kommissarin. Da ich dem Peter-Prinzip zutiefst mißtraue – die meisten Entscheidungen aus den oberen Etagen vermitteln zumindest den Eindruck von Kompetenz – muß der Kern der Aussage nachvollziehbar sein. Frankreich hat wohl im Gefolge dessen seine Geburtenrate sogar gezielt in den letzten Jahren erhöhen können. Naja, die sind ja auf diesem Gebiet gewissermaßen Experten. Es scheint also schon dringender Handlungsbedarf gegeben zu sein, um mich hier der Simplizität wegen einer gängigen politischen Phrase zu bedienen.

Nun ist mein Gehirn ein wenig simpel gestrickt. Wenn, so denke ich mir, es sowohl zuviele Menschen im Allgemeinen gibt, als auch zu viele Menschen im Speziellen, auf dem Arbeitssuchendenmarkt nämlich, dann ist die Forderung nach dem Eintritt von noch mehr potentiell Arbeitswilligen, Verkäufern von Arbeitskraft, auf einem sowieso schon extremen

Käufermarkt eigentlich unlogisch. Oder wenigstens für einfachere Gemüter nicht verständlich. Natürlich, ein Markt hat immer zwei Seiten, und schon mein Großvater brachte mir die Grundprinzipien eines erfolgreichen Handelsgeschäfts bei. Bei einem guten Geschäft, meinte er, macht nur einer von beiden einen echten Schnitt, aber beide haben das gleichwertige Gefühl, gut dabei gefahren zu sein. Also muß es auch einerseits bei diesem Markt zwei zufriedene Seiten geben, und andererseits muß einer ein real gutes Geschäft machen. Aber mein Großvater kann sich ja auch mal geirrt haben. Denn zur Zeit sehe ich nicht so viele zufriedene Gesichter.

Der Käufermarkt befriedigt den Käufer. Durch das Überangebot ist die Ware – hier die Arbeitskraft – äußerst preiswert. Auch kann man mit dem Geld besseres anfangen als es in Mitarbeiter zu investieren. Es ist ein Allgemeinplatz, daß einige Firmen inzwischen auf dem Kapitalmarkt mehr verdienen als mit ihrer eigentlichen Produktion oder Dienstleistung. Und viele Firmen sehen sich eher selbst als Produkt, anstatt ihre Produkte kundengerecht zu vermarkten. Dazu muß man sich ja etwas anhübschen. Um diese "Sex-up"-Phase erfolgreich hinter sich zu bringen, braucht es nicht die altmodischen Verkäufer, die meinen, das Produkt muß auf dem Markt ankommen. Es werden neue, junge, kreative Menschen benötigt, die in der Lage sind, die Firma selbst als Produkt anzusehen und entsprechend zu vermarkten.

Dieser Trend bestätigt sich auch im Gespräch mit Personalmanagern der Industrie. Nein, Berufserfahrung sei hinderlich, ein k.o.-Kriterium für Bewerber. Die nehmen wir gar nicht. Es werden ausschließlich die Frischlinge von der Uni gewünscht. Jung, voller Tatendrang und extrem leidensfähig. Ähnlich wie Madonna junge Männer vorzieht, die nicht wüßten was sie tun, aber das mit ganzer Kraft.

Bei den Konzernen werden die Frischlinge dann in hauseigenen Zuchtbetrieben – Trainee-Programmen – herangezogen und passend geformt. Wer nichts taugt, fällt sowieso von alleine seitlich heraus, sozusagen der Ausschluß für den Wettbewerber.

Ganz so drastisch wurde es natürlich nicht kommuniziert, aber der Sinngehalt ist wohl auch für einfachere Zeitgenossen verständlich wiedergegeben worden.

Das ist alles gut für die Rendite und damit gut fürs eigene Aussehen. Wenn man gut ist, kann man mehr verdienen und mehr entlassen. Das ist wie mit moderner Nahrung. Hübsch verpackte Nahrung verkauft sich besser als gute Nahrung. Der überflüssige Dreck liegt dann auf irgendeiner Müllkippe, weit weg. Und die Entlassenen gehen zur Agentur für Arbeit, der Rest gut essen. Der Staat wird's schon wegräumen. L'État? C'est moi?

Auch hier kein Wort von der Erfahrung älterer Menschen, mit einer langen und oftmals interessanten Vorgeschichte in ihrem tätigen Leben. Denkt man darüber nach, ist das nachvollziehbar. Die Erfahrung wurde ja auf einem völlig falschen Gebiet gemacht! Ältere Arbeitnehmer haben gelernt, daß Firmen produzieren und das Produzierte verkaufen. Das gilt heute nicht mehr. Eine Firma muß sich produzieren, um gekauft zu werden. Einige haben das ein wenig übertrieben und sind in der Sturmflut des Neuen Marktes schnell untergegangen. Kollateralschäden eben. Die anderen haben gelernt, wie man das besser macht und tummeln sich putzend und munter auf den Kapitalmärkten.

Früher haben ja eher die Kunden gestört. Der einst so flotte Spruch, daß der Laden so gut laufen könnte, wenn nur nicht all die Kunden immer stören würden, läßt sich auch heute noch in manchem Supermarkt bestätigen. Man läuft hie und da Gefahr, von Mitarbeitern über den Haufen gerannt zu werden, oder man hat einfach zu warten, bis die Palette in die Regale geräumt wurde, bevor man Reaktionen erhält, die an intelligente Organismen erinnern.

Inzwischen stören aber die Mitarbeiter. Juristische Plänkeleien und Kapitalmarkt sind ertragreicher, und so passen klassische Mitarbeiter da nicht mehr ohne weiteres hinein. Mitarbeiter wollen nette Arbeit, nette Kollegen und netten Urlaub. Dazu nette Kranken- und Sozialversorgung und – wenn es mal sein muss – ein nettes Zeugnis. Geld dagegen will nur richtig angefaßt werden. Genau das richtige für die wackeren Pioniere auf den noch weitestgehend unerschlossenen Weiten der Prärie der Investitionsobjekte.

Auf der Seite der Arbeitskraftverkäufer sieht es schlechter aus. Die Ware Arbeitskraft wird vergeblich feilgeboten. Der Tip, den so mancher Suchende erhält, wenn er denn einen erhält, erinnert an den Rat, der von Beratungsfirmen bei einer Käufermarktsituation den Verkäufern gegeben wird: Suchen Sie sich ein passendes Alleinstellungsmerkmal, eine geeignete Nische oder einen potenten Partner. Das ist für die hier betroffene Masse so wirkungslos wie eine Kerze, die als Heizung für eine Kongreßhalle dienen soll. Für ähnliche Ratschläge ist auch Polonius bekannt geworden.

Die Idee, diesen Markt mit noch mehr Verkäufern zu füllen, ist zumindest wagemutig. Schaut man die Gründe dafür genauer an, ergibt sich ein etwas anderes Bild. Wie die erwähnte Schlagzeile erklärt, geht es eigentlich gar nicht um den Arbeitsmarkt, es geht um die Alterssicherung. Noch genauer gesagt: Um die Sicherung all derer, die nicht mehr arbeiten. Die muß nämlich irgendwer bezahlen. Da die Regel zeigt, daß niemand rechtzeitig daran denkt und somit im Alter auch nichts mehr hat, muß man den Einzelnen dazu zwingen, etwas zurückzulegen, damit die Allgemeinheit nicht unnötig dafür zahlen muß. Die Alten haben aber nichts mehr, die ganz Jungen haben noch nichts. Ein Generationenvertrag soll dem abhelfen, mehr oder weniger. Die heute Arbeitenden zahlen für die heute Rentnernden. So wird es verkauft. Die Jungen zahlen für die Alten.

Wundert sich noch jemand, daß niemand mehr die Alten mag? Abgesehen davon, daß natürlich die Arbeitenden nicht nur für die nicht mehr arbeitenden Alten, sondern eigentlich auch irgendwie noch für die noch nicht arbeitenden ganz Jungen zahlen, mutet natürlich das EU-kommissarisch geforderte Hinzupumpen von Frauen und Älteren in den Arbeitsmarkt geradezu wie Verzweiflung an; als wenn man ein sinkendes Boot durch Hinzufügen von Backsteinen vor dem Kentern bewahren wollte. Das Boot muß weiterschwimmen!

Das heute noch geltende System stammt in seinem Kern aus dem vorvorigen Jahrhundert. Ein wenig Kaizen hätte sich da doch gut gemacht, um in den vergangenen Jahrzehnten effiziente Anpassungen an veränderte Rahmenbedingungen vorzunehmen.

Es gibt aber auch gute Seiten. Eine der wenigen Gruppen, die alten Menschen zur Zeit etwas abgewinnen kann, sind die Marketingstrategen. Intern "Goldesel" genannt, sind die Alten der Wachstumsmotor derjenigen Firmen, die entweder noch Produkte anbieten oder

zur Tarnung noch Produkte benötigen. Die Wachstumsraten geben dem Marketing recht. Auf der Konsumentenbank sind alte Menschen deswegen hochwillkommen. Solange Gesundheitsprodukte gekauft, Reisen der gehobenen Klasse unternommen werden oder voluminös investiert wird. Will das Alter jedoch eine andere, aktivere Rolle spielen, taucht plötzlich ein gewisser Widerstand im jüngeren Teil der Bevölkerung auf. Sogar in Japan spricht das junge Management mehr als deutlich heute schon von der Nutzlosigkeit der Predigten alter Leute.

Schon ist das Gejammer der Alten zu hören: Wo ist der Respekt gegenüber dem Alter geblieben? Sogar in Asien, dem Mutterland der respektierten Alten, gibt es den rebellischen Geist. Es kommt die Frage auf, ob es den Respekt vor dem Alter denn überhaupt jemals gab? Oder war das nur eine Erfindung frustrierter Misanthropen? Die Geschichte kehrt den Respekt vor dem Alter in das Reich der Märchen. Schon der weise, ältere Sokrates beschwert sich über die Dreistigkeit und Respektlosigkeit der Jugend gegenüber dem Alter. Also nichts Neues unter der Sonne. Und wer ist überhaupt alt? Ist der Tennisspieler Andre Agassi alt? Ist der Formel-1-Rennfahrer Michael Schumacher alt? Ist die Violinistin Ann-Sophie Mutter alt? Ist Gerhard Schröder, unser derzeitiger Bundeskanzler, alt? Irgendwie nicht, obwohl schon manchesmal solcherart gescholten. Aber die arbeiten ja, und das mit wachsender Begeisterung, wobei hin und wieder die eigene Begeisterung die der Übrigen ersetzen mag. Das sind die, die wir beneiden. Mehr oder weniger alt, so wie wir, und haben durch Alleinstellungsmerkmale einen Käufer für ihre Arbeitskraft gefunden, was wir anderen in der Regel nicht geschafft haben. Ein Trost bleibt uns trotz allem doch: Wenigstens bezahlen sie unseren Teil des ...wie hieß der Vertrag noch?