

1 Forschungsprojekt 'Multis'

Leo Mayer, Fred Schmid

Macht der

Multis

**Globalisierung
Multis
Monopole**



Schutzgebühr: 3,50 EUR

ISW

forschungshefte 1

institut für sozial-ökologische wirtschaftsforschung münchen e.V.

in Kooperation mit der **EDITION MARXISTISCHE BLÄTTER**

Inhalt

I. Globalisierung	1
1. Neue Stufe der Internationalisierung ab Mitte der 70er Jahre	4
2. Krise des "Sozialstaats" und Sieg des Neoliberalismus	7
II. Transnationales Kapital	11
1. Transnationale Unternehmen und Konzerne	11
2. Dominanz der Multis	15
III. Fusionsfieber	24
IV. Vom nationalen zum transnationalen Monopol	32

Impressum

isw-forschungshefte 1, Januar 2003

Herausgeber: isw – institut für sozial-ökologische wirtschaftsforschung e.V.
80639 München, Johann-von-Werth-Str. 3, Tel. 089/130041 Fax: 168 94 15
email: isw_muenchen@t-online.de, <http://www.isw-muenchen.de>

Konto: Sparda Bank München, Konto-Nr. 98 34 20 (BLZ 700 905 00)

Redaktion: Leo Mayer, Fred Schmid (verantwortlich)

Karikaturen, Grafiken: Bernd Bücking, Monika Ziehaus

Layout: Monika Ziehaus

Redaktionsschluss: 25. November 2002

Eigendruck im Selbstverlag

Schutzgebühr: 3,50 EUR

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit vorheriger Genehmigung des isw e.V.

I. Globalisierung

Wieder einmal wird die kapitalistische Wirtschaft von einer Krise erfasst. Aber ganz offensichtlich handelt es sich gegenwärtig um mehr als um eine der "klassischen" zyklischen Krisen der kapitalistischen Wirtschaft. Unsicherheit, Armut und Arbeitslosigkeit haben globalen Charakter angenommen. Wir erleben den erneuerten Zyklus von Krise, Krieg und Terrorismus und den Übergang zu autoritären Herrschaftsformen. Die Pleite des US-Energiesen Enron, groß geworden im Gefolge von Deregulierung und Privatisierung und Synonym für das Zusammenspiel von Politik, Börse, Banken und Wirtschaftsprüfern sowie der Zusammenbruch Argentiniens, dem Musterschüler des IWF, stehen geradezu symbolhaft für den krisenhaften Zustand der Weltwirtschaft. Stellt man gleichzeitig in Rechnung, dass sich in einer wachsenden Zahl von Ländern der Kampf der Arbeiterbewegung wieder belebt und sich mit dem Aufbruch einer neuen sozialen Bewegung vermischt, dann kann man zu Recht davon sprechen, dass das Konzept der kapitalistischen Modernisierung insgesamt, d.h. die kapitalistische Globalisierung in eine Krise geraten ist. Die durch die Globalisierung hervorgerufenen gesellschaftlichen Verwüstungen rücken zunehmend in den Vordergrund der Debatte.

Ernst Ulrich von Weizsäcker sagte als Vorsitzender der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages, dass heute internationale Firmen weitgehend diktieren, wie der Staat sich zu benehmen habe. Er sieht zwar in der Globalisierung auch Vorteile wie Warenvielfalt und Preisstabilität, benannte jedoch die negativen Folgen, nämlich zunehmende Armut und die Benachteiligung von Frauen, "bedrückend". Weizsäcker warnte vor der wachsenden, unkontrollierten Macht der Multis und rief auf: "Wir müssen die Demokratie neu erfinden".¹

"Globalisierung der Armut" titelt der kanadische Ökonom Michel Chossudovsky sein Buch über die Folgen der kapitalistischen Globalisierung. Denn sie "führt zur Verarmung der Menschheit und zur Zerstörung der Natur. Sie erzeugt soziale Apartheid, befördert Rassismus und ethnische Streitigkeiten, unterhöhlt die Rechte der Frauen und stürzt Länder in zerstörerische Konfrontationen zwischen verschiedenen Nationalitäten. Sie beeinträchtigt die nationale Souveränität und die Rechte der Bürger. Unveräußerliche 'Rechte' sind an die weltgrößten Banken und multinationalen Konglomerate übertragen worden, die öffentlichen Schulden sind explodiert, staatliche Institutionen zusammengebrochen, der Wohlfahrtsstaat ist in den meisten westlichen Ländern zerstört, während der private Reichtum wächst."²

Globalisierung – Mythos und Realität

Als der Begriff der Globalisierung Mitte der 80er Jahre das erste Mal auftauchte, war er noch positiv belegt und brachte in kürzester Zeit eine wahre Blüte unterschiedlichster Konzeptionen, Sichtwei-

sen und Erklärungsmuster hervor. Schon der Begriff legt die Vorstellung wirklicher Globalität und den Mythos des "globalen Dorfes" nahe. Die Realität jedoch verweist die von der Weltbank und den neoliberalen "Dienstleistungs-Intellektuellen" vertretene These von der zunehmenden Konvergenz zwischen Nord und Süd in das Reich der Fabeln, denn im "globalen Dorf" herrscht die "globale Apartheid", wie es Nitin Desai, Konferenz-Generalsekretär auf dem UNO-Gipfel in Johannesburg, formulierte. In diesem "Welt-Dorf" lebe "eine menschliche Gesellschaft, gründend auf Armut für viele und Reichtum für wenige, gekennzeichnet durch Inseln des Wohlstands, umgeben von einem Meer der Armut", sagte Südafrikas Präsident Thabo Mbeki. Während die Metropolen und die angeschlossenen Produktionsinseln der kapitalistischen Peripherie mit Glasfaserkabeln vernetzt sind und die x-te Generation von Handys und Computern produziert wird, haben zwei Drittel der Menschheit noch nie einen Telefonhörer abgehoben und weit mehr als 90 Prozent noch nie ein Bild oder einen Text aus dem Internet gesehen. Während auf den Märkten der entwickelten Industrieländer die Wellness-Branche und die Schönheitsmedizin boomen, vergrößert sich in den unterentwickelten Ländern die Zahl der Kranken, die sich niemals ein Medikament werden leisten können, immer schneller. Die globale Verelendung hat ein bisher unbekanntes Ausmaß erreicht: 1,2 Milliarden Menschen, ein Fünftel der Menschheit, müssen von einem Dollar pro Tag leben und sind zu einem Leben in extremer Armut verurteilt. Die Kluft wird größer, nicht kleiner. 1,6 Milliarden Menschen in den Entwicklungsländern leben heute schlechter als vor 15 Jahren. Die zwischen den reichsten und den ärmsten Ländern bestehende Einkommensdifferenz, die 1960 das 37fache betrug, beträgt heute das 74fache. Vier Bürger der USA – Bill Gates, Paul Allen, Warren Buffet und Larry Ellyson – konzentrieren in ihren Händen ein Vermögen, das dem Bruttoinlandsprodukt von 42 armen Ländern mit 600 Millionen Einwohnern gleichkommt. Das Vermögen der 385 reichsten Personen übersteigt das Jahreseinkommen der ärmsten 2,5 Milliarden Menschen, also fast der Hälfte der Weltbevölkerung. In ihrer heutigen neoliberalen Form wurde die Globalisierung zu einem furchtbaren Alptraum für Millionen von Menschen: für die Opfer der Massenarbeitslosigkeit, für die in ungeschützten Arbeitsverhältnisse Abgedrängten, die sozial Ausgegrenzten oder die Armen trotz Arbeit. Wer zählt die Opfer der neoliberalen Strukturanpassungspolitik, die im Süden zu ungeheurer Armut geführt hat und die sich im Norden als Zerstörung der sozialen Sicherungssysteme und Privatisierung der öffentlichen Dienstleistungen auswirkt?

Als Märchen hat sich auch die These vom Verschwinden des Nationalstaates erwiesen. Die Zahl der Staaten hat zugenommen; nationalistische Sezessionsbewegungen breiten sich aus. Aber ebenso offensichtlich vollzieht sich ein tiefgehender Wandel in der Funktion der Nationalstaaten, der mit Verlust von wirtschaftlicher und sozialer Regulierungsfähigkeit und dem Abbau demokratischer Rechte verbunden ist. Die dominierenden Staaten

1) Vorstellung des Schlussberichts der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages "Globalisierung der Weltwirtschaft" am 27.6.2002

2) Michel Chossudovsky, "The Globalization of Poverty", Ottawa, 2001

werden unter der Hegemonie der USA aufgewertet, während die schwächeren Nationalstaaten ihre nationale Souveränität verlieren und sogar aufgelöst werden. Die mächtigen Staaten, allen voran die USA, ersetzen das Völkerrecht durch ihr "Recht auf Intervention" und einen neuen Kolonialismus.

Oft wird so getan, als sei die Globalisierung wie eine Naturkatastrophe über die Menschheit hereingebrochen. Dies trifft ebenso wenig zu, wie die These, dass es sich um ein gänzlich neues Phänomen handelt. Schon das Entstehen der kapitalistischen Produktionsweise war untrennbar mit der Herausbildung des Weltmarkts verbunden. "Welt-handel und Weltmarkt eröffnen im 16. Jahrhundert die moderne Lebensgeschichte des Kapitals", schreibt Karl Marx.³ In seiner weiteren Entwicklung werde sich dieser internationale Charakter weiter entfalten und es komme zu "neuen weltmarktlichen Beziehungen, welche die große Industrie schafft",⁴ denn der Weltmarkt bildet "die Basis und Lebensatmosphäre der kapitalistischen Produktionsweise",⁵ schrieb der Ökonom und Philosoph aus Trier schon im Jahr 1890. Gegenwärtig können wir erleben, dass sich dieser Internationalisierungsprozess nicht kontinuierlich, sondern in Schüben und Sprüngen vollzieht.

So sehr sich die Globalisierung also als Feld der Mythenbildung erweist, so falsch wäre es, die realen Prozesse zu ignorieren. Die im "Kommunistischen Manifest" vorhersehend beschriebene Vollendung des kapitalistischen Weltmarktes, wonach sich "Produktion und Konsumtion aller Länder kosmopolitisch gestaltet",⁶ wird heute – getrieben von den transnationalen Konzernen, internationalen Institutionen und der Staatengruppe der G-7 – unter dem Begriff "Globalisierung" täglich mehr zur Realität.

Im Zuge der Globalisierung verändert sich das Kräfteverhältnis zwischen Kapital und Arbeit. Welche Maßnahme des Sozialabbaus und der Lohnsenkung, welches Steuergeschenk an die Reichen und Konzerne, welches antidemokratische Gesetz, das nicht mit den Zwängen der Globalisierung begründet würde. Seit zwei Jahrzehnten stagnieren in den meisten Industrieländern die Masseneinkommen und werden die abhängig Beschäftigten von der Teilhabe an den ökonomischen Zuwächsen ausgeschlossen. Schritt für Schritt werden erkämpfte Zugeständnisse zurückgenommen und das "soziale Netz" ausgedünnt. Soziale Risiken werden privatisiert und der Arbeitsmarkt dereguliert. Inmitten der Reichtumszentren entstehen wachsende "Drittsektoren".

Das "Phantom" der Globalisierung

In der Linken und in den Gewerkschaften wollten viele die neue Entwicklung lange nicht wahrhaben. So warnte Detlef Hensche zwar zu Recht vor der "Globalisierungshysterie", weil diese die Sicht verneble und die Gewerkschaften lähme. Aber sei-

ne Aussage, dass zwar die Finanzmärkte global sind, "die Anlage von Produktionskapital folgt dagegen anderen Gesetzen; auch morgen noch. Produktionsstätten sind bodenständig. ... Das Gespenst der Globalisierung erweist sich so realitätsverbunden wie das Gespenst im Kohlenkeller",⁷ ist nicht erst seit heute widerlegt. Auch für Ulrich Dolata war "die Formel von der Globalisierung der Wirtschaft ebenso prägnant wie irreführend", denn mit Ausnahme der Chemieindustrie "präsentiert sich die deutsche Internationalisierung über weite Strecken als wenig spektakuläre und keineswegs sprunghafte Europäisierung des Handels und der Produktion."⁸

An sie gewandt schrieb Helmut Schauer, Tarifabteilung der IG Metall: "Manche wollen den Entwicklungsbruch noch nicht wahrhaben. Sie halten sich nach einem Vierteljahrhundert des Epochenwechsels noch an rückwärts gewandte Zeitbegriffe wie der einer postfordistischen oder postkeynesianischen Entwicklungsphase. Sie sind noch nicht so ganz in der Gegenwart angekommen".⁹ Er stimmte darin mit Revelli überein: "Die Linke hat die neue Epoche kapitalistischer Entwicklung in den letzten Jahren verschlafen."

Inzwischen stellt die Realität der Globalisierung kaum noch jemand in Frage. Millionen Globalisierungskritiker von Seattle bis Genua, von Porto Alegre bis Florenz jagen nicht einem "Phantom" hinterher, sondern kämpfen gegen die zerstörerischen Auswirkungen der kapitalistischen Globalisierung. Mittlerweile herrscht weitgehende Einigkeit, dass die Globalisierung ein vieldimensionaler Vorgang ist, der das Leben und Arbeiten der Menschen ebenso berührt wie er die ökologische Zerstörung des Planeten und kulturimperialistische Erscheinungen einschließt. Spätestens seit US-Präsident Bush den "langanhaltenden Krieg gegen den Terror" begonnen hat, stellen sich neoliberale Globalisierung und Krieg als die zwei Seiten der gleichen Medaille dar. Doch wenn es um die ökonomische Triebfeder des Prozesses geht, unterscheiden sich die Sichtweisen. Umstritten ist nach wie vor, ob sich mit der Globalisierung eine neue Qualität der Internationalisierung des Kapitals verbindet und woran diese festzumachen sei.

Karl Georg Zinn, Wirtschaftswissenschaftler an der Technischen Hochschule Aachen sieht die Globalisierung durch zwei Komponenten charakterisiert: zum einen durch die seit langem laufende Expansion der außenwirtschaftlichen Verflechtung der Volkswirtschaften – die also nichts Neues darstellt – und zum zweiten durch die "irrsinnige Ausweitung der spekulativen Finanztransaktionen". Da diese aber erst dadurch möglich wurde, weil die Regierungen die sinnvollen Regulierungen und Kontrollen auf den Finanzmärkten abgebaut haben, spricht er denn auch nicht einfach von "Globalisierung", sondern wie der jüngst verstorbene französische Soziologe Pierre Bourdieu von der "Politik der Globalisierung".¹⁰

3) Karl Marx, Das Kapital, I. Band, in MEW Bd. 23, S. 161

4) ebenda, S. 468

5) Karl Marx, Das Kapital, III. Band, MEW Bd. 25, S. 120

6) Marx/Engels, Manifest der kommunistischen Partei, MEW Bd. 4, S. 466

7) Detlef Hensche, "M" 2/97

8) Ulrich Dolata, "Das Phantom der Globalisierung", Frankfurter Rundschau, 30.1.1997

9) Helmut Schauer, "Sozialismus", Supplement 6, S. 29

10) Gespräch mit Georg Zinn, "Die Globalisierung ist politisch gemacht", Junge Welt, 29.6.2002

Jörg Huffs Schmid konstatiert zwar, dass die außenwirtschaftliche Verflechtung über Handel und Direktinvestitionen im Laufe der letzten 20 Jahre zugenommen hat, allerdings sei dies für die großen Zentren der Weltwirtschaft immer noch von vergleichsweise geringem Gewicht. Da sie "zudem vorwiegend und zunehmend innerhalb der kapitalistischen Zentren Westeuropa, Nordamerika und Südostasien" stattfinde, führe dieser Prozess "zu einer regionalen Blockbildung". Er vermutet, dass "eine weiträumige Produktionsvernetzung vorwiegend auf wenige große Konzerne beschränkt und keine verallgemeinerbare Tendenz kapitalistischer Entwicklung ist, und keine umfassende Zukunftsperspektive haben dürfte". Infolgedessen würde der Begriff der Globalisierung die sachlich und regional differenzierte Struktur kapitalistischer Internationalisierung nicht angemessen wiedergeben.¹¹ Jörg Huffs Schmid geht wie Rudolf Hickel davon aus, dass man von einer wirklichen Globalisierung nur in Bezug auf die Finanzmärkte sprechen kann, während z.B. Elmar Altvater und Brigitte Mahnkopf die Entkoppelung von Finanzmärkten und realer Wirtschaft in den Mittelpunkt der Globalisierungsdebatte stellen.

Für Winfried Wolf hat sich wenig verändert und er schreibt wider den "Mythos der Globalisierung"¹²: "Die 200 größten Konzerne dieser Welt kontrollieren heute rund ein Drittel des weltweiten Bruttoinlandsprodukts. Ihre Macht ist in dieser Hinsicht rund doppelt so groß wie die Macht der 200 größten Konzerne in den 1960er Jahren. Wichtig ist jedoch zu erkennen: Diese Konzerne operieren zwar international; sie realisieren gelegentlich sogar den größten Teil ihres Umsatzes im 'Ausland'. Doch es handelt sich nicht um 'transnationale' oder 'multinationale' Konzerne. Hinsichtlich ihrer Eigentümerstruktur blieben diese Konzerne vielmehr 'national' eingebunden in die 'nationale' herrschende Klasse des jeweiligen Landes."¹³

Und schließlich gibt es die These – die das isw in seinen Arbeiten zu begründen sucht –, dass die Globalisierung der Ausdruck einer neuen Entwicklungsphase des monopolistischen Kapitalismus ist. Im Mittelpunkt stehen dabei die Herausbildung transnationalen Kapitals und die Transnationalen Konzerne als das entscheidende Subjekt und Triebkraft der Globalisierung.

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. So unterscheidet z.B. das HWWA – Hamburger Institut für Wirtschaftsforschung:¹⁴

1. Multinationale Konzerne mit Muttergesellschaft (Hauptsitz im Ursprungsland) und Auf- und Ausbau von eigenständigen Tochtergesellschaften

in der ganzen Welt, sog. Transplants, die entweder die gleichen Waren wie die Muttergesellschaft oder länderspezifische Produkte herstellen. Auf diese Weise wird in Auslandsmärkte eingedrungen bzw. werden dort höhere Umsätze erzielt. Die Steuerung der international zerstreuten Produktion und der Kapitalverwertung ist bei der Muttergesellschaft im Ursprungsland zentralisiert. Der Kapitalbesitz liegt zumeist bei der Bourgeoisie des Herkunftslandes.

2. Transnationale Konzerne, bei denen die gesamte Wertschöpfungskette international organisiert ist. Es handelt sich um ein internationales Netzwerk von Fabriken, die einzelne Stufen, Komponenten oder auch die Endstufe eines Gesamtproduktes bearbeiten. Die bisherige Arbeitsteilung innerhalb der Fabriken wird verringert, in dem sie teilweise in selbstständige Einheiten aufgelöst und in andere Länder verlagert werden. Gleichzeitig wird die Arbeitsteilung innerhalb des Konzerns, wie auch die internationale Arbeitsteilung vertieft. Das Kapitaleigentum wird von privaten und institutionellen Kapitalanlegern über die bisherigen nationalen Grenzen hinweg gestreut.

Andere Untersuchungen verstehen unter Transnationalen Konzernen solche, die ihrem Kapital nach im wesentlichen national sind, aber deren Aktivitätsbereich durch Waren- und Kapitalexport und durch Auslandsproduktion international ist; "solche Monopole, die ausgehend von einem Zentrum in einem bestimmten Land ihre Operationen auf andere Länder ausdehnen, wo sie Unternehmen gründen oder die bestehenden erweitern und Abkommen mit lokalen Kapitalisten über die gemeinsame Beteiligung abschließen und so ihre ökonomische Macht vergrößern"¹⁵. Unter Multinationalen Konzernen werden dann solche verstanden, die in internationalem Maßstab Kapital verwerten und deren "Ausgangsbasis Kapital aus mehreren (in der Regel zwei oder drei) Staaten ist"¹⁶.

Die UNCTAD definiert ein Unternehmen als Transnationales Unternehmen, wenn es neben der Muttergesellschaft über Auslandstöchter 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. Mit dieser Definition zählt die UNCTAD 65.000 Transnationale Unternehmen mit über 850.000 Auslandstöchtern.¹⁷

Anknüpfend an Arbeiten von Ökonomen aus der DDR¹⁸ verwenden wir die Bezeichnungen Multinationale Konzerne (Multis), Transnationale Konzerne (TNK) und Internationale Konzerne synonym. Denn in der Wirklichkeit treten die international operierenden Konzerne in so vielfältigen Kombinationen und Variationen auf, dass die Übergänge

11) Jörg Huffs Schmid, "Globalisierung – das Ende von Wirtschaftspolitik", aus "Wege zu einem anderen Europa", 1997

12) Winfried Wolf, Fusionsfieber, Köln 2000, S. 15f

13) Winfried Wolf, Rede am 22.5.2002 anlässlich des Besuchs von US-Präsident Bush in Deutschland.

14) vgl. die HWWA-Schriften: Härtel/Jungnickel, Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel, Baden-Baden 1996 und Mayer/Scharrer, Internationale Unternehmensstrategien und nationale Standortpolitik, Baden-Baden 1999

15) Eduardo del Llano, "El imperialismo: capitalismo monopolista", Editorial ORBE, Havanna, 1976

16) "Multis – Proletariat – Klassenkampf", Berlin, 1981

17) "World Investment Report 2001", United Nations, New York and Geneva, 2000

18) z.B. Katja Nehls, Internationale Konzerne, IPW-Forschungsheft 1/1973, Berlin, 1973

von dem einen zum anderen Internationalisierungsgrad mehr oder weniger zu einer Ermessensfrage wird. 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".¹⁹

1. Neue Stufe der Internationalisierung ab Mitte der 70er Jahre

Zweifelsohne haben sich ab 1989/1990 mit dem Niedergang und Zusammenbruch der Sowjetunion und der sozialistischen Länder Osteuropas einschneidende Veränderungen in der weltpolitischen Entwicklung der zurückliegenden Jahrzehnte vollzogen. Ungehemmt konnte nun das Kapital expandieren und die zu eng gewordenen Verwertungsgrenzen hinausschieben.

Aber die Zäsur in der kapitalistischen Weltwirtschaft war schon Mitte der 70er Jahre erfolgt, meist als "Krise des Fordismus" bezeichnet. "Die Weltwirtschaft ist seit 1973 in eine neue Phase eingetreten", stellt Eric Hobsbawm im Rückblick fest. Zu dieser Zeit wies z.B. die DDR-Ökonomin Katja Nehls bereits auf die beginnenden Veränderungen hin, weil "der Spielraum, den der staatsmonopolistischen Kapitalismus für die Bewegung des relativen Kapitalüberschusses setzte, sich zu erschöpfen beginnt".²⁰ Es muss, führte sie weiter aus "um die Verwertungserfordernisse der internationalen Konzerne durchzusetzen, der staatsmonopolistische Kapitalismus stärker internationalisiert werden".²¹

Neue Märkte

Um den Stagnationstendenzen auf den Binnenmärkten entgegen zu wirken, hatten die Großunternehmen ab Ende der 60er Jahre verstärkt auf Weltmarktexpansion gesetzt. Die Hoffnung auf zusätzlichen Absatz auf dem Weltmarkt wurde zu einem erstrangigen Motiv für Investitionen. Mitte der 70er Jahre kam es aber dann doch zur ersten weltweiten Überproduktionskrise nach dem Zweiten Weltkrieg; mit ausgelöst und verschärft durch die "Ölkrise". Im Gefolge der Krise entstand wieder eine "industrielle Reservearmee", die jedoch infolge des beschleunigten Rationalisierungstempos für den folgenden Aufschwung nicht mehr in Beschäftigung gesetzt wurde ("Jobless Growth"). Sie fungierte fortan als Druckmittel zur Rückverteilung des Volkseinkommens zugunsten der Unternehmer. 1975 wird mit 66,1 Prozentpunkten die höchste Lohnquote erreicht, die ab dann kontinuierlich fällt.

Zu dieser Zeit hatten die rasant anwachsende Staatsverschuldung und das Preisdiktat der Monopole die inflationäre Entwicklung beschleunigt. In Anwendung der antizyklischen Konjunktur- und Haushaltspolitik hatte sich der Staat im Aufschwung verschuldet, um über Investitionsprogramme die Konjunktur zu beleben. Nach der Theorie hätte die Staatsverschuldung dann im konjunkturellen Aufschwung durch die Höherbesteuerung der Unternehmensgewinne wieder abgebaut werden müssen.

In der Praxis aber verhinderte die Macht der Monopole die Umverteilung von den privaten Gewinnen zu den öffentlichen Haushalten. Dazu kamen die Lasten permanenten Auf- und Wetrüstens. Mit dem steigenden Stellenwert des internationalen Konkurrenzkampfes um Absatzmärkte erfolgte eine Höhergewichtung der Risiken einer inflationären Entwicklung durch das Kapital. Eindämmung der Inflation wurde zum Gebot der Politik. Spiegelbildlich zur gewachsenen Staatsverschuldung hatte sich eine neue Kaste von Besitzern von Geldvermögen formiert, die auf steigende Realverzinsung ihres Geldkapitals drängte. Regierung und Notenbank schalteten um – von antizyklischer Wirtschaftspolitik auf Exportförderung und Inflationsbekämpfung. Das keynesianische Regulationsmodell hatte sich erschöpft. "Alle Gründe, die in den 50er und 60er Jahren eine konsumtive Endnachfrage verursachten, kehrten sich nach und nach um. Die nachfragepolitische Reaktionsweise von Staat und Kapital bestand mehr und mehr darin, die strukturelle Binnennachfrageschwäche hinzunehmen und statt dessen auf eine Modernisierungsstrategie mit aggressiver Weltmarktorientierung bei hohen Leistungsbilanzüberschüssen zu setzen".²²

So markierte die Krise 1974/1975 den "Bruch im Entwicklungsmuster von Profitrate und Akkumulation".²³ Bis zu diesem Zeitpunkt war im Vordergrund gestanden, die fallende Durchschnittsprofitrate durch beschleunigt steigende Profitmassen zu kompensieren. Die Akkumulation war angetrieben worden durch steigende Nachfrage aus Expansion von Löhnen und Staatsausgaben. Die sozialstaatliche Regulierung – "Die Bundesrepublik Deutschland ist ein demokratischer und sozialer Bundesstaat." (Artikel 20, Absatz 1 des Grundgesetzes) – hatte neben der sozialpolitischen Aufgabenstellung (Absicherung in Notfällen und Abschwächung sozialer Gegensätze) so auch eine ökonomische Funktion: Die Sicherung der Masseneinkommen auch in konjunkturellen Schwächeperioden verhinderte eine stärkere Absenkung der Akkumulationsdynamik und ermöglichte eine zügige Ausbreitung einer der fordistischen Massenproduktion entsprechende Lebens- und Konsumweise.

Dieser Akkumulationstyp geriet in die Sackgasse der Stagflation (Stagnation bei gleichzeitiger Inflation) und war kontraproduktiv zur forcierten Weltmarktorientierung.

19) R. Cervantes Martínez, 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

20) Katja Nehls, "Internationale Konzerne – Monopolmacht – Klassenkampf", IPW Forschungshefte, Heft 1/1973, Berlin, 1973, S. 20

21) ebenda, S. 63

22) Jan Priewe, "Krisenzyklen und Stagnationstendenzen in der Bundesrepublik Deutschland", Köln, 1988, S. 267

23) ebenda, S. 268

Internationale Konkurrenzfähigkeit

Ab Mitte der 70er Jahre nahm der triadenübergreifende Außenhandel und die Konkurrenz mit Unternehmen aus den USA und Japan zu, so dass der Faktor "internationale Konkurrenzfähigkeit" an Bedeutung gewann. Zur Förderung der Exportfähigkeit erfolgte ein wirtschaftspolitischer Wechsel zu staatlich unterstützter Kostensenkung für die Unternehmen. Senkung der Löhne und Unternehmenssteuern, Einschnitte in das System der sozialen Sicherung, massive staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung standen fortan im Vordergrund. Dazu kam die Priorität der Inflationsbekämpfung und die Politik einer unterbewerteten DM zur Exportförderung.

In den Betrieben begann zu dieser Zeit die "systemische Rationalisierung": Die Neuorganisation des gesamten betrieblichen Ablaufs und die Kombination moderner Technologien und Produktionsmethoden mit neuen Management- und Organisationskonzepten (Stichworte: mikroelektronische Datenverarbeitung, just-in-time-Produktion, lean production, lean company, ständiger Verbesserungsprozess "Kaizen" zur Verkürzung der Durchlaufzeiten und Steigerung der Qualität, indirekte Steuerung) setzten bislang ungeahnte Rationalisierungspotenziale frei. Diese Maßnahmen bedeuteten zugleich eine Reaktion auf die Krise 1974/75, eine Anpassung des Produktionsmodells. Die fordistische Produktionsweise hatte auf hohe Losgrößen orientiert und einen hohen Auslastungsgrad der Kapazitäten verlangt, um in die Gewinnzone zu kommen. Das verstärkte die Tendenz zur Überproduktionskrise. Kennzeichnend für diese Krise waren hohe Überkapazitäten, Halden- und Lagerbestände, die nur langsam in und nach der Krise abgebaut wurden. Mit dem Übergang auf "lean production" entstanden flexiblere Anpassungsmöglichkeiten an konjunkturelle Schwankungen. Die Gewinnschwelle wurde nun bereits mit deutlich niedrigerer Kapazitätsauslastung erreicht.

Im "Krieg der Konzerne" um Weltmarktanteile gewann die Technologiekonkurrenz an Bedeutung, d.h. die schnellere Einführung neuer Produkte und Verfahren, das schnellere Umsetzen von Wissenschaft in Technik und Produktion, die Verkürzung der Umschlagzeit des Kapitals. Daraus folgt ein höheres Gewicht des technologischen Vorsprungsgewinns gegenüber den Konkurrenten im Verhältnis zum normalen Durchschnittsgewinn, der sich nach Verallgemeinerung neuer Technologien in der Branche ergibt. Der Zwang der Technologiekonkurrenz führte zum technologischen Umbau überkommener Monopolstrukturen; das alte Produktivkraftsystem wurde revolutioniert. Vor diesem Hintergrund konnten die Technologiekonzerne zu den Hauptakteuren bei der Durchsetzung eines neuen Akkumulationstyps werden, der im Laufe der 70er Jahre Schritt für Schritt erfolgte. Es vollzog sich ein Übergang von der vorwiegend profitmassenorientierten zu einer stärker profitratenorientierten Akkumulation: Durch die Einsparung von Kapital – konstantem (Maschinen) und

variablen (Löhne) – soll eine Steigerung der Durchschnittsprofitrate erreicht werden. Hand in Hand ging der Wechsel von einer nachfrage- zur angebotsorientierten Wirtschaftspolitik; denn nur diese passte zum neuen Akkumulationstyp. Im Ergebnis gelang die Stabilisierung und Erhöhung der Profitrate, doch dies war begleitet von niedrigem Wirtschaftswachstum, einer chronischen Nachfrageschwäche und struktureller Überproduktion. Zusätzliche Arbeitskräfte wurden nur noch in geringem Maße benötigt; die Massenarbeitslosigkeit geriet zur Dauererscheinung.

Die Produktivkräfte sprengen alle Grenzen

"Die führenden Manager der Deutsche Aerospace AG (DASA), München, und der Boeing Company, Seattle, sind sich einig: Der geplante Riesen-Jumbo ... sprengt alle Dimensionen." So ein Flugzeug "kann kein Flugzeughersteller der Welt mehr allein entwickeln und bauen",²⁴ meldete die Süddeutsche Zeitung im September 1993. Noch in den frühen 80er Jahren hatte die europäische und amerikanische Luftfahrtindustrie mit einem Entwicklungsaufwand von gut zwei Milliarden Dollar für einen neuen Verkehrsjet kalkuliert. Die Entwicklung des Airbus A340/330 kostete dann schon um die 3,5 Mrd. Dollar. Für den Großraumjet A3XX, der nach den Planungen ab 2005 ausgeliefert werden soll, veranschlagt das europäische Airbus-Konsortium Entwicklungskosten von zehn bis zwölf Mrd. Dollar. Für den Anfang der 90er Jahre geplanten Riesen-Jumbo, der von Jahr zu Jahr verschoben worden ist, hatten die Experten bereits damals mit Entwicklungskosten von 25 Mrd. Dollar gerechnet.

Die "Mega-Übernahme am US-Pharmamarkt" durch den Chemiekonzern Hoechst Mitte der 90er Jahre erklärte die Süddeutsche Zeitung ebenfalls "mit den davonlaufenden Forschungskosten". "Neue Medikamente verschlingen vor der Markteinführung mittlere dreistellige Millionenbeträge. Neuheiten müssen, was den Zwang zur Größe unterstreicht, weltweit angeboten werden. Wer nur national neue Präparate vertreibt, kann seine Entwicklungs- und Forschungskosten nicht verdienen."²⁵ Der Prozess der Kapitalzentralisation hat in den 90er Jahren massiv auch auf die Saatgutindustrie übergreifen. Je forschungsintensiver die neuentwickelten Produkte werden, desto größer ist der Kapitalbedarf und desto größer muss der Markt werden. Gab es vor zehn Jahren in den Ländern der Triade noch ca. 300 Firmen, die am Saatguthandel beteiligt waren, so teilen sich heute die ersten 10 Konzerne wie Monsanto, Pioneer, Limagrain oder Kleinwanzlebener Saat-zucht 75 Prozent des Weltmarktes auf.

Nahezu im Wochentakt stellt die Chip-Industrie neue Joint Venture-Firmen und strategische Partnerschaften für die Entwicklung oder die Produktion vor. Härteste Konkurrenten schließen sich zumindest zeitweise zusammen, denn "die Entwicklung der Technologie in der Halbleiterbranche ist so rasant und verschlingt so viel Geld, das können

24) Süddeutsche Zeitung, 12.1.1993

25) Süddeutsche Zeitung, 2.3.1995

die Unternehmen kaum allein schaffen".²⁶ Jüngst veranschlagten STMicroelectronics und Philips 1,4 Mrd. Dollar für die Entwicklung der Produktionstechnologie für einen neuen Prozessor. Zu viel für die beiden, obwohl sie die Nummer eins und drei in Europa sind. Also holten sie den US-Konzern Motorola ins Boot. Motorola ist aber auch Partner – und schärfster Konkurrent – von Infineon, die in einem Dreierverbund mit der amerikanischen Firma Agere einen neuen Prozessor für Mobiltelefone entwickeln.

Dieser Zwang zur Größe und zum globalen Geschäft gilt auch für andere High-Tech-Bereiche, wie den Computer- und Kommunikationssektor, die Automobilindustrie und Bahntechnik, den Medien- und Energiebereich. Gerade in diesen Industrie- und Dienstleistungssektoren wird das Innovationstempo – bei progressiv ansteigenden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen – immer weiter beschleunigt, was wiederum die Lebenszyklen verkürzt und infolgedessen auch die Amortisierungszeiträume. Ein Markteintritt sechs Monate nach der Konkurrenz kann bedeuten: wegen Preisverfall und dann bereits bestehenden Überkapazitäten können nicht einmal die Entwicklungskosten hereingeholt werden. Geschwindigkeit und große Marktanteile werden zur Maxime im Überlebenskampf der High-Tech-Konzerne. Steigende Entwicklungsaufwendungen und schneller Auf- und Umbau von Produktionskapazitäten erfordern Kapitalvorschüsse, die nur noch kapitalstrotzende Konzerngiganten erbringen können. Und auch die nur, wenn sie am Tropf staatlicher FuE-Subventionen hängen.²⁷

Aber selbst größte Länder sind heute nicht mehr in der Lage, die von der wissenschaftlich-technischen Revolution hervorgebrachten Produktivkräfte für sich alleine oder vorwiegend auf nationaler Basis zu bewältigen.

Die sprunghafte Entwicklung der Produktivkräfte stellt neue weitreichende Anforderungen an den Internationalisierungsprozess, an die ökonomische Integration der nationalen Wirtschaften. Sie verlangt "eine Zentralisation der Entscheidungen über Produktion und Verteilung, über die Verwendung der Akkumulationsquellen im internationalen Maßstab".²⁸ Um die wachsenden Kapitalvorschüsse wieder einzuspielen und eine angemessene Profitrate zu erzielen, müssen Produktion und Absatz enorm ausgeweitet werden. Inlandsmarkt und selbst ein Regionalmarkt der Triade reichen dazu in der Regel nicht mehr aus. Produktion und Absatz müssen global, möglichst in allen Triadeteilen, expandieren. Im Bereich Telekommunikation gilt ein Weltmarktanteil von 15 Prozent als "kritische Größe" für die Überlebensfähigkeit. Heute steht diese Branche vor der Herausforderung, die Dienste des Telefon-Sprachnetzes ohne Qualitätseinbußen über eine auf Internet-Technologie basierenden Infrastruktur abwickeln: "Weltweit sind nur fünf Konzerne in der Lage, diese Konvergenz zu realisieren. Einer davon ist Siemens, je zwei

sind im übrigen Europa und in Nordamerika zu Hause", meint der Direktor des Fraunhofer-Institutes für Systeme der Kommunikationstechnik.²⁹

Natürlich beschränkt sich die Internationalisierung des Kapitals nicht auf die High-Tech-Bereiche. Transnationale Konzerne gibt es z.B. auch in der Mineralwasser-Branche. Aber anders als etwa bei Limonaden-Herstellern ist bei High-Tech-Bereichen die internationale Dimension zunehmend eine Voraussetzung, um überhaupt produzieren und am (Welt-)Markt präsent bleiben zu können. Im Mineralwasserbereich gibt es Unternehmen lokaler Größenordnung und Weltunternehmen. In der Chipindustrie, der Telekommunikation, der Luftfahrt- oder Automobilindustrie kann es nur noch international – in allen drei Bereichen der Triade – agierende Unternehmen geben.

So hat die sprunghafte Entwicklung der Produktivkräfte die Globalisierung erzwungen und gleichzeitig – vor allem durch die revolutionären Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (Computerisierung und Datenübertragung/Internet) sowie im Transportwesen (Containertransport) – die internationale Organisation der Produktion, die "betriebswirtschaftliche Globalisierung" ermöglicht. Mittels globaler Produktionsnetzwerke organisieren die Multis die "globale Fabrik".

Das Ende von Bretton Woods

Schließlich ist ein weiteres Ereignis von Bedeutung: der Zusammenbruch des Währungssystems von Bretton Woods. Am 15. August 1971 hob die Nixon-Regierung die Parität des Dollars zum Gold, die im Jahr 1944 in Bretton Woods festgelegt worden war, einseitig auf. Der Krieg gegen Vietnam hatte ein gigantisches Haushaltsdefizit hervorgeufen, das durch die gesteigerte Ausgabe ungedeckter Dollars und die Erhöhung der Zinsraten kompensiert worden war. Dies trug zur weltweiten Inflationslawine bei und schwächte die Position der US-Währung gegenüber dem japanischen Yen und der deutschen Mark. Zudem hatte schon Mitte der 60er Jahre die Verringerung des traditionellen Handelsüberschusses der USA begonnen. 1971 wiesen die USA ein Handelsdefizit aus. Bei ausländischen Banken hatten sich zu diesem Zeitpunkt Unsummen von US-Dollar angesammelt. Bevor diese eingelöst werden konnten, hob die US-Regierung die Golddeckung ihrer Währung auf.

Ein neues Währungssystem, das auf "flexiblen Kursen" beruht, trat an die Stelle der fest gekoppelten Wechselkurse. Damit verbunden war der Beginn der schrittweisen Liberalisierung und Deregulierung der Finanzmärkte. Jetzt erst erhielt das Finanzkapital bei Devisenoperationen den richtigen internationalen Spielraum und machte die spekulative Anlage in Devisen und später in deren Derivaten zu einem lukrativen und expandierenden Zweig des Finanzkapitals. Nicht nur die Staatsver-

26) Andrew Norwood, Analyst beim Marktforschungsunternehmen Gartner, nach Financial Times Deutschland, 8.8.2002

27) So wurde z.B. in den 80er Jahren das von Staat und Industrie getragene "Ein-Megachip-Projekt" gestartet, um den technologischen Rückstand bei Mikrochips gegenüber den japanischen und US-Konzernen aufzuholen. Gleiches gilt für die Programme der Europäischen Union und ihrer Mitgliedsländer zur Förderung der Computerindustrie und neuer Informations- und Kommunikationstechnologien.

28) Katja Nehls, "Internationale Konzerne – Monopolmacht – Klassenkampf", IPW Forschungshefte, Heft 1/1973, Berlin, 1973, S. 22

29) Prof. Dr.-Ing. Ingolf Runge, Direktor des Fraunhofer-Institutes für Systeme der Kommunikationstechnik, nach Süddeutsche Zeitung, 3.7.2002

schuldung konnte nun international finanziert werden; da Kapitalpapiere ebenfalls international leichter zu übertragen waren, förderte dies die Ausdehnung von Tochterfirmen der Multis durch den Aufkauf schon bestehender Unternehmen ohne wesentliche stoffliche Neuinvestitionen.

2. Krise des "Sozialstaats" und Sieg des Neoliberalismus

Mitte der 70er war eine Konstellation entstanden, die von R. Cervantes Martinez und Ko-Autoren wie folgt beschrieben wird: "Der nationale staatsmonopolistische Kapitalismus mit seinen großen 'fordistischen' Konglomeraten erwies sich als zu eng für die geschaffenen Produktivkräfte, für das erreichte Niveau der Arbeitsproduktivität, für den Mangel an Märkten für seine Produkte. Nicht die Produktivkräfte waren erschöpft, sondern unmittelbar die Märkte, dem Wesen nach die Produktionsweise."³⁰ Erschöpft hatten sich auch die bisherigen Mittel der direkten staatsmonopolistischen Regulierung, die mit der Öffnung der Märkte dann zunehmend entwertet wurden.

Auslaufmodell "Sozialstaat"

"Neoliberalismus" nennt sich das neue Wirtschafts- und Gesellschaftskonzept, mit dem ab Mitte der 70er Jahre dem mehr oder weniger ausgeprägten keynesianischen Regulierungs- und Wohlfahrtsstaat in allen kapitalistischen Metropolenländern und den Projekten der nachholenden Entwicklung in den Entwicklungsländern der Garaus gemacht wurde. Die Kampfansage bestand bereits seit langem. "Der Weg zur Knechtschaft" hatte Friedrich Hayek im Jahr 1944 eine seiner Kampfschriften gegen den Keynesianismus getitelt. Doch es war nicht der Neoliberalismus, sondern der so genannte Wohlfahrtsstaat, der in der Nachkriegszeit den Erfordernissen des Kapitals und der staatsmonopolistischen Regulierung entsprach. Trotzdem war die Beziehung zwischen Kapital und "Sozialstaat" immer konfliktträchtig, denn es ist das Ziel der sozialen Sicherung, durch sozialstaatliche Regulierung die Arbeitskraft sowie die Lebensbedingungen der arbeitenden Bevölkerung in einem begrenzten Maße von den kapitalistischen Marktgesetzen abzukoppeln. Dies bringt das Kapital um einen Teil seiner Macht, denn Armut und Unsicherheit disziplinieren. Aber die Existenz starker gewerkschaftlicher und politischer Organisationen der Arbeiterbewegung und der Druck durch die Systemkonkurrenz hatte in der Nachkriegszeit auch bürgerlich-konservative Kräfte zu der Einsicht gezwungen, dass Staatsinterventionismus und ein sozialer Kompromiss zum Erhalt der inneren Stabilität erforderlich und der ökonomischen Entwicklung nützlich sei. Der Grundkonsens der bundesdeutschen Gesellschaft nach dem Zweiten Weltkrieg – aber im Grunde gilt dies für alle kapitalistischen Zentren – basierte auf dem stillschweigenden Einvernehmen zwischen Kapital und Arbeit, dass beide Seiten an den Früchten des Wachstums teilhaben sollen. Fixiert wurde dieser soziale Kom-

promiss über – durchaus auch harte – Verteilungskonflikte. Im Ergebnis entstand ein ganzes Geflecht von Tarifvertragssystem, Sozialsystemen, Sozialgesetzgebung, Betriebsverfassungsgesetz, etc., das der institutionellen Absicherung dieses sozialen Kompromisses und zur Entschärfung von Klassenkonflikten diente. Dieses "Konsens-Modell" legt über die Steigerung der individuellen Reallöhne und die Abfederung sozialer Risiken und Ungleichheiten, über die Entwicklung der Kaufkraft im Gleichschritt mit der Produktivität, über antizyklische wirtschaftliche und geldpolitische Interventionen des Staates und über die Regulation der Arbeitsbeziehungen die Grundlagen für den Erhalt des "sozialen Friedens" und für den langen und erfolgreichen Aufschwung.

Basierend auf stärkerer Binnenmarktorientierung und staatlicher sozialer Regulierung, durchgesetzt und vermittelt durch den gewerkschaftlichen Kampf und nicht zuletzt der Systemkonkurrenz bestand ein Zusammenhang zwischen Produktivitätsfortschritt und sozialem Fortschritt. Mit der ungehemmten Weltmarktkonkurrenz zerbrach dieser Zusammenhang. Dieses Modell wurde nun zu einem Hemmnis für die Expansion des Kapitals. Nur die "Entfesselung der Marktwirtschaft" könne den "neuen Wohlstand der Nation" garantieren. So der Chefökonom der Deutschen Bank, Norbert Walter, in Anlehnung an den Urvater des Liberalismus, Adam Smith. Bürgerrechte, demokratische Mitspracherechte bei Planungsverfahren aber seien "bürokratische Hemmnisse", die sich lähmend auf die Vitalität der Marktwirtschaft auswirken würden.

Der Siegeszug des Neoliberalismus

Das Konzept des Sozialstaats hatte aber auch in breiten Kreisen der Bevölkerung an Glaubwürdigkeit und Unterstützung verloren. Die sozialdemokratischen Regierungen waren dem Konflikt mit dem Kapital aus dem Weg gegangen, der unausweichlich gewesen wäre, wenn sie die notwendige Umverteilung zur Senkung der Staatsverschuldung und zur Finanzierung des Sozialstaates hätten durchsetzen wollen. Stattdessen belasteten sie die Lohneinkommen mit steigenden Steuern und Abgaben und begannen gleichzeitig mit Einschnitten in das soziale Netz. Was in Tarifkonflikten mühsam durchgesetzt worden war, ging an den Staat verloren. Das untergrub das Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Sozialstaates und ließ die Neoliberalen punkten, die eine Senkung der Abgaben versprochen. Wichtig war zudem die Inflationsfrage. Hier konnte sich der Neoliberalismus mit seiner monetaristischen Inflationstheorie, nach der die Inflation nur durch Geldmengensteuerung und Senkung der Staatsausgaben bekämpft werden könne, erfolgreich ins Spiel bringen.

Zu den politischen Faktoren, die den Herrschenden "neue" Lösungswege im Sinne der "neoliberalen Revolution" eröffneten, zählten, dass sich in Deutschland trotz fortbestehender Massenarbeitslosigkeit keine politischen Radikalisierungstendenzen abzeichneten. In Frankreich scheiterte die Linkregierung mit ihren binnenwirtschaftlichen

30) Martinez/ Chamizo/ Alvarez/ Loureda, a.a.O., 2000, S. 45

und antimonopolistischen Ansätzen, weil diese Maßnahmen infolge der inzwischen erreichten Weltmarkt-Integration durch Kapitalflucht und das internationale Finanzkapital konterkariert wurden. In England brach der Streik der Bergarbeiter zusammen, weil er nicht zum Impuls einer nationalen oder europaweiten Solidarisierung der Arbeiterbewegung wurde. Der Weg für die neoliberale Politik der Thatcher-Regierung war frei.

1979 übernahm in Großbritannien, im Heimatland von John M. Keynes, die Konservative Partei mit Margaret Thatcher an der Spitze die Regierung. 1980 leitet Ronald Reagan in den USA die "Neue konservative Revolution" ein. 1982 begann dann in der Bundesrepublik Deutschland mit Helmut Kohl die "moralisch-geistige Wende". Während die Thatcher-Regierung in Großbritannien die neoliberale Angebotspolitik rigoros umsetzte, kam es in den anderen Ländern zu Übergangs- und Mischformen, wie z.B. in der BRD durch die "sozial-liberale" Schmidt-Regierung. Auch während der Regierungszeit Helmut Kohls wurde in Deutschland, im Vergleich zu Großbritannien, eine gemäßigte Form des Neoliberalismus und der angebotsorientierten Politik etabliert. Der "rheinische Konsenskapitalismus" blieb zumindest in Teilen erhalten. Erst die SPD/Grünen-Regierung verhalf der neoliberalen Politik zu neuer Nachhaltigkeit und Schwung. Selbst die "Reaganomics" in den USA in den 80er Jahren stellte keine rein neoliberale Wirtschaftspolitik dar. Die Angebotsorientierung war gekoppelt mit einem gigantischen rechts-keynesianischem Deficit-spending über das Totrüstungs- und "Krieg der Sterne"-Programm der 80er Jahre. Neoliberalismus pur wurde vor allem den Ländern der kapitalistischen Peripherie als allgemeingültiges Modell aufgezwungen.

Einige Jahre bevor der Neoliberalismus in den Metropolen seinen Siegeszug begonnen hatte, war Chile zum neoliberalen Experimentierfeld gemacht worden. Der Wechsel war nicht durch die "unsichtbare Hand des Marktes" (Adam Smith), sondern durch die "blutigen Hand der Militärdiktatur" herbeigeführt worden. Am 11. September 1973 stürzte General Augusto Pinochet in einem blutigen Militärputsch die demokratisch gewählte Regierung Salvador Allendes. Die "Chicago boys", Schüler von Milton Friedman, besetzten Schlüsselpositionen in der Militärdiktatur und verordneten dem Land einen "ökonomischen Schock". Die Löhne wurden eingefroren, um "wirtschaftliche Stabilität und die Abwehr inflationären Drucks" zu sichern, während die Lebensmittelpreise explodierten. Der Brotpreis wurde über Nacht um 264 Prozent angehoben. Von einem Tag auf den anderen wurde die große Mehrheit der Bevölkerung in die Armut gestürzt. 85 Prozent der chilenischen Bevölkerung gerieten unterhalb die Armutsgrenze. Der sogenannte "freie Markt" erwies sich als ein gut organisiertes Instrument der wirtschaftlichen Unterdrückung.

Die Theorie des Neoliberalismus

Der Neoliberalismus³¹ ist mehr als nur eine Politikvariante des Kapitalismus. Er präsentiert sich gleichermaßen als Theorie und universelles gesellschaftliches Konzept. Die Forderung nach uneingeschränkter Autonomie für die Vermögensbesitzer wird vom Neoliberalismus als Forderung nach allgemeiner Freiheit vertreten. Damit die individuelle Freiheit als oberstes Ziel einer Gesellschaft möglich ist, müssen sich alle Mitglieder der Gesellschaft allgemeinen Verhaltensregeln unterwerfen: Sie erkennen das Privateigentum an, akzeptieren den Markt und den Wettbewerb als Organisations- und Entwicklungsmethode, weil diese der Politik überlegen seien, bejahen die Vertragsfreiheit und unterwerfen sich der Vertragsvollstreckung. Aufgabe des Staates ist es dann, diese allgemeinen Verhaltensregeln notfalls auch mit Zwang durchzusetzen. Einen darüber hinausgehenden Zweck hat dieser "schlanke" Staat nicht. Das Wettbewerbsprinzip und der Markt sollen nicht nur die wirtschaftlichen Aktivitäten, sondern vor allem das gesellschaftliche und politische Zusammenleben bestimmen. "Der Staat muss sich eines großen Teils seiner Aufgaben entledigen und sie sozusagen seinen Bürgern zur Selbstorganisation in der Wirtschaft zurückgeben. Die soziale Vollversicherung zum Beispiel ist nicht seine Sache. Das kann der Markt besser. Von der Polizei und der Armee abgesehen, liefert der Markt fast alles kostengünstiger – und Arbeitsplätze dazu."³²

Soziale Gerechtigkeit kann es in diesem System nicht geben, weil sie nicht definierbar ist. Friedrich von Hayek, der Hohepriester des Neoliberalismus, fordert statt dessen die uneingeschränkte Verfügungsautonomie durch die Eigentümer bis zur völligen Vertragsfreiheit ein. Der daraus resultierende "finanzielle Gewinn", Reichtum und soziale Ungleichheit sind nicht nur zu tolerieren, sondern zu begrüßen. Hayek: "Ungleichheit ist nicht bedauerlich, sondern höchst erfreulich. Sie ist einfach nötig."³³ Denn der individuelle Wohlstand und Reichtum sei "die Grundlage der Anerkennung durch andere" und sporne so als sichtbarer Erfolg, "als unpersönliches Signal" zum Nacheifern an. Nach Auffassung der Neoliberalen ist es offensichtlich, dass in unserer Mitte großes Elend gegeben sein muss, welches das normale Ergebnis von Fehlverhalten ist und von diesem nicht getrennt werden sollte.³⁴ Lediglich solche Personen, die "aus verschiedenen Gründen ihren Lebensunterhalt nicht auf dem Markt verdienen können, wie etwa die Kranken, die Alten, die physisch und geistig Behinderten, die Witwen und Waisen"³⁵ sollen eine soziale Mindestabsicherung erhalten. Dafür war selbst Hayek: "Es gibt natürlich keinen Grund, warum eine Gesellschaft, die so reich ist wie die moderne, nicht außerhalb des Marktes für diejenigen, die am Markt unter einen gewissen Standard fallen, ein Minimum an Sicherheit vorsehen sollte.

31) Literatur: Friedrich von Hayek, Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen, 1969 / Herbert Schui, "Die politische Ökonomie des Wohlfahrtsstaates und der Neoliberalismus, in "Kapitalismus am Ende des Zwanzigsten Jahrhunderts", Hamburg, 1997 / Herbert Schui u.a., "Wollt ihr den totalen Markt", München, 1997 / Herbert Schui, "Neoliberalismus – Der Versuch, die Konzentration von Einkommen und Vermögen zu legitimieren", in "Geld ist genug da", Heilbronn, 1996

32) Süddeutsche Zeitung, 9.2.1996

33) Friedrich von Hayek, Wirtschaftswoche, 6.3.1981

34) Herbert Spencer, Men versus State, nach "Wollt ihr den totalen Markt", München, 1997, S. 79

35) Friedrich von Hayek, "Recht, Gesetzgebung und Freiheit", Band 3, München, 1980, S. 83

... Gerechtigkeitsüberlegungen (aber geben) keine Rechtfertigung für eine Korrektur' des Marktergebnisses"³⁶ ab. Dies schließt Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung aus und legt den Schwerpunkt auf freiwillige Almosenvergabe und Wohltätigkeit, was zudem über gemeinnützige Einrichtungen Steuern spart.

Gruppen dagegen, die mehr "soziale Gerechtigkeit" fordern, verhindern, dass die "fruchtbare Energie der Ungleichheit" freigesetzt wird, wie es der Reaganomicer George Gilder formulierte. Die "grundsätzliche Unmoralität allen Egalitarismus", wie Hayek diese Forderung qualifiziert, lähme die Gesellschaft, blockiere deren evolutionäre Entwicklung. Die Forderung nach sozialer Gerechtigkeit sei demnach ein historischer Rückschritt, ein Anachronismus und zudem, vom Standpunkt eines höheren Zivilisationsstandes, amoralisch. Aber wegen des allgemeinen Wahlrechts müssten sich die Parteien der Unterstützung der Schlechtesten und der ökonomisch Ineffizienten versichern. Der Staat sei zur Beute organisierter Interessen, allen voran der Gewerkschaften geworden. Hayek: "Monopolistische Praktiken, die heute das Funktionieren des Marktes bedrohen, sind seitens der Arbeiter viel gravierender als seitens der Unternehmer, und ob es uns gelingt, diese wieder zu beschränken, wird für die Erhaltung der Marktordnung entscheidender sein als irgend etwas sonst".³⁷ Deshalb müssten die Kompetenzen des Parlaments so eingeschränkt werden, dass der von den Schlechtesten angestrebte Egalitarismus als institutioneller Zugriff auf das Privateigentum unterbunden, ihre Position als Mehrheitsbeschaffer unbedeutend wird. Gegen Einzelne und Gruppen, die sich diesen Regeln nicht freiwillig unterwerfen und mit ihren Forderungen nach sozialer Gerechtigkeit und Chancengleichheit die Autonomie der Eigentümer einschränken und so die Evolutionsfähigkeit der Gesellschaft gefährden, sind dann auch Zwangsmaßnahmen des Staates gerechtfertigt.

Die neoliberale Offensive richtet sich aber nicht nur gegen die parlamentarische Demokratie, sondern auch autoritäre Regimes in den Entwicklungsländern geraten in das Visier des Neoliberalismus. Allerdings nur, wenn sie das Ziel nationaler Souveränität betonen und sich nicht uneingeschränkt in den Weltmarkt integrieren und ihre Märkte für die Multis öffnen.

Theorie im Angebot

"Revitalisierung" des Kapitalismus durch mehr Markt und "weniger Staat" heißt die Zauberformel des Neoliberalismus. Das wirtschaftspolitische Pendant dazu ist die "Angebotsorientierung". Sie ist auf die Verbesserung der Produktions- und Wachstumsbedingungen und die Verbesserung der internationalen Konkurrenzfähigkeit gerichtet. Die Stimulierung der Investitionsfähigkeit steht im Mittelpunkt. Dem sollen Steuer- und Kostensenkungen dienen. Gefordert werden Verringerung der Staats- und Sozialausgaben zur Finanzierung dieser Steuersenkungen und Erhaltung der Geldwertstabilität. Nicht mehr die gesamtwirtschaftli-

che Nachfrage oder gar die Massenkaufkraft, sondern die Unternehmensgewinne werden zur zentralen Größe. Nach der simplen Forderung, je höher die Gewinne, desto höher die Investitionen, desto mehr Arbeitsplätze und desto bessere Löhne, soll die Marktwirtschaft durch Effizienz- und Gewinnsteigerung im Selbstlauf Wachstums-, Beschäftigungs- und Verteilungsfragen gleichzeitig lösen.

"Terror der Ökonomie"

Zwangsläufige Folge neoliberaler Politik ist die beschleunigte Konzentration von Einkommen und Vermögen bei einer kleinen Elite und damit die verschärfte Polarisierung zwischen Nord und Süd, zwischen Reich und Arm. Neoliberalismus, das ist Reaktion auf der ganzen Linie. "Der Neoliberalismus verspricht zwar Freiheit und Nicht-Einmischung des Staates. Tatsächlich aber handelt es sich um ein Konzept, das den autoritären Staat legitimiert. Neoliberalismus bedeutet das Ende von Volkssouveränität, von gleichem und allgemeinem Wahlrecht, von wirklicher Demokratie. Neoliberalismus ... ist der erklärte Gegner der europäischen Aufklärung",³⁸ resümiert der Wirtschaftswissenschaftler Herbert Schui.

Es ist kein Zufall, dass der Siegeszug des Neoliberalismus in den kapitalistischen Metropolen mit der verstärkten Internationalisierung des Kapitals zusammenfällt. Er liefert dem transnationalen Kapital die ideologische Rechtfertigung, um letzte nationale Schutzmauern, etwa in den Entwicklungs- und Schwellenländern niederzureißen und die Deregulierung und Liberalisierung der Güter- und Finanzmärkte weltweit durchzusetzen. "Der Terror der Ökonomie" (Viviane Forrester), das Diktat des Weltmarktes soll bis in die letzten Winkel der Erde gelten. Denn auf dem Markt werden nicht nur Waren getauscht, sondern über den Markt wird auch die Macht der Stärksten reproduziert. Deshalb werden Protektionismus und nationale Entwicklungswege als wachstums- und entwicklungshemmend diffamiert. Nur die "Öffnung der Märkte" garantiert angeblich Wohlstand. Die Souveränität der Nationalstaaten wird untergraben. Sie fallen unter die Kontrolle einer superprivilegierten Elite, die mit dem internationalen Finanzkapital assoziiert ist. Insofern ist, wie Osvaldo Martínez sagt, "der Neoliberalismus nicht einfach eine Wirtschaftspolitik, die man wechseln kann, sondern er ist eine organische Notwendigkeit des transnationalen Kapitalismus in einem bestimmten Moment. ... Gleichzeitig ruft er tiefe, für das System sehr zerstörerische Widersprüche hervor. Zerstörerisch nicht nur für die Volkskräfte, für die Linke, für das Volk, für die arbeitende Klasse, sondern auch für das eigene System."³⁹

Neoliberalismus und "entfesselter" Kapitalismus

Aber auch auf die Gefahr hin, dadurch die Krisenpotenziale zu vervielfachen, sind die Multis gezwungen, gleichsam in einer "Revolution von oben" alle Kräfte zur "Niederreißen der nationa-

36) Friedrich von Hayek, "Grundsätze einer liberalen Gesellschaftsordnung", Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen, 1969, S. 123

37) ebenda, S. 125

38) Herbert Schui, in "Geld ist genug da", Heilbronn, 1996, S. 122

39) Gespräch mit Osvaldo Martínez, Direktor des Forschungszentrum für Weltwirtschaft in Havanna, Zeitschrift "Cuba Socialista", Nr. 10, Havanna, 1998

len Schranken, Herausbildung der internationalen Einheit des Kapitals, des Wirtschaftslebens überhaupt, der Politik, der Wissenschaft usw."⁴⁰ einzusetzen. Nach der erfolgreichen Konterrevolution, in der die Staaten des Realsozialismus Osteuropas aufgerollt wurden, blieb das Kapital nicht bei der Restauration der alten Verhältnisse stehen. Mit dem Projekt des Neoliberalismus ergriff das transnationale Kapital die Initiative zu einer weltweiten Transformation der gesellschaftlichen Verhältnisse, bei der es die Macht und die Hegemonie – zumindest bisher – fest in den Händen behielt.⁴¹

Mit dem Verschwinden der Systemkonkurrenz war der Weg frei geworden, um alle Fesseln zu sprengen. Das Kapital konnte in großem Maßstab expandieren und die zu eng gewordenen Verwertungsgrenzen hinausschieben: Es erfolgte eine "äußere" und "innere Landnahme": Übernahme der DDR und Transformation der ehemals sozialistischen Länder Osteuropas, Destruktion nationaler Entwicklungswege und Öffnung der Märkte (Indien, Südkorea, Indonesien, Brasilien, Jugoslawien). Zwar glaubte der Liberale Rolf Dahrendorf noch "Jetzt sind wir endlich so frei, in einer offenen Gesellschaft so viele Spielarten des Kapitalismus zu entwickeln, wie wir nur wollen",⁴² aber die Realität im transnationalen Kapitalismus ist eine andere. Weltweit setzt sich der "Shareholder Value Kapitalismus" nach angelsächsischem Vorbild durch. Die Multis und die Weltfinanzmärkte diktieren den Staaten die Bedingungen. Internationaler Währungsfond, Weltbank, Welthandelsorganisation verfolgen überall identische Zielstellungen. Als Folge kommt es zu absolut gleichen Entwicklungen bzgl. Arbeitsplätze, Arbeitslosigkeit und prekärer Beschäftigung, Privatisierung des öffentlichen Sektors und sozialer Bereiche wie Gesundheit, Rente, Bildung, Privatisierung des Wassers, etc. Der Sieg neoliberaler Wirtschaftspolitik eröffnete dem Kapital auch neue Dimensionen der inneren Landnahme. Mit der Deregulierung und Privatisierung von Post und Telekommunikation, Energieversorgung und dem Transportwesen; mit der Privatisierung des sozialen Sicherungssysteme Rente und Gesundheit erschließt sich das Kapital neue Verwertungsräume. Sowohl diese äußere wie auch die innere Landnahme, allem voran die Privatisierung der großen staatlichen Monopole, verstärken den Internationalisierungsschub des Kapitals.

Globalisierung – eine neue Phase der Internationalisierung des Kapitals

Getrieben von der Entwicklung der Produktivkräfte und der Jagd nach Profit und organisiert durch die Politik, vollzieht sich ein qualitativ neuer Sprung der Internationalisierung des Kapitals in seinen drei Aspekten:

1. Internationalisierung des Handelskapitals:

Der Welthandel wuchs in den vergangenen Jahrzehnten weit schneller als das Welt-Sozialprodukt, wodurch der Anteil des Exports in Bezug auf die

Weltwirtschaftsleistung rasch zunahm (siehe auch Grafik auf Seite 17). Wichtige Voraussetzungen dazu waren der Abbau der Zoll- und Handelschranken und die Etablierung des GATT- bzw. WTO-Regimes. Dadurch konnte sich ein weitgehend einheitlicher, echter Weltmarkt herausbilden.

2. Internationalisierung des zinstragenden Kapitals:

Mit dem Zusammenbruch von Bretton Woods und der nachfolgenden Deregulierung und Liberalisierung der nationalen Finanzmärkte ab Mitte der 70er Jahre, konnten sich die Finanzmärkte global vernetzen. Es entstand ein Welt-Kapitalmarkt. Geldvermögensbesitzer, institutionelle Anleger und Investmentinstitute können nun uneingeschränkt in globalem Maßstab operieren. Dadurch werden Zinsen, Renditen und Profitraten weltweit vergleichbar und nähern sich einer globalen Durchschnittsprofitrate an. Mit dem Welt-Kapitalmarkt wurden auch die Grundlagen für die Entstehung eines globalen Marktes für Unternehmen gelegt.

3. Herausbildung transnationalen Kapitals und globaler Wertschöpfungsketten:

Den Kern der kapitalistischen Globalisierung stellt die wechselseitige kapitalmäßige Durchdringung und Verflechtung der Länder und Regionen dar, die zur Herausbildung transnationalen Kapitals in Form transnationaler Unternehmen und transnationaler Konzerne führte. Dieser Prozess vollzog sich ab den 90er Jahren in besonders raschem Tempo. Die massenhafte Formierung transnationaler Konzerne mit Tausenden von ausländischen Tochterunternehmen, führte beim produktiven Kapital, aber auch beim Handels- und Dienstleistungskapital zur Zerlegung der Wertschöpfungsketten und zum Aufbau globaler Produktions-, Dienstleistungs- und Handelsnetzwerke.

In diesem Sinne verstehen wir unter den Begriff der Globalisierung den Zusammenhang von technologischer Entwicklung, Konzentration und Zentralisation des Kapitals, Bewegungsform des relativen Kapitalüberschusses und der Jagd nach Profit über den ganzen Globus mit allen Folgen für Produktion und Konsumtion, für Politik und Staat, Krieg und Frieden. Dieser Prozess erfasst und verändert alle Lebensbereiche der Menschen wie Arbeit und Freizeit, Lebensstil, Bildung und Kultur. In diesem Verständnis wird mit dem Begriff "Globalisierung" keine neue Kategorie oder grundlegend neue Tendenz der Organisation der gesellschaftlichen Beziehungen der kapitalistischen Produktionsweise kreiert, sondern eine qualitative Veränderung, eine neue Phase im historischen Internationalisierungsprozess des Kapitals gekennzeichnet. Die Multis sind sowohl Resultat als auch entscheidende Triebkraft dieses Prozesses.

40) Lenin, Kritische Bemerkungen zur nationalen Frage, Bd. 20, S. 12

41) "Die Bourgeoisie kann nicht existieren, ohne die Produktionsinstrumente, also die Produktionsverhältnisse, also sämtliche gesellschaftlichen Verhältnisse fortwährend zu revolutionieren. Unveränderte Beibehaltung der alten Produktionsweise war dagegen die erste Existenzbedingung aller früheren industriellen Klassen. Die fortwährende Umwälzung der Produktion, die ununterbrochene Erschütterung aller gesellschaftlichen Zustände, die ewige Unsicherheit und Bewegung zeichnet die Bourgeoisiepoche vor allen anderen aus." Marx/Engels, Manifest der kommunistischen Partei, MEW Bd. 4, S. 465

42) Rolf Dahrendorf, nach Frankfurter Allgemeine Zeitung, 22.3.1997

II. Transnationales Kapital

Seit 1990 will Siemens kein deutsches Unternehmen mehr sein. Der damalige Vorstandsvorsitzende Kaske gab in den "Siemens-Mitteilungen" (6/90) an alle "Mitarbeiter" die Losung aus: "Wir müssen stärker denn je dem Eindruck entgegenwirken, dass wir ein deutsches Unternehmen sind, wenn auch mit einem umfangreichen Exportgeschäft. Wir sind ein Weltunternehmen". Folgerichtig erschien die Konzerpostille fortan als SiemensWelt.

Schon eher versteht man sich als US-Unternehmen. Kaske-Nachfolger von Pierer auf der Hauptversammlung 2001: "Mit mehr als 75.000 Mitarbeitern gelten wir in den USA als real American Corporate Citizen. Bald werden es 90.000 Mitarbeiter sein, die einen Umsatz in der Größenordnung von 25 Milliarden Dollar erwirtschaften."⁴³ Bereits im darauf folgenden Geschäftsjahr lag der US-Umsatz mit knapp einem Viertel des Gesamtumsatzes vor den Erlösen in Deutschland; an dritter Stelle folgte China. Die USA sind inzwischen der größte Einzelmarkt des vor 155 Jahren in einem Berliner Hinterhof gegründeten Elektro-Unternehmens. "Nur wenn Siemens in den USA erfolgreich ist, wird Siemens weltweit erfolgreich sein", betont Siemens-USA-Chef Schulmeyer.⁴⁴ Asien wiederum gilt als der zukunftsreichste Expansionsraum. Siemens ist heute in 190 Ländern der Erde vertreten und damit in mehr Staaten präsent als der deutsche diplomatische Dienst, wie von Pierer auf der Hauptversammlung 2002 unterstrichen. Bald zwei Drittel der Belegschaft arbeiten im Ausland. Über drei Viertel des Konzernumsatzes werden dort erwirtschaftet. 300 der 400 Fertigungsstätten des Konzerns stehen außerhalb Deutschlands. Aus Auslandsbelegschaft, -umsatz und -vermögen errechnet die UNCTAD für Siemens für 1999 einen "Transnationalitätsindex" von 56,8 Prozent.

1. Transnationale Unternehmen und Konzerne

Die "globale Zweck- und Wertegemeinschaft" Siemens (Pierer) ist eines von inzwischen 65.000 Transnationalen Unternehmen (TNU), wie sie die UNCTAD ermittelt hat.⁴⁵ Unter diesen gehört es allerdings zu den größten Transnationalen Konzernen (TNK), rangiert es unter den Top 100.

Die transnationalen Unternehmen sind heute die dominierenden Wirtschaftseinheiten der Weltökonomie, die Triebkräfte und Akteure der Globalisierung. Die Herausbildung transnationalen Kapitals ist heute der Hauptaspekt der Globalisierung:

■ Für das Jahr 2001 registriert die UNCTAD 65.000 Transnationale Unternehmen mit insgesamt 850.000 ausländischen Tochtergesellschaften. In diesen Auslandstöchtern waren 54 Millionen Menschen beschäftigt.

1990 gab es 37.000 TNUs mit 170.000 Auslandsfilialen und 24 Millionen Beschäftigten.

■ Die Auslandstöchter erwirtschafteten 2001 insgesamt 11 Prozent des Welt-Sozialprodukts (1990: 6,5 Prozent). Die UNCTAD schätzt, dass die Wertschöpfung aller Transnationalen Konzerne (Mutter- und Tochtergesellschaften zusammen) etwa ein Viertel des Welt-Bruttosozialprodukts ausmacht.⁴⁶

■ Das Verhältnis der Umsätze der Tochterunternehmen zum Welt-Sozialprodukt betrug 2001 58 Prozent im Vergleich zu 25 Prozent im Jahr 1990.⁴⁷

■ Die Umsätze der Auslandsfilialen der TNU sind zweieinhalb mal so hoch wie die Welt-Exporte; 1990 betragen sie das 1,25-fache.⁴⁸

■ Die Transnationalen Konzerne sind für zwei Drittel des Welthandels verantwortlich. Die Hälfte des TNK-Handels wird zwischen den Muttergesellschaften und ihren Auslandstöchtern abgewickelt.⁴⁹

■ Innerhalb des Geflechts der TNU finden vier Fünftel der weltweiten Forschung und Entwicklung statt.⁵⁰

Transnationale Unternehmen und Tochterfirmen		
Jahr	Muttergesellschaften	Tochterfirmen
1969	7.200	27.000
1990	37.000	170.000
1995	44.000	280.000
2001	65.000	850.000
Quelle: UNCTAD		isw-tabelle

Bei den führenden Exportnationen USA und Deutschland, die zusammen mehr als ein Fünftel (21 Prozent) der Weltexporte bestreiten, beträgt der Umsatz der Auslandstöchter ihrer "Heimatkonzerne" ein Mehrfaches der gesamten Ausfuhr dieser Länder. So hatten die Auslandstöchter US-amerikanischer transnationaler Konzerne bereits 1998 einen Gesamtumsatz, der mehr als 2,5-mal so groß war wie die gesamten US-Exporte an Gütern und Dienstleistungen.⁵¹

Auch bei Export-Vizeweltmeister Deutschland, unter den großen Industrieländern das Land mit dem höchsten Exportanteil (2001: 31 %), ist der Umsatz deutscher Tochterfirmen im Ausland weit höher als die gesamte deutsche Ausfuhr. Die 29.000 ausländischen Unternehmen "unter deutschem Einfluss" (Bundesbank), also die Filialen deutscher Muttergesellschaften, erbrachten 1999 im Aus-

43) Redemanuskript, S. 10

44) SiemensWelt 7/01

45) World Investment Report 2001 (WIR 2001), S. 9, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), New York/Genf 2001

46) WIR 2002, S. 4 und WIR 2000, S. 4

47) WIR 2002, S. 4

48) ebenda, S. 4

49) WIR 2000, S. 17

50) WIR 1995

51) Joseph P. Quinlan, Global Engagement – How American Companies really compete in the global economy, Illinois, 2001, S. XIII und S. 19

land einen Umsatz von 1.078 Milliarden Euro, mehr als das Doppelte der gesamten deutschen Ausfuhren in diesem Jahr (510 Mrd. Euro).⁵²

Das unterstreicht, dass die Vertiefung der weltweiten Arbeitsteilung über den expandierenden Weltmarkt bei weitem nicht den Hauptaspekt heutiger Weltmarkt-Integration darstellt. Weit gewichtiger im Hinblick auf die kapitalistische Globalisierung ist wechselseitige kapitalmäßige Verflechtung und Durchdringung der Länder und Regionen, ist das Geflecht von TNU und Transnationalen Konzernen.

Globalisierungsschub in den 90ern

Der produktions- und kapitalmäßige Internationalisierungsprozess setzte insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg ein. Bereits für die 60er Jahre registrierten DDR-Ökonomen eine Fusionswelle, in deren Verlauf sich eine Reihe "internationaler Konzerne" formierte.⁵³

Eine neue Etappe im Internationalisierungsprozess begann Mitte der 80er Jahre, die sich dann von 1993 bis 2000 zu neuen Dimensionen aufbaute und im Jahr 2000 einen vorläufigen Gipfelpunkt erreichte. Im Jahr 2000 war der Wert der vorgenommenen ausländischen Direktinvestitionen mehr als sieben mal so hoch wie 1990 (+ 630 %; siehe Grafik). Das Welt-BIP stieg in diesem Zeitraum nur um 25 Prozent, der Welthandel expandierte im gleichen Zeitraum um 85 Prozent. Dieser jährlich sich beschleunigende Anstieg der Direktinvestitionen führte dazu, dass der globale Gesamtbestand an ausländischen Direktinvestitionen, der sog. Kapitalstock, im Jahr 2000 einen Wert von 6.314 Milliarden (6.3 Billionen) Dollar erreichte und damit 3,3 mal so hoch war wie 1990 und das Zehnfache des Wertes von 1980 erreicht. (siehe Grafik Seite 13)

Die Deutsche Bundesbank zeigt auf, dass sich der Bestand an unmittelbaren deutschen Direktinvestitionen von 1990 bis 1999 annähernd vervierfacht hat: Fast ein Drittel davon (32 %) ist in den USA angelegt, 44 Prozent in anderen EU-Ländern.⁵⁴

Und der US-Ökonom Joseph Quinlan schreibt über die USA. "Im Verlauf von 1990 bis 1999 investierten amerikanische Firmen mehr Kapital im Ausland – 801,7 Milliarden Dollar – als in den vier vorhergehenden Jahrzehnten zusammengenommen".⁵⁵

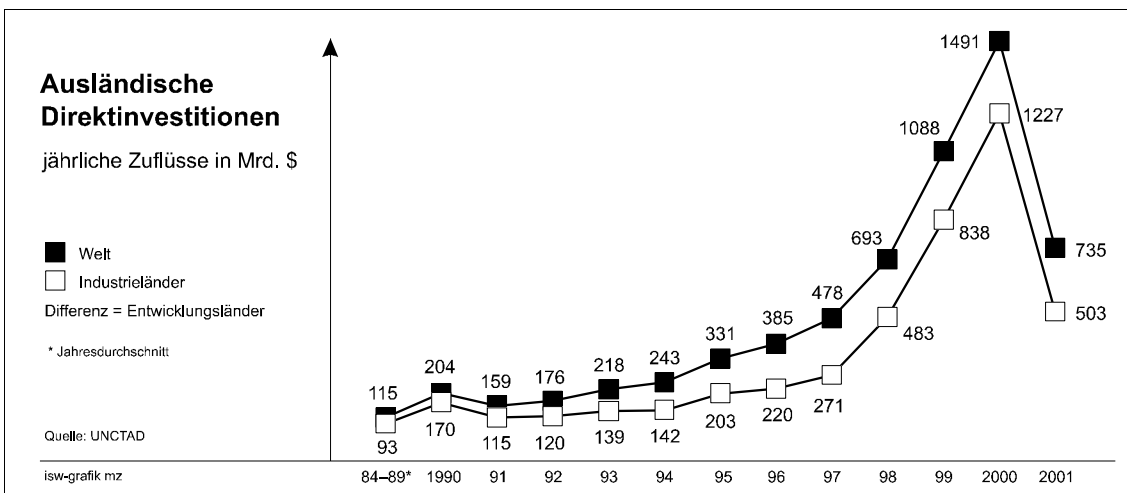
Direktinvestitionen (DI – genauer: ADI = Ausländische Direktinvestitionen; engl. FDI) sind internationale Investitionen, die eine im Wirtschaftsgebiet ansässige Einheit beabsichtigt, um eine langfristige Beteiligung an einem in einem anderen Wirtschaftsgebiet ansässigen Unternehmen zu erwerben. Langfristige Beteiligung bedeutet, dass eine dauerhafte Beziehung zwischen dem Direktinvestor und dem Unternehmen besteht und dass der Investor einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftspolitik des Unternehmens ausübt. Nach der offiziellen Definition ist ein Unternehmen Gegenstand 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. Die hier berücksichtigten DI-Ströme verstehen sich **ohne reinvestierte Gewinne**. – eurostat –

Man unterscheidet: Ausfließende ADI (FDI outflows) = Kapitalanlagen im Ausland; Einfließende ADI (FDI inflows) = Kapitalanlagen des Auslands im Inland.

Direktinvestitionsbestände (FDI stock): ebenfalls im Ausland bzw. des Auslands hier zu Lande (FDI outward stock bzw. FDI inward stock).

Wirtschaftskrise bremst Globalisierung

In Folge des weltweiten Börsen- und Konjunkturerinbruchs hat sich das Tempo der Globalisierung verlangsamt. Gegenüber dem Extremwert vom Jahr 2000 haben sich die ausländischen Direktinvestitionen weltweit halbiert. Für das Jahr 2002 prognostiziert die UNCTAD einen weiteren Rückgang um 27 Prozent auf dann 534 Milliarden Dol-



52) Deutsche Bundesbank Monatsbericht, April 2001, S. 68f
 53) vgl. insbesondere Katja Nehls, Internationale Konzerne - Monopolmacht - Klassenkampf; IPW-Forschungshefte, 1/73; Hans Tammer, Imperialismus im Fieber der Machtkonzentration, Berlin 1970; Hans Tammer, BRD-Monopole auf Kurs zu internationalen Dimensionen, IPW-Forschungshefte, 4/73
 54) Deutsche Bundesbank Monatsbericht, April 2001, S. 62 und 68
 55) Quinlan, a.a.O., S. 93

lar.⁵⁶ Dieser Wert läge aber noch immer weit über dem Niveau von 1997, dem Beginn des Aktien- und Börsenfiebers. Als Grund für den scharfen Einbruch besonders in den Industrieländern nennt die UN-Organisation den starken Rückgang des Wertes grenzüberschreitender Firmenübernahmen, was wiederum mit der Börsenflaute zusammen hängt.

Ausschließende Integration

Die wechselseitige kapitalmäßige Durchdringung der Volkswirtschaften vollzieht sich hauptsächlich im Rahmen der so genannten Weltmarkt-Triade USA, EU und Japan. Das widerspiegelt sich in der weltweiten Aufteilung der Direktinvestitionsströme. "Während der Jahre 1998 bis 2000 entfielen auf die Triade drei Viertel der globalen einfließenden Direktinvestitionen (FDI inflows) und 85 Prozent der outflows sowie 59 Prozent der inward und 78 Prozent der outward FDI stocks", schreibt die UNCTAD.⁵⁷ Mit anderen Worten: Die Industrieländer tätigen den Löwenanteil der Direktinvestitionen, die sie fast zu 90 Prozent in anderen Industrieländern anlegen.

Die restlichen zehn Prozent an Kapitalexport reicht den Industrieländern allemal, um die Ressourcen der Entwicklungsländer auszuplündern: Rohstoffe, Nahrungsmittel und die "Ressource Mensch" in Form von "brain drain" und billigen Arbeitskräften. Eine ausgewogene oder gar nachholende Entwicklung der Dritten Welt ist damit nicht möglich. So sind die Entwicklungsländer als gesamte "Volkswirtschaften" einerseits von der weltwirtschaftlichen Entwicklung weitgehend abgekoppelt, Regionen bzw. "produktive Inseln" in diesen Ländern jedoch in die kapitalistische Globalisierung integriert (siehe auch Kapitel "Globale Wertschöpfung"). Die Entwicklungsländer erhielten zudem in den vergangenen Jahren zunehmend weniger vom Kapitalüberschuss der Industrieländer. Ihr Anteil an den weltweiten Kapitalimporten ging bis zum Jahr 2000 kontinuierlich zurück. Erst mit der Konjunktur- und Börsenflaute ab 2001, orientierte sich das Metropolen-Kapital relativ stärker auf die

Entwicklungs- und Schwellenländer, allen voran auf den Wachstumsmarkt China. China/Hongkong saugen gegenwärtig etwa ein Drittel der jährlichen Direktinvestitionen auf, die in die Entwicklungsländer fließen.

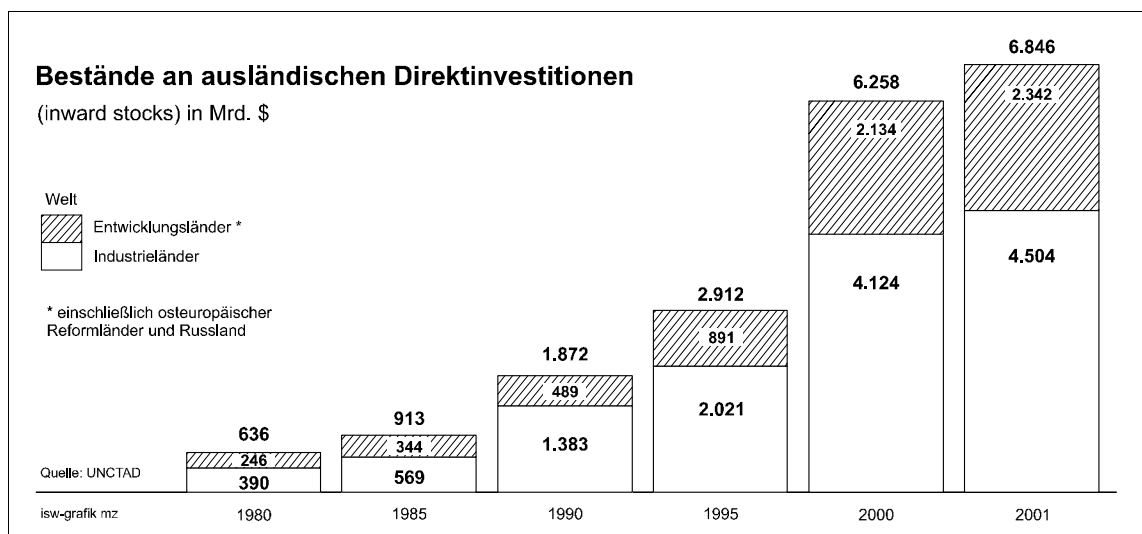
	1990	1995	2001
China	24,7 Mrd. \$	137,4 Mrd. \$	395,2 Mrd. \$
Russland	–	5,5 Mrd. \$	21,8 Mrd. \$
Osteuropa	3,7 Mrd. \$	35,0 Mrd. \$	138,5 Mrd. \$

Quelle: UNCTAD isw-tabelle

Grundsätzlich aber ändert sich nichts an dem triaden-konzentrierten Kapitalexport der heutigen Internationalisierung. Im Unterschied dazu floss das überschüssige Kapital zu Beginn des XX. Jahrhunderts in rückständige Länder und Kolonien, in denen "der Profit gewöhnlich hoch" ist, wie Lenin schrieb. England legte seine Kapitalüberschüsse in seinen Kolonien an, Frankreich vorwiegend als Leihkapital (Staatsanleihen) in Europa, vorrangig im zaristischen Russland. Der Kapitalexport hatte den Zweck, den Warenexport zu fördern bzw. in den Kolonien billige Rohstoffquellen zu erschließen, die dann vorrangig dem "nationalen" Kapital zugute kamen. Der damalige Kapitalexport und das Erschließen von Rohstoffquellen (inklusive Eisenbahnbau) förderte damit den Drang zur Erweiterung des nationalen Wirtschaftsgebietes, zum Hinausschieben der Grenzen.

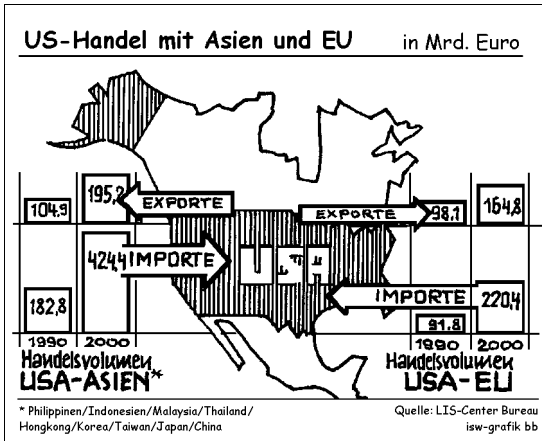
Transatlantischer Wirtschaftsraum

In der Weltwirtschaft sind die Wirtschaftsräume Nordamerika und EU dominierend. Sie erbrachten im Jahr 2000 mit etwas mehr als einem Zehntel der Weltbevölkerung (12 %) fast zwei Drittel der Weltwirtschaftsleistung (65 %). 87 Prozent des globalen Kapitalexports (ausfließende Direktinvestitionen) gehen auf das Konto von Ländern dieser beiden Regionen. Die Kapitalströme flossen dabei vorrangig transatlantisch, von den USA in die EU



56) UNCTAD Press Release, 24.10.2002

57) World Investment Report 2001, S. 9

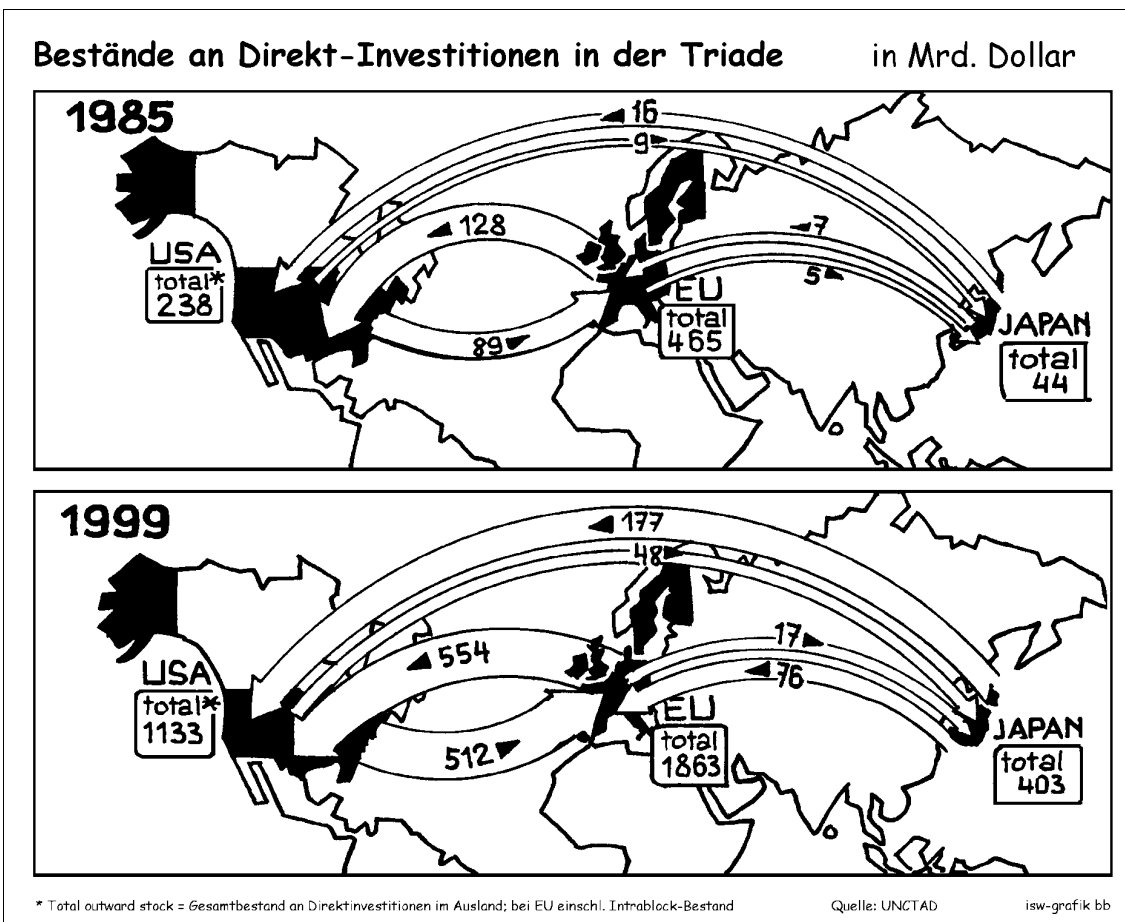


Die gegenseitige kapitalmäßige Durchdringung von USA und EU wird auch sichtbar in der Herkunft der ausländischen Kapital-Stocks (Bestände an Direktinvestitionen) in diesen Wirtschaftsräumen. Das hat zur Folge, dass die Umsätze von US-Tochtergesellschaften in EU-Ländern die amerikanischen Exporte in diese Länder in der Regel um ein Mehrfaches übersteigen: In Deutschland, Frankreich und Großbritannien betragen diese Umsätze jeweils das Vierfache der US-Exporte. Umgekehrt sind auch die Umsätze deutscher Tochterfirmen in den USA fast viermal so hoch wie die US-Importe aus Deutschland; bei Frankreich-USA beträgt der entsprechende Faktor 4,5, bei Großbritannien gar 5,5.

Flugzeugträger und Brückenköpfe

und umgekehrt. Die USA als größter Einzelinvestor der Welt haben im vergangenen Jahrzehnt ziemlich genau eine Billion Dollar (997 Milliarden Dollar) in Form von Direktinvestitionen im Ausland angelegt; davon mehr als die Hälfte (55 %) in der EU. Bei den EU-Direktinvestitionen von 1990 bis 2000 in Höhe von fast drei Billionen Euro, hielten sich Intra-Block-DI und Extra-Block-DI in etwa die Waage (Intra-Block-Anteil: 55 %). Von den aus der EU hinausfließenden Direktinvestitionen wurde die Hälfte in den USA angelegt.

Großbritannien ist für die US-Multis ohnehin so etwas wie ein Flugzeugträger für ihre Kapitaloffensive in der EU. Mit Abstand die meisten Kapitalabflüsse der USA von 1990 bis 1999 ergossen sich auf die britische Insel. Die weitere Reihenfolge: Niederlande 8,4 Prozent, Kanada 8,0, Schweiz 4,8, Brasilien und Mexiko mit je 4,2 Prozent und erst an siebter Stelle folgt Deutschland mit 4,0 Prozent.⁵⁸ Umgekehrt konnte Großbritannien den wichtigsten Brückenkopf des Auslandskapitals in den USA errichten: 18,6 Prozent des Bestandes



58) Quinlan, a.a.O, S. 94

ausländischer Direktinvestitionen in den USA entfallen auf britische Konzerne, gefolgt von Japan 15,1 Prozent und Niederlande 13,3 Prozent. Erst an vierter Stelle folgt Deutschland mit 11,3 Prozent.⁵⁹ Das enge angelsächsisch-niederländische Kapitalgeflecht, besonders eng verknüpft im Erdölbereich, erklärt auch die weitgehende Interessensidentität dieser drei Länder bei politischen und Weltwirtschaftsfragen bis hin zu militärischen Expansionszielen insbesondere im Nahen Osten und in Mittelasien.

Zur kapitalmäßigen gegenseitigen Durchdringung kommt noch die handelsmäßige Verflechtung und Vernetzung der Finanzmärkte. Die europäischen Börsen schwingen fast synchron im Rhythmus von Wallstreet. Eine Studie des IWF belegt die hohe Korrelation der US- und Aktienmärkte: Der Korrelationsfaktor ist in den 90er Jahren von 0,4 auf 0,8 gestiegen. Die "Vorgaben" der Welt-Leitbörse NYSE (New York Stock Exchange) beeinflussen so ganz unmittelbar die Kursbewegungen an den europäischen Aktienmärkten. Die hohe Abhängigkeit der restlichen Weltbörsen ergibt sich schon aus dem Gewicht von Wallstreet, an der alle führenden TNK notiert sind. Die Börsenkapitalisierung von NYSE und Nasdaq zusammen ist größer als das addierte Aktienvolumen an den restlichen Börsen der Welt.

Aber auch der transatlantische Handel floriert. Er nahm in den 90er Jahren weit schneller zu als der Welthandel. Die Hälfte dieses Handels entfällt auf Intra-Firm-Handel, also dem Waren- und Dienstleistungsaustausch zwischen Mutterfirmen und Filialen und umgekehrt. Zwischen keinen anderen Wirtschaftsräumen sind Zölle und Handelsbarrieren derart niedrig wie im transatlantischen Handel. Der Großteil der Wirtschaftskontakte läuft längst störungsfrei. Trotz mehrmals geweisagter "Handelskriege" betreffen die Handelskonflikte nur 2 Prozent des transatlantischen Warenaustausches.⁶⁰ Die handelspolitischen Scharmützel spielen sich zudem in Bereichen ab, in denen sich kein transnationales bzw. transatlantisches Kapital formiert hat: Landwirtschaft, Fischerei, mittelständische Industrien – und auch auf die US-Stahlindustrie trifft das zu.

Die transatlantischen Handels-, Investitions- und Geldströme, aber auch der wechselseitige Technologie- und Wissenstransfer sowie die Kontakte und Beziehungen der "Wirtschaftseliten" stellen alle anderen globalen Wirtschaftsbeziehungen in den Schatten. Immer mehr formiert sich so ein "transatlantischer Wirtschaftsraum" als Mammutprojekt der Weltwirtschaft.

2. Dominanz der Multis

"Das Universum der TNCs ist nicht nur groß, sondern hochgradig konzentriert", stellt die UNCTAD fest. Auf die hundert größten Transnationalen Konzerne – gemessen am Wert des Auslandsvermögens – entfallen jeweils rund 15 Prozent der ausländischen Unternehmenswerte, Auslandssum-

sätze und -beschäftigten aller 65.000 transnationalen Unternehmen. Diese Multis sind die beherrschenden und strukturbestimmenden Kapitalien auf dem Weltmarkt, die treibenden Kräfte der Globalisierung. Sie machen die ganze Welt zu ihrem uneingeschränkten Resourcing-, Handels- Investitions- und Produktionsraum.

Top 100

Die 100 größten TNK *

Jahr 2000; nach Auslandsvermögen

	Gesamt	davon im Ausland
Beschäftigte (in Millionen)	14,3	50,0 %
Umsätze (in Mrd. \$)	4.797	50,9 %
Vermögen (in Mrd. \$)	6.293	40,6 %
TNI **	55,7	
* TNK = Transnationaler Konzern ** TNI = Transnationalitäts-Index Quelle: UNCTAD		

isw-tabelle

Diese die Weltwirtschaft bestimmenden Konzerne weisen einen hohen Internationalisierungsgrad auf. Im Durchschnitt haben sie über 40 Prozent ihres Betriebsvermögens (2000: 40,6 %), über die Hälfte ihrer Belegschaften (50,9 %) im Ausland und erwirtschaften dort auch die Hälfte ihres Umsatzes (50,1%). Aus Anteilen der Auslandsvermögen, -umsätze und -beschäftigten jeweils an den Gesamtgrößen berechnet die UNCTAD als Durchschnitt den so genannten "Transnationalitäts-Index" (TNI) dieser Konzerne. Er betrug für das Jahr 2000 55,7, d.h. der überwiegende Teil ihrer wirtschaftlichen Aktivität spielte sich im Ausland ab.⁶¹

Die Dominanz der Multis zeigt sich noch gravierender, wenn man ihre Position in den jeweiligen Heimatländern betrachtet. Bei den meisten Industrieländern, kontrollieren die 25 größten Auslandsinvestoren über die Hälfte des Auslandsbestandes an Direktinvestitionen, stellt die UNCTAD bereits 1997 fest; u.a. sind das die USA (51 %), Kanada (51 %), Großbritannien (57 %), Schweden (59 %). Bei Frankreich kommen diese Investoren auf 42 %, bei Deutschland auf 41,8 %. Und die Bundesbank ergänzt: Direktinvestitionen sind eine "Domäne der Großunternehmen". Von den insgesamt 8.304 erfassten Investoren besaßen 1999 die zehn größten Kapitaleigner ein Drittel des gesamten deutschen Direktinvestitions-Vermögens im Ausland.⁶²

Die bereits angesprochene "ausschließende Globalisierung" widerspiegelt sich auch in der regionalen Verteilung der größten Transnationalen Konzerne: 90 der Top 100 haben ihren Mottersitz in der Triade, 81 in den G7-Staaten: 23 in den USA, 16 in Japan, 13 in Frankreich, 13 in Großbritannien, 10 in Deutschland, 4 in Italien und 2 in Kanada. Lediglich 5 haben ihren Sitz in einem Entwicklungs- oder Schwellenland: Hong Kong, Malaysia, Mexiko, Südkorea und Venezuela.

59) Quinlan, a.a.O., S. 143

60) vgl. Handelsblatt 11.6.01

61) vgl. World Investment Report 2002, S. 89

62) Deutsche Bundesbank Monatsbericht, April 2001, S. 65

Top 50: Die größten Unternehmen der Welt (2001 nach Umsatz)

Rang	Unternehmen	Land	Branche	Umsatz in Mill. \$	Gewinn ¹⁾ in Mill. \$	Beschäftigte
1	Wal-Mart Stores	USA	Handel	217.780	6.854	1.383.000
2	Exxon Mobil	USA	Öl	187.510	15.674	97.900
3	General Motors	USA	Auto	177.260	601	365.000
4	BP Amoco	Großbritannien (GB)	Öl	175.996	8.165	109.150
5	Ford Motor	USA	Auto	162.412	- 5.433	354.431
6	DaimlerChrysler	Deutschland	Auto	136.120	- 629	372.470
7	Royal Dutch/Shell Group	GB/Niederlande	Öl	135.211	10.852	91.000
8	General Electric	USA	Handel, Mischkonzern	126.102	14.476	310.000
9	Mitsubishi	Japan	Auto	106.946	756	62.900
10	Chevron Texaco	USA	Öl	104.409	4.052	55.763
11	Toyota	Japan	Auto	102.430	3.709	246.700
12	Mitsui	Japan	Mischkonzern, Handel	99.559	409	10.000
13	Total Fina Elf	Frankreich	Öl	93.778	6.984	122.025
14	Itochu	Japan	Mischkonzern, Handel	92.593	538	5.500
15	Nippon Telegraph & Telephone	Japan	Telekommunikation	87.091	4.838	220.000
16	IBM	USA	Informationstechnik	85.866	7.723	319.876
17	Volkswagen	Deutschland	Auto	78.837	2.605	307.919
18	Siemens	Deutschland	Elektronik	77.466	1.689	477.100
19	Sumitomo	Japan	Mischkonzern, Handel	77.069	236	5.000
20	Philip Morris	USA	Handel	72.944	8.877	175.000
21	Marubeni	Japan	Mischkonzern, Handel	72.004	115	7.200
22	Verizon Communications	USA	Telekommunikation	67.190	1.212	247.000
23	Hitachi	Japan	Mischkonzern	64.222	1.212	321.500
24	Eon	Deutschland	Energie	62.186	2.293	165.219
25	American Electric Power	USA	Energie	61.257	1.026	27.726
26	Carrefour	Frankreich	Handel	61.871	1.204	358.501
27	Duke Energy	USA	Energie	59.335	2.321	24.000
28	Ahold	Niederlande	Handel	59.295	1.189	270.739
29	Matsushita Electric	Japan	Elektronik	58.611	485	49.513
30	Boeing	USA	Luftfahrt	58.198	2.826	188.000
31	El Paso	USA	Energie	57.475	284	14.180
32	Sony	Japan	Elektronik	55.813	808	168.000
33	Home Depot	USA	Handel	53.553	3.044	256.000
34	AT&T	USA	Telekommunikation	52.550	n.b.	120.000
35	Fiat	Italien	Auto	51.266	- 704	214.172
36	Vivendi Universal	Frankreich	Medien	51.074	- 11.578	321.000
37	Nestlé	Schweiz	Nahrungsmittel	51.014	4.140	229.765
38	RWE	Deutschland	Energie	50.532	1.567	163.720
39	Kroger	USA	Handel	50.098	1.043	288.000
40	Nissho Iwai	Japan	Mischkonzern, Handel	49.400	151	312.000
41	Honda	Japan	Auto	49.320	1.772	114.000
42	Merck	USA	Pharma	47.716	7.572	78.100
43	Unilever	Großbritannien	Nahrungsmittel	46.596	1.879	279.000
44	Nissan	Japan	Auto	46.464	2.688	133.800
45	Toshiba	Japan	Informationstechnol.	46.392	773	n.b.
46	Hewlett-Packard	USA	Informationstechnol.	45.226	624	86.200
47	Peugeot	Frankreich	Auto	44.777	1.497	192.500
48	Metro	Deutschland	Handel	44.095	400	240.769
49	Eni	Italien	Energie	43.485	7.326	70.948
50	Deutsche Telekom	Deutschland	Telekommunikation	43.015	- 2.949	257.058

Anmerkungen: Die Tabelle enthält ausschließlich börsennotierte Unternehmen; 1) Gewinn nach Steuern
Quelle: Thomson Financial Datastream, SZ

isw-tabelle

Top 200

Das "Institute for Policy Studies", Washington, hat die 200 umsatzstärksten Konzerne der Welt untersucht. Während 1983 außer Konzernen von Nordamerika, Europa und Japan noch Firmen mit Sitz in Brasilien, Israel, Südafrika, Indien und Südkorea auf der Top-Liste vertreten waren, war 1999 außer fünf Konzernen aus Südkorea – genau so viele wie 1983 – keine einzige Firma aus einem Entwicklungs- oder Schwellenland unter den Top 200.⁶³

Aber auch innerhalb der Triade haben sich die Gewichte mehrmals verschoben. Während von 1983 bis 1995 die Konzerne aus Japan und den Ländern der heutigen EU-15 gegenüber den Konzernen aus den USA stark an Boden gewannen, setzte in den 90er Jahren eine Gegenbewegung ein und US-Konzerne eroberten sich Positionen zurück.

Top 200			
Die umsatzstärksten 200 Konzerne nach Ländern, Regionen			
Land, Region	1983	1995	1999
USA	90	59	82
Japan	37	58	41
EU-15 (davon BRD)	54 (13)	71 (22)	65 (20)
Rest	19	12	12
Quelle: Institute for Policy Studies		isw-tabelle	

Insbesondere die japanischen Konzerne haben infolge der ökonomischen Dauerkrise in Japan auch international stark an Positionen verloren – seit 1995 17 Positionen weniger – während von den EU-15-Staaten sechs Firmen aus der Top-200-Rangliste ausscheiden mussten.

3. Globale Wertschöpfung

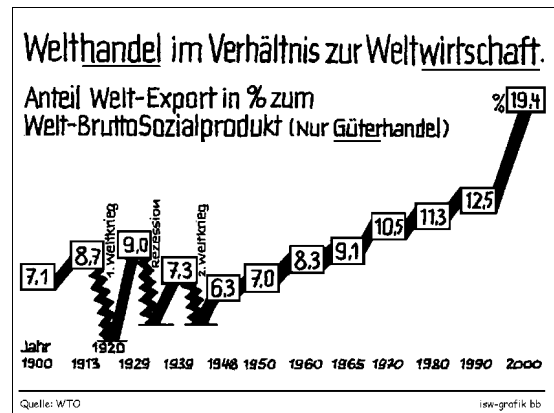
Die transnationalen Unternehmen sind die entscheidenden ökonomischen Größen im Welthandel: Sie zeichnen für zwei Drittel des Welthandels verantwortlich, der über sie abgewickelt wird. Dabei entfällt die Hälfte davon, also ein Drittel des gesamten Welthandels, auf "intrafirm-trade".⁶⁴

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 im Jahr 1997 36 Prozent der gesamten US-Exporte und 42 Prozent der US-Importe als Intra-Firmen-Handel transnationaler Unternehmen abgewickelt wurden.⁶⁵ Neben diesem Handel Muttergesellschaft-Tochterfirma gewinnt aber auch der Handel Tochter-Tochter im gleichen Konzern zunehmend an Bedeutung.⁶⁶

Global Factory

Die wesentliche Ursache für den verstärkten Intra-Firm-Handel liegt darin, dass die Transnationalen Konzerne ein über die ganze Welt gestreutes Netz-

werk von Produktionsstätten aufbauen, die wechselseitige Lieferbeziehungen haben. Der gesamte Wertschöpfungsprozess eines Transnationalen Konzerns (TNK) wird zunehmend global organisiert.



Diese kapitalmäßig-betriebswirtschaftliche Globalisierung ist das Herzstück des fortschreitenden Globalisierungsprozesses. An die Stelle der nationalen Fabrik tritt die "global factory" ein und derselben Konzerns, der seine Wertschöpfungskette rund um den Globus legt und in einem Produktionsnetzwerk miteinander verbindet. Schreibt die UNCTAD: "Produzierende TNK, besonders in der Elektronik und der Transportausrüstung, haben seit den späten 80er Jahren globale integrierte Produktionsnetzwerke aufgebaut, um maximale Effizienz zu erzielen".⁶⁷

So war denn auch der Siemens-Konzern einer der ersten deutschen TNK, die solche globalen Netzwerke aufbauten, wie folgendes Beispiel aus der Siemens-Zeitschrift von 1993 veranschaulicht. Der Geschäftsführer der Siemens Components Singapur wurde zur Zusammenarbeit seines Chipwerks mit den europäischen Siemens-Chip-Fabriken in Villach und Regensburg befragt: "Wir sind mit unseren Partnerbetrieben über Datenleitungen zu einem durchgehenden System der Fertigungssteuerung und -überwachung vernetzt. In Villach kann man z.B. jederzeit verfolgen, wo der Baustein X für den Kunden Y heute in unserer Fertigung ist. Wir können andererseits alle notwendigen Informationen in Villach abrufen. Die gesamte Vorausplanung und das Einplanen in die Fertigung läuft über dieses System. Wir haben außerdem einen Austausch an Testdaten, so dass die Information, die bei uns aus den Tests gewonnen wird, zeitgleich in Villach bereitsteht. ... Bei einem dermaßen exzellenten Flughafen wie dem in Singapur kann man davon ausgehen, dass alles, was um 16 Uhr das Endfließband verlässt, am nächsten Tag um 10 Uhr in unserem Distributionslager in Fürth (bei Nürnberg) liegt. Wir sind gerade dabei, ein IC-Design-Center aufzubauen ... weil man hier IC kostengünstiger entwerfen kann als in Europa ... werden wir Entwicklungsaktivitäten für 80 bis 100 Mitarbeiter aufbauen".⁶⁸

63) Sarah Anderson/John Cavanagh, Top 200 – The Rise of Corporate Global Power, Institute for Policy Studies, Washington 2000, S. 8

64) World Investment Report (WIR) 2000, S. 17

65) Quinlan, a.a.O., S. 113

66) vgl. World Investment Report 1996, Chapter IV, Genf/New York

67) WIR 1996, S. 47

Ein aktuelles Beispiel ist das neue Mobiltelefon SL45: Die Konzeption der Ladeschale erfolgte in München, die Vorentwicklung in Aachen, die Serienentwicklung und Fertigung in Taipeh. Ein internetbasiertes Werkzeug erlaubte den Beteiligten, zeitgleich dreidimensionale Modelle zu betrachten, zu drehen, Querschnitte herzustellen und Änderungsvorschläge zu machen. Die Zeit vom Entwicklungsbeginn bis zur Fertigung wurde fast halbiert. Siemens schlussfolgert: "Erst das Funktionieren solcher Netzwerke macht Siemens zu einer Global Company".⁶⁹

Die Globalisierung der Mehrwertproduktion und die Integration zur globalen Fabrik vollzog und vollzieht sich in Stufen. Auf der Konferenz "Internationale Unternehmensstrategien und nationale Standortpolitik" des HWWA (Institut für Wirtschaftsforschung Hamburg) 1999 führte Hermann H. Kallfass von der TU Ilmenau dazu aus: "Erst erweitern Unternehmen den Absatzraum ihrer Güter durch Exporte an ausländische Vertriebsorganisationen und durch Lizenzen über das Gebiet der Nationalstaaten hinaus. Dann errichten sie im Ausland durch Direktinvestitionen eigene Absatzorganisationen und erweitern sukzessiv die Wertschöpfung im Ausland durch Werke zur Endmontage, komplette Produktionsstätten, Entwicklungs-, Design- und Forschungseinrichtungen, so dass ausländische Tochtergesellschaften mit voller Wertschöpfung entstehen. Parallel dazu entwickelt sich die Beschaffung von Vor- und Zwischenprodukten sowie die Gewinnung von Mitarbeitern im Ausland. So entstehen multinationale Unternehmen mit Muttergesellschaften, die ihren Hauptsitz im Ursprungsland haben und deren Tochtergesellschaften in der ganzen Welt tätig sind".⁷⁰

Solche so genannten **Transplants** als Zwischenschritten im Internationalisierungsprozess zeigt Thomas Haipeter bei seiner Untersuchung der Internationalisierung des VW-Konzerns auf: Der größte deutsche Autokonzern errichtete in den 50er und 60er Jahren Produktionsstätten in Brasilien, Australien, Südafrika und Mexiko: "Diese Produktionsstandorte wurden als Tochtergesellschaften organisiert, die relativ autonom von der Muttergesellschaft, der Volkswagen AG in Wolfsburg, in ihren regionalen Märkten operierten. Volkswagen nahm das Profil eines multinationalen Konzerns mit ausgeprägter Mutter-Tochter-Trennung und regionalen Strukturen an".⁷¹

In den 70er Jahren plante der VW-Konzern dann ein Produktionswerk in den USA, das "eine neue Form der Internationalisierung andeutete, deren Logik die Ausnutzung standortbedingter Kostenvorteile war".⁷² Wegen der Krise Mitte der siebziger Jahre wurde dieses Projekt verschoben, doch wurde diese Internationalisierungsstrategie dann in den 80ern – Erwerb der spanischen SEAT 1986 – und Anfang der 90er mit der Osteuropa-Expansion – Erwerb von Skoda – aufgenommen und fortgeführt. Haipeter: "Durch den Erwerb ausländischer Produktionsstätten an Standorten mit gerin-

gerem Lohnniveau und geringeren Sozialleistungen sollten die Kostenstrukturen des Gesamtkonzerns entlastet und preisgünstigere Automobile am Markt platziert werden." Mit Erwerb von SEAT entstanden erstmals "konzerninterne Strukturen der Parallelproduktion, weil an den spanischen Standorten, anders als in den überseeischen Werken, die technologischen und organisatorischen Möglichkeiten vorhanden waren, auch moderne Volkswagen-Modellreihen zu fertigen".

"Made in the world"

Erst auf der nächsten Stufe erfolgt dann die Integration zu globalen Netzwerken: Kallfass: "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".⁷³

Ziel ist es, die globalen Standortvorteile für den gesamten Wertschöpfungsprozess eines TNK auszunutzen – der gesamte Prozess der Wertschöpfung wird internationalisiert. Die UNCTAD sieht in diesem Vorhaben der Multis ein entscheidendes Motiv für den sprunghaften Anstieg der Direktinvestitionen zum Ende der neunziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts. Neben dem weltweiten Liberalisierungsprozess führt der UNCTAD-Bericht die Steigerung der Direktinvestitionen auf die Unternehmensstrategie zurück, globale Produktionsnetze zu schaffen.⁷⁴

Die gesamte Wertschöpfungskette wird als funktions- und unternehmensübergreifender Prozess organisiert. Haipeter beschreibt dieses globale Produktionsnetzwerk am Beispiel VW: "Der internationale Konzernverbund sollte zu einem vernetzten 'Verbund für Wertschöpfung' ausgestaltet werden, der sowohl Dezentralisierungs- als auch Synergiepotenziale auszuschöpfen versprach. Auf der einen Seite sollten die entstandenen Formen der Standortkonkurrenz systematisiert und ausgebaut werden. Auf der anderen Seite sollte über die Einführung weniger markenübergreifender Produktionsplattformen die Teilevielfalt reduziert und die Produktvielfalt der Endprodukte erhöht werden. Plattformen waren standardisierte Elemente, die modell- und markenübergreifend in allen Fahrzeugen einer Plattform eingebaut wurden und die für den Kunden nicht unmittelbar sichtbar waren wie beispielsweise Achsen, Böden, Heizung, Aggregate oder Sitzsysteme. Die Produktvielfalt wurde durch die Außenhülle erzielt, die den jeweiligen Plattformen überzustülpen waren. Die Plattform-

68) Siemens-Zeitschrift, 3/93

69) SiemensWelt, 8/97

70) Hermann H. Kallfass, in: Internationale Unternehmensstrategien und nationale Standortpolitik, Baden-Baden 1999, S. 204

71) Thomas Haipeter, Zum Formwandel der Internationalisierung bei VW in den achtziger und neunziger Jahren, in: PROKLA 114, 1999, S. 150

72) ebenda, S. 152

73) Kallfass, a.a.O., S. 204

74) Süddeutsche Zeitung, 4.10.2000

strategie sollte sowohl die Skaleneffekte der Massenproduktion mit gesteigerter Produktvielfalt verbinden als auch die konzernweite Produktionsflexibilität zwischen den Standorten erhöhen".⁷⁵ Und weiter: "Plattformen schufen neue Möglichkeiten, die Produktion in globaler Dimension an die Schwankungen des Marktes anzupassen. Die *mit dem Markt atmende Fabrik* (Hartz 1996) wurde zu einer produktionstechnologischen Realität, je mehr die Plattformenentwicklung und die Produktentwicklung auf Basis der Plattformen voranschritt und je mehr sich die Modernisierungsstandards der Standorte annäherten".⁷⁶

Die **Plattformstrategie** wird heute von allen großen Automobilkonzernen verfolgt. Opel hat innerhalb des GM-Konzerns die Verantwortung für alle Märkte außerhalb Nordamerikas. In Rüsselsheim werden Plattformen, also die Grundbestandteile eines jeden Modells für den Weltmarkt entwickelt. In den einzelnen Ländern passen lokale Entwicklungszentren diese Plattformen dann an die örtlichen Bedürfnisse an. Dadurch soll das neue Modell schon sechs Monate nach Markteinführung in Europa lokal angepasst auf die verschiedenen regionalen Märkte gebracht werden. Durch die Verwendung weltweit gleicher Plattformen bei äußerlich unterschiedlichen Varianten können viele Teile in größerer Stückzahl produziert werden. Die Zahl der Plattformen wird jetzt von 16 auf 7 reduziert.

Alle Autohersteller streben derzeit eine starke Reduzierung der Plattformen in den Kern- und verbundenen Unternehmen an: Ford will bis zum Jahr 2005 von jetzt 37 auf 16 kommen, GM von 37 auf 21, Toyota von 28 auf 7, Renault von 31 auf 10 und VW von 10 auf 6.⁷⁷ VW strebt zudem eine globale "Verbundproduktion" an. Obwohl sich die Autos künftig technisch noch stärker unterscheiden, sollen erheblich mehr gleiche Teile verwendet werden und dadurch enorme Kosten – bis zu 1.000 DM je Fahrzeug – eingespart werden. Dieses Gleichteilekonzept, das zudem eine flexiblere Produktion verspricht, soll ebenfalls bis zum Jahr 2005 umgesetzt werden.⁷⁸

Häufig erlauben es erst neue Produktionsverfahren, die Wertschöpfungsketten aufzubrechen und über den Globus zu verteilen, wie z.B. in der Reifenfertigung. Bis vor kurzem war es nicht möglich, den Prozess der Reifenherstellung an irgendeiner Stelle zu unterbrechen. Vor wenigen Jahren führte Continental ein neues Verfahren ein, das es erlaubt, die lohnintensiven Teile der Reifenproduktion auf kostengünstige Standorte zu verlegen. Es ist für Conti technisch leichter und unternehmerisch weniger riskant, eine Modulfertigung in Niedriglohnländern aufzubauen, als eine Komplettfabrik.

Zulieferer-System

Der Umbau zum "global atmenden Produktionsnetzwerk" hat auch Auswirkungen auf die Zulieferbeziehungen. Die Zulieferer sollen in die Entwick-

lung, die Logistik und die Fertigung des Finalisten in Form von "forward-sourcing" und global-sourcing integriert werden. Unter forward-sourcing wurde dabei die frühzeitige Einbindung der Lieferanten in den Entwicklungsprozess neuer Produkte, unter global-sourcing die kontinuierliche und weltweite Suche nach den kostengünstigsten Lieferanten bei laufenden Modellen verstanden. Die Zulieferfirmen konnten damit global gegeneinander ausgespielt und in den Preisen und Konditionen gedrückt werden. In einem zweiten Schritt wurden die Zulieferer in die Unternehmensstrukturen des Endproduzenten VW integriert. "Unter dem Begriff des *in-sourcing* wurden Formen räumlicher Integration der Zulieferer diskutiert. Ansiedlungen auf dem Werksgelände, die Endmontage der Module vor Ort und die Anlieferung der Module bis unmittelbar zum Einbau in der Endmontage sollten nicht nur die Passgenauigkeit der Anlieferung optimieren, sondern auch Arbeitsplätze an den Standorten der VW AG sichern".⁷⁹

Seit einigen Jahren verlagern die Autohersteller Entwicklungsaufgaben auf die Zulieferer. Die Hersteller konzentrieren sich immer mehr auf Design und Vertrieb der Fahrzeugmodelle und behalten sich nur noch die Entwicklung von Kernkomponenten wie dem Motor vor. Nach einer Studie der Unternehmensberatung Roland Berger soll der Anteil der Zulieferer an den Entwicklungskosten von heute 33 Prozent bis 2010 auf über 50 Prozent wachsen. Die Folge ist ein scharfer Ausleseprozess unter den Zulieferern, da hier nur noch die kapitalstarken Unternehmen mithalten können. Um so mehr als sie die Entwicklungskosten vorfinanzieren müssen.⁸⁰

Weiterhin verlangen die TNK von ihren Zulieferern, dass sie ihnen in die neuen Märkte folgen. Das überfordert die Möglichkeiten der weitgehend mittelständischen Zuliefer-Industrie, was die Konzentration in dieser Branche zusätzlich beschleunigt. "Bestimmte Projekte werden nur an Unternehmen vergeben, die alle wichtigen Standorte der Welt beliefern können", stellt Wolfgang Vogel, Vorstandsmitglied der Zahnradfabrik Friedrichshafen, einer der großen Automobilzulieferer, fest. "Um unsere Marktstellung abzusichern, müssen wir in allen Regionen der Welt präsent sein".⁸¹

Als Daimler im US-Bundesstaat Alabama sein Werk für die Produktion des Geländewagens der M-Klasse errichtete, haben sich neun Zulieferer um das Mercedes-Werk angesiedelt, darunter auch welche aus Deutschland. Motoren und Getriebe werden aus Deutschland geliefert. Zugleich bauen die TNK an ihren neuen Standorten regionale Zuliefersysteme auf, kappen tradierte Fäden und Beziehungen mit kleinen Firmen und Zulieferern im Herkunftsland.

Insgesamt wandelt sich das gesamte System der Zulieferindustrie. Zulieferer werden einerseits durch eine stärkere Integration in den Wertschöpfungsprozess des TNK noch stärker auf dessen Basistechnologie spezialisiert und dadurch noch ab-

75) Haipeter, a.a.O., S. 162

76) ebenda, S. 169

77) vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 23.12.2000

78) vgl. Handelsblatt, 6.11.2000

79) Haipeter, a.a.O., S. 165

80) vgl. Handelsblatt, 13.6.2002

81) zit. nach Handelsblatt, 4.9.1997

hängiger von ihm. Durch Plattformstrategie und Parallelproduktion und den Aufbau regionaler Zulieferersysteme bewahrt sich andererseits der Transnationale Konzern seine Flexibilität gegenüber den Zulieferern als auch seine regionale Mobilität. Über Nacht können so Werke geschlossen werden und Zulieferbranchen ganzer Regionen bzw. Nationen ruiniert werden. Es ergeben sich in der globalen Industrie ähnliche Abhängigkeitsverhältnisse, wie bei der Ausrichtung der Landwirtschaft ganzer Nationen auf die Interessen transnationaler Nahrungsmittel- und Handelskonzerne: z.B. Monokulturen, Plantagenwirtschaft, etc.

Konkurrenz der Kernbelegschaften oder "outsourcing"

VW schreibt jedes neue Modell im weltweiten Konzernverbund aus. Wer das günstigste Angebot abgibt, erhält den Zuschlag. Auf die Frage, ob er im Punkte Effizienzverbesserung mit allen deutschen Werken zufrieden sei, erklärte der damalige VW-Vorstandsboss Piech in einem Interview mit der Süddeutschen Zeitung: "Alle Werke im Konzern haben Ratio-Fortschritte gemacht. Natürlich haben wir da leader und looser und spielen die gegenseitig in der Auslastung aus. Wer führt, also die geringsten Kosten hat, wird bis an die Halskrause ausgelastet, und wer schlecht ist muss rationalisieren, bis er gut ist...Plötzlich kommt zum Beispiel aus der Tschechischen Republik ein gleich gutes Auto, wie wir es in Deutschland bauen, aber es ist 10 bis 20 Prozent preiswerter. Da muss uns etwas einfallen, wie wir diesen Dingen auch ausweichen können. Es geht nichts daran vorbei, dass wir aus dem Osten deutsche Qualität mit koreanischen Preisen bekommen".⁸²

In seiner Untersuchung "Industrial Relations und Globalisierung" beschreibt Hans Jürgen Rösner wie die Kostenoptimierung moderner Produktion zu total flexibilisierten Beschäftigungskonzepten führt. Durch den intensivierten Innovationswettbewerb mit der Folge eines verkürzten Produktlebenszyklus, sei es notwendig, mehr Entscheidungskompetenzen von der Unternehmensspitze in den Fertigungsbereich zu verlagern, um so schneller reagieren zu können. "Die gesamte Aufbauorganisation wird dadurch flacher, zugleich lassen sich im Bereich des mittleren Managements einige Führungsebenen einsparen. Auf der Fertigungsebene entstehen Netzwerke fallweise miteinander kooperierender Produktions- bzw. Dienstleistungsteams, innerhalb derer sich die Hierarchieunterschiede weitgehend einebnen. Zugleich steigen Qualifikationsanforderungen und Leistungsdruck, da mit der übertragenen Handlungskompetenz auch eine steigende unmittelbare Produktionsverantwortung einhergeht. Während somit auf der einen Seite die betriebliche Abhängigkeit von industriellen "Kernmannschaften" mit den neuen Produktionskonzepten zunimmt, steigen auf der anderen Seite die Möglichkeiten, weniger wichtiges Personal disponibel werden zu lassen".⁸³

Daraus resultiert eine zunehmende Spaltung der Belegschaften in Kernmannschaften (Stammebelegschaften) (core) und Randbelegschaften (peripheric workers) mit entsprechenden Auswirkungen auf die betriebliche Interessensvertretung. Es werden dann nur betriebliche Kernfunktionen durch festangestelltes Personal abgedeckt, während für Randfunktionen nur dann Personal nachgefragt wird, wenn dafür tatsächlicher Bedarf besteht. Rösner: "Das für die industrielle Fertigung angewandte Prinzip der Just-in-Time-Production findet damit in einem konsequenten "Just-in-Time-Employment" für Dienstleistungstätigkeiten und sonstige Hilfsfunktionen seine logische Entsprechung".⁸⁴

Zusammen mit dem "Outsourcing" (outside resourcing) von Teilprodukt- bzw. Teildienstleistungen auf externe Anbieter und Zulieferer kann so die Stammebelegschaft möglichst klein gehalten und Beschäftigungsrisiken auf Zulieferer und die Randbelegschaft überwältigt werden. Neben hoher Flexibilität ergeben sich daraus enorme Kosten-Einsparpotentiale. Vor allem wenn man die Möglichkeiten globaler Diversifizierung mit einbezieht.

Nach Einschätzung der UNCTAD werden die großen Transnationalen Konzerne durch die neuen Weltmarktbedingungen geradezu gedrängt, "integrierte internationale Produktionssysteme aufzubauen". In der daraus folgenden internationalen Arbeitsteilung innerhalb von Firmen könne "jeder Teil der Mehrwertkette dorthin verlegt werden, wo er am meisten zum Gesamtwerk der Company beiträgt".⁸⁵

Fabrikloser Produktionskonzern

Im Extremfall geht das "Outsourcen" bis zum fabriklosen Produktionskonzern. Diesen Weg will offenbar der französische Telekom-Ausrüster Alcatel in aller Konsequenz beschreiten. Wie Unternehmens-Chef Serge Tschuruk Mitte 2001 ankündigte, will sich der Konzern vom größten Teil seiner etwa 120 weltweiten Fertigungsstätten trennen. Als Vorbild dient der bereits vollzogene Verkauf der Fertigung von Mobiltelefonen. Das Werk im westfranzösischen Laval ging im Jahr 2001 an das asiatische Unternehmen Flextronics, Singapur. Ein Werk für Netzkomponenten in Texas wurde an einen kalifornischen Unternehmer übergeben. Tschuruk: "Wir werden ziemlich bald eine fabriklose Firma sein". Nur wenige Fertigungsstätten wolle der "französische Siemens" künftig noch selbst betreiben, und zwar in besonders anspruchsvollen Produktgruppen wie Unterseekabel, Satelliten und optische Elemente. Alcatel will sich künftig auf die Forschung und Entwicklung sowie auf Dienstleistungen in der Satelliten-Kommunikation und bei der Belieferung von Telekommunikations-Kunden mit Netzwerken für den Breitband-Internet-Zugang konzentrieren. Nach dem Muster anderer Unternehmen, wie etwa Cisco, hofft Alcatel durch die Abgabe der Fabriken die Kosten reduzieren zu können.

82) Süddeutsche Zeitung, 4.6.1996

83) Hans Jürgen Rösner, Industrial Relations und Globalisierung in: Internationale Unternehmensstrategien und nationale Standortpolitik, Baden-Baden 1999, S. 231

84) ebenda, S. 232

85) World Investment Report 1996, S. XXIII

Den Weg zum fabriklosen Konzern beschränkt als erste Markenartikel-"Hersteller" im Konsumgüterbereich, wie etwa Nike. Für Phil Knight, dem Chef von Nike, ist die eigentliche Produktion nur noch eine nebensächliche Aufgabe: "Es liegt kein Wert mehr in der Herstellung von Dingen. Der Wert kommt erst durch sorgfältige Forschung, durch Innovationen und durch Marketing hinzu."⁸⁶ Folgerichtig konzentriert sich der Turnschuh-Konzern auf Design und Marketing, verzichtet auf eigene Fertigung und lässt die Sportartikel in Billiglohnländern herstellen.

Seit Ende der 90er Jahre werden immer mehr Markenprodukte der Informationstechnologie- und Kommunikationsindustrie von global organisierten, kaum bekannten Auftragsfertigern hergestellt. Allein von Mitte 1997 bis Mitte 2001 verdoppelte sich das Volumen des europäischen Marktes für Auftragsfertigung auf 14,6 Milliarden Dollar. Das Erfolgsrezept der Kontraktfertiger: Sie kaufen Fertigungsstätten von IT-Konzernen – etwa von IBM oder Hewlett-Packard – oder outgesourcete Bereiche – beispielsweise von Ericsson, Nokia, Siemens oder ABB – auf und fertigen in weltweit operierenden Produktionsnetzwerken. Durch das Outsourcing verschlechtern sich in der Regel die Arbeitsbedingungen, tarifliche Bindungen werden gekappt.

Nicht nur im Produktionsbereich, sondern im gesamten Transnationalen Unternehmen bzw. Konzern werden die Wertschöpfungsketten bzw. betriebswirtschaftliche Funktionsbereiche aufgebrochen und so über die Welt verteilt, dass jeweilige Standortvorteile optimal genutzt werden können. Betroffen davon sind Einkauf, Zuliefersystem, Forschung&Entwicklung, Produktion, Marketing und Absatz. Sogar Rechnungswesen und Kalkulation können in Billiglohngengebiete verlagert werden, wie das Beispiel von Fluggesellschaften und Versicherungen zeigt, die ihre zeit- und lohnaufwendigen Abrechnungen und Kalkulationen in Malaysia und Indien machen lassen. Die zergliederten betriebswirtschaftlichen Funktionen werden dann durch Telekommunikationssysteme und Intranets gesteuert und über moderne Transportsysteme in das globale Unternehmen integriert.

Globale Forschungsnetze

"Vier Fünftel der weltweiten Forschung und Entwicklung findet innerhalb des Systems der Transnationalen Unternehmen statt", stellte die UNCTAD bereits Mitte der 90er Jahre fest.⁸⁷ Siemens ist weltweit eine der größten privatwirtschaftlichen F&E-Organisationen. 45.000 der Siemens-Beschäftigten – über zehn Prozent der Mitarbeiter – sind mit der Entwicklung neuer Produkte beschäftigt. "In weniger als fünf Jahren müssen über 70 Prozent unserer Produkte durch neue ersetzt werden", heißt es dazu im Geschäftsbericht 1996.⁸⁸ 30 Prozent der F&E-Arbeiter sind außerhalb Deutsch-

lands an 49 Entwicklungsstandorten in 27 Ländern tätig. Als die Siemens-Tochter Osram Anfang der 90er Jahre den US-Lampenkonzern Sylvania übernahm, der über umfangreiche Ressourcen in der Grundlagenforschung verfügte, verlegte Osram den größten Teil seiner zentralen Forschung in die USA und fasste ihn mit der Sylvania-Forschung in Beverly zur neuen Zentralforschung zusammen. Obwohl der Hauptsitz von Osram in Deutschland blieb, wird die Forschung im Siemens-Arbeitsgebiet "Lighting" jetzt von den USA aus gesteuert.⁸⁹

Ähnlich der Schweizer Pharmakonzern Novartis. Obwohl Basel der größte Forschungsstandort des Konzerns bleibt, werden die weltweiten Forschungsaktivitäten von Novartis künftig von den USA aus gesteuert. Das dort gegründete Novartis Institute for Biomedical Research in Cambridge, Massachusetts steht unter Leitung des US-Kardiologie-Professors Mark Fishman und dirigiert künftig die gesamte Konzernforschung.

Um "Erfolg auf dem globalen Marktplatz" zu haben, sei es erforderlich "dass Wertschöpfung dort angesiedelt wird, wo sie leistungsfähig, kostengünstig und kundennah erbracht werden kann", heißt es im Siemens-Geschäftsbericht 1997. "Wir bauen deshalb weltweit nicht nur Fertigungsstätten auf, sondern auch Kompetenzzentren für Entwicklung, Vertrieb und Service".⁹⁰ Und der damalige Aufsichtsratsvorsitzende Hermann Franz ergänzte in einem Zeitungs-Interview: "Der Trend zur Informations- und Wissensgesellschaft macht weitere Anpassungen erforderlich. Weltweit müssen vorhandene Ressourcen aktiviert werden. Deshalb baut Siemens gerade für einige hundert Millionen DM ein internationales elektronisches Netzwerk für die interne Kommunikation. ... Wir werden in den verschiedenen Regionen dieser Welt Kompetenzzentren haben. Die Realisierung dieser neuen Strukturen wird eine der wichtigsten Aufgaben der nächsten Jahre sein".⁹¹ In diesem firmeninternen "Netzwerk der Kompetenzen" werden Fachleute zu allen Technikthemen erfasst und weltweit verfügbar gemacht. "Auch die "Skills"-Datenbank von SiemensNixdorf folgt diesem Grundgedanken: Mitarbeiter geben ihr Kompetenzprofil ins Intranet ein und ermöglichen es dadurch anderen, schnell und zielgerichtet die besten Partner für ein Projekt zu finden".⁹²

In die F&E-Netze werden rund um den Globus kleinere Entwicklungszentren in Form externer und interner Start-ups einbezogen. Becker/Sablowski schildern diese Organisationsform der Konzernforschung am Beispiel der chemischen Großindustrie: "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

86) zitiert nach Naomi Klein, No Logo!, 2001, S. 207

87) World Investment Report 1995

88) Siemens-Geschäftsbericht 1996, S. 10

89) vgl. Lothar Hack, Unternehmensinterne Organisation internationaler Arbeitsteilung, in: PROKLA 113, 1998, S. 605f

90) Siemens-Geschäftsbericht 1997, S. 15

91) Hermann Franz, "Es sind keine spektakulären Übernahmen mehr nötig", SZ-Interview, 14.2.1998

92) Siemens-Geschäftsbericht 1997, S. 15f

Wege finanzieller und ideeller Förderungen und vertraglicher Absprachen erfolgt hierbei eine deutliche Ausrichtung an den Verwertungsinteressen der Großunternehmen. ... Erst im Erfolgsfall sichern sich die fokalen Unternehmen dann durch eine eigentumsrechtliche Integration bzw. Mehrheitsbeteiligung die Verfügung über das technische Wissen".⁹³

"Wir haben nicht nur ein finanzielles Interesse an den jungen Unternehmen und ihren Geschäftsideen, sondern auch ein strategisches: Wir wollen dadurch schnellen Zugang zu innovativen Technologien erhalten und neue Geschäftsfelder erschließen", sagt der Chef der international besetzten Siemens-Venture-Capital-Truppe mit Büros in Boston, München, Santa Clara und Tel Aviv.⁹⁴

Zur Bildung interner start-ups werden Ingenieure und Entwickler von der Firmenleitung offiziell ermutigt und finanziell gefördert, indem ihnen z.B. Aktienanteile an diesen Unternehmen angeboten werden. Das System ist vergleichbar mit der oben geschilderten Kombination von Outsourcing und neuer Zulieferstruktur im Produktionsnetzwerk von VW und der damit verbundenen internen und externen Konkurrenz der Beschäftigten untereinander und zwischen Beschäftigten und Zulieferern. Und wie für die Produktionsarbeiter, entstehen hier für die "Wissensarbeiter" in den Forschungsnetzwerken hoch-flexibilisierte und prekäre Beschäftigungsverhältnisse. Den Prototypen des total flexibilisierten Entwicklers wollte Siemens schaffen. Bei der Siemens-Netzwerksparte (ICN) am Standort München-Hofmannstraße sollten im September 2002 insgesamt 2.300 Software-Entwickler über eine Beschäftigungsgesellschaft "entsorgt" werden. Davon wollte man einige Hundert in eine Leiharbeiter-Firma nach dem "Arbeitnehmer-Überlassungsgesetz" überführen und bei Bedarf bei Siemens oder anderen Firmen einsetzen. Bei wesentlich niedrigeren Gehältern und hoch flexiblen Arbeitszeiten, versteht sich.

Vergleichbar zur Produktion, wird auch der Innovationsprozess von Transnationalen Konzernen zunehmend in einem globalen Forschungs- und Entwicklungsnetz organisiert. Die Heimatbasis einer staatlich organisierten Forschungs- und Wissenschafts-Infrastruktur ist für diese Konzerne von abnehmender Bedeutung, da sie in der Lage sind, die Wissenschaftspotentiale aller Länder anzuzapfen. "Wir wollen das Wissen aus allen Kulturkreisen nutzen", erklärt Siemens-Konzernchef von Pierer. "Zu einem Global Player gehören auch Mitarbeiter, die multikulturell denken".⁹⁵ So hat z.B. Siemens Mitte der 90er Jahre in Indien zwei Software-Tochterfirmen angesiedelt und die Zahl der Entwickler binnen zwei Jahren auf 1.000 mehr als verdoppelt. Der Chef der Siemens Communication Software in Bangalore kommt geradezu ins Schwärmen, wenn er bei seinen indischen Mitarbeitern die "Fähigkeit zum abstrakten Denken" preist. "Was an natürlichen Anlagen da ist, erfährt in der ausgezeichneten und beinhalten indischen Ausbil-

dung entsprechende Förderung – und so ergibt sich denn, genährt durch einen ständigen Strom von den Colleges, ein großer Pool an Begabungen, wo sich Firmen wie Siemens nur zu bedienen und die Besten herauszufischen brauchen. Auf eine Annonce kommen schon mal 10.000 Bewerbungen".⁹⁶ Oft hole sich die Firma den Nachwuchs direkt vom Campus weg.

"Wir werden die in den unterschiedlichen Regionen der Welt vorhandenen Ressourcen erweitern und optimal verbinden – gleich ob in Forschung und Entwicklung, Fertigung, Vertrieb oder Engineering", erklärt von Pierer.⁹⁷ Diese Strategie des systematischen "Global Sourcing" in allen Bereichen ist mit hohen Investitions- und Anlaufkosten belastet. Mit einer zusätzlichen Fabrik im Ausland ist es nicht getan. Komplette und möglichst umfassende Infrastrukturen für Ein- und Verkauf, Transport und Logistik, Zuliefersysteme, Konzern-Intranetze und Datenbanken für Kommunikation und Datenübermittlung gehören dazu. Nur die größten Konzerne und Kapitalgruppen sind dazu in der Lage, solche Globalisierungsprogramme zu realisieren. Sie haben umgekehrt die Nase vorne sowohl bei der "globalen Schnäppchenjagd" als auch beim systematischen Anzapfen "Globaler Ressourcen". Sie erzielen dadurch auch die größten Kostenvorteile und erlangen dadurch eine weitere Stärkung ihrer internationalen Wettbewerbsposition. Diese großen TNK erlangen als "Systemführer" (Narr/Schubert) eine zentrale Stellung im gesamten Wertschöpfungsprozess, machen die zentralen Knotenpunkte in den globalen Produktionsnetzen aus. Ihre zentrale Position im Reproduktionsprozess setzen sie in Verbindung mit ihrer ökonomischen Macht dazu ein, um vor allem Druck auf ihre Zulieferer und Anbieter von Outsourcing-Dienstleistungen auszuüben.

Verdichtung von Ort und Zeit

Eine Voraussetzung für die Schaffung der "Global Factory" war der Abbau von Handelsbeschränkungen, die Liberalisierung und Deregulierung der Finanzmärkte und die Entwicklung neuer Transport- und Kommunikationstechnologien. Letztere revolutionierten sowohl die Zirkulationssphäre der materiellen Produkte als auch des Geldes. Schon Karl Marx wies darauf hin: "Das Hauptmittel zur Verkürzung der Zirkulationszeit sind verbesserte Kommunikationen".⁹⁸ Mit den neuen Transportsystemen – allen voran dem Flugzeug – wurden die Zirkulationszeiten von Waren auf ein einst unvorstellbares Minimum reduziert und ermöglichen so eine global gestreute Arbeitsteilung innerhalb eines TNK und eine globale Just-in-Time-Produktion. Weitere Unternehmensfunktionen wie Bestell-, Kalkulations- und Rechnungswesen können mit Hilfe der Telekommunikation, Intra- und Inter-Netzen mit Lichtgeschwindigkeit abgewickelt werden. Mit dem "elektronischen Geld" wiederum ist die Zirkulationszeit des Geldes faktisch auf Null gesetzt worden.

93) Steffen Becker, Thomas Sablowski, Konzentration und industrielle Organisation, in: PROKLA 113, 1968, S. 635

94) SiemensWelt 1/01

95) SiemensWelt 9/96

96) Süddeutsche Zeitung, 22.5. 1997

97) SiemensWelt 9/96

98) Karl Marx, Das Kapital, MEW 25, S. 81

Zur globalen Mobilität des Finanzkapitals war zudem die Deregulierung der Finanzmärkte, die Aufhebung jeglicher Form von Devisenbewirtschaftung und die Öffnung der einzelnen Staaten für Kapitalimporte eine notwendige Voraussetzung. "Die Ausdehnung der internationalen Produktion wäre nicht möglich ohne die voranschreitende Liberalisierung der Bedingungen für Auslands-Direktinvestitionen", schreibt die UNCTAD.⁹⁹

Das Handelskapital in Form von Außenhandel und Transportunternehmen, elektronische Dienstleistungen, allen voran Datenverarbeitung und Telekommunikation und schließlich die gesamte Finanzwirtschaft wurden so unmittelbar in den Globalisierungsprozess einbezogen und beschleunigten diesen. Die Unternehmen in diesen Bereichen formierten sich zugleich selbst als mächtige transnationale Handels-, Telekommunikations- oder Finanzkonzerne mit vergleichbaren Organisationsformen wie im industriellen Bereich. Die Einkaufs- und Zuliefersysteme international operierender Einzelhandelsketten, wie Wal-Mart, Carrefour oder Metro oder globalisierter Gastronomie- und Nahrungsmittelkonzerne wie McDonalds, Nestle und Unilever sind ähnlich strukturiert wie bei internationalen Industriegiganten. Sie machten als erste unrühmliche Schlagzeilen im Hinblick auf Global Sourcing in Form von brutalem Aussaugen ihrer Lieferanten in den Entwicklungsländern als auch von Bauern und Kleinproduzenten in der ersten Welt. Sie waren Schrittmacher bei der totalen Flexibilisierung ihrer Arbeitskräfte in den verschiedenen Formen kapazitätsangepasster Arbeitszeiten (KAPOVAZ).

Zusammenfassend lässt sich festhalten:

Die Expansion des Kapitals über die nationalen Grenzen hinaus findet nicht nur und nicht primär dergestalt statt, dass Kapitalien aller Herren Länder unter zentraler Verfügungsgewalt zusammen gefasst werden. Dies war die bestimmende Form des Kapitalexports in der Anfangsphase nach dem Zweiten Weltkrieg mit den frühen Prototypen General Motors–Opel und Ford–Großbritannien bereits nach dem Ersten Weltkrieg. Die 1929 von GM erworbenen Opel-Betriebe und auch die nach dem Ersten Weltkrieg in Europa errichteten Fordbetriebe waren nicht in den Wertschöpfungsprozess ihrer Muttergesellschaften integriert. Sie verfolgten wie die nach dem Zweiten Weltkrieg errichteten Auslandsniederlassungen eine "stand-alone-strategy", indem sie mehr oder weniger total die gesamte Wertschöpfungskette der Muttergesellschaft nachbildeten.¹⁰⁰ Sie fungierten als selbständige Kapital- und Produktionseinheiten, die lediglich ihre Gewinne an die Muttergesellschaften zu transferieren hatten. Auch die – teilweise internationalen – Konglomerat-Bildungen nach dem Zweiten Weltkrieg bis in die 80er Jahre, sind nicht vergleichbar mit der heutigen "Global Factory" bzw. "Weltunternehmen". Heute formiert sich das transnationale Kapital zunehmend zu einer integralen ökonomischen Einheit mit einer global angelegten Wertschöpfung. Die nationalen Ökonomien verwandeln sich in "Abteilungen" dieser Weltfabriken. Er-

gebnis einer derartigen Welt-Wertschöpfung ist dann das "Weltprodukt". Nicht mehr "Made in Germany", sondern "Made in the World", "Made by Siemens"...

Kurz seien hier einige Konsequenzen dieses Prozesses skizziert:

1. Der Aufbau modernster Fertigung im Rahmen der Transnationalen Konzerne und gleichzeitige Ent-Industrialisierung ganzer Regionen werden zu einer globalen Erscheinung: Über die ganze Welt verstreut, aber in transnationale Wertschöpfungsnetze eingebunden, entstehen hochproduktive Inseln in einem weltweiten Meer des Desasters. In Sao Paulo oder Singapur, in Bangalore oder Mexico City entstehen Zonen der Produktion und Konsumtion – eingegliedert in das internationale Netz der Kapitalakkumulation –, die sich nur wenig von den Zentren Europas, Japans oder der USA unterscheiden. Aber der Großteil der Bevölkerung ist von diesem Prozess ausgeschlossen. Ebenso wenig führt dies zu einer eigenständigen Entwicklung dieser Länder. Aber auch in hochindustrialisierten Ländern werden ganze Regionen und Landesteile im Zuge der weltweiten Überproduktion zu industriellem Brachland. Betriebsschließungen und Verlagerungen von Unternehmensteilen Transnationaler Konzerne haben meist katastrophale Auswirkungen auf Beschäftigung, kommunale und regionale Infrastruktur.

2. Transnationale Unternehmen als "Global Player" können sich infolge der erreichten Mobilität immer mehr der politischen Hoheit und Gestaltungsansprüchen ihres Herkunftslandes entziehen, indem sie ihre Unternehmensaktivitäten selektiv dorthin verlagern, wo zum Beispiel Besteuerungs- und Subventionskonditionen am günstigsten, Umweltstandards großzügiger und die Arbeits- und Sozialkosten niedriger sind. Dies hat ein globales Steuer-, Umwelt- und Sozialdumping, ein "Race to the bottom", einen "Wettlauf der Besessenen" (Krugman) zur Folge, wobei als "Igel" immer die TNK "all door" sind. Die Konzerne äußern nicht mehr "Wünsche" an die Staaten, sondern erpressen sie. Die nationale Wirtschaftspolitik orientiert sich daran, wie sie die Ökonomie des Landes optimal in den globalen Verwertungsprozess der Multis integrieren kann. Dies ist in dem isw-forschungsheft "Multis und Staat" noch genauer zu untersuchen.

3. Mit dem Aufbau transnationaler Produktionsnetze erwächst der Bedarf an global angebotenen Dienstleistungen – Service, Telekommunikation, Transport, Finanzdienstleistungen,... – und ungehindertem Transfer des Kapitals. Für die Zeit von 1991 bis 2000 zählt die UNCTAD genau 1.185 Änderungen in den Investitionsgesetzgebungen der Mitgliedsländer, von denen 94 Prozent günstigere Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen schufen. Allein im Jahr 2000 erließen 69 Länder weitere 150 Deregulierungsvorschriften, von denen 98 Prozent ausländische Investoren begünstigten. Neben der angesprochenen Nivellierung gesetzlicher, finanzpolitischer und sozialer

99) World Investment Report (WIR) 1997, S. XVIII

100) "... thus performing all tasks necessary for servicing the host country and/or neighboring markets", WIR 1994, S. 137

Standards führt dies zu einer weiteren Vereinheitlichung des Weltmarktes: Zumindest für die Transnationalen Konzerne ist der Weltmarkt nicht mehr die Summe nationaler Teilmärkte sondern wird für sie zunehmend zu einem Weltbinnenmarkt, auf dem sie weitgehend einheitliche Reproduktionsbedingungen vorfinden. Im Prozess der Herausbildung eines echten Weltmarktes definieren sich Produktionspreise und "gesellschaftlich notwendige Arbeit", aber auch Renditen und Durchschnittsprofite immer weniger auf Basis nationaler Bedingungen, sondern zunehmend in Bezug auf die Produktions- und Verwertungsbedingungen im weltweiten Zusammenhang.

4. Durch die Herausbildung von Produktions-, Forschungs- und Unternehmensnetzen der TNK wird der Zwang zur Integration nationaler kapitalistischer Ökonomien in einen globalen Kapitalismus erhöht. Möglicherweise wird durch diese Anforderungen der Produktivkräfte an die Internationalisierung der Wirtschaft und die Herausbildung internationaler Produktions- und Infrastrukturen die Tendenz zur ungleichmäßigen Entwicklung der imperialistischen Zentren relativiert, da sie den Ausgleich von Niveauunterschieden zwischen den einzelnen Ländern bzw. zumindest den Regionen der Produktion verlangen.

Die neue, hochdiversifizierte Form internationaler Arbeitsteilung **innerhalb** eines Transnationalen Konzerns sowie die Verflechtung mit anderen Multis – in deren Rahmen allein zwei Drittel des Welthandels abgewickelt werden – macht die gesamte kapitalistische Weltwirtschaft aber auch hochempfindlich und störanfälliger. Bereits Anfang der 90er Jahre warnte der damalige Siemens-Chef Kaske: "Nichts wäre schlimmer als ein wirtschaftspolitischer Grabenkrieg, denn Siemens ist in über 120 Ländern der Welt tätig. Unsere Verflechtungen mit diesen Ländern durch Handels- und Direktinvestitionsströme sind vielfältig. Ein Abschneiden dieser "Lebensadern" hätte fatale Folgen für das exportabhängige Deutschland und ganz besonders für die Beschäftigung auch in unserem Unternehmen".¹⁰¹

Dies hat Auswirkungen auf die Wirtschafts- und Außenpolitik der Staaten. Im Vordergrund steht nicht mehr der Schutz der einheimischen Konzerne vor der Konkurrenz, z.B. durch Schutz-Zollpolitik, und auch die Tendenz zur gewaltsamen militärischen Korrektur der ökonomischen und politischen Kräftekonstellation zwischen den führenden imperialistischen Mächten wird relativiert. In den Vordergrund tritt die Förderung der Konkurrenzfähigkeit der "eigenen" transnationalen Konzerne und das gemeinsame Interesse des transnationalen Kapitals am Ausbau und Sicherung von Rahmenbedingungen, die eine weitgehend störungsfreie internationale Verwertung des Kapitals garantieren. Renato Ruggiero, damaliger Präsident der WTO, übertrieb nicht, als er sagte, dass die WTO "nicht mehr länger die Regeln für die gegenseitige Zusammenarbeit getrennter Volkswirtschaften schreibt. Wir schreiben die Verfassung einer einheitlichen globalen Ökonomie."¹⁰²

III. Fusionsfieber

Die neue Ära begann mit einem Paukenschlag. Mitte 1998 kündigten der größte deutsche Industriekonzern Daimler-Benz und die Nummer drei der US-Autobranche, Chrysler, ihre Vermählung an. Was als Fusion "unter Gleichen", als "merger of equals" veröffentlicht ward, entpuppte sich bald als patriarchalische Ehe alten Stils, wobei in diesem Fall der Daimler-Konzern die Hosen anhatte.

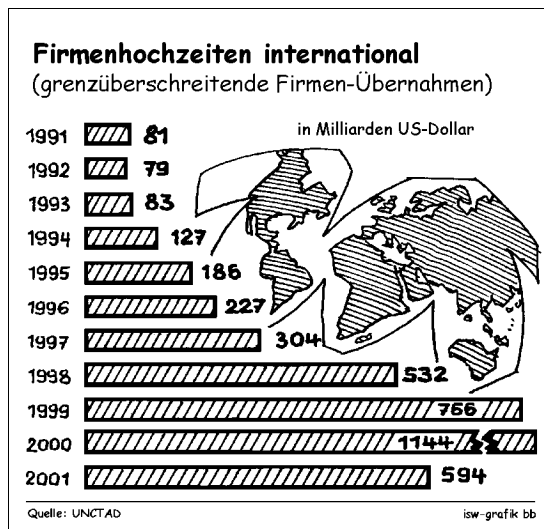
Aus der Elefantenhochzeit entstand ein Mammut-Konzern, der 1999 als umsatzstärkster Industriekonzern und seither jeweils unter den fünf größten rangiert. Nicht in der Größe allein, bestand das Sensationelle, nicht in der Tatsache, dass es mit einem Volumen von 75 Milliarden Mark die bis dahin teuerste Industrie-Fusion war. Es war die erste Firmenhochzeit über Ländergrenzen hinweg, von solch gigantischem Ausmaß. Verschmolzen wurden Kernstücke der deutschen und US-amerikanischen "National"ökonomie. Mit der Folge, dass für den neuformierten Daimler-Chrysler-Konzern das US-Geschäft weit wichtiger als das deutsche, der US-Absatzmarkt bedeutender als der ganz Europas wurde. Der Autokonzern erzielte 2001 in den USA 53 Prozent seines Konzernumsatzes, in Europa waren es nur noch knapp 30 Prozent. Als Produktionsstandort fungiert Nordamerika gleichbedeutend mit Deutschland; allein die Chrysler Group bringt es dort auf 15 US-amerikanische, zwei kanadische und drei mexikanische Fabriken. Die Produktionsorte des US-Truckherstellers Freightliner, die Daimler-Erwerbung im Nutzfahrzeugbau kommen noch hinzu. Rechnet man schließlich noch die Daimler-Akquisition Mitsubishi, fünftgrößter japanischer Autobauer, dazu, so stellt sich für den Vorstand die Aufgabe, die "Drei-Welten-AG" zu einem homogenen Weltkonzern zu verschmelzen; zu einem Global Player für den Einflussnahme und Interessenswahrung in drei "Heimatbasen" von ziemlich gleichrangiger Bedeutung sind.

Die Auto-Hochzeit war der Auftakt zu einer weltweiten Kreuz-und-quer-Verbandelung in neuen Größenordnungen. Es gab keine Tabus mehr, wie hier an Beispielen von Heiraten mit deutscher Beteiligung kurz nachgezeichnet werden soll. Selbst ehrwürdige und alteingesessene Firmen aus altem deutschen Industrieadel ließen sich von ausländischen Freiern unter die Haube nehmen und umgekehrt. Der deutsche Traditionskonzern Hoechst verschmolz mit dem französischen Pharmakonzern Rhone-Poulenc, beide strichen ihren bisherigen Firmennamen und tauchten als Lifestyle-Konzern Aventis mit Sitz in Straßburg wieder auf. Die Franzosen haben inzwischen auch das Sagen. In einem wahren Übernahmehaus kaufte sich die Deutsche Telekom rund um die Welt ein: britische One-2-One, US-Powertel, französische SIRIS, österreichische max-mobil und schließlich der Mega-Deal, die Übernahme des US-Mobilfunkers Voicestream, mit 115 Milliarden Mark bislang die drittgrößte transatlantische Firmenehe. Geradezu ge-

101) zit. nach Abendzeitung AZ, 4./5.7. 1992

102) Renato Ruggiero, WTO Head Calls For Single Global Economy, Vol. 5, No. 16, Trade News, 5. Nov. 1996

neralstabsmäßig rollte der ehemalige Telefon-Monopolist den osteuropäischen Telekom-Markt auf: Mit dem Erwerb der Telefongesellschaft Matav eroberte er Ungarn, mit dem Kauf der Mehrheit der Slovenske Telekomunikacie die Slowakei, mit der Übernahme des Mobilfunkbetreibers Raido Mobil die tschechische Republik. Ob Telefonverbindungen in Polen, Tschechien, Ungarn, Kroatien, Slowakei, Ukraine, Russland – die Deutsche Telekom vermittelt und verdient mit. Dem Kaufrausch folgte allerdings der Finanz-Kater. Die Deutsche Telekom ist inzwischen mit 65 Milliarden Euro hoch verschuldet. Hätte nicht der Bund noch seine Hand auf einem gewichtigen Aktienpaket, könnte sie selbst zum Übernahmekandidaten werden.



Anteil M&A an Auslandsdirektinvestitionen (ADI)			
Jahr	ADI – jährl. Zuschüsse	davon M&A	Anteil M&A an ADI
1985	50 Mrd. \$		
1991	159 Mrd. \$	81 Mrd. \$	51 %
1992	174 Mrd. \$	79 Mrd. \$	45 %
1993	218 Mrd. \$	83 Mrd. \$	38 %
1994	256 Mrd. \$	127 Mrd. \$	50 %
1995	332 Mrd. \$	186 Mrd. \$	56 %
1996	385 Mrd. \$	227 Mrd. \$	64 %
1997	478 Mrd. \$	304 Mrd. \$	64 %
1998	693 Mrd. \$	532 Mrd. \$	77 %
1999	1.088 Mrd. \$	766 Mrd. \$	70 %
2000	1.491 Mrd. \$	1.144 Mrd. \$	77 %
2001	735 Mrd. \$	594 Mrd. \$	81 %

M&A = Fusionen u. Übernahmen
Quelle: UNCTAD isw-tabelle

Die Deutsche Post AG wiederum hat sich mit der Akquisition des amerikanischen Luftfrachtzusters Air Express und der schrittweisen Übernahme des international führenden Expressdienstleisters DHL International mit Sitz in Brüssel, zum Global Player und einem der größten Logistikanbieter der Welt entwickelt. Innerhalb eines Jahres stieg der Auslandsumsatz von 2 auf 22 Prozent.

Im transatlantischen Gegenzug baute der US-Handelsriese Wal-Mart durch den Kauf deutscher Spar-Großmärkte (Wertkauf und Interspar) seinen Brückenkopf auf dem alten Kontinent aus.

In das transnationale Firmen-Monopoly stiegen auch die Finanzkonzerne in großem Stil ein, während sie im Inland vorwiegend durch gescheiterte Verlobungen von sich reden machten. Die Hypo-Vereinsbank erwarb die Bank Austria und schmiedete das drittgrößte Kreditinstitut Europas. Auf ihrem Weg zum globalen Finanz-Player übernahm die Deutsche Bank die US-amerikanische Investmentbank Bankers Trust und das Wertpapierhandelshaus National Discount Brokers Group. Der Allianz-Konzern festigte seine Position als sechstgrößter Vermögensverwalter der Welt mit der Übernahme der amerikanischen Vermögensverwalter Pimco und Nichlas Applegate.

Weniger spektakulär waren die Übernahmen von Siemens, sieht man von dem Erwerb des Kraftwerksgeschäfts der US-Westinghouse und den Erwerb des US-Licht- und Lampenkonzerns Sylvania durch die Siemens-Tochter Osram sowie den Erwerb der Mannesmann Atecs (Automobilzulieferer VDO und Panzerbau Krauss-Maffei Wegmann) einmal ab. Immerhin investierte der Elektro-Multi 17 Milliarden Euro aus seiner Kriegskasse in Firmenaufkäufe und positionierte sich so mit an vorderster Stelle unter den Konzern-Giganten. Etwa 70 Prozent der Mittel entfielen auf Großakquisitionen, nicht weniger als 1.000 Einzelgesellschaften wurden übernommen. Die Konzernverwaltung hielt so das Wort des damaligen Vorstandsbosses Kasko, der Anfang der 90er die neue Qualität in der Firmen-Piraterie ankündigte: "Wir entern in Zukunft jedes Schiff, das an uns vorüber zieht".

Der Stromriese RWE grub mit der Übernahme der Thames Water, des größten englischen Wasserversorgers, den Briten gewissermaßen das Wasser ab und wurde zur Nummer drei im weltweiten Wassergeschäft. Zehn Milliarden Euro kostete die Übernahme. Unmittelbar darauf kaufte RWE einen der größten US-Wasserkonzerne, die American Water Works und 49 Prozent der Hongkonger China Water. Ziel von RWE ist es, in der Wasserwirtschaft zum weltweit profitabelsten Konzern aufzusteigen.

Energie-Rivale E.ON, im Jahr 2000 aus der Fusion von VEBA und VIAG entstanden, konzentriert sich neben Strom vor allem auf das Gasgeschäft. Dem soll die Übernahme der Ruhrgas AG und damit verbunden der Einstieg ins russische Gasgeschäft dienen. Trotz Ministererlaubnis – der damalige Wirtschaftsminister Müller stand früher auf den Gehaltslisten von E.ON bzw. VEBA – ist der Deal noch nicht unter Dach und Fach. Schneller kommt E.ON im grenzüberschreitenden Stromgeschäft voran: Für 8,1 Milliarden Euro kaufte es 2001 den drittgrößten englischen Stromversorger Powergen. Für weitere 2,2 Milliarden Euro übernahm es im Herbst die britischen Strom-Aktivitäten des US-Konzerns TXU und ist jetzt auf der Insel der größte Stromverkäufer. An dritter Stelle ist hier der RWE-Konzern, der 2002 den britischen Stromversorger Innogy übernommen hatte. E.ON hat noch etwa 50 Milliarden Euro in der Kriegskasse – vor allem für Zukäufe in den USA. Denn auch der Düsseldorfer Energie-Gigant hat Weltmachtpläne: "Wir wollen E.ON im Laufe der nächsten Jahre zur globalen Nummer eins der Energiedienstleister machen", verkündete Konzernchef Hartmann auf der ersten Hauptversammlung des fusionierten Unternehmens im Jahr 2001.

Im Mobilfunkbereich geriet allerdings der Angriff der deutschen Mannesmann auf Großbritannien zum Flop. Zwar konnte der Mannesmann-Konzern noch 1999 den britischen Mobilfunkkonzern Orange kapern, dann schlugen die Angelsachsen zurück und landeten den Jahrhundert-Deal schlechthin. In der spektakulärsten Übernahme-Schlacht eroberte und versenkte die britische Vodafone das Traditionsschiff der deutschen Industrie, die Mannesmann AG, nachdem sie zuvor deren Mobilfunk-Geschäft als Beute an Land zog. Einige hundert Millionen D-Mark wurden in sündteuren Anzeigenschlachten verpulvert, was sich vor allem für die Mannesmann-Aktionäre lohnte, da der Aktienkurs und damit die Übernahmeangebote stiegen. Dann ging auch Mannesmann-Kapitän Esser mit einem "vergoldeten Handschlag" von 60 Millionen Mark von Bord. Die Firmen-Hochzeit des Jahrtausends kostete insgesamt 371 Milliarden Mark, was in etwa der Jahres-Wirtschaftsleistung von ganz Österreich entspricht.

Die Aufregung um den "Ausverkauf der deutschen Wirtschaft" im deutschen Blätterwald legte sich bald. Es war auch kein Kampf zwischen dem "Rheinischen Konsens-Kapitalismus" und dem angelsächsischen Shareholder-Kapitalismus, wie die Ge-

werkschaften glaubten, sondern eine strategisch-taktische Auseinandersetzung institutioneller Anleger um die renditeträchtigste Telekom-Mobilfunk-Strategie. Zudem stellte sich heraus, dass Mannesmann längst nicht mehr ein deutscher Konzern, sondern mehrheitlich bereits in der Hand angelsächsischer Investment- und Pensionsfonds war. Auch der Appell der IG Metall an gewerkschafts-dominierte Pensionsfonds der USA, die Zustimmung zum Deal zu verweigern, um so das deutsche Mitbestimmungs-Modell zu retten, war in den Wind gesprochen. Am Ende zählten lediglich die Renditeüberlegungen der Institutionellen Anleger.

Mittlerweile ist dem Kapital nichts mehr nationalheilig. US-Konzerne und Institutionelle Anleger greifen sogar nach den Perlen unter den deutschen Waffenschmiedern, nach den Eckpfeilern "nationaler Sicherheit". Der US-Finanzinvestor One Equity Partners (OEP) holte sich mit Billigung der EU-Wettbewerbskommission und offenbar auch der Bundesregierung das Schmuckstück der deutschen Marinerüstung, den U-Boot-Bauer HDW.

Und das offenbar im Auftrag der US-Rüstungsgiganten Northrop Grumman, weltgrößter Hersteller von Marineschiffen. "Northrop Grumman will

Die größten Fusionen

Lfd. Nr.	Käufer	Kaufobjekt	Branche	Jahr	Kaufpreis (Mrd. Euro)
1	Vodafone Group (GB)	Mannesmann (D)	Telekommunikation	2000	190
2	AOL (USA)	Time Warner (USA)	Internet/Medien	2000	157
3	MCI Worldcom (USA)	Sprint (USA)	Telekommunikation	1999	118
4	Pfizer (USA)	Warner-Lambert (USA)	Pharma	2000	104
5	Exxon (USA)	Mobil (USA)	Öl	1998	92
6	Glaxo Wellcome (GB)	Smithkline (GB)	Pharma	2000	86
7	Travelers (Citigroup) (USA)	Citicorp (USA)	Banken	1998	83
8	NationsBank (USA)	Bank America (USA)	Banken	1998	73
9	SBC Communications (USA)	Ameritex (USA)	Telekommunikation	1998	72
10	Vodafone Group (GB)	Air Touch Communications (USA)	Telekommunikation	1999	72
11	AT&T (USA)	MediaOne (USA)	Telekomm./Kabel-TV	1999	67
12	AT&T (USA)	Tele-Communications (USA)	Telekommunikation	1998	64
13	Pfizer (USA)	Pharmacia (USA/S)	Pharma	2002	62
14	Total Fina (F)	Elf Aquitaine (F)	Mineralöl	1999	61
15	Bell Atlantic (USA)	GTE (USA)	Telekommunikation	1998	61
16	Deutsche Telekom (D)	Voicestream Wireless (USA)	Telekommunikation	2000	59
17	Qwest (USA)	US West (USA)	Telekommunikation	1999	57
18	BP (GB)	Amoco (USA)	Öl	1998	57
19	General Electric (USA)	Honeywell International (USA)	Energietechnik	2000	52
20	Pacific Century Cyber Works (Hongkong)	Cable&Wireless HKT (Hongkong)	Telekommunikation	2000	44
21	Viacom (USA)	CBS (USA)	Medien	1999	43
22	Global-Crossing (Bermuda)	US West (USA)	Telekommunikation	1999	43
23	MCI Worldcom (USA)	MCI Communications (USA)	Telekommunikation	1997	43
24	Sandoz (Novartis) (CH)	Ciba-Geigy (CH)	Pharma	1996	42
25	France Télécom (F)	Orange (GB)	Telekommunikation	2000	40
26	DaimlerBenz (D)	Chrysler (USA)	Automobil	1998	38
27	Chevron (USA)	Texaco (USA)	Öl	2001	36
28	Zürich Versicherung (CH)	BAT (GB)	Tabak/Finanz	1997	36

Quelle: Wirtschaftspress

isw-tabelle

von OEP die Kieler Howaldtswerke Deutsche Werft (HDW) übernehmen", meldet die Wirtschaftswoche (26.9.2002). Der US-Rüstungskonzern ist vor allem an den deutschen "Wunderwaffen", dem modernsten konventionellen U-Boot "U 31" und der Tarnkappen-Korvette der schwedischen HDW-Tochter Kockums interessiert. Beide Kriegsschiffe sind so gut wie nicht zu orten. Die Korvette ist für die US-Küstenwache gedacht, die U-Boote zunächst für Taiwan. Die US-Regierung hat der Regierung in Taipeh diese U-Boote angeboten. Northrop Grumman hat dafür mit HDW bereits eine Vertriebsvereinbarung getroffen, nach der der US-Konzern die Vermarktung von U-Booten in Regionen übernehmen will, in denen die HDW noch nicht vertreten ist.¹⁰³

Der US-Panzerbauer General Dynamics wiederum hat es auf den "besten Panzer der Welt" abgesehen, den Leopard 2. Gegen den Willen der deutschen Bundesregierung kaufte er im Jahr 2001 die staatliche spanische Waffen- und Munitionsfabrik Santa Barbara, die den Leopard 2 in Lizenz und im Auftrag von Krauss-Maffei-Wegmann (KMW) herstellt. Mittlerweile bieten die Amerikaner um den KMW-Konzern selbst mit, an dem Siemens mit der Übernahme von Mannesmann Atecs 49 Prozent hält, diesen Anteil aber verscherbeln will. Der Elektro-Gigant hat sich noch nicht festgelegt, wird sich aber eine etwaige Abstinenz gegenüber US-Rüstungsinteressen teuer bezahlen lassen.

"Nichts ist unmöglich". Erstmals in der Geschichte legten zwei führende und rivalisierenden Industriestaaten – Deutschland und Frankreich – ihre strategischen Rüstungs- und Raumfahrtpotenziale zusammen. Und die Spanier steuerten ihren Luftfahrtkonzern CASA zur "Hochzeit des Todes" bei. In ganzseitigen Anzeigen machten die Partner es nach "30 Jahren wilder Ehe" im Jahr 2000 amtlich: "Die französische Aeorospatiale Matra, die spanische CASA und die deutsche DaimlerChrysler Aerospace schließen sich zur European Aeronautic Defence and Soace Company, kurz EADS, zusammen. Und alle Zeichen stehen gut, dass diese Ehe auf Erfolgskurs geht". Das Zusammengehen der Rüstungsfabrikanten ist in der Tat sensationell. "Immerhin berührt Verteidigungstechnik den Kern nationaler Souveränität", betont der deutsche EADS-Chef Rainer Hertrich in einem ZEIT-Interview.¹⁰⁴ Mag dadurch ein Waffengang ehemaliger Erz- und "Erbfeinde" in Zukunft ausgeschlossen sein – eine friedlichere Welt bringt diese Rüstungsehe nicht. Die Waffenexporte des neuen Rüstungsriesen heizen Spannungen in der Welt an, die Neuentwicklungen von Tötungsmaschinen zielen allesamt auf führbare Kriege im Rahmen internationaler Eingreif-Missionen.

Eine politisch-militärische Herausforderung gegenüber den USA, gar ein rivalisierendes Wettrüsten gegen die alleinige Supermacht ist allerdings bislang schwer auszumachen. Eher der Versuch europäischer Rüstungskonzerne, ein paar Brocken vom Rüstungs-Supermarkt der USA zu ergattern. EADS macht derzeit sieben Prozent ihres Rüstungsumsatzes in den Vereinigten Staaten. Die beiden

EADS-Vorstandschefs, der Franzose Philippe Camus und der Deutsche Rainer Hertrich nannten im Frühjahr 2002 "die weitere, konsequente Erschließung des amerikanischen Marktes ein Ziel, das die EADS konsequent verfolgen wird".¹⁰⁵ Sie setzen dabei auf Kooperationen mit US-Rüstungskonzernen. Mit Northrop Grumman wurde eine solche Kooperation im Jahr 2000 geschlossen, wobei Hertrich eine "sehr positive Bilanz" zieht. EADS nehme im Lenkwaffenbereich an mehreren US-Programmen teil, die von US-Konzernen geführt werden. Auch Northrop Grumman-Chef Kresa setzt auf Kooperationen und Zusammenschluss mit europäischen Rüstungsfirmen: "Der Weg muss transatlantisch sein", erklärte er. "Es ist besser, wenn bei Projekten amerikanisch-europäische Konsortien gegeneinander bieten als nationale Zusammenschlüsse".

Möglicherweise zeichnet sich gegenwärtig eine Trendwende von einer bislang schwerpunktmäßigen europäischen Rüstungszusammenarbeit zu einer transatlantischen Rüstungskooperation und Rüstungsehe ab. "U 13" und möglicherweise Leopard 2 könnten dann als Mitgift von deutscher Seite für eine schwergewichtigere Waffenallianz gesehen werden. Vor allem auch deshalb, weil die neuen Superwaffen selbst die Finanzkraft der größten Militär- und Supermacht aller Zeiten übersteigen. Um aber in künftigen gemeinsamen Waffendeals und Rüstungsk Kooperationen ein gewichtigeres Wort mitreden zu können, fordern die EADS-Top-Rüstungsmanager im Gleichklang mit dem Pentagon von den Europäern größere Rüstungsanstrengungen: "Wir brauchen höhere Rüstungsetats in Europa", erklärte Hertrich.

Weltmarkt für Firmen

Die neunziger Jahre waren eine einzige Hoch-Zeit für Firmen-Verheiratungen. Im Zeitraum von 1990 bis 2000 hat sich der Wert aller weltweiten Firmen-Ehen von 450 auf 3.500 Milliarden Dollar verachtfacht.

Der Wert entsprach 11 Prozent des Welt-Sozialprodukts – 1990 betrug dieser Anteil erst 2,1 Prozent. Zugenommen haben vor allem Zahl und Wert der länderübergreifenden Zusammenschlüsse. Im Jahr 2000 entfiel ein Drittel des Fusions-Volumens auf diese "cross-border M&A", zehn Jahre davor waren es erst 17 Prozent. In den Branchen Telekommunikation, Banken, Versicherungen, Chemie, Pharma und Automobilbau entstanden Mega-Konzerne am laufenden Band. Auslands-Direktinvestitionen wurden Ende des vergangenen Jahrzehnts immer weniger zum Aufbau neuer Produktionsanlagen denn zum Aufkauf von Firmen getätigt.

In ihrem World Investment Report 2000 kommt die UNCTAD zu dem Ergebnis, dass ein "globaler Markt für Firmen" entstanden ist, auf dem "Firmen gekauft und verkauft werden".¹⁰⁶ Unternehmen werden selbst zur Handelsware. Ausgepreist werden sie über den Aktienkurs, wonach sich der Markt- und Börsenwert eines Unternehmens er-

103) vgl. Handelsblatt, 11.10.2002

104) Die ZEIT, 15.6.2000; vgl. dazu: Fred Schmid, Hochzeiten des Todes – Flugzeug- und Raketenindustrie im Fusionsfieber, isw-spezial Nr. 13, München 2000

105) Frankfurter Allgemeine Zeitung, 8.5.2002

106) World Investment Report 2000, S. XXI

rechnen lässt. Die höchsten Preise werden nicht für die größten oder traditionsreichsten Unternehmen gezahlt, sondern für die mit den profitträchtigsten Zukunftserwartungen. Als solche galten bis vor kurzem die Telekom-Gesellschaften, was die astronomischen Übernahmepreise in diesem Sektor erklärt. Und was dazu führte, dass sich fast alle Telekom-Betreiber mit den Übernahmen selbst übernommen haben und jetzt hoch verschuldet sind. Allein auf den europäischen Telekom-Betreibern lastet ein Schuldenberg von 400 Milliarden Euro.

Fast alles ist auf dem globalen Firmenmarkt zu haben: Vom Schnäppchen einer Start-Up-Firma auf dem Neuen Markt bis zu den großen Happen der Old Economy. Entscheidend ist das nötige Kleingeld. In den Börsen-Boom-Jahren 1998 bis 2000 waren dabei die Aktien das wichtigste Zahlungsmittel in Form des Aktientausches. Ein hoher Aktienkurs galt als die wertvollste "Akquisitionswährung". Eine hohe Börsenkapitalisierung war die entscheidende Fusionswährung und zugleich der beste Schutz gegen eine feindliche Übernahme.

Abflachen der Fusionswelle

Der Crash an den Aktien-Börsen, voran bei den Technologiewerten, ist denn auch der entscheidende Grund für das Abflachen der Fusionswelle ab dem Jahr 2001 – vor allem dem Wert nach. Die Fusionswährung "Aktien" steht nicht mehr hoch im Kurs. Zahlreiche Konzerne, insbesondere der Internet-, Telekommunikations- und Autobranche, haben Milliarden-Schulden abzutragen und damit kein Geld für Akquisitionen. In der atemlosen Expansionshektik der vergangenen Jahre ist jetzt vielen Konzernen die Luft ausgegangen. Während sich der Wert der grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen im Jahr 2001 halbierte, ist die Zahl der Transaktionen "nur" um 23 Prozent zurückgegangen. Für 2002 rechnet die UNCTAD mit einem weiteren Rückgang des Volumens um etwa 45 Prozent. Vor allem so genannte Mega-Deals – cross-border M&As im Wert von über einer Milliarde US-Dollar – sind 2001 stark zurückgegangen: Zahlenmäßig um 35 Prozent, wertmäßig um 56 Prozent¹⁰⁷ (siehe auch Tabelle).

Mit dem Abschwellen der Fusionsflut ist jedoch keine Trendwende eingeleitet. Im Haifischbecken ist vorerst lediglich Abwarten und Aufklauen angesagt. Viele werden zuschnappen, wenn den Konkurrenten infolge der Schuldenlast die Luft dünn wird. Gerade in dem durch die wirtschaftliche Stagnation verschärften Konkurrenzkampf steigt der Druck, "Restrukturierungen" durchzuführen, sich noch mehr auf das "Kerngeschäft" zu konzentrieren und in diesem zur Weltspitze aufzusteigen. Weiterhin gilt bei Konzernlenkern das Motto, das Jack Welch für General Electric so formulierte "Fix it, sell it or loose it" und das von Pierer für Siemens so umwandelte: "Zukaufen, Kooperieren, Verkaufen oder Schließen". Die Gier nach Größe, Macht und Profit, neutraler ausgedrückt "Marktführerschaft" ist ungebrochen. Dem tut auch keinen Ab-

bruch, dass fast die Hälfte aller Zusammenschlüsse mit einem Fehlschlag enden, wobei Milliarden an Euro oder Dollar in den Sand gesetzt werden. Die Serie wird weitergehen. Die seit Januar 2002 geltende Steuerbefreiung auf Veräußerungsgewinne bei Kapitalbeteiligungen und damit der steuerfreien Portfolio-Bereinigungen, tut das ihre, um dem Fusionskarussell hier zu Lande noch einen zusätzlichen "Kick" zu geben.

Grenzüberschreitende M&A *		
	Zahl	Wert
2000	7.800	1.144 Mrd. \$
2001	6.000	594 Mrd. \$

* M&A = Fusionen und Übernahmen
Quelle: UNCTAD isw-tabelle

Gründe für die Fress-Lust

Vor fast anderthalb Jahrhunderten formulierte Karl Marx: "Je ein Kapitalist schlägt viele tot. Hand in Hand mit dieser Zentralisation oder der Expropriation vieler Kapitalisten durch wenige entwickelt sich eine kooperative Form des Arbeitsprozesses auf stets wachsender Stufenleiter, die bewusste technische Anwendung der Wissenschaft, die planmäßige Ausbeutung der Erde, die Verwandlung der Arbeitsmittel in nur gemeinsam verwendbare Arbeitsmittel, die Ökonomisierung aller Produktionsmittel durch ihren Gebrauch als Produktionsmittel kombinierter, gesellschaftlicher Arbeit, die Verschlingung aller Völker in das Netz des Weltmarkts und damit der internationale Charakter des kapitalistischen Regimes".¹⁰⁸

Die Marxsche Analyse der Bewegungsgesetze des Kapitals enthält zwei Kernaussagen, die auch für den heutigen Globalisierungsprozess relevant sind. Es werden sich im Verlauf der Zeit immer größere Kapitalmassen in den Händen weniger Kapitalisten konzentrieren und: Die Expansion des Kapitals schreitet fort, reißt dabei alle Barrieren und Ländergrenzen nieder, bis es im und mit dem kapitalistischen Weltmarkt den Globus total beherrscht. Diese, dem Kapital innewohnende Tendenz erklärt zunächst nur den allgemeinen Prozess der Akkumulation. Doch auch für die Erkenntnis des gegenwärtigen Fusionsfiebers gibt der "alte Marx" wichtige Hinweise. Er schreibt: "Es ist aber klar, dass die Akkumulation, die allmähliche Vermehrung des Kapitals durch die aus der Kreisform in die Spirale übergehende Reproduktion ein gar langsames Verfahren ist, im Vergleich mit der Zentralisation, die nur die quantitative Gruppierung der integrierenden Teile des gesellschaftlichen Kapitals zu ändern braucht".¹⁰⁹ Und weiter: "Die Zentralisation kann erfolgen durch bloße veränderte Verteilung schon bestehender Kapitale, durch einfache Veränderung der quantitativen Gruppierung der Bestandteile des gesellschaftlichen Kapitals. Das Kapital kann hier zu gewaltigen Massen in einer Hand anwachsen, weil es dort vielen einzelnen Händen entzogen wird".¹¹⁰

107) World Investment Report 2002, XVI, S. 12; UNCTAD Press Release, 24.10.2002

108) Karl Marx, Das Kapital, Bd. I, MEW 23, S. 790

109) ebenda, S. 656

110) ebenda, S. 655

Von den beiden Erscheinungsformen der Konzentration des Kapitals, ist also die **Zentralisation** das schnellere "Verfahren", kennzeichnend für Fusionswellen. Weshalb kommt es seit einigen Jahren zu einem forcierten Tempo bei der Kapitalzusammenballung? Was ist der Motor des gegenwärtigen Fusionskarussells?

Eine derartige Fusionsflut gibt es nicht zum ersten Mal in der Geschichte des Kapitalismus. Die Woge zur Jahrtausendwende ist durchaus vergleichbar mit der Übernahmewelle ziemlich genau ein Jahrhundert davor, von 1895 bis 1904. Aber nicht nur in der Dimension, auch in den Rahmenbedingungen zeigen sich historische Parallelen:

- Wie heute fanden damals umwälzende Veränderungen in Technologien und Betriebsorganisation statt. Genannt seien hier nur der Übergang von Dampfantrieb auf Strom/Elektromotor in der Produktion. Revolutionäre Erfindungen im Transport- und Kommunikationswesen, wie Auto und Telegraf. Die Einführung wissenschaftlichen Betriebsmanagements durch Taylor und der Übergang zur fordistischen Betriebsweise (Fließbandfertigung).

- Die eigentliche Fusionswelle fiel in eine rezessive Phase der 1890er Jahre, gekennzeichnet durch Überakkumulation von Kapital – vergleichbar mit jetziger New Economy- und IT-Überakkumulation.

- Wie heute, gewann der Kapitalexport eine herausragende Bedeutung bei der Anlage des überschüssigen Kapitals der führenden Industrieländer. Die Banken fungierten als Einpeitscher des Monopolisierungsprozesses. Banken und Industriekapital vereinigten sich zum "Finanzkapital" (Hilferding/Lenin). Auch heute wird der Prozess getrieben vom zinstragenden Kapital, das allerdings teilweise in neuen Formen auftritt: als Investmentbanken und Institutionelle Anleger (Fonds, Versicherungen). Auch das Finanzkapital formiert sich neu (dies soll im isw-forschungsheft 2 "Finanzkapital" näher untersucht werden).

Der entscheidende Unterschied der heutigen Fusionitis zum damaligen Fusionsfieber ist jedoch der: Die Konzentration des Kapitals war vor hundert Jahren im wesentlichen ein binnenwirtschaftlicher Prozess im Rahmen der einzelnen Nationalökonomien. Grenzüberschreitende Fusionen gab es so gut wie keine. Die heutige Fusionswelle schwappt über die Ländergrenzen hinweg, zieht die Kapitalien aller Herren Länder in ihren Strudel. Es entstehen transnationalen Konzerne und Mega-Konzerne.

Sättigung der Märkte

Auch die heutige Fusionswoge baut sich aus einer krisenhaften Grundströmung auf. Sie ist insofern auch ein Produkt der Krise, resultierend aus der kapitalistischen Grundtendenz zur Überakkumulation, zum Aufbau von Überkapazitäten im Verhältnis zur kaufkräftigen Nachfrage. Im Zuge der Weltmarktorientierung und der Herausbildung der TNK hat sich diese Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage erheblich zugespitzt. Im "Wettlauf der Besessenen" um Ansiedlung transnationalen Kapitals werden einzelnen Gesellschaften als "nationale Standorte" im Sinn der TNK optimiert, d.h. es werden Masseneinkommen gesenkt, Sozialleis-

tungen und Ausgaben für öffentliche Daseinsvorsorge gekürzt. Die TNK selbst konnten durch "Global Sourcing" ihre Produktivität optimieren und ihre Lohnkosten minimieren. Insgesamt öffnete sich dadurch die Schere zwischen Produktionskapazitäten und kaufkräftiger Nachfrage weiter. Stagnierende und rückläufige Einzelhandelsumsätze einerseits und rückläufige Kapazitätsauslastungen sind ein Ausdruck dafür. Infolge stagnierender Endnachfrage aber besteht für die Konzerne keine Veranlassung, die erzielten Supergewinne der vergangenen Jahre in den Aufbau neuer Kapazitäten im In- oder Ausland zu stecken. Sie investieren das überschüssige Kapital in den Kauf von Marktanteilen, in Firmenübernahmen im In- oder Ausland.

Privatisierung und M&As

In ihrem World Investment Report 2000 nennen die UNCTAD-Ökonomen den Erwerb ehemaliger Staatsbetriebe durch ausländische Investoren als einen wesentlichen Grund für das Anschwellen grenzüberschreitender Übernahmen. Privatisierung von Staatsbetrieben als eine "spezielle Form von Übernahmen" erreichte in den letzten Jahren der 90er bei den grenzüberschreitenden Übernahmen (cross-border M&As) einen jährlichen Wert zwischen 40 und 50 Milliarden Dollar.¹¹¹ Die von den neoliberalen Regierungen in den 80er Jahren in allen Industrie- und Schwellenländern ausgelöste bzw. erzwungene Privatisierungswelle erreichte im vergangenen Jahrzehnt ihren Scheitelpunkt. Der Verkauf von staatlichen Telekommunikations-Betreibern, Verkehrsbetrieben, Unternehmen der öffentlichen Daseinsvorsorge (Strom, Gas, Wasser), Post und anderen Infrastruktur- und Logistikeinrichtungen, Banken und Versicherungen verschaffte dem nationalen Kapital und den TNK neue Verwertungsbereiche und für die Finanzanleger zusätzliche Anlage- und Spekulationsmöglichkeiten. Vor allem im Telekom-Bereich hatten Privatisierung und Deregulierung entscheidenden Anteil am Investitions- und Übernahmehaushalt in dieser Branche mit der folgenden Überakkumulation, die zur heutigen IT-Krise führte. Eine ähnliche Situation zeichnet sich im Bereich der Energiewirtschaft und bei Versorgungsunternehmen ab, wie die Mega-Insolvenzen von Enron und Vivendi signalisieren. Die Fusionitis aber wird anhalten. Dem Wettrennen um Marktführerschaft und Traumrenditen wird jetzt der Konkurrenz- und Vernichtungskampf um das Bestehen auf dem Weltmarkt folgen. Übernahmen zur Konsolidierung, zum Ausschachten und zur Beseitigung angeschlagener Konkurrenten. Und zur schließlichen monopolistischen Marktbeherrschung.

Krieg der Konzerne

Ökonomisch ist die Welt heute weitgehend aufgeteilt. Möglichkeiten zur lukrativen, kapitalverwertenden "äußeren Landnahme" bestehen kaum noch. Es sei denn, das Triaden-Kapital strebt eine totale Durchkapitalisierung der Volksrepublik China an. Ansonsten sind die "roten" und auch "weißen" Flecken auf dem Globus weitgehend verschwunden. Und das Volumen des Weltmarktes wächst infolge der beschriebenen stagnierenden

111) WIR 2000, S. 131ff

bzw. rückläufigen Masseneinkommen und weltweiter rezessiver Tendenzen nur noch geringfügig. Auch bei der "inneren Landnahme" durch Privatisierung ist der größte Teil ehemals staatlichen Terrains inzwischen vom Privatkapital okkupiert. Die Erschließung "jungfräulicher" Märkte und Schaffung neuer Märkte im großen Stil ist damit nicht mehr möglich. Es zeichnet sich eher eine Periode globaler Stagnation ab.

Grenzüberschreitende M&A* mit einem Wert von über 1 Million \$ – 1987–2001				
Jahr	Zahl der Transaktionen	Anteil an Gesamtzahl	Wert der Transaktionen	Anteil am Gesamtwert
1987	14	1,6 %	30,0 Mrd. \$	40,3 %
1988	22	1,5 %	49,6 Mrd. \$	42,9 %
1989	26	1,2 %	59,5 Mrd. \$	42,4 %
1990	33	1,3 %	60,9 Mrd. \$	40,4 %
1991	7	0,2 %	20,4 Mrd. \$	25,2 %
1992	10	0,4 %	21,3 Mrd. \$	26,8 %
1993	14	0,5 %	23,5 Mrd. \$	28,3 %
1994	24	0,7 %	50,9 Mrd. \$	40,1 %
1995	36	0,8 %	80,4 Mrd. \$	43,1 %
1996	43	0,9 %	94,0 Mrd. \$	41,4 %
1997	64	1,3 %	129,2 Mrd. \$	42,4 %
1998	86	1,5 %	329,7 Mrd. \$	62,0 %
1999	114	1,6 %	522,0 Mrd. \$	68,1 %
2000	175	2,2 %	866,2 Mrd. \$	75,7 %
1001	113	1,9 %	378,1 Mrd. \$	63,7 %

* M&A = Fusionen u. Übernahmen. Quelle: UNCTAD isw-tabelle

Andererseits muss das Kapital seiner Natur nach weiter expandieren. Der Konkurrenzkampf unter den Konzernen nimmt unter diesen Bedingungen an Schärfe zu, wird zunehmend zu einem Verdrängungskampf um größere Anteile an den Märkten, zu einem Vernichtungskampf mit dem Ziel der Übernahme oder Stilllegung der Kapazitäten des Gegners. Es tobt in der Tat ein "Krieg der Konzerne", die Schlacht um die Neuaufteilung des Weltmarktes bzw. der einzelnen Teilmärkte ist in vollem Gange. Wer nicht frisst, läuft Gefahr, selbst gefressen zu werden.

Die Konzernmanager übernehmen denn auch zunehmend das Vokabular von Generalstäblern. Man schmiedet jetzt gemeinsam "Kriegspläne" verkündete Deutsche-Bank-Chef Breuer nach dem – später gescheiterten – Zusammengehen mit der Dresdner Bank und habe auch "genügend Pulver". Ähnlich der Europa-Chef von General Electric, Nani Beccali: "Wir kommen aus der Rezession und viele Unternehmen sind niedrig bewertet ... überall wird umstrukturiert. Das schafft Möglichkeiten. ... Mir mangelt es nicht an Feuerkraft, sondern an Zielen".¹¹² Und die Schlagzeilen der Wirtschaftspresse lesen sich zunehmend wie Kriegsberichterstattungen. Da ist die Rede vom "Krieg der Konzerne", bei dem es um "Hauen und Stechen", um "Sein oder Nichtsein" geht. Da gibt es "Handelskriege", "Vernichtungsfeldzüge", rollen "Angriffswellen", werden "Stäbe an die Front" geschickt ... "Kriegskassen" sind "prall gefüllt", wird die "Aufrüstung für den Krieg am Weltmarkt" vollzogen.

Und "verheizt" werden wie bei jedem echten Krieg die "Kleinen Leute". Ihre Arbeitsplätze sind das "Kanonenfutter" im "Krieg der Konzerne". Was als Kostensenkung, neudeutsch als "Cost-Killing" apostrophiert wird, meint in Wirklichkeit "Job-Killing" und bedeutet die Vernichtung von Existenzen. Das die "langfristige Sicherung von Arbeitsplätzen" wird geweissagt, kurzfristig gehen sie mit jedem Unternehmenszusammenschluss in Massen verloren. Und "auf lange Sicht sind wir alle tot" sagte damals John Maynard Keynes. Zu den Opfern zählen auch die zahlreichen mittelständischen Firmen, die mit jeder Fusionswelle weggespült werden. Ausdruck dafür ist der rasante Anstieg der jährlichen Pleiten, gerade in den vergangenen Jahren: allein von 1999 auf 2002 stiegen sie in der BRD um 50 Prozent auf über 40.000.

Bei diesem internationalen Konkurrenz- und Verdrängungskampf sind global operierende Konzerne in der Vorhand. Global Player können am effektivsten das Global Sourcing ausnutzen und sich dadurch Kosten- und Konkurrenzvorteile verschaffen. Das erklärt das forcierte Streben nach Weltkonzernen, die eine strategische Position in allen Triadeteilen innehaben und mit ihrem Produktionsnetz auch andere wesentliche produktive Inseln des Globus umspannen. Umgekehrt haben Produktinnovationen als Ergebnis von Forschung und Entwicklung heute weltumspannende Relevanz. Manche aufwendige Entwicklung lohnt sich nur, wenn sich ihre Ergebnisse auf der ganzen Welt vermarkten lassen. Deshalb streben Unternehmen gerade im Hochtechnologiebereich forciert nach Weltmarktstellungen, um so Skaleneffekte (economy of scales) in der Produktion realisieren zu können. Kein forschungsintensives Unternehmen kann es sich heute noch leisten, nicht auf dem größten Markt der Welt, in den USA, vertreten zu sein. Siemens-Kaske glaubte 1989 noch mit zwei Triade-Regionen auszukommen: "Nur wer zumindest in zwei der drei Triade-Regionen Nordamerika, Europa, Japan zu Hause ist, kann langfristig bestehen".¹¹³ Von Pierer nahm zur Vorwärtsstrategie die dritte Region, Asien/Pazifik, vor allem aber den "Zukunftsmarkt China", hinzu. Für den VW-Konzern wird es gegenüber seinem Hauptkonkurrenten Toyota zunehmend zum Problem, dass er im Gegensatz zu diesem bisher keine eigene US-Produktion aufbauen konnte.

Es stellt sich für die Konzernlenker die Aufgabe eines möglichst schnellen Aufbaus weltumspannender Großkonzerne. Das "langsamere Verfahren" der Akkumulation (Marx), des Aufbaus von Kapazitäten durch Investitionen auf der grünen Wiese, reicht dazu nicht mehr aus. Mit Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions) wird aufs Tempo gedrückt, um die Nase vorne zu haben. "Viel Zeit haben wir bei alledem nicht", erklärte der damalige Deutsche-Bank-Sprecher Breuer zum Ziel, einen Welt-Finanzkonzern zu schaffen: "Speed, speed, speed – es gilt das alte Motto". Und die UNCTAD fasst in ihrem WIR 2000 zusammen: "Cross-border M&As verkörpern häufig die schnellsten Möglichkeiten, eine starke Position in einem neuen Markt aufzubauen, Marktmacht zu gewinnen – und tatsächliche Markt-Dominanz –, indem

112) zitiert nach Financial Times Deutschland, 11.6.2002

113) zitiert nach Die Welt, 10.7.1989

sie die Größe der Firma verstärken oder die Risiken streuen, weshalb zunehmend auch das Motto von Top Managern lautet: 'Geschwindigkeit ist unser Freund – Zeit ist unser Feind.'¹¹⁴

Geschäft mit dem Kerngeschäft

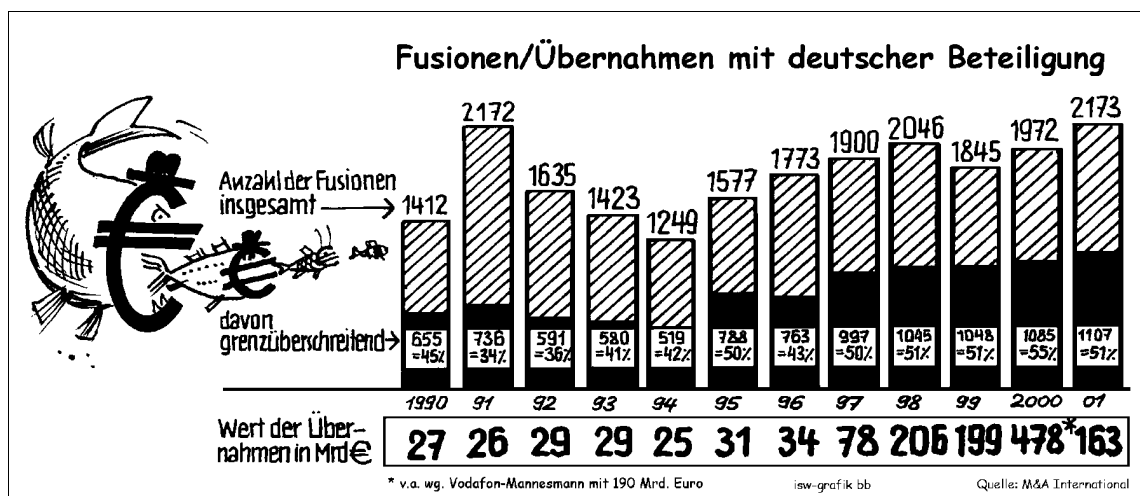
Das Ganze gleicht dem Ritt auf dem Tiger: Wer nicht mithält oder gar absteigt wird gefressen. Zum "Unternehmen Größenwahn" gibt es nach der Kapitallogik keine Alternative. Wer nicht groß und global genug ist, kann nicht mithalten im unerbittlichen Konkurrenzkampf. Siemens-Chef Heinrich von Pierer: "Es gibt Arbeitsgebiete in der Elektronik – wie etwa im Chipbereich und in der Telekommunikation –, da muss man einfach wachsen. Sonst gibt es keine Chance, zu überleben".¹¹⁵ Gleiches gilt für die kapital- und forschungsintensiven Branchen wie Multimedia, Pharma/Chemie, Automobilindustrie, Flugzeug- und Raketenhersteller und Mineralölindustrie. Sie waren deshalb auch die Branchen, in denen sich das Fusionskarussell am schnellsten drehte.

Konzentration auf Kernkompetenzen und das Kerngeschäft wird als Schlüssel für das langfristige Überleben ausgegeben. Es sind die Geschäftsfelder, bei denen der betreffende Konzern herausragende Technologien und Fähigkeiten und überdurchschnittliche Renditen aufweisen kann. Durch Zusammenschlüsse und Zukäufe in diesen Kerngebieten wollen die Multis möglichst schnell die kritische Größe für das langfristige Überleben im globalen Wettbewerb erreichen. Angestrebt wird die Nummer-Eins- oder Nummer-Zwei-Position auf dem Weltmarkt, weil sich nur in dieser führenden Position "dauerhaft Gewinn erzielen lässt" (Pierer). Geschäftsfelder und Unternehmensbereiche, die nicht zum Kernbereich gehören und nicht überdurchschnittliche Renditeerwartungen erfüllen, werden abgestoßen ("Desinvestitionen"). Diese Strategie wird mittlerweile in allen Großkonzernen verfolgt. Als Vorbild der Umstrukturierer galt Jack Welch, langjähriger Boss des General Electric-Kon-

zerns. In einem Spiegel-Interview bekannte er: "Wir wollen nur im 'winning business' sein. Wir wollen angreifen, überall Nummer eins oder zwei werden. Dafür mussten wir schneller werden, wendiger und wettbewerbsfähiger. Wir haben uns nicht vorgenommen, viele Leute zu entlassen, sondern das Unternehmen umzubauen. Heute ist dieser riesige Konzern flink wie eine kleine Firma". Ergänzt der Spiegel: "Während sich die Mitarbeiterzahl halbierte, hat sich der Aktienkurs fast verzwanzigfacht".¹¹⁶

Das Beispiel General Electric zeigt auch: Die Top-Manager der Konzerne werden bei ihrer Fusionitis weniger von ihrem "Ego", "Geltungssucht", vom "Motiv Größenwahn" getrieben, wie bürgerliche Autoren häufig spekulieren, sondern von der "Peitsche des Finanzkapitals". Aktionäre und Institutionelle Anleger erhoffen sich von der Konzentration auf das Kerngeschäft und einer entsprechenden ökonomischen Machtposition überdurchschnittliche Renditen und Kursgewinne. Die jüngsten Umstrukturierungen betrafen in Deutschland die Mischkonzerne RWE und Eon, die sich jetzt auf das Energiegeschäft Strom/Wasser bzw. Strom/Gas konzentrieren, um auf dem europäischen und Weltmarkt Führungspositionen zu erlangen. Die Allianz Versicherung, Großaktionär bei beiden Energieriesen, hat die Strategie mit festgelegt.¹¹⁷ Kommt bei alledem hinzu, "dass Investmentbanken und Analysten Konglomerate nicht gerne sehen, weil sie zu komplex sind. Analysten mögen es gerne ein wenig einfach", erklärte der Chairman von M&A International, Hans Bethge gegenüber der SZ.¹¹⁸ Vor allem beim internationalen Renditevergleich haben sie es dadurch einfacher.

Und hinter den Fusionen stehen schließlich die, die an ihnen ansehnlich verdienen: Investmentbanker, Manager der großen Investmentfonds, Unternehmensberater, Anwaltssozietäten, Finanzanalysten, Werbeagenturen, ... Hier zählt der schnelle spekulative Profit, Fusionen und Übernahmen waren zum großen Geschäft geworden.¹¹⁹



114) World Investment Report 2000, S. XX

115) zit. nach Wirtschaftswoche, 18.12.1997

116) Der Spiegel, 14.7.1997

117) vgl. Wirtschaftswoche, 21.3.2002

118) Süddeutsche Zeitung, 18.11.1999

119) ausführlicher dazu isw-forschungsheft 2 "Finanzkapital"

IV. Vom nationalen zum transnationalen Monopol

Was aber steht am Ende des Fusionsprozesses? Kaum mehr als eine Handvoll Multis, die die Weltmärkte in jeder Branche dominieren; dazu eine Vielzahl von Nischenanbietern. Auf einige wenige Kernbereiche spezialisierte Multis bestimmen zunehmend die Spielregeln der Weltwirtschaft. Im größten Industriezweig, der Autobranche, gehen die meisten Prognosen davon aus, dass in den kommenden zehn Jahren nur fünf bis sechs Hersteller überleben. Derzeit ist es ein knappes Dutzend Autokonzerne, die das Geschäft beherrschen, 1997 waren es noch 18, 1964 52 selbständig tätige Autofirmen im Westen. Die beiden größten Autokonzerne, General Motors und Toyota, beherrschen bereits ein Viertel des Welt-Automarktes. Übernimmt GM den angeschlagenen Fiat-Konzern und expandiert Toyota im bisherigen Tempo weiter, ist es in Kürze ein Drittel. In der Pharmabranche dominiert ein halbes Dutzend Konzerne, weit voran der Pharma-Riese Pfizer, der im Juli 2002 mit der Übernahme von Pharmacia den Anstoß zu einer neuen Konzentrationswelle gab. Bei der Chemie-Industrie braucht man noch beide Hände, um die marktbeherrschenden Konzerne aufzuzählen, bei den Reifenherstellern reichen drei Finger. In der Telekombranche, beim Handel und bei den Geldhäusern – überall ist der Zentralisationsprozess in vollem Gange. In der Mineralölbranche regieren statt der "Seven Sisters" mittlerweile die "Big Five": Exxon Mobil, Royal Dutch/Shell, BP/Amoco, Total Fina Elf, Chevron Texaco. Ihre Namen widerspiegeln bereits die Zentralisationsvorgänge, die sich in der Mineralölindustrie in nur drei Jahren vollzogen haben. In der Handy-Produktion rechnet eine Handvoll Konzerne mit dem Überleben, wirklich Gewinn macht derzeit nur Nokia. Bei den restlichen Telekom-Ausrüstern vollzieht sich ein Konsolidierungsprozess, bei dem einige der bisher ganz Großen auf der Strecke bleiben dürften. Spannend wird auch, wie viele der hochverschuldeten Netzbetreiber überleben werden. An die Stelle ehemaliger Staatsmonopole werden jedenfalls bald private Telekom-Monopole getreten sein; allerdings mit Reichweiten über Ländergrenzen hinweg. Im Mobilfunkbereich strebt Vodafone die Weltherrschaft an. Mit der Übernahme der französischen Telefonfirma Cegetel für 13 Milliarden Euro, will Vodafone-Chef Chris Gent die letzte Lücke in seinem europäischen Mobilfunk-Imperium schließen. In der zivilen Luftfahrtindustrie besteht mit Boeing und EADS/Airbus bereits ein Duopol, bei der militärischen Flugzeug- und Raketenindustrie sind es noch sechs, die sich den Markt aufteilen. Ein Quasi-Monopol hat sich Bill Gates aufgebaut: 90 Prozent aller Personalcomputer weltweit laufen mit seinem Betriebssystem Windows. Symbiotisch die Beziehung zu Intel: Etwa 80 Prozent der PCs ist mit Intel-Prozessoren ausgerüstet. "Monopol Inside". Die Liste

ließe sich fortsetzen mit dem Medienbereich, konventionellen und Atom-Kraftwerksbauern, der Bahntechnologie, Nutzfahrzeugherstellern, usw., usw.

Die Gefahr ist groß, dass im globalen Firmen-Monopoly wirkliche Welt-Monopole entstehen. Diese Befürchtung hegt auch die UNO: "Weltweit entsteht ein gigantischer Unternehmensmarkt mit der Tendenz zu globalen Oligopolen", heißt es im World Investment Report (WIR) 2000 der UNCTAD. Und weiter: "In der Tat, die Bedrohung durch ein Monopol oder ein straffes Oligopol, ist möglicherweise der einzige aber bedeutendste Negativ-Effekt von grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen und wirft daher die einzige aber bedeutendste Politik-Herausforderung auf."¹²⁰

Monopolbegriff

"Monopol" und "Oligopol" sind zunächst Begriffe der bürgerlichen Marktformenlehre, mit denen im Vergleich zum "Polypol", d.h. einem Markt mit freier Konkurrenz, ein bestimmter Vermachtungsgrad des Marktes ausgedrückt wird. Bei einem Monopol beherrscht ein Anbieter (oder Nachfrager) den Markt total, bei einem Oligopol sind es einige wenige, die den Markt unter sich aufteilen. Konsequenzen werden in der bürgerlichen Marktformenlehre primär im Hinblick auf den Marktpreis formuliert, der bei Monopol und Oligopol über dem Preis bei freier Konkurrenz liegt.

Anders der Ansatz bei der marxistischen Monopoltheorie, die vor allem von Lenin in seiner Schrift "Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus" entwickelt wurde. Hier arbeitet Lenin heraus, dass sich der Kapitalismus der freien Konkurrenz zum Monopolkapitalismus gewandelt habe. Materielle Grundlage ist die Vermachtung der Märkte in Form von Kartellen (Europa) und Trusts (USA), ist die "Zunahme der Konzentration der Produktion und des Kapitals in einem so hohen Grade, dass die Konzentration zum Monopol führt und geführt hat".¹²¹

Und weiter: "Das ungeheure Wachstum der Industrie und der auffallend rasche Prozess der Konzentration der Produktion in immer größeren Betrieben ist eine der charakteristischen Besonderheiten des Kapitalismus. ... Einige zehntausend Großbetriebe (bei Lenin Betriebe mit mehr als 50 Beschäftigten – d. Verf.) sind alles, Millionen von Kleinbetrieben sind nichts. ... Fast die Hälfte der Gesamtproduktion aller Betriebe des Landes liegt in den Händen eines Hundertstels der Gesamtzahl der Betriebe. ... Daraus erhellt, dass die Konzentration auf einer bestimmten Stufe ihrer Entwicklung sozusagen von selbst *dicht an das Monopol heranhöhrt*. Denn einigen Dutzend Riesenbetrieben (Betriebe mit mehr als 1.000 Arbeitern – d. Verf.) fällt es leicht, sich untereinander zu verständigen, während andererseits gerade durch das Riesenmaß der Betriebe die Konkurrenz erschwert und die Tendenz zum Monopol erzeugt wird. Diese Verwandlung der Konkurrenz in das Monopol ist eine der wichtigsten Erscheinungen wenn nicht die wichtigste – in der Ökonomik des modernen Kapitalismus".¹²² An anderer Stelle schreibt Lenin:

120) World Investment Report 2000, S. XXVII

121) W.I. Lenin, Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus, Berlin 1970, S. 50

122) ebenda, S. 18f

"Das Monopol findet seinen Ausdruck sowohl in den Trusts, Syndikaten usw. als auch in der Allmacht der Riesenbanken, sowohl im Aufkauf der Rohstoffquellen usw. als auch in der Konzentration des Bankkapitals usw."¹²³ Die "Groß- und Riesenbetriebe" führen also an das Monopol heran, das dann mit dem "Kartell" bzw. Trust vollendet wird.

Das Monopol entsteht aus der Konzentration der Produktion und der damit verbundenen Marktmacht. Trotzdem ist die Marktbeherrschung nicht das Wesen des Monopols. Seinem Wesen nach stellt das Monopol ein Herrschaftsverhältnis dar, mit der Fähigkeit ökonomische und außerökonomische Gewalt zur Erzielung von Extraprofiten (Monopolprofit) und Verwirklichung sonstiger Interessen einzusetzen. Lenin zitiert Fritz Kestners Schrift über den "Organisationszwang", eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Außenseitern, in der dieser darauf hinweist, "...dass die Rohstoffindustrie nicht nur hinsichtlich Einkommensbildung und Rentabilität durch die bisherige Kartellbildung zuungunsten der weiterverarbeitenden Industrie Vorteile erzielt, sondern dass sie über diese ein bei freier Konkurrenz nicht gekanntes *Herrschaftsverhältnis* gewonnen hat". Und Lenin fügt hinzu: "Das von uns hervorgehobene Wort deckt das Wesen der Sache, das von den bürgerlichen Ökonomen so ungern und selten zugegeben wird. ... Das Herrschaftsverhältnis und die damit verbundene Gewalt – das ist das Typische für die 'jüngste Entwicklung des Kapitalismus', das ist es, was aus der Bildung allmächtiger wirtschaftlicher Monopole unvermeidlich hervorgehen musste und hervorgegangen ist".¹²⁴

Das monopolistische Kapital verfügt nicht nur über eigenes Kapital, sondern auch über fremdes Kapital, fremden Profit, fremdes Einkommen und damit über fremde Arbeit und erzielt so einen Monopolprofit, der dauerhaft über dem Durchschnittsprofit liegt. Horst Heininger: "Die Herstellung monopolkapitalistischer Eigentumsverhältnisse bedeutet, dass die monopolistischen Eigentümer alle anderen Eigentümer mittels ökonomischer und politischer Gewalt dauerhaft in ihren Profit- und Eigentumsansprüchen reduzieren. Der Prozess der Monopolisierung ist daher immer das Fortschreiten dieses Enteignungsprozesses zugunsten des Großkapitals – und das in verschiedenen Formen und in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftstätigkeit".¹²⁵

Transnationales Monopol

Zu Lenins Zeit war die Konzentration und Zentralisation des Kapitals vorrangig ein binnenwirtschaftlicher Prozess. Die internationale Dimension war erst in Ansätzen erkennbar, etwa in den – in der Regel labilen und kurzlebigen – internationalen Kartellen. Das Monopol war deshalb hauptsächlich ein national organisiertes, an die betreffende Nationalökonomie gebundenes Kapitalverhältnis. Dessen Machtstellung ergab sich gerade aus der Beherrschung der Binnenmärkte, vorwiegend in Form von Kartellen und Trusts. Dadurch

konnten auf dem Binnenmarkt Monopolpreise durchgesetzt werden, die ein wichtiger Hebel zur Erzielung von Extraprofit waren. So war z.B. der Siemens-Konzern jahrzehntelang der "Amtslieferant der Bonner Republik" (Wirtschaftswoche): Bundespost, Bundesbahn, Bundeswehr, öffentliche Energiewerke, städtische Energie- und Klärwerke, Flughäfen ... "Sie alle kauften bei Siemens – und zahlten, ohne lang zu fackeln".¹²⁶ Im geschützten Markt und damals noch bei einigermaßen vollen Staatskassen, blühten Extraprofiten und konnte sich der Konzern sein üppiges Liquiditätspolster zulegen. Das wiederum stärkte seine Position im internationalen Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkt.

Vergleichbar zur früheren Beherrschung der Binnenökonomie gibt es heute so gut wie kein Weltmarkt-Monopol etwa in Form eines Weltkartells. Mit dem Abbau nationaler Handelsschranken und Deregulierungen hat sich der nationale und internationale Konkurrenzkampf bis hin zu Preiskämpfen verschärft. Als in Deutschland die ehemals öffentlichen High-Tech-Bereiche wie Telekom, Bahn, Post, Kraftwerke etc. dereguliert und privatisiert wurden, verlor Siemens weitgehend seine Stellung als Hoflieferant. Die frisch privatisierten Staatsbetriebe mussten nun preisbewusst reagieren, quer durch die Bank kam es zu Preisstürzen. Im Siemens-Bereich Öffentliche Netze (ÖN) betrug der jährliche Preisverfall fast acht Prozent, die Umsatzrendite dieses ehemals hochprofitablen Bereichs fiel auf unter drei Prozent. Doch Siemens selbst setzte sich, wenn auch widersprüchlich, für die Deregulierung des Post- und Fernmeldewesens ein. Denn dies war die Voraussetzung, dass Siemens umgekehrt in den Telekom-Sektor in den USA und anderen Industrieländern eindringen konnte. Erinnert sei auch an die Kämpfe mit Dumpingpreisen im Chip-, PC- und Mobilfunkbereich, an das gegenwärtige Übertrumpfen der Autokonzerne mit Rabatt- und Nullzins-Angeboten. Der internationale Konkurrenzkampf der TNK im Rahmen stagnierender Kaufkraft ist einer der Gründe für das Wiederauftauchen deflatorischer Gefahren in der Weltwirtschaft.

Dennoch bedeutet dies keineswegs ein Zurück zum Konkurrenzkapitalismus früherer Zeiten. Auch das transnationale Großkapital stellt ein *Herrschaftsverhältnis* dar, aus dem es mit ökonomischen und politischen Mitteln Monopolprofite zieht. Aufgrund seiner Kapitalmacht und seiner beherrschenden Stellung im kapitalistischen Reproduktionsprozess ist es in der Lage, sich einen Zusatzprofit dadurch anzueignen, dass es den Profit vor oder nachgelagerter Kapitalien gewaltsam beschneidet.

Am eklatantesten offenbart sich dies im Verhältnis der Multis zu ihren Zulieferern, denen sie Preise, Produktions- und Lieferbedingungen diktieren können. Selbst große Autozulieferer geraten zunehmend unter den Preisdruck der Autohersteller. So klagt Bosch über die neunziger Jahre als "ein Jahrzehnt kontinuierlicher Preissenkungen von zwei bis drei Prozent pro Jahr". Als Chrysler im Jahr

123) W.I. Lenin, Über eine Karikatur auf den Marxismus, Werke, Band 23, S. 34

124) Lenin, Imperialismus, a.a.O., 30

125) Topos – Internationale Beiträge zur dialektischen Theorie, Heft 16, Dezember 2000

126) Wirtschaftswoche, 26.10.1995

2000 in die roten Zahlen geriet, wurden für den defizitären Bereich einseitig die Rechnungen für alle Zulieferungen um fünf Prozent gekürzt.¹²⁷ Ähnlich verfährt Siemens gegenwärtig mit den Zuliefer-Firmen im Bereich Festnetze.

Wie bereits erwähnt, verlagern Autohersteller zunehmend auch Entwicklungskosten auf ihre Zulieferer. Diese müssen die Entwicklungskosten vorfinanzieren. Geld sehen sie jedoch erst, wenn das Auto tatsächlich auf die Straße rollt. Erst am Ende des Lebenszyklus eines Modells weiß der Zulieferer, ob sich die Entwicklung rentiert hat. Denn die Entwicklungskosten erhält er anteilig pro abgenommener Komponente.¹²⁸

Im Handel wiederum bedrängt die zunehmende Macht von Einzelhandelsketten und Kaufhauskonzernen die Industrie. Die Handels-Multis nutzen zunehmend ihre so genannte Regalhoheit, um Extrarabatte und Sonderkonditionen gegenüber der Konsumgüterindustrie herauszuschlagen. "Die Industrie muss sich die Sortimentsaufnahme mehr und mehr durch so genannte Listungsgelder, Werbekostenzuschüsse und eigene, massive Endverbraucherwerbung erkaufen".¹²⁹ Dazu kommen Zuschüsse zur Optimierung der Logistikkette, wie Investitionszuschüsse zu Zentrallagern und EDV des Handels. "Ein Teil der Konzentration im Handel dürfte durch die – nach dem Zusammenschluss höheren – Rabatte in der Industrie finanziert worden sein", schreibt Professor Emmerich in der FAZ.¹³⁰ Eine autonome Strategie gegenüber dem Handel können am ehesten noch Konsumgüter-Großkonzerne wie Nestle oder Unilever oder Hersteller von Renommiermarken fahren, vor allem wenn sie die Fähigkeit zu hohen Innovations- und Kommunikationsaufwendungen besitzen. Mit fortschreitender Konzentration aber wächst der Machtvorsprung des Handels.

Global Sourcing als Quelle von Extraprofit

Preis- und Rabattkämpfe werden zunehmend zu einem Kampfmittel im globalen Verdrängungs- und Vernichtungskrieg der Multis. Derjenige TNK ist am besten munitioniert, dem es gelingt, am radikalsten die Produktionskosten zu senken. Das erfolgt mit weltweiter Lohndrückerei, dem Einsatz modernster Technologien und mit dem beschriebenen "Global Sourcing". Der Transnationale Konzern hat die Möglichkeit, seine Mehrwert-Ketten dort aufzubauen, die Standortfaktoren so zu kombinieren, wie es für ihn am kostengünstigsten ist. Das verschafft ihm zunächst nur komparative Kosten- und Profitvorteile gegenüber Unternehmen mit geringerem Aktionsradius. Die relativ flexible Standortwahl bzw. Standortverlegung stärkt jedoch zusätzlich seine Macht gegenüber vor- bzw. nachgelagerten Kapitalien. Jedes Tochterunternehmen stellt ein Zentrum von Produktionskomplexen mit einem Netzwerk von Zulieferern dar. Das gibt die Möglichkeit, die Zulieferer im globa-

len Maßstab gegeneinander auszuspielen und damit schwächere Kapitalien in ihren Profit- und Eigentumsansprüchen zusätzlich stärker zu reduzieren als dies bei nationalem Wirkungsrahmen der Fall wäre. "Ein einzelnes starkes Unternehmen kann sich den gesamten aus der Verkettung entspringenden Gewinn aneignen; dies ist äußerst wichtig für die strategische Planung der Unternehmen und multinationalen Konzerne auf dem Weltmarkt".¹³¹

Eine Form des "Global Sourcing" ist auch das Aus-saugen staatlicher Ressourcen und Finanzquellen durch die Multis quer über den Globus. Das betrifft nicht nur die vielfältigen direkten Einflussnahmen auf Politik und Staat zur Verbesserung der Standortbedingungen für TNK, angefangen von Lobbytätigkeit, über Korruption bis hin zu den kriminellen Energien eines Konzerns, wie z.B. des Energieriesen Enron.¹³² Die Macht der Multis gegenüber Staaten manifestiert sich auf viel subtilere Weise. "Das Zwangsmittel ist nicht der drohende *Einmarsch*, sondern der drohende *Nicht-Einmarsch* der Investoren oder ihr drohender *Ausmarsch*", schreibt der Soziologe Ulrich Beck. "Es gibt nur eines, das schlimmer ist, als von Multis überrollt zu werden: *nicht* von Multis überrollt zu werden".¹³³ Dadurch aber ist es den Multis möglich, einzelne Standorte bis hin zu Staaten gegeneinander auszuspielen und sich in Form von politisch geschaffenen Standortvorteilen, Extraprofite anzueignen. Sie sind so in der Lage, der gesamten Gesellschaft ihren Tribut aufzuerlegen – aber nicht mehr einer "Volkswirtschaft", wie in den Zeiten als das national-staatlich begrenzte Monopol dominierte, sondern vielen Nationalökonomien. Die UN-Konferenz für Handel und Entwicklung bemerkt: "Die TNK werden nicht staatenlos, aber ihre Ausdehnung und ihre Interessen stellen sich in wachsendem Ausmaß über einzelne nationale Interessen. Der Dreh- und Angelpunkt der Politik nationaler Regierungen muss sich ändern, da es wichtiger wird, günstige Wettbewerbsbedingungen im einzelnen zu schaffen und nicht nur für die Firmen des Landes im besonderen."¹³⁴

Vom Marken-Monopol zum Markt-Monopol

Im Vergleich zum national organisierten Monopol in Form des Großkonzerns, ist das transnationale Monopol in seiner privilegierten und beherrschenden Stellung stärker gefährdet. Bis zur Deregulierung von Post und Telekom konnte z.B. Siemens ungestört seine Monopolprofite im Behördengeschäft einstreichen.

In der Krise 1974/75 erhöhten die Autokonzerne in der BRD gleich mehrmals die Preise, obwohl Hunderttausende von Fahrzeugen auf Halde standen. Die Konzerne konnten in relativ geschlossenen Märkten den mit einem Absatzrückgang "normalerweise" verbundenen Profitverfall durch Preiserhöhungen abwenden. Eine Erscheinung, die als

127) vgl. Süddeutsche Zeitung, 2.2.2001

128) vgl. Handelsblatt, 13.6.2002

129) Frankfurter Allgemeine Zeitung, 6.7.1999

130) ebenda

131) Gianfranco Pala, Topos – Internationale Beiträge zur dialektischen Theorie, Dezember 2000

132) vgl. Conrad Schuhler, Enron – Pleite von Wallstreet und Washington, isw-spezial 16

133) Ulrich Beck, Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter, Frankfurt/M., 2002, S. 97

134) World Investment Report 2000, S. 21

"Stagflation" (Stagnation plus Inflation) von sich reden machte. In den USA versuchen die Stahlkonzerne noch heute, ihre binnenwirtschaftliche Monopolstellung mit Hilfe protektionistischer Maßnahmen der US-Administration aufrecht zu erhalten. Den staatlich privilegierten und abgeschotteten Monopolen in geschützten Märkten haftet jedoch "die Tendenz zur Stagnation und Fäulnis" (Lenin) an, die Gefahr und auch "die ökonomische Möglichkeit, den technischen Fortschritt künstlich aufzuhalten".¹³⁵ Am bekanntesten wohl in Form der so genannten Schubladenpatente.

Anders beim transnationalen Monopol. Ohne Abschirmung durch Handelsbarrieren und staatliche Regulierung, bedroht von der internationalen Konkurrenz, ist es gezwungen, den technischen Fortschritt im Produkt aber auch im Produktionsverfahren permanent anzutreiben, um – wie es Karl Marx formulierte – "ein Monopol der verbesserten Produktionsweise" als Quelle von Extraprofiten zu erlangen.¹³⁶

Bereits Anfang der 70er Jahre hatten Harvard-Untersuchungen ergeben, dass "die multinationalen Gesellschaften einen Innovationsvorsprung vor den rein nationalen haben. Ohne einen solchen Vorsprung wäre der Versuch, im Ausland zu produzieren vermessend. ... Die Zeitspanne, in der der technische Vorsprung gewissermaßen monopolistisch ausgenutzt werden kann, ist bei den einzelnen Produkten unterschiedlich. Das multinationale Unternehmen überholt vielmehr ständig sein Sortiment und scheidet diejenigen Produkte aus, die geringere Gewinne abwerfen. Da es besonders forschungsintensiv ist, entwickelt es umgekehrt ständig neue Produkte, bei denen es erneut einen Vorsprung vor seinen Konkurrenten besitzt".¹³⁷

Heute hat sich dieses Innovations-Wettrennen unter den transnationalen Konzernen in atemberaubendem Ausmaß beschleunigt. Davon zeugen die laufenden Verkürzungen der Produktzyklen, Modellwechsel und die Flut an "neuen" Produkten. Gut drei Viertel seines Umsatzes erzielt Siemens heute mit Produkten, die jünger als fünf Jahre sind. In technologisch führenden Geschäftsfeldern erzielt der Elektro-Multi eine doppelt so hohe Rendite als in solchen, die gleichauf mit der Konkurrenz liegen. Die heutige Markt- und Absatzstrategie der TNK orientiert sich vor allem darauf, neue Märkte für neue Produkte zu schaffen und diese für sich zu monopolisieren bzw. auf den neuen Märkten "Marktführer" zu werden. Das kann durch echte technische Innovationen geschehen, wie z.B. im Mobiltelefon-Bereich; solche "eigenen Märkte" können aber auch durch geschicktes Marketing geschaffen werden, wie Beispiele aus der Konsumgüterbranche – Nike, Coca Cola, McDonalds, usw. – zeigen. Gerade im Konsumgüterbereich steht vor dem Markt-Monopol meist das Marken-Monopol.¹³⁸ Ist dann eine gewisse Coca-Colonialisierung der Welt erreicht, lassen sich auch entsprechende Extra-Profitrate realisieren.

Auch Handy-Hersteller richten ihr Marketing an den Logo-Feldzügen von Limonade- und Turnschuhherstellern neu aus. Denn Handy, "das ist wie mit einem Hit", schreibt die "Financial Times Deutschland" (7.6.02). Wenn ein Gerät den Geschmack trifft, steigt der Umsatz für ein paar Wochen, um dann wieder abzufallen. Deshalb wird die Handy-Sparte von Siemens "mehr in Marketing investieren als in Forschung und Entwicklung. 'Wir müssen uns etwa an Unternehmen wie Coca-Cola oder Pepsi orientieren', sagte der Mobilfunk-Chef und Siemens-Vorstand Lamprecht bei der Vorstellung des neuen Konzepts, das dem gesamten Unternehmen ein frischeres Image verschaffen könnte".

Doch auch derartige "Marken-Monopole" sind kein stabiler Zustand, sondern durch den Konkurrenzkampf der anderen Marken gefährdet, wie allein am Beispiel der Sportartikelhersteller Nike, Reebok, adidas und Puma deutlich wird.

Das transnationale Monopol versucht aus seiner instabilen Lage herauszukommen, um alle anderen Eigentümer *dauerhaft* in ihren Profitansprüchen reduzieren, dem Endverbraucher schließlich einen Monopolpreis diktieren zu können. Deshalb strebt es mit Hilfe von Fusionen und Übernahmen eine beherrschende Stellung auf dem Weltmarkt an. Wie auf nationaler Ebene vor hundert Jahren dem Monopol ein gnadenloser Verdrängungskampf vorausging, so wird dieser Kampf heute in globaler Dimension geführt. Zwischenschritte dazu können strategische Allianzen zwischen zwei Multis sein, die meist dazu dienen, in einem Marktsegment die Führung zu übernehmen. Sie sind jedoch Übergangslösungen, Verbindungen, die dann wieder gelöst werden, wenn sich das Kräfteverhältnis der Partner verschoben hat. Auch hierzu gab es auf nationaler Ebene Vorläufer, wie z.B. die jahrzehntelangen Wechselfälle von Kooperationen und gnadenlosen Vernichtungsfeldzügen zwischen AEG und Siemens in Deutschland zeigten. Endziel bei Übernahmen und Allianzen aber ist die Alleinherrschaft, die Verschmelzung der entscheidenden Kapitale eines Geschäftszweigs in einer Hand. Und so ist die heutige Organisationsform des internationalen Monopols der Transnationale Konzern, der im Unterschied zu den gelegentlichen früheren internationalen Kartellen eine stabile Organisationsform aufweist, in der Krise nicht auseinander fällt, sondern größer und größer oder von der Konkurrenz übernommen wird.

HighTech-Monopole

Auf dem Weg zur Marktvermachtung ist der gesamte IT-Bereich. Wie kaum in einer anderen Branche tobt der Kampf um Marktführerschaft und Marktbeherrschung. Mit gigantischen Milliardensummen werden Übernahmeschlachten munitioziert, in großem Umfang Start-Up-Firmen erbeutet, neue Entwicklungen vorangetrieben. Der Kampf geht vor allem darum, einen Industriestandard durchzusetzen, der die Marktführerschaft garantiert.

135) Lenin, Imperialismus..., a.a.O., S. 105f

136) Karl Marx, Das Kapital, Band III, 18. Kapitel, S. 325: "Wenn das selbe industrielle Kapital, bei sonst gleichbleibenden Umständen und namentlich bei gleicher organischer Zusammensetzung viermal im Jahr statt zweimal umschlägt, produziert es doppelt so viel Mehrwert und daher Profit; und dies zeigt sich handgreiflich, sobald und solange dies Kapital das Monopol der verbesserten Produktionsweise besitzt, die ihm diese Umschlagsbeschleunigung gestattet".

137) R. Hellmann, Ein Harvard-Röntgenbild der internationalen US-Gesellschaften, in: Außenhandelsdienst, Frankfurt/M., 8.7.71; zit. nach Nehls, a.a.O., S. 109

138) vgl. dazu Naomi Klein, No Logo!, a.a.O.

Im Software-Bereich konnte Bill Gates mit Microsoft diesen Standard bereits weitgehend durchdrücken und bislang verteidigen, weniger mit überlegener Technik, als mit aggressivem Marketing und Management und mit der Adaption oder dem Zukauf alternativer technischer Entwicklungen (z.B. Apple-Oberfläche).

In der Wirtschaftspresse wird häufig eine Parallele zwischen dem Öl-Magnaten John D. Rockefeller und dem Software-Tycoon Bill Gates gezogen. Rockefellers 1882 gegründete Standard Oil beherrschte zu ihren besten Zeiten 90 Prozent der US-amerikanischen Ölverarbeitung. Ohne das Öl von Rockefeller lief so gut wie nichts in der US-Industrie. Microsofts Betriebssystem Windows bringt über 90 Prozent aller Personalcomputer weltweit zum Laufen. Bill Gates beherrscht zudem mit "Microsoft Office" 92 Prozent der Büro-Software. Aber nicht das Markt-Monopol als solches ist das Problem, sie sind in den USA nicht einmal verboten. Verboten ist ihr Missbrauch bzw. die Aufrechterhaltung eines solchen Monopols mit gesetzwidrigen Mitteln. Und hier sah man, zumindest bis zum Amtsantritt George W. Bushs, Parallelen zum Standard-Oil-Monopol. Rockefeller zwang die Eisenbahngesellschaften dazu, ihm für den Öltransport so kräftige Rabatte einzuräumen, dass die Konkurrenten im Preiswettbewerb chancenlos blieben. "Was für Rockefeller die Eisenbahnen waren, das sind für Bill Gates die Anknüpfungspunkte an sein Betriebssystem Windows. Er verhinderte das Aufkommen so genannter *middle ware*, die es anderen Software-Anbietern erlaubt hätte, Anwendungen für PCs unabhängig von Windows zu entwickeln".¹³⁹ Microsoft kämpfte mit allen Mitteln gegen "Trojanische Pferde" in den PCs, versuchte "Konkurrenten zu ersticken, deren Technologie ihm gefährlich werden könnte", wie es das "Wall Street Journal" formulierte. Berühmt wurde der "Browser-Krieg" gegen Netscape: "Mit Netscape ist ein neuer Konkurrent im Internet aufgetaucht", teilte Bill Gates seinen Managern mit. Und wenig später heißt es in einem firmeninternen Memo: "Wir müssen Netscape die Luft abdrücken".¹⁴⁰ Mit massivem Druck, insbesondere der Verquickung von Windows und Internet Explorer, zwang Microsoft die PC-Produzenten, auf ihren Rechnern den Microsoft-Browser zu installieren. Netscapes Marktanteil sank binnen kurzer Zeit von 80 auf 25 Prozent. Der Marktanteil des Microsoft Internet Explorers erreichte dagegen Mitte 2001 bei Privatanwendern bereits 66 Prozent.

Damit erschöpfen sich aber die Parallelen zwischen Bill Gates und John D. Rockefeller und deren Imperien. High-Tech-Experte Wolfgang Müller zeigt auf, dass das Microsoft-Monopol eigentlich der "klassischen Monopoltheorie" widerspricht, da es seine Monopolprofite nicht aus der monopolistischen Preissetzung zieht. Microsoft senkt sogar die Preise und verschenkt häufig Nebenprodukte. Rockefeller dagegen "kontrollierte Ölförderung, -verarbeitung und -vertrieb und konnte dann die Preise diktieren. ... Für die Monopole der HighTech-

Branche gelten augenscheinlich andere Gesetze: Diese Industriezweige basieren darauf, dass es einen einzigen Standard gibt, damit die Geräte der Kunden miteinander kommunizieren können. Der (Geld-)Wert dieses Standards wird umso höher, je mehr Kunden ihn benutzen. In diesem sich selbst verstärkenden Prozess springen schließlich alle auf den Wagen auf. Sobald der Standard sich durchgesetzt hat, können die Kunden nicht mehr wechseln, auch wenn ein anderes Betriebssystem oder eine andere Chip-Architektur besser und/oder billiger ist. Noch mehr Hardware- und Software-Entwickler machen Produkte für den Standard, was ihm schließlich einen uneinholbaren Vorsprung verschafft."¹⁴¹ "Welche Bedeutung diese Standards haben, zeigt der GSM-Mobilfunkstandard", schreibt Wolfgang Müller: "Vor zehn Jahren hatten sich Ericsson, Alcatel, Nokia, Siemens und andere auf diesen Standard geeinigt, zusammen mit den damals meist noch staatlichen europäischen Telefongesellschaften. Diese Konzerne hatten mit einem Schlag einen riesigen Markt für die neue GSM-Technologie für sich geschaffen, die sich bald über die EU hinaus in der ganzen Welt durchsetzte. Der so entstandene mehrjährige Vorsprung vor allem vor der US-Konkurrenz auf diesem Sektor war kaum einholbar. US-Konzerne wie Qualcomm und Motorola beklagen ihre Wettbewerbsnachteile, weil in den USA ein Flickerlteppich inkompatibler analoger und digitaler Standards herrscht – mit der Konsequenz, dass ein Mobiltelefon in anderen US-Städten oder Regionen oft nicht funktioniert und dass der D1- oder D2-Kunde zwar schon vor fünf Jahren mit seinem Handy auch in Südafrika oder Australien erreichbar war, aber nicht in den USA".¹⁴²

Hinzu kommt die Kosten-Besonderheit bei Software bzw. "Ideengütern". Die Forschungs- und Entwicklungskosten sind meistens sehr hoch, die "Herstellungskosten" für die produzierten Einheiten spielen so gut wie keine Rolle mehr. Oder wie es die Ökonomen Carl Shapiro und Hal Varian formulieren: "Die Herstellungskosten für die erste Kopie eines Informationsgutes können erheblich sein, doch die Kosten für die weiteren Kopien kann man vernachlässigen".¹⁴³ Denn Software lässt sich nicht aufbrauchen, sie kann beliebig oft reproduziert werden. Je mehr Einheiten abgesetzt worden ist, desto billiger werden für den Anbieter die Entwicklungskosten pro Kopie. "Daher verkaufen viele elektronische Dienstleister ihre Produkte zunächst für Preise weit unterhalb der Kosten oder verschenken sie gar. Den Profit wollen sie später mit verwandten Produkten nachholen, wenn ihnen der Markt erst einmal gehört".¹⁴⁴ Sprich, wenn sie den Standard besitzen. Dann haben sie praktisch die Maschine zum Gelddrucken installiert: Bei Microsoft spuckt sie pausenlos 100-Dollar-Noten aus, etwa 15.000 pro Stunde. Tag und Nacht. Am Ende des Monats einen Bargeldberg von etwa 1,1 Milliarden Dollar. Im Geschäftsjahr 2002 machte Microsoft rund 13,5 Milliarden Dollar Gewinn und erzielte eine Umsatzrendite von gut 40 Prozent.

139) Süddeutsche Zeitung, 5.4.2000

140) zitiert nach Der Spiegel, 25.5.1998, S. 104

141) Wolfgang Müller, Nach dem Goldrausch, isw-report Nr. 47, München 2001, S. 13

142) Wolfgang Müller, HighTech Report, Darmstadt 2002, S. 46

143) zitiert nach Heuser, Uwe Jean, Das Unbehagen im Kapitalismus, Berlin 2000, S. 18

144) ebenda, S. 19

So ist denn die Kriegskasse von Bill Gates bereits 40 Milliarden Dollar schwer. Seine Liquiditätsreserve ist damit etwa genau so groß wie die von Intel, Cisco, Hewlett-Packard, IBM und Siemens zusammen genommen.¹⁴⁵ Mit dem gewaltigen Finanzvolumen dürfte Microsoft jetzt neue Geschäftsfelder erobern, allen voran im Online-Bereich. So strebt Microsoft an, den Zugang zum Internet alleine zu kontrollieren und von jedem Benutzer gewissenmaßen Eintritt kassieren. Mehr noch. Auf den "Marktplätzen" im Internet werden zunehmend Waren angeboten, gekauft und verkauft. Im Zuge des Global Sourcing gewinnt das "elektronische Einkaufen" (e-commerce) an Bedeutung. Die Kontrolle über die entsprechenden Programme und virtuellen Marktplätze bedeuten Profit und Macht. Nach Ansicht Wolfgang Müllers besteht das größte volkswirtschaftliche Problem aber in folgendem: "Das Monopol, das den Standard kontrolliert, kann den Technologiesprung kontrollieren – genau das macht Microsoft gerade mit dem Übergang zum Internet als Standard-Plattform der Computernutzung. In anderen Industrien bedeutet ein Technologiesprung oder eine neue Anwendung in der Regel das Ende der Marktführerschaft. Dem Stahlmonopolisten nutzt sein Monopol wenig für die Autobranche".¹⁴⁶

Auch das unterscheidet das Monopol Microsoft von Öl-Monopol der Standard Oil. Der Oil Trust wurde 1911 von US-Bundesrichtern zerschlagen. Ähnliches musste Bill Gates seit dem Amtsantritt George W. Bush nicht mehr zu befürchten. In einem umstrittenen Urteil billigte Anfang November 2002 eine Bundesrichterin in Washington den Kompromiss, der im Jahr davor zwischen Microsoft und dem US-Justizministerium ausgehandelt wurde. "Das Ganze kommt einem Kniefall vor Bill Gates gleich", kommentiert die Süddeutsche Zeitung (4.11.02). "Microsoft ist eine Weltmacht. Nichts scheint den Konzernen zu stoppen. Und Richtersprüche schon gar nicht".

Standards am Handy-Markt und die Folgen

Auf dem Handy-Markt tobt ein erbarmungsloser Verdrängungskampf. "Probleme bekommen die verbliebenen Hersteller jetzt zusätzlich dadurch, dass sowohl Motorola als auch Ericsson die von ihnen entwickelte Handy-Technologie für das mobile Internet gegen Lizenzgebühren an jeden und überall vermarkten wollen. Auch Nokia geht diesen Weg und verkauft seine Software-Programme für das mobile Internet gegen Lizenzgebühren. Die absehbare Folge: Während Nokia, Ericsson und/oder Motorola den Standard setzen und – wie Microsoft oder Intel – an den Lizenzgebühren kräftig verdienen wollen, sinken die Gewinnmargen der Handy-Hersteller von derzeit komfortablen 15 % auf das Niveau der PC-Schrauber von 3–4 %. Dann wären die Träume vom großen Geschäft mit dem mobilen Internet für die Gerätehersteller geplatzt. Bislang war die modernste Mobilfunk-Technologie die Domäne einer kleinen Gruppe von Herstellern. Künftig könnte jede Firma, die Digitalkameras oder MP3-Player herstellt und diese Geräte fürs mobile Internet aufrüsten will, die Technologie und die nötigen Chips von Ericsson oder Motorola beziehen. Damit würde die Mobilfunkbranche dem Vorbild der PC-Industrie folgen, wo Intel und Microsoft die Standards, die Kerntechnologie liefern und gut verdienen, während die PC-Hersteller selbst ums Überleben kämpfen." (Wolfgang Müller, HighTech Report, S. 37f).

Mächtiger als Staaten?!

Am Ende dieses Prozesses stehen Monstren, denen Mitarbeiter, Zulieferer, Mittelstand und Kunden ausgeliefert sind. Letztere haben dann auch den Preis zu zahlen. Es entsteht das Schnittmuster einer vernetzten Weltökonomie, in der nur noch wenige Mega-Konzerne die Geschicke lenken.

Hier nur ein paar Schlaglichter auf die ökonomischen Dimensionen dieses globalen Machtkomplexes, in dessen Zentrum die hundert bis zweihundert größten Multis agieren. Nicht eingehen wollen wir hier auf den Mechanismus der Machtausübung, der Einflussnahme auf die politische und staatliche Maschinerie. Dieses Transformations- und Räderwerk, angefangen von vorauseilendem neoliberalen Gehorsam, über die Erpressung durch die Multis mit Hilfe ihrer "Exit-Option" bis zur direkten Regierungsübernahme der global agierenden Eigentümer- und Managerkaste wie im Fall Berlusconi oder der Bush-Administration soll im isw-forschungsheft "Multis und Staat" näher untersucht werden.

Hier zu den ökonomischen Größenordnungen:

■ Die **ökonomische Potenz** der transnationalen Mega-Konzerne übersteigt ohnehin das wirtschaftliche Potenzial der meisten Entwicklungs- und Schwellenländer: Unter den hundert größten Wirtschaftskomplexen der Welt befinden sich bereits 29 Multis (siehe Tabelle Seite 40).

■ Die zunehmend **Produktionsmacht** der Multis widerspiegelt sich u.a. in folgendem: Das Verhältnis der addierten Umsätze der 200 größten Konzerne im Verhältnis zum globalen Sozialprodukt betrug 1999 27,5 Prozent; Mitte der 60er Jahre lag dieser Anteil bei knapp 17 Prozent. Die 99er Wirtschaftsleistung wurde mit weniger als einem Prozent (0,78 %) der weltweit beschäftigten Arbeitskraft erbracht.¹⁴⁷

■ Aus ihrer Macht- und Monopolstellung ziehen die Multis **Monopol-Profit**: So stieg der Profit dieser 200 größten Multis von 1983 bis 1999 um 362 Prozent, die Belegschaften nahmen lediglich um 14,4 Prozent zu. Allein der Profit der beiden größten Öl-Multis, Exxon und Shell, war im Jahr 2000 mit 28,7 Milliarden Dollar wesentlich größer als das addierte BIP der Kaspi-Anrainer und Öl-Förderländer Aserbaidschan, Kasachstan und Turkmenistan.

■ Als Indikator für die **Kapitalmacht** der Top-Konzerne kann deren Börsenkapitalisierung dienen: Die hundert größten Einzelkapitale der Welt brachten es Ende 2001 auf einen addierten Börsenwert von 9.063 Milliarden (neun Billionen) Dollar. Das sind fast 40 Prozent der Kapitalisierung aller Triaden-Börsen zusammen genommen (In Wirklichkeit ist dieser Anteil höher, da 2001 die Börsenwerte weltweit schrumpften; außerdem sind einige Multis an mehreren Börsen notiert).¹⁴⁸

■ Das Gewicht der Multis bei der **globalen Kapitalverflechtung** wird in folgendem deutlich: Für die entwickelten Industrieländer gilt, dass jeweils die 50 größten Konzerne der betreffenden Heimatländer, mehr als die Hälfte des Kapitalexports

145) vgl. Wirtschaftswoche, 23.5.2002, S. 60

146) Müller, Goldrausch, a.a.O., S. 13

147) Anderson/Cavanaugh, Top200, a.a.O., S. 3 und 5

148) Börsenwerte der Top 100 nach FTD 9.5.2002; Börsenkapitalisierung 2000, DAI-Factbook 2001 (Deutsches Aktieninstitut Frankfurt)

(ausströmende Direktinvestitionen) dieser Länder tätigen.¹⁴⁹ In den USA besaßen die zehn größten Investoren bereits 1995 ein Drittel des Bestandes der gesamten US-Auslandsinvestitionen, in Großbritannien gar 40 Prozent; für Deutschland waren es 1995 29 %, 1999 bereits 34 Prozent.¹⁵⁰

"Welche Macht wächst da zusammen?" erschreckt sich die Bürgerpresse. "Das Unwohlsein wächst". Der frühere Kartellamtspräsident Kartte formuliert es unumwunden: "Wir laufen Gefahr, uns dem Regiment einer immer kleiner werdenden Zahl privater Machtzentren und ihrer weltweit agierenden Manager auszuliefern".¹⁵¹ Ulrich Beck: "Diese wenigen Unternehmen entscheiden über die in der Weltgesellschaft gültigen Normen, über gut und böse, richtig und falsch, 'overdogs' und 'underdogs' in der neuen 'Gemeinschaft der Staaten' – sie konstituieren die 'weltkapitalistische Planwirtschaft'".¹⁵² Auf die mahnenden Worte von Weizsäcker, des Vorsitzenden der Bundestags-Enquetekommission vor dem zunehmenden Verlust von staatlichem Einfluss auf Kosten internationaler Konzerne als Folge der Globalisierung haben wir bereits eingangs hingewiesen.

Es ist eben nicht nur die Markt-Diktatur, sondern zunehmend das Macht-Diktat, das Angst macht. Schreibt der Wirtschaftswissenschaftler Robert Heilbroner: "Das globalisierte marktwirtschaftliche System reicht viel weiter als die politische Macht einer einzelnen Regierung. Konfrontiert mit einem Netzwerk aus Beziehungen, das ihre eigene Kontroll- und Regulationsmacht weit übertrifft, sind Staatsregierungen ihrem Beitrag zu einer gut funktionierenden Wirtschaft – ihren rechtlichen, monetären und protektiven Funktionen – zunehmend weniger gewachsen".¹⁵³ Die Wirtschaftswissenschaftlerin Gretchen Binus sieht in der heutigen Tendenz zum "Supermonopol" einen "gravierenden Einschnitt in der Entwicklung des Kapitalismus ... zumal der Druck mächtiger internationaler Konzerne mit diesen neuen Machtkonstellationen fühlbarer wird. Sie drängen verstärkt Politik, Staaten und Staatengemeinschaften unter ihr Diktat".¹⁵⁴ Die Vision des früheren britischen Gewerkschaftsführers und ehemaligen Technologieministers Frank Cousins ist heute Realität. In einem Fernsehinterview erklärte er bereits 1971, dass "die Zeit nicht mehr fern sei, wo mit großen Gesellschaften auf derselben Basis verhandelt werden müsse wie mit ausländischen Staaten".¹⁵⁵

Ein gutes Vierteljahrhundert später treten die Multis selbst führenden Industriestaaten auf gleicher Augenhöhe gegenüber. Im vorerst auf Eis gelegten **MAI-Abkommen** (Multilateral Agreement on Investment) sollte dieser staatengleiche Status der Multis global verfasst werden. Tony Clark vom Canadian Centre for Policy Alternatives (CCPA), dem der Geheim-Vertragstext 1997 zugespielt wurde, schreibt: "In dem ganzen offiziellen Vertragstext

werden Konzerne als Investoren angesehen, die den gleichen legalen Status haben wie die Vertragsparteien, nämlich die Nationalstaaten der OECD."¹⁵⁶ In Wirklichkeit war sogar ein den Nationalstaaten übergeordneter Rechtsstatus der Multis vorgesehen, was sich vor allem im vorgesehenen Schlichtungsverfahren bei Streitfällen offenbarte.

Auf Initiative der EU und unter Regie der OECD wurde ein MAI-Abkommen für die Öl-Multis festgelegt, die so genannte **Energie-Charta** (Energy Charter Treaty) und von einem Großteil der OECD-Staaten und den Ländern der kaspischen Region unterzeichnet. Im April 1998 trat sie in Kraft, konnte aber bisher nicht wirksam werden, weil sie von den Hauptakteuren in der Kaspischen Region, USA und Russland, bislang nicht unterzeichnet wurde. Die einzelnen Bestimmungen über Investitionen und die Rechte der Investoren sind praktisch aus dem MAI-Abkommen abgeschrieben. U.a. ist danach der Öl-Staat verpflichtet, jede Aktion gegen den ausländischen Investor, also die Öl-Multis, zu unterbinden, sei sie von Staatsunternehmen, von regionalen Regierungen oder von wem auch immer beabsichtigt. Auch bei der Energie-Charta ist vorgesehen, dass der Investor bei jedem Streitfall den Staat vor ein internationales Schiedsgericht bringen kann; dessen Urteil ist endgültig und muss vom Staat ohne jede Verzögerung vollzogen werden.

Auch mit dem **GATS**, dem Allgemeinen Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services) werden die Souveränität der Staaten und vor allem demokratische Grundrechte des Souveräns ausgehebelt. So haben die Staaten kaum Möglichkeiten, einmal eingegangene Liberalisierungsverpflichtungen zurückzunehmen. "Jeder Staat, der eine GATS-Verpflichtung zur Öffnung eines bestimmten Sektors zurückziehen möchte, muss zunächst ab dem Zeitpunkt der Verpflichtung drei Jahre warten und darauf hin den anderen WTO-Mitgliedern eine akzeptable Entschädigung anbieten, bevor die Rücknahme erfolgen kann".¹⁵⁷ Unter dem Diktat des GATS wird es für Bürger praktisch unmöglich, öffentliche Basisdienste zurückzufordern. Oder wie es der ehemalige Leiter der WTO-Dienstleistungsabteilung formulierte: Verpflichtungen unter GATS sind de facto "irreversibel". Dass es zur Einigung auf das GATS kommen konnte, ist auf "die Lobbyarbeit einflussreicher Dienstleistungskonzerne der Industrieländer zurückzuführen".¹⁵⁸ GATS erstreckt sich nicht nur auf den klassischen grenzüberschreitenden Handel. Für die transnationalen Dienstleistungskonzerne ist von den vier Erbringungsarten (sog. "Modes") im GATS vor allem Nummer 3 von Bedeutung: "Die kommerzielle Präsenz im Ausland". Da mittlerweile mehr als 50 Prozent der weltweit getätigten ausländischen Direktinvestitionen in die Service-Industrie fließen, ist diese Regelung für das transnationale Kapital von

149) World Investment Report (WIR) 2000, S. 71

150) vgl. WIR 1997, S. 34 und Bundesbank Monatsberichte, April 2001, S. 61

151) zitiert nach Der Stern, 3.12.1998

152) Beck, Macht..., a.a.O., S. 213

153) Robert Heilbroner, Kapitalismus im 21. Jahrhundert, München 1994, S. 74f.

154) Gretchen Binus, Internationale Großfusionen - Trends in der Entwicklung des Monopols, in: "Z" Nr. 39, September 1999, S. 38

155) zitiert nach Neue Züricher Zeitung, 18.3.1971

156) Clark, Tony, Der Vertrag zur Herrschaft der Konzerne, Manuskript, S. 2

157) GATS und Demokratie, weed Arbeitspapier, Nov 2001, S. 1

158) Enquete-Kommission Globalisierung, a.a.O., S. 146.

besonderer Wichtigkeit. "Das GATS gilt daher als ein Handels- und Investitionsabkommen", schreibt die Enquete-Kommission "Globalisierung".¹⁵⁹

In einem "Coup d'état¹⁶⁰ in Zeitlupe", wie es der kanadische Schriftsteller John Ralston Saul formuliert, in einem "Silent Coup", so der Titel des Buches von Tony Clark über die Macht der Konzerne, sind die Multis zu den beherrschenden Körperschaften unseres Zeitalters geworden. Sie machen sich jetzt daran, eine ökonomische Welt-Verfassung nach ihren Regeln zu schreiben.¹⁶¹ In den grundsätzlichen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen setzen sich diese weltwirtschaftlichen Akteure gegenüber den Regierungen ohnehin durch. Wenn nicht in dem einen so doch in dem

nächsten Land. "Die Frage ist demnach nicht mehr, ob was geschehen darf, sondern nur noch, wo es geschieht", schreibt der Soziologe Ulrich Beck.¹⁶² Transnationale Unternehmen treffen als "Quasi-Staaten" auch quasi-politische Entscheidungen, bis hin zu zentralen Menschheitsfragen wie etwa der Gentechnik, dem Experimentieren mit Erbgut.

Da ist es nur konsequent, dass diese "Quasi-Staaten" in der UNO einen staaten-gleichen Status verlangen. Die UNO selbst akzeptiert die TNK und ihre Lobby als gleichberechtigte Verhandlungspartner. Sie schloss mit ihnen den "Global Compact", eine Vereinbarung über die soziale Flankierung der Globalisierung.

Transnationales Monopol und Monopolprofit (kurze theoretische Zusammenfassung)

I. Reproduktionsprozess des transnationalen Monopols

Im Unterschied zum nationalen Monopol, dessen Arbeits-, Wertbildungs- und Verwertungsprozess (von Marx in der allgemeinen Formel des Kapitals Geld – Ware – (Mehr)Geld oder kurz: G–W–G ausgedrückt) im wesentlichen national organisiert ist, reproduziert sich das transnationale Monopol in all seinen Phasen international:

1. Für das vorgeschossene Geldkapital –G– steht der Weltfinanzmarkt mit allen internationalen Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung: Kredite von Banken des Heimatlandes, des Landes in dem investiert wird oder Banken eines dritten Landes; Aktienemissionen oder Anleihen über die Weltbörsen, allen voran New York, aber auch in Europa und Japan (vgl. Anleihe der Deutschen Telekom in Tokio), staatliche Subventionen des Heimat- und Gastlandes. Für günstige Finanzierung ist der Aktienkurs und das Rating ausschlaggebend.

2. Die Umwandlung des vorgeschossenen Geldkapitals in fungierendes produktives Kapital – W – wird ebenfalls in internationaler Dimension betrieben:

- die Arbeitskraft wird international eingekauft: durch Verlagerung von Produktionsabschnitten in das Ausland und durch Immigration von Arbeitskräften
- die Produktionsmittel werden vom internationalen Produktionsmittelmarkt bezogen und innerhalb der globalen Wertketten positioniert
- die Zulieferung ist international organisiert; sie erfolgt vom Weltmarkt oder zumindest von Zulieferern, die unter Weltmarktbedingungen produzieren;

Das heißt: Der Arbeits- und Wertbildungsprozess ist über den Globus aufgeteilt und organisiert (Internationalisierung der Mehrwertproduktion). Mit der Internationalisierung der Mehrwertproduktion wird die arbeitende Klasse aller Länder dem Kommando der Multis unterworfen. Gleichzeitig steht den Multis eine weitaus größere Zahl und Auswahl von Lohnarbeitern zur Verfügung als das jemals der Fall war.

3. Die produzierten Güter und Dienstleistungen werden auf dem Weltmarkt vertrieben, was bedeutet, dass alle Produzenten, auch diejenigen die nur national für den nationalen Markt produziert haben, mit den in weltweitem Zusammenhang entstandenen Produktions- und Marktpreisen konkurrieren müssen. Die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, die den Wert reguliert, ermittelt sich aus dem Weltniveau und nicht mehr national. Die Konkurrenzfähigkeit eines Unternehmens hängt nicht von den Produktionsbedingungen des Landes, in welchem es seine Aktivitäten entwickelt ab, sondern steht im Verhältnis zu den Weltunternehmen.

4. Der erzielte Profit wird in den Weltfinanzmarkt eingespeist. Die Währungen müssen frei konvertierbar sein. Die Staaten haben als höchste Priorität auf Währungsstabilität und die Verbindung der Zinssätze zu achten.

Das transnationale Monopol verfügt über gesellschaftliches Kapital im internationalen Maßstab, das aus aller Herren Länder aufgebracht wird, über das jedoch eine kleine Schar transnationaler Finanzkomplexe und Konzerne wie über eigenes Kapital verfügt. Es kann sich, selbst wenn die Eigentümer überwiegend nur aus einem Land kommen würden, nur global reproduzieren. Dadurch erfolgt ein Zusammenwachsen der nationalen Kapitalkreisläufe.

Um monopolistische Extraprofite erzielen zu können, muss das transnationale Monopol in der Lage sein, ökonomische und außerökonomische Gewalt in internationalem Maßstab ausüben zu können. Sein "Herrschaftsverhältnis" ist nicht an einen Staat und eine Nationalökonomie gebunden, sondern besteht gegenüber vielen Staaten und gegenüber nachgelagerte Kapitalien auch in anderen Ländern.

II. Quellen des Monopolprofits

(hier nur stichpunktartige Zusammenfassung der Ausführungen im Text)

- 1.** Extraprofite über Monopolpreise nur eingeschränkt möglich, da die Weltmarkt-Vermachtung in den meisten Branchen noch nicht so weit fortgeschritten; deshalb in den meisten Fällen Preiskämpfe
- 2.** Senkung der Produktionskosten durch "Global Sourcing" und Outsourcing und Einführung der fortgeschrittensten Produktionstechnologien
- 3.** Aneignung eines Teils des Profits der Zulieferer; Ausrichtung von Schwellenländern bzw. "Produktiven Inseln" in diesen Ländern auf "Monokulturen" in der industriellen Zulieferung; z.B. IT-Zulieferer in Südostasien.
- 4.** Kontrolle über Roh- und Energiestoffe bzw. Ausrichtung auf Rohstoff- und landwirtschaftliche Monokulturen – mit der Folge eines Preisdiktats.
- 5.** Setzen von Standards bzw. Verkauf von Lizenzen in der HighTech-Industrie
- 6.** Kontrolle über Informationsströme und Internet
- 7.** Erringung von Marken-Monopolen über globales Marketing
- 8.** Monopolisierung der Wissenschaftlich Technischen Revolution: "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. "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.

159) ebenda, S. 147

160) Coup d'état: Staatsstreich

161) vgl. Klein, Naomi, a.a.O., S. 349f

162) Beck, Ulrich, Die Macht der Ohnmacht, in Stern, 1.2.2001, S. 126

Multis – mächtiger als Staaten

Die 100 größten Ökonomien der Erde

Rang	Land bzw. Multi	BSP/Wertschöpfung* in Mrd. \$	Umsatz	Rang	Land bzw. Multi	BSP/Wertschöpfung* in Mrd. \$	Umsatz
1	USA	9.810		51	Tschechische Republik	51	
2	Japan	4.765		52	Verein. Arabische E.	48	
3	Deutschland	1.866		53	Bangladesch	47	
4	UK	1.427		54	Ungarn	46	
5	Frankreich	1.294		55	Ford Motor	44	170
6	China	1.080		56	DaimlerChrysler	42	152
7	Italien	1.074		57	Nigeria	41	
8	Kanada	701		58	General Electric	39	130
9	Brasilien	595		59	Toyota Motor	38	126
10	Mexiko	575		60	Kuwait	38	
11	Spanien	561		61	Rumänien	37	
12	Republik Korea	457		62	Royal Dutch/Shell	36	149
13	Indien	457		63	Marokko	33	
14	Australien	388		64	Ukraine	32	
15	Niederlande	370		65	Siemens	32	71
16	Taiwan	309		66	Vietnam	31	
17	Argentinien	285		67	Libyen	31	
18	Russland	251		68	BP	30	148
19	Schweiz	239		69	Wal-Mart Stores	30	191
20	Schweden	229		70	IBM	27	88
21	Belgien	229		71	Volkswagen	24	80
22	Türkei	200		72	Cuba	24	
23	Österreich	189		73	Hitachi	24	75
24	Saudi Arabien	173		74	TotalFinaElf	23	106
25	Dänemark	163		75	Verizon	23	63
26	Hongkong	163		76	Matsushita	22	69
27	Norwegen	162		77	Mitsui	20	128
28	Polen	158		78	E.ON	20	87
29	Indonesien	153		79	Oman	20	
30	Südafrika	126		80	Sony	20	63
31	Thailand	122		81	Mitsubishi	20	38
32	Finnland	121		82	Uruguay	20	
33	Venezuela	120		83	Dominikanische Rep.	20	
34	Griechenland	113		84	Tunesien	19	
35	Israel	110		85	Philip Morris	19	63
36	Portugal	106		86	Slowakei	19	
37	Iran	105		87	Kroatien	19	
38	Ägypten	99		88	Guatemala	19	
39	Irland	95		89	Luxemburg	19	
40	Singapur	92		90	SBC	19	51
41	Malaysia	90		91	Itochu	18	98
42	Kolumbien	81		92	Kasachstan	18	
43	Philippinen	75		93	Slowenien	18	
44	Chile	71		94	Honda Motor	18	57
45	ExxonMobil	63	206	95	Eni	18	45
46	Pakistan	62		96	Nissan Motor	18	49
47	General Motors	56	185	97	Toshiba	17	46
48	Peru	53		98	Syrien	17	
49	Algerien	53		99	GlaxoSmithKline	17	27
50	Neuseeland	51		100	BT	17	18

* Bei Ländern Brutto-Sozialprodukt (BSP); bei Multis Wertschöpfung; Quelle: UNCTAD

isw-tabelle

"Von den 100 größten Ökonomien der Welt, sind 51 Unternehmen; nur 49 sind Länder", schreiben Anderson/Cavanag in "Top200" (Institute for Policy Studies). Die Einordnung der Multis basiert dabei auf deren Umsätzen; die Einordnung der Länder auf deren BIP (Bruttoinlandsprodukt).

Richtig sei jedoch ein Vergleich auf Wertschöpfungsbasis, schreibt die UNCTAD (WIR 2002, S. 90). Das ist bei den Ländern deren BIP, bei den Unternehmen die Wertschöpfung (Value added). Danach sind von den 100 größten Ökonomien der Welt 29 Multis