

Leo Mayer

leicht überarbeitete Fassung des Beitrags in:

What's new, economy? Die Transformation der Weltwirtschaft; konkret, Hamburg, 2007

Neun Jahre nach einer der spektakulärsten Fusionen hat DaimlerChrysler-Chef Dieter Zetsche im Frühjahr 2007 den Schlusstrich gezogen. Daimler trennt sich von seiner US-Erwerbung Chrysler. Damit findet ein Ende, was der damalige Daimler-Chef Jürgen E. Schrempp im Mai 1998 als „Hochzeit im Himmel“ verkündet hatte: Die Fusion zweier Automobilunternehmen zu einer Welt AG. Das Scheitern dieser „Hochzeit“ muss nun für die Behauptung herhalten, dass Daimler „nun wieder ein rein deutsche(s) Unternehmen“ (Wolf, 2007) sei. „Bislang kam es nirgendwo zur Bildung wirklich ‚multinationaler‘ oder ‚transnationaler Unternehmen‘. .. Diese Begriffe sind ideologisierend, sie verzerren die Wirklichkeit“, behauptet Winfried Wolf (Wolf, 2007).

Zu dieser Wirklichkeit zählt jedoch, dass sich, ungeachtet des Daimler-Flops, das Fusionskarussell immer weiter dreht, und seine Dimension und Geschwindigkeit zunehmen. Unternehmen wie Linde, BASF, Thyssen-Krupp, Adidas, SAP, EADS dringen mit Übernahmeplänen in die USA und nach Großbritannien vor. Seit 2004 schwillt die Fusionswelle von neuem an, nachdem sie nach dem Platzen der Internet- und dotcom-Blase eingebrochen war. Im Jahr 2006 wurde das Rekordjahr 2000 für Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisition, M&A) wieder übertroffen. Das Jahr 2007 war der bisherige Höhepunkt: „Nie zuvor haben Unternehmen und Finanzinvestoren für so viel Geld andere Unternehmen gekauft wie in diesem Jahr. Die Preise nähern sich unterdessen dem Niveau der Internetbegeisterung des Jahres 2000.“¹ Das schiere Volumen ist atemberaubend: „Im April (2007) erreichte der Übernahmeboom mit weltweiten Käufen im Wert von 626 Milliarden Dollar einen neuen Rekordstand. Angetrieben wird der Boom durch die insbesondere in Europa vergleichsweise niedrigen Bewertungen der Unternehmen und durch Kredite, die zu Niedrigzinsen aufgenommen werden können. Den Hedgefonds steht mit mehr als 1,4 Billionen Dollar mehr Geld zur Verfügung als je zuvor.“²

Auffällig ist, dass gegenwärtig die Zusammenschlüsse auf nationaler und regionaler Ebene stärker zunehmen als auf globaler Ebene. Zum Beispiel sind die Deals zwischen Unternehmen im EU-15 Raum im Jahr 2004 um 57 % auf 99 Mrd. Dollar gestiegen, und machen damit 57 % (im Vergleich zu 52 % im Jahr 2003) aller grenzüberschreitenden M&A in dieser Region aus. (vgl. WIR 2005, Chapter I) Aber auch Konzerne v.a. aus den USA und Japan verstärken ihr Engagement in der EU. Unternehmen aus Nicht-EU-Ländern haben im Jahr 2005 für 142 Mrd. Dollar Firmen in der EU übernommen oder sich daran beteiligt, eine Verdopplung im Vergleich zum Vorjahr. (vgl. WIR 2006, Chapter II)

Aber auch die globalen M&A sind wieder angesprungen. Die Konzerne und Beteiligungsunternehmen haben sich weltweit auf Einkaufstour begeben und haben im Jahr 2005 über 716 Mrd. Dollar für grenzüberschreitende Firmenaufkäufe ausgegeben; ein Zuwachs von 88 %. Die Zahl der grenzüberschreitenden Fusionen stieg um 20 % auf 6.134. Dabei haben sich die Elefantenhochzeiten im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt: mit 141 Mega-Fusionen - jede Transaktion mit einem Wert von über 1 Mrd. Dollar - repräsentieren sie ein Gesamtvolumen von 454 Mrd. Dollar, 63 % aller grenzüberschreitenden M&A. (vgl. WIR 2006, Chapter I). Aber auch die Fusionen auf nationaler Ebene finden zu einem Großteil im Reich der TNK statt, denn es gibt nur wenige Großunternehmen, die sich in den letzten Jahrzehnten nicht zu TNK entwickelt haben.

¹ „FAZ“, 14.6.2007

² „FAZ“, 11.5.2007

Nach Angaben der UNCTAD umspannt das Universum der Transnationalen Konzerne TNK³ nun 77.000 Unternehmen (nur TNK aus Produktion und Handel, ohne TNK aus der Finanzwirtschaft) mit mehr als 770.000 Auslandstöchtern. Die Zahl der Beschäftigten in den Auslandstöchtern ist im Zeitraum von 2000 - 2005 um mehr als ein Drittel, von 45,5 auf über 62 Millionen, angewachsen. Sie erzielten einen Umsatz von 22.171 Mrd. Dollar und exportierten Güter und Dienstleistungen im Wert von mehr als 4.000 Mrd. Dollar. (vgl. WIR 2006, Overview)

Der Anteil der Auslandsfilialen der Transnationalen Konzerne am Weltsozialprodukt ist von 6,5 auf etwas über 10 % gestiegen. Einschließlich der Muttergesellschaften mit ihren nationalen Tochterunternehmen bestreiten sie heute ein Viertel des Welt-Bruttosozialprodukts. Damit vereinigen sie eine Wirtschaftsmacht auf sich, die an die der gesamten USA heranreicht, des mit Abstand wirtschaftsstärksten Landes der Welt.

Diese Daten verweisen auf die beträchtliche Bedeutung der internationalen Produktion transnationaler Unternehmen für die Weltwirtschaft. Die globalen Umsätze allein ihrer Auslandstöchter machen 50% des Weltsozialprodukts aus und waren nahezu zweimal so hoch wie die weltweiten Exporte im Wert von 12.547 Mrd. Dollar (nach WTO, International Trade Statistics 2006 Overview). Ein Drittel des Welthandels geht allein auf das Konto der Auslandstöchter von transnationalen Unternehmen.

Die Macht der TNK sorgt dafür, dass es nicht weit her ist mit dem „freien“ Welthandel. Denn sie kontrollieren zwei Drittel des Welthandels mit Gütern und Dienstleistungen. Ein Drittel entfällt auf den intra-firm Handel, d.h. den Handel zwischen der Mutter und den Töchtern bzw. zwischen den Töchtern. Das andere Drittel geht auf den Handel von TNK mit fremden Unternehmen. Lediglich ein Drittel des Welthandels ist nicht unmittelbar durch die TNK kontrolliert und unterliegt nicht direkt deren Monopolpreisen und anderen Monopolpraktiken. (vgl. WIR 2002, Chapter VI, B)

Die rapide Expansion und Liberalisierung des Welthandels basiert auf den Forderungen der TNK, Handelsbarrieren (Zölle, Quoten, etc.) zu beseitigen, um ihre Operationen zu fördern. Dies spielte auch eine wichtige Rolle in der wachsenden Integration der nationalen Volkswirtschaften.

³ Die UNCTAD definiert ein Unternehmen als Transnationales Unternehmen, wenn es neben der Muttergesellschaft über mindestens eine Auslandstochter verfügt. Als Auslandstochter wird ein Unternehmen im Ausland gewertet, auf dessen Management die Muttergesellschaft auf Grund ihrer Kapitalbeteiligung (mindestens 10 Prozent des Aktienkapitals oder eine vergleichbare Größenordnung bei nichtbörsennotierten Unternehmen) einen dauerhaften Einfluss hat.

In der Literatur werden für international operierende Konzerne vielfach die Begriffe "internationale", "multinationale", "transnationale" oder "supranationale" Konzerne bzw. Unternehmen verwendet. Mit den unterschiedlichen Begriffen sollen Unterschiede im Internationalisierungsgrad der Konzerne gekennzeichnet werden. In der Wirklichkeit treten die international operierenden Konzerne in so vielfältigen Kombinationen und Variationen auf, dass die Übergänge von dem einen zum anderen Internationalisierungsgrad mehr oder weniger zu einer Ermessensfrage werden. Außerdem „kommt es nicht so sehr darauf an, die nationale oder multinationale Herkunft des Kapitals nach den herkömmlichen politischen Unterscheidungen zu bestimmen, als vielmehr die unwiderlegbare Tatsache festzustellen, dass die Expansionskraft des Monopols dieses veranlasst hat, die Grenzen der Nation zu überschreiten, das Nationale seiner Bewegung unterzuordnen“. (R. Cervantes Martinez, F. Gil Chamizo, R. Regalado Alvarez, R. Zardoya Loureda "Transnacionalización y Desnacionalización - Ensayos sobre el capitalismo contemporáneo"; in deutsch erschienen im Neue Impulse Verlag unter dem Titel "Imperialismus heute – Über den gegenwärtigen transnationalen Monopolkapitalismus", Essen, 2000)

	2000	2001	2002	2004	2005	2006
Weltsozialprodukt (Mrd. \$ in aktuellen Preisen)	31 895	31 900	32 227	40 671	44 674	
Auslandsinvestitionen (Mrd. \$)	1 271	735	651	710	916	1 230
davon für M&A	1 144	594	370	381	716	
Gesamtbestand von ADI (Mrd. \$)	5 976	6 582	6 866	9 732	10 672	
Umsatz der Auslandstöchter (Mrd. \$)	15 680	18 517	17 685	18 677	22 171	
Export der Auslandstöchter (Mrd. \$)	3 572	2 600	2 613	3 690	4 214	
Bruttosozialprodukt der Auslandstöchter (Mrd. \$)	3 167	3 495	3 437	4 283	4 517	
Beschäftigte in den Aus- landstöchtern (Millionen)	45 587	53 581	53 094	57 394	62 095	

Quelle: UNCTAD, World Investment Report 2001, 2002, 2003, 2005, 2006, press release UNCTAD/PRESS/PR/2007/001

Der Warenhandel wird ergänzt durch die wachsende Bedeutung des Exports von Kapital. Im Vordergrund steht dabei das Anwachsen der Ausländischen Direktinvestitionen (ADI)⁴, also der Aufbau von Produktionsanlagen bzw. die Übernahme von Unternehmen im Ausland. Während der Welthandel gut doppelt so schnell wuchs wie die Weltproduktion, übertraft der Anstieg der ADI den des Handels noch einmal um mehr als das Dreifache. Das Tempo hat sich weiter rasant beschleunigt. Von 1991 bis 1995 wuchsen die ADI mit einer jährlichen Rate von 21,8%, in der Zeit von 1996 bis 1999 mit einer Jahresrate von 40 %. Nach einem Einbruch von 25,8% bzw. 9,7% in den Jahren 2002/2003 wuchsen die ADI wieder mit 27,4 % im Jahr 2004 bzw. 28,9% im Jahr 2005. (nach WIR 2006, Chapter I, Table I.2) Die UNCTAD kommt zu dem Ergebnis: „Die ADI wachsen schneller als die Inlandsinvestitionen, und der Auslandskapitalstock⁵ wächst kontinuierlich.“ (WIR 2006, Chapter I, 10)

⁴ Eine Auslands-Direktinvestition (ADI) ist nach der Unctad definiert durch die Investition in ein ausländisches Unternehmen (Neugründung, Aufkauf, Erweiterung) mit der Absicht, direkt oder indirekt einen dauerhaften Einfluss auszuüben und dieses Unternehmen (ggfs. anteilmäßig) zu kontrollieren. Ein Unternehmen ist Ziel einer Direktinvestition, wenn ein Direktinvestor mindestens 10% der Stammaktien oder Stimmrechte (im Fall eines Unternehmens mit eigener Rechtspersönlichkeit) bzw. einen vergleichbaren Anteil (im Fall eines Unternehmens ohne eigene Rechtspersönlichkeit) besitzt. Eine ADI kann durchgeführt werden

1. durch den direkten Bau von Betriebsgebäuden und ihre Ausstattung mit Sachanlagen oder durch den Kauf von Unternehmensanteilen, also durch den (teilweisen) Kauf eines bestehenden Unternehmens,
2. durch die Reinvestition von Profiten (anstatt deren Rücktransfer zur Muttergesellschaft),
3. durch die Vergabe von Darlehen innerhalb des Konzernverbundes.

Seit 1980 wachsen die ADI (jährliche Abflüsse) weltweit um etwa 12 % im Jahresdurchschnitt - weit stärker als das Wachstum des Warenexports von etwa 7 % im Jahresdurchschnitt. Der Gesamtbestand an ADI (Kapitalstock) liegt nach der Statistik der Unctad bei etwa 9.000 Mrd. \$ im Jahr 2004. Die Industrieländer sind für etwa 90 % des ADI-Bestandes die Herkunftsquelle, das Ziel aber nur für etwa 70 %. Etwa 30 % der jährlichen ADI-Ströme fließen in die Entwicklungsländer incl. - bei einem geringen Anteil - in die RGW-Nachfolgestaaten. Netto fließt ein starker Kapitalstrom in Form von ADI aus den Industriestaaten ab: Seit 1997 jährlich mehr als 100 Mrd. \$ mit Ausnahme der Krisenjahre 2000 bis 2002.

⁵ Der Auslandskapitalstock ist der Gesamtbestand an angesammelten ADI einschließlich der von den Töchtern einbehaltenen Gewinne.

Der globale Fluss von Direktinvestitionen ins Ausland kam im Jahr 2006 mit 1 200 Mrd. Dollar fast an den bisherigen Spitzenwert des Jahres 2000 heran (vgl. UNCTAD Investment Brief, Number 1, 2007); ein Ausdruck des Booms bei grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen. Denn ADI werden weniger zum Aufbau neuer Produktionsanlagen auf der grünen Wiese, sondern überwiegend zum Aufkauf von bzw. zur Beteiligung an Unternehmen verwendet. Im Jahr 2000 lag der Anteil für Firmenübernahmen am Gesamtwert der weltweit zufließenden ADI bei 90 Prozent (1991 waren es nur 51 Prozent). Durch steigende Investitionen in Osteuropa, den GUS-Ländern sowie in China hat sich der Anteil für Investitionen für den Neuaufbau von Kapazitäten seit drei Jahren wieder erhöht, Investitionen in den entwickelten kapitalistischen Ländern werden aber weitgehend für Firmenaufkäufe verwendet (vgl. WIR 2005, Chapter I; Annex table A.I.1.).

Die nationalen Wirtschaften basieren längst zu einem guten Teil auf ausländischem Kapital. In der EU beträgt die Quote des Auslandsanteils an der Kapitalbildung 17%, in den USA sind es 12%, die Entwicklungsländer stützen sich zu 11% auf ausländische Investoren.

Im Jahr 2003 waren 4,5 Mio. Menschen in Auslandsfilialen von in Deutschland beheimateten Unternehmen beschäftigt. Die Auslandstöchter erwirtschafteten einen Umsatz von 1.527 Mrd. Dollar, das 1,7fache des Exportes. Dabei war Deutschland im Jahr 2003 mit einem Export von 662 Mrd. Euro auch in absoluten Zahlen zum Exportweltmeister aufgestiegen. Umgekehrt arbeiteten in Deutschland 2,1 Mio. Menschen in Töchtern ausländischer TNK, die hier einen Umsatz von 942 Mrd. Dollar machen (nach WIR 2006, Annex table B.10, B.12)

Gesamtbestand von ADI in Prozent zum Bruttoinlandsprodukt

	1990	2000	2005
von Unternehmen aus Nicht-EU-Ländern in der Europäischen Union	10,9	26,3	33,5
von Unternehmen aus der EU in Nicht-EU-Länder	11,5	36,8	40,7
von Unternehmen aus dem Ausland in Deutschland	6,7	14,5	18
von Unternehmen aus Deutschland im Ausland	9,1	29,0	34,6

Quelle: WIR 2006, Annex table B.3.

Die industrielle Produktion in China wird in einem enorm hohen Ausmaß von den Niederlassungen der ausländischen TNK geprägt. In China bestreiten die Unternehmen mit ausländischem Kapital heute ein Drittel der chinesischen Industrieproduktion (Peters, 2005). Das enorme Exportwachstum⁶ von über 15 % jährlich seit 1990 hätte es ohne die ADI der TNK niemals gegeben. 1989 trugen die in China angesiedelten TNK-Niederlassungen noch weniger als 9 % zum Export von Waren bei. 2002 erreichte ihr Anteil 50 % (7. Mit ihren ADI haben die TNK die chinesische Exportwirtschaft nicht nur beeinflusst, sondern eigentlich völlig neu geprägt. Ohne die TNK wäre die Außenhandelswirtschaft Chinas komplett anders. Das ist insbesondere an den High-Tech-Exporten zu erkennen, die etwa ein Drittel der chinesischen Exporte insgesamt ausmachen: 1995 stammten „nur“ 45 % von ADI, aber 2005 wickelten die ADI fremder TNK nach chinesischer Statistik (!) mit 88 % Anteil praktisch den kompletten Export von technologieintensiven, zukunftsorientierten Gütern ab (UNCTAD, TDR 2006, S. 188). Beispiele: 91 % der Exporte von elektronischen Schaltkreisen und sogar 96 % bei Mobiltelefonen kamen von TNK-Filialen (UNCTAD, WIR 2003, nach Garnreiter, 2007).

Die größten TNK der Welt

Zwar gibt es nach der UNCTAD-Statistik (WIR 2006, chapter I, C, 31) nun 77.000 Transnationale Konzerne in Produktion und Handel. Die Menge der TNK - immerhin jeder für sich schon viel konkurrenzstärker als die meisten der nur einheimisch verbleibenden Unternehmen - sagt

⁶ Für spätestens 2009 erwartet man, dass die chinesischen Exporte die deutschen übersteigen werden und China dann Exportweltmeister sein wird.

⁷ Der Chef-Volkswirt von Morgan-Stanley, Stephen Roach, schätzt diesen Anteil sogar auf 60 % (HB, 29. 9. 2003). Nach Unctad-Angaben (TDR 2006, S. 188), die sich auf die chinesische Statistik beziehen, stieg der TNK-Anteil von 1995 bis 2005 von 31 % auf 58 %.

aber immer noch wenig über den tatsächlichen Einfluss der TNK aus. Die wachsende Zahl beinhaltet einen zunehmenden Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen. Ausschlaggebend ist auf Grund der immensen Konzentration nur eine relativ kleine Anzahl von Unternehmen. Die UNCTAD schreibt: "Das Universum der TNKs ist nicht nur groß, sondern hochgradig konzentriert."

Als „einen Hinweis auf die Hauptrolle, die sie in der internationalen Produktion spielen“ nennt der UNCTAD-Bericht für die 100 Größten - knapp 0,13 % aller TNKs: Sie vereinigen etwa 11 % des Auslandsvermögens, 16 % der Umsätze und 12 % der Beschäftigten aller TNKs auf sich. Im Durchschnitt ist jeder dieser 100 größten TNK in 40 Ländern mit Produktionsanlagen vertreten. Jeder aus diesem Kreis besitzt im Schnitt annähernd 350 Tochterunternehmen, davon etwa zwei Drittel im Ausland. Nicht nur Warenproduktion und Warenhandel, sondern auch der Handel mit ganzen Unternehmen sowie deren Umgliederung, Zerlegung und Verschmelzung gehören bei diesen Konzernen zum Alltagsgeschäft.

Diese nach der Größe der Auslandsaktiva erfassten 100 Konzerne erreichten 2005 mit 14,6 Mio. Beschäftigten einen Gesamtumsatz von 6.102 Mrd. Dollar, davon deutlich mehr als die Hälfte (3.407 Mrd. Dollar) durch ihre Auslandsfilialen. Daran hatten die 53 Konzerne aus der EU einen beträchtlichen Anteil. Mit knapp 7 Mio. Beschäftigten waren sie am Umsatz dieser 100 Giganten mit 47 % (2.869 Mrd. Dollar) beteiligt. Dies bedeutet einen außerordentlichen Machtzuwachs.

Die USA dominieren mit 25 Einträgen die top 100 Liste. In Ländern der EU haben 53 TNK ihren Firmensitz. Erstmals kommen fünf der Größten aus Entwicklungsländern (China, Hong Kong, Malaysia, Südkorea und Singapore). Aber immer noch haben 85 der top 100 ihr Headquarter in der Triade.

General Electric, Vodafone and Ford Motor führen die Liste im Jahr 2004 (neuere Daten liegen nicht vor) an. Allein diese drei Konzerne besitzen 877 Mrd. an Auslandsvermögen, annähernd 19 % des Auslandsvermögens der top 100. Die Autoindustrie dominierte im Jahr 2004 die top 100 mit acht Einträgen. 60 % der top 100 konzentrieren sich in sechs Industrien - Automobil, Pharmazeutik, Telekommunikation, Versorgung, Öl, Elektronik/elektrische Ausrüstung. Dies sind auch die Sektoren, auf denen sich reguläre Konzernschlachten abspielen und die Großen das gesamte Marktgeschehen bestimmen. Gegenwärtig dürften sich die Konzerne des Energiebereichs - Mineralölkonzerne und die Großunternehmen der Energieversorgung - an vorderster Stelle geschoben haben. Das Vordringen der großen Mineralölkonzerne ergibt sich aus der brisanten Rohstoffsituation, der Ressourcenknappheit und aus der Preisentwicklung auf diesem Sektor. Russland hat sich unter den mächtigsten 500 allein mit 5 Mineralölunternehmen platziert. Viele traditionelle Spitzenkonzerne der Automobil-, Chemie- und Elektroindustrie können ihre Stellung unter den Mächtigsten zwar halten, ihre Position ist jedoch weiter nach hinten gerückt. (Binus, 2006)

Betriebsvermögen, Umsatz, Beschäftigte der top 100
(in Mrd. Dollar, Mio. Beschäftigte)

		2003	2004	Veränderung in %
Vermögen				
	Ausland	3 993	4 728	18,41
	Gesamt	8 023	8 852	10,33
	Ausland in % von Gesamt	49,8	53,4	3,6
Umsatz				
	Ausland	3 003	3 407	13,45
	Gesamt	5 551	6 102	9,93
	Ausland in % von Gesamt	54,1	55,8	1,7
Beschäftigte				
	Ausland	7,242	7,379	1,89
	Gesamt	14,626	14,850	1,53
	Ausland in % von Gesamt	49,5	49,7	0,2

Quelle: WIR 2006, Table I.13. Snapshot of the world's 100 largest TNCs, 2003, 2004

Finanzkonzerne

Die Finanzkonzerne stehen den Industriekonzernen in ihren Machtbestrebungen nicht nach. In der Finanzbranche vollziehen sich, ebenso wie im industriellen Bereich, gewaltige Zentralisationsprozesse. Die Fusionen sind zahlenmäßig zwar geringer, der Wert der fusionierenden Banken und Versicherungen dafür umso größer. Im Jahr 2004 stand die spanische Santander Group an der Spitze: Sie kaufte für 15,8 Mrd. Dollar die britische Bank Abbey National auf. Der Trend der Zentralisation im Bankensektor setzte sich ungebrochen fort. Für 18 Mrd. Dollar übernahm die italienische Unicredito die Bayerische Hypobank / Bank of Austria. Die niederländische Bank ABN Amro aquirierte die italienische Antonveneta und steht jetzt selbst vor der Übernahme durch die britische Barclays Bank oder durch ein Konsortium von Royal Bank of Scotland, der spanischen Banco Santander und der belgisch-niederländischen Fortis. Parallel zu den Großfusionen übernehmen die Großbanken aus den kapitalistischen Metropolen zahlreiche Banken in den Ländern der kapitalistischen Peripherie. Das große Fressen in der Finanzbranche hat gerade erst begonnen.

„Die großen Gruppen beherrschen den Finanzmarkt nicht nur hinsichtlich des Betriebsvermögens, sondern auch hinsichtlich der Zahl der Länder, in denen sie operieren“, schreibt die UNCTAD über die Macht der großen Finanzkonzerne. Im Durchschnitt haben die 50 größten Finanz-TNK in 25 Ländern Auslandsfilialen; die fünf Größten - GE Capital Services (USA), Citigroup (USA), UBS (Schweiz), Allianz Gruppe (Deutschland), BNP Paribas (Frankreich) - machen in durchschnittlich 44 Ländern ihren Reibach. (vgl. WIR 2006, Chapter I, Annex table A.I.14.) Unter den 25 Top Banken sind die USA mit 5, die britischen und französischen mit je 4 dominant. Das finanzielle Potential konzentriert sich immer stärker auf wenige Gesellschaften. Allein die fünf großen Bankenkonzerne - Citigroup, JP Morgan, HSBC, Bank of America und Crédit Agricole - vereinen rund 10 Prozent der aggregierten Bilanzsumme der 1000 führenden Banken auf sich. (Binus, 2006)

Die Interessen der Finanzbranche - insbesondere der Investmentbanken und zunehmend der Hedge Fonds und Beteiligungsgesellschaften - spielen auch bei der gegenwärtigen Fusions- und Zentralisationswelle im industriellen Bereich eine ausschlaggebende Rolle. Im Jahr 2005 waren Fonds (Hedgefonds, Beteiligungsunternehmen und vergleichbare Investmentfonds) mit einer Rekordsumme von 135 Mrd. Dollar an grenzüberschreitenden M&A beteiligt; mehr als 19 % aller grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen. (vgl. WIR 2006, Overview) In Europa haben nach Angaben der Investmentbank JP Morgan Beteiligungsgesellschaften im Jahr 2005 Unternehmen im Wert von gut 218 Mrd. Euro erworben.

Ein beträchtlicher Teil der ADI kommt aus „Offshore Finanzzentren“. Die British Virgin Islands mit ca. 22.000 Einwohnern besitzen einen ausländischen Kapitalstock (Gesamtbestand an ADI) von mehr als 123 Mrd. Dollar. US-amerikanische und britische Investmentfonds mit Firmensitz auf dieser Insel haben weltweit Kapital eingesammelt und weltweit in Unternehmen investiert. „ADI über Offshore Finanzzentren machen es schwierig, die tatsächliche Größe abfließender ADI von bestimmten Volkswirtschaften oder durch bestimmte Unternehmen zu ermitteln“, schreibt die UNCTAD. (WIR 2006, OVERVIEW, xxiii)

Ein Unterschied zwischen ADI durch Private Equity Fonds und denen durch traditionelle TNK besteht in der geplanten Dauer der Investition. Private Equity Fonds halten übernommene Firmen in der Regel für einen Zeitraum von 5 - 6 Jahren. In dieser Zeit managen sie das übernommene Unternehmen selbst, trimmen es auf Profit, ziehen Kapital aus dem übernommenen Unternehmen heraus, überladen es mit Schulden und verkaufen es mit Gewinn dann weiter bzw. bringen es an die Börse. TNK tätigten ADI traditionellerweise zur Ausdehnung der Produktion, zum Aufkauf von Marktanteilen und zum Auf- und Ausbau internationaler Entwicklungs- und Produktionsnetzwerke. Allerdings werden auch die ADI der TNK, getrieben von der Shareholder Value Orientierung, zunehmend unter dem Gesichtspunkt der schnellen Rendite getätigt.

Hedge-Fonds sind auch in der Unternehmenslandschaft zu einem gewichtigen Faktor geworden. Bei Daimler-Chrysler wird vermutet, dass Hedge-Fonds etwa 20 Prozent der Anteile halten. Der Londoner TCI-Fonds vereitelte die Pläne der Deutschen Börse zur Übernahme der Londoner Stock Exchange, drückte stattdessen eine Ausschüttung an die Aktionäre durch und setzte Werner Seifert, den Chef der Deutschen Börse, vor die Tür. Hedge-Fonds beteiligen sich an Unternehmen, geben die zu erzielende Rendite vor und bestimmen so die strategische Ausrichtung von Firmen, ohne direkt in das Geschäft einzugreifen. Der maximale Profit wird zur alleinigen Richtschnur für die Unternehmenspolitik (Shareholder Value Orientierung). Gegenwärtig ist der Einfluss der Hedge-Fonds bei der bevorstehenden Übernahme und Zerschlagung der niederländischen Großbank ABN Amro zu beobachten. Hedge Fonds treiben mit spekulativem Aktienhandel, ohne meist selbst eine Übernahme durchzuführen, die Preise der Transaktionen im Interesse eigener Gewinne hoch und erhöhen die Risiken für Fusionen. Damit im Zusammenhang steht die Zunahme der sog. feindlichen Übernahmen. „Die Folgen dieser Finanztransaktionen werden auch in der Unternehmenslandschaft sichtbar. Die wachsenden Unsicherheiten gerade durch spekulative Prozesse der Fusionen wirken destabilisierend .. auch auf die großen Konzerne mit ihren Tausenden von Beschäftigten.“ (Binus, 2006)

Globale Wertschöpfung

Wie oben ausgeführt, entfällt ein Drittel des gesamten Welthandels auf „intrafirm-trade“. In den Industrieländern sind diese Anteile noch höher. Joseph P. Quinlan, Senior Global Economist bei Morgan Stanley Dean Witter, kommt in seiner Untersuchung „Global Engagement“ zu dem Ergebnis, dass schon im Jahr 1997 36 Prozent der gesamten US-Exporte und 42 Prozent der US-Importe als Intra-Firmen-Handel transnationaler Unternehmen abgewickelt wurden (Quinlan, 2001). Neben diesem Handel Muttergesellschaft – Tochterfirma gewinnt aber auch der Handel Tochter – Tochter im gleichen Konzern zunehmend an Bedeutung.

Die wesentliche Ursache für den verstärkten Intra-Firm-Handel liegt darin, dass die TNK ein über die ganze Welt gestreutes Netzwerk von Produktionsstätten aufbauen, die wechselseitige Lieferbeziehungen haben. Die TNK gehen dazu über, ihren gesamten Prozess der Wertschöpfung zu internationalisieren und in einem globalen Produktionsnetz zu integrieren. Die Wertschöpfungsketten werden aufgebrochen und so über die Welt verteilt, dass die jeweiligen regionalen Vorteile bestmöglich genutzt werden können. Die gesamte Wertschöpfungskette – Einkauf, Zuliefersystem, F&E, Produktion, Marketing, Absatz – wird über globale Telekommunikationssysteme und Datennetze gesteuert und über moderne Transportsysteme verbunden. Über die Welt verstreut verbinden sie in einem konzerninternen Netzwerk die technologischen Vorteile mit Niedriglohn in auswärtigen Standorten und organisieren Zulieferungen und Produktion über verschiedene Unternehmen in der ganzen Welt. Bei ihnen ist – und das ist eine

neue Erscheinung – die Internationalisierung der Mehrwertproduktion die bestimmende Erscheinung. Diese kapitalmäßig-betriebswirtschaftliche Globalisierung ist das Herzstück des fortschreitenden Globalisierungsprozesses. An die Stelle der nationalen Fabrik tritt die „global factory“ ein und desselben Konzerns.

Die UNCTAD schreibt: „Produzierende TNK, besonders in der Elektronik und der Transportausrüstung, haben seit den späten 80er Jahren globale integrierte Produktionsnetzwerke aufgebaut, um maximale Effizienz zu erzielen“. (WIR 1996, Chapter II) Der sprunghafte Anstieg der Direktinvestitionen seit Ende der neunziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts liegt zu einem großen Teil in diesen Maßnahmen der TNK begründet.

Die Globalisierung der Mehrwertproduktion und die Integration zur globalen Fabrik vollzog und vollzieht sich in Stufen.

Erst erweiterten Unternehmen den Absatzraum ihrer Güter durch Exporte an ausländische Vertriebsorganisationen und durch Lizenzen über das Gebiet der Nationalstaaten hinaus. Dann errichteten sie im Ausland durch Direktinvestitionen eigene Absatzorganisationen und erweiterten sukzessiv die Wertschöpfung im Ausland durch Werke zur Endmontage, komplette Produktionsstätten, Entwicklungs-, Design- und Forschungseinrichtungen, so dass ausländische Tochtergesellschaften mit voller Wertschöpfung entstanden. Diese Produktionsstandorte wurden als Tochtergesellschaften organisiert, die relativ autonom von der Muttergesellschaft in ihren regionalen Märkten operierten. Parallel dazu entwickelte sich die Beschaffung von Vor- und Zwischenprodukten sowie die Gewinnung von Mitarbeitern im Ausland. So entstanden transnationale Unternehmen mit Muttergesellschaften, die ihren Hauptsitz im **Ursprungsland** haben und deren Tochtergesellschaften in der ganzen Welt tätig sind.

Anfang der 90er Jahre mit der Osteuropa-Expansion wurden ausländische Produktionsstätten an Standorten mit geringerem Lohnniveau und geringeren Sozialleistungen aufgebaut bzw. aufgekauft, um die Kostenstrukturen des Gesamtkonzerns zu entlasten und preisgünstigere Produkte am Weltmarkt platzieren zu können. (Kallfass, 1999)

Erst auf der nächsten Stufe erfolgt dann die Integration zu globalen Netzwerken. In den 90er Jahren begannen zuerst einige multinationale Unternehmen, sich in jeder Hinsicht global zu orientieren. Sie suchten unabhängig vom Sitzland der Muttergesellschaft für ihre Aktivitäten gezielt die jeweils besten geeigneten Standorte auf der ganzen Welt aus und lokalisierten die Aktivitäten dort. Dies betraf erst die Produktion, dann auch andere Stufen der Wertschöpfungskette, wie die Forschung, die Kundenbetreuung durch Call-Center, den Sitz der Vermögensverwaltung, die Beanspruchung von Ressourcen oder die Besteuerung. Die weltweite Ausrichtung erfaßte schließlich auch die Finanzierung, um die Kosten der Kapitalbeschaffung zu senken. Häufig erlauben es erst neue Produktionsverfahren, die Wertschöpfungsketten aufzubrechen und über den Globus zu verteilen.

Internationale Entwicklungsnetzwerke

Die TNK haben nicht nur bei Produktion, Handel und Finanzen den beherrschenden Einfluss, sondern auch bei Forschung und Entwicklung (F&E). "Vier Fünftel der weltweiten Forschung findet innerhalb des Systems der Transnationalen Unternehmen statt", stellte die UNCTAD (WIR 1995) fest. Die TNK eignen sich damit auch den Löwenanteil der Patente und Lizenzen an, womit sie sich weltweit Einfluss und Macht sichern. Selbst in China stammen nur 20 % aller Patente von einheimischen Firmen, was eine enorme Abhängigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung von den ausländischen TNK begründet. (Unctad, TDR 2006, nach Franz Garnreiter, „Die Entwicklungsländer im System von WTO und IWF“, isw spezial Nr. 20, isw, München).

„Patente sind zu einer strategischen Waffe im Wettbewerb geworden“ (Siemens-Welt 6/02). Mit Patenten werden die technologischen Claims abgesteckt, innerhalb derer sich dann Extraprofite erzielen lassen. Umso wichtiger wird für die Multis eine internationale politische Instanz, die das „geistige Eigentum“ der TNK vor Raubkopien auch mit der Androhung von Gewalt

schützen kann. Deshalb steht der „Schutz des geistigen Eigentums“ auch bei WTO, EU, G8 (die Regierungen der mächtigsten sieben kapitalistischen Länder und Russlands) usw. ganz oben auf der Tagesordnung.

Die F&E-Ausgaben einiger TNK sind höher als die vieler Länder. Zum Beispiel haben sechs TNK (Ford, Pfizer, DaimlerChrysler, Siemens, Toyota und General Motors) im Jahr 2003 mehr als 5 Mrd. Dollar für F&E ausgegeben. Zum Vergleich: von den Entwicklungsländern kommen nur Brasilien, China, Südkorea und Taiwan an diese Größenordnung heran. (vgl. WIR 2005, Overview)

In ihrem World Investment Report 2005 stellt die UNCTAD fest, dass nun auch die Forschung und Entwicklung (F&E) von der Internationalisierung der TNK voll erfasst wird. „Erstmals bauen TNK F&E-Einrichtungen außerhalb der entwickelten Länder, v.a. in Osteuropa und den GUS-Ländern, auf. .. alle Dienstleistungen - einschließlich F&E - sind nun Kandidaten für Verlagerungen.“ Deutsche TNK haben in den 1990er Jahren mehr F&E-Einrichtungen im Ausland aufgebaut, als in den vorhergehenden 50 Jahren. Bei schwedischen TNK ist der Anteil der F&E im Ausland von 22 % im Jahr 1995 auf 43 % im Jahr 2003 hochgeschossen. (WIR 2005, Overview)

Die TNK beziehen in ihre F&E-Netze rund um den Globus kleinere Entwicklungszentren in Form externer und interner Start-ups ein. Neben dem eigenständigen oder mit Übernahmen und Fusionen verbundenen Ausbau der internen Forschungs- und Entwicklungskapazitäten der einzelnen Konzerne findet ein systematischer Prozess der Vernetzung zwischen großen transnationalen Unternehmen und kleinen, innovativen „start-up“-Unternehmen sowie öffentlichen und privaten Forschungseinrichtungen statt. Auf dem Wege finanzieller und ideeller Förderungen und vertraglicher Absprachen erfolgt hierbei eine deutliche Ausrichtung an den Verwertungsinteressen der Großunternehmen. Erst im Erfolgsfall sichern sich die Unternehmen dann durch eine eigentumsrechtliche Integration bzw. Mehrheitsbeteiligung die Verfügung über das technische Wissen. (Becker, Sablowski, PROKLA 113)

Monopolprofite

Bei dem Prozess der Expansion des transnationalen Kapitals in seinen verschiedenen Formen geht es nicht einfach um die Herausbildung immer größerer Unternehmenseinheiten, sondern darum, wie sich unter den verschiedenen Organisationsformen die monopolistischen Kapitalverhältnisse entwickeln, sich die monopolistische Aneignung von Profit und Einkommen gestaltet.

Neben den Enteignungsprozessen spielt gerade im heutigen High-Tech-Kapitalismus die Monopolisierung von Wissenschaft und Technik und das damit verbundene „Monopol der verbesserten Produktionsweise“ (K. Marx: Das Kapital, MEW Bd. 25, S. 325) eine große Rolle für die Erzielung von Monopolprofit. Global operierende Konzerne senken ihre Produktionskosten, in dem sie sich den Vorteil des "global sourcing" – global angelegte Kapital-, Rohstoff- und Materialbeschaffung, weltweites Rekrutieren von Arbeitskräften, zunehmend von hochqualifizierten Technikern, Entwicklern, Naturwissenschaftlern, Internationalisierung der Produktion und des Zuliefer-Systems – zunutze machen..

Die zentrale Mess- und Steuerungsgröße aller großen Konzerne ist das sog. EVA (Economic Value Added), in deutschen Konzernen manchmal als „Geschäftswertbeitrag“ übersetzt. Diese Kennziffer drückt den Sachverhalt aus, dass alle strategischen und operativen Entscheidungen des Unternehmens unter dem Gesichtspunkt getroffen werden, dass sie eine Rendite oberhalb der Verzinsung auf den internationalen Finanzmärkten generieren. Der globale Finanzmarkt, mit dem „nicht verhandelt werden kann“, schlägt in diesem Kriterium voll auf die Unternehmensstrategie durch – alle übrigen Kennziffern, so wichtig sie sind, sind nachgeordnet, drehen sich um die Frage, wie die EVA-Optimierung zu erreichen ist.

Vor jeder Investition wird ein in der Tendenz weltweiter, unternehmens- und branchenübergreifender Renditevergleich vorgenommen. Die Fortführung von Betrieben wird damit ständig grundsätzlich zur Disposition gestellt. Da kommt es dann dazu, dass selbst rentable, hochmoderne und hochproduktive Betriebe geschlossen werden.

Wenn die Renditeziele nicht erreicht werden, reagieren die institutionellen Anleger sofort mit einer Umschichtung ihres Kapitals. Die Unternehmen werden zum Objekt feindlicher Übernahmen, zumindest können sie selbst keine aktive Rolle mehr in den Konzentrations- und Zentralisationsprozessen spielen. Der Druck wird sofort an die Zulieferer weitergegeben, womit diese Renditevorgaben der internationalen Finanzmärkte dann auch auf mittelständische, nicht börsennotierte Unternehmen wirken.

Die Kapitalausschüttung wird in einer Situation, in der die Rentabilität zurückgeht und das Unternehmen selbst auf das Kapital dringend angewiesen wäre, erhöht, um die Aktionäre bei der Stange zu halten. Es wird restrukturiert, rationalisiert, verlagert. Unternehmensteile werden verkauft, es erfolgt eine Konzentration auf Kernbereiche. Arbeitsplätze werden vernichtet, die Beschäftigten werden auf die Streckbank „betrieblicher Bündnisse für Arbeit“ gezwungen.

Unter diesen Vorgaben und ermöglicht durch die internationalen Produktionsnetzwerke bildet sich eine globale Durchschnittsprofitrate heraus, die unabhängig ist von den Produktivitätsniveaus etc. der nationalen Herkunft des jeweiligen TNK. Diejenigen Kapitale, die in diesem globalen Reproduktionsprozess „entscheidende Positionen“ besetzen, bilden das transnationale Monopol und können sich Monopolprofit aneignen⁸; Profit der über dem durchschnittlichen Profit liegt.

Internationalisierung der TNK und Staat

Diese die Weltwirtschaft bestimmenden Konzerne weisen einen hohen Internationalisierungsgrad auf. Im Durchschnitt haben sie über 53 Prozent ihres Betriebsvermögens (2000: 40,6 %), knapp die Hälfte ihrer Belegschaften im Ausland und erwirtschaften dort auch deutlich mehr als die Hälfte ihres Umsatzes (siehe Tabelle „Vermögen, Umsatz, Beschäftigte der top 100“). Aus Anteilen der Auslandsvermögen, -umsätzen und -beschäftigten jeweils an den Gesamtgrößen berechnet die UNCTAD als Durchschnitt den so genannten „Transnationalitäts-Index“(TNI) dieser Konzerne. Er betrug für das Jahr 2004 56,8 (1990: 51,1, 1997: 55,4), d.h. der überwiegende Teil ihrer wirtschaftlichen Aktivität spielte sich im Ausland ab. (vgl. WIR 2006, Table I.16.)

Das rapide Wachstum dieser Konzerne, ihre geografische Ausdehnung und die internationale Integration der Aktivitäten der TNK machen es zunehmend schwieriger, die traditionellen Unterscheidungen zwischen einheimischen und ausländischen Unternehmen oder zwischen inländischer und ausländischer Produktion zu machen. So wird z.B. der europäische Teil der indischen Mittal Steel Company in den UNCTAD-Statistiken als TNK aus der EU geführt. Ebenso machen es die integrierten internationalen Produktionsnetzwerke schwierig, zu definieren wo ein Produkt herkommt. „Ist ein Ford in Großbritannien produziert, wenn die Zulieferung aus ganz Europa erfolgt, das Design in den USA und Europa erfolgte, und Entwicklungs- und Produktionsschritte über viele britische, US-amerikanische und europäische Standorte verteilt sind?“ (WIR 2000, Chapter I, Global Trends)

Zusätzlich verschwimmen nationale Grenzlinien, wenn die Firmen zunehmend dazu übergehen, ihre Aktien an verschiedenen Börsen der Welt zu handeln und ihre Headquarters für die verschiedenen Abteilungen auf unterschiedliche Länder aufzuteilen. „Mit der Zeit streuen sich die Eigentümer so weit, dass es bei einigen Unternehmen schwierig wird, ihre ‚Nationalität‘ zu definieren“, schreibt die UNCTAD und stellt einen großen Unterschied „zum traditionellen Szenario mit TNK mit klarer nationaler Herkunft, Loyalitäten und Kultur“ fest. Trotzdem, „die TNK werden nicht staatenlos, aber ihre Ausdehnung und ihre Interessen stellen sich in wach-

⁸ zu den Veränderungen in den Quellen des Monopolprofits siehe Fred Schmid, Leo Mayer, „Macht der Multis“, isw München, Forschungsheft Nr. 1, München, 2003

sendem Ausmaß über einzelne nationale Interessen. Dies wirft schwierige Herausforderungen für die nationale Politik auf, die nicht notwendigerweise für transnationale Angelegenheiten eingestellt ist. Der Dreh- und Angelpunkt der Politik nationaler Regierungen muss sich ändern, da es wichtiger wird, günstige Wettbewerbsbedingungen im allgemeinen zu schaffen und nicht nur für die Firmen des Landes im besonderen." (WIR 2000, Chapter I, Global Trends)

Die UNCTAD weist hier auf einen Prozess hin, der in den zurückliegenden drei Jahrzehnten zu einem grundlegenden Funktionswandel der Staaten geführt hat. Weil die horizontalen und vertikalen Kettenglieder und die internationalen Produktionsnetze der TNK die unterschiedlichsten Länder tangieren und sich dabei oftmals Interessen überlagern, entsteht eine neue Konstellation. Die Nationalstaaten müssen nunmehr die Interessen aller führenden Kapitale, sowohl der internen nationalen, selbst wenn sie anderswo auf dem Weltmarkt agieren, als auch die der ausländischen Kapitale wahren. Die Staaten werden von den TNK in einen gegenseitigen Wettbewerb um die günstigsten Bedingungen für „Investoren“ versetzt - niedrigste Unternehmenssteuern, Subventionen, keine Belastung durch Umweltschutzauflagen, Beseitigung von Zöllen und Kapitalverkehrskontrollen, Dumping bei Löhnen und Sozialleistungen, etc. . Die Staaten nehmen immer mehr transnationale Attribute an, um die Reproduktion des weltweit agierenden Kapitals zu sichern.

Parallel dazu eignen sich die TNK Funktionen und Züge von Souveränität an, die bisher nur den Nationalstaaten eigen waren. Sie drängen danach, zu Subjekten internationalen Rechts zu werden, bei Streitigkeiten mit Staaten als ebenbürtiger Kontrahent vor internationalen Schlichtungsinstitutionen akzeptiert zu werden, eigene Gewaltstrukturen zu legalisieren, in internationalen Organisationen wie der UNO integriert zu werden, staatliche Institutionen den Regierungen zu entziehen und unter ihren direkt Einfluss zu stellen. Die UNO selbst akzeptiert die TNK und ihre Lobby als gleichberechtigte Verhandlungspartner. Sie schloss mit ihnen den "Global Compact" ab, eine Vereinbarung über die soziale Flankierung der Globalisierung.

War der klassische Imperialismus gekennzeichnet durch das Hinausschieben der Grenzen, die territoriale Erweiterung seines Herrschaftsbereiches, den Kampf um Kolonien, um damit das Expansionsfeld der nationalen Monopole zu erweitern, so findet im heutigen Imperialismus ein weitgehender Abbau staatlicher Schranken und Beschränkungen statt, um grenzenlose Bewegungsfreiheit für das Transnationale Kapital zu garantieren. Selbst unter den Bedingungen der Krise halten die G-7 an der weiteren Öffnung fest und gehen nicht zu Abschottung und Protektionismus über.

Deutsche Wirtschaft: hoch konzentriert

Die Dominanz der TNK zeigt sich genauso gravierender, wenn man ihre Position in den jeweiligen Heimatländern betrachtet. „Die großen Unternehmen beherrschen den Abfluss und den Zufluss der Direktinvestitionen. Zum Beispiel verfügen in den meisten Industrieländern die 50 größten TNK über die Hälfte der ADI des jeweiligen Landes.“ (WIR 2000, Chapter III) Und die Bundesbank ergänzt: Direktinvestitionen sind eine „Domäne der Großunternehmen“. Von den insgesamt erfassten 8304 Investoren besaßen bereits 1999 die zehn größten Kapitaleigner ein Drittel des gesamten deutschen Direktinvestitions-Vermögens im Ausland. (vgl. Deutsche Bundesbank Monatsbericht, April 2001, S. 65)

Die Unctad schlussfolgert: „die Standortentscheidungen dieser wenigen Unternehmen haben wesentliche Auswirkungen für die internationale Produktion in der Weltwirtschaft, aber ebenso in den einzelnen Ländern.“ (WIR 2000, Chapter I, Global Trends)

Für Deutschland werden die extremen Konzentrationsgrade, Abhängigkeiten und Zuspitzungen von Konzernmacht durch den Bericht der Monopolkommission gestützt: Von den 3,3 Millionen handelsgerichtlich erfassten deutschen Unternehmen sind über 1 Million Tochtergesellschaften. Ihre überwiegende Mehrheit unterliegt einer beherrschenden Kontrolle, die vielfach über mehrere Beteiligungsstufen und -ketten ausgeübt wird. Unter den rund 50 000 Unternehmen des Produzierenden Gewerbes mit 20 und mehr Beschäftigten gehören über die

Hälfte kontrollierten Gruppen an, die über 80 Prozent aller Umsätze auf sich vereinigen. Von rund 38.000 Unternehmen im Verarbeitende Gewerbe gelten zwar 54 % der Unternehmen als unabhängig. Sie repräsentieren jedoch nur 26,5 % aller Beschäftigten und einen Umsatzanteil von lediglich 18,2 %. (vgl. Sechzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 2004/2005). Also mehr als 80 % der industriellen Produktion in der BRD - die im internationalen Vergleich als sehr mittelständisch strukturiert gilt - ist in die Konzernwirtschaft eingebunden.

Die hundert größten Unternehmen beschäftigten im Jahr 2004 3,476 Mio. Mitarbeiter (Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen: 23,920 Mio) und vereinigten 16,6 Prozent der Wertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik auf sich. Bei den zehn Größten (DaimlerChrysler AG, Deutsche Telekom AG, Siemens AG, Volkswagen AG, Deutsche Post AG, E.ON AG, Deutsche Bahn AG, RWE AG, Robert Bosch GmbH, Bayerische Motoren Werke AG) sank die inländische Wertschöpfung auf 58,9 % (2002: 69,8 %) der weltweiten Wertschöpfung. Dies korrespondiert damit, dass das Sachanlagevermögen dieser Großunternehmen mit einer Steigerungsrate von 0,3 % im Zeitraum 2002/2004 (2000/2002: 4,24 %) fast unverändert blieb: Sie haben im Inland nicht mehr investiert, dafür aber kräftig Arbeitsplätze vernichtet. Während die Gesamtanzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten „nur“ um 4,17 % sank, bauten die Großunternehmen 8,28 % ihres Personals ab. „Diese drastische Absenkung der Beschäftigtenzahl ist auf die interne Restrukturierung der Unternehmen sowie auf die Ausgliederung zahlreicher Betriebsstätten ins Ausland zurückzuführen“, bemerkt die Monopolkommission. (vgl. Sechzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 2004/2005)

Wertschöpfung der zehn größten Unternehmen

	Inländische Wertschöpfung (Mio. €)	Weltweite Wertschöpfung (Mio. €)
2002	105.033	150.488
2004	103.919	176.484

Quelle: . Sechzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 2004/2005

Der Anteil der nach dem Umsatz 50 größten Industrieunternehmen - bei 46 handelt es sich um TNK - betrug 32,09 % vom Gesamtumsatz aller Unternehmen des Produzierenden Gewebes. Die Umsatzerlöse dieser Unternehmen stiegen viel stärker als die allgemeine Branchenentwicklung. Ihr Anteil an dem Geschäftsvolumen aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes hat sich um 1,32 Prozentpunkte erhöht. Die zehn größten Kreditinstitute hatten 2004 einen Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute von 47,74 %. Bei den zehn größten Versicherungen (bei sechs handelt es sich um internationale Konzerne) klingelten 59,3 % der Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen in den Kassen.

Die »100 Größten« waren an den beim Bundeskartellamt 2004/2005 angezeigten 2.207 vollzogenen Zusammenschlüssen mit 661 (2002/03: 950) Fusionen/Übernahmen – mit 30 % – beteiligt. (vgl. Sechzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission)

„Der Konzentrationsgrad beträgt .. in einigen Wirtschaftsbereichen das Zwei- bis Dreifache der bisherigen amtlichen Angaben“, stellt denn auch die Monopolkommission zusammenfassend fest.

Die 3,3 Millionen Klein- und Mittelunternehmen (KMU) werden von der Bundesregierung Deutschland als »eine tragende Säule der deutschen Wirtschaft« bezeichnet, denn sie stellen 70 Prozent der Arbeitsplätze, 80 Prozent der Ausbildungsplätze und erwirtschaften 45 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Für das Großkapital aber ist nicht dieses volkswirtschaftliche Gewicht so sehr von Bedeutung, sondern die großen Möglichkeiten der durch den wissenschaftlich-technischen Fortschritt bedingten Arbeitsteilung für die Profitproduktion.

In allen EU-Ländern haben die kleinen und mittleren Unternehmen ein außerordentlich großes Gewicht im Wirtschaftsgefüge. Ihre Situation ist überall prekär, denn trotz ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung und ihrer Präsenz als individuelles Kapital unterliegen sie dem Druck des Großkapitals und der von seinen Unternehmen dominierten Wirtschaft. Das betrifft

nicht nur die KMU, die über finanzielle Geschäftsbeziehungen an eine Unternehmensgruppe gebunden sind, sondern auch die noch unabhängige Unternehmen. Ihre gesamte Akkumulation, deren Bedingungen und Richtungen werden von den marktbeherrschenden Konzernen bestimmt. Im industriellen Bereich laufen die Beziehungen zwischen KMU und den industriellen Großkonzernen über die Konkurrenzmechanismen auf die Einbettung der mittelständischen Unternehmen in die Netzwerke der großen Konzerne hinaus. Neben den Zuliefer- und Dienstleistungsunternehmen für die kapitalistische Großproduktion gewinnen die KMU als Anwender neuer Technologiefelder aus der Großforschung an Bedeutung. Es entstehen zum einen neuartige technologische Abhängigkeiten, meist ohne juristische oder Kapitalverflechtung. Zum anderen nutzt das Großkapital seine Finanzstärke zur Unterordnung und Ausbeutung des KMU - Sektors aus, entzieht ihnen über ihre erpresserische Preispolitik Einkommen, treibt sie in eine sozial labile Lage. Kapitalmangel, knappe Finanzressourcen, eine sehr niedrige Eigenkapitalquote und damit auch Defizite in Forschung und Entwicklung und fehlender Zugang zum internationalen Markt bedrohen ihre Existenz. Für die KMU besteht eine hohe Insolvenzgefährdung.

In Deutschland spiegelt sich diese Entwicklung in einer divergierenden Gewinnentwicklung zwischen Großunternehmen und KMU wider. Das Jahresergebnis vor Gewinnsteuern lag 2001 bei den KMU mit 31,5 Mrd. EUR um 3 Prozent unter dem Niveau von 1994, während die Großunternehmen im gleichen Zeitraum ihre Gewinne um 64 Prozent auf 64,5 Md. EUR steigern konnten. (Binus, 2006)

Vor allem mit der Liberalisierung der Finanzmärkte haben sich die Rahmenbedingungen für die KMU beträchtlich verschlechtert. Mit dem Regelwerk von Basel II, der „Neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung“ verbunden mit dem Rating-System zur Ermittlung der Bonität von Unternehmen, hängt die Kreditvergabe an Unternehmen von der Eigenkapitalausstattung ab. Diese hat sich aber bei den KMU drastisch verschlechtert. In Deutschland sank die Eigenkapitalquote der KMU im Verlauf von vierzig Jahren sukzessiv ab. 1965 betrug sie noch 30, aber 2005 nur noch 9,5 Prozent. Die Großbanken und Beteiligungsunternehmen sehen jetzt die große Chance, sich mit einem ganzen Arsenal neuer Finanzierungsinstrumente einen lukrativen Markt für profitable Kapitalanlagen zu erschließen. (Binus, 2006)

Die Deutschland AG wird international

Deutsche Unternehmen waren über Jahre hinweg stark untereinander verflochten. Dieses Netzwerk aus Beteiligungen wurde auch als „Deutschland AG“ bezeichnet. Im Kern des Netzwerks befanden sich die Finanzkonzerne wie die Allianz AG, die Münchener Rück AG, die Deutsche Bank AG oder die Commerzbank AG. Diese Versicherungen und Banken besaßen in ihren Portfolios mehrprozentige Beteiligungen an den größten deutschen Industrieunternehmen. Außerdem waren die Finanzkonzerne selbst stark untereinander verflochten und besaßen gegenseitige Anteile am Grundkapital. Auch die Industrieunternehmen kontrollierten sich gegenseitig.

Das Geflecht „Deutschland AG“ befindet sich seit einigen Jahren in einem Auflösungsprozess. Die Anteile der großen Finanzkonzerne (Allianz AG, Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG, Münchener Rück AG, Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Commerzbank) an den größten deutschen Unternehmen gehen von Jahr zu Jahr zurück. So waren zum Beispiel im Jahr 1996 diese sechs Finanzdienstleister in 75 Fällen an den Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt. In 2004 traf dies nur noch in 30 Fällen zu.

Die Allianz AG veräußerte u.a. ihren Anteilsbesitz an der DaimlerChrysler AG (6,538 Prozent), der Deutschen Bank AG (13,1 Prozent), der Continental AG (7,7 Prozent) und der Generali-Gruppe Deutschland (9,5 Prozent). Die Beteiligung an der MAN AG wurde von 24,2 auf 0,82 Prozent reduziert. Ferner verringerte die Allianz AG ihre Anteile u. a. an der Siemens AG, der BASF AG, der E.ON AG, der Bayer AG, der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, der Linde AG, der MG Technologies AG sowie an der KarstadtQuelle AG.

Die Deutsche Bank trennte sich seit 2002 von ihren Anteilen an der Allianz AG (3,44 Prozent), der Energie Baden-Württemberg AG (5,86 Prozent), der MG Technologies AG (9,02 Prozent) und der Axel Springer AG (29,66 Prozent). Darüber hinaus verringerte sie ihren Anteil an der DaimlerChrysler AG von 11,83 Prozent auf 2,95 Prozent. Der explodierende Gewinn der Bank wird zu 76% mit Wertpapierhandel, Fusionen und Unternehmensberatung (Investmentbanking) erzielt, 8,2 % kommen aus der Vermögensverwaltung, 11,2 % aus dem Privatkundengeschäft. Lediglich 4,9 % des Gesamtgewinnes erzielt die Deutsche Bank noch mit Firmenbeteiligungen (Binus, 2006).

Die Finanzkonzerne sind an der Entflechtung interessiert, weil die Beteiligungen Eigenkapitalmittel „sperrten“, die dringend gebraucht wurden, etwa um das in seiner Bedeutung gestiegene Investmentbanking, aber auch in jüngster Zeit das Privatkundengeschäft, auszubauen. Im Investmentbanking werden die Mittel für Übernahmen anderer Investmentbanken und im Privatkundengeschäft für den Ausbau eigener Filialnetze benötigt. Im Bereich Investmentbanking muss eine Bank bei der Durchführung von Fusions- und Übernahmetransaktionen als neutraler Berater auftreten. Ist eine Bank an einem „Übernahmekandidaten“ beteiligt, wird sie es schwer haben, ein solches Mandat zu gewinnen.

Diese Entwicklung hat ihre Ursache einerseits in der zunehmenden Globalisierung, andererseits in institutionellen Veränderungen in Deutschland, wozu insbesondere die rot-grüne Unternehmensteuerreform 2001 mit der Steuerfreiheit für die aus Beteiligungsveräußerungen entstehenden Gewinne zählt. Dadurch konnten die Finanzkonzerne ihre Konzernbeteiligungen gewinnbringend und steuerfrei veräußern. Dem Fiskus entgehen dadurch zwar Milliarden an Steuereinnahmen, aber das war politisch so gewollt. Der damalige Finanzminister Eichel: „Wir machen da ganz bewusst Strukturpolitik“.

Die „Entflechtung“ der Finanzkonzerne von den Industriekonzernen geht mit einer Erhöhung des Streubesitzes sowie einer Erhöhung der Kapitalanteile im Besitz von institutionellen Investoren - auch aus dem Ausland - einher.

Bei der Übernahme von Mannesmann durch Vodafone zeigte sich, dass der „urdeutsche“ Konzern gar nicht mehr so deutsch war. Den Ausschlag für die Übernahme gaben ausländische Investorgruppen, die ihre Aktienpakete umschichteten. Nur noch 37 % des Aktienkapitals befand sich in Hand deutscher Anleger, während institutionelle Anleger aus Großbritannien und den USA 40,5 % hielten.

Inzwischen befinden sich 25 Unternehmen der 100 Größten mit Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz, d.h. sie sind Töchter ausländischer TNK. Sogar bei zehn der 30 DAX-Konzerne haben ausländische Institutionelle bereits die Mehrheit, beim Rest mindestens ein Drittel (Ausnahme Thyssen/Krupp: 20%). Insgesamt ist der Anteil ausländischer institutionelle Anleger am Kapital der deutschen Aktiengesellschaften von lag 1984 bei 20 Prozent im Jahr 1984 auf über 40 Prozent angestiegen. Diese Kapitalanlagegesellschaften – bestehend aus Banken, Versicherungen, Fonds und Unternehmen – nehmen entsprechend ihrem Anteil und ihrer Interessenlage Einfluss auf die Konzernpolitik. Finanz- und Industriekonzerne aus dem Ausland bilden einen festen Bestandteil in der Konzernmacht Deutschlands und Europas.

Adieu Deutschland - Der DAX haut ab

	Anteil ausländischer Aktionäre (%)	Umsatz Auslandsanteil (%)	Anteil Mitarbeiter im Ausland (%)
Adidas-Salomon:	85	90	80
Allianz AG:	47	68	59
Altana:	40	82	55
BASF:	53	60	43
Bayrische HypoVereinsbank:	94	-	-
Bayer:	40	84	58

	Anteil ausländischer Aktionäre (%)	Umsatz Auslandsanteil (%)	Anteil Mitarbeiter im Ausland (%)
BMW:	43	73	25
Commerzbank	52	25	23
Continental:	90	66	61
DaimlerChrysler:	49	85	52
Deutsche Bank:	51	70	59
Deutsche Börse:	90	-	42
Deutsche Lufthansa:	22	70	34
Deutsche Post:	37	50	42
Deutsche Telekom:	35	44	30
E.On:	54	63	53
Fresenius Medical Care:	45	95	94
Henkel:	-	80	80
Infineon:	-	80	56
Linde:	36	79	65
MAN:	46	74	36
Metro:	33	52	44
Münchner Rück:	50	54	27
RWE:	36	45	43
SAP:	40	79	60
Schering:	59	90	64
Siemens:	56	79	64
Thyssen Krupp:	20	65	50
TUI	35	54	72
Volkswagen:	33	73	48

Quelle: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 14.1.2007

Beim VW-Konzern hielten zum 31. Dezember 2004 institutionelle Anleger aus dem Ausland fast 40 Prozent des VW-Aktienkapitals. Neben dem größten Einzelaktionär, dem Land Niedersachsen mit 18,2 Prozent, sind die US-Investmentfirma Brandes Investment Partners mit 10,6 Prozent und nunmehr auch die US-Investmentgesellschaft Capital Group mit über 5 Prozent bedeutende Großaktionäre. Inzwischen haben sich die Besitzverhältnisse stark verändert: Porsche hat 30 % der Aktien übernommen. Bei der Allianz AG entfallen auf institutionelle Aktionäre 49 und auf Investmentgesellschaften 21 Prozent.

Auch an der Deutschen Bank, dem Inbegriff des deutschen Imperialismus, sind ausländische Investoren zu 49 % beteiligt. (EU ohne D: 30 %, USA: 9 %) In der Regel sind die Investoren aus dem Ausland hochkonzentriert. Den größten deutschen Anteil hält mit 5 % die Allianz-Versicherung; 23 % befinden sich in privatem Streubesitz. Die Deutsche Bank ist also nicht nur auf Grund ihres weltweiten Expansionskurses ein transnationales Unternehmen; drei Viertel des Gewinns erwirtschaftet die Bank in aller Welt. In ihrem vierköpfigen Vorstand sitzt mit Hermann-Josef Lamberti nur noch ein Deutscher. Im erweiterten Führungsgremium, dem Exekutivkomitee, sind drei Deutsche und acht Ausländer.

Zunehmend verschwindet also der nationale Ursprungscharakter des Kapitals und das internationale Eigentum wird verallgemeinert; insbesondere über die Beteiligung und den Einfluss von Investment- und Pensionsfonds. Das Wesentliche ist jedoch, dass sich das transnationale Kapital nur im globalen Maßstab reproduzieren kann. Der Reproduktionsprozess war in der Vergangenheit im Wesentlichen national und der Nationalstaat hatte die Aufgabe, den Reproduktionsprozess des nationalen Monopolkapitals zu organisieren. Im Unterschied dazu ist der Verwertungskreislauf des transnationalen Kapitals in allen seinen Phasen G – W (Produkti-

onsprozess, der Arbeitskraft mit Produktionsmittel zusammenführt) – W'– G' international ⁹. Für die Notwendigkeit dieses globalen Verwertungsprozesses ist die Eigentümerstruktur von untergeordneter Bedeutung, aber auch diese nimmt zunehmend transnationalen Charakter an.

Die Daimler AG bleibt also auch nach ihrer Trennung von Chrysler ein Transnationaler **Konzern**.

Zusammenfassung

Die transnationalen Unternehmen sind heute die beherrschenden und strukturbestimmenden Kapitalien der Weltökonomie, die Triebkräfte und Akteure der Globalisierung. Die Herausbildung transnationalen Kapitals ist heute der Hauptaspekt der Globalisierung. Die 100 bis 200 größten Transnationalen Konzerne (TNK) beherrschen heute im wesentlichen das polit-ökonomische Geschehen auf unserem Planeten. Globale Wertschöpfungsketten – weltweit gespannene Entwicklungs-, Produktions-, Absatz- und Finanzierungsnetze – kennzeichnen das globale Monopol. Dessen gesamte Mehrwertproduktion – und Realisierung ist international. Seine Macht und sein „Herrschaftsverhältnis“ kommt aus der weltweiten Kontrolle über Produktion, Kredite und Finanzen, und ist nicht an einen Staat und eine Nationalökonomie gebunden, sondern besteht gegenüber vielen Staaten und gegenüber nachgelagerte Kapitalien auch in anderen Ländern - einschließlich dem jeweiligen nationalen Monopolkapital.

⁹ ausführlicher: Fred Schmid, Leo Mayer, „Macht der Multis“, isw München, Forschungsheft Nr. 1, München, 2003

ADI	Auslandsdirektinvestition
EU	Europäische Union
M&A	Mergers and Acquisition, Fusionen und Übernahmen
TNK	Transnationaler Konzern
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development, http://www.unctad.org
WIR	World Investment Report der UNCTAD, http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1485&lang=1
WTO	Welthandelsorganisation

- Binus, Gretchen Konzernmacht in der Europäischen Union, Studie, erarbeitet im Auftrag der Bundestagsfraktion *DIE LINKE*, 2006
- Becker, Steffen,
Sablowski, Thomas, Konzentration und industrielle Organisation, in: PROKLA 113
Garnreiter, Franz „Die Entwicklungsländer im System von WTO und IWF“, isw München, spezial 20, München, 2007
- Kallfass, Hermann H. Internationale Unternehmensstrategien und nationale Standortpolitik, Baden-Baden, 1999
- Mayer, Leo,
Schmid, Fred „Macht der Multis“, isw München, Forschungsheft 1, München, 2003
Peters, Helmut „China zwischen Gestern und Morgen - Wohin geht China“, isw München, report 61, München, 2005
- Quinlan, Joseph P. Global Engagement – How American Companies really compete in the global economy, Illinois, 2001,
- Wolf Winfried junge Welt, 16.5.2007