

23. Mai 2000

GLOBALISIERUNG UND INTERNATIONALE MOBILITÄT DEUTSCHER INDUSTRIEUNTERNEHMEN

Sowohl die am neoklassischen Modell orientierten, auf weitere Deregulierung drängenden Mainstreamökonomien wie die Mehrheit, der auf keynesianische Ansätze aufbauenden Wissenschaftler sehen die Internationalisierung der Wirtschaft als einen kürzlich eingetretenen radikalen Epochenbruch.¹ Globalisierung ist zu einem Schlüsselbegriff in der Diskussion über die gegenwärtige Weltwirtschaft avanciert. Mit ihm wird suggeriert, daß es sich dabei um eine qualitativ neue Stufe des internationalen Kapitalismus handelt. Mit einigen theoretischen Überlegungen soll hier, aufbauend auf empirische Untersuchungen, die wir im Rahmen eines durch die DFG geförderten Forschungsprojektes durchführen konnten, hinterfragt werden, inwieweit es stichhaltig ist von einem grundsätzlich veränderten Verhalten der multinationalen Unternehmen auszugehen und die unübersehbaren Probleme der gegenwärtigen Entwicklung der Weltwirtschaft im Wesentlichen auf gestiegene Mobilität zurückzuführen.

Mit dem Begriff Globalisierung wird suggeriert, daß in den vergangenen Jahren ein qualitativer Sprung in der Entwicklung der Weltwirtschaft stattgefunden hat. Der Prozeß der Industrialisierung, in dem die Nationen in ein immer engeres Netzwerk von Handel, Finanztransaktionen und Unternehmensverflechtungen eingebunden wurden stellt heute eine völlig neue Herausforderung dar. Der britische Historiker Eric Hobsbawm bestreitet die These, daß die Globalisierung eine neuartige Qualität der internationalen Wirtschaftsbeziehungen darstellt. Er stellt fest:

¹ Vergl. Wolfgang Streeck, Industrielle Beziehungen in einer internationalisierten Wirtschaft, in: Ulrich Beck (Hg.), Politik der Globalisierung, Frankfurt a.M. 1998, S. 175f.

„Die Geschichte der Weltwirtschaft seit der industriellen Revolution ist die Geschichte eines immer schnelleren technologischen Fortschritts, eines ständigen, wenn auch ungleichen Wirtschaftswachstums und einer zunehmenden >Globalisierung< - also die Geschichte einer zunehmend komplizierteren und weltweiten Arbeitsteilung und eines immer dichter werdenden Netzwerks aus Güterströmen und Tauschbeziehungen, das jeden einzelnen Bereich der Weltwirtschaft zu einem globalen System verband.“²

Bereits Marx hat gezeigt, daß die Ausbreitung des Kapitals auf dem Weltmarkt ein Wesensmerkmal des kapitalistischen Systems ist. Mit der Feststellung:

„Die Tendenz, den Weltmarkt zu schaffen, ist unmittelbar im Begriff des Kapitals selbst gegeben“³

und

„der Weltmarkt (bildet) überhaupt die Basis und die Lebensatmosphäre der kapitalistischen Produktionsweise“⁴,

hat er darauf hingewiesen, daß der Weltmarkt nicht ein zufälliges Produkt der Entwicklung des Kapitalismus ist, sondern seine Entstehung im Wesen der kapitalistischen Regulation begründet ist.

Globalisierung ist also – wie Hirst/Thompson kürzlich in einer umfangreichen Studie auch empirisch nachgewiesen haben⁵ - keine neue Erscheinung, sondern ein Wesensmerkmal unregulierter kapitalistischer Systeme, daß sich zunehmend in dem Wechselspiel zwischen der von den Kapitalen geforderten Liberalisierung der internationalen Handelsbeziehungen und den von den Kapitalen selbst entwickelten Kommunikationstechniken durchgesetzt hat. Mit der Behauptung der Zwangsläufigkeit dieser Entwicklung, oder eines qualitativen Sprunges in der Tendenz zur Internationalisierung wird Politik gemacht. Die Globalisierung wird als unabwendbare Entwicklung hingestellt, um die Unterordnung der Staaten der Gewerkschaften und Belegschaften unter die Interessen des Kapitale voranzutreiben.

Neben den Weltfinanzmärkten werden die entscheidenden Veränderungen bei den multinationalen Konzernen gesehen. Es wird darauf hingewiesen, daß die Auslandsproduktion der multinationalen Unternehmen, das heißt ihre Wertschöpfung außerhalb des Heimatlandes in den letzten 50 Jahren deutlich stärker gewachsen ist,

² Eric Hobsbawn, Das Zeitalter der Extreme, München 1995, S.118

³ Karl Marx, Grundrisse, S.311

⁴ Karl Marx, Kapital Bd. III, MEW 25, S.120

⁵ Paul Hirst/Grahame Thompson, Globalization in Question, Cambridge 1996

als die Weltproduktion. Julius und Ohmae unterstellen, daß sich gegenwärtig die multinationalen zu transnationale Unternehmen oder transnationale Netzwerken mit einer nahezu unbegrenzten globalen Beweglichkeit gewandelt haben.⁶ Ähnlich argumentiert zum Beispiel Hirsch:

Waren die multinationalen Konzerne „unter den Bedingungen einer vorherrschend noch auf den nationalstaatlichen Raum bezogenen Regulierung fallweise noch zu sozialen Kompromissen gezwungen, so verleiht ihnen ihre globale Beweglichkeit und eine simple Drohung des Auswanderns heute eine Position, die gegenüber Staat, Gewerkschaften und anderen gesellschaftlichen Gruppen immer bestimmender wird.“⁷

Auch für Narr/Schubert⁸ sind

„... riesige Globalunternehmen im Entstehen, die die Struktur der Weltökonomie prägen werden.“⁹ Sie gruppieren sich als transnationale Netzwerke um sog. "Systemführer", die über die entscheidenden "Basistechnologien" und die Fähigkeit zu umfassenden Integrationsleistungen verfügen.¹⁰

Hirst/Thompson merken dazu an:

„Das transnationale Unternehmen würde ungebundenes Kapital in Reinform darstellen, ohne nationale Zuordnung und mit einem entsprechend orientierten Management, zumindestens potentiell bereit, sich überall dort auf dem Globus niederzulassen, wo die sichersten oder die höchsten Gewinne zu erzielen sind.“¹¹

Unbestreitbar ist, daß sich Staaten und Gewerkschaften heute einem verstärktem Druck seitens des Kapitals ausgesetzt sehen. Dies aber auf neue Unternehmensstrukturen oder auf die Tatsache zurückzuführen, daß die multinationalen Konzerne heute mehr Produktionsstätten im Ausland haben als je zuvor, ist ein Manöver, mit dem die eigentlichen Ursachen, nämlich die sich weltweit verschlechternden Bedingungen der Kapitalverwertung, verschleiert werden sollen.

Die zentrale Annahme, daß gestiegene globale Mobilität das Verhältnis der Kapitale zu den Nationalstaaten, den Gewerkschaften und anderen gesellschaftlichen Gruppen grundlegend geändert habe, ist bisher

⁶ De Anne Julius, *Global Companies and Public Policy*, London 1990; Kenichi Ohmae, *The Borderless World*, London 1990

⁷ Joachim Hirsch, *Der nationale Wettbewerbsstaat. Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus*, Berlin 1995, S. 117

⁸ Wolf-Dieter Narr und Alexander Schubert, *Weltökonomie. Die Misere der Politik*, Frankfurt/M 1994

⁹ ebd. S.52

¹⁰ ebd. S.57

¹¹ Paul Hirst/Grahame Thompson, *Globalisierung? Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Nationalökonomie und die Formierung von Handelsblöcken*, in: Ulrich Beck (Hg.), *Politik der Globalisierung*, Frankfurt a.M. 1998, S. 91 f.

weder theoretisch fundiert noch empirisch untersucht worden. Das ist nicht weiter erstaunlich, denn die Industrie und ihr nahestehende Organisationen haben kein Interesse daran, durch eine differenzierende Analyse den Mythos der unbegrenzten Mobilität infrage zu stellen. So wird jede im Ausland erworbene oder errichtete Produktionsstätte, jede neue Verflechtung mit ausländischem Kapital und jede Schließung einer inländischen Fabrikationsstätte als internationale Mobilität hingestellt, die belegen soll, daß der Standort Deutschland durch Staat und Gewerkschaften gefährdet sei.

Je nach der spezifischen Fragestellung wird man den Begriff Mobilität unterschiedlich fassen müssen. Hier geht es um Mobilität als Handlungs- oder Drohpotential. Dabei ist es wichtig, grundsätzlich zwischen Standortveränderungen – als Oberbegriff - und Standortmobilität zu unterscheiden. Standortveränderungen können Folge von Zwang oder Druck sein¹². Mobilität bezeichnet ein Handlungspotential, nämlich zwischen verschiedenen Standortalternativen wählen zu können. Mobilität ist dann und insoweit gegeben, wie es aus der Sicht eines Unternehmens mehrere betriebswirtschaftliche ähnlich rentable Standorte gibt. Mobilität bezeichnet einen Aktionsparameter der Unternehmen, das heißt ein Handlungspotential, das die Unternehmen nach eigenem Ermessen einsetzen können

Notwendige aber nicht hinreichende Voraussetzung für Internationale Mobilität ist, daß ein im Heimatland produzierendes Unternehmen zumindestens eine Produktionsstätte im Ausland aufbauen kann, ausbaut, einen bereits bestehenden Betrieb kaufen kann oder sich an einem solchen beteiligt und im Zuge dieser Expansion die Produktion eines oder mehrerer bisher von ihr ausschließlich im Inland produzierter Güter im Ausland aufgenommen wird. Dieses bedeutet jedoch nur dann und soweit Mobilität in dem hier definierten Sinn, wie der auswärtige Absatzmarkt bisher von dem inländischen Unternehmen von seinem Heimatland aus bedient wurde bzw. weiter bedient werden könnte. Im Fall von ausländischen Märkten hätten wir es dann mit **exportsubstituierender oder diskriminierender Produktionsverlagerung**, oder wenn das ausländische Verbundunternehmen den Binnenmarkt der Muttergesellschaft beliefert, mit **produktions-substituierender Produktionsverlagerung** zu tun.¹³ Ist ein ausländischer Markt, aus welchen Gründen auch immer, nicht durch Export gleichermaßen wie durch Produktion vor Ort zu erschließen,

¹² Wenn ich umziehe bedeutet dies in jedem Fall eine Standortveränderung. Sie kann erzwungen sein, z.B. durch eine Kündigung der Wohnung. In diesem Fall wird man mich nicht als einen mobilen Menschen bezeichnen. Anders wenn ich mich ohne Zwang für eine andere Wohnung entscheide.

¹³ Bei der exportsubstituierender Produktionsverlagerung eines Gutes ist zu berücksichtigen, daß damit der Export von Komponenten oder andere Güter des Unternehmens u.U. gefördert oder ermöglicht wird.

bedeutet die Errichtung eines ausländischen Verbundunternehmens keine produktionsverlagernde Mobilität.

Wächst parallele Produktion im Ausland stärker, als im Inland und werden damit Märkte bedient, die bisher vom Inland aus versorgt wurden, liegt eine indirekte Produktionsverlagerung, eine **exportwachstumssubstituierende bzw. eine produktionswachstumssubstituierende Produktionsverlagerung** vor. Das gleiche gilt bei schrumpfendem Absatz, wenn die Produktion im Inland stärker zurückgefahren wird, als im Ausland. Hier können wir nur dann und soweit von Mobilität sprechen, wie betriebswirtschaftlich sinnvolle Alternativen bestehen.

Bei einem von einem multinationalen Unternehmen neu entwickelten Produkt, das im Inland produziert werden könnte, aber im Ausland produziert wird, liegt die Verlagerung potentieller Produktion oder **Produktionspotentialverlagerung** vor.¹⁴ Auch hier ist Mobilität nur dann gegeben, wenn die Produktions- und Absatzchancen unabhängig von dem Produktionsstandort sind.

Wenn in bestehenden MNK bzw. im Zuge des Ausbaues eines MNK Parallelproduktion abgebaut wird, das heißt die Produktion des Gutes A in Deutschland und die des Gutes B im Ausland konzentriert wird, haben wir es mit **reziproken Produktverlagerungen** zu tun, die bei dem Gut A zu Exportsteigerung und bei B zu einer Importsteigerung führt. Mit der heute sehr relevanten reziproken Produktverlagerung sind Rationalisierungseffekte - economies of scale - an beiden Standorten intendiert. Diese begrifflichen Überlegungen zusammengefaßt heißt, daß interne Standortverlagerungen nicht unbedingt Ausdruck von Mobilität im Sinne eines Aktionsparameters der Unternehmen sind.

Fälschlicherweise wird die weltweit zu beobachtende Rekonfiguration der global ausgerichteten Konzerne heute schlichtweg mit Mobilität identifiziert. Mit aller Vorsicht ist angesichts der offensichtlich nur mit trial and error zu bezeichnenden Umstrukturierungsprozesse folgendes als vorherrschende Tendenz zu registrieren:

1. Nach der großen Diversifikationswelle in den 80er Jahren versuchen sich die global Player wieder auf ihre sogenannten Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die Folge ist eine starke Outsourcingwelle, das heißt der Verkauf von Verbundunternehmen oder Abteilungen.

¹⁴ Bestimmte gentechnische Verfahren sind in Deutschland nicht erlaubt. Der Aufbau gentechnischer Forschung und Produktion in den USA durch deutsche Unternehmen – meistens durch Übernahme bestehender Unternehmen - ist demnach keine Produktionspotentialverlagerung, es sei denn, diese neuen Produkte verdrängen alte.

2. Multinationale Konzerne wachsen seit den 80er Jahren praktisch ausschließlich durch Übernahmen bestehender Unternehmen.
3. Sich verändernde politische Rahmenbedingungen, die mit dem Schlagwort von der Formierung von Wirtschafts- und Handelsblöcken zu charakterisieren sind, zwingen die multinationalen Konzerne Standorte aufzugeben und Produktlinien zusammenzufassen, um economies of scale zu realisieren zu können.

Der Kauf oder Verkauf von Unternehmensteilen ist unabhängig davon, ob er im Inland erfolgt oder grenzüberschreitend abgewickelt wird, eine **externe Standortveränderung**, die keine Mobilität darstellt, hier verändern sich lediglich die Besitzstrukturen. Inwieweit als Folge solcher Verkäufe oder Akquisitionen interne Standortveränderungen eintreten, das heißt ein diskriminierender Ausbau oder diskriminierender Rückbau eines Standortes eintritt, ist eine der wesentlichen empirischen Fragen unseres Forschungsprojektes.

Externe Standortveränderungen durch Übernahmen bestehender Unternehmen sind im Wesentlichen durch zwei Momente zu kennzeichnen:

- Erschließung oder Erweiterung eines ausländischen Marktes und
- Akquisition von know how im Bereich der Kernkompetenz.

Vorrangiges Ziel der Global Players war es immer schon und ist es heute noch neue Absatzmärkte zu erschließen. Die geopolitischen Veränderungen, insbesondere die Zusammenschlüsse von Nationalstaaten zu größeren Wirtschaftseinheiten ohne Zoll- und Handelsbarrieren, sowie die Entwicklung der Kommunikationstechniken geben den MNK neue Möglichkeiten mit internen Standortveränderungen die Gewinne zu erhöhen. Mit der Konzentration von Wertschöpfungsaktivitäten auf eine kleinere Zahl dann größerer Standorte sind in der Regel die economies of scale zu verbessern.

In der Literatur wird aus dieser Standortkonzentration der Schluß gezogen, daß es zunehmend zu einer Herausbildung transnationaler Netzwerke kommt, die sich aus vielen weitgehend eigenverantwortlichen und kontextgesteuerten Einheiten zusammensetzen. Zwischen diesen Einheiten findet nach herrschender Meinung in der Literatur ein intensiver Austausch von Bauteilen, Produkten Menschen, Ressourcen und Informationen statt, der durch das Zentralmanagement lediglich „at arms length“ koordiniert wird.¹⁵ Unsere empirischen Untersuchungen falsifizieren diese Auffassungen

¹⁵ Vergl. Christopher A. Bartlett/Sumantra Ghoshal, Internationale Unternehmensführung, Frankfurt a.M./New York 1990

weitgehend. Die Rekonfiguration der global agierenden Konzerne zielt viel mehr auf Spezialisierung der Produktion an bestimmten Standorten. Und je mehr sich Verbundunternehmen auf bestimmte Produkte spezialisieren, um so geringer sind die Möglichkeiten des Austausches von Bauteilen oder Produkten zwischen den einzelnen Produktionsstätten. Im Gegensatz zu Narr/Schubert und vielen anderen ist daraus der Schluß zu ziehen, daß in dem Maß wie sich solche Unternehmenskonfigurationen durchsetzen, die Mobilität abnehmen muß.

Die bisherigen Ergebnisse unserer auf den skizzierten theoretischen Überlegungen fußenden empirischen Untersuchungen zeigen, daß die im Zusammenhang mit der Globalisierungsdebatte formulierten Thesen, daß sich die multinationalen Konzerne zwangsläufig zu transnationalen Netzwerken entwickeln und daß die Mobilität der multinationalen Unternehmen im Sinn von Aktionsparametern hinsichtlich interner Standortveränderung deutlich gestiegen sei, zumindestens in ihrer Pauschalität nicht zutreffen. Damit ist auch die Behauptung, daß der Standort Deutschland generell durch die gestiegene Mobilität gefährdet sei, nicht haltbar. Das Bild ist je nach Branche und Unternehmen sehr unterschiedlich.

Internationale Netzwerkbeziehungen, das heißt reziproke Bezüge von Komponenten in relevantem Umfang konnten wir, wenn überhaupt, praktisch nur innerhalb der EU feststellen. Die mit Fusionen oder Übernahmen verbundenen Synergieeffekte werden offensichtlich in der Literatur, wie in den entsprechenden Ankündigungen seitens der Verantwortlichen weit überschätzt. Lediglich im F & E-Bereich scheinen hier realisierbare Potentiale zu bestehen.

Auch das stark zunehmende Outsourcing bedeutet nicht wachsende Mobilität. Die Muttergesellschaften wie die ausländischen Tochtergesellschaften haben auf Grund von Outsourcing eine zunehmende Zahl von Zulieferern. Dabei ist festzustellen, daß der Trend dahin geht, daß weniger einzelne Teile als ganze Systeme von den Zulieferern bezogen werden. Die Komponentenwerke im Inland wie im Ausland bieten ihre Leistungen häufig sowohl den Mutter- wie den Tochtergesellschaften an und beliefern darüber hinaus Drittkunden. Ausländische Tochtergesellschaften greifen – häufig auf Druck der Regierungen - zunehmend auf lokale Zulieferer zurück. Aber auch hier haben wir das gleiche Phänomen, wie bei den Muttergesellschaften. Die starke Spezialisierung der Systemanbieter erlaubt es kaum, Produktion wechselseitig zu verschieben, also kurzfristig Mobilität zu organisieren.

Bei den ausländischen Tochtergesellschaften der deutschen multinationalen Konzerne ist eine relevante Tendenz eine zunehmende

Fertigungstiefe mit einer Spezialisierung auf Produkte für den heimischen Markt zu beobachten. So hat zum Beispiel BMW in Südafrika die CKD-Montage zu einer integrierten Fabrik ausgebaut, die sich auf die Produktion rechtsgesteuerter Fahrzeuge spezialisiert hat. Diese werden dort für den heimischen Markt sowie für Nachbarländer und für Australien produziert. Zunehmende Fertigungstiefe im Ausland bedeutet einen diskriminierenden Ausbau zu Lasten des Inlandes insoweit, wie die Komponenten bisher aus Deutschland kamen. Dabei ist allerdings zu beachten, daß die Produktion vor Ort eine wesentliche Markterweiterung ermöglichte. Die Folge ist: Es werden zwar pro Auto weniger Komponenten exportiert, dafür aber hat die Zahl der insgesamt zugelieferten Teile zugenommen. Wertmäßig stammen schätzungsweise 50% der Teile aus Deutschland beziehungsweise aus dem BMW-Motorenwerk in Oberösterreich. Umgekehrt bezieht die BMW AG aus Südafrika lediglich Lederbezüge.

Ähnlich sieht es in den USA aus. Das BMW-Werk in Spartanburg ist eine Fabrik für Sportwagen (Modell Z3) auf der Basis der 3er Reihe. Dieses Modell wird mit einem hohen Anteil deutscher Komponenten ausschließlich dort und zwar überwiegend für den nordamerikanischen Markt gebaut. Auch Spartanburg ist eindeutig ein diskriminierender Ausbau auf Kosten deutscher Standorte, aber ein erzwungener Ausbau, da nach Einschätzung von BMW der nordamerikanische Markt nicht von Deutschland aus erobert werden konnte. Kurzfristige Produktionsverlagerungen zwischen Deutschland und den USA sind wegen der Spezialisierungen kaum möglich.

Bei den hier skizzierten theoretischen Überlegungen, wie in dem zu Grunde liegenden Forschungsprojekt geht es darum, die Glaubwürdigkeit eines Drohpotentials zu hinterfragen. Es geht nicht um die Selbstverständlichkeit, daß lohnintensive standardisierte Massenproduktion ohne Rationalisierungspotential konkurrenzfähig nur in Niedriglohnländern zu betreiben ist. Es geht um die generelle Drohung von Teilen der deutschen Industrie, daß sie sich gezwungen sähen in das Ausland abzuwandern, wenn die Löhne weiter steigen, die Lohnnebenkosten sowie die Steuern nicht gesenkt und die Umweltauflagen zurückgenommen werden. Die Drohung basiert auf der von Unternehmen wie Wissenschaftlern behaupteten neuen Mobilität der Global Planer. Die theoretischen Überlegungen, wie die bisherigen Ergebnisse unserer empirischen Untersuchungen zeigen, eine generelle Zunahme von Mobilität als Aktionsparameter der MNK ist nicht gegeben.