

Universitäten als transnationale Bildungskonzerne?

Die Privatisierung von Hochschulen im Kontext von Globalisierung und GATS

Martin Kotulla M.A. (Universität Münster/ BRD)

Einleitung

Eine Privatisierungswelle von bislang beispiellosem Ausmaß überrollt Europa und den Erdball. Durch die Umwandlung von Staatsbetrieben in die Rechtsform von Privatfirmen und durch den Verkauf staatlichen Eigentums an private Investoren versuchen die Nationalstaaten verzweifelt, ihre leeren Kassen zu füllen, und entledigen sich dabei zunehmend ihrer öffentlichen Daseinsvorsorgesysteme. Und die Liste der geplanten Privatisierungsprojekte ist lang: ob Krankenhäuser, Stromversorger, Wasserwerke, Kulturbetriebe, Arbeitsvermittlung, Telefongesellschaften, Flughäfen oder Nationalparks – einfach alles soll unter den Hammer. Auch solche sensiblen Bereiche wie der Strafvollzug sollen privatisiert werden: das Bundesland Hessen hat es – nach US-amerikanischem Vorbild – bereits vorgemacht und läßt nun ein Gefängnis in Hünfeld von Privatfirmen betreiben. Doch einigen neoliberalen Hardlinern geht selbst das noch nicht weit genug; sie fordern daher, "den Staat abzuschaffen und statt dessen die Gemeinschaftsaufgaben der Gesellschaft durch eine Aktiengesellschaften erledigen zu lassen"¹. Höchst unwahrscheinlich, daß ausgerechnet die Hochschulen von dieser unheilvollen Entwicklung verschont bleiben sollen.

I. Formale Privatisierung: Die Universität als Aktiengesellschaft

Unter dem Begriff formale Privatisierung versteht man die Verselbständigung öffentlicher Aufgaben in Form einer privaten Rechtsform (z.B. als GmbH oder AG). Staatsbetriebe bzw. öffentliche Einrichtungen sollen aus ihrer behördenartigen Form herausgeführt werden, um sie fit für den bevorstehenden Wettbewerb zu machen. Die "ineffizienten" bürokratischen Strukturen sollen verschwinden und durch privatwirtschaftliche ("effiziente") Organisationsprinzipien substituiert werden. Bestes Beispiel hierfür ist das frühere Postamt, eine Behörde, deren Funktionsbereich Fernmeldewesen in den 1990er Jahren zur Telekom AG umgewandelt wurde. Hintergrund war die Öffnung des Telekommunikationssektors für private (auch ausländische) Anbieter. Mithin geht es also um den Abbau staatlicher Monopole durch die Zulassung privater Konkurrenzfirmen.

Genau das steht jetzt den Hochschulen bevor. Um sie auf den bevorstehenden Wettbewerb vorzubereiten, empfehlen Privatisierungsbefürworter die Rechtsform der Aktiengesellschaft als Vorbild: "Eine schlagkräftige Uni-Leitung als Vorstand mit einem Hochschulrat als Aufsichtsrat zur Seite, in dem kluge Köpfe aus Wirtschaft und Gesellschaft dafür sorgen, dass die Uni-AG nicht nur Nabelschau betreibt. An der TU München funktioniert ein solches Modell schon. Dank ihrer Machtfülle konnte die Universitätsleitung mit Unterstützung des Hochschulrates gleich sechs Lehrstühle der Fakultäten Chemie, Physik Geographie und Maschinenbau streichen – zugunsten sechs neuer Professuren in den Wirtschaftswissenschaften."² Gesetzliche Grundlage für diese Art von Reorganisation ist die Novelle des Hochschulrahmengesetzes (HRG) von 1998. Auffallend am neuen, "schlanken" HRG ist, daß ausgerechnet jene Paragraphen gestrichen wurden, in denen der organisatorische Aufbau der deutschen Hochschulen vorgeschrieben war.³

II. Materielle Privatisierung: Der Ausverkauf öffentlichen Eigentums

Die formal privatisierte Einrichtung kann jedoch vollständig in staatlichem Besitz bleiben. Mit der materiellen Privatisierung ändert sich auch das: Anteile eines Staatsbetriebes werden ganz oder teilweise an einen privaten Investor verkauft, wodurch die Eigentumsrechte ganz oder teilweise auf den Investor übergehen; er erhält Mitbestimmungsrechte im Aufsichtsrat und wird prozentual an der Gewinnausschüttung beteiligt. Bestes Beispiel ist auch hier die Telekom AG, die derzeit noch zu ca. 40% in staatlicher Hand ist und deren Aktien tranchenweise an Kleinaktionäre verkauft werden. Verkäufe staatlicher Beteiligungen stehen immer dann auf der politischen

Tagesordnung, wenn die Finanznot bei Bund, Ländern und Gemeinden die Schmerzschwelle überschreitet und die Finanzminister angesichts leerer Kassen verzweifelt nach lukrativen Einnahmequellen suchen. Um einfach und bequem an das große Geld zu kommen, fordern Parteien und Unternehmer derzeit unisono den vollständigen Rückzug des Staates aus der Eigentümerposition.⁴

Die eigentliche Ursache der leeren Kassen ist der globale Wettlauf der Nationalstaaten um die konzernfreundlichsten Steuerbedingungen. Daß Superreiche, Topverdiener und Kapitalgesellschaften kaum noch Steuern zahlen müssen, ist inzwischen unübersehbar. Selbst die ansonsten eher wirtschaftsfreundliche Fachpresse reibt sich inzwischen verwundert die Augen: "Deutsche Banken, Versicherungen und Industriekonzerne rechnen sich arm. Sie zahlen keine Gewerbesteuer mehr. Viele Städte stehen vor einem Fiasko", titelte die Financial Times Deutschland.⁵ – Capital kommt zu ähnlichen Ergebnissen: "Die Abgabenquote deutscher Multis schmilzt, der Abstand zur ausländischen Konkurrenz ist weitgehend abgebaut"⁶. – Auch der Spiegel hatte mehrfach berichtet, daß "viele Großkonzerne fast keine Steuern mehr zahlen und teils Milliarden zurückerstattet bekommen". Bund, Länder und Gemeinden müßten "unterm Strich mehr auszahlen, als sie einnehmen"⁷. – Dabei sind sich die Kapitalgesellschaften ihrerseits nicht zu schade, öffentliche Einrichtungen (hier: Hochschulen) für ihre Profitinteressen in Anspruch zu nehmen. Aber dafür zahlen wollen sie nicht.

III. Cross-Border-Leasing: Hochriskante Finanztransaktionen mit US-Investoren

Eine Sonderform der Privatisierung ist das sog. Cross-Border-Leasing (CBL)⁸, eine grenzüberschreitende Transaktion, die auf den Lücken des US-amerikanischen Steuerrechts beruht und derzeit besonders bei Kommunen beliebt ist: Staatliches Eigentum (insbesondere Liegenschaften) wird an einen US-Investor verleast und sofort wieder von diesem zurückgemietet. Die Kommune ist also Vermieter und Untermieter; der US-Investor hingegen ist Untervermieter und Mieter. Nach US-Recht – und jetzt kommt's – ist er sogar Eigentümer und kann das CBL-Geschäft deshalb steuerlich abschreiben. Die Steuerersparnis (etwa 5-10% der Investitionssumme) gibt er zur Hälfte an die Kommune weiter (sog. Barwertvorteil).

Derzeit sind bundesweit über 150 solcher Fälle registriert; das Finanzvolumen aller bisher getätigten CBL-Geschäfte beträgt 36 Mrd. € Die spektakulärsten Fälle sind die Frankfurter U-Bahn, das Bochumer Abwassernetz sowie die Berliner Staatsoper. Die Risiken solcher Geschäfte ergeben sich vor allem aus den langen Vertragslaufzeiten (bis zu 99 Jahre): Als Problem könnte sich dabei erweisen, daß die Kommune für die gesamte Leasingdauer zur vertraglich vereinbarten Nutzung und Instandhaltung der Liegenschaft verpflichtet ist, selbst wenn sich eine andere Nutzung anböte. Bedenklich sind auch die monströsen Vertragswerke, die bis zu 1.700 Seiten umfassen können und auf Englisch abgefaßt sind; oftmals werden die Parlamentarier mit sog. "Transaktionsbeschreibungen" (< 40 Seiten) abgespist. Besonders riskant: Bei Insolvenz des US- Investors gehört das Objekt zur Konkursmasse!

IV. Public-Private-Partnership: Wer bezahlt, bestimmt die Musik.

Beim Public-Private-Partnership handelt es sich nicht um Privatisierungen im engeren Sinne, sondern um niedrigschwellige Maßnahmen in Form von Modellprojekten und Kooperationsabkommen zwischen staatlichen Einrichtungen und finanzstarken Privatfirmen, oft als "strategische Partnerschaft" oder als Sponsoring konzipiert. Doch Vorsicht: Sponsoring ist kein Mäzenatentum und schon gar keine Spende! Denn im Gegensatz zum Mäzen verlangt der Sponsor für die von ihm geleistete finanzielle Zuwendung eine vertraglich vereinbarte Gegenleistung (do-ut-des-Prinzip), i.d.R. die öffentlichkeitswirksame Nennung des Sponsors zu bestimmten Anlässen. Welche absurden Ausmaße diese Kommunikationspraktiken annehmen können, ist unschwer am Sportbusiness (z.B. Formel-Eins, Fußball) abzulesen.

Auch im Bildungsbereich treibt das Sponsoring bereits seltsame Blüten⁹: Beispielsweise der US-Sender Channel One, der diversen Schulen die kostenfreie Ausstattung aller Klassenräume mit Satelliten, Video- und TV-Geräten versprach und dafür die tägliche Ausstrahlung eines zwölfminütigen Werbeprogramms verlangte – während der Schulzeit natürlich. In Georgia/USA flog ein Pennäler von seiner Schule, weil er am alljährlichen Coca-Cola-Tag, an welchem dem gleichnamigen Sponsor gehuldigt wird, ein Pepsi-T-Shirt getragen hatte. Die Fast-Food-Kette Burger King sponsert den Gemeinschaftskunde-Unterricht an US-Schulen mit firmeneigenen Videos über "soziale Verantwortung". An der TU Dresden wurde 1998 der "Mannesmann-Mobilfunk-Stiftungslehrstuhl für Mobile Nachrichtensysteme" eingerichtet – indirekt bezahlt von der Marketingabteilung des gleichnamigen D2-Netzbetreibers. Und an der Berliner Hochschule der Künste hatte die damalige Deutsche Bank 24 eine "Professur für Multimediale Kunst" spendiert – mit der Auflage, sich bei zukünftigen Auftritten und in Veröffentlichungen stets

mit dem Geldgeber zu präsentieren.

V. Fiskalpolitik in Zeiten der Globalisierung: Umverteilung von unten nach oben

Was treibt Bund, Länder und Gemeinden dazu, ihr "Tafelsilber" an die Großunternehmen zu verhökern, hochriskante CBL-Geschäfte einzugehen oder sich durch Sponsoring-Projekte an die kurze Leine legen zu lassen? Die Unterfinanzierung der Hochschulen (zynischerweise auch "suboptimale Versorgung" genannt) wird gebetsmühlenartig mit dem Verweis auf die leeren Staatskassen begründet. Ursache für die Geldnot wiederum ist der globale Wettlauf der Nationalstaaten um die konzernfreundlichsten Standort- und Steuerbedingungen: Um die Konzernzentralen im Lande zu halten oder um neue Investoren anzulocken, lassen sich die Regierungen gegeneinander ausspielen und überbieten sich regelrecht bei ihren Versuchen, den Großunternehmen nahezu jeden Wunsch zu erfüllen, da diese ansonsten mit der Abwanderung ins Ausland drohen (jüngste Beispiele: Procter & Gamble, Infineon, Compaq, Sixt, Epcos, Qiagen etc.). Die Steuergeschenke an die großen Kapitalgesellschaften haben in den letzten Jahren gigantische Ausmaße angenommen. Wirtschaftsbosse wie Daimler-Chef Jürgen Schrempp sagen es sogar ganz unverhohlen: "Von uns kriegt ihr nichts mehr."¹⁰

Dabei verdienen die Kapitalgesellschaften – trotz Konjunkturflaute – durchaus prächtig. Laut Statistischem Bundesamt haben sie im Jahr 2000 Gewinne in Höhe von ca. 300 Mrd. € eingefahren (+ 13%). Selbst im Krisenjahr 2001 waren es immerhin 309 Mrd. € (+ 3%). Ihr Anteil am Gesamtsteueraufkommen hingegen lag 2002 bei nur 13%. Kein geringerer als der Bundesfinanzminister höchstpersönlich macht's möglich: Mit der Steuerreform aus dem Jahr 2000 wurde etwa der Körperschaftssteuersatz von 40% auf 25% gesenkt – mit der Folge, daß der Fiskus milliarden schwere Steuerrückzahlungen an die Konzerne tätigen mußte und deshalb am Jahresende per Saldo mit 1,9 Mrd. € im Minus war.¹¹ Bei der Gewerbesteuer wiederum, der zweiten großen Firmensteuer, bietet der Fiskus den Kapitalgesellschaften die Möglichkeit zur Verrechnung von Gewinnen mit den Verlusten ausländischer Tochterfirmen (sog. Verlustvorträge). Seither müssen viele Großunternehmen trotz enormer Betriebsgewinne keine Gewerbesteuer mehr zahlen. Experten sehen in dieser Entwicklung einen weltweiten Trend und räumen freimütig ein: Diese "Steuerpolitik hilft also nur denen, die dem nationalen Fiskus entkommen können: Aktionäre, Großkonzerne und Topverdiener".¹²

VI. Die Welthandelsorganisation (WTO): Vom GATT zum GATS

Ein wichtiger Grund für die fortschreitende formale Privatisierung öffentlicher Einrichtungen ist die zunehmende Liberalisierung des Welthandels.¹³ In der Nachkriegszeit beschränkte man sich noch auf den Export mit nicht-tertiären Waren (hauptsächlich Industriegütern) und auf den Abbau tarifärer Handelshemmnisse (Zölle, Mengenbeschränkungen). Geregelt war dies durch das GATT (General Agreement on Tariffs and Trade von 1947). In den 1980er Jahren wurden die Bemühungen dann auch auf nicht-tarifäre Bereiche ausgeweitet (Schutz geistigen Eigentums, Subventionen, Dienstleistungen). Um diesen veränderten Bedingungen Rechnung zu tragen, wurde 1995 die Welthandelsorganisation (WTO) gegründet, die mittlerweile 145 Mitgliedstaaten zählt. Globalisierungsgegner kritisieren an der WTO-Rechtsarchitektur, daß kommerzielle Ziele (hier: Exportinteressen) oberste Priorität haben, während soziale und ökologische Standards zweitrangig sind. Außerdem verhandelt die WTO im Geheimen und behindert NGOs und Parlamentarier bei der Einsichtnahme in wichtige Dokumente. Besonders umstritten ist das geplante Klagerecht, das es Konzernen ermöglichen soll, Staaten auf Schadensersatz zu verklagen, falls diese versuchen sollten, ausländische Investoren durch soziale oder ökologische Auflagen in die Pflicht zu nehmen.¹⁴

Entstehungshintergrund für das GATS (1994) ist die rasante Tertiärisierung der Wirtschaft gegenüber dem Agrar- und dem Industriesektor. Das Volumen des Dienstleistungshandels betrug 1999 ca. 20% des Welthandels. Knapp 75% aller Dienstleistungsexporte entfallen auf die Industrieländer (davon EU: 574 Mrd. \$). Der Anteil der Dienstleistungen am BIP in den OECD-Staaten beträgt 70%. Etwa 64% aller Arbeitnehmer sind in diesem Sektor tätig. Das weltweite Marktpotential allein für Bildungsdienstleistungen wird auf mehr als 2.000 Mrd. \$ geschätzt. Zustande gekommen ist das GATS auf Druck und Betreiben der Lobbyisten aus dem Dienstleistungssektor: dem European Service Forum (ESF), dem European Roundtable of Industrialists (ERT), dem Transatlantic Business Dialogue (TABD) sowie der Coalition of Service Industries (CSI). Die Dominanz kommerzieller Ziele ist dabei mehr als offensichtlich: "The GATS is not just something that exists between Governments. It is first and foremost an instrument for the benefit of business"¹⁵.

VII. Das General Agreement on Trade in Services (GATS)

In Art. I wird als Dienstleistung wird "jede Art von Dienstleistung in jedem Sektor" definiert, "mit Ausnahme solcher ..., die in Ausübung hoheitlicher Gewalt erbracht werden". Hoheitlich wiederum ist jede Dienstleistung, "die weder zu kommerziellen Zwecken noch im Wettbewerb mit einem oder mehreren Dienstleistungserbringern erbracht wird". Die Klassifikation erfolgt in Anlehnung an die Central Product Classification (CPC) der Vereinten Nationen. Aufgeführt sind dort zwölf Sektoren mit insgesamt 155 Subsektoren. Die Bildungsdienstleistungen sind in Sektor 5 zusammengefaßt, wobei zwischen folgenden Subsektoren differenziert wird:

- A. Kindergarten/Grundschule
- B. Schulbildung
- C. Berufs- und Universitätsausbildung
- D. Erwachsenenbildung
- E. Andere Bildungseinrichtungen.

Die Marktöffnung in den Subsektoren erfolgt nach sog. Erbringungsarten (modes of supply):

1. grenzüberschreitender Lieferung in ein anderes WTO-Mitgliedsland (z.B. E-Learning)
2. Konsum von Dienstleistungen im Ausland (z.B. deutsche Studenten an US-Hochschule)
3. kommerzieller Präsenz im Ausland (insbesondere Niederlassungen/ Filialen im Ausland)
4. Präsenz natürlicher Personen (d.h. zeitlich befristete Migration eigenen Lehrpersonals).

Die Allgemeinen Verpflichtungen gelten fast ausnahmslos für alle Dienstleistungssektoren gleichermaßen (etwaige Ausnahmen sind in einer "Negativliste" aufgeführt):

- Meistbegünstigung (Art. II): Handelsvergünstigungen müssen allen ausländischen Anbietern gleichermaßen eingeräumt werden (etwaige Ausnahmen für max. 10 Jahre).
- Transparenz (Art. III): WTO-Länder müssen regelmäßig über laufende oder geplante (!) nationale Regulierungsmaßnahmen informieren, die das GATS betreffen könnten.
- Innerstaatliche Regelung (Art. VI): Verbot "unnötiger" innerstaatlicher Handelshemmnisse (ob national, regional oder kommunal); Gesetze sind im Zweifel "liberal" auszugestalten.
- Subventionen (Art. XV): "... (können) unter bestimmten Umständen zu Verzerrungen im Handel mit Dienstleistungen führen" und werden daher grundsätzlich abgelehnt. Da hier aber derzeit keine verbindlichen Sanktionen bestehen, versucht man, den Subventionsabbau über den Artikel XVII (Inländerbehandlung) herbeizuführen (siehe unten).

Die Spezifischen Verpflichtungen hingegen gelten nur für die in den "Länderlisten" bzw. in den Anhängen vereinbarten Dienstleistungen ("Positivliste"). Hier kann jedes WTO-Mitgliedsland selektiv bestimmen, welche Bereiche wie weit liberalisiert werden sollen, und zwar in puncto:

- Marktzugang (Art. XVI): Verbot bestimmter quantitativer Handelshemmnisse, die den Marktzugang von Dienstleistungserbringern in ein anderes Mitgliedsland beschränken.
- Inländerbehandlung (Art. XVII): qualitative Gleichbehandlung in- und ausländischer Anbieter zugunsten gleicher Wettbewerbschancen (auch auf Subventionen anwendbar).

Das GATS fungiert als institutioneller Rahmen für regelmäßige Verhandlungsrunden, "um schrittweise einen höheren Stand der Liberalisierung zu erreichen" (Art. XIX). Dadurch wird dieses Dienstleistungsabkommen zu einer "Einbahnstraße"; denn beim Ausstieg aus den einmal eingegangenen GATS-Verpflichtungen drohen Kompensationsleistungen und "Ausgleichsmaßnahmen" (Art. XXI). Das Aushandeln von Liberalisierungsverpflichtungen verläuft in zwei Schritten: Zunächst artikuliert jedes Mitgliedsland seine Marktzugangsforderungen an die Verhandlungspartner (requests). Nach einer gewissen Bedenkzeit gibt jedes Mitgliedsland bekannt, welche Sektoren es eventuell öffnen möchte (Liberalisierungsangebote: offers). Der Abschluß der aktuellen Verhandlungsrunde (GATS 2000) ist für Ende 2004 geplant.

VIII. EU vs. WTO: Europäischer Bildungsraum oder globaler Bildungsmarkt?

Bisher haben nur 41 WTO-Mitgliedsländer Verpflichtungen im Bildungssektor übernommen. Die EU hingegen, für deren Mitgliedsstaaten es eine gemeinsame Verpflichtungsliste gibt, hatte bereits 1994 weitgehende Liberalisierungsverpflichtungen übernommen¹⁶, ausgenommen hiervon ist allerdings Subsektor E (sonstige Bildungsdienstleistungen). Die EU gewährt in allen Subsektoren freien Marktzugang und Inländerbehandlung für Mode 2 (Konsum von Dienstleistungen im Ausland). Ferner gewährt sie Marktzugang für Mode 3 (kommerzielle Präsenz) in den Subsektoren A, B und C. Am weitesten liberalisiert ist der Bereich D (Erwachsenen-/ Weiterbildung); wobei Mode 4 (Einreise ausländischen Personals) allerdings gewissen Beschränkungen unterliegt. Umstritten ist derzeit, ob die Einreise ausländischen Personals durch strikte Obergrenzen (Quoten) oder situative

Bedarfsprüfungen (Tests) reglementiert werden soll.

WTO und GATS sind aber nicht die einzigen Motoren der Liberalisierungswelle: "Der größte Deregulierungsdruck stammt vom europäischen Binnenmarktprogramm".¹⁷ Mit der Bologna-Erklärung von 1999 hat sich die Europäische Union zur Schaffung eines homogenen Europäischen Bildungsraums verpflichtet. Zu den geplanten Maßnahmen, mit denen eine Harmonisierung erreicht werden soll, zählen insbesondere:

- Kooperationen bei der Qualitätsmessung und -sicherung (z.B. nach DIN ISO 9000)
- Einführung eines Credit Point Systems (bessere Vergleichbarkeit der Studiennachweise)
- Anstrengungen zur besseren Vergleichbarkeit der Abschlüsse (z.B. Bachelor und Master)
- Förderung der Mobilität von Studierenden und Lehrenden (z.B. Austauschprogramme).

Während die EU im Inneren fleißig liberalisiert, versucht sie ansonsten, ihre öffentlichen Dienstleistungssektoren vor dem Zugriff durch Nicht-EU-Länder zu schützen. Das gilt auch gerade für das öffentliche Bildungswesen, welches gemäß GATS eigentlich gar nicht hoheitlich ist, da ja Privathochschulen (Wettbewerber) existieren. Trotzdem wird das öffentliche Bildungswesen in den sog. horizontalen Ausnahmen geschützt, und zwar dergestalt, daß "Dienstleistungen, die auf nationaler oder örtlicher Ebene als öffentliche Aufgaben betrachtet werden, staatlichen Monopolen unterliegen" können. Konkret bedeutet diese Einschränkung, daß Subventionen und staatliche Förderungen weiterhin nach Gutdünken des jeweiligen Landes möglich bleiben. Allerdings könnte dieser Vorbehalt mit steigendem Verhandlungsdruck seitens anderer WTO-Mitgliedsländer (z.B. der USA) demnächst vollständig wegfallen – mit der Folge, daß gemäß Art. XVII (Inländerbehandlung) staatliche Beihilfen dann auch privaten ausländischen Anbietern gewährt oder komplett gestrichen werden müßten.

Das EU-Parlament hat übrigens kaum Einfluß auf die Verhandlungen; die führt allein die EU-Kommission. Da die EU als supranationale Institution einen Sonderfall gegenüber anderen WTO-Mitgliedern darstellt, laufen die Verhandlungen zwischen WTO und EU-Kommission über den sog. 133er-Ausschuß, ein Gremium, das die Interessen der einzelnen EU-Länder gegenüber Dritten koordiniert. Die WTO und die EU könnte man beschreiben als zwei miteinander verzahnte Ebenen der Liberalisierung: "Wo im EU-Recht noch Lücken sind, könnte das GATS greifen."¹⁸ Vor allem die USA und Australien, die beiden Marktführer beim Export von Bildungsdienstleistungen, sind sehr interessiert daran, auf dem europäischen Kontinent Fuß zu fassen. Bei der derzeit noch laufenden GATS-Verhandlungsrunde setzen sie alles daran, bestehende Vorbehalte, mit denen die EU ihre öffentlichen Dienstleistungssektoren schützen will, aufzubrechen.

Und die Konkurrenz schläft nicht!¹⁹ So haben die USA einen enormen technologischen Vorsprung bei Mode 1 (E-Learning): z.B. die University of Phoenix Online mit ihren 140 Campusfilialen. Ferner ist sie die führende Exportnation bei Mode 2: ca. 50% aller dort Studierenden kommen aus dem Ausland. Mit Einnahmen von jährlich etwa 10 Mrd. \$ ist der Bildungsbereich der fünftgrößte Exportsektor. – Australien ist die führende Exportnation bei Mode 3 (kommerzielle Präsenz im Ausland): im Jahr 2000 boten 35 Universitäten 750 Offshore-Programme für 31.850 asiatische Studierende an. 11,8% aller Exporteinnahmen stammen aus dem Bildungsbereich, der damit den drittgrößten Exportsektor des Landes darstellt. – Auch England hat ehrgeizige Pläne: So soll die Zahl der ausländischen Studierenden bis 2010 auf 2,7 Mio. steigen. Dadurch erhofft man sich Erträge in Höhe von 500 Mio. £. Bis 2005 soll der Anteil am globalen Bildungsmarkt 25% betragen. Bereits 1996/97 unterhielten 75% aller britischen Universitäten auswärtige Studienprogramme. – Alle drei Länder haben mit der Unterrichtssprache Englisch einen klaren Sprachenvorteil auf dem Weltmarkt.

IX. Entwicklungen und Projekte in Deutschland

Verhandlungspartner der BRD bei der EU im Rahmen der GATS- Verhandlungen ist derzeit ausschließlich das Bundeswirtschaftsministerium. NGOs kritisieren daran, daß auch andere Ministerien (hier: das Bildungsministerium) mit in die Verhandlungen einbezogen werden müßten. Außerdem gebe es zu viel Geheimnisträmerei und Intransparenz: Wichtige Dokumente würden gegenüber der Öffentlichkeit unter Verschuß gehalten, und selbst Bundestagsabgeordneten werde der Zugang zu wichtigen Unterlagen erschwert. Immerhin: Aufgeschreckt durch die Cassandra-Rufe der Globalisierungsgegner macht sich im Bundestag eine gewisse Skepsis breit. Bundesbildungsministerin Bulmahn etwa räumte ein: "Wir dürfen Bildung nicht als Ware dem Handel überlassen".²⁰ Und die Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages zur Globalisierung der Weltwirtschaft empfiehlt in ihrem Abschlußbericht sogar, den Bildungsbereich ganz aus den GATS-Verhandlungen auszuklammern.²¹ Die Lobbyisten aus der Privatwirtschaft (BDI, BDA etc.) stört das indes wenig: Sie werden ohnehin direkt bei der EU vorstellig. Die Bertelsmann AG etwa, die als europaweit größter Medienkonzern neue Geschäftsfelder im Bildungsbereich erschließen will, verhandelt direkt mit der EU-Kommission – vorbei am Bundeswirtschaftsministerium.

Von der Öffentlichkeit kaum bemerkt betätigt sich auch Deutschland als Bildungsexporteur²²:

- In Kooperation mit Siemens, BMW, ABB, Bayer u.a. exportiert die RWTH Aachen ihre Ingenieurausbildung nach Thailand (New Thai-German Graduate School of Engineering).
- Die TUM Tech GmbH, Tochterfirma der TU München, exportiert in Deutschland erprobte Studienangebote nach Singapur (German Institute of Science and Technology); das Curriculum wurde mit führenden deutschen Chemieunternehmen abgestimmt.
- Die Universitäten in Ulm und Stuttgart exportieren ihre Studienprogramme nach Ägypten (German University Cairo); Zielgruppe sind Studierende aus der oberen Mittelschicht.

Viele solcher Projekte werden vom Bildungsministerium und vom Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD) initiiert und finanziert und dienen der Erprobung von Studienmodellen, die daheim noch auf Widerstand stoßen. Noch werden diese "Exporte" staatlich gefördert, doch droht ihnen mit zunehmendem Druck zum Subventionsabbau bald das Aus. Das Angebot an Studienprogrammen im Bereich E-Learning ist in Deutschland nur schwach entwickelt (Ausnahme: Fernuniversität Hagen); potentielle Anbieter scheuen vor allem die hohen Kosten für den Aufbau der elektronischen Infrastruktur.

X. Privathochschulen in Deutschland: Privat heißt nicht exzellent.

Die Existenz privater Hochschulen in Deutschland hat weitreichende Folgen für die GATS-Verhandlungen: Der deutsche Hochschulsektor ist jetzt nämlich nicht mehr "hoheitlich" im Sinne des GATS, denn die staatlichen Studienangebote stehen ja nun im Wettbewerb zu anderen, privaten Dienstleistungserbringern. Gemäß Art. XVII (Inländerbehandlung) könnten daher bald auch ausländische Anbieter in den Genuß heimischer staatlicher Beihilfen kommen. Die staatlichen Finanzmittel für die öffentlichen Hochschulen stagnieren ohnehin seit Jahren (< 20 Mrd. € pro Jahr); statt dessen fördert die Regierung lieber den Aufbau privater Hochschulen. Davon gibt es derzeit mehr als drei Dutzend – darunter die International University Bremen (IUB), Ableger der texanischen Rice University, die bereits 118 Mio. € an staatlicher Unterstützung absahnen konnte. Wenn dieses Beispiel Schule macht, müssen sich die hiesigen Hochschulen auf weitere schmerzhaftes Kürzungen gefaßt machen, weil der ohnehin schrumpfende staatliche Bildungsetat dann auf noch mehr Hochschulen verteilt werden müßte: auf die heimischen öffentlichen und die ausländischen privaten Anbieter.

Daß die Privaten tatsächlich effizienter wirtschaften und dabei auch noch bessere Leistung bringen, ist im Augenblick nicht zu erkennen.²³ Das belegt etwa die European School of Management and Technology (ESMT), die in Kooperation zwischen 25 (meist DAX-notierten) Konzernen gegründet wurde: Gerade erst eröffnet, leidet sie schon unter Geldmangel und wird von Beobachtern bereits als "Pflegefall" bezeichnet; Forschung spielt dort ohnehin keine große Rolle. Auch die Universität Witten-Herdecke, einst Vorzeigeobjekt der Bertelsmann AG, ist ins Straucheln geraten: ihre wichtigsten Geldgeber, darunter die mittlerweile insolvente KirchMedia, Mobilcom sowie das Bundesland NRW haben bereits ihren Ausstieg aus der Finanzierung angekündigt. Selbst der Stifterverband der deutschen Wissenschaft kommt zu ernüchternden Ergebnissen: von sechzehn untersuchten Privathochschulen wurden sechs als "problematisch" eingestuft. Begründung: nahezu keine Forschung, unausgeglichene Studienprogramme, intransparente Aufnahmebedingungen, unsolide Finanzierungsmodelle.

Eine Sonderstellung nehmen die Corporate Universities ein²⁴: firmeneigene Hochschulen, die für die Weiterbildung der Mitarbeiter zuständig sind und deren Studienprogramme ausschließlich auf die eigenen Firmeninteressen zugeschnitten sind. In den USA gibt es zur Zeit etwa 1.600 solcher Einrichtungen, darunter das Xerox Center, die Disney University und die McDonald's University; auch IBM, Hewlett Peckard, Microsoft und General Electric betreiben eigene Hochschulen. In Deutschland hingegen gibt es gerade einmal knapp 50 solcher Einrichtungen: die Lufthansa machte 1998 den Auftakt; andere Konzerne, z.B. Bertelsmann und DaimlerChrysler, folgten kurz darauf. In Zeiten der Globalisierung (Dezentralisierung, Übernahmen, Fusionen, Outsourcing etc.) dienen die Firmen-Unis u.a. der Integration neuer Mitarbeiter, der Reformulierung der Unternehmenskultur und als Ausgleich für verloren gegangene Identifikationsangebote. Oftmals ist der Besuch dieser Weiterbildungsstätten allein den Führungskräften vorbehalten. Die Tendenz zur totalen Subordination individuellen Wissenserwerbs unter die neoliberalen Kapitalverwertungsinteressen ist hier offensichtlich: "Beschäftigungsrelevante Weiterbildung wird ausschließlich den bei zahlungskräftigen Unternehmen Angestellten zukommen und dies auch nur, solange die Beschäftigten bereit sein werden, das neuerworbene Wissen einzig dem Unternehmenszweck zufließen zu lassen. Dazu werden sie sich vertraglich verpflichten müssen. Wenn ihr Arbeitsvertrag ausläuft, wird ihr inkorporiertes Wissen im wesentlichen veraltet sein."²⁵

Fazit:

Die deutsche Hochschulen geraten gleich an mehreren Fronten unter Globalisierungsdruck: Zwecks "Stärkung des Standorts" gewährt der Fiskus den großen Kapitalgesellschaften immer größere Steuergeschenke. Die öffentlichen Kassen sind leer; die staatlichen Bildungsetats schrumpfen. Statt sich an der Bildungsfinanzierung zu beteiligen, gründen die Konzerne lieber eigene Universitäten und versuchen, durch Sponsoring oder über Hochschulräte mehr Einfluß auf die staatlichen Hochschulen zu gewinnen. Zudem wird über das GATS Druck auf die Nationalstaaten gemacht, ihre Subventionen und Beihilfen nach dem Prinzip der Inländerbehandlung entweder ganz einzustellen oder diese auch ausländischen Anbietern zu gewähren. Die EU, die bereits 1994 weitreichende Liberalisierungsverpflichtungen im Bildungsbereich übernommen hatte, versucht zwar noch, ihre heimischen Dienstleistungssektoren vor dem Zugriff durch Nicht-EU-Staaten zu schützen; doch zahlreiche Drittländer (vor allem die USA und Australien) setzen alles daran, in den europäischen Binnenmarkt einzudringen. Um die hiesigen Hochschulen auf den Wettbewerb vorzubereiten, sollen sie zuerst in schlagkräftige Kapitalgesellschaften umgewandelt werden ("Uni-AG"). Mittelfristig sollen sie sogar selber als profitable Exporteure am globalen Bildungsmarkt auftreten.

Anmerkungen und Quellenangaben

¹ So z.B. Ex-Capital-Chefredakteur Johannes Gross; zitiert nach Meyer, Leo/ Schmid, Fred: Bilanz neoliberaler Wirtschafts- und Sozialpolitik; isw-report 35; hrsg. vom Institut für sozial- ökologische Wirtschaftsforschung e.V., München 1998, S. 3. Vgl. auch: Simon, Hermann/ Mikfeld, Benjamin (1999): Pro und Contra – Deutschland als Unternehmen betrachten? In: Focus 39/1999, S. 102.

² Baethge, Henning/ Horstkötter, Dirk: Wer wagt – studiert. In: Capital 22/2000, S. 124.

³ Dies sind namentlich die §§ 60-69 HRG.

⁴ Vgl. exemplarisch CSU-Landesgruppenchef Michael Glos. In: Focus- Money 20/2002, S. 116. Nahezu wortgleich äußert sich Unternehmer- Präsident Max Schön. In: Focus-Money 15/2002, S. 116.

⁵ Notz, Anton: Ruin im Rathaus. In: Financial Times Deutschland, 12.12.2001, S. 29.

⁶ Hoffmann, Marie-Luise: Wie die 30 Dax-Unternehmen den Fiskus kurz halten. In: Capital 26/2001, S. 66.

⁷ Vgl. Schäfer, Ulrich: Das Milliarden-Desaster. In: Der Spiegel 04/2002, S. 88.

⁸ Vgl. Hartmann, Axel: Private Vorteile. In: Focus-Money 18/2002, S. 86-88. Meyer, Cordula/ Schmid, Barbara/ Wassermann, Andreas: Geschäfte mit LiLo. In: Der Spiegel 09/2003, S.55-58. Pletter, Roman: Umstrittene Cross-Border-Geschäfte. In: Süddeutsche Zeitung 25.02.2003, S. 38.

⁹ Zu den nachfolgenden Beispielen vgl. Andersen, Karen: "Da müssen wir was bieten". In: Der Spiegel 48/1998, S. 58-65. Ferner vgl. Bozic, Ivo: Lebenslang werben. In: Jungle World 07/2001, S. 10.

¹⁰ Zit. nach Martin, Hans-Peter/ Schumann, Harald: Die Globalisierungsfalle. Reinbek b.Hamburg 2000; S. 276.

¹¹ Vgl. Schäfer, Ulrich: Das Milliarden-Desaster. In: Der Spiegel 04/2002, S. 89.

¹² Müller, Frank Joachim: Hans Eichels Goldesel. In: Capital 11/2000, S. 89.

¹³ Zu den nachfolgenden Ausführungen vgl. Tietje, Michael: Einführung zur Vertragstext-Sammlung der Welthandelsorganisation WTO, hrsg. vom Deutschen Taschenbuch Verlag München (Stand: 01.Mai 2000).

¹⁴ Dieses Vorhaben versuchte man erstmals durchzusetzen im Vertragsentwurf zum Multilateral Agreement on Investment (MAI), das zwischen 1995 und 1998 unter strengster Geheimhaltung und unter Schirmherrschaft der OECD ausgehandelt wurde, aber an einer weltweiten Protest-Kampagne gescheitert war.

¹⁵ So eine Stellungnahme der EU-Kommission: Opening World Markets for Services. Im Internet abrufbar unter: <http://gats-info.eu.int/gats-info/g2000.pl?NEWS=bbb> (vom 02.05.2003).

¹⁶ Zu den nachfolgenden Ausführungen vgl. Fritz, Thomas/ Scheerer, Christoph: GATS – Zu wessen Diensten? Öffentliche Aufgaben unter Globalisierungsdruck. Hamburg 2002.

¹⁷ So Brigitte Young, Politikwissenschaftlerin an der Universität Münster und Sachverständige der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages zur "Globalisierung der Weltwirtschaft" in ihrem Vortrag "Zukunft der Bildung – Aktuelle Tendenzen in der europäischen Bildungspolitik", gehalten am 21.10.2002 in Münster.

¹⁸ ebenda

¹⁹ Zu den nachfolgenden Ausführungen vgl. Fritz, Thomas/ Scheerer, Christoph: GATS – Zu wessen Diensten? Öffentliche Aufgaben unter Globalisierungsdruck. Hamburg 2002. Jensen, Annette: Bildung wird zur Handels-ware. In: ver.di-publik 03/2003, S. 11. Zöttl, Ines: Liebe und Likör. In: Wirtschaftswoche 22/2000, S. 232-234.

²⁰ Bulmahn, Edelgard: "Wir dürfen Bildung nicht als Ware dem Handel überlassen". In: Frankfurter Rundschau 08.07.2002, S. 12.

²¹ Deutscher Bundestag – 14. Wahlperiode. Abschlußbericht der Enquete- Kommission des Deutschen Bundestages zur "Globalisierung der Weltwirtschaft" (Drucksache 14/9200), S. 155.

²² Zu den nachfolgenden Beispielen vgl. o.A.: Ingenieure für Thailand. In: Wirtschaftswoche 40/2001, S. 13.

Schewe, Lars: Deutsche Hochschulen in alle Welt – oder: Die Segnungen des Welthandels. In: fzs – Beilage zur Jungle World 46/2002, o.S..

²³ Zu den nachfolgenden Ausführungen vgl. Sauer, Tjark/ Fechner, Heiner: Komm nach Harvard! In: Jungle World 46/2002, S. 9. Feuch, Jörg/ Oswald Ansgar: Vorzeitiger Kursverfall. In: Frankfurter Rundschau 07.11.2002, S. 20. Kröher, Michael O.R.: Elite im Kriechgang. In: Manager-Magazin 08/2002, S.32-35. Buchhorn, Eva: Am Scheideweg. In: Manager-Magazin 06/2003, S. 3436. O.A.: Bertelsmann will aussteigen. In: Wirtschaftswoche 12/2003, S. 17. Buchhorn, Eva/ Leitl, Michael/ Müller, Henrik: Gekaufte Karriere. In: Manager- Magazin 04/2003, S. 236-255.

²⁴ Zu den nachfolgenden Ausführungen vgl. Mohr, Joachim: Lernen für die Rendite. In: Der Spiegel 28/1999, S. 56-58. Löwer, Chris: Bildung für bessere Bilanzen. In: Süddeutsche Zeitung 21./22.06.2003, S. V1/17. Welge, Martin: Höhere Bildung – Lernkultur als Erfolgspotential. In: Süddeutsche Zeitung 10.11.05.2003 (Beilage), o.S.

²⁵ Lohmann, Ingrid: <http://www.bildung.com> – Strukturwandel der Bildung in der Informationsgesellschaft (vom 25.08.2003). Im Internet abrufbar unter: www.erzwiss.uni-hamburg.de/dgfe [<http://www.erzwiss.uni-hamburg.de/Personal/Lohmann/16DGFE.html> , IL]