

Vertrieb, Postfach 500936, D-60397 Frankfurt/M.

Die Welt wäre noch ohne Eisenbahnen, hätte sie solange warten müssen, bis die Akkumulation einige Einzelkapitale dahin gebracht hätte, dem Bau einer Eisenbahn gewachsen zu sein. Die Zentralisation dagegen hat dies, vermitteltst der Aktiengesellschaften, im Handumdrehen fertiggebracht. Und während die Zentralisation so die Wirkungen der Akkumulation steigert und beschleunigt, erweitert und beschleunigt sie gleichzeitig die Umwälzungen in der technischen Zusammensetzung des Kapitals, die dessen konstanten Teil vermehren auf Kosten seines variablen Teils, und damit die relative Nachfrage nach Arbeit vermindern."

Karl Marx, Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band, MEW Bd. 23, S. 656.

Neue Redaktionsanschrift:

Z - Zeitschrift Marxistische Erneuerung
Postfach 500936, D - 60397 Frankfurt/M.
Tel/Fax: 069 / 53 05 44 06

ISSN 0940-0648



Nr. 39, September 1999

Scherer - **Geopolitik des Kosovokrieges/**Stuby - **Abschied von der "Friedensstaatlichkeit"?**

Konzentration/Monopolisierung

Binus - **Internationale Großfusionen/Bischoff - Konzentrationsprozesse im Übergang zum 21. Jahrhundert/Kisker - Monopol: Theorie und Aktualität/Huffs Schmid - Banken und Finanzkapital/Düe - Autoindustrie im Übernahmefieber Müller - Konzentration in High-Tech-Industrien Hautsch - Medienwirtschaft**

Arbeit und Kapital III: Dähne - **Erwerbspersonenpotential/Fritsch/Betz - Interessenvertretung in der Automobilzulieferindustrie**

Dritte Welt: Wegmann - **Global players gegen staatliche Monopole/Boris - Währungs- und Finanzkrisen**

Und: Candeias - **Raum und Zeit in der Gesellschaft/Neubert - 13. August 1961**

Sowie: Berichte, Diskussion/Kritik, Rezensionen

Konzentration/Monopolisierung

Einzelpreis 18,-DM

Ideologiekritik

Frank Deppe, **Politisches Denken im 20. Jahrhundert**: Anfänge
300 Seiten, DM 39,80
ISBN 3-87975-747-X

Das 20. Jahrhundert ist nicht nur von seinen Ursprüngen her verstanden werden. Wie läßt sich der Charakter dieses Jahrhunderts umreißen, wenn das Licht der Aufklärung aus dem 19. Jahrhundert, das der kapitalistischen Industrialisierung genannt wird?

Frank Deppes Grundlagenwerk geht um auf politische und ideologische bezogenes Denken, um »konzeptuelle Ideologien«, die der Epoche ihre Stempel aufgedrückt haben. Politisches Denken wird analysiert in seinen Entstehungsbedingungen:

Damit wird deutlich, wie bestimmte objektive Strukturen, Prozesse und Machtverhältnisse sowie Elemente der Politik, der Kultur und der Ideologie – stets

vermittelt über konkrete Kräfteverhältnisse der Klassen und ihrer Kämpfe – jeweils historisch spezifische Verbindungen eingehen.



Aus dem Inhalt:

- Ein Jahrhundert, das »die größten Hoffnungen hervorrief und alle Illusionen und Ideale zerstörte«
- Von der Belle Epoque zur Katastrophe (1900-1914/18)
- Politik als Wissenschaft und Beruf: Max Weber
- Die Neomachiavelisten: Vilfredo Pareto und Georges Sorel
- Demokratie als Lebensform – die politische Philosophie des amerikanischen Pragmatismus
- Imperialismus und Revolution: W. I. Lenin
- »Asien erwacht«: Sun Yat-sen
- Nachkriegszeiten/Wandlungen des Politikbegriffs

Neu bei VSA

Im Buchhandel oder direkt bei: VSA-Verlag
St. Georgs Kirchhof 6, 20099 Hamburg
Fax: 040/280 505 67, e-mail: info@vsa-verlag.de
<http://www.vsa-verlag.de>

ZEITSCHRIFT MARXISTISCHE ERNEUERUNG

Vierteljahresschrift
10. Jahrgang
Heft 39 (September 1999)

Herausgegeben vom Forum Marxistische
Erneuerung e.V. (Frankfurt/M.)
und dem IMSF e.V.

Redaktionsbeirat:

Dr. Joachim Bischoff
Prof. Dr. Ulrich Briefs
Prof. Dr. Dieter Boris
Prof. Dr. Frank Deppe
Prof. Dr. Werner Goldschmidt
Prof. Dr. Horst Heining
Prof. Dr. Jörg Huffschild
Prof. Dr. Ursula Schumm-Garling
Dr. Harald Werner

Redaktion:

Klaus D. Fischer, Dr. André Leisewitz,
Kai Michelsen, Dr. Jürgen Reusch,
Dr. Reinhard Schweicher

5 Editorial

Nach dem Balkan-Krieg

Peter Scherer

8 **Geopolitische Aspekte des Kosovokrieges**

Gerhard Stuby

22 **Stiller Abschied von der „Friedensstaatlichkeit“
des Bonner Grundgesetzes nach 50 Jahren?**

Konzentration/Monopolisierung

Gretchen Binus

36 **Internationale Großfusionen -
Trends in der Entwicklung des Monopols**

Joachim Bischoff

52 **Konzentrationsprozesse im Übergang zum 21. Jahrhundert**

Klaus Peter Kisker

64 **Kapitalkonzentration, Monopolisierung, Monopoltheorie -
theoriegeschichtliche und aktuelle Aspekte**

Jörg Huffschmid

75 **Täter auf den Finanzmärkten:
Konzentration, Zentralisation und neue Formen des
Einflusses von Banken und anderen Finanzunternehmen**

Dietmar Die

92 **Autoindustrie im Übernahmefieber
Neuerliche Zentralisation des Automobilkapitals**

Wolfgang Müller

105 **Konzentration in den HighTech-Industrien**

Gert Hautsch

115 **Kapitalkonzentration in der Medienwirtschaft**

Arbeit und Politik III

Eberhard Dähne

135 **Zur Entwicklung und Struktur des Erwerbspersonen-
potentials in den 90er Jahren - Tendenzen und Perspektiven**

Uwe Fritsch/Heinrich Betz

143 **Interessenvertretung und Veränderungsprozesse
in der Automobilzulieferindustrie**

Dritte Welt

Heiko Wegmann

156 **Mit global players gegen staatliche Monopole
Die Einebnung des Spielfelds für TNCs in der Dritten Welt**

Dieter Boris

166 **Währungs- und Finanzkrisen in der Dritten Welt
Ursachen, Folgen und offene Fragen**

Mario Candeias

174 **Raum und Zeit in der Gesellschaft**

Harald Neubert

191 **Zur kritischen Beurteilung von Zweck, Funktion und Konse-
quenzen der DDR-Grenzsicherung vom 13. August 1961**

Berichte

Michael Zander

203 **Die Waffen der Kritik. Internationaler Kongreß „Rethinking
Progress“ (12. - 16. 5. 1999)**

Diskussion, Kritik, Zuschriften

Karl Hermann Tjaden

211 **Bemerkungen zu Emmerich Nyikos (Z 38)**

Martin-Rudolf Roski

215 **Eine Bemerkung zu Harald Neubert (Z 38)**

216 Buchbesprechungen

Vor einer Marx-Renaissance? (Fritz Flehler)

Kritische Manifest-Lektüre (Dieter Boris)

1848 in Frankfurt am Main (Helmut Bleiber)

Aspekte der traditionell kritischen Theorie (Michael Löbig)

Solidarität statt Schuldzuweisungen (Jörg Goldberg)

Paradigmenwandel in der Weiterbildungslandschaft (Friedrich Sendelbeck)

Klimapolitik (Jörg Cézanne)

4 Impressum

210 Vorschau

237 Autorinnen und Autoren

Impressum

„Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung“ wird herausgegeben vom Forum Marxistische Erneuerung e.V. (Frankfurt/M.) und vom IMSF e.V.

Redaktionsbeirat: Dr. Joachim Bischoff, Prof. Dr. Ulrich Briefs, Prof. Dr. Dieter Boris, Prof. Dr. Frank Deppe, Prof. Dr. Werner Goldschmidt, Prof. Dr. Horst Heining, Prof. Dr. Jörg Huffschmid, Prof. Dr. Ursula Schumm-Garling, Dr. Harald Werner.

Redaktion: Klaus D. Fischer, Dr. André Leisewitz, Kai Michelsen, Dr. Jürgen Reusch, Dr. Reinhard Schweicher.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers bzw. Der Verfasserin, nicht unbedingt die der HerausgeberInnen oder der Redaktion wieder. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Nachdruck nur mit Zustimmung der Redaktion.

Z. erscheint vierteljährlich. Der Abonnementpreis (vier Hefte) beträgt DM 60,- Bei Bezug aus dem Ausland DM 70,-. Das Einzelheft kostet DM 18,-. Das Abonnement verlängert sich jeweils um vier Hefte, wenn nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums eine schriftliche Kündigung beim Verlag eingegangen ist. Änderungen der Anschrift sind unverzüglich mitzuteilen. Bankverbindung: Forum Marxistische Erneuerung e.V., Frankfurter Sparkasse, BLZ: 500 502 01, Konto: 34595.

Postanschrift von Redaktion und Vertrieb: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung, Postfach 500 936, D-60397 Frankfurt/M.; Tel./Fax 069/53 05 44 06.

Druck: Fuldaer Verlagsanstalt.

ISSN: 0940-0648

Beilagenhinweis: Der Abonnementsauflage liegt eine Werbekarte des Antiquariats Gerd Seifert bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

Redaktionsschluß dieser Ausgabe: 15. 7. 1999

Editorial

Die deutsche Beteiligung am Nato-Krieg auf dem Balkan hat die politische Realität der Bundesrepublik nachhaltig verändert. Die von Sozialdemokraten und Grünen lange Zeit zumindest verbal hochgehaltene und mit der deutschen Geschichte begründete Ablehnung militärischer Interventionen ist ad acta gelegt. Die Grünen haben das militärpolitische Godesberg der SPD vom Dezember 1996 - Zustimmung zur Beteiligung am SFOR-Einsatz in Bosnien - ihrerseits im Schnellverfahren nachgeholt. Die Deutschen „werden weiter an die rauhe weltpolitische Wirklichkeit herangeführt“ (FAZ v. 29.6.1999).

In beiden Parteien verfährt man zunehmend nach der Devise „Ist der Ruf erst ruiniert, lebt sichs völlig ungeniert“. Die Bereitschaft zur weitergehenden „Entrümpelung“ der Programmatik und des Kanons politischer Prinzipien und Wertorientierungen nimmt zu. „Entrümpelung“ unter dem Stichwort der Modernisierung heißt dabei aber nicht Einstellung auf neue Realitäten, sondern - in klassengespaltenen Konkurrenz-Gesellschaften ist dies nun einmal so - Umkehrung von Wertorientierungen und Zielen. Wenn in der SPD die Absage an die „alte sozialdemokratische Umverteilungspolitik“ propagiert wird, so heißt das Forcierung der Umverteilungspolitik von unten nach oben. Das Schröder-Blair-Papier, die programmatischen Vorstöße der „Jungen“ und „Modernen“ bei den Grünen und die ideologische Begleitmusik zum teuersten Sparpaket in der Geschichte der Bundesrepublik sind dafür eindeutige Zeichen.

Es kann die Linke nicht gleichgültig lassen, daß und wie sich Sozialdemokratie und Grüne gegenwärtig verändern. Zugleich erweist sich die bundesdeutsche „Zivilgesellschaft“ als wenig zivilisiert. Im Ernstfall - und der Balkan-Krieg war Ernstfall - schotten die Medien weitgehend ab und vergewaltigen die öffentliche Meinung. Rund ein Drittel der Normalbevölkerung lehnte den Krieg laut Umfragen ab, konnte sich aber in den Medien mit ihrer weitgehenden Kriegszustimmung und -propaganda kaum Gehör verschaffen. Zwar fanden im Lande viele ermutigende Protestveranstaltungen statt, aber der Vergleich zum Protest gegen den Irak-Krieg zeigt, wie begrenzt nach wie vor die Mobilisierungskraft von Argumenten und organisatorischer Infrastruktur der Linken ist. Um so wichtiger, daß der Protest im Herbst mit Veranstaltungen u.a. des „Forum Gewerkschaften“, des Kasseler Friedensforums und von Initiativen für ein Europäisches Tribunal über den Nato-Krieg weitergeht. Sie sind auch ein Stück Reorganisation linken Protests in der Bundesrepublik.

„Z“ bemüht sich, hierzu Argumente beizusteuern. Nach den Beiträgen von Jürgen Reusch, Uwe-Jens Heuer und Peter Gowan in Z 38 - z.T. mehrfach als Buch- und Zeitungsbeiträge nachgedruckt - analysiert Peter Scherer die geopolitischen Bezüge und Hintergründe der US-Nato-Intervention. Der Krieg gegen Jugoslawien hat exemplarischen Charakter. Er wurde weder um die lokale Durchsetzung von Menschenrechten, noch um regionale Bodenschätze geführt, sondern um die politisch-militärischen Rahmenbedingungen der kapitalistischen Durchdringung des gesamten osteuropäisch-westasiatischen

Raumes. Dieser Krieg bedeutete in umfassendem Maße Bruch des Völkerrechts, und, was die Bundesrepublik betrifft, Bruch des Verfassungsgebots der Friedensstaatlichkeit. Dabei hätte, wie Gerhard Stuby betont, das Völkerrecht durchaus Handhabe geboten, den Kosovo-Konflikt auf eine rechtskonforme Weise zu lösen. Auch in dieser Hinsicht hat der Krieg die bundesrepublikanische Wirklichkeit gravierend verändert.

Die kapitalistische Wirtschaft durchläuft gegenwärtig im internationalen Rahmen eine intensive, geradezu fieberhafte Fusions- und Konzentrationswelle. Das Konzernkapital der Bundesrepublik ist voll in diesen Prozeß einbezogen. Hierbei dominiert die Zentralisation von Kapital, die Zusammenfassung und Umgruppierung bestehender Kapitalmassen. Solche Konzentrations-Schübe sind in der Geschichte des Kapitalismus mehrfach aufgetreten: Ende des 19./Anfang des 20. Jahrhunderts, in der zweiten Hälfte der 20er Jahre, Mitte der 60er und in den 80er Jahren. Der Schwerpunkt des vorliegenden Heftes ist der Analyse der gegenwärtigen Konzentrationsprozesse gewidmet: Was ist ihre Besonderheit in der Geschichte des Kapitalismus, welche Triebkräfte liegen ihnen zugrunde, inwieweit drücken sich in ihnen Modifikationen der Bewegungsweise von Kapitalverwertung, -akkumulation und Konkurrenz aus? Zugleich ist zu bedenken, daß die marxistische Kapitalismustheorie in der Vergangenheit der Untersuchung der großen Zentralisationsbewegungen des Kapitals wesentliche theoretische Konzeptionen abgewonnen hatte. Im Marxschen „Kapital“ ist sie ein Schlüsselprozeß für die „geschichtliche Tendenz der kapitalistischen Akkumulation“, Lenin entwickelte seine Monopol- und Imperialismustheorie in Auseinandersetzung mit der Konzentrationswelle Ende des 19./Anfang des 20. Jahrhunderts. Insofern stehen mit der Untersuchung des Konzentrations- und Zentralisationsschubs am Ende des 20. Jahrhunderts auch „klassische“ Fragestellungen der Kapitalismustheorie zur Diskussion.

Redaktion und AutorInnen hatten sich im Vorfeld darauf verständigt, in diesem Heft in erster Linie nach den Triebkräften und geschichtlichen Besonderheiten der heute abrollenden Konzentrationsbewegung zu fragen. Dies sollte teils mit Blick auf die Gesamtwirtschaft, teils mit Blick auf einzelne Branchen erfolgen. Die ersten beiden Beiträge von Gretchen Binus und Joachim Bischoff gehen den Prozeß mit Blick auf das Gesamtkapital an. Ob und inwieweit es sich beim heutigen Zentralisationsprozeß um einen, wie Binus konstatiert, „Einschnitt in der Entwicklung des Kapitalismus“ handelt, bleibt im einzelnen umstritten. Als vorantreibende Momente werden die Internationalisierungsprozesse („Globalisierung“) und die Zwänge, die sich aus der technologischen Entwicklung und Überakkumulation ergeben, hervorgehoben. Von besonderer Bedeutung für den Übergang zur „schlanken Wertschöpfung“ durch Konzernumbau und -fusionen ist die Herausbildung eines neuen internationalen Finanzsystems mit wachsendem Gewicht institutioneller Anleger (Fonds),

abnehmender Bedeutung der Kredit-Funktion der Banken und wachsendem Gewicht der Börse. Die Konzerne orientieren sich am shareholder value und werden mit dem Ziel optimaler Börsengängigkeit umgebaut. Klaus Peter Kisker fragt allgemeiner nach Konzentrations- und zentralisationsbedingten Einflüssen auf die kapitalistische Entwicklung (Konkurrenz, Preisentwicklung, Profitratendifferenzierung) und setzt sich kritisch mit Monopoltheorie und Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus auseinander.

Die Konzentration im internationalen Finanzsektor (Banken, Investmentbanken, institutionelle Anleger, Versicherungen etc.) untersucht Jörg Huffschnid. Er konstatiert eine gewachsene Macht der Banken und anderer Finanzkonzerne über Wirtschaft und Politik. Weitere Branchenanalysen betreffen die international ihre claims absteckende und sich auf ein Dutzend dominierender Weltkonzerne reduzierende Automobilindustrie als Beispiel einer „klassischen“ Industriebranche (Dietmar Düle); die mit Technologiesprüngen und raschen Umgruppierungen dynamischen High-Tech-Industrien (Wolfgang Müller), die mit den Informations- und Kommunikationstechnologien Basistechnologien des modernen Kapitalismus und der internationalen Konzernnetzwerke liefern (Kabelnetzmonopolisten, IuK-Konzerne, Softwarebranche und PC-Hersteller); sowie, mit speziellem Blick auf die Bundesrepublik, die auf der Basis und mit diesen IuK-Technologien operierende Medienwirtschaft, die einen atemberaubenden Konzentrationsprozeß durchmacht (Gerd Hautsch). Die Beiträge werfen dabei weitergehende und z.T. - wie nicht anders zu erwarten - nach wie vor kontrovers behandelte Fragen auf, so nach der Rolle von Monopol und Monopolisierung als theoretischen Kategorien, nach der (gegenwärtig wenig untersuchten) Bedeutung des Staates für den Konzentrations- und Wirtschaftsprozess, nach den Auswirkungen der Fusionswelle für Beschäftigte und Gewerkschaften u.a.m. Einzelaspekte werden auch in weiteren Beiträgen dieses Heftes behandelt, so Beschäftigungsprobleme von Eberhard Dähne und veränderte Bedingungen von Gewerkschaftsarbeit in internationalisierten Großbetrieben von Uwe Fritsch und Heinrich Betz. Auswirkungen von Kapitalkonzentration und Konzernpolitik auf die Dritte Welt berühren die Beiträge von Heiko Wegmann und Dieter Boris.

Redaktionsmitteilung: Wir haben aus Kosten- und Flexibilitätsgründen die Vertriebs- und Redaktionsräume getrennt. Die Redaktionsanschrift hat sich damit geändert: Redaktion und Vertrieb von Z sind jetzt zu erreichen per Tel. und Fax unter 069/53 05 44 06. Postanschrift: Postfach 500 936, D-60397 Frankfurt/M.

Z 40 (Dezember 1999) hat historische und aktuelle Aspekte von „Gerechtigkeit/soziale Gerechtigkeit“ als Schwerpunkt zum Gegenstand. An der Vorbereitung sind Werner Goldschmidt und Hermann Klenner beteiligt. Das März-Heft 2000 wird sich mit Umbrüchen der Lebensweise befassen. Angebote für beide Hefte sind willkommen!

Peter Scherer

Geopolitische Aspekte des Kosovokrieges¹

„Sehen Sie, Herr, unter armen Leuten muß man einander helfen ... es sind die Großen, die den Krieg machen.“ (Guy de Maupassant / Schriftsteller)

„Die Politik braucht die Begegnung mit der Realität, so wie man es im Kosovo hatte. Das haben sie gut gemanagt. Jetzt müssen sie auch im Innern zu einer Linie finden ...“ (Hans-Olaf Henkel / BDI-Präsident)

„Wir haben nun den Auftrag, eine Politik nach innen zu machen, wie wir es nach außen getan haben ...“ (Gerhard Schröder / Bundeskanzler)

Es hätten wenige, gezielte „Luftschläge“ sein sollen. Tatsächlich dauert der Bombenterror gegen die Bundesrepublik Jugoslawien über zwei Monate. Monoton verkünden die Nachrichtensprecher jeden Morgen: „Auch in dieser Nacht griff die Nato wieder Ziele in Jugoslawien an ...“ Die Infrastruktur eines kleinen und ohnedies nicht sehr reichen Landes wird in Schutt und Asche gelegt. Tausende Tote und ein Mehrfaches an Verletzten sind der blutige Beifang. Ob ein Spital oder ein ganzes Dorf, ob ein Bus oder eine ausländische Botschaft: die Ziele angeblich oder tatsächlich „fehlgeleiteter“ Bomben zeichnen das Bild des Krieges deutlicher als der offizielle Zielkatalog, der zunächst nur militärische Ziele umfaßt, bis in fortgesetzter Ausweitung selbst Zuckerfabriken zu lohnenden Objekten „friedensschaffender Maßnahmen“ werden.

Was für ein Krieg?

Die Brutalität dieses Vorgehens macht viele sprachlos. Der Streit um die Berechtigung oder doch wenigstens die Unausweichlichkeit dieses Handelns geht quer durch das öffentliche Leben und reicht bis in die Familien. Dann, nach ungefähr zwei Wochen, setzt die Verdrängung ein. Keiner der üblichen Erklärungsversuche gelingt. Der Kosovokrieg ist kein Krieg gegen das „letzte kommunistische Regime“ in Europa. Auch die Nationalisten um Milosevic stehen für jene Glücksritter des Basarkapitalismus, die es seit 1989 überall in Osteuropa verstanden haben, die Privilegien der Nomenklatura in das Eigentum der neuen Bourgeoisie umzumünzen. Es ist eine bittere Ironie der Ge-

schichte, daß sich die Wiedergeburt der Bourgeoisie gerade in der Heimat von Milovan Djilas am blutigsten vollzieht, jenes Sozialisten, der schon in den fünfziger Jahren vor der Entstehung einer „Neuen Klasse“ gewarnt hatte.

Auch ein zweites „Deutungsmuster“ schlägt fehl. Der Kosovokrieg ist kein Religionskrieg. Die Angreifer mögen im katholischen Piacenza ihre Flugzeuge starten und die Bomben über griechisch-orthodoxen oder albanisch-muslimischen Ortschaften abwerfen: einen Sinn ergeben religiöse Kategorien nicht. Wenn irgend etwas Wirkung hatte, dann war es die Einebnung religiöser Strukturen sowohl in Albanien als auch im ehemaligen Jugoslawien. Die Religion liefert dem Nationalismus der neuen Elite eine Art Kulisse, auf die sie gelegentlich zurückgreift. Eine tiefere Bedeutung hat sie in Jugoslawien so wenig wie in Rußland.

Ist der Kosovokrieg ein Produkt ethnischer Gegensätze? Die Nato will uns in der Tat glauben machen, sie habe den Krieg einzig und allein um das „Heimatrecht“ der albanischen Minderheit im Süden des ehemaligen Jugoslawien geführt. Das bis dato wenig bedeutsame Gebiet des Kosovo ist gerade so groß wie der vierte Teil der Schweiz. Im Verlauf des Krieges wird so ziemlich alles getan, um dieses (wie Bomberpiloten treuherzig versichern) „wunderschöne Land“ gründlich zu ruinieren, seine Bewohner zu entwurzeln und dem Hass auf Generationen hinaus neue Nahrung zuzuführen. Die Gleichgültigkeit, mit der diese ethnische Lawine losgetreten wird und der Stumpfsinn, mit dem die Flüchtlinge hin- und hergeschoben werden, strafen alle Behauptungen Lügen, das Wohlbefinden der „ethnischen Albaner“ sei das eigentliche Ziel.

Wenn Ideologie, Religion und Ethnie keine Rolle spielen, bleibt dann nicht das rechtspolitische Ziel einer weltweiten Durchsetzung der Menschenrechte? Ein Krieg, der kein Krieg ist sondern ein „Polizeieinsatz“ gegen Kriminelle? Ein Stück Außenpolitik, das in Wirklichkeit den Weg bahnt zu einer „Weltinnenpolitik“? Der Weltfriede als Ausdehnung des Landfriedens? Das Siedlungsgebiet der Albaner im Kosovo ist aus dem Blickwinkel der USA nicht näher und nicht ferner als das Siedlungsgebiet der Kurden. Kurdistan ist allerdings um ein Vielfaches größer und die allgemein bekannten Verbrechen der türkischen Armee bei der „Säuberung der Osttürkei“ übersteigen alles, was der serbischen Armee und Miliz angelastet wird. Aber die Türkei ist ein Nato-Land. Ein Kämpfer der PKK ist ein „Terrorist“ und gehört einer in Deutschland verbotenen Organisation an. Ein Angehöriger der UCK ist ein „Freiheitskämpfer“ und darf in der BRD unter den Augen der Polizei Rekruten werben.²

¹ Die vorliegende Arbeit ist aus einer ganzen Reihe von Veranstaltungen während des Krieges hervorgegangen. Für Anregungen und Kritik danke ich insbesondere Kolleginnen und Kollegen der Verwaltungsstellen Ludwigshafen-Frankenthal, Hanau, Frankfurt und Würzburg der IG Metall. Das erste der dem Aufsatz vorangestellten Zitate ist der Novelle „Boule de suif“ (1880) entnommen. Die beiden folgenden entstammen Interviews, die vom Deutschland-Funk am Abend der Europawahl (13.6.99) gesendet wurden.

² In Kurdistan wurden rd. 5.000 Dörfer niedergebrannt. 40.000 Tote und Millionen Vertriebene sind der bisherige Preis des Kurdenkrieges. (Vgl. David McDowall, A modern history of the Kurds, London 1999.) Die UNO-Kommissarin für Menschenrechte machten allerdings erst die jüngsten Massaker in Sierra Leone nachdenklich. Die Ausmaße seien größer als im Kosovo, aber niemand widme ihnen Aufmerksamkeit: „Man müsse sich fragen, ob die Welt Menschenrechtsverletzungen mit unterschiedlicher Elle messe ...“ Gute Frage I (Neue Zürcher Zeitung 26.6.99).

Selbst wenn man das „Engagement für die Menschenrechte“ beim Wort nimmt: Was für eine Art Recht könnte aus der Geiselnahme eines ganzen Volkes hervorgehen? Welche völkerrechtliche Geltung könnte ein Vertrag haben, der auf diese Weise abgepreßt worden ist? Wie würde die Übertragung dieser Methode auf andere Rechtsbereiche aussehen? Es fällt auf: In dem Maß, wie die Politik bestreitet, überhaupt einen Krieg zu führen und darin erfolgreich ist, den Kriegsgegner zu kriminalisieren, übt sie in einer Weise Gewalt aus, die bis dahin der organisierten Kriminalität vorbehalten war.

Die Ideologie der „Friedensfalken“ verbraucht sich schnell. Ihre Glaubwürdigkeit sinkt. Immer häufiger wird nach den „Interessen“ gefragt, die hinter den Phrasen das Kriegsgeschehen tatsächlich bestimmen. Sie zu ermitteln scheint auf den ersten Blick schwierig, ja fast unmöglich. Es gibt im Kosovo und darüber hinaus auf dem ganzen Balkan keine Rohstoffe, die es selbst in den Augen eines politischen Abenteurers rechtfertigen würden, die Menschheit an den Rand eines Weltkrieges zu treiben. Der einzige Reichtum des Landes, seine Menschen, steht seit Jahrzehnten in Gestalt von Millionen Arbeitsmigranten so reichlich zur Verfügung, daß niemand daran interessiert sein kann, weitere Migrationsschübe in Gang zu setzen. Innerhalb der Arbeiterschaft Westeuropas bilden die „Kosovo-Albaner“ zudem die unterste Schicht.³ Auch nach ihrer Nobilitierung zu „Kosovaren“ können sie nur im Zusammenhang des Krieges auf Mitgefühl rechnen. Verlassen sie das Schlachtfeld, sind sie unerwünschte Ausländer, nichts weiter.

Richtet sich das tiefer liegende Interesse auf einen Verkehrsweg? Durch Serbien führt als einziger kontinental bedeutender Verkehrsweg die Binnenwasserstraße der Donau. Niemand wurde bis zu diesem Krieg daran gehindert, sie zu befahren. Es sind Nato-Flugzeuge, die durch die Zerstörung der Donaubrücken auch diese für Ungarn, Rumänien und andere Anrainerstaaten entscheidend wichtige Verkehrsader unterbrechen. Zu keinem Zeitpunkt war die für Mitteleuropa in der Tat wichtige Seeverbindung aus dem Nahen Osten in die Adria irgendeiner Bedrohung ausgesetzt. Die Straße von Otranto war nur einmal in den Schlagzeilen, als verzweifelte Albaner auf grotesk überladenen Schiffen versuchten nach Italien zu gelangen. Kaum jemand hat sich damals für die Flüchtlinge aus dem Armenhaus Europas interessiert.

Die gängigen Erklärungsmuster sind damit erschöpft. An dieser Stelle ist es notwendig, von Geopolitik zu reden. Das Wort ist in Deutschland nicht sonderlich beliebt. Man handelt sich rasch den Vorwurf ein, die „Gefährlichkeit“ dieses theoretischen Ansatzes nicht ausreichend durchschaut zu haben. Aber was ist gefährlicher, als die Sprachlosigkeit, die viele befallen hat, weil sie sich absolut keinen Reim mehr darauf machen können, was da auf dem Balkan geschieht?

³ Bezeichnend für das Albaner-Bild vor Kriegsbeginn: Holger Lemmel, *Kosovo-Albaner: eine Bedrohung für die innere Sicherheit?* (1997). Das revidierte Bild in: Miranda Vickers, *The Albanians: a modern history*, London 1999.

Geopolitik des Balkans

Geopolitik ist die Lehre von den raumbezogenen Phänomenen, die durch das politische Handeln hervorgebracht werden und von denen dieses Handeln seinen jeweiligen historischen Ausgang nimmt. Diese Gebilde sind nicht identisch mit den Staaten des Völkerrechts, auch wenn der französische und angelsächsische Sprachgebrauch dazu tendiert, unter Geopolitik im Wesentlichen das außenpolitische Staatshandeln zu verstehen. Zu den ersten Schritten einer geopolitischen Analyse gehört es, den geographischen Horizont des Geschehens zu ermitteln, denn eine der Hauptschwächen der konventionellen Methode ist die Beschränkung auf einen unangemessen engen und zudem meist willkürlichen Ausschnitt des politischen Raumes. Speziell in der Berichterstattung über den Balkankrieg werden die weiträumigen Zusammenhänge geradezu tabuisiert. Vom „ehemaligen Jugoslawien“, einem an sich schon relativ kleinen und fragwürdig abgegrenzten Territorium, verengt sich der Blick auf die Teilrepubliken Serbien und Montenegro, innerhalb dieser wiederum auf den Kosovo und die vor seinen Grenzen entstehende Geographie der Flüchtlingslager. Der Krieg wird von entfernten Flugplätzen und Schiffseinheiten aus gegen einzelne Gebäude und Fahrzeuge geführt. Wie ein zerstreuter Anarchist muß eine nach tausenden Flugzeugen zählende Luftflotte sich dafür entschuldigen, die Bomben an der falschen Adresse abgegeben zu haben. Zu diesem eigenartigen Schrumpfen des Raumes steht in offenem Widerspruch, daß es im Wesentlichen die nordamerikanische Luftwaffe ist, die in Südosteuropa Krieg führt. Allein schon diese Tatsache setzt einen transkontinentalen Maßstab.

„Balkan“ ist das türkische Wort für Gebirge. Die Berge, die damit ursprünglich gemeint waren, liegen westlich von Istanbul im heutigen Bulgarien. Aber das Wort bekommt eine viel weitere Bedeutung: es wird zum Inbegriff des Abgelegenseins, der Zurückgebliebenheit, der *peripheren Lage*. „Balkan“: das war und ist der Blick von außen auf ein unwegsames, schwer beherrschbares, von konkurrierenden Mächten beanspruchtes Gelände. Grenzen sind in langfristiger Betrachtung nichts Statisches oder gar „Unantastbares“. Im Fall des Balkan waren und sind es mindestens vier Zentren, die ihre Dispositive gegeneinander bewegen, sie vorschieben oder ihre Reduktion hinnehmen müssen.⁴

Expansionstypen

Im Wesentlichen lassen sich vier Expansionstypen unterscheiden. Der älteste, *griechische* reicht bis in die Anfänge der Urbanisierung Europas zurück. Die Erschließung beschränkt sich auf den unmittelbaren Küstensaum. Die vorherrschende Territorialform ist die des Stadtstaates, der den Handel auf sich konzentriert und das Hinterland ausbeutet. Griechen und Venezianer haben diesen Typus am reinsten verkörpert. Ein hierher gehöriges Fossil ist Dubrovnik, das alte Ragusa, das in der kroatischen Propaganda schon in Trümmern gelegen

⁴ Zur langfristigen Veränderung der demographischen und geopolitischen Strukturen: Jean-Pierre Bardet u.a. (Hrsg.), *Histoire des populations de l'Europe*, Bd. 1, Paris: Fayard 1997.

hat, aber noch immer steht.⁵ Tiefer in das Land greift der zweite, *römische* Typus der Expansion ein. Gestützt auf die Seemacht im Mittelmeer wird die Region weit ausgreifend bis zur Donau und darüber hinaus in Provinzen gegliedert. Das Gebiet erfährt eine gewisse Erschließung und Entwicklung, bleibt aber peripher. Die Osmanen verhalten sich bei ihrer Expansion ab dem 14. Jh. nicht wesentlich anders. Das politische und wirtschaftliche System, das sie der Region zumeist aufzwingen, ist allerdings ein altertümlicher Feudalismus, der die vorhandenen Ansätze einer agrarischen und bürgerlichen Entwicklung weithin erstickt.⁶

Der dritte, *habsburgische* Typus entwickelt sich aus der Defensive gegen die türkische Invasion im 17. Jahrhundert. Ohne Seeherrschaft ist er ganz auf die landgestützte Eroberung und Sicherung von Territorien ausgerichtet. Mit ihr geht eine breit angelegte, ethnisch vielfältige Kolonisierung Hand in Hand. Zeitweilig verfestigt sich die Grenze zu einem gewaltigen Verteidigungssystem, das von der Adria bis in die Karpaten reicht. Auch die Festung Belgrad gehört zu dieser „Militärgrenze“. Im 19. Jh. erweitert sich die Perspektive zur Vision einer Verkehrsachse von der Nordsee bis zum Persischen Golf. Sowohl das Projekt der Bagdadbahn, als auch die überzogenen Erwartungen an den Rhein-Main-Donau-Kanal gehören in diesen Zusammenhang.⁷

Der vierte, *russische* Typus agiert aus der Distanz. In kontinental-osteuropäischer Sicht liegt der Balkan an der Westküste des Schwarzen Meeres und in unmittelbarer Nähe der Dardanellen. Es sind nie ganz zum Zuge kommende maritime Interessen und die Bedürfnisse einer eher symbolischen Präsenz, die zu Interventionen führen.⁸

Alle diese Expansionsbewegungen wirken teils nacheinander, teils gleichzeitig auf den Balkan ein und formen das außerordentlich komplizierte Gebilde, auf das nun mit Brachialgewalt eingeschlagen wird. Eine Annäherung der Völker war unter diesen Bedingungen nur begrenzt und vorübergehend möglich, noch weniger kann von einer einheitlichen Mentalität die Rede sein. Die unaufhörliche Änderung der Grenzen, die Neubildung und der Zerfall von Staaten, die Ansiedlung und Vertreibung, Sonderung und Durchmischung, die Zerstörung und der immer wieder einsetzende Neubeginn haben allerdings ein Bewußtsein für die Brüchigkeit aller politischen Ordnungen erzeugt. In der Region gibt es kein Land, das seine Traditionen nicht aus bescheidensten Resten und kleinsten Scherben zusammenfügen müßte. Der Krieg war ein ständiger Gast, aber er ging nie vom Balkan aus, sondern über ihn hinweg. Nie hat dieser Raum selbst zu einem überregional bedeutenden geopolitischen Zentrum wer-

⁵ Vgl. Rondo Cameron, *Geschichte der Weltwirtschaft*, Bd. 1, Stuttgart 1991.

⁶ Vgl. Josef Matuz, *Das osmanische Reich*, Darmstadt 1990.

⁷ Interessant ist in diesem Zusammenhang noch immer einer der Pioniere linker Geopolitik: J.F. Horrabin, *Grundriß der Wirtschaftsgeographie*, Wien 1926.

⁸ Vgl. Leo Trotzki, *Die Balkankriege 1912/13*, zuletzt neu aufgelegt 1996.

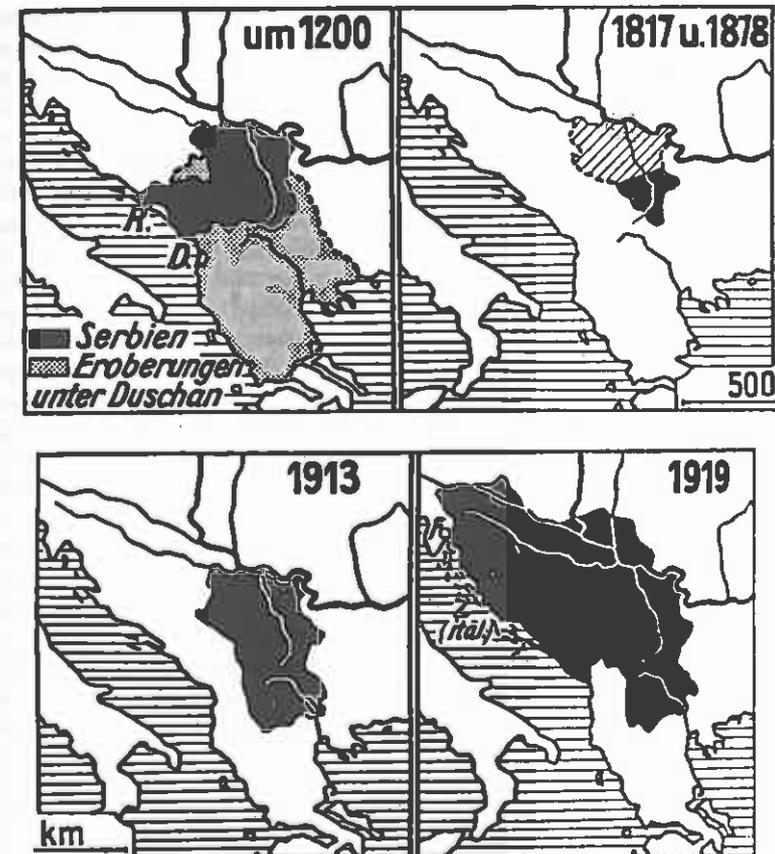


Abb.1: Die Entwicklung des Südslawischen Staates

1817 und 1878: Fürstentum um die untere Morawa (1817): schraffiert; Gebietszuwachs 1878 (um Nisch) schwarz. Aus: G. Braun u.a., *Europa*, Breslau 1931, S. 824.

den können. Doch immer war er den Zentren der europäischen Entwicklung so nahe, daß ein waches Gefühl dafür zurückblieb, was dieser Boden und seine Menschen unter glücklicheren Umständen hätte hervorbringen können. Wir können uns nicht wirklich vorstellen, was die Zerstörungsgorgie der Nato auf Jahrzehnte hinaus auch im Bewußtsein dieser Menschen anrichtet, deren Leben nie einfach war und nun auf lange Zeit noch viel schwerer sein wird.⁹

⁹ Vgl. dazu die Arbeiten des Ungarn György Konrad u.a. in „Europa im Krieg“ (1992) und selbständig „Die Erweiterung der Mitte: Europa und Osteuropa am Ende des 20. Jh.“, Wien 1999, ebenso die Texte des vielgeschmähten Peter Handke: „Eine winterliche Reise zu den

Wie alle postsozialistischen „Eliten“ Osteuropas hat auch die Milosevic-Clique der Bevölkerung nicht viel mehr zu bieten als Korruption und Nationalismus. Der Rückhalt, den das Regime in Belgrad auch nach langen Jahren des Bürgerkrieges und monatelangen Luftangriffen der Nato noch immer hat, beruht weniger auf seiner eigenen Überzeugungskraft als auf der instinktiven Abwehr hegemonialer Arroganz. Sie hat sich im Verlauf einer langen Geschichte herausgebildet.¹⁰ Nicht einmal fünf Jahrzehnte hatte das sog. Großserbische Reich zwischen 1330 und 1389 Bestand. Es reichte von der Donau bis an den Golf von Korinth und von Thessalonike bis Ragusa. Nach der Schlacht auf dem Amselfeld wird Serbien von den Osmanen überrollt. Systematisch wird die serbische Bevölkerung aus altserbischen Gebieten einschließlich des Kosovo vertrieben und durch islamisierte Albaner ersetzt. Erst 1739 wechselt die Festung Belgrad aus türkischer Hand in die der Habsburger, und es dauert noch einmal fast ein Jahrhundert bis 1817 das kleine Fürstentum Serbien entsteht. Es bleibt bis 1878 unter türkischer Oberhoheit. Durch geschickte Ausnutzung imperialistischer Gegensätze kann Serbien sein Gebiet nach Süden erweitern, scheitert aber mit dem Bestreben, einen eigenen Zugang zum Meer zu gewinnen. 1914 wird Serbien das erste Opfer des österreichischen und deutschen Imperialismus. Unter enormen Opfern hält es wider Erwarten der vielfachen Übermacht stand und bringt 1915 in der zweiten Schlacht auf dem Amselfeld die Offensive der Mittelmächte zum stehen. Die Ententemächte zeigen sich erkenntlich. In den Pariser Vorortfrieden von St. Germain und Trianon erweitert sich 1919 das Territorium zum „Königreich der Serben, Kroaten und Slowenen“, dessen Grenzen schon weitgehend mit denen der 1947 gegründeten Föderativen Volkrepublik Jugoslawien übereinstimmen und zwischen Istrien und Montenegro einen breiten Zugang zur Adria gewähren. Die Versuche, 1924 durch einen Balkan-Block (mit Rumänien und Griechenland) und 1934 durch die Balkan-Entente (erweitert um die Türkei) Ansätze einer regionalen Integration und Selbständigkeit zu gewinnen, scheitern.

Der Balkan in der geopolitischen Struktur nach 1917

Stand in dem jahrhundertelangen Ringen zwischen den mitteleuropäischen Mächten und den Osmanen vom 14. bis zum 19. Jh. die Hauptfront auf dem Balkan gegen Südosten, so findet nach 1917 eine grundlegende Umorientierung der geopolitischen Strukturen auf den Nordosten statt. Weite Teile des

Flüssen Donau, Save, Morawa und Drina oder: Gerechtigkeit für Serbien“ (1996) und „Die Fahrt im Einbaum oder: Das Stück zum Film vom Krieg“ (1999). - Aus geographischer Sicht: Harald Heppner, Hauptstädte in Südosteuropa: Geschichte, Funktion, nationale Symbolkraft (1994).

¹⁰ Übersichten bei: Harald Roth, Geschichte Ostmittel- und Südosteuropas (Studienhandbuch Östliches Europa Bd.1), Köln 1999, und Dorothea Gräfin von Razumovsky, Der Balkan, München 1999. Ergänzend: Marie-Janine Calic, Sozialgeschichte Serbiens (1994). Zum Schauplatz selbst: Noel Malcolm, Kosovo: A short history (491 S.), New York 1998.

Balkan werden direkt oder indirekt Teil des von den britischen und französischen Imperialisten gegen die Sowjetunion aufgebauten Sicherungsgürtels, des *cordon sanitaire*¹¹, der von Finnland bis an das Schwarze Meer reicht. Zentrale Macht dieses künstlich geschaffenen „Zwischeneuropa“ ist Polen, das sich im polnisch-russischen Krieg 1920 große Teile der Ukraine und Weißrußlands angeeignet hat. Jugoslawien hält zu dieser aggressiv antisowjetischen Politik auf Distanz. 1941 überrollt die Wehrmacht Jugoslawien.¹² Der Widerstand ist härter als erwartet. Der Feldzug dauert länger als geplant. Der Termin für den Überfall auf die Sowjetunion muß um Monate verschoben werden. Im „Gebiet des Befehlshabers Serbien“ tobt ein beispielloser Terror. Die Wehrmacht rechnet es sich als besondere Ruhmestadt an, Serbien ganz ohne Beteiligung der SS „judenfrei“ gemacht zu haben. Der Widerstand zieht sich in die Berge zurück, insbesondere in die italienisch besetzten Gebiete, zu denen auch Teile des Kosovo gehören. Die jugoslawischen Partisanen schaffen es, ihr Land weitgehend aus eigener Kraft zu befreien. Innerhalb weniger Jahre wird aus dem „Südosten“ der faschistischen Pläne zur „Neuordnung Europas“ der Südwesten des Sozialistischen Lagers.¹³

Der britische Imperialismus hatte alles in seiner Macht Stehende getan, eben das zu verhindern. Nach britischen Plänen hätte die Invasion 1944 nicht in der Normandie, sondern in Nordgriechenland stattfinden sollen, um der nach Westen vordringenden Roten Armee den Weg nach Ostmitteleuropa abzuschneiden. Eine „Donau-Konföderation“ sollte die atlantische Vorherrschaft im Südosten sichern und dem sowjetischen Einfluß einen Riegel verschieben. Auch ein um Bayern gruppierter deutscher „Südstaat“ sollte an der Konföderation teilnehmen. Der Plan scheiterte am Desinteresse der USA und am Einspruch der UdSSR, die um diese Zeit den Zenit ihre Ansehens erreicht hatte.¹⁴

Über vierzig Jahre lang gehört der Balkan trotz der Sonderstellung Jugoslawi-

¹¹ Aus der Sicht des deutschen Imperialismus verbanden sich mit dem *cordon sanitaire* keineswegs Vorstellungen von Gesundheit und Stabilität. Man verstand Ostmitteleuropa als „Brachfeld“ (Volk und Reich 1926) oder „Spannungsgürtel“ (Haushofer 1928). Vgl. Oskar Anweiler u.a. (Hrsg.), Osteuropa und die Deutschen, Berlin 1990. Noch 1990 (!) hing die schweizerische „Weltwoche“ dem Gedanken einer neutralen Pufferzone nach, der die erweiterte Bundesrepublik und Jugoslawien gleichermaßen angehören sollten. (26.6.90) 1996 diskutierte die deutsche Akademie für Raumforschung und Landesplanung den slowakischen Gedanken einer Großraumstruktur für Ostmitteleuropa unter Einschluß Österreichs und Italiens. (Arbeitsmaterial: Europabezogene Raumforschung, Hannover 1996). Inzwischen ist die „gesamte Balkanhalbinsel“ (Fischer) Gegenstand deutscher „Koordination“.

¹² Ausführliche Darstellungen in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hrsg.), Das Deutsche Reich und der Zweite Weltkrieg, Bd. 5/1, Stuttgart 1988, und Martin Seckendorf (Hrsg.), Die Okkupationspolitik des deutschen Faschismus in Jugoslawien, Griechenland, Albanien, Italien und Ungarn, Berlin 1992. Zum Massenmord an den Juden: Walter Manoschek, „Serbien ist judenfrei“ (1995).

¹³ Vgl. Paul Parin, Es ist Krieg und wir gehen hin: Bei den jugoslawischen Partisanen (1997).

¹⁴ Walter Bartel u.a. (Hrsg.), Deutschland im zweiten Weltkrieg, Bd.4, Köln 1981. Instruktive Skizze S. 268.

ens insgesamt zum strategischen Vorfeld der Sowjetunion, deren militärisches Potential alle widerstrebenden Kräfte niederhält und der Region eine bis dahin nicht gekannte Periode außenpolitischer Stabilität bringt. Daß diese nur sehr bedingt für den Aufbau demokratischer und solidarischer Gesellschaften genutzt wurde, zeigen der Aufstieg Ceausescus in Rumänien und der nicht minder abstoßende Personenkult um Enver Hodscha in Albanien. Es gelingt der Sowjetunion immer weniger, ihre militärische Vormacht durch eine echte wirtschaftliche und kulturelle Hegemonie zu ergänzen. In dem Maße wie die Erinnerung an die Rolle der UdSSR bei der Befreiung Südosteuropas vom Faschismus verblaßt, wächst die Anziehungskraft insbesondere des westdeutschen Kapitalismus, den Millionen Jugoslawen als Arbeitsmigranten kennen und, wenn nicht lieben, so doch recht erfolgreich zu nutzen lernen. Hatten das Ausscheren Jugoslawiens und die Niederlage der Linken im griechischen Bürgerkrieg schon 1949 die Grenzen der sowjetischen Expansionskraft sichtbar werden lassen, so bricht vierzig Jahre später das gesamte Machtgefüge in sich zusammen. Kaum jemand hat diese erneute geopolitische Umwälzung vorausgesehen und niemand geahnt, wie blutig sie gerade für das dem „Westen“ so nahe und angenäherte Jugoslawien sein würde.

„Osterweiterung“ - Neuordnung nach 1989

An Stelle einer festgefahrenen Westexpansion der UdSSR tritt nach 1989 die lebhaftere, auf legalen und illegalen Wegen sich vollziehende kapitalistische Durchdringung Osteuropas. Es gehört zu den bemerkenswerten Leistungen imperialistischer Diplomatie, der atlantischen Expansion den zivilen Anstrich einer „Osterweiterung“ gegeben zu haben. Auf dem Höhepunkt sowjetischer Machtentfaltung war die Verteidigungslinie für den Fall einer sowjetischen Offensive gegen Westeuropa bis vor die britischen Inseln und die nordafrikanische Küste zurückverlegt worden. Später wurde sie bis an die Pyrenäen, dann bis an den Rhein und die französischen Alpen vorverlegt. Zuletzt lief die geplante Hauptkampflinie mitten durch Deutschland.¹⁵ 1990 wurde mit dem Anschluß der DDR die Oder erreicht, 1998 mit dem Beitritt Polens zur Nato der Bug.

Noch 1997 gab es Überlegungen, das alte europäische Vorfeld der Sowjetunion nur im Norden in die Nato zu integrieren, die Gebiete südlich der ungarischen

¹⁵ H.- M. Ottmer, Die Entwicklung der deutschen Sicherheitspolitik und die Geschichte der Bundeswehr, Berlin 1995. - Sehr detailliert: August Pradetto (Hrsg.), Ostmitteleuropa, Rußland und die Osterweiterung der Nato, Opladen 1997. Von demselben: Die Debatte über die Kosten der Nato-Osterweiterung (1998). Weiter gefaßt: Andrzej Ziolkowski, Die Nato: Instrument der US-Politik in Europa, Münster 1999. - Unter besonderer Berücksichtigung der Rolle Deutschland: Uli Cremer, Neue Nato - neue Kriege?, Hamburg 1998. Das Fragezeichen kann bei Neuauflage entfallen. - Das Spektrum der herrschenden Meinung findet sich in dem von Thomas Schmid hrsg. Sammelband: Krieg im Kosowo (1999). Letzter Beitrag, letzter Satz: „Jenseits problematischer Lehren aus der Geschichte käme es darauf an, daß deutsche Außenpolitik endlich in der Realität eintrifft.“ (Carola Stern)

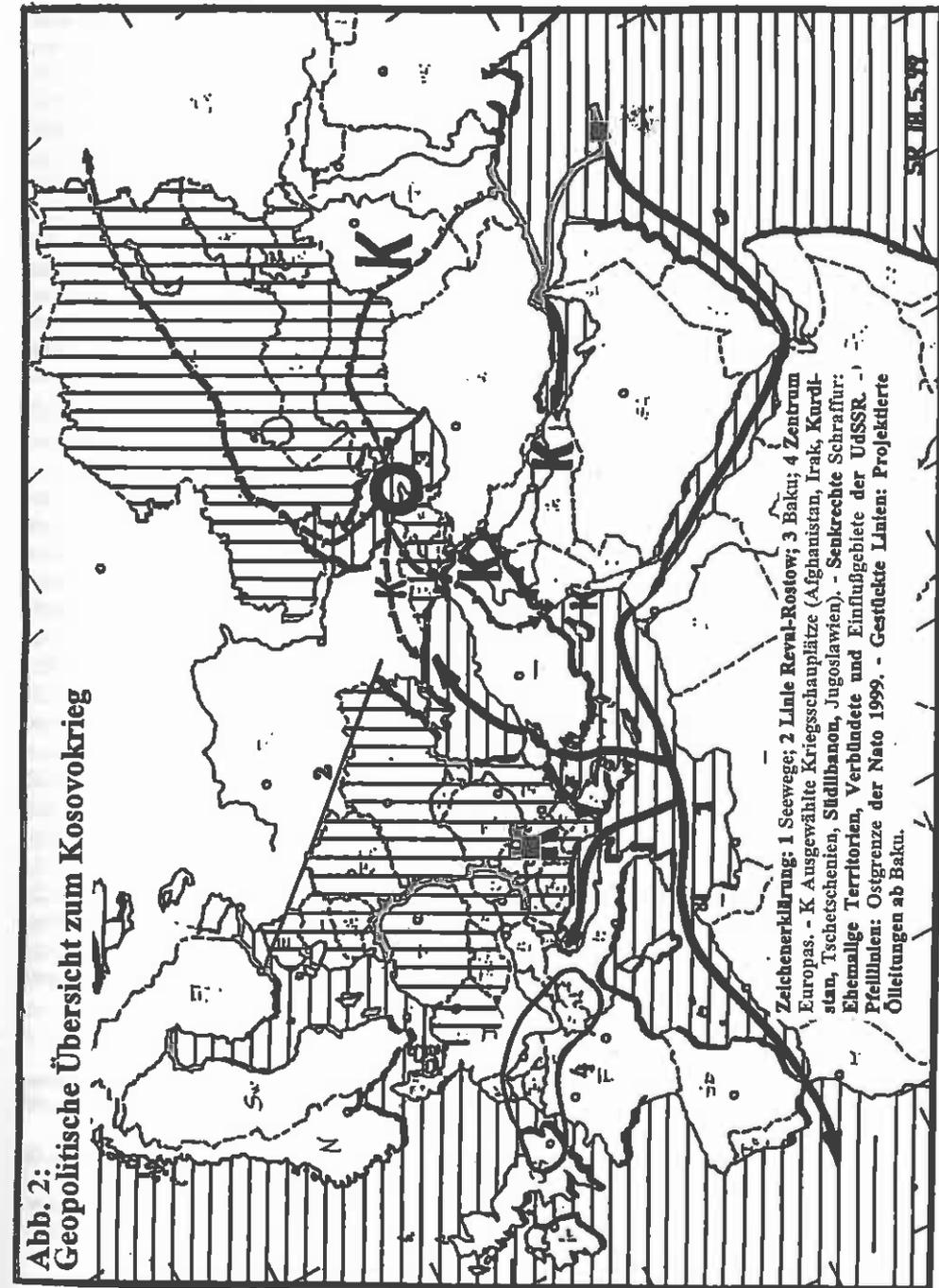


Abb. 2:
Geopolitische Übersicht zum Kosovokrieg

schen Grenze aber als Einflußzone Rußlands anzuerkennen.¹⁶ Ein Modell existierte bereits: die Teilung Jugoslawiens in einen relativ entwickelten Norden und einen peripheren Süden, eingeleitet 1991 mit den Unabhängigkeitserklärungen der Teilrepubliken Slowenien und Kroatien.¹⁷ An historischen Referenzen für eine gerade hier, an der Nahtstelle des westlichen und des östlichen Mittelmeerraums verlaufende Abgrenzung der Interessensphären hätte es nicht gefehlt. Die rasche Destabilisierung Rußlands hat solche Rücksichtnahmen hinfällig gemacht. Mit der geplanten Aufnahme Rumäniens in die Nato rückt der Dnjestr ins Blickfeld. Die „partnerschaftlichen“ Fühlungen nach zur Ukraine erweitern den Expansionshorizont bis zum Don. Im Norden werden die baltischen Staaten ermuntert, sich um Aufnahme in die EU zu bewerben. Mit der so erreichten Linie Reval-Rostow werden Maßstäbe gesetzt, die keinen Vergleich mit den Europaplänen des deutschen Großkapitals vor 1918 scheuen müssen.

Das atlantische Vordringen in Osteuropa ist aber nur ein Teil des geopolitischen Schauplatzes, genauer: sein westlicher Teil. Östlich der Wolga hat der Zusammenbruch der UdSSR im Bereich der kaukasischen und asiatischen Republiken riesige Räume destabilisiert, zu denen auch das Öl von Baku und anderer Vorkommen im Bereich des kaspischen Meeres gehören. Baku, ein altes Objekt imperialistischer Begierde, ist erneut zum Dreh- und Angelpunkt des geopolitischen Gefüges in Osteuropa und Westasien geworden. Gewaltige Pipelineprojekte sind aufgelegt, dieses Öl durch die Türkei an das Mittelmeer, durch Afghanistan an den Indischen Ozean und durch Kasachstan nach China zu transportieren. Von Baku aus gesehen ist der Endpunkt der Pipeline in Pakistan nicht weiter entfernt als die Schwarzmeerküste Bulgariens.¹⁸ Man muß diesen Kartenausschnitt und diesen großen Maßstab vor Augen haben, um das Verhältnis der USA zum Balkan zu verstehen. Die bestimmende Macht des Kosovokrieges hat an der Region selbst kein nennenswertes Interesse. Sie will kein „Protektorat“ am Ende der Welt und sie denkt noch weniger daran, ein ganzes Land zu erobern, um sich dann die Last seiner „Umerziehung“ aufzuerlegen. Als weltbeherrschende Handels- und Seemacht wollen die USA vielmehr weithin sichtbare Zeichen ihrer Vorherrschaft setzen. Sie denken nicht daran auch nur einen ihrer kostbaren Soldaten (den keine tausend toten Serben aufwiegen) für die Freiheit der Kosovaren zu opfern. Die USA zögern allerdings auch nicht, ein ganzes Land zu zerstören, um ein nachhaltiges Exempel zu statuieren.

¹⁶ International Herald Tribune 15.7.97. Dort auch Skizze zu dieser gewissermaßen diagonalen Abgrenzung der Interessensphären, die das Baltikum dem „Westen“ und den Balkan einschließlich Bosniens dem „Osten“ zugeschlagen hätte.

¹⁷ Stellvertretend für die umfangreiche Öl-Literatur der informative Exkurs „Serbien und das Öl vom Kaspischen Meer“ in: Leo Mayer u.a., Welt-Sheriff Nato: Weltwirtschaftsordnung und neue Nato-Doktrin, München 1999 (ISW-Report Nr.40). Aufschlußreiche Spezialuntersuchung: Ahmed Rashid, Taliban: Islam, oil and the great game in Central Asia, London 1999.

¹⁸ Zuletzt: International Herald Tribune 29.6.99.

Die Lektionen des Krieges gegen Jugoslawien

Der Krieg in Jugoslawien ist ein Exempel in vierfacher Hinsicht. Erstens geht es darum, einen jener regionalen Machthaber abzustrafen, auf die sich die Macht der USA so gerne stützt und denen sie jedes Verbrechen nahelegen oder doch wenigstens nachsehen, wenn sich diese „Freunde westlicher Werte“ dem Gesamtplan unterordnen. Operieren sie gegen US-Interessen auf eigene Faust, muß Strafe sein. Das ist der engste Kreis des Interesses.

Der nächstweitere, zweite Kreis ist die Lektion für die Europäer, die sich nach 1989 nicht ungeschickt und ohne viel Hemmungen nach Ost- und Südosteuropa hineinbewegt haben. Nachbarn von alters her glaubten sie, gewissenmaßen das Vorkaufsrecht zu haben.¹⁹ Es sollte *ihr* „Wilder Osten“ sein. Genau hier kollidiert das europäische Interesse mit dem der Amerikaner, und die bombardieren nicht im Dienst europäischer Großmachtpläne, sondern wie in Vietnam, in Kambodscha und im Irak auf eigene Rechnung.

Der dritte Kreis des Interesses erstreckt sich auf die Gesamtheit der Territorien, die seit dem Zusammenbruch der UdSSR dem imperialistischen Zugriff offenliegen. Der Nahe Osten hat sich gewissermaßen nach Norden erweitert und die USA sind nicht gewillt, dieses Terrain den Europäern, den Chinesen, erneut den Russen oder allfälligen Koalitionen aus diesem Kreis zu überlassen. Denn es ist klar: Wer immer das Gelände zwischen dem Persischen Golf im Süden und der kasachischen Steppe im Norden beherrscht, kann den Weltherrschaftsanspruch der USA in Frage stellen. Welches Ausmaß an physischem Elend und politischer Unterdrückung diesen Anspruch begleitet, lehrt das Schicksal der Völker Afghanistans, des Irak, lehrt mit besonderem Zynismus das Schicksal der Kurden und erfahren nun die Völker Südosteuropas.

Der vierte und weiteste Kreis des Interesses umschließt die UNO und damit ein Institut des Völkerrechts, das wie kein zweites mit der Entstehung und dem Sieg der Antihitlerkoalition verbunden ist. Die Atlantik-Charta wurde 1941 verabschiedet, wenige Wochen nach dem Überfall der Wehrmacht auf die Sowjetunion. 1945 wurde die UNO feierlich gegründet. Schon fünf Jahre später wurde ein in Abwesenheit des sowjetischen Vertreters erschliches Mandat dazu benutzt, dem Krieg der USA gegen das koreanische Volk den Anschein des Rechts zu geben, einem Krieg, der im übrigen schon damals zu einer „Polizeiaktion“ heruntergespielt wurde und doch über einer Million Menschen das Leben gekostet hat. Dem Mißbrauch der UNO folgte ihre schrittweise Entmachtung. Im Nato-Krieg gegen Jugoslawien erreicht die Demontage²⁰ ih-

¹⁹ Zum deutschen Vorpreschen aus österreichischer Sicht: Alois Mock, Das Balkan-Dossier (1997).

²⁰ Die Neue Zürcher Zeitung resümiert: „Das nie sehr hohe Prestige der Vereinten Nationen hat in den USA in den letzten Jahren weiter gelitten, und nicht nur die Republikaner, sondern auch etliche Demokraten sehen in der Weltorganisation eine übermäßig bürokratisierte, tendenziell noch immer antikapitalistische ... Körperschaft.“ (26.6.99) Die USA schulden der UNO 1,7 Milliarden Dollar.

ren vorläufigen Höhepunkt. Die juristischen Träumereien von einem durch das Gewaltmonopol der UNO dauerhaft gesicherten Weltfrieden haben mit der Weltherrschaft der USA seit 1991 ein abruptes Ende gefunden. Freimütig ist in der amerikanischen Publizistik nun von einem „Römischen Reich für das 21. Jahrhundert“ die Rede, kein unpassender Vergleich: Der Friede ist ein Privileg des geopolitischen Zentrums. Die Peripherie erlebt den Krieg in Permanenz. Mit dem brutalen, das Völkerrecht gleich mehrfach brechenden Gewalteneinsatz der USA und ihrer Bundesgenossen gegen Jugoslawien wurde der ganzen Welt demonstriert, daß die amerikanische Hegemonie keiner weiteren Fasadendekoration mehr bedarf. Das einst so machtvolle Veto der Russen gilt nichts mehr. Die Chinesen wissen spätestens seit der „versehentlichen“ Bombardierung ihrer Belgrader Botschaft, daß weitere Mitwirkende nicht wirklich erwünscht sind.

Nach 79 Tagen kommt die Zerstörungsmaschinerie der Nato endlich zum Stehen. Die Militärs brüsten sich bis zu 10.000 Menschen getötet zu haben. Hunderte Panzer seien abgeschossen worden. Wiederholt geistert das „Massaker am Mount Pastrik“ durch die Presse, bei dem B 52-Bomber hunderte Soldaten mit Splitterbomben buchstäblich „pulverisiert“ haben sollen. Man freundet sich mit dem Gedanken an, einen Indianerkrieg geführt zu haben, bei dem die Verluste im Verhältnis „0:5.000“ standen. Als die Besatzungstruppen einrückten und mit ihnen die „Knochenzähler“, breitet sich rasch Enttäuschung darüber aus, daß viel geschossen, aber wenig getroffen worden ist. Ausgebrannte, „psychisch zerrüttete“ Einheiten ohne schweres Gerät hätten als ein Elendszug an den Kontrollposten der Nato vorbeiziehen sollen. Das erwünschte Schauspiel bleibt aus.²¹

Statt dessen beginnt unter den Augen schwerbewaffneter Nato-Soldaten der albanische Terror gegen Serben, Zigeuner und andere Minderheiten. Von „ethnischer Säuberung“ redet kaum jemand. Zwischenfälle, Übergriffe, Probleme des Übergangs sind das nun. Als es darum ging den Beginn des Luftkrieges zu rechtfertigen, konnten solche Vorgänge nicht genug aufgebauscht werden, bis endlich alle Welt von „Völkermord“ redete. Die gleichen Vorgänge im neugegründeten Protektorat sind allenfalls „bedauerlich“. Man sucht nach Beweisen für den monatelang behaupteten Massenmord, und findet doch nur Belege dafür, daß erst die Entscheidung für den Luftkrieg den nationalistischen Banden freie Hand für ihre Pogrome gegeben hat. Nun entdeckt auch die US-Presse den einfachen Zusammenhang: „Bombenangriffe können Wut erzeugen, und wenn man die Leute nicht erreichen kann, die das aus 15.000 Fuß herunter machen, dann muß man einen anderen Weg finden, damit klarzukommen.“²²

Der Kosovokrieg zeigt Elemente einer eigentümlichen Entmilitarisierung: Die

²¹ International Herald Tribune 23.6.99: Die abziehenden Einheiten seien auf ihren allzu zahlreichen Panzern geradezu „defiant“ gewesen und nicht wie eigentlich angemessen „psychologically battered“.

²² Paul Watson von der Los Angeles Times in: International Herald Tribune 23.6.99.

Armeen bleiben untätig und weitgehend unbeschädigt. Die hochgerühmten Präzisionswaffen der Luftstreitkräfte treffen militärische Objekte eher selten, aber das Wesentliche ist doch erreicht: „Außerhalb der Streitkräfte erlitt Jugoslawien als ganzes einen enormen Schaden insbesondere an seinen Straßen, Brücken und an seiner Industrie ...“²³ Die USA haben bewiesen, daß sie auch im Vorfeld Rußlands jedes beliebige Land in die Steinzeit zurückzubomben können, ohne dabei auch nur einen Piloten zu verlieren. Vergeblich versucht Rußland in letzter Minute mit der handstreichartigen Besetzung des Flughafens Pristina von seiner Demütigung abzulenken. Aber seine Machtlosigkeit zeigt sich in der ergebnislosen Bettelei um einen noch so kleinen „Sektor“ des Besatzungsgebiets nur um so deutlicher. Zum Ausgleich wird Jelzins Reich in den Kreis der sieben führenden Industrieländer kooptiert: formal „gleichberechtigt“, wirtschaftlich bankrott, politisch abhängiger denn je und militärisch handlungsunfähig.

Auf den Krieg folgt das Elend. In neudeutscher Übersetzung: Auf die *Friedensoperation* folgt die *Stabilisierung*, auf *Luftschläge* folgen *humanitäre Hilfe* und *Wiederaufbau*. Große Teile der Öffentlichkeit scheinen in der Tat zu glauben, daß der Krieg die Pforte zur „Prosperität“ gewesen sei, ein Glücksfall gewissermaßen. In irreführender Analogie zum Marshallplan wird von einem „Stabilitätspakt“ für den gesamten Balkan geredet. Die Lügen der Nachkriegszeit sind freilich feiner gesponnen als die des Krieges. Aber warum sollten die zentralen Industriemächte ausgerechnet in der vom Krieg zerrütteten südosteuropäischen Peripherie *verwirklichen*, was sie bisher jeder Peripherie versprochen, aber an keinem Ort gehalten haben? Verschuldung, Deindustrialisierung, Arbeitslosigkeit, Abwanderung, Prostitution und Drogenelend werden auf dem Balkan wie überall die Merkmale der neuen „Stabilität“ sein. Die deutschen Firmen beilen sich, gute Startpositionen einzunehmen, um nicht wieder wie in Bosnien hinter Italienern und Amerikanern zurückstehen zu müssen.²⁴ Der Krieg ist vorbei. Der kapitalistische Alltag ist seine Fortsetzung mit anderen Mitteln.

²³ Ebd. 29.6.99.

²⁴ Die Dortmunder IHK und die Vereinigten Elektrizitätswerke (VEW) haben einen vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützten Pool gegründet, der „Kosovo-Aufträge“ hereinholen soll. (Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung 27.6.99).

Stiller Abschied von der „Friedensstaatlichkeit“ des Bonner Grundgesetzes nach 50 Jahren?

Allzu üppig sind die Feiern zum fünfzigsten Jahrestag des Bonner Grundgesetzes vom 23. Mai 1949 nicht ausgefallen. Gut, es gab z. B. einen offiziellen Verfassungskongreß zum Jubiläum am 6. Mai in Bonn¹, und alle größeren Tageszeitungen würdigten zum Teil mit mehreren Artikeln das Ereignis.² Aber irgendwie hatte man das Gefühl, daß die laudatores nicht recht bei der Sache waren. Ereignisse, die niemand direkt ansprach wie den kriegsereignisreichen Einsatz der NATO in Jugoslawien oder lediglich mehr am Rande erwähnte wie den bevorstehenden Umzug nach Berlin, schienen untergründig abzulenken. Auffällig war angesichts dieser einschneidenden Daten, wie sehr Kontinuität – in Berlin bleibt Bonn weiterhin die Grundlage – und Normalität – Dreieinigkeit von Demokratie, Rechtsstaat, Sozialstaat, letzterer allerdings auch ein bißchen schlanker als früher – propagiert wurden. Sollte beim Umzug nach Berlin einiges aus dem Gepäck verloren gegangen sein, z. B. die noch 1989 hochgehaltene „Friedensstaatlichkeit“.

Im folgenden soll zunächst die nicht zu unterschätzende „Bonner Alltäglichkeit der Grundrechte“ mit einem kurzen kritischen Blick gestreift werden. Der Schwerpunkt der weiteren Überlegungen liegt auf den Erörterungen zur „Friedensstaatlichkeit“.

1. Die Grundrechte sind etwas „Alltägliches“

„Die Würde des Menschen ist unantastbar. Sie zu achten und zu schützen ist Verpflichtung aller staatlichen Gewalt.“ So heißt es im Art. 1 Abs. 1 des Grundgesetzes.

Das war für jeden deutlich gesprochen gegen das gerade untergegangene Unrechtssystem, in dem die Würde des Menschen nichts galt und täglich angetastet wurde. Von diesem unwürdigen, Menschenrechte verachtenden System wurden die Deutschen durch die Antihitler-Koalition befreit. Bis zum bitteren Ende war bei den Eliten, aber auch der Bevölkerung insgesamt mehr Zustimmung als Widerstandskapazität zu verzeichnen. Viele wollten das Befreiungsmoment zunächst nicht einmal wahrhaben und sprachen von Zusammenbruch und Niederlage.

¹ Vgl. Bericht in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 7.5.1999.

² So die FAZ mit Artikeln von Hans Maier, Die Herrschaft des Rechts über die Politik (FAZ v. 7.5.1999) und Gerd Roelleke, Wir stehen an den Stufen und sind bereit, hurra zu rufen (FAZ, 20.5.1999), von Paul Kirchhof, Freiheit in der Gemeinsamkeit der Werte (22.5.1999) und die Frankfurter Rundschau (FR) mit einem größeren Artikel von Erhard Denninger, 50 Jahre Grundgesetz (24.5.1999).

Es heißt dann gleich weiter in Art. 1 Abs. 2: „Das Deutsche Volk bekennt sich darum zu unverletzlichen und unveräußerlichen Menschenrechten als Grundlage jeder menschlichen Gesellschaft des Friedens und der Gerechtigkeit in der Welt.“

Dieses Bekenntnis zu den „unverletzlichen und unveräußerlichen Menschenrechten“, eine Anlehnung an die Paulskirchenverfassung von 1848, aber diese wiederum angelehnt an schon ältere Vorbilder, nämlich die amerikanische Unabhängigkeitserklärung von 1776 und vor allem die französische Menschenrechtserklärung von 1789, sollte die Antwort sein auf die antizivilisatorische nazistische Barbarei.³

Grundlage jeder menschlichen Gesellschaft hieß es zwar, aber zunächst war einmal gemeint, der neuen in Deutschland wieder zu errichtenden. Sehr konkret wird beschrieben, wie in Art. 1 Abs. 3: „Die nachfolgenden Grundrechte binden Gesetzgebung, vollziehende Gewalt und Rechtsprechung als unmittelbar geltendes Recht.“ Das Neue gegenüber Weimar war die Bindung auch der Gesetzgebung an die Grundrechte und die Einrichtung einer Instanz, nämlich des Bundesverfassungsgerichtes, die darüber zu wachen hatte, ob sich der Gesetzgeber, aber auch die beiden anderen Gewalten an diese Grundrechte hielten. Verschiedene Instrumente, schon im ursprünglichen Grundgesetz angelegt, z.B. die konkrete Normenkontrolle des Art. 100 Abs. 1 GG - [Hält ein Gericht ein Gesetz, auf dessen Gültigkeit es bei der Entscheidung ankommt, für verfassungswidrig, so ist das Verfahren auszusetzen und die Entscheidung des BVerfG einzuholen] - oder später, nämlich 1969 ins Grundgesetz aufgenommen, die Verfassungsbeschwerde, sorgten dafür, daß das BVerfG diese Kontrolle auch wirklich ausführte.

Dadurch ist in den vergangenen 50 Jahren eine Verfassungswirklichkeit entstanden, die ohne die Spruchpraxis des Bundesverfassungsgerichtes nicht zu verstehen ist. Was Verfassungsrecht ist, ja mehr, was eigentlich Recht ist, steht nicht im Text des Grundgesetzes oder in den Gesetzen, sondern letztlich in den jetzt nahezu 100 Bänden, in denen die Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichtes aufgezeichnet sind. Ob die Bilanz gut oder schlecht ist, hängt letztlich vom Standpunkt ab. Ein von persönlicher Arbeit Abhängiger, gar ein Gewerkschafter wird das sicherlich anders beurteilen als ein Vermögen Besitzer, der von seinen Zinsen leben kann, oder ein Unternehmer, aber auch ein hoher oder mittlerer Angestellter eines Großkonzerns. Grundrechte bedeuten für jeden von ihnen dem Wort nach vielleicht das Gleiche, aber kaum in der Realität. Völlig unzufrieden scheint jedoch niemand mit dieser Situation zu sein. Die Autorität des BVerfG – nicht nur in bezug auf die Grundrechte – ist ungebrochen, obwohl gerade für bestimmte Grundrechtsbereiche viel Kompetenz auf den Europäischen Gerichtshof (EuGH) in Luxemburg überge-

³ Jörg-Detlef Kühne, Die Reichsverfassung der Paulskirche, 2. Aufl. Neuwied 1998, S. 73ff.

gangen ist. Einen Nationalvorbehalt hat das BVerfG in seinen Solange-Entscheidungen, vor allem aber im Maastricht-Urteil angemeldet.⁴

Auch am Text selbst haben sich nicht unerhebliche Veränderungen vollzogen. Weitgehend wurden die Grundrechte eingeschränkt. Die minimalen Verbesserungen sollen dennoch genannt werden. 1994 wurde in Art. 3 die Gleichberechtigung der Frauen erweitert durch die Staatszielbestimmung: „Der Staat fördert die tatsächliche Durchsetzung der Gleichberechtigung von Frauen und Männern.“ Zeitweise überschäumende feministische Blütenträume, die mit der Quote verbunden wurden, hat der EuGH mit seinen beiden Entscheidungen Kalanke und Marshall auf den Boden der „patriarchalischen“ Tatsachen zurückgeholt.⁵ Die etwas härtere Formulierung, eine weitere verbessernde Änderung: „Niemand darf wegen seiner Behinderung benachteiligt werden“ (Art. 3 Abs 2 S. 3 GG), hatte günstigere Durchsetzungschancen.

Es gab große Einschnitte in unser Verfassungssystem, die auch die Grundrechte nicht unberührt ließen. Die Wehrverfassung von 1956, die Notstandsverfassung von 1998, der sog. Asylkompromiß 1993, die Einführung des Lauschangriffs 1998.⁶ Einige im Verlauf dieser Veränderungen eingeführte Regelungen haben faktisch bislang keine Rolle gespielt, so die Möglichkeit zu Dienstverpflichtungen im Verteidigungs- und im Spannungs- oder Bündnisfall (Art. 12 a Abs. 4 bis 6). Ob das noch lange so sein wird, wenn die Bündnistreue in der Realität über den Kosovo-Einsatz der Bundeswehr hinaus strapaziert werden sollte, wird die Zukunft zeigen. Das gilt evtl. dann auch für die Einschränkungsmöglichkeit der Freizügigkeit im Notstand und bei Naturkatastrophen (Art. 11). Art. 9 Abs. 3 Satz 3, der ausschließen soll, daß Arbeitskämpfe nicht durch Dienstverpflichtungen angetastet werden – damals den Gewerkschaften zugestanden, damit sie die Notstandsgesetze hinnahmen – könnte dann auch einer Bewährungsprobe ausgesetzt sein.

Aber auch ohne Änderungen des Textes vollzogen sich grundlegende Verschiebungen, und zwar hier über den Weg der Rechtsprechung. Erinnerung sei an den ohne geschriebene Grundrechtseinschränkung durch Paragraph 146 SGB III ersetzten Paragraph 116a Arbeitsförderungsgesetz. Das Führen von Arbeitskämpfen dürfte dadurch sicherlich nicht gerade erleichtert sein. Die heute

⁴ Urteil vom 12.10.1993 (BVerfGE 89, S. 155). Es trägt deutlich die Handschrift des Verfassungsrichters Paul Kirchhoff, der wohl im Gegensatz zur Einschätzung seines CDU-Parteifreundes Scholz – die Rechtsprechung der Luxemburger Richter orientiert sich an deutschen Maßstäben (FAZ 26.4.1999) – seine Grundskepsis gegenüber der selbstverständlichen Werbewirksamkeit des deutschen Grundrechtsverständnisses z. B. gegenüber den Franzosen bewahrt hat. Wohl zur Recht!

⁵ EuGH, Rs. C-450/93, in der eine „Bevorzugung“ bei Einstellung von Frauen in unterrepräsentierten Bereichen als nicht „richtliniengemäß“ bezeichnet wurde. Stark abgemildert dann aber im Fall Marshall EuGH, Rs. C-409/95 durch eine „Öffnungsklausel“.

⁶ Die verschiedenen „Textstufen“ der Änderungen sind akribisch aufgezeichnet durch Angela Bauer und Mathias Jestaedt, „Das Grundgesetz im Wortlaut“. Änderungsgesetze, Dynopse, Textstufen und Vokabular zum Grundgesetz, Heidelberg 1997.

schon vergessene Praxis der Berufsverbote vollzog sich, ohne daß ein Buchstaben der Verfassung, ja der Gesetze (Beamten Gesetze) verändert wurde. Alle so grundlegenden Veränderungen im Mediensystem (Rundfunk/Fernsehen) geschehen auf dem unveränderten Text hintergrund des Art. 5 GG, allein gestützt auf die Spruchpraxis des BVerfG.

Ein Geburtsfehler des Grundgesetzes ist bei den diesjährigen Jubelfeiern gar nicht mehr erwähnt worden. Es gibt keine sozialen Grundrechte im Gegensatz zu vielen Landesverfassungen vor der Zeit des GG: kein Recht auf Arbeit, kein Recht auf Sozialversicherung, auf Wohnung, Gesundheit etc. Demgegenüber ist in Art. 14 das private Eigentum und das Erbrecht gewährleistet, allerdings verbunden mit einer Sozialverpflichtung in Abs. 2: „Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.“ Und fast vergessen existiert noch Art. 15. Allein die Lektüre mutet heute „verstaubt“ revolutionär an:

„Grund und Boden, Naturschätze und Produktionsmittel können zum Zwecke der Vergesellschaftung durch ein Gesetz, das Ausmaß der Entschädigung regelt, in Gemeineigentum überführt werden.“

Auch im Vereinigungsprozeß von 1989, in dem zwar nicht über die „Entstaubung“ dieses Artikels, aber kurzfristig über die Einführung sozialer Grundrechte und sogar über einen Minderheitenschutz diskutiert wurde, konnten die genannten Geburtsfehler nicht beseitigt werden.

2. Ohne Frieden keine Grund-, keine Menschenrechte

Die skizzierte „Alltäglichkeit“ des ursprünglich provisorisch konzipierten, dann aber insbesondere nach 1989 sehr endgültig etablierten Verfassungssystems in seiner Auswirkung auf die Grundrechte jedes Einzelnen stand, wie erwähnt, im Mittelpunkt der diesjährigen offiziellen Würdigungen. Ob aber diese Alltäglichkeit seit Kosovo und Berlin einen Riß erhalten hat, war kaum Gegenstand von Reflexion.

Als am 8. Mai 1949 das Bonner Grundgesetz vom Parlamentarischen Rat beschlossen, am 12. Mai 1949 und dann nach Genehmigung durch die drei westlichen Besatzungsmächte und Annahme durch die Länderparlamente (zehn Länder, Bayern war dagegen) am 23. Mai 1949 in Nr. 1 des Bundesgesetzblattes verkündet wurde, wäre derjenige für verrückt erklärt worden, der behauptet hätte, in genau 50 Jahre würde eine militärische Intervention in ein Balkanland stattfinden, an der deutsche Soldaten unter Berufung auf dieses Grundgesetz teilnehmen würden.

Bei den späteren Jubiläen gab es dann schon Themen, in denen Krieg und Frieden eine wichtige Rolle spielten – 10. Jahrestag 1959: die Wehrverfassung; 20. Jahrestag 1969: die Notstandsgesetzgebung; 30. Jahrestag 1979: die Raketenstationierung und am 40. Jahrestag 1989: deutsche Vereinigung und in einer Art Euphorie: die Diskussion über eine neue Weltordnung. Damals kam auch der Begriff „Friedensstaatlichkeit“ auf, der der Dreieinigkeit Demokratie,

Rechtsstaat und Sozialstaat hinzugefügt wurde.⁷ Trotz aller apokalyptischen Bedrohungsszenarien im kalten Krieg oder gerade deswegen herrschte letztlich kein Kriegsgefühl. Im Tiefsten der Seele vertraute man auf die gegenseitige atomare Abschreckung. Die Bundeswehr war in diesen Abschreckungskontext unter dem amerikanischen Atomschirm eingebaut. Daß man wirklich beim Bündniswort des Art. 5 des NATO-Vertrages genommen werden könnte, lag außerhalb der Vorstellungskraft. Bei den NATO-Einsätzen nach 1992 unter Beteiligung von Bundeswehreinheiten in Somalia, in der Adria und im zerfallenden Jugoslawien wurde es dann schon brezliger. Aber sie wurden vollzogen im Auftrag der UNO. Letztlich war dies der Grund, weshalb 1994 auch das BVerfG keine Einwände erhob.⁸ Zudem dienten die Waffen nur zur Verteidigung, jedenfalls die deutschen. Mit dem Kosovo-Einsatz der NATO unter Beteiligung der Bundeswehr ohne UNO-Auftrag zumindest bis zur Resolution 1244 des Sicherheitsrates vom 10.6.1999 hat sich die Situation schlagartig verändert.

Man könne nicht beiseite stehen, hieß es, wenn die Menschenrechte so massiv mit Füßen getreten würden, wie es durch das Milosevic-Regime im Kosovo geschehen sei. Verurteile das gegenwärtige Völkerrecht zum Attentismus, so müsse eben eine Antwort außerhalb des legalen Rahmens gesucht werden, notfalls eben im Vorgriff auf ein neues Völkerrecht. So oder ähnlich tönte es vom Bundespräsidenten (übergesetzlicher Notstand), aber auch vom bislang „pazifistischen“ Philosophen Habermas (ein Krieg an der Grenze zwischen Recht und Moral), von Günther Grass (was sollten wir denn sonst machen?) oder von Erhard Eppler (wir würden uns noch schuldiger machen!). Auch unter den Stimmen, die das Bombardement der NATO als illegal und unmoralisch ablehnen, wird das grundsätzliche Recht auf Nothilfe nicht bestritten.⁹

Fordert zu einem solchen Vorgehen nicht auch das Grundgesetz auf, das das Bekenntnis zu den unverletzlichen und unveräußerlichen Menschenrechten als Grundlage jeder menschlichen Gemeinschaft, also nicht nur der deutschen, offensichtlich in Art. 1 an den Anfang stellt? Grundrechte waren für die Väter und die vier Mütter des Grundgesetzes in der Tat nicht nur eine innerstaatliche, nationale Angelegenheit, sondern, wie der Hinweis auf die Grundrechte als Grundlage jeder menschlichen Gesellschaft, des Friedens und der Gerechtigkeit in der Welt belegt, eine internationale Angelegenheit. Überall sollten die Menschen Grundrechte haben. Auch hierfür sollte die Bundesrepublik verantwortlich sein. Zunächst natürlich, Grundrechte sollten im eigenen Lande verwirklicht sein, in erster Linie durch einen ausgefeilten Gerichtsschutz, wie

⁷ Ausführlich und kritisch hierzu Gerhard Stuby, *Friedensstaatlichkeit: Verteidigung durch Abschreckung oder Sicherheitspartnerschaft?*, in: *Demokratie und Recht*, Sonderheft 1989, S. 158ff.

⁸ Entscheidung vom 12.7.1994 BVerfGE 90, 286ff.

⁹ Ansätze in diese Richtung klingen z.B. an bei U. K. Preuß, *Zwischen Legalität und Gerechtigkeit. Der Kosovo-Krieg, das Völkerrecht und die Moral*, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 7/1999, S. 816ff.

oben zu skizzieren versucht wurde. Aber die Bundesrepublik sollte auch internationale Verantwortung übernehmen, und zwar im Kontext des UN-Systems, wie dem Art. 24 GG (Der Bund kann sich zur Wahrung des Friedens einem System gegenseitiger kollektiver Sicherheit einordnen) zu entnehmen ist. Nach einer Übergangsphase sollte die Bundesrepublik, gedacht damals natürlich als ganzes Deutschland, UNO-Mitglied werden mit allen Rechten und Pflichten. Eine deutsche Armee im alten Sinne sollte selbstverständlich ausgeschlossen bleiben, aber ein militärischer Beitrag bei UN-Einheiten lag im Bereich des Denkbaren.¹⁰ Es kam anders, Bundeswehr, NATO-Beitritt etc., aber auch nicht ganz anders. Denn der Kreis schloß sich nach 1990, und zeitweise dachte man sogar an die Beseitigung der NATO zugunsten eines Regionalsystems innerhalb der UNO.¹¹

Inzwischen stehen eher die Klagen über die Unwirksamkeit, die Ineffizienz des UN-Systems, allen voran des Sicherheitsrats im Vordergrund, was den Menschenrechtsschutz angeht. Die NATO-Intervention in Jugoslawien bezeichnete sich bis zum 10.6.1999 als humanitäre Schutzaktion im Namen der handlungsunfähigen UNO. Wie sieht dieses kollektive Sicherheitssystem aus, in das die Väter und Mütter des GG die Bundesrepublik immerhin einordnen wollten und welche Menschenrechtskonzeption liegt ihm zugrunde?

3. Menschenrechte im System der kollektiven Sicherheit

An verschiedenen Stellen spricht die UN-Charta davon, „eine internationale Zusammenarbeit herbeizuführen, um internationale Probleme wirtschaftlicher, sozialer, kultureller und humanitärer Art zu lösen und die Achtung vor den Menschenrechten und Grundfreiheiten für alle – ohne Unterschied der Rasse, der Geschlechter, der Sprache oder der Religion zu fördern und zu festigen“ (Art. 1 Ziff. 3). Hieraus spricht eine bestimmte Sicht. Eine adäquate Lösung der Menschenrechtsproblematik übersteigt die Kapazität einzelner Staaten. Gerade derjenige Staat, in dem ihre Verwirklichung problematisch ist, bedarf der Unterstützung, vor allem aber ohne sein Mitwirken ist an eine Verwirklichung der Menschenrechte nicht zu denken. Daher die strikte Zuweisung der Menschenrechtsfrage zu den inneren Angelegenheiten eines Staates. Interna-

¹⁰ Das zeigen die Diskussionen im Konvent von Herrenchiemsee (vgl. Bericht des Unterausschusses I, in: *Der Parlamentarische Rat 1948-1949. Akten und Protokolle*. Bd. 2, *Der Verfassungskonvent auf Herrenchiemsee*. Boppard a. Rh. 1981, S. 207) und im Parlamentarischen Rat zu Art. 4 Abs. 4 (Kriegsdienstverweigerung) und zu Art. 24, vgl. v. Doemming/Füßlein/Matz, *Entstehungsgeschichte der Art. des GG*; JöR, NF 1, 1951, Art. 4 und Art. 24; aufschlußreich heute noch auch die Darstellung bei Dieter S. Lutz, *Volker Rittberger, Abrüstungspolitik und Grundgesetz*, Baden-Baden 1976, S. 47 ff.

¹¹ Informationen über den damaligen Meinungsstand sind zu finden bei Götz Frank, in: *Azzola u.a., Kommentar zum GG (Reihe Alternativkommentare)*, 2. Aufl. 1989, 2. Bd. Art. 87 a, Sonderabschnitt: *Einrichtung und Kontrolle von Streitkräften*, Rz. 1 ff. Auch die erwähnte Entscheidung des BVerfG vom 12.7.1994 setzt sich mit Überlegungen zur Transformation des NATO-Konzepts nach dem „weltpolitischen Umbruch der Jahre 1089 bis 1991“ auseinander, vgl. BVerfGE 90, 286 (298 ff.).

tionale Menschenrechte, also die völkerrechtliche Verpflichtung eines jeden Staates, welcher Standard von Menschenrechten bei ihm gelten kann, beruht auf völkerrechtlicher Vereinbarung: zuerst 1949 die Allgemeine Menschenrechtserklärung, später 1966 die beiden Menschenrechtspakte und die zahlreichen großen Antidiskriminierungskonventionen.¹²

Eines steht aber all diesen Überlegungen und Bemühungen voran: Ohne Frieden, d. h. zunächst einmal ohne Verbannung des Krieges aus den zwischenstaatlichen Beziehungen, wird schwerlich über Menschenrechte zu sprechen sein. Daher in Art. 2 Ziff. 4 kategorisch:

„Alle Mitglieder unterlassen in ihren internationalen Beziehungen jede gegen die territoriale Unversehrtheit oder die politische Unabhängigkeit eines Staates gerichtete oder sonst mit den Zielen der Vereinten Nationen unvereinbare Androhung oder Anwendung von Gewalt.“

Die Architekten der UN-Charta waren realistisch. Von utopischen, gar fiktiven Vorstellungen wollten sie sich nicht leiten lassen. Daß militärische Gewaltanwendung völlig aus den internationalen Beziehungen verbannt werden könne, hielten sie für unrealistisch. Ihre Intention richtete sich vielmehr darauf, sie möglichst – die Betonung liegt auf möglichst – aus den Beziehungen zwischen den einzelnen Staaten (sog. individuelle Gewaltanwendung) zu bannen. Als ultima ratio der Unterdrückung eines Friedensbruches, z. B. einer Aggression, und monopolisiert in einem kollektiven Sicherheitssystem, nämlich der UNO, hingegen hielten sie die militärische Gewaltanwendung für unverzichtbar.

Eine Kompetenz, derartige gewaltsame Maßnahmen gegen ein Mitglied der UNO zu ergreifen, hat gemäß Art. 42 entsprechend der Logik des Systems lediglich der UN-Sicherheitsrat als das entscheidende Organ.

Allerdings „im Falle eines bewaffneten Angriffs gegen ein Mitglied“ bestimmt Art. 51, daß die Charta das „naturgegebene Recht zur individuellen oder kollektiven Selbstverteidigung keineswegs beeinträchtigt, bis der Sicherheitsrat die zur Wahrung des Weltfriedens und der internationalen Sicherheit erforderlichen Maßnahmen getroffen hat“. Die Selbstverteidigung kann auch kollektiv, in einem zuvor abgeschlossenen Bündnis, wie NATO oder früher Warschauer Vertrag, erfolgen. Immerhin, es bleibt bei der grundsätzlichen Monopolisierung der Gewaltanwendung beim Sicherheitsrat. Nur subsidiär soll die individuell erfolgende Abwehr in der Zwischenzeit möglich sein, bis die kollektiven Maßnahmen des zuständigen UNO-Organs greifen können.¹³

¹² Ausführlich Paech/Stuby, *Machtpolitik und Völkerrecht in den internationalen Beziehungen*, Baden-Baden 1994, S. 493ff.; neuester Stand der Diskussion vgl. G. Stuby, *Universalismus versus Partikularismus. Die Menschenrechte der dritten Generation*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament* B 46-47/98, 6. November 1998, S. 27ff.

¹³ Angesichts der heute laufenden Diskussionen, den Anwendungsbereich des Art. 51 UN-Charta sogar per Analogie für die sog. humanitäre Intervention auszudehnen, ist es interessant, daß der angesehenste österreichische in die USA emigrierte Völkerrechtler Hans Kelsen damals

Trotz der grundsätzlichen Zuständigkeit des Sicherheitsrats und damit dem Vorrang kollektiver Gewaltanwendung, Art. 51 bleibt eine Hintertür zumindest der fünf ständigen Mitglieder des Sicherheitsrats, die ihnen jederzeit ein Ausweichen aus dem Kollektivzwang erlaubt. Mit dem Vetorecht kann jedes von ihnen kollektive Zwangsmaßnahmen des Sicherheitsrats ausschließen, wenn es seine Interessen berührt sieht, und in einen völkerrechtlichen Zustand ausweichen, der gedeckt von Art. 51 eine genügend breite Skala von individuellen Gewaltreaktionen zuläßt. Vor allem die USA sind für eine sehr weite Auslegung des Art. 51 zur Legitimierung ihrer militärischen Aktionen bekannt, für die sie keine Zustimmung des Sicherheitsrates erhalten konnten. Beispiele aus der neueren Zeit: die „chirurgischen“ Schläge gegen Afghanistan und Sudan wegen angeblicher Unterstützung von „Terrorismus“.

Nach der ursprünglichen Konzeption der Charta (Art. 43 ff.) ist zur Durchsetzung von militärisch notwendigen Zwangsmaßnahmen auch eine UN-Streitmacht vorgesehen, die allerdings bislang nicht eingerichtet werden konnte. Daher hat sich die Praxis durchgesetzt, vor allem in jüngerer Zeit nach dem Irakkonflikt, daß der Sicherheitsrat, wenn er sich einig werden konnte, einzelne Staaten wie die USA oder auch Staatenbündnisse wie die NATO mit der Exekution dieser Maßnahmen beauftragt. Das ist durchaus problematisch, wie sich vor allem im zerfallenden Jugoslawien gezeigt hat, was aber hier nicht zu diskutieren ist.

Festzuhalten gilt, daß, so löchrig das Dach des UN-Sicherheitsrates auch sein mag, die Großmächte es dennoch bislang vorgezogen haben, unter diesem Dach zu bleiben. Kosovo ist der erste Fall, in dem ausdrücklich auf dieses Dach verzichtet wurde. Und die gerade festgelegte neue NATO-Strategie will das auch in Zukunft tun. Wie sieht die Begründung für diesen einschneidenden Schritt aus?

4. Vermeidung von Völkermord und Verbrechen gelten als neue Ausnahmesituation, die ein Nothilferecht begründet

Man könne doch am Ende des 20. Jahrhunderts nicht der Vertreibung und Vernichtung eines ganzen Volkes untätig zusehen, wenn der Sicherheitsrat sich selbst blockiere - so nach wie vor die offizielle Haltung der Bundesregierung.¹⁴ Daß man in der Nachkriegsgeschichte, aber auch schon zuvor, diesen Phänomenen, die ja so neu nicht sind (Kambodscha, Kurdistan, Palästina, Chile, Afrika etc.), sehr ruhig zusehen konnte, mag hier außer Betracht bleiben. Es wäre in der Tat kein Argument dagegen, es jetzt zu tun. Der Sachverhalt legt aber eine gewisse Skepsis nahe gegenüber der Glaubwürdigkeit gera-

die subsidiäre Variante der Verteidigung in Art. 51 als Widerspruch zum kollektiven Sicherheitssystem bezeichnete: H. Kelsen, *The Law of the United Nations*, 1950, zit. bei U. Scheuner, Stichwort: kollektives Sicherheitssystem, in: Strupp/Schlochhauer, *Wörterbuch des Völkerrechts*, Berlin 1961.

¹⁴ Vgl. das Interview von Außenminister Joschka Fischer, in: die tageszeitung vom 19.7.1999.

de diejenigen, die plötzlich eine solche Interventionsermächtigung außerhalb des UN-Rahmens fordern, die aber bisher und anderswo lange beharrlich wegschauten und es hinsichtlich anderer Ecken der Welt auch immer noch tun.

Das Kosovo-Problem unterscheidet sich in zwei Hinsichten sehr wesentlich von allen früheren Konstellationen. Eindeutiger als sonst handelte es sich um eine „innere Angelegenheit“ eines Staates und um die Anwendung von Zwangsmaßnahmen gegen diesen, insbesondere, was ihre ausschließlich militärische Qualität in der Phase bis zum 10.6.1999 anlangte. Diese lagen eindeutig außerhalb der Ermächtigung durch den Sicherheitsrat.

Zunächst eine Bemerkung zur sogenannten rein inneren Angelegenheit. Die Autoren der UN-Charta, so wird eingewandt, hätten im Blick gehabt, den traditionellen Krieg, also die bewaffnete Auseinandersetzung zwischen zwei oder mehreren Staaten zu vermeiden. Dies sei der eigentliche Sinn des Kollektiven Sicherheitsmechanismus gewesen. Hier hätten sie auch bei Versagen des Mechanismus die Notbremse der individuellen und kollektiven Selbstverteidigung des Art. 51 UN-Charta eingebaut. „Doch hatten die Autoren ... ganz sicherlich nicht im Blick, daß auch ohne Kriegszustand zwischen Staaten, d.h. bei militärischen Konflikten ohne Kriegszustand und im Bürgerkrieg, die Menschenrechtsverletzungen eine solches Ausmaß annehmen könnten, wie es sich dann doch ergab.“¹⁵ Daher müsse jetzt, ebenso wie bei den traditionellen kriegerischen Konflikten bei Versagen des Sicherheitsrates, den Staaten ein Selbstverteidigungsrecht zugestanden worden sei, hier ein Nothilferecht der einzelnen Staaten und Staatenbündnisse angenommen werden.

Das ist schon vom Ansatz her zu bezweifeln, wenn man bedenkt, daß die UN-Charta die Erfahrungen mit dem Nazisystem vor Augen hatte. Es ist wohl eher so, daß gerade diese Erfahrungen zur strikten Respektierung staatlicher Souveränität in der UN-Charta geführt haben (Art. 2 Ziff.1 [Die Organisation beruht auf der souveränen Gleichheit ihrer Mitglieder] und Art. 2 Ziff. 7 [„keine Befugnis der VN zum Eingreifen in Angelegenheiten, die ihrem Wesen nach zur inneren Zuständigkeit eines Staates gehören, ja, aber gleich weiter, die Anwendung von Zwangsmaßnahmen nach Kap. VII wird durch diesen Grundsatz nicht berührt.“ Hierzu gleich näheres]). Bekanntlich wurden in den Nürnberger Prozessen nicht die Verbrechen der Hauptkriegsverbrecher an den deutschen Staatsangehörigen abgeurteilt. Vielmehr wurden die Kriegsverbrechen und Menschlichkeitsverbrechen an fremden Staatsangehörigen und der Überfall auf fremde Staaten geahndet.

Die Menschenrechtsfrage steht im Zentrum der UNO seit ihrer Geburtsstunde. Sie wird in der Präambel (sofort nach bzw. zusammen mit Frieden) und den Zielen (Art. 1 Ziff. 3) an hervorragender Stelle angesprochen. Die Menschenrechte werden in aufeinander abgestuften Ebenen gesehen. Alle Ebenen sind in der Menschenrechtserklärung von 1949 entfaltet und werden in den beiden Pakten von 1966 und den großen Antidiskriminierungskonventionen präzisiert

¹⁵ Karl Doehring, *Völkerrecht*, Heidelberg 1999, S. 432.

und differenziert. Zwar sind die Ebenen nach den Lebensbereichen abgeschichtet, z.B. die politischen und Bürgerrechte auf der einen und die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Menschenrechte auf der anderen Seite. Sie sollen aber nicht im Sinne einer Priorität der einen gegen die andere Ebene ausgespielt werden können. Sie sind unteilbar, wie die immer wieder gebrachte Formel in den zahllosen UN-Resolutionen heißt.

Es werden auch verschiedene Grade von möglichen Verletzungen beschrieben. Ausgehend von den Nürnberger Kategorien sind die massenhaften Menschenrechtsverletzungen als Kriegsverbrechen und als Verbrechen gegen die Menschheit bekannt geworden, zu denen präzise Tatbestandsbeschreibungen wie z. B. Völkermord und Folter gehören. Ihren höchsten Entwicklungsstand hat ihre Kodifizierung im Statut von Rom gefunden. Es ist zu hoffen, daß es demnächst einen internationalen Strafgerichtshof geben wird, vor dem sich auch Staatsfunktionäre zu verantworten haben werden. Für die Vorgänge im Kosovo ist schon der Ad hoc-Gerichtshof für das ehemalige Jugoslawien zuständig, allerdings für alle Seiten¹⁶.

Vielleicht mag der Zusammenhang von massenhaften und systematischen Menschenrechtsverletzungen im Inneren und Friedensbedrohung nach außen 1945 unterschätzt worden sein, er wurde jedenfalls gesehen. Wichtiger ist aber, daß derartige massenhafte und systematische Menschenrechtsverletzungen erst dann ein Gegenstand des kollektiven Zwangsmechanismus mit Interventionscharakter werden sollen, wenn sie offensichtlich zur Friedensbedrohung geworden sind. Hierauf weist ja schon Art. 2 Ziff. 7 hin, der traditionelle innere Angelegenheiten als in die Kompetenz des Sicherheitsrats fallend für möglich hält. Eine Friedensbedrohung, die aus einer massenhaften und systematischen Menschenrechtsverletzung im Inneren eines Staates entsteht, soll jedoch nicht ein anderer Staat oder ein Staatenbündnis nach seinem eigenen Menschenrechtsverständnis feststellen dürfen, sondern allein der Sicherheitsrat im Rahmen seiner Kompetenz nach Art. 39. Vor den selbst definierten Interventionsgründen der Großmächte bestand ein wohl begründeter Horror. Denn die pervertierende Inanspruchnahme sog. humanitärer Rechtstitel, zum Beispiel des Minderheitenschutzes für die Auslandsdeutschen durch das Deutsche Reich, war allzu gegenwärtig.¹⁷ Es stimmt, der Sicherheitsrat ist in seiner Geschichte sehr zögerlich mit diesem Argument, nämlich dem Kausalnexus von massenhaften und systematischen Menschenrechtsverletzungen und Friedensbedrohungen, umgegangen. Darüber läßt sich mit Recht streiten, es waren nicht immer lautere Gründe. Erst in jüngster Zeit und insbesondere in der Kosovo-Krise hat er diese Zurückhaltung aufgegeben.¹⁸ Aber das Zögern hat

¹⁶ Vgl. zum Problem der internationalen Strafgerichtsbarkeit insgesamt Gerd Hanke/Gerhard Stuby (Hrsg.), *Strafgerichte gegen Menschheitsverbrechen. Zum Völkerstrafrecht 50 Jahre nach Nürnberg*, Hamburg 1995.

¹⁷ Vgl. hierzu Paech/Stuby, a.a.O., S. 169ff.

¹⁸ Einen Überblick über die letzte Entwicklung gibt Christopher Greenwood, *Gibt es ein Recht auf humanitäre Intervention?*, in: Hauke Brunkhorst (Hrsg.), *Einmischung erwünscht. Men-*

auch mit der begründeten Erkenntnis zu tun, daß Respekt vor den Menschenrechten nicht mit dem militärischen Rohrstock verpaßt werden kann. Ist wirklich eine Bedrohung des Weltfriedens aus der Menschenrechtsbedrohung im Inneren eines Staates entstanden, hat letztlich das ganze System schon vorher versagt.

Gerade weil die UN-Architekten Problemlagen wie die heutige durchaus gesehen haben, aber eine restriktive Konsequenz hinsichtlich der Kompetenz des Sicherheitsrates zogen, spricht alles gegen eine analoge Anwendung des Art. 51, die einen Ausbruch aus dem Sicherheitsrats-Mechanismus erlauben würde. Konsequenz ist vielmehr, wenn man am Geist der Charta festhält, folgende Auslegung: Wenn schon Ausdehnung der Kompetenz des Sicherheitsrates auf derartige, aus dem Inneren der Staaten sich entwickelnde unerträgliche Fallkonstellationen, dann auf keinen Fall ein subsidiäres Selbsthilferecht der Staaten. Heute ist jeder Staat verpflichtet, allen Staaten und der Staatengemeinschaft insgesamt gegenüber einen Mindeststandard von Menschenrechten einzuhalten, eine sogenannte erga omnes-Verpflichtung. Jeder Staat darf auch diese Einhaltung gegenüber dem verletzenden Staat anmahnen, aber nur in dem eigens dafür vorgesehen verfahrensrechtlichen Rahmen und mit den dort vorgesehenen Instrumentarien. Zur Anwendung von vor allem militärischen Zwangsmaßnahmen ist nur der Sicherheitsrat nach Kap. VII der UN-Charta berechtigt.

5. Welche Alternative sieht das Völkerrecht?

Der Befund des gegenwärtigen Völkerrechts ist also ziemlich eindeutig. Außerhalb des Ermächtigungsrahmens des Sicherheitsrates können Staaten und Staatenbündnisse in Fallkonstellationen, in denen weder sie noch ein Mitglied eines Bündnisses bewaffnet angegriffen werden, keine militärische Gewaltmaßnahmen allein oder mit anderen durchführen. Ihre Aktionen sind ihrerseits völkerrechtswidrig und bedeuten Gewaltanwendung nach Art. 2 Ziff. 4. Auch wenn sie sich weder gegen die territoriale Unversehrtheit – Kosovo soll Teil der Bundesrepublik Jugoslawien bleiben – oder die politische Unabhängigkeit richten – sie wollen den Kosovo nicht okkupieren –, verstoßen sie gegen die Ziele der VN, weil sie ohne Mandat des Sicherheitsrats handeln. Sie lösen ihrerseits durch ihre Aktionen nach Art. 51 das Selbstverteidigungsrecht des Angegriffenen aus und gefährden den Weltfrieden und die internationale Sicherheit (Art. 39).

Dieses Ergebnis hat auch Folgen nach dem Grundgesetz. Das strikte Gewaltverbot ist nach Art. 25 GG als allgemeine Regel des Völkerrechts Bundesrecht, das allen Gesetzen vorgeht und für jedermann verpflichtend ist. Über Art. 26 (Angriffskrieg) wird durch § 80 StGB eine Straftat von den politisch

schenrechte und bewaffnete Intervention, Frankfurt a. M. 1998, S. 16ff.; vgl. a. Stefan Oeter, Humanitäre Intervention und Gewaltverbot: Wie handlungsfähig ist die Staatengemeinschaft?, in demselben Sammelband, S. 37ff.

Verantwortlichen begangen, die nach dem Legalitätsprinzip die Staatsanwaltschaften verfolgen müßten. Genau dies war von den Vätern und Müttern des Grundgesetzes von 1949 bezweckt.

Ein letzter Gesichtspunkt: Versagt hier nicht das Völkerrecht, de lege lata in der hier streng interpretierten Weise, und müßte es dann nicht reformiert bzw. weiterentwickelt werden? Für eine Sichtweise, die völlig auf das Schema festgenagelt ist: Bei Menschenrechte verachtenden Diktaturen hilft nur Gewaltanwendung, liegt dieser Schluß nahe. Müßte es nicht stutzig machen, daß die UN-Architekten im Erfahrungshorizont des gerade mit Militärgewalt beseitigten NS-Regimes, eine scheinbar derart versagende Antwort geben? Haben sie mit dem Vetorecht nicht etwa selbst einen Lähmungsmoment in das UN-System eingebaut, wie oft zu hören und zu lesen ist?

Die drei Skorpione: Roosevelt, Churchill und Stalin haben sich schon in Jalta mißtraut, sicherlich. Dennoch, manches hielten sie im Konsens für lösbar, und die gemeinsame Anwendung von militärischer Gewalt gehörte dazu. Andererseits war von vornherein klar, daß weite Zonen außerhalb des Konsenses von der jeweiligen Großmacht reguliert würden. Hier sollte sie das Risiko für den möglichen Bruch des Völkerrechtes vor der Weltöffentlichkeit selbst tragen. Diese Weltöffentlichkeit war vielleicht eine diffuse, aber dennoch eine reale Instanz, wie heute auch. Die Gefahr der Illegalisierung von Gewaltanwendung außerhalb der Kollektivität war also bewußt gewollt. Denn man erhoffte sich einen gewissen Zwang zum Konsens und damit eine Reduzierung einseitiger Gewaltanwendungsmöglichkeiten. Kollektive Anwendung von Gewalt ist stärker in sich gehemmt als die einseitig angewandte. Das bestätigen alle bisherigen Erfahrungen, auch die aktuellen im Kosovo. Die unverhältnismäßigen und unsinnigen Bombardements mußten nach der Rückkehr der ausgescherten NATO-Aktion in den UN-Rahmen eingestellt werden. Die knirschenden Bemühungen mit den störrischen Russen, ein unified command herzustellen, etwas anderes jedenfalls als ein einseitiges NATO-Kommando über die KFOR-Truppen (Res. 1244), demonstrieren darüber hinaus den qualitative geänderten Charakter der Aktion augenscheinlich. Insofern hat das installierte Vetosyndrom durchaus eine dialektische Funktion, die der Gewaltenhemmung durch die Gewaltenteilung im innerstaatlichen Verfassungssystem entspricht.

Die Schwierigkeiten der Reform dieses Mechanismus in der Nachkriegsgeschichte bis heute zeigen, daß bislang noch kein Alternativsystem gefunden wurde, das an seine Stelle rücken könnte. Es mag sein, daß die Besetzung des Sicherheitsrates mit den fünf ständigen Mitglieder nicht mehr dem heutigen Kräfteverhältnis in der Welt entspricht. Hinsichtlich der Problemkonstellation auf dem Balkan trifft dies sicherlich nicht zu. Denn hier sind alle an dem Konflikt Beteiligten und an seiner Lösung Interessierten in den Sicherheitsrat eingebunden. Aber auch für andere Konflikte in der Welt würde sich grundsätzlich nicht viel ändern, wenn zum Beispiel Mächte wie Japan, Indien oder gar die Bundesrepublik etc. in den Mechanismus eingebunden würden. Letztlich würde auch eine Umstellung zum Beispiel auf ein qualifiziertes Mehrheitssy-

stem nur an Symptomen herumdoktern. Man würde sich verhalten wie das Bäuerlein, das eine elektrische Birne auszublasen sucht, anstatt den Schalter zu bedienen, von dessen Funktion es nichts weiß. Es sind die Staaten selbst, die die UNO ausmachen. Es gibt viele Schalter, um im Bild zu bleiben. Die Probleme liegen einfach tiefer. Auf eine Formel gebracht: Entweder läßt man sich auf den komplizierten und gestuften Regelungsmechanismus ein, den das UNO-System anbietet, nämlich die friedliche Streitschlichtung und ein differenziertes Menschenrechtsschutzsystem, das lediglich als ultima ratio kollektiv eingebundene und streng am Verhältnismäßigkeitsprinzip ausgerichtete Gewaltanwendung vorsieht, oder man sprengt das System insgesamt, um einen neuen Gleichgewichtszustand zu erreichen. Für eine Supermacht wie die USA ist diese Versuchung groß. Mit derartigen militärischen und ökonomischen Kapazitäten bedarf es eines hohen Maßes an „kollektiver“ Klugheit, um Mäßigung als vorteilhaft einzustufen.

Hier stoßen wir auf die Frage nach den Geltungsbedingungen eines derartigen Systems oder des Völkerrechts überhaupt, eben des Schalters oder besser der Schalter für das Funktionieren dieses Systems. Die Antwort ist recht simpel. Nur wenn die Staaten, vor allem aber die USA als einzig verbliebene Supermacht mit globalen Verwirklichungsmöglichkeiten, am geschilderten UN-Text mit seinen Hemmungsmechanismen interessiert bleiben, besteht eine Realisierungschance, sozusagen ein Lichtblick. Zur Regulierung des Kosovo-Konflikts sind die USA, die NATO-Staaten insgesamt, durch Einbeziehung Rußlands und Chinas mit der neuesten Res. 1244 in den UN-Kontext zurückgekehrt. Das Verdienst der deutschen Diplomatie soll im Gegensatz zur unheilvollen Ausklinkphase in und um Rambouillet ausdrücklich benannt werden. Die Analyse der Vorgänge selbst und die Prognose ihres weiteren Verlaufes können hier nicht mehr Gegenstand der Überlegungen sein.

Betrachten wir nochmals den Art. 1 Abs. 2 GG: „Das Deutsche Volk bekennt sich darum zu den unverletzlichen und unveräußerlichen Menschenrechten als Grundlage jeder menschlichen Gemeinschaft, des Friedens und der Gerechtigkeit.“ Noch strikter als in der UN-Charta ist hier formuliert, daß Grundlage des Friedens die Menschenrechte selbst sind. Sie müssen gewährleistet sein, damit Frieden, nicht kriegerische Beziehungen zwischen den Staaten bestehen. Ist es dann nicht ein Nonsens in sich, durch unfriedliche Mittel, militärische Intervention, die Grundlage des Friedens, nämlich die Menschenrechte sichern zu wollen? Das liegt völlig auf der Linie der gerade skizzierten Menschenrechtskonzeption der UNO, zu der sich das ursprüngliche Grundgesetz bekannt hat. Mit der Wehrverfassung und dem NATO-Vertrag hat sich eine neue Normebene über die ursprüngliche gelegt, die nicht bestritten werden soll. Sie ist aber, was die Kompetenzausweitung der NATO anlangt, eng, nämlich im Sinne der UN-Charta auszulegen. Diese kann ohne Mandat des Sicherheitsrats nicht handeln.

Der Verlauf der NATO-Intervention ohne das streng auf Verhältnismäßigkeit der Mittel ausgerichtete Mandat der UNO bis zum 10.6.1999 ist zumindest in

einer Hinsicht lehrreich. Die einmal ausgelöste Logik des Militärischen außerhalb der UN-Hemmungsmechanismen kann wohl den Gegner und mit ihm den zu Schützenden vernichten. Das Problem selbst bleibt aber ungelöst, jedenfalls im Sinne von Zielsetzungen, die als völkerrechts- und grundgesetzgemäß bezeichnet werden können. Es war und ist immer noch zu konstatieren, wie dieses militärische Denken und Fühlen in die mühsam erkämpften und erhaltenen Grundrechtsbereiche, ein mit Fug und Recht gefeierter Zustand der Bonner Republik, einzudringen vermag und sie aufzulösen droht. Ein signifikantes Beispiel hierfür während der Wochen der NATO-Luftschläge war die Medieninformation, die nicht nur laut Bundesverfassungsgericht durch Art. 5 Abs. 1 GG garantiert sein soll. Faktenbericht und Problemanalyse, zentrale Rolle und Funktion von Presse- und Rundfunkfreiheit, wurde fast ganz verdrängt von Propaganda und zunehmender Verteufelung des hochstilisierten und auf eine Person reduzierten Feindes. Von der immensen Ressourcenverschwendung zu Lasten des Sozialbereiches, den Problemen der Umweltverschmutzung durch den Einsatz gefährlicher Waffen, Aushebelung der Soldatenrechte u.a. m. gar nicht zu sprechen. Von all dem war bei den Feiern zum fünfzigsten Jahrestag des Grundgesetzes nichts oder wenig zu hören. Ob in Berlin Bonn fortgesetzt wird oder eine neue Republik mit „schlichtem Patriotismus und bescheidenem Nationalgefühl“ sich leise und still ankündigt, wie es diese Erinnerung des ehemaligen bayerischen Kultusministers Hans Maier in seiner Laudatio auf das Grundgesetz auf dem Verfassungskongreß am 6. Mai 1999 nahelegen könnte, wird die Zukunft zeigen. Er meinte wohl ähnliches wie Bundeskanzler Schröder, als dieser bei seinem Besuch kürzlich in Prizren/Kosovo den deutschen Soldaten für ihre Arbeit dankte. Ihr Einsatz habe dazu beigetragen, „historische Schuld und historische Verbrechen, die in deutschen Namen begangen wurden“, durch ein anderes Bild Deutschlands zu ersetzen. In dessen Mittelpunkt stehe die Aufgabe, außerhalb der deutschen Grenzen für Menschenrechte einzutreten.¹⁹ Honni soy qui mal y pense (Ein Schelm, wer Arges dabei denkt), in Europa und anderswo, auch wenn der Außenminister beschwichtigend erklärt: „Wir sind doch kein Weltpolizist“.²⁰

¹⁹ So in FAZ vom 24.7.1999.

²⁰ die tageszeitung vom 19.7.1999.

Internationale Großfusionen - Trends in der Entwicklung des Monopols

In jüngster Zeit vergeht kaum ein Tag, an dem nicht ein Zusammenschluß von großen, marktbeherrschenden Konzernen in den Medien verkündet wird. Für diese monopolistischen Großfusionen in allen wirtschaftlichen Branchen und Bereichen geistern die Begriffe von Gigantomismus, von Mega-Merger oder von der Bildung von „Duopolen“ in der Presse und es wird von einem „ordnungspolitischen Gau“ gesprochen. Sieht man sich die bei den erfolgten und geplanten Akquisitionen und Übernahmen kumulierten Kapitalgrößen an, kann man in der Tat von überdimensionalen, bisher in der Geschichte des Kapitalismus noch nicht gekannten nationalen, vor allem aber internationalen Kapitalzusammenballungen sprechen.

Fusionswelle Ende der 90er Jahre

Nur einige Beispiele zur Verdeutlichung: Bei der transatlantischen Fusion der Automobilkonzerne Daimler Benz AG und Chrysler Corp. im vergangenen Jahr ging es um ein zusammengefaßtes Umsatzvolumen von 234 Mrd. DM. Mit den Fusionen der Erdölkonzerne Exxon und Mobil Oil ergeben sich Konzernumsatzgrößen von 243 Mrd. Dollar, bei dem Kauf des amerikanischen Produzenten Arco (Atlantic Richfield) durch den britischen Mineralölkonzern BP Amaco von 190 Mrd. Dollar. Im Chemiebereich entsteht nach der Großfusion der Schweizer Konkurrenten Ciba-Geigy und Sandoz im Jahre 1996 zur „Novartis“ mit einem Umsatzvolumen von 44 Mrd. DM nun mit der Fusion von Hoechst und Rhône-Poulenc noch in diesem Jahr das weltgrößte Pharma-Unternehmen „Aventis“ mit einem Jahresumsatz von etwa 34 Mrd. DM. In der Wachstumsbranche Telekommunikation stieg der norditalienische Mischkonzern Olivetti mit 60,2 Mrd. DM und einer Beteiligung von 51 Prozent durch eine „feindliche Übernahme“ bei der Telecom Italia ein und verhinderte so zunächst die Fusion dieses marktbeherrschenden italienischen Konzerns mit der Deutschen Telekom zu einem Transaktionswert von 150 Mrd. DM. Auf dem Finanzsektor führen die geplanten Fusionen von BNP, Paribas und Société Générale in Frankreich mit zusammengefaßten Bilanzsummen von 973 Mrd. Euro sowie bei der Fusion der Deutschen Bank mit dem USA-Konzern BankersTrust mit 721 Mrd. Euro zu neuen gigantischen Kapitalgrößen.

Insgesamt standen hinter der Welle von Fusionen im Jahre 1998 weltweit Unternehmenskäufe mit einem Gesamtvolumen von 2,1 Billionen Dollar, womit sich die Summe dieser Transaktionen seit 1992 nahezu versechsfacht hat. Auf dem deutschen Kapitalmarkt war, wie das Handelsblatt berichtet¹, die unge-

¹ Handelsblatt, Düsseldorf, v. 29. 04.1999.

wöhnliche Anzahl „großvolumiger Deals“ an den 2 206 erfolgten Transaktionen und der „Cross-Border-Aktivitäten“ mit 15,3 Prozent aller Fälle bemerkenswert hoch. Es ist somit eine Flut von Kapitalzentralisationen mit fast überdimensionalem finanziellen Umfang zu konstatieren, die sich auf einem bereits sehr hohen Niveau der monopolistischen Entwicklung vollziehen. Sie erfaßt nahezu alle Branchen, wobei die Schwerpunkte die Industriebereiche Chemie und Elektrotechnik sowie der Finanzdienstleistungssektor waren, und weist einen stark ausgeprägten internationalen Charakter auf. Es wird deutlich, daß es mit diesem Trend an der Jahrtausendwende um Aufteilung und Neuaufteilung der Märkte sowie um die Realisierung von Machtansprüchen in der Welt in einem zugespitzten Konkurrenzkampf geht.

Tab. 1: Anzahl von angezeigten Fusionen 1985 - 1998

Jahr	Angaben des Bundeskartellamtes	Angaben aus M&A-Review
1985	780	1350
1986	875	1725
1987	1160	1955
1988	1430	2652
1989	1590	2839
1990	1548	2560
1991	2007	2450
1992	1743	2512
1993	1514	2217
1994	1564	2611
1995	1530	2707
1996	1434	2838
1997	1751	3283
1998	1887	2800*

* geschätzt

Quelle: Handelsblatt, Düsseldorf, v. 29.4.1999

In der Geschichte des Kapitalismus sind Fusionswellen an sich keine neue Erscheinung, denn die Zentralisation als bevorzugte Methode der Kapitalakkumulation und für das Wachstum von Kapitalmacht verläuft nicht stetig oder gleichmäßig. In Abhängigkeit vom Stand der wissenschaftlich-technischen Entwicklung, der Art und Weise ihrer Durchsetzung, von den Konkurrenzverhältnissen am Markt und den Wachstumsbedingungen in der Wirtschaft sowie

auch von den politischen Gegebenheiten und wirtschaftspolitischen Maßnahmen verstärkt sie sich zu bestimmten Zeiten sprunghaft und markiert damit bestimmte Einschnitte in der kapitalistischen Entwicklung. Derartige Fusionswellen gab es um die Jahrhundertwende mit der Entwicklung des Kapitalismus zum Monopolkapitalismus, in der zweiten Hälfte der 20er Jahre vor dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise und verbunden mit einem massiven Einfluß der Großkonzerne auf die Politik, seit Mitte der 60er Jahre mit dem zunehmenden Trend der Internationalisierung von Produktion und Kapital durch die transnationale Expansion der Konzerne in der Weltwirtschaft sowie am Ende der 80er Jahre in Europa vor allem auch mit der außerordentlichen Zunahme von grenzüberschreitenden Transaktionen im Hinblick auf die Bildung des EG-Binnenmarktes. Für alle diese sprunghaften Entwicklungsperioden in den Kapitaltransaktionen sind allgemeine Merkmale wie die überaus schnell wachsende Anzahl von Fusionen sowie die verstärkten Aktivitäten des Bankkapitals und des Staates festzustellen. Aber es gibt auch charakteristische Besonderheiten in diesen Zeiträumen. Sie zeigen sich vor allem in den unterschiedlichen Dimensionen und Formen von Kapitalkonzentration und -zentralisation, in der Rolle der Kapital- und Finanzmärkte und in den Funktionen der Banken in diesem Prozeß sowie im Ausmaß, im Grad, der Intensität und in den Formen der Staatsintervention bei der Strukturierung neuer monopolistischer Reproduktionszusammenhänge.

Die gegenwärtige Fusionswelle am Ende dieses Jahrhunderts mit den neuen Größenordnungen in der Kapitalzentralisation und ihrem ausgeprägten internationalen Charakter werfen natürlich für die marxistische Forschung neue Fragen nach den Triebkräften, den spezifischen Bedingungen und Trends dieser verstärkten Zentralisationsbewegung sowie den ökonomischen und politischen Konsequenzen für die weitere Entwicklung des kapitalistischen Gesellschaftssystems auf. Ohne Zweifel kann man mit der sich abzeichnenden Veränderung der Kapitalstruktur am Weltmarkt und einer Tendenz zum Supermonopol von einem gravierenden *Einschnitt in der Entwicklung des Kapitalismus* sprechen, zumal der Druck mächtiger internationaler Konzerne mit diesen neuen Machtkonstellationen fühlbarer wird. Sie drängen verstärkt Politik, Staaten und Staatengemeinschaften unter ihr Diktat. Aus der Sicht der marxistischen Monopoltheorie, die das Monopol als das heute charakteristische, entsprechend neuen historischen Bedingungen weiterentwickelte Kapitalverhältnis versteht und keineswegs nur als eine Organisationsform von Großunternehmen, ist es daher nicht nur wichtig, neue Tendenzen in den materiellen Produktionsbedingungen zu analysieren, sondern *die für heute gültigen Kriterien des Monopols* sichtbar zu machen, die die Machtansprüche der großen Konzerne in der Welt bedingen. Es geht mit diesem Schub in der internationalen Kapitalkonzentration um eine neue Entwicklungsstufe des kapitalistischen Eigentums dergestalt, daß die Großkonzerne mit den Veränderungen in den Strukturen des Monopols alle anderen Eigentümer in ihren Profit- und Einkommensansprüchen beschneiden. Die Kapitalmacht, die Position am Markt, die Mittel der Konkurrenz und die Formen der Staatsintervention sind

dabei Instrumente der Umverteilung zu ihrem Gunsten. Mit transnationalen Großfusionen sucht und nutzt das Monopolkapital neue Entfaltungsformen, um sich mit der Herrschaft über entscheidende Produktionsbedingungen und damit über ganze Reproduktionszusammenhänge im internationalen Maßstab sowie über Kapital- und Finanzmärkte Monopolprofite anzueignen und zu sichern.

Ursachen, Triebkräfte, Merkmale heutiger Monopolisierung

Im Mittelpunkt jeglicher monopolistischer Zentralisationswellen steht das Problem der Mobilisierung und Zentralisierung von Kapital. Alle Formen der privaten Monopolisierung, die sich über die Konzentration und Zentralisation von Kapital realisieren, haben letztendlich das Ziel, die Enge der privatkapitalistischen Eigentumsverhältnisse zu überwinden, um soviel Masse an Kapital zu mobilisieren, wie sie für die Anwendung der gesellschaftlichen Produktivkräfte und zur Aufrechterhaltung des kapitalistischen Profitmechanismus notwendig ist. Die Verfügungsmacht über gewaltige gesellschaftliche Kapitalien gestattet erst, die modernen Produktivkräfte zu entwickeln und profitabel zu nutzen. Es geht also bei diesen Großfusionen nicht schlechthin um „optimale“ oder effektive Konzerngrößen, sondern um das Erreichen einer finanzkapitalistischen Größe durch eine flexible Mobilisierung vor allem von Beteiligungskapital. Aus dem Vorstandsbereich des Chemiekonzerns Hoechst AG ist zur Fusion mit Rhône-Poulenc zu hören: „Die Größe sei für ein Pharmaunternehmen zwar keine Erfolgsgarantie, doch mußte man früher viele versprechende Projekte aus Geldmangel aufgeben.“²

Globalisierung

In der jetzigen Zeit geht der unabdingbare Zwang zu derartigen Großfusionen vorrangig von der Globalisierung mit ihren neuen Tendenzen in der Internationalisierung der Wirtschaft aus, von den gegenseitig sich verstärkenden wirtschaftlichen Verflechtungen und Abhängigkeitsverhältnissen zwischen Staaten und Regionen, den veränderten Beziehungen zwischen Ökonomie und Politik und der verschärften Konkurrenz.³ Diese stellen an die Kapitalverwertung der Großkonzerne erhöhte Anforderungen hinsichtlich des Einsatzes von Wissenschaft und Technik, der Steigerung der Innovationskraft sowie an die Nutzung von Synergieeffekten durch Vergrößerung des Aktionsradius im globalen Markt. Das Vorstandsmitglied der Deutschen Bank AG, Ronaldo Schmitz, drückt das folgendermaßen aus: „Globalisierung ist heute sicher das dominante Fusionsmotiv. Gleichwohl läßt die Vielzahl von Branchen, in denen Fusionen stattfinden, vermuten, daß es ein einheitliches Motiv nicht gibt. Früher herrschte häufig das Motiv vor, in stagnierenden Märkten Unternehmens-

² Europa Chemie, Düsseldorf, 4/1999.

³ Vgl. auch hierzu Gretchen Binus, Internationale Kapitalkonzentration in neuer Qualität, in Z 33, März 1998, S. 146 ff.

wachstum zu realisieren, indem man organisches Wachstum durch Fusionen ersetzt. Heute steht das Ziel einer höheren Wettbewerbsfähigkeit in der globalisierten Wirtschaft im Vordergrund. Insbesondere ist gegenwärtig das dominante Motiv sicherlich darin zu sehen, durch Fusionen neue Absatzmärkte zu erschließen.⁴

Der von der Entwicklung der Produktivkräfte ausgehende Druck auf neue Entfaltungsformen des Monopols ist äußerst vielgestaltig. Es liegen den Beweggründen zu internationalen Kapitaltransaktionen wesentliche materielle Veränderungen in der gesellschaftlichen Reproduktion des Kapitals zugrunde, vor allem die zunehmende gesellschaftliche Arbeitsteilung im internationalen Maßstab. Hierbei handelt es sich um die in immer größeren Umfang über die Ländergrenzen hinaus wachsende Spezialisierung und Differenzierung der Produktion, verbunden mit dem Entstehen neuartiger internationaler Produktionskomplexe und Netzwerke. Es spielen heute zugleich auch solche Faktoren wie die Internationalisierung des Bereichs Forschung und Entwicklung sowie der gewachsene Stellenwert nichtmaterieller Leistungen verschiedenster Art durch den Entmaterialisierungsprozeß der Volkswirtschaften eine Rolle⁵, die im internationalen Maßstab hoch differenzierte Netze von Kapitalverbindungen zwischen den Unternehmen für ihre Kapitalakkumulation notwendig machen. Es sind objektive Prozesse, die sich mit dem weiteren wissenschaftlich-technischen Fortschritt fortsetzen und unumkehrbar sind, sich auf Basis der dominanten monopolistischen Eigentumsstrukturen in den führenden kapitalistischen Industriestaaten über entsprechende Aktivitäten von Wirtschaftssubjekten wie Konzernen und Banken realisieren. Deren transnationale Expansion wird zudem durch vielfältige wirtschaftspolitische Maßnahmen wie Abbau von Niederlassungshemmnissen und Marktzugangsbarrieren, Vereinheitlichung von Normen und Standards u.a. befördert.

Im engen Kontext mit der Globalisierung als Triebkraft für die transnationalen Kapitalverschmelzungen stehen zwei wesentliche Prozesse der Internationalisierung der Wirtschaft. Einmal ist es die äußerst ungleichmäßige Entwicklung in den internationalen Kapitalverflechtungen. Rund 85 Prozent der weltweit angelegten Direktinvestitionen werden von Großunternehmen der „Triade“ - USA, Europäische Union, Japan - getätigt und überwiegend auch in diesen Regionen angelegt. Die Fusionsstrategie der mächtigsten Konzerne folgt dieser Richtung der Kapitalanlagen und orientiert sich daher in erster Linie auch auf diese Standorte als Ausgangspunkt der weiteren internationalen Expansion im Weltmaßstab.

Zum anderen sind für die internationalen Großfusionen die ökonomischen und

⁴ Ronaldo Schmitz, Unternehmenszusammenschlüsse im Zeichen der Globalisierung, Wirtschaftsdienst, Hamburg, 1998 / VII, S. 383.

⁵ Vgl. Immaterielle Investitionen als Innovationsfaktor, in: eurostat, Europäische Kommission, Panorama der EU-Industrie 97, Luxemburg 1997, S. 101ff.

politischen Integrationsprozesse, in ganz besonderen Maße die Entwicklung der Europäische Union, von Bedeutung. Deren Intensivierung durch den immer stärkeren Einfluß der zunehmend abgestimmten nationalen Wirtschaftspolitiken auf das gesamte Wirtschaftsleben, die Erweiterung des Integrationsraumes über die bisherigen Grenze der 15 Mitgliedsstaaten hinaus und die zunehmende politische Rolle dieses Gebildes im internationalen Geschehen beschleunigen das Tempo der transnationalen Fusionen im besonderen Maße. Dabei geht es nicht nur darum, daß sich die europäischen Konzerne in dem sich erweiternden Wirtschaftsraum selbst als neue wettbewerbsfähige Größe positionieren. Westeuropa ist für sie das Sprungbrett von vermehrten Kapitalaktivitäten am internationalen Markt. Es ist aber auch Ziel für die Kapitalanlagen der außereuropäischen Konzerne, in erster Linie aus den USA, für die es um den Ausbau von ökonomischen und politische Standorte in diesem Raum geht.

Fusionen und Übernahmen von Unternehmen in der EU und außerhalb dieses Integrationsgebildes sind in den 90er Jahren deshalb stark angewachsen. Die jährliche Anzahl der anzeigepflichtigen Fusionsvorhaben - das sind nach der europäischen Fusionskontrollverordnung Fusionsvorhaben, bei denen der weltweite Umsatz aller Fusionspartner 5 Mrd. ECU und der innergemeinschaftliche Umsatz von mindestens zwei der Partner 250 Mill. ECU überschreitet - ist seit Anfang der 90er Jahre bis 1997 von 60 auf 170 angewachsen. Sie hat sich in den wenigen Jahren fast verdreifacht.⁶

Tendenzen der Kapitalkonzentration

Betrachtet man unter dem Aspekt der Globalisierung als wesentliche Triebkraft die gegenwärtigen transnationalen Fusionen, werden vielgestaltige Erscheinungsformen in den Übernahmen deutlich. Hervorzuheben aber sind besonders folgende Tendenzen der Kapitalzentralisation, die für die Einschätzung der monopolistischen Entwicklung im internationalen Maßstab bedeutsam sind:

- Ein auffälliges Kennzeichen ist, daß sich große und fast gleich kapitalstarke Unternehmen zusammenschließen, nicht nur verstärkt im nationalen, sondern vor allem auch im regionalen Rahmen, wie in der Europäischen Union, und mit steigender Tendenz auch als transatlantische Bündnisse. Nach Erhe-

⁶ Hans-Hagen Härtel, Zwangsläufige oder vermeidbare Unternehmenskonzentration?, in: Wirtschaftsdienst, Hamburg, 1998 / VII, S. 390.

⁷ Die Monopolkommission macht diese Tendenz deutlich. Sie weist in ihrem letzten Hauptgutachten nach, daß den 25 Unternehmen in der oberen Hälfte der Rangfolge der „100 Größten“ an den Zusammenschlüssen 76 Prozent der Fusionen dieser Gruppe 1996/97 - 15,3 Prozent der vom Bundeskartellamt erfaßten Fusionen insgesamt - zuzurechnen sind und daß der Grad der Interdependenzen zwischen den Großen über Kapitalverflechtungen zunimmt. - Vgl. Zwölftes Hauptgutachten der Monopolkommission 1996/1997, Deutscher Bundestag, DS 13/11291 17.07.98, S. 219 und S. 195.

bungen der AMDATA in einem Bericht der Europäischen Kommission⁸, die die Entwicklung der Zusammenschlüsse von 1986 bis 1996 erfaßt, ist seit 1995 ein starker Anstieg des Werts der grenzüberschreitenden Zusammenschlüsse festzustellen. „Die in den Jahren 1994 und 1995 im Vergleich zum zahlenmäßigen Anstieg der Transaktionen erheblich stärkere Zunahme des Gesamtwertes der Abschlüsse ist auf einige außergewöhnlich große Abschlüsse zurückzuführen“, heißt es dort. Das schließt natürlich den bisher vorherrschenden Trend, daß Großunternehmen kapitalschwächere aufkaufen, nicht aus, läßt diesen Prozeß aber in den Hintergrund der gegenwärtigen Fusionswelle treten, vor allem weil das Zusammengehen mächtiger Unternehmen den Fusionszwang zur gegenseitigen Beteiligung der anderen Großkonzerne mit dem Blick auf mögliche steigende Börsenwerte stimuliert. So fungierte die Übernahme des amerikanischen Investmenthauses Bankers Trust durch die Deutsche Bank als Auslöser für die Großfusionen im Kreditgewerbe Frankreichs und Großbritanniens.

Bei diesen transnationalen Kapitaltransaktionen ist der Zwang zur Größe so groß, daß volks- oder betriebswirtschaftliche Überlegungen oft überhaupt keine Rolle mehr spielen. Das verstärkt die diesen Monopolgebilden eigene Tendenz zur Labilität. Die neuen Organisationsstrukturen der Großkonzerne sind stärker als früher mit einer Uneffektivität in der Wertschöpfung, großen Reibungsverlusten im Leistungsangebot, Mängeln in der Steuerungsfähigkeit - auch auf Grundlage des Zusammenpralls unterschiedlicher Unternehmenskulturen - verbunden. Nach einer Untersuchung der US-Beratungsfirma Mercer Management Consulting von mehr als 300 Zusammenschlüsse mit einem Übernahmewert von jeweils mehr als 500 Mill. Dollar erwies sich jeder dritte Kauf als teurer Fehlschlag.⁹ Ob erfolgreich oder nicht, in jedem Fall aber werden die Kosten der Fusionen auf die Schultern der in den Konzernen Beschäftigten abgeladen. Neuordnung der Bereiche, Effektivierung, Kapazitätenabbau, Rationalisierung sind verbunden mit massiver Intensivierung des Arbeitsprozesses, Lohndruck und Arbeitsplatzverlust.

- Bei den internationalen Großfusionen sind mit dem Ziel der Marktbeherrschung *komplementäre Zentralisationen* von Bedeutung. Das betrifft sowohl die Produktorientierung als auch die regionale Ausrichtung der beteiligten Konzerne. Erkennbar ist das besonders bei den sogenannten Mega-Fusionen. Die Fusion von Daimler-Benz und Chrysler zum „Giga-Konzern“ - 234 Mrd. DM Umsatz, 421.000 Beschäftigte und damit drittgrößtes unter den seit 1960 von 42 auf 17 geschrumpften Automobilunternehmen auf dem Weltmarkt - fußt auf einer fast „idealen Ergänzung“. Nach ihren eigenen Angaben haben beide Konzerne keine Überschneidungen in ihren Pkw-Programmen und ihre regionale Marktausrichtung würde sich ergänzen. Rund 70 Prozent des Um-

⁸ Fusionen und Übernahmen, in: Europäische Kommission, Europäische Wirtschaft, Beiheft A, Wirtschaftsanalysen, Nr. 11 - November 1997, S. 4.

⁹ Der Spiegel, Hamburg, 20/1998, S. 118.

satzes von Chrysler resultieren aus der Produktion leichter Nutzfahrzeuge, wohingegen Daimlers Schwerpunkt die Produktion von Pkw der gehobenen Klasse sowie schwere Lastkraftwagen sind. Daimler hat in Europa, Chrysler in den USA weit ausgebaute Werks- und Vertriebsnetze. Der Pkw-Absatzmarkt von Chrysler liegt zu 89 Prozent in den USA, zu je 3 Prozent in Europa und Asien, während die Schwerpunkte von Daimler zu 65 Prozent in Europa, zu 17 Prozent in Mexiko, zu 10 in Asien und zu 5 Prozent in Lateinamerika liegen.¹⁰ Das strategische Ziel beider ist es, sich gemeinsam als führendes Unternehmen für das 21. Jahrhundert zu etablieren. Dazu wollen sie u.a. den Marktanteil im asiatisch-pazifischen Raum mittelfristig auf wenigstens 25 Prozent erhöhen und Kosten senken, im ersten Jahr bereits 1,4 Mrd. Dollar vor allem durch Optimierung des Marketing¹¹, aber auch durch Abstimmung in Forschung und Entwicklung, Einführung neuer Produktionskonzepte u.a.m.

In der Eisen- und Stahlbranche ist diese Erscheinungsform der Kapitalzentralisation ähnlich. Mit der zum Herbst 1999 beschlossenen Fusion zwischen der British Steel Corp. und dem niederländischen Hoogovens-Konzern zur BSKH entsteht mit einem Jahresumsatz von 14,6 Mrd. Euro nicht nur der drittgrößte Stahlproduzent, sondern eine führende Stahl- und Aluminiumgruppe mit einer europäischen Basis und einem internationales Absatznetz, das auf eine Expansion in die USA und Osteuropa zielt.

- Neben diesen komplementären Fusionsvorgängen sind besonders in solchen Bereichen, die - wie die Chemie und Elektronik - eine äußerst differenzierte Produktionspalette aufweisen, transnationale Fusionen erkennbar, mit denen auf Basis strategischer Planungen eine *ausgeprägte Orientierung auf spezialisierte Produktionen in hochtechnologischen, wachstumsintensiven Branchen und damit marktbeherrschende Positionen* erreicht werden sollen. Es ist ein Trend auf eine über Ländergrenzen hinauswachsende Spezialisierung von Produktionsbereichen. Sie ist mit dem Entstehen neuartiger internationaler Produktionskomplexe verbunden und bedeutet meist eine Abkehr von dem bisherigen Erzeugnisprofil, verbunden mit einer fast völligen Umorganisation der bisherigen Reproduktionszusammenhänge des Konzerns. Dieser Trend stellt einen qualitativen Einschnitt in die bisherige Produktions- und Kapitalstruktur der Konzerne in Anpassung an den Stand des wissenschaftlich-technischen Fortschritts, den Grad der erreichten Internationalisierung der Wirtschaft und an äußerst harten Konkurrenzkampf dar. Er bedingt die Ausdehnung der monopolistischen Herrschaftssphäre überwiegend durch strukturelle Umschichtungen innerhalb der Gesamtheit der seit Jahrzehnten traditionell in der Weltwirtschaft agierenden internationalen Konzerne, wobei die in den neuen wachstumsintensiven Bereichen entstandenen Unternehmen und Konzerne einbezogen werden.

¹⁰ Der Spiegel, Hamburg, 20/1998, S. 109.

¹¹ Wirtschaftswoche, Düsseldorf, Nr. 21 v. 14. 5. 1998.

Ein markantes Beispiel dafür ist das deutsche Chemieunternehmen Hoechst AG, das seit 1996 im Rahmen des Strategischen Management Prozesses sein Konzern-Portfolio systematisch umbaut. Im Geschäftsbericht des Konzerns von 1996 ist zu lesen: „Unsere Ressourcen konzentrieren wir dabei an erster Stelle auf die Zukunftsmärkte Gesundheit und Landwirtschaft/Ernährung. Für einzelne Bereiche, insbesondere im Industriesektor, prüfen wir Allianzen oder auch den Verkauf von Arbeitsgebieten an leistungsfähige Partner, wenn dies bessere Geschäftsmöglichkeiten eröffnet als im Alleingang.“¹² Allein 1998 wurden 15 Konzernunternehmen verkauft oder in andere Allianzen eingebracht sowie zwei Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen erworben¹³, wobei unter den Käufern oder Partnern die Namen international führender Unternehmen wie DuPont, Mitsubishi, Klöckner, Schering zu finden sind. Mit dem Ausstieg aus der industriellen Chemie und der Fusion mit Rhône-Poulenc zur „Aventis“ soll nun mit rund 34 Mrd. DM und etwa 95.000 Mitarbeitern als ein führendes europäisches Unternehmen der weltgrößte „Life-Science-Konzern“ entstehen - mit einer errechneten Standortposition Nr.6 in den USA und Nr.10 in Japan. Der Aufkauf kleinerer auf diesem Gebiet tätiger Unternehmen ist dabei inbegriffen.

Ein ähnlicher Umstrukturierungsvorgang ist seit Ende der 80er Jahre bereits beim Mannesmann-Konzern zu beobachten. Das ursprünglich im Röhrengeschäft und im Anlagenbau tätige Unternehmen ist durch seine Akquisitionen im Bereich der Telekommunikation nicht nur führend auf dem deutschen Telefonmarkt. Durch Übernahme von zwei Telefongesellschaften des italienischen Olivetti-Konzerns baut die Mannesmann AG ihre europäischen Positionen auf dem Mobilfunksektor bedeutend aus.

- Als herausragende Erscheinungsform treten gegenwärtig verstärkt *Großfusionen auf den Finanzmärkten* in den Vordergrund, die internationalen und transatlantischen Charakter tragen. Sie erfassen das Bankgewerbe, das Versicherungswesen und seit kurzem die Börsenmärkte. Diese Prozesse sind eine den Vorgängen im Produktionsbereich adäquate, sie begleitende und diese fördernde Entwicklung, denn sie stehen im engen Zusammenhang mit den ökonomischen Akkumulationsproblemen des gegenwärtigen Internationalisierungsprozesses. In erster Linie ist dieser Trend darauf gerichtet, den sich abzeichnenden Umbau der bestehenden kapitalistischen Monopolstruktur und die weitere Expansion der internationalen Konzerne im internationalen Maßstab durch größere Verfügung über Kapital finanziell abzusichern, einer zu erwartenden steigenden Nachfrage nach Investitionsmitteln und Kapital für deren Neupositionierung in Erwartung eigener hoher Profite zu entsprechen. Banken, Versicherungen und Börsen übernehmen damit im gegenwärtigen Internationalisierungsprozeß notwendige Teilfunktionen im Rahmen des zunehmend als organisierte Masse auftretenden Gesamtkapitals. Es verdichtet sich

¹² Hoechst AG, Geschäftsbericht 1996, S. 7.

¹³ Europa Chemie, Düsseldorf 33/98, S. 5.

zugleich der Einfluß der Banken und anderer Finanzdienstleister auf die Gestaltung der Volkswirtschaften im internationalen Maßstab.¹⁴ Die Möglichkeiten, die umfangreichen Akquisitionen auf dem internationalen Markt zu betreiben, sind für sie durch eine intensivere und effektivere Nutzung der elektronischen Neuerungen für die Vernetzung von weltweiten internen Geschäftsvorgängen mit den modernsten Kommunikationsmitteln gegeben.

In einer Untersuchung des Münchener ifo-Institutes¹⁵ wird auf den seit 1993 erfolgten *markanten* Anstieg von M&As (Mergers & Acquisitions) im Sektor der Finanz- und Unternehmensdienstleistungen innerhalb der EU hingewiesen. Der Zuwachs vor allem bei den Fusionen und Übernahmen von Firmen auch außerhalb dieses Integrationsgebildes sei im Zeitraum von 1993 bis 1997 mit 53 Mrd. Dollar der höchste von allen wirtschaftlichen Bereichen gewesen. Nach Angaben der UN waren länderübergreifende Fusionen und Übernahmen im Dienstleistungssektor 1997 mit 59 Prozent am Gesamtwert aller Fusionen beteiligt, während er 1991 noch bei 41 Prozent lag.¹⁶

Augenfälliges Beispiel dieser Entwicklung ist ohne Zweifel die transatlantische Fusion der Deutschen Bank AG mit dem US-Institut Bankers Trust (BT), New York, das in der Rangliste der US-Finanzinstitute zwar nur an achter Stelle steht, sich aber seit den 70er Jahren von einem traditionellen Kreditinstitut zu einer Investment-Bank entwickelt hat und kleine Firmen aus Wachstumsbranchen bei Fusionen berät.¹⁷ Die Deutsche Bank erweitert damit ihren Aktionsradius auf das lukrative Geschäftsfeld „Investmentbanking“, das für die internationale Kapitalkonzentration in den letzten Jahren mit der drastischen Zunahme und Zahl der Investmentfonds für die Kapitalmobilisierung so außerordentlich an Gewicht gewonnen hat, und auf die Abwicklung von Fusionen und Firmenverkäufen. Regional folgt sie in ihrer transatlantischen Expansion der Daimler-Benz AG, an der sie mit einem Aktienpaket von 28,2 Prozent beteiligt ist. Es ist für die Deutsche Bank ein Schritt zur Stärkung ihrer Position auf dem US-Markt.

Wandel in den Realisierungsformen der internationalen Kapitalzentralisation

Mit den Entwicklungstrends bei den internationalen Großfusionen werden spezifische Bedingungen gesetzt, daß sich das Netz der monopolistischen Eigentumsstruktur über einen Schub der internationalen Kapitalkonzentration in den Händen weniger, miteinander verflochtener Industriekonzerne und Ban-

¹⁴ Vgl. u.a. Florian Dohmen, Die Macht der Banken. Supplement der Zeitschrift Sozialismus, Hamburg, 12/98; Die deutschen Banken und ihr Einfluß auf Unternehmensentscheidungen, ifo-Schnelldienst, München, 23/97.

¹⁵ Heidemarie C. Sherman, Europäische Union: Direktinvestitionen in Drittländern vermehrt in der Form von Fusionen und Übernahmen, ifo-Schnelldienst, München, 27/98, S. 7 ff.

¹⁶ Neues Deutschland, 29. Juni 1999, S. 8.

¹⁷ Die Woche, 27. November 1998, S. 13.

ken sowie anderer Dienstleister weiter verstärkt und ausdehnt und die Verfügungsgewalt über Eigentum an Produktionsmitteln entsprechend dem erreichten Stand der Vergesellschaftung der Produktivkräfte im internationalen Maßstab erweitert werden kann. Es verändern sich damit gleichzeitig die historischen Bewegungsformen des Kapitalverhältnisses, die Art und Weise der Beziehungen zwischen den privaten Kapitalen sowie die Formen und Instrumente der Aneignung und Enteignung von Kapitalen. Dies ergibt sich notwendig aus dem gesellschaftlichen Zusammenhang der monopolistischen Konkurrenz in der heutigen Zeit.¹⁸ Auf drei von ihnen, die von Bedeutung für die Erweiterung der Monopolstruktur über internationale Großfusionen sind, kann hier nur kurz hingewiesen werden. Es sind dies

- das politische Instrument der Nutzung von Marktmacht zur Enteignung und Umverteilung von Kapital,
- die neuen Abhängigkeitsverhältnisse der kleinen und mittleren Unternehmen vom Monopolkapital, deren Unterordnung zur Sicherung monopolistischer Reproduktionszusammenhänge, sowie
- die heutigen Formen der Staatsintervention zugunsten der international agierenden Großkonzerne.

Monopol und Konkurrenz

Ganz offensichtlich modifiziert die Globalisierung mit der verstärkten Internationalisierung des Kapitals und der Expansion der Konzerne über neue Zentralisationsformen den monopolistischen Konkurrenzmechanismus. Die Synthese von Monopol und Konkurrenz, d.h. die Ausschaltung der Konkurrenz auf bestimmten Gebieten, ohne die Konkurrenz als grundlegenden gesellschaftlichen Vermittlungsmechanismus aufzuheben, erhält neuen Spielraum. Dabei sind sehr widersprüchliche Tendenzen sichtbar, die eng miteinander verkoppelt sind. Auf der einen Seite verschärft die Globalisierung mit den zusammenwachsenden regionalen Teilmärkten und der Integration von Wirtschaftsräumen als neue Produktionsstandorte die Konkurrenz auf das äußerste. Die Zahl der Marktanbieter erweitert sich auf einem vergrößerten Markt, wobei der erhöhte Wettbewerb wiederum die Verdrängungskonkurrenz intensiviert und Anbieter vom Markt wegfegt und damit die Zahl der Konkurrenten schrumpfen läßt. Auf der anderen Seite versuchen die Konzerne, mit den internationalen Großfusionen in den neuen Märkten monopolistische Bedingungen zu etablieren, um mit ökonomischer und außerökonomischer Gewalt ihren Größenvorteil für die Aneignung von Profiten über eine in Gang gesetzte Umverteilung und Enteignung anderer Kapitale zu ihren Gunsten zu erreichen. Ein in der Unternehmensstrategie angestrebtes Mittel ist dabei die Erringung

¹⁸ Vgl. zur Problematik Monopol und Konkurrenz: H. Heining, P. Hess, *Die Aktualität der Leninischen Imperialismuskritik*, Berlin 1970, S. 28 ff; Jörg Huffschmid, *Begründung und Bedeutung des Monopolbegriffs in der marxistischen politischen Ökonomie*, in: *Theorie des Monopols*, Das Argument AS 6, Berlin 1975, S. 4ff.

von Marktpositionen. Der Ceccini-Bericht¹⁹ hatte bereits für die jeweils fünf größten europäischen Unternehmen ausgewählter Industriebereiche Marktanteile veröffentlicht, die die starke Kapitalkonzentration auf wenige Großunternehmen im Rahmen der Europäischen Union Mitte der 80er Jahre deutlich macht. Dazu zählen die Raumfahrt und der Kraftfahrzeugbau mit jeweils 65,5, die Elektronik mit 42,2 und die Chemie mit 41,5 Prozent. Dieser Trend hat sich weiter ausgeprägt. So ist z.B. der Konzentrationsgrad in einzelnen Bereichen der Kunststoffherzeugenden Industrie in zehn Jahren stark angewachsen. Jeweils die fünf größten Chemieproduzenten in Westeuropa beherrschten den Markt von Polypropylen 1985 zu 60, aber 1995 zu 64 Prozent, den Markt für Polystyrol 1985 zu 75 und 1995 zu 85 Prozent.²⁰

Mit den internationalen Großfusionen werden in ganz entscheidendem Maße die Konkurrenzbedingungen auf den Märkten neu gesetzt. Die Dimensionen und die Trends der Zusammenschlüsse bewirken neue Konstellationen im Konkurrenzkampf auf den internationalen Markt. Durch die Fusion mit Chrysler wird Daimler-Benz in den USA einen PKW-Marktanteil von 10 und bei LKW von 24 Prozent erreichen und die monopolistischen Aneignungsbedingungen wesentlich mitgestalten. In dem Trend zur Spezialisierung auf lukrative Wachstumsbereiche geht es in erster Linie um die Beherrschung neuer wissenschaftlich-technologischer Linien mit hoher Profiterwartung, die durch die Spitzenstellungen dann gegeben sind.

Die Gefahr, die sich aus der Fusionswelle für den von den Marktwirtschaftlern viel gepriesenen freien Wettbewerb ergeben, wird ohne weiteres gesehen: „Am dramatischsten an einer solchen Situation ist, daß neue Wettbewerber keinen Zugang mehr zum Markt finden. Vor allem die gewaltige Finanzkraft, die bei den Großfusionen entsteht, nimmt Newcomern jede Chance, es mit den Giganten aufzunehmen. Marktpositionen sind nicht mehr bestreitbar, die Oligopolisten schotten sich ab. Auch in Zeiten der Globalisierung ist das der Tod des Wettbewerbs.“²¹ Für die Politik allerdings steht die Dimension der gegenwärtigen Fusionen mit ihren ordnungspolitischen Folgen für das bestehende Wirtschaftssystem nicht zur Disposition. Der Präsident des Bundeskartellamtes, Dieter Wolf, sagte in einem Interview dazu: „Wenn also die Märkte groß genug sind, und wir reden hier nicht mehr über nationale Märkte, muß man den Unternehmen Unternehmensgrößen zubilligen, die diesen Dimensionen entsprechen. Wir können deutschen Unternehmen nicht Größen verweigern, die andere Mitspieler auf solchen Märkten schon haben.“²²

¹⁹ Ceccini-Bericht: Europa '92, Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden 1988.

²⁰ Europa Chemie, Düsseldorf, 14/98, S. 7.

²¹ Die Zeit, Hamburg, Nr. 21 v. 20. Mai 1999.

²² Wirtschaftswoche, Düsseldorf, Nr. 18 v. 29.4 1999, S.11.

Nichtmonopolisiertes Kapital und Großunternehmen

In erheblichen Maße werden von den neuen monopolistischen Kapitalstrukturen im internationalen Rahmen nicht nur die Konkurrenzbeziehungen der großen Konzerne zueinander berührt. Auch das Verhältnis der kleinen und mittleren Unternehmen zu den Großkonzernen wird maßgeblich davon beeinflusst. In der Realität laufen diese Beziehungen zueinander auf die fast vollständige Einbindung der mittelständischen Unternehmen in die Reproduktionszusammenhänge des Großkapitals, in die Netzwerke der großen Konzerne und damit in das monopolistische und finanzkapitalistische Gefüge hinaus. Dabei gibt es jedoch sehr unterschiedliche Trends und verschiedene Arten von Abhängigkeitsverhältnissen der nichtmonopolisierten Kapitale von den Großkonzernen. Das hängt damit zusammen, daß das Entstehen und die Existenz neuer Kapitale unter den gegenwärtigen, vom Monopol durchdrungenen Kapitalverhältnissen über unterschiedliche Prozesse verläuft. Einmal hat es mit dem technologischen Wandel und den Veränderungen in der gesellschaftlichen Arbeitsteilung eine Aufwertung der mittelständischen Unternehmen in der Wirtschaftsstruktur des Kapitalismus gegeben. Wachsende Flexibilisierung, Differenzierung und Diversifikation der Produktion wirkten als Schub für den Zuwachs dieser Unternehmen. Neben den Zuliefer- und Dienstleistungsunternehmen für die kapitalistische Großproduktion gewinnen vor allem solche kleinen Unternehmen an Bedeutung, die für die Anwendung neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse und Technologiefelder aus der Großforschung der Konzerne wichtig sind oder deren Innovationen für den Ausbau der Marktpositionen großer Konzerne genutzt werden können. Da es mit den internationalen Großfusionen um eine verstärkte und effektivere Nutzung von Forschung und Entwicklung geht, verstärken sich neuartige Interdependenzen der Großkonzerne mit den kleinen und mittleren Unternehmen auf Basis neuer Technologien. Das trifft besonders auf die innovativen Bereiche der Industrie mit hohen Wachstumsraten zu, in denen die Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen in den letzten Jahren stark angewachsen ist. Hier entstehen neuartige technologische Abhängigkeiten, oft ohne juristische oder kapitalmäßige Verflechtung. Die Ausnutzung finanzieller Stärke zu Unterordnung der innovativen mittelständischen Unternehmen zeigt sich in den Beziehungen der deutschen Pharmaindustrie zu den jungen Unternehmen der Biotechnologie - ein Gebiet, auf das sich Hoechst mit seiner internationalen Großfusion spezialisiert. Die 442 in Deutschland existierenden Biotechnologie-Unternehmen arbeiten ausschließlich im Auftrag der Pharmaindustrie. In der chemischen Fachzeitschrift heißt es: „Für die ehemals von der Chemie geprägte Pharmaindustrie entwickeln gerade kleine Biotechnologie-Firmen neue Therapieverfahren, neue Arzneimittel und Diagnostik-Produkte. Daher überlassen die Pharmaunternehmen in zunehmendem Maße einen Teil der frühen, forschungsintensiven Phase des Innovationsprozesses den kleinen Firmen der Biotech-Branche und gehen mit ihnen Allianzen ein. Die kleinen Firmen stellen neueste Technologien und neue Wirkstoffkandidaten, die großen Unternehmen lie-

fern internationale Logistik, Finanzkraft und profunde Erfahrung. Nur so kann dem veränderten Umfeld der Pharmabranche mit dem zunehmenden Kostendruck und der globalen Konkurrenz begegnet werden.“²³

Zum anderen ergeben sich neuartige Beziehungen zwischen den Großkonzernen und den kleinen und mittleren Unternehmen auch durch die mit einer *Dezentralisation* der Produktion und des Kapitals verbundene Neuordnung oder Umorganisation der bisherigen Konzernbereiche im Ergebnis der Großfusionen. Sie läuft keineswegs auf einen Abbau monopolistischer Strukturen hinaus, sondern ist der Versuch, diese entsprechend den neuen Bedingungen effektiver zu gestalten. Als formal juristisch selbständige Unternehmen verkaufte Konzernbereiche werden entweder in andere Konzernstrukturen eingegliedert, als ausgegründete Gesellschaft - oft in Form von Gemeinschaftsunternehmen - in eine unternehmensübergreifende Arbeitsteilung der Konzerne einbezogen oder auch liquidiert.

In diesem Prozeß der Unterordnung kleiner und mittlerer Unternehmen in das monopolistische Machtgefüge haben wiederum die Finanzdienstleister wichtige Funktionen übernommen. Für die Banken ist die Unternehmensberatung mittelständischer Unternehmen zu einem relevanten Faktor ihrer Geschäftspolitik geworden. Sie gewinnen bedeutenden Einfluß auf die Unternehmen - u.a. durch „Nutzung informationeller Synergieeffekte am Beispiel der dynamischen Kreditprüfung“²⁴ - und können vor allem damit der internationalen Fusionsbewegung eine den monopolistischen Profitanforderungen entsprechende Richtung geben. Die Deutsche Bank hat für die kleinen und mittleren Unternehmen seit 1995 ein „Programm 2000“ erstellt, um ihre „Firmenkunden weit über Finanzierungsfragen hinaus auch in unternehmerischen Fragen zu unterstützen, vor allem in Hinblick auf die Bedürfnisse der Unternehmen in den dynamisch wachsenden internationalen Märkten“²⁵.

Staat und Monopole

Eine spezifische Rolle in der Entwicklung des monopolistischen Kapitalverhältnisses in dieser Phase internationaler Expansion spielt der Staat als gesamtpolitisches Machtorgan. Dessen Intervention zugunsten der Verwertungsbedingungen des Monopolkapitals steht aber in der Gegenwart weder auf dem Prüfstand der Politik noch ist sie in nennenswerter Weise Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen, obgleich die Deregulierung der Wirtschaft in aller Munde ist. Nach wie vor kann der heutige Kapitalismus ohne staatliche Monopolisierung nicht funktionieren. Angesichts der durch die Monopolisierung fortschreitenden Vergesellschaftung der Produktion übernimmt der Staat wichtige Funktionen der Kapitalmobilisierung, zu denen die Konzerne auf-

²³ Europa Chemie, Düsseldorf, 17/98, S.4.

²⁴ Henning Wagner, Banken mit integrierter Unternehmensberatung für mittelständische Unternehmen im Wettbewerb, Frankfurt/M. 1992.

²⁵ Deutsche Bank AG, Geschäftsbericht 1996, S. 17.

grund der Grenzen des kapitalistischen Eigentums nicht mehr in der Lage sind. Die Staatsintervention zugunsten der Kapitalverwertung ist äußerst vielgestaltig. Sie vollzieht sich zum einen teilweise in klassischen Formen, wie sie aus der Wirtschaftsgeschichte bekannt sind, z.B. durch die Steuerpolitik zugunsten der großen Industrie oder über die Subventionen für aufwendige Produktionen und über finanzielle Hilfen. Allein in den Jahren 1989 bis 1995 hat die Bundesregierung über verschiedene Ministerien der Daimler-Benz Aerospace AG 16,3 Mrd. aus der Staatskasse für die Weiterentwicklung der Airbus-Familie, für den Eurofighter, für die Luftfahrtforschung, zur Absatzfinanzierung und zum Ausgleich von Wechselkursschwankungen gezahlt.²⁶ Zum anderen paßt sich auch der Staat den neuen Anforderungen der Kapitalverwertung an, indem er in erster Linie solche Maßnahmen staatlicher Intervention in die Wege leitet, die die Konkurrenzfähigkeit und Expansion der Konzerne fördern und stützen. Der viel propagierte und teilweise reale „Rückzug des Staates aus der wirtschaftlichen Tätigkeit“ wird durch die verschiedenartigsten Eingriffe in die Monopolisierung wettgemacht. Die Staatsintervention nimmt andere Formen an, verlagert sich auf andere Bereiche und erhält eine neue Qualität. Um die Produktivkräfte auf ihrem heutigen Niveau entsprechend gesellschaftlichen Aufgaben so zu bewältigen, daß gleichzeitig eine ausreichende Verwertung bei internationaler Expansion gesichert bleibt, hat beispielsweise die staatliche Technologiepolitik für die Konkurrenzfähigkeit der Konzerne in wachstumsintensiven Bereichen an Bedeutung gewonnen. Sie greift in die sehr kostenintensiven Vorstufen der Reproduktion ein und begünstigt damit die Kapitalverwertung. In allen Industriestaaten ist sie mehr oder weniger ausgeprägt als Instrument zur Förderung der transnationalen Expansion ihrer Monopole. In einer Untersuchung des Münchener ifo-Institutes heißt es: „In allen Ländern geht die Wirtschafts- und Technologiepolitik über generelle Maßnahmen zur Standortverbesserung hinaus. Das heißt, zusätzlich zur Infrastrukturpolitik, der Förderung der allgemeinen Ausbildung und Grundlagenforschung, der Vereinfachung von Planungs- und Genehmigungsverfahren usw. werden Subventions- und Regulierungsinstrumente mit unterschiedlicher Intensität eingesetzt. Die staatlichen Interventionen sind auf Forschung und Entwicklung, auf Investitionen und Produktion sowie den Marktzugang von Halbleitern ausgerichtet.“²⁷ Auch in der Europäischen Union ist die Technologiepolitik ein wesentliches Instrument der Konkurrenz für den Kampf innerhalb der Triade. So fördert die Europäische Kommission vor allem den Ausbau der grenzüberschreitenden Unternehmenskooperation. Für den Zeitraum von 1994-1998 stellte sie im 4. Rahmenprogramm allein für kooperative Forschungsprojekte 12,3 Mrd. Ecu zur Verfügung.²⁸

²⁶ Die Woche, Hamburg, Nr. 38 v. 22. Sept. 95.

²⁷ Hanns Günther Hilpert u.a., Wirtschafts- und Technologiepolitik und ihre Auswirkung auf den internationalen Wettbewerb. Das Beispiel der Halbleiterindustrie, in: Schriftenreihe des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 138, Berlin/München 1994, S. 49.

²⁸ eurostat, Europäische Kommission, Panorama der EU-Industrie 97, Luxemburg 1997 S.16.

Nur auf der Grundlage derart veränderter Beziehungen zu den anderen privaten Kapitalen und auf Basis vielgestaltiger Interventionen zugunsten der Profitinteressen von Großkonzernen kann das private oder vielmehr gesellschaftliche Kapital die notwendige Größe, erforderliche Struktur und Flexibilität erreichen, um sich national und international zu verflechten und entflechten. Das ist zugleich auch für die mächtigen internationalen Konzerne eine Voraussetzung, zunehmend eine relativ selbständigere und bisher unkontrollierte Rolle auf dem Weltmarkt und im Rahmen der Globalisierung zu spielen.

Mit den internationalen Großfusionen ist eine Entwicklung in der Kapitalkonzentration eingeleitet, deren Konturen noch nicht klar und deren ökonomische, politische und soziale Konsequenzen noch nicht vollständig abzuschätzen sind. Die bisherigen Fusionswellen in der Geschichte des Kapitalismus waren stets mit gravierenden Einschnitten in der Entwicklung des Kapitalismus verbunden, vor allem weil sie das Wechselverhältnis von Staat und Monopolen intensiv beeinflussten und maßgebliche politische Konsequenzen nach sich zogen. Mit Blick auf die gegenwärtige internationale Fusionenflut ist bereits eines sehr deutlich zu spüren: ein immenser Druck auf die Politik und eine rigorose Umverteilung gesellschaftlichen Reichtums von unten nach oben.

spw '99

Zeitschrift für
Sozialistische
Politik und
Wirtschaft

Dafür steht spw:

-  Reformprojekte für den sozial-ökologischen Umbau
-  Theoretische Impulse für die politische Praxis
-  Verständigung in der sozialdemokratischen Linken
-  „Crossover“ radikal-reformerischer Kräfte aus dem Umfeld von SPD, Grünen und PDS

Ich bestelle ein kostenloses Probeheft:

Name Vorname
 Straße PLZ, Ort

Das kostenlose spw-Probeheft gibt es über: spw-Verlag, Fresenstr. 26, D-44289 Dortmund
 Telefon: 02 31/40 24 10; Fax: 02 31/40 24 16; E-Mail: Verlag@spw.de. Weitere Infos im Internet: www.spw.de

Konzentrationsprozesse im Übergang zum 21. Jahrhundert

Bei der Beurteilung von Gefahren der Großfusionen für den Wettbewerb im nationalen und internationalen Bereich zeigen sich deutliche Spuren der Liberalisierungs- und Deregulierungspolitik der letzten Jahrzehnte. Die Gefahren einer Marktbeherrschung durch Kartelle weniger Unternehmen werden in den 90er Jahren in der Öffentlichkeit wesentlich geringer veranschlagt. Es dominiert die Einschätzung: Im Zeitalter globalisierter Märkte seien transnationale Unternehmen für die Behauptung des eigenen nationalen Wirtschaftsstandortes unverzichtbar. Dementsprechend forderte Bundeswirtschaftsminister Müller auf der Internationalen Kartellkonferenz 1999¹ eine großzügigere Bewertung der Kapitalfusionen. Seine zentrale These: Das Kartellrecht müsse den weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Praxis Rechnung tragen. In der Regel seien selbst Großfusionen nicht nachteilig für die Intensität des Wettbewerbs. Die Globalisierung erzwingt die Tendenz zur verstärkten Konzentration und bislang seien alle internationalen Megafusionen durchaus förderlich für die nationalstaatliche Wettbewerbskonstellation gewesen. Demgegenüber faßt der Präsident des Bundeskartellamtes, Wolf, sein Unbehagen über die wachsende Gefahr einer wettbewerbswidrigen Koordinierung durch Großfusionen wie folgt zusammen: „Bislang führten die meisten ‘Mega-Merger’ noch nicht zu marktbeherrschenden Stellungen auf den weltweiten Märkten, auch wenn die Fälle wie Boeing/Mc Donnell Douglas oder Exxon/Mobil dieser Grenze schon recht nahe kommen. Noch ist also Zeit, die Märkte vor dauerhaften Strukturen für Verschlechterung zu bewahren. Die nationalen und supranationalen Wettbewerbsbehörden können der Motor dieser Entwicklung sein und bei den Regierungen ein Ende der Sprachlosigkeit gegenüber der Internationalen Konzentration einfordern.“² Gleichwohl wollen sich die Europäische Kommission und das Bundeskartellamt trotz der Betonung des Fortbestehens von substantiellen Gefahren durch ökonomische Machtzusammenballung nicht auf die Forderung nach einem ‘Weltkartellamt’ festlegen lassen. Daß die Megafusion der letzten Zeit im Zusammenhang der verschärften Konkurrenzsituation und der europäischen Marktintegration zu sehen sind, machen allerdings die Überlegungen nach einem internationalen Fusionskontrollregime nicht überflüssig.

Im Prinzip tritt die alte Halbherzigkeit in Erscheinung, die für die „ordnende Wettbewerbspolitik“ seit den fünfziger Jahren in der Bundesrepublik Deutschland schon charakteristisch war: Die Offenheit der Wettbewerbssituation soll festgeschrieben werden, aber die vielen Elogien auf die wichtige ökonomisch-

¹ FAZ vom 11.5.1999, S. 17.

² D. Wolf, Nicht mit Mega-Behörden gegen Mega-Fusionen, in: FAZ vom 10.5.1999, S. 10.

soziale Funktion der kleineren und mittleren Unternehmen haben kaum praktische Konsequenzen. Sie bleiben sowohl bei der Finanzierung als auch bei öffentlicher Absatz- und Forschungsförderung gegenüber den Großunternehmen zurückgesetzt. Letztlich wird Zentralisation auf wenige Großunternehmen als unvermeidliche Konsequenz des verschärften Wettbewerbs akzeptiert.

Der kontroversen Diskussion über Sinn und Realisierungschancen eines multinationalen Fusionskontrollregimes unterliegt die These von einer neuen Qualität in der Zentralisierung des Kapitals. Beispielsweise konstatiert der Präsident des Bundeskartellamtes: „Die Konzentration in der Wirtschaft hat in den letzten Jahren atemberaubend an Fahrt gewonnen. Eine ‘Mega-Fusion’ jagt die nächste, und ein Ende dieser Welle ist nicht abzusehen. Die Wirtschaft überspringt Grenzen und in einem Tempo, das in anderen gesellschaftlichen Sektoren undenkbar ist.“³ Das Ausmaß der Fusionswelle innerhalb der ökonomischen Triade ist in der Tat gewaltig. Nach Angaben eines us-amerikanischen Marktforschungsinstitutes hat sich das Transaktionsvolumen von Firmenfusionen und -übernahmen weltweit um 55 Prozent auf über 2500 Mrd. Dollar ausgeweitet. Allein in den USA wurde bei 11400 Zentralisierungsvorgängen ein Wert von 1600 Mrd. Dollar bewegt. Auch in Westeuropa ist das Fusionsvolumen um 45 Prozent erheblich gesteigert worden.⁴ Beiderseits des Atlantiks steht der Finanzsektor im Zentrum der Umschichtung der Kapitale. Auf den weiteren Branchen-Plätzen folgen die Informations- und Kommunikationsbranche, die Erdöl- und Pharmaindustrie sowie die Elektrizitätsgesellschaften und andere Versorgerunternehmen.

Zentralisation des Kapitals ein Übel?

Können wir uns damit zufrieden geben, daß die neue Fusionswelle eine unverzichtbare Begleiterscheinung globalisierter Märkte ist? Sollten wir uns nicht nur damit abfinden, sondern ausdrücklich den zivilisatorischen Effekt der Zentralisation von Kapital begrüßen, daß Wachstum von Unternehmen und damit die Sicherung der Arbeitsplätze schneller durch Zukäufe von Marktanteilen und entsprechenden Ausbau von Wertschöpfungsketten zu realisieren ist als durch unternehmerische Innovation? Oder drückt sich in der massiven Fusionsbewegung ein verändertes Entwicklungsmuster der kapitalistischen Gesellschaftsformation aus?

Seiner Tendenz nach treibt das Kapital über nationale Schranken und Vorurteile ebenso hinaus wie über Naturvergötterung und überlieferte, in engen Grenzen eingepferchte Befriedigung vorhandener Bedürfnisse und Reproduktion alter Lebensweisen. Schon vor über hundert Jahren begrüßte Marx am Beispiel der Eisenbahnen die positiven, um nicht zu sagen zivilisatorischen Effekte einer durch die Zentralisation beschleunigten Kapitalakkumulation: „Die Zentralisation ergänzt das Werk der Akkumulation, indem sie die industriellen

³ Ebd.

⁴ Angaben von IFR Securities Data, vgl. NZZ vom 14.1.1999, S. 11.

Kapitalisten instand setzt, die Stufenleiter ihrer Operationen auszudehnen. Sei dies letztere Resultat nun Folge der Akkumulation oder der Zentralisation; vollziehe sich die Zentralisation auf dem gewaltsamen Weg der Annexion - wo gewisse Kapitale so überwiegende Gravitationszentren für andre werden, daß sie deren individuelle Kohäsion brechen und dann die vereinzelt Bruchstücke an sich ziehen - oder geschehe die Verschmelzung einer Menge bereits gebildeter, resp. in der Bildung begriffener Kapitale vermittle des glatteren Verfahrens der Bildung von Aktiengesellschaften - die ökonomische Wirkung bleibt dieselbe. Die gewachsene Ausdehnung der industriellen Etablissements bildet überall den Ausgangspunkt für eine umfassendere Organisation der Gesamtarbeit vieler, für eine breitere Entwicklung ihrer materiellen Triebkräfte, d.h. für die fortschreitende Umwandlung vereinzelter und gewohnheitsmäßig betriebener Produktionsprozesse in gesellschaftlich kombinierte und wissenschaftlich disponierte Produktionsprozesse. 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.⁵

Mit der Zentralisation von bereits existierenden Kapitalen wird die gesellschaftliche Kombination des Arbeitskörpers und die Verwissenschaftlichung der materiellen Produktion vorangetrieben. Abgesehen von partiellen Machtzusammenballungen befürchtete Marx allerdings keine generelle Gefährdung oder Zerstörung des Steuerungszusammenhang von Unternehmensgewinnen, Zinsen und Preisen durch monopolistische Umverteilungs- oder Deformationsprozesse. Die aggregierten Großkapitale zerfielen zum einen auch teilweise wieder und in den neuen Sektoren industrieller Produktion fänden kleinere und mittlere Kapitale zudem ein lukratives Betätigungsfeld. „Die kleineren Kapitale drängen sich daher in Produktionssphären, deren sich die große Industrie nur noch sporadisch oder unvollkommen bemächtigt hat. Die Konkurrenz rast hier im direkten Verhältnis zur Anzahl und im umgekehrten Verhältnis zur Größe der rivalisierenden Kapitale.“⁶

Allerdings bleibt diese Bewertung der zivilisatorischen Effekte beschleunigter Kapitalakkumulation und der Dynamik der industriellen Produktionsweise unvollständig, wenn die Seite des Leih- und Geldkapitals ausgeblendet wird. Marx betonte bereits, daß „sich mit der kapitalistischen Produktion eine ganz neue Macht (bildet), das Kreditwesen, das in seinen Anfängen verstohlen, als bescheidene Beihilfe der Akkumulation, sich einschleicht, durch unsichtbare Fäden die über die Oberfläche der Gesellschaft in größeren oder kleineren Massen zersplitterten Geldmittel in die Hände individueller oder assoziierter Kapitalisten zieht, aber bald eine neue und furchtbare Waffe im Konkurrenzkampf wird und sich schließlich in einen ungeheuren sozialen Mechanismus

⁵ MEW Bd. 23, S. 656f.

⁶ MEW Bd. 23, S. 654.

zur Zentralisation der Kapitale verwandelt.“⁷ Wenn wir die gegenwärtige Springflut der Zentralisation von Kapital einordnen wollen, müssen wir auf diese These vom zerstörerischen Mechanismus des Geldkapitals zurückgehen.

Ursachen der Springflut von Fusionen

Der Verweis auf die Globalisierung und darauf, daß die Zentralisation von Kapital die Wirkungen der Akkumulation steigert und beschleunigt, erklärt die jüngste Springflut der Unternehmensfusionen und -übernahmen nicht. Die Formel, der Internationalisierung der Wirtschaft entspricht der Trend vom national geprägten zum multinational agierenden Großunternehmen, besagt nichts. Die wachsende Verflechtung der Nationalökonomien durch Verbesserung und Verbilligung von Transport und Kommunikation, Ausdehnung des Handels und größere Mobilität des Kapitals ist eine langfristige Entwicklungstendenz. Die Internationalisierung des Kapitalverkehrs spielt sich zunächst überwiegend innerhalb der Wirtschaftsräume der Triade ab. „Der Globalisierungsprozess der ökonomischen und kommunikativen Vernetzung verläuft keineswegs flächendeckend, sondern spielt sich zunächst und vor allem zwischen den urbanen Agglomerationen fortgeschrittener Wirtschaftsräume ab.“⁸ Die damit einhergehende Intensivierung des Wettbewerbs gründet zunächst in einem folgenreichen Umbruch in der gesellschaftlichen Betriebsweise - ermöglicht durch die moderne Informations- und Kommunikationstechnologie - und hat mit den damit eröffneten Produktivitätssteigerungen zu tun. Die Zentralisation vermittle der Umgruppierung von Aktienkapitalien ermöglicht nach wie vor im Handumdrehen eine neue Qualität in der gesellschaftlichen Kombination und Verwissenschaftlichung. Gleichwohl ist diese industrielle Entwicklung nicht der entscheidende Gesichtspunkt und eine neue Qualität der gesellschaftlichen Betriebsweise ist nicht in Sicht. Vor allem die Strukturen der Unternehmen und der arbeitsteiligen Beziehungen in der Wertschöpfungskette werden im internationalen Maßstab flexibler gestaltet und den jeweils günstigsten Verwertungsbedingungen des Kapitals rasch angepaßt. Die Auflösung bisher fest untereinander verbundener Produktionszusammenhänge und ihre internationale Neuorganisation vollziehen sich in den verschiedenen Branchen differenziert, in einigen in hohem Tempo. Für die einzelnen Stufen des Wertschöpfungsprozesses entstehen selbständige Einheiten, die über mehrere Länder und Erdteile verteilt sein können, weltweit an keine Ländergrenzen gebunden sind. „Die Welle von Unternehmenszusammenschlüssen ist dabei eine Antwort, aber gleichzeitig auch ein Teil dieses beschleunigten Wandels.“⁹

⁷ MEW Bd. 23, S. 655.

⁸ Franz Jaeger, *Der globale Markt als größeres Haus für größere Firmen*, in: H. Siegwart und G. Neugebauer, *Mega-Fusionen*, Bern 1998, S. 15.

⁹ H. O. Maucher, *Allgemeine Betrachtungen zu Großfusionen, Restrukturierungen und Wettbewerbspolitik*, in: H. Siegwart, a.a.O., S. 39.

Von dieser ersten These aus, daß die große Welle der Unternehmenszusammenschlüsse in den 90er Jahren eine Veränderung der gesellschaftlichen Betriebsweise oder des Akkumulationsregimes indiziert, eröffnet sich ein Vergleich zu der historisch ersten großen Übernahmewelle von 1895 bis 1904, deren Wucht in den nachfolgenden Zentralisationsbewegungen Ende der 20er, in den 60er und 80er Jahren nicht annähernd erreicht wurde. Die große Fusions- und Übernahmewelle in der US-Wirtschaft Ende des vorherigen Jahrhunderts spielte sich im Anschluß an umwälzende Veränderungen von Technologien und Betriebsorganisationen ab. „Bereits um 1900 hatte Strom den Dampf als wichtigste Energiequelle abgelöst. Die wichtigste industriell-organisatorische Veränderung war die Einführung des wissenschaftlichen Managements durch F. Taylor, den Begründer der Zeit- und Bewegungsstudien in den 1880er Jahren. Eine moderne Einzelhandelsstruktur war im Entstehen; der Großhandel verlor an Bedeutung. Die Marken entstanden. Auch Kommunikation und Transport boten grundlegend neue Möglichkeiten ... Durch wesentlich verbesserte Kommunikationsmittel wurde der Güterstrom besser steuerbar; die Lagerhaltung auf allen Stufen und damit das darin gebundene Umlaufkapital wurden massiv reduziert ... Die eigentliche Fusionswelle fiel in eine rezessive Phase in den 90er Jahren ... Die Parallelen mit dem letzten Drittel unseres Jahrhunderts sind unübersehbar, der einzige wichtige Unterschied ist, daß sich heute solche Veränderungen weltweit abspielen.“¹⁰

Halten wir fest: Die starke Fusionswelle am Ende des 20. Jahrhunderts spielt sich grenzüberschreitend vor allem im Wirtschaftsraum der Triade ab. Gemeinsam mit der großen Fusionswelle im Übergang zur fordistischen Betriebsweise ist dem aktuellen Zentralisationsprozeß, daß auch hier ein allerdings noch nicht abgeschlossener Umbruchprozeß in den technologisch-organisatorischen Strukturen des Wertschöpfungs- und Verwertungsprozesses unterliegt. Es zeichnet sich weder ein neues industrielles Paradigma noch ein neues Akkumulationsregime ab.

Die Heftigkeit des aktuellen Konkurrenzkampfes erklärt sich mit der weitverbreiteten Überakkumulation. Es ist so, daß „ein Teil des Kapitals ganz oder teilweise brachliegt, weil es erst das schon fungierende Kapital aus seiner Position verdrängen muß, um sich überhaupt zu verwerten, und der andre Teil durch den Druck des unbeschäftigten oder halbbeschäftigten Kapitals sich zu niedriger Rate des Profits verwertet.“¹¹ Diese Brachlegung und relative Entwertung von Teilen des gesellschaftlichen Gesamtkapitals ist ein wichtiger Begleitumstand des Konkurrenzkampfes und der Zentralisation des Kapitals. „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

¹⁰ Ebd., S. 51.

¹¹ MEW Bd. 25, S. 262.

gewaltigen Massen in einer Hand anwachsen, weil es dort vielen einzelnen Händen entzogen wird.“¹²

Vom Konglomerat zur schlanken Wertschöpfung

In der aktuellen Zentralisationbewegung geht es noch um einen weiteren Aspekt. „Das besondere Merkmal der Fusions- und Übernahmewelle der späten sechziger Jahre war der große Anteil der Konglomerate, d.h. der Zusammenschluß von Unternehmen, die in völlig verschiedenen Leistungsbereichen tätig waren. Dieser Anteil stieg von etwa 10 Prozent in den frühen fünfziger Jahren auf etwa einen Drittel in den späten sechziger Jahren. Auch während den siebziger Jahren blieb dieser Anteil mit über 40 Prozent relativ hoch.“¹³ Diese Tendenz zu heterogenen Großunternehmen hatte mit strukturellen Veränderungen der Kapitalverwertung zu tun: sie ist eine charakteristische Antwort auf die sich anbahnende Überakkumulation in einigen Branchen: „Die Bildung von Konglomeraten wurde als besonders profitabel eingeschätzt, und zwar nicht nur von den Managern der beteiligten Unternehmen, sondern auch seitens der Banken und Finanzinstitute, die bereit waren, diese Gebilde zu finanzieren und die entsprechenden Investitionsabteilungen auszubauen.“¹⁴ Daß dieses Kalkül nicht aufging, muß hier nicht weiter entwickelt werden. Jedenfalls können wir feststellen, daß Ende der 70er Jahre ein Prozeß der Entflechtung einsetzte. Es entwickelte sich innerhalb der Triade eine massive Tendenz zum Umbau und zur Restrukturierung von Unternehmensnetzen. Die Übernahmen und Fusionen orientierten sich auf jene Leistungsbereiche, in denen eine überdurchschnittliche Verwertungsposition gegeben war oder auf den Ausbau von Geschäftsfeldern, die zu dem bestehenden Netzwerk und Kompetenzen paßten und als besonders entwicklungs- und verwertungsträchtig galten. Diese neue Strategie ist entscheidend geprägt vom shareholder value. Durch den zunehmenden Erfolgsdruck auf den Kapital- und Vermögensmärkten wird der Aktienwert zum wichtigsten Entscheidungskriterium für den Umbau von Unternehmensnetzen. Die Shareholder value-Orientierung dominiert bei den Großunternehmen sämtliche Dimensionen der Erfolgserzielung. „Mit dem Ziel eines möglichst hohen Aktienkurses orientieren sich die Unternehmensentscheidungen am Interesse eines abstrakten künftigen Aktionärs, dem die Beteiligung an diesem Unternehmen möglichst schmackhaft gemacht werden soll. Das ist der Kern des heute so genannten Shareholder-Value-Prinzips.“¹⁵

Die Ausrichtung an der börsennotierten Wertsteigerung des Kapitals hat manifeste Auswirkungen auf die Unternehmenstrategie. „In der Zeit, als die Macht beim Top-Management lag, versuchten die Unternehmen, durch Diversifikati-

¹² MEW Bd. 23, S. 655.

¹³ M. Müller, Fusionen und Übernahmen aus historischer Sicht, in: H. Siegwart, a.a.O., S. 73.

¹⁴ Ebd.

¹⁵ C. Christian von Weizsäcker, Logik der Globalisierung, Göttingen 1999, S. 101.

on Risiken zu minimieren. Es entstanden die 'Conglomerates', die auf vielen Hochzeiten zugleich tanzten und sich im Interesse der Risikostreuung verzettelten. Aber der institutionelle Anleger kann selbst in seinem Portefeuille Risiken streuen, indem er Aktien verschiedener Branchen kauft. Das braucht das Unternehmen deshalb nicht mehr zu tun.¹⁶

Zumindest für die USA läßt sich von einem Übergang vom Manager-Kapitalismus zum Aktionärs-Kapitalismus sprechen. Millionen US-Bürger definieren sich als Investoren. Die Zahl der Aktionäre hat sich in den letzten 20 Jahren von 12 auf über 40 Millionen vergrößert. Stock options ergänzen die traditionellen Entgeltformen, Beteiligungen an Pensionsfonds und steuerfreien individuellen Pensionskonten sind weit verbreitet. „Solange aber die Aktionäre eines Unternehmens als Gruppe nicht professionell koordiniert waren und nicht das notwendige Wissen über die Details des Unternehmens hatten, orientierte sich das Unternehmen nicht wirklich an den Aktionärsinteressen. In jener Zeit entstand der Begriff des 'managerial Capitalism', d.h. einer Leitungsstruktur des Unternehmens, bei der man als Vorstand formal dem Aktionär verantwortlich war, bei der aber der Vorstandsvorsitzende de facto die Mitglieder des Boards, der ihn zu kontrollieren hatte, selbst aussuchte.“¹⁷ In den letzten Jahrzehnten setzt sich ausgehend von den USA diese Ausrichtung an der unternehmerischen Wertsteigerung im Interesse der Shareholder immer stärker durch. Stärker als je zuvor konzentriert sich die Unternehmensführung jetzt auf die Optimierung und Verschlankung der Wertschöpfungskette. Maßstab ist die Ausrichtung an der Steigerung der Eigenkapitalrendite, was freilich auch noch im Interessenbereich der breiten Mittelschichten liegt, die über einen beträchtlichen Anteil des Unternehmenskapitals oder der Pensions- und Investmentfonds verfügen.

Euroland

Der Wettbewerbsdruck zwingt europäischen Unternehmen eine entsprechende Transformation auf. Die Währungsunion seit Januar 1999 hat einen vergrößerten Wirtschaftsraum geschaffen, in dem nicht permanent Währungsveränderungen den Wettbewerb zwischen den Unternehmen verzerren. Die Unternehmen in Euro-Land finden vereinfachte Konkurrenzbedingungen vor und über Marktanteile werden stärker als in der Vergangenheit neben Produktqualität, Service und unternehmensspezifischer Produktivität vor allem die Lohnkosten und die Steuern entscheiden. Der Euro bewirkt neben einem weiteren Anstieg von Unternehmenskonkursen auch eine Beschleunigung des Fusionskarussells. Ein Vergleich auf der Ebene der Industriestruktur kann das Restrukturierungspotential andeuten: Bei der Herstellung von Industriebatterien zählen wir in den USA fünf Hersteller, in Europa sind es noch 47 Unternehmen. „Landwirtschaftsmaschinen mit 124 Unternehmen in Europa, aber nur 14

¹⁶ C. Christian von Weizsäcker, Alle Macht den Aktionären, in: FAZ vom 27.6.1998, S. 25.

¹⁷ C. Christian von Weizsäcker, Logik ..., a.a.O., S. 101.

in den USA, Haushaltsapparate mit 297 Firmen in Europa, aber nur 19 in den USA.“¹⁸ Wir sind also noch längst nicht am Ende des Zentralisationsprozesses. In Europa wird die Wirtschafts- und Währungsunion zusätzlich zu den anderen Faktoren für das nötige Treibhausklima für eine Fortführung der Umgruppierung des gesellschaftlichen Gesamtkapitals sorgen. „Wer vom Euro spricht, denkt in erster Linie an die Folgen für die Industrie. Dank der Schaffung einer Einheitswährung wird in Europa, dem zweitgrößten Wirtschaftsraum der Welt, die Planungssicherheit für die Industrieunternehmen zunehmen und eine Konzentration auf wenige Standorte erlauben. Nicht alle Unternehmen werden den härteren Wettbewerb im Alleingang bewältigen können. Unternehmenszusammenschlüsse und Akquisitionen sowie Ausgliederungen von Unternehmensteilen werden deshalb in der europäischen Industrie massiv zunehmen.“¹⁹

Noch größere Effekte wird die gemeinsame Währung für den Finanzsektor haben. Der europäische Finanzsektor steht am Anfang einer massiven Restrukturierungswelle. Die Euro-Währungszone verschafft vor allem dem Geld- und Finanzkapital Vorteile. Der Euro entwickelt sich zu einer weltweiten Transaktions-, Anlage- und Reservewährung. Der US-Dollar hat schon gegenüber den zersplitterten Währungen der anderen kapitalistischen Hauptländer in den letzten Jahren an Gewicht verloren. Angesichts der aktuellen Umschichtung von Kapitalanlagen aus dem asiatischen Raum, Lateinamerika und Osteuropa in sichere Gefilde hat der einheitliche europäische Kapital- und Finanzmarkt gute Entwicklungschancen. „Die Banken- und Versicherungsfusionen und -übernahmen machten zwar schon in den Jahren 1990 bis 1997 den Löwenanteil des M&A-Geschäftes in Europa aus, doch wird der Euro den Wettbewerb intensivieren und damit eine noch schnellere Gangart der Fusions- und Übernahmetätigkeit im europäischen Finanzsektor auslösen.“²⁰ Allerdings ist der europäische Währungsraum nur ein Teil des Problems. Der europäische Finanzsektor muß sich zugleich auf eine völlig neue Struktur der internationalen Finanz- und Vermögenmärkte einstellen.

Herrschaft des Finanzkapitals

Die Fusionen und Übernahmen im Banken- und Finanzbereich nahmen bereits Anfang der 80er Jahre in den USA einen bedeutenden Raum ein und diese sich verstärkende Fusionswelle ist seit Beginn der 90er Jahre weltweit zur Erscheinungsform einer sich radikal verändernden Architektur des Finanzsystems geworden. Es entstehen Finanzkonglomerate, deren Funktion nicht mehr als zentraler Finanzintermediär im Rahmen der nationalen oder internationalen ökonomischen Systeme definiert werden kann. Waren die Banken lange Zeit „Liquiditätsversicherer, welche über ihre Bilanzen durch Fristen- und Losgrö-

¹⁸ H. O. Maucher, a.a.O., S. 59.

¹⁹ H. Kaufmann, Der Euro wird Mega-Fusionen fördern, in: H. Siegwart, a.a.O., S. 500.

²⁰ Ebd., S. 501.

Benstransformation die passivseitigen Einlagen vieler Sparer zu aktivseitigen Krediten und Ausleihungen bündelten, so sieht die moderne Auffassung der Bank ihre Funktion in erster Linie in der gezielten Planung, Akquisition, Steuerung und Überwachung von Risiken aller Art sowie ihrer Fähigkeit, Markt- und Gegenpartei Risiken zu analysieren, in ihre vielfältigen Bestandteile zu zerlegen und durch Zusammensetzung zu neuen Risikobündeln über die Kapitalmärkte zu diversifizieren und umzuverteilen.²¹

Das internationale Finanzregime der Nachkriegsjahrzehnte mit den Banken als Zentrum ist in den Finanzkrisen der 70er Jahre untergegangen. Das Nachfolgesystem basiert auf drei wesentlichen Bausteinen: zunächst der Ausbreitung eines privaten, global organisierten Netzes von transnationalen Finanzinstituten, die jenseits der strikten Kontrolle der staatlichen Zentralbanken oder Finanzmarktagenturen arbeiten; ferner dem raschen Aufstieg der institutionellen Anleger (Fonds) und schließlich dem Bedeutungsverlust der Bankenkredite zugunsten von akquiriertem Leihkapital auf den internationalen Finanzmärkten.

Die Liberalisierung und Integration der nationalen Finanzmärkte ermöglichte zudem die Internationalisierung von Produktion und Kapitalengagement. Globalisierung bezeichnet also zum einen eine Veränderung in der gesellschaftlichen Betriebsweise. Zum anderen wird sie durch eine neue Dimension und Rolle der Finanz- und Kapitalmärkte charakterisiert, die eine stärkere Ausrichtung des Wertschöpfungsprozesses auf eine internationale Arbeitsteilung ermöglicht. Die Geld- und Finanzmärkte sind weltweit integriert und haben ihre Rolle im gesamten Verwertungsprozeß des Kapitals erhöht. Hiermit sind auch Veränderungen im Verhältnis zwischen Finanz- und Geldsphäre und Realökonomie verbunden.

Die entscheidende Triebfeder für die Zentralisationsbewegung im Finanzsektor ist der Übergang zum wertorientierten Management. Die zur Verschmelzung anstehenden Banken und Finanzhäuser operieren in der Regel mit einer unzureichenden Eigenkapitalrendite. Gerade im Finanzsektor, wo mit großer Kapitalmobilität und grenzüberschreitenden Aktivitäten seit den 80er Jahren ein harter Konkurrenzkampf tobt, werden von den Kapitalanlegern seit Mitte der 90er Jahre Kapitalrenditen von 15-20 Prozent als normal vorausgesetzt. Logischerweise steht bei der Fusion der Kreditinstitute die Steigerung des Gewinns im Zentrum. Mit einer deutlichen Verbesserung der Eigenkapitalrendite würde auch die Börsenkapitalisierung einen deutlichen Sprung in die Spitzengruppe machen. Diese zu realisierenden „capital gains“ für die Aktionäre sind ein wichtiges Abfallprodukt eines wertorientierten Unternehmensumbaus.

Ohne eine grundlegende Umstrukturierung der Kreditinstitute lassen sich solche Zielsetzungen nicht realisieren. Seit Jahrzehnten stagniert die Zinsmarge, einst die Hauptertragsquelle für das Kreditgeschäft. Die stagnierende Tendenz

²¹ B. Bernet, Warum fusionieren Banken? In: H. Siegwart, a.a.O., S. 139.

des Zinssaldos erhält noch größeres Gewicht, wenn man sich klarmacht, daß die Überakkumulation auch im Bankgeschäft deutliche Spuren hinterläßt. Schließlich drücken die Stagnation oder der Zerfall der Immobilienpreise auf das Kerngeschäft.

Nach der Einführung des Euro wird in Westeuropa ein weiterer Druck auf die Zinsmargen und Erträge im Devisenhandel erwartet, so daß sich speziell die Kreditinstitute verstärkt anderen Geschäftsfeldern zuwenden müssen. Der Euro ist aber nicht die Ursache der Ertragsprobleme vieler Bankinstitute, er verschärft sie allenfalls. Gerade die europäischen Banken werden jetzt verstärkt den Megatrends ausgesetzt: relativer Rückgang des Kreditgeschäfts, Aufwertung der Finanz- und Geldmärkte. Nicht mehr der Bankenkredit, sondern Wertpapiere in allen Formen der Verbriefung auf neuen und spezialisierten Märkten werden zentral.

Perspektiven

Beim Zusammenfügen verschiedener selbständiger Kapitale zu einem neuen Großkonzern geht es nach Aussagen der Akteure in der Regel nicht mehr um die Größe. Umgesetzt heißt dies: Zur Verwirklichung einer neuartigen Kombination gesellschaftlicher Arbeit oder einer wissenschaftlich dominierten Produktionsweise ist die Zentralisation in der Regel keine Vorbedingung mehr. Für die Sportwagen-Produktion kleidete dies Porsche-Vorstandsvorsitzender Wiedeking in die These: „Es gibt keine allgemeingültige Mindestgröße. Jedes Unternehmen muß seinen Weg finden. Wenn die Größe das entscheidende Kriterium wäre, müßten die Dinosaurier noch heute leben.“²² Diese Geringschätzung von Konzentration und Zentralisation geht gerade im Automobilbereich vollständig an den realen Verhältnissen vorbei. Allerdings können am Ende des 20. Jahrhunderts bei der Zentralisation unter den Massenproduzenten eben auch Nischen für Unternehmen lukrativ bleiben, vorausgesetzt sie verfügen über die Mindestkapitalausstattung, ohne die eine effiziente Qualitätsproduktion nicht bewältigbar ist.

Bei den Unternehmensfusionen stehen nicht die Effekte der „economies of scale“ im Vordergrund. In einer Situation chronischer Überakkumulation und des anhaltenden Umbruchs der gesellschaftlichen Betriebsweise geht es bei den Umgruppierungen um die schnelle und effiziente Bereinigung einer nicht optimalen Unternehmens- und Kapitalstruktur. Entscheidend ist, ob die Verschlankung der Wertschöpfung, die Restrukturierung der Geschäftsfelder und die Steigerung des Unternehmenswerts realisiert werden können. Daß dies bei vielen Zentralisierungsoperationen eine zentrale Herausforderung ist, kann nicht zuletzt daran abgelesen werden, daß nahezu jede dritte Fusion scheitert. Aber im Grundsatz ist dies nicht neu, weil auch bei den vorangegangenen großen Fusionswellen - hier stand die Entwicklung der Betriebsweise im Vordergrund

²² Zitiert in: W. Bernhardt, Übernahmen und Fusionen sind weder Allheilmittel noch Versicherung auf dem Weg in die unternehmerische Zukunft, in: FAZ vom 18.6.1999, S. 46.

- die Erfolgsgarantie keineswegs gegeben war. Bei den wesentlichen Fusionen im Übergang zur fordistisch-tayloristischen Massenproduktion am Ende des 19. Jahrhunderts existierte ein in etwa vergleichbares Risiko: „Von 156 Zusammenschlüssen in jener Zeit, von denen man mit Recht behaupten konnte, daß sie die Marktstruktur beeinflussten, scheiterte rund ein Drittel innerhalb der ersten 10 Jahre; bei einer großen Zahl sonst waren die finanziellen Ergebnisse unbefriedend.“²³ Bei jenem Übergang zur Massenproduktion fiel der Zentralisationsbewegung für die Durchsetzung der neuen gesellschaftlichen Betriebsweise eine Schlüsselrolle zu. Das Scheitern von Zusammenschlüssen und sogenannten Großfusionen macht das damalige Bedrohungsszenario von seiten der wirtschaftlichen Machtzusammenballung nicht zur Nebensache. „Am Ende der historischen Phase grosser Zusammenschlüsse - 1904 - wurden 33 Prozent des in der verarbeitenden Industrie der USA generierten Bruttosozialprodukts in Industriezweigen produziert, in denen die vier größten Unternehmen über 50 Prozent des Umsatzes kontrollierten ... Dieses relativ hohe Maß an Konzentration blieb aus vielerlei Gründen nicht bestehen; es folgte eine Phase der verstärkten Fragmentierung, d.h. eine weitere industrielle Entwicklung mit Neugründungen, neuen Sparten, Ausgliederungen etc. Untersuchungen in einer Gruppe von 19 Zweigen der verarbeitenden Industrie ... zeigen etwa, daß 14 davon in der Zeit von 1904 bis 1937 eine deutliche Abnahme der Konzentration verzeichneten; nur in einer Sparte, der Automobilindustrie, stieg die Konzentration weiter an. 1935 betrug der Anteil der stark konzentrierten Industriezweige ... nur noch knapp 20 Prozent.“²⁴

Rückblickend auf die Entwicklungsphase der fordistischen Massenproduktion kann man in kritischer Wertung der marxistischen Imperialismus- und Monopoltheorie die These vertreten, daß Phänomene des Übergangs von einer gesellschaftlichen Betriebsweise zur anderen vorschnell verallgemeinert wurden. Gegenüber der am Ende des 19. Jahrhunderts zu konstatierenden Tendenz der ökonomischen Machtzusammenballung und der aggressiven Tendenz der äußeren Landnahme durch die kapitalistischen Hauptländer blieb die Problematik der Durchkapitalisierung der kapitalistischen Metropolen - Massenproduktion, wirtschaftlicher Strukturwandel und innere Landnahme - unterbelichtet. In der Imperialismus- und Monopoltheorie wurde der Umbruch in der gesellschaftlichen Betriebsweise im Übergang von der großen Industrie zur fordistischen Entwicklungsetappe verkannt. Daher wurde der später einsetzende Formwandel der Sicherung von kapitalistischer Peripherie und Metropolen zu spät erkannt, d.h. der Prozeß der Kolonialisierung wurde nicht als historische Übergangsform begriffen. Selbstverständlich existierten und existieren partiell Störungen im Ausgleichungsprozeß zur gesellschaftlichen Durchschnittsprofitrate infolge ökonomisch fundierter Machtstrukturen, aber die vielfach gezoge-

²³ H. O. Maucher, a.a.O., S. 54.

²⁴ Ebd., S. 52.

ne Konsequenz einer Weiterentwicklung der Kritik der politischen Ökonomie war und ist nicht gerechtfertigt.

Die seit geraumer Zeit zu verzeichnende Zuspitzung der Zentralisationsbewegung des Kapitals ist mit jener des Übergangs in die fordistische Entwicklungsetappe nicht gleichzusetzen. Angesichts des Umbaus der Unternehmensnetze und des Ausbaus der Herrschaft des Leih- und Geldkapitals, beides Symptome, um die chronische Überakkumulation zu bewältigen und eine neue gesellschaftliche Betriebsweise durchzusetzen, spielt die Frage der wirtschaftlichen Machtzusammenballung eine untergeordnete Rolle. „Es erstaunt deshalb nicht, daß der in Nordamerika und in Japan seit Anfang der achtziger Jahre und in den übrigen fortgeschrittenen Wirtschaftsräumen seit 1990 sich beschleunigende Konzentrationsprozeß - zumindest im globalen Kontext - weder in ordnungspolitischer noch in wettbewerbsökonomischer Hinsicht zu gravierenden Bedenken Anlaß gegeben hat.“²⁵

Es zeichnet sich kein definitiver Übergang in eine neue gesellschaftliche Betriebsweise und ein neues Akkumulationsregime ab. Wir sind immer noch in der Krise der fordistischen Entwicklungsphase. Daher teile ich die Schlußfolgerung: „Nichts spricht dafür, daß das globale 'Fusionsfieber' abklingt. Manche Anzeichen deuten eher darauf hin, daß die (Fieber-) Temperaturen auf dem Weg zur Jahrtausendwende noch steigen könnten. Die Gründe - oder Begründungen - für die unterschiedlichsten Transaktionen (Deals oder Mega-Deals, Investments und/oder Desinvestments) sind vielgestaltig, laufen aber letztlich auf dasselbe hinaus: Der Shareholder Value steht im Vordergrund, kurzfristig, heute und morgen.“²⁶

²⁵ F. Jaeger, Der globale Markt als größeres Haus für größere Firmen, in: H. Siegart..., a.a.O., S. 27.

²⁶ W. Bernhardt, a.a.O.

Klaus Peter Kisker

Kapitalkonzentration, Monopolisierung, Monopoltheorie

Theoriegeschichtliche und aktuelle Aspekte

Bis in die 70er Jahre vertraten insbesondere die kommunistische Weltbewegung und die ihr nahestehenden Theoretiker die These, daß sich der Kapitalismus der freien Konkurrenz um die Jahrhundertwende zum Monopolkapitalismus gewandelt habe und in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg in das Stadium der Verschmelzung der mächtigen Monopole mit dem Staat eingetreten sei. Diese letzte Phase wurde mit dem Begriff „Staatsmonopolistischer Kapitalismus“ beziehungsweise abgekürzt mit Stamokap gekennzeichnet.

SMK-Theorie: Kritische Anmerkung

Mit der Theorie vom Staatsmonopolistischen Kapitalismus wurde versucht, die völlig unerwartete Entwicklung in den kapitalistischen Ländern zu erklären. Bis weit in das sozialdemokratische Lager hinein herrschte nach dem Zweiten Weltkrieg zumindestens in Europa die Auffassung, daß die große Weltwirtschaftskrise und der Weltkrieg das Ende des Kapitalismus eingeläutet hätten. Hans Böckler sprach sicher für die Mehrheit der Europäer, als er 1946 erklärte: „Der Kapitalismus liegt in seinen letzten Zügen ...“ Fritz Tarnow sagte 1948: „Die Gegenwart geht schwanger mit einer neuen Ordnung des gesellschaftlichen Zusammenlebens ... Es kann kein Zweifel sein, daß die Uhr der freien, privat-kapitalistischen Produktionsordnung abgelaufen ist.“¹ Ratlos mußte dann die Mehrheit der politökonomischen Theoretiker konstatieren, daß die kapitalistischen Systeme sich in den 50er Jahren nicht nur regenerierten, sondern eine noch nie zuvor beobachtete von wesentlichen Störungen unbeeinträchtigte Dynamik entfalteten. Statt diese fälschlich immer wieder als Wirtschaftswunder bezeichnete Entwicklung aus den historisch einmaligen, besonderen Akkumulationsbedingungen der Nachkriegszeit zu erklären, wurde an der These vom Ende des Kapitalismus festgehalten und die Entwicklung damit erklärt, daß die ökonomischen Gesetzmäßigkeiten des Kapitalismus durch machstrukturelle Elemente ersetzt oder zumindestens modifiziert worden seien. „Die Verflechtung der großen Monopole mit dem Staatsapparat gestattet diesen, weitgehend außerökonomische Methoden zur Festigung ihrer Herrschaft anzuwenden“ liest man.² Das heißt – vereinfacht – die Entwicklung

in den kapitalistischen Ländern ist nicht länger das Ergebnis des Wirkens der grundlegenden ökonomischen Gesetze, sondern Auswirkung staatlicher Regulierung. Der Staat garantiert die Akkumulation und den Monopolprofit, den in Konkurrenz zueinander stehende Kapitale nicht mehr realisieren können. Mit dem Auslaufen der besonderen Akkumulationsbedingungen der Nachkriegszeit Mitte der 70er Jahre gerieten nicht nur die kapitalistischen Systeme, sondern auch dieser theoretische Ansatz in eine schwere Krise, von der er sich allerdings im Unterschied zur realen Wirtschaft nie wieder erholen konnte.

Um zu erkennen, welche Irrtümer und Fehler diesem Ansatz zu Grunde liegen, ist es notwendig, sich mit den Konzentrationsbedingten Einflüssen auf die kapitalistische Entwicklung auseinanderzusetzen. Nimmt man Konzentrations- und zentralisationsbedingte Einflüsse auf den Akkumulationsprozeß an, so sind in einem ersten Schritt die strukturellen Voraussetzungen eines solchen Einflusses zu analysieren. Zu diesem Zweck ist es notwendig, die wesentlichen Ergebnisse der Diskussion um Konzentration, Konkurrenz, Preisentwicklung, Profitratendifferenzierung und Kapazitätsauslastung kritisch zu reflektieren. Diese Diskussionen beginnen schon in der ersten Generation der post-marxistischen Theoriebildung mit den Ansätzen von Hilferding und Lenin. Aber nicht nur in den marxistischen Theorien finden die Auswirkungen der Konzentration auf den Akkumulationsprozeß ihren Niederschlag, sondern auch in der post-keynesianischen Theorie wurde dieses Problem diskutiert. Wegweisend sind hier die oligopol- und preistheoretischen Ansätze von Kalecki, Steindl und Eichner.³

Zu den Begriffen „Konzentration“ und „Zentralisation“

Marx unterscheidet Konzentration und Zentralisation. *Konzentration* ist Wachstum einzelner Kapitale durch Akkumulation von Profiten, d.h. Rückverwandlung von realisiertem Mehrwert in Produktionskapital. Konzentration in diesem Sinne ist also die Folge von Akkumulation. Die Konzentration ist in zweifacher Hinsicht begrenzt:

- Zum einen kann in der Gesamtökonomie nicht mehr Profit akkumuliert werden als in der Vorperiode produziert und realisiert wurde.
- Zum anderen beschneidet die Konkurrenz der Einzelkapitale um den produzierten Profit die Akkumulationsfähigkeit der jeweiligen Einzelkapitale.

Die *Zentralisation* überwindet diese beiden Grenzen. Unter Zentralisation versteht Marx im Gegensatz zur Konzentration den Zusammenschluß bereits gebildeten Kapitals, also die Aufhebung ihrer individuellen Selbständigkeit.⁴ Die Zentralisation ist als strategische Handlungsvariable des Kapitals zu interpretieren.

¹ S. H. J. Brauns/U. Jäggi/K. P. Kisker/B. Zimmermann, SPD in der Krise, Frankfurt a.M. 1976, S. 31 ff.

² S. Institut für Weltwirtschaft und internationale Beziehungen der Akademie der Wissenschaften der UdSSR, Politische Ökonomie des heutigen Monopolkapitalismus, dtsh. Berlin 1972, S. 388.

³ Die folgenden Ausführungen beruhen wesentlich auf der Untersuchung von Eckhard Hein, Konzentration und Profitratendifferenzierung, Frankfurt a.M./Bern/New York/Paris 1991, sowie der Diskussion dieser Analyse und den Diskussionen in gemeinsam von uns zu diesem Thema durchgeführten Lehrveranstaltungen.

⁴ Karl Marx, Das Kapital I, S. 653 (MEW Bd. 23).

tieren. Inwiefern hierdurch die Gesetze der Akkumulation modifiziert werden, muß als durchaus umstritten gelten. Hierauf ist später zurückzukommen.

Lenin fasst die beiden Begriffe unter dem Begriff Konzentration zusammen. Ebenso wird in der bürgerlichen Theorie der Begriff der Konzentration sowohl auf Konzentrationsprozesse als auch auf Zentralisationsprozesse bezogen.

Konzentration und Zentralisation vollziehen sich in verschiedenen Formen. Die verschiedenen Formen treten nicht willkürlich auf. In der ersten Phase des Kapitalismus ist die Konzentration in der Form des internen Unternehmenswachstums die vorherrschende Erscheinung. Diese Phase wird abgelöst durch eine Phase starker Zentralisation, in Deutschland in der Form der Kartellisierung, in den USA in der Form der Trusts. Kartelle als besondere Form der kollektiven Konzentration, oft als Kinder der Not gekennzeichnet, entstanden bei Überkapazitäten bzw. Absatzschwierigkeiten. Kartelle haben sich in der Geschichte des Kapitalismus als instabil erwiesen. Bereits Lenin schrieb, daß sie im Graben der Krise auseinanderbrechen. Bei sich zuspitzenden konjunkturellen Abschwüngen zerbrachen sie, weil sich die relativ stärksten Mitglieder auf Kosten der schwächeren zu retten versuchten. Damit haben wir einen ersten Hinweis auf den Zusammenhang zwischen konjunkturellen Zyklen und Konzentration. Die Phase der Kartellierung wird in den hochindustrialisierten Ländern durch internes und externes Wachstum individueller Kapitale abgelöst. Seit Anfang der 70er Jahre ist das interne Wachstum fast vollständig durch externes Wachstum in Form von Fusionen, auch Teilfusionen in Form von Joint-ventures, abgelöst.

Konzentrationsprozesse haben sich historisch über den Konjunkturzyklus hinweg durchgesetzt. Generell ist festzuhalten:

- In der Prosperität dominierte internes Unternehmenswachstum. Dieses setzt sich in der Phase der Überproduktion insbesondere in der Abt. II fort.
- In der Krise und in der Phase des Abschwunges dominierte externes Unternehmenswachstums durch Übernahmen bzw. Fusionen, also Zentralisationsprozesse. Außerdem gehen hier die relativ schwächsten Unternehmen bankrott. Das heißt, hier steigt der Konzentrationsgrad durch Ausscheiden der kleineren Unternehmen.

Konzentration und Konkurrenz

Die Auswirkungen der Konzentration auf die Konkurrenz sind in der nachmarxistischen Debatte unterschiedlich eingeschätzt worden. Nach Hilferding führt die Konzentration zur Ablösung der freien Konkurrenz durch die Herrschaft des Finanzkapitals mit dem allerdings nur theoretischen Endpunkt des Generalkartells. Nach Lenin führt die Entwicklung zwangsläufig zu einer qualitativ neuen Phase des Kapitalismus, nämlich zum Monopolkapitalismus. Steht bei Hilferding die Ablösung der kapitalistischen Konkurrenz durch die Regulierung und Planung des Finanzkapitals und eine damit verbundene Entschärfung von Krisen und Disproportionen im Rahmen eines „organisierten

Kapitalismus“ im Mittelpunkt⁵, so geht Lenin mehr von einer monopolistischen Modifikation der kapitalistischen Konkurrenz aus, die die Widersprüche und Krisenanfälligkeit der kapitalistischen Produktionsweise verschärft und damit staatliche Regulierung immer bedeutsamer werden läßt.⁶

Im Anschluß an Lenin ist das widersprüchliche Verhältnis von Konzentration und Konkurrenz zum Dreh- und Angelpunkt in der Diskussion um das „Monopol“ geworden.⁷ Die in diesem Zusammenhang präsentierten Positionen nehmen entweder einen Ersatz der Konkurrenz durch die Macht des Monopolkapitals (so z.B. Baran/Sweezy) oder eine Modifikation der Konkurrenz an. Da die faktischen strukturellen und institutionellen Veränderungen des Kapitalismus seit der Mitte des letzten Jahrhunderts von keiner Seite bestritten werden, geht es hier um die Auswirkungen dieser Veränderungen auf den Reproduktionsprozeß entwickelter kapitalistischer Systeme. Ausgangspunkt sind Ökonomien, die gekennzeichnet sind:

- durch einen hohen Oligopolisierungsgrad,
- durch Großunternehmen mit starker Produktdiversifikation, d.h. die nicht nur auf einen Markt beschränkt sind,
- durch zunehmende Weltmarktexpansion und
- durch Großunternehmen, die in allen Bereichen der Kapitalanlagen (Realkapital, Geldkapital, Handelskapital) aktiv sind.

Monopolistische Preissetzung?

In vielen marxistischen „monopoltheoretischen“ wie auch in bürgerlichen oligopoltheoretischen Ansätzen wird davon ausgegangen, daß Monopole bzw. Oligopole ihre Preise in einem gewissen Bereich selbst setzen können. Monopolpreissetzung, mark-up-pricing, entry-preventing-prices, target-rate-of-return-pricing, administrierte Preise sind die entsprechenden Schlagworte, die in der Debatte eine Rolle spielen. Fragt man nach dem analytischen Gehalt dieser Kategorien, so besteht er erst einmal darin, daß den Unternehmen eine aktive Preissetzung unterstellt wird. Geht man allerdings nicht von der Fabelwelt der neoklassischen „vollständigen Konkurrenz“ aus, in der die Unternehmen sich als passive Preisnehmer verhalten⁸, so ist aktive Preissetzung der

⁵ Von einem stabilisierenden Einfluß der Kartelle auf den Konjunkturzyklus geht auch Schumpeter aus.

⁶ Zu den Positionen von Hilferding und Lenin vgl. R. Hilferding, *Das Finanzkapital*, Bd.2, Frankfurt 1968 V.I. Lenin, *Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus*, in: ders., *Ausgewählte Werke*, Moskau 1981. Eine knappe Zusammenfassung der Positionen findet sich in E. Hein, *Konzentration und Profitatendifferenzierung*, Frankfurt 1991, S.22ff.

⁷ Vgl. z.B.: E. Altvater, *Wertgesetz und Monopolmacht*, und: J. Huffschild, *Begründung und Bedeutung des Monopolbegriffs in der marxistischen politischen Ökonomie*, in: *Argument*, Sonderband 6, *Zur Theorie des Monopols*, Berlin 1975.

⁸ In der neoklassischen Theorie passen sich die Unternehmen an den gegebenen Gleichgewichtspreis an, für dessen Zustandekommen keine gehaltvolle Erklärung geliefert wird.

Einzelkapitale kein Charakteristikum, das Monopole oder Oligopole vom „freien Wettbewerb“ unterscheidet.

Aktive Preisgestaltung durch konzentrationsbedingte Monopole oder Oligopole wird erst dann zum Problem für die marxistische Theorie, wenn hieraus dauerhaft differenzierte Profitraten resultieren, der tendenzielle Ausgleich der Profitraten also blockiert wird. Dies ist der Ansatz der marxistischen Monopoltheorien. Danach werden Monopolpreise als Preise definiert, die dauerhaft über den jeweiligen Produktionspreisen liegen und somit die Aneignung einer Monopolprofitrate, die dauerhaft über der Durchschnittsprofitrate liegt, erlauben. Die keynesianischen mark-up Preise, entry-preventing Preise etc., die das Preissetzungsverhalten der Unternehmen zutreffend beschreiben⁹, erfüllen diese Bedingung nicht bzw. nicht notwendig, sondern führen zum Ausgleich der Profitraten. Um einen Ausgleich der Profitraten zwischen den Branchen zuzulassen, müßte der mark-up auf die variablen Stückkosten mit dem Kapitalvorschuß pro Ausbringungseinheit variieren. Differenzierte mark-ups bedeuten also nicht notwendig differenzierte Profitraten.

Inwiefern die von der Monopoltheorie reklamierte Monopolpreissetzung, die sich aus einer von den Monopolen ausgeübten Herrschaft über Reproduktionsbeziehungen (Beherrschung von Beschaffungs- und Absatzmärkten, Monopolisierung von Produktivitätsvorsprüngen) ableitet¹⁰, Anspruch auf Realitätsnähe erheben kann, hängt davon ab, ob sie zu einer dauerhaften Differenzierung von Profitraten zu Gunsten der Monopole führt, denn genau hierdurch sind ja Monopolpreise definiert.

Konzentration und Preisrigidität?

Aus der vermeintlich konzentrationsbedingten aktiven Preisgestaltung der Monopole/Oligopole wird nun von vielen Theoretikern eine Rigidität der Preise im Verlauf des Konjunkturzyklus abgeleitet.¹¹ In konzentrierten Produktionszweigen verändern sich die Preise demzufolge weniger häufig und die Amplitude der Preisbewegungen ist geringer als in weniger konzentrierten

⁹ Die Annahme einer produktionskostenorientierten Preissetzung gilt dabei nicht nur für Oligopole, sondern für den Großteil der Unternehmen, wie empirische Analysen zeigen (vgl. S. Wied-Nebbeling, *Das Preisverhalten in der Industrie zwischen Kontinuität und Wandel*, in: G. Bombach u.a. (Hg.), *Industrieökonomik: Theorie und Empirie*, Tübingen 1985). Auf diesen Aspekt hat schon Sraffa in seinem berühmten Aufsatz „The Laws of Return under Competitive conditions“, in: *Economic Journal*, Vol.36, 1926, hingewiesen.

¹⁰ Vgl. J. Huffs Schmid, a.a.O., S.31.

¹¹ Die Preisrigidität in konzentrierten Produktionszweigen, zumindest in ökonomischen Abschwungphasen, scheint ein empirisch gesichertes Faktum zu sein (vgl. z.B. W. Semmler, *Competition, Monopoly and Differential Profit Rates*, New York 1984, S.82ff.). Zschocke bestätigt diese Aussage auch für die Überzyklische Periode durch einen Vergleich von Preis- und Kapazitätsauslastungsschwankungen für Branchen mit hohem und Branchen mit niedrigem Konzentrationsgrad (vgl. H. Zschocke, *Monopolpreis und heutige Anforderungen an die Kapitalakkumulation*, IPW-Forschungsheft 3/87).

Branchen.¹² In ökonomischen Abschwungphasen neigen Oligopole dazu, die Preise konstant zu halten und nur mit Mengenanpassung zu reagieren. Dem liegt zu Grunde, daß die Preiselastizität der Nachfrage in der kurzen Frist als sehr gering eingeschätzt wird, sinkende Preise also kaum zu erhöhten Absatzmengen führen würden. In der Belebungsphase des Konjunkturzyklus halten sich die Preissteigerungen der hochkonzentrierten Produktionszweige relativ zu den Preissteigerungen in weniger konzentrierten Branchen in Grenzen, da langfristig die Preiselastizität der Nachfrage als höher eingeschätzt wird (Substitutionskonkurrenz) und die Zuwanderung von zusätzlichem Kapital befürchtet wird.

Es ist allerdings zu bezweifeln, daß die hier skizzierten Preisbewegungen direkt aus dem Konzentrationsprozeß und der Herausbildung von Oligopolen/Monopolen und der von ihnen vermeintlich ausgeübten Marktmacht abgeleitet werden können.¹³ Hochkonzentrierte Produktionszweige zeichnen sich nämlich durch eine überdurchschnittliche Kapitalintensität aus. Nehmen die Nachfrage und der Absatz ab, so steigt hier die Fixkostenbelastung pro Output-Einheit überdurchschnittlich stark an. Profitmarge und Profitrate fallen überdurchschnittlich. Bei kostenorientierter Preissetzung müssen Preise steigen oder zumindest nicht so stark fallen wie in den wenig konzentrierten Branchen, um weiterhin einen annähernd durchschnittlichen Grad der Kapitalverwertung zu sichern. In der Phase der Belebung nimmt durch Ausdehnung der Nachfrage die Fixkostenbelastung pro Output-Einheit in den kapitalintensiven Branchen rasch ab. Wiederum kostenorientierter Preissetzung angenommen, werden hier die Preise nicht so stark ansteigen wie in den weniger kapitalintensiven Branchen, um eine durchschnittliche Kapitalverwertung zu garantieren. Es sind so die unterschiedlichen Produktionsbedingungen, die ein unterschiedliches Preisverhalten für verschiedene Produktionszweige erklären, ohne diese auf oligopolistische oder monopolistische Macht zurückzuführen und ohne dauerhaft differenzierte Verwertungspositionen zu implizieren.

Konzentration und Kapazitätsauslastung

Wie oben erwähnt, wird für hoch konzentrierte Branchen in der Tendenz eher eine Mengenanpassung statt einer Preisanpassung im konjunkturellen Abschwung angenommen. Die Folge sind hohe Überkapazitäten in dieser Phase des Zyklus. Für den gesamten Zyklus ergibt sich hieraus eine größere Amplitude der Auslastungsschwankungen. Überzyklisch sind für hoch konzentrierte Branchen größere Überkapazitäten zu erwarten. Nun liegt diesem Phänomen der gleiche o.g. Tatbestand wie für die Preisrigidität zu Grunde, nämlich daß hoch konzentrierte Produktionszweige gleichzeitig überdurchschnittlich kapitalintensiv sind und mit einem überdurchschnittlichen Fixkapitalanteil operie-

¹² Vgl. z.B. J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, New York/ London 1976, S.14ff.

¹³ Zu den folgenden Ausführungen vgl. W.Semmler, a.a.O., S.96ff.

ren. Hieraus ergeben sich nicht nur Zutrittsschranken in den Phasen ökonomischer Belebung, sondern auch Austrittsschranken in Phasen des Abschwungs, also insgesamt Mobilitätsbarrieren, die sich aus den produktionsbedingungen begründen. Hohe Überkapazitäten aus monopolistischen bzw. oligopolistischen Marktstrukturen zu begründen, greift also ebenfalls zu kurz.

Konzentration und Profitratendifferenzierung

Geht man von einer Beeinflussung des Zyklusverlaufs und der längerfristigen Kapitalakkumulation durch Konzentration und Zentralisation aus, so stellt sich als Schlüsselfrage die nach der durch Konzentration ausgelösten Differenzierung der Profitraten zu Gunsten des Großkapitals bzw. der hochkonzentrierten Produktionszweige. Schui führt z.B. die langfristigen Stagnationstendenzen auf eine zunehmende Differenzierung der Profitraten zurück, die einerseits zu einer profitseitigen Verschiebung der gesamtwirtschaftlichen Lohn-Profit-Relation führt, und andererseits zu der Herausbildung eines profitstarken und eines profitschwachen Sektors der Ökonomie. Die hiermit einhergehende Schwächung der konsumtiven und investiven Nachfrage gilt als stagnationsauslösend.¹⁴

Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß nicht jede Differenzierung von Profitraten auf konzentrationsbedingte Einflüsse zurückzuführen ist, wie dies die neoklassische „vollständige Konkurrenz“ annimmt. Nach dieser Theorie wird jeder Extragewinn als Indikator für unvollständigen Wettbewerb, das heißt für Oligopolisierung bzw. Monopolisierung angesehen.

Folgt man jedoch der Marx'schen Theorie der kapitalistischen Konkurrenz, so umfaßt die „freie Konkurrenz“ folgende Determinanten für differenzierte Profitraten:

- Die Konkurrenz innerhalb der Produktionssphären führt zur Herausbildung eines Marktwertes bzw. Marktproduktionspreises als Schwankungszentrum der Marktpreise. Auf Grund unterschiedlicher Produktionsbedingungen und damit verschiedener Stückkosten ergeben sich zu jedem Zeitpunkt differenzierte Profitraten.
- Die Konkurrenz zwischen den Produktionszweigen führt zur Herausbildung von Produktionspreisen als Schwankungszentren der Marktpreise und zur Herausbildung einer allgemeinen Profitrate. Dabei sind auch langfristig differenzierte Profitraten zu erwarten, da die Kapitalmobilität nicht unendlich hoch ist. Es bedarf der Zeit, sich an durch Produktivkraftentwicklung, Nachfragestrukturen und Einkommensverteilung stetig verschiebende Gravitationszentren anzupassen.
- Kurzfristige Angebot-Nachfrage-Schwankungen in der Marktsphäre führen dazu, daß aktuelle Profitraten ständig um die durch die Produktionsbedingun-

gen und die Einkommensverteilung determinierte Durchschnittsprofitrate fluktuieren.

Auf dieser Grundlage ist eine konzentrationsbedingte Differenzierung der Profitraten nur gegeben, wenn sich dauerhafte Verwertungsvorteile für das Großkapital innerhalb der Produktionszweige herausbilden. In der marxistischen Monopoltheorie wird dies zurückgeführt auf:

- die Monopolisierung fortschrittlicher Produktionsmethoden - und/oder
- dauerhafte Profitratenvorsprünge durch Monopolpreissetzung auf Absatz- und Beschaffungsmärkten.

Empirische Studien¹⁵ zeigen, daß innerhalb der Branchen kein systematischer Verwertungsvorsprung für Großunternehmen nachzuweisen ist. Großunternehmen produzieren einerseits mit einer leicht überdurchschnittlichen Arbeitsproduktivität, aber andererseits mit einer weit überdurchschnittlichen Kapitalintensität. Daraus resultiert eine unterdurchschnittliche Kapitalproduktivität. Außerdem weisen sie ein für die Profite ungünstigeres Verteilungsverhältnis zwischen Löhnen und Profiten auf. Zwischen den Produktionszweigen liegt zwar eine überzyklische Differenzierung der Profitraten vor, diese korreliert aber nicht positiv mit dem Konzentrationsgrad der Branchen. Differenzierte Profitraten werden i.w. durch differenzierte Produktionsbedingungen (Kapitalintensität, Arbeitsproduktivität) bestimmt, wodurch hohe Mobilitätsbarrieren - insbesondere auf Grund hoher Fixkapitalbestände - aufgerichtet werden. Auch konzentrierte Branchen können so längerfristig von unterdurchschnittlichen Profitraten betroffen sein. Erst wenn Übertragungsprofite, d.h. staatliche Subventionen, Erträge aus Finanzanlagen, Beteiligungen und Krediten einbezogen werden, weisen Branchen mit hohem Konzentrationsgrad überdurchschnittliche Renditen auf. Darüber hinaus verfügen sie über Zugänge zu Geld- und Kapitalmärkten, die ihren kleineren Mitkonkurrenten verschlossen bleiben. Es erscheint daher plausibel, von einem Vorteil der Großunternehmen bei der Verfügung über Geldkapital auszugehen, und hier potentielle Akkumulationsvorteile anzunehmen.

Von den unbestreitbar gegebenen Konzentrationsprozessen sind somit keine wesentlichen zusätzlichen Einflüsse auf zyklische Krisen und die längerfristige Stagnation zu erwarten, wie dies zumindest für langfristig stagnative Entwicklungen von einigen Theoretikern erwartet wird (vgl. z.B. Baran/Sweezy, aber auch Schui), sondern bestenfalls Modifikationen, d.h. Abschwächungen oder Verstärkungen.

Darüber hinaus erscheint es mehr als problematisch, den Konzentrationsbegriff nur auf Marktstrukturen zu beziehen, ohne die zu Grunde liegenden Produktionsstrukturen zu berücksichtigen - wie dies in der bürgerlichen Konzentrationsforschung geschieht. Auch die in der marxistischen Monopoltheorie

¹⁴ Vgl. H. Schui, Stagnation als Folge zunehmend differenzierter Profitraten, in: Konjunkturpolitik 1978.

¹⁵ Eine Zusammenfassung der Ergebnisse empirischer Studien für die BRD findet sich in: E. Hein, a.a.O., S.58ff.

präsentierte Verknüpfung von Konzentration und Monopolmacht und die daraus abgeleitete Veränderungen der kapitalistischen Bewegungsgesetze ist auf Grund der Unterbelichtung von veränderten Produktionsstrukturen problematisch. Veränderte Erscheinungsformen der Konkurrenz sind aus diesen sich verändernden Produktionsbedingungen abzuleiten und nicht durch monopolistische Macht bzw. Willkür zu erklären. In diesem monopoltheoretischen Ansatz bleibt darüber hinaus unklar, warum die Herrschaft über Reproduktionsbeziehungen ein neues Moment in der monopolistischen Phase des Kapitalismus bilden soll, es sei denn man nimmt für die „Konkurrenzphase“ einen Zustand der Machtlosigkeit der Einzelunternehmen wie im neoklassischen „vollständigen Wettbewerb“ an. Auf dessen Unhaltbarkeit wurde bereits hingewiesen. Aufgrund dieser doppelt zweifelhaften Besetzung des Monopolbegriffs (bezogen auf Marktstrukturen bzw. auf die Ausübung von Macht) erscheint es zweckmäßiger, den Begriff des Großkapitals zu verwenden.

Konzentration und zyklische Bewegung

Sehen wir uns die Wechselwirkungen zwischen einer stark durch Großkapitale gekennzeichneten Wirtschaft und der ökonomischen Entwicklung zuerst unter den Bedingungen eines Konjunkturzyklus bei längerfristig beschleunigter Kapitalakkumulation an.

Den Übergang von der Phase der Belebung zur Phase der Prosperität können wir mit der Auslastung der Kapazitäten in Abt.I charakterisieren. Es ist davon auszugehen, daß ein Großunternehmen mit starker Marktstellung auf Grund bestehender Zutrittsschranken in Form hohen Kapitalminimums und hoher Fixkapitalbestände eher die Preise erhöht als andere. Der Ausbau der Kapazitäten erfolgt unter diesen Bedingungen langsamer – vor allem wegen der Unteilbarkeiten, d.h. der Aufbau zusätzlicher Produktionsanlagen würde bei optimaler Kapazitätsauslastung den Output so sehr steigern, daß Preise akut fallen müßten. Ohne schnell und flexibel auf Auftragsänderungen zu reagieren, kann ein Großunternehmen mit Verlängerung der Lieferfristen Kapazitätserhöhungen hinauszögern, zum Teil sogar vermeiden. Der Inflationsdruck wird so verstärkt. Reagiert die Zentralbank darauf mit Zinserhöhungen, wird ein Teil der Wachstumsdynamik auf diesem Wege abgebremst. Überwälzungsmöglichkeiten sind größenspezifisch verschieden, d.h. die kleinen werden in ihren Wachstumsmöglichkeiten mehr beschnitten als die großen Unternehmen. Bei der Behandlung der Einflüsse des Kreditsystems hatten wir eine Verstärkung der Prosperität festgestellt. Der Konzentrationsprozeß dürfte dazu gegenläufig eine Verlangsamung bewirken.

In der Phase der Überproduktion wirkt der durch Konzentration bedingte Inflationsdruck tendenziell verschärft. Inflation bedeutet generell Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten und der Grenzanbieter. Hier steigen die Marktpreise über die Marktwerte, es werden Extraprofiten auf Grund steigender Preise erzielt.

Die Herausbildung von Großunternehmen zögert die Krise hinaus, da Großunternehmen nicht so schnell in Liquiditätsschwierigkeiten kommen. Das Reißen von Kreditketten überstehen sie auf Grund der größeren Verfügung über Geldkapital eher. Im Abschwung vermindert sich die Kapitalvernichtung bzw. -entwertung. Die Reinigung erfolgt weniger rigoros. Die Überakkumulation hält stärker an. Banken und Staat sind eher gezwungen, ein Großunternehmen zu stützen. Eine gewisse Gegentendenz ergibt sich daraus, daß abhängige Klein- und Mittelunternehmen von den Großunternehmen schneller und verstärkt zur Aufgabe gezwungen werden. Der inflationäre Umverteilungsprozeß schwächt zusätzlich die konsumseitige Stütze der Abwärtsbewegung, d.h. die verbleibende Nachfrage wird real abgewertet. Die Kapazitätsauslastung wird weiter reduziert.

Das Ergebnis ist: Der konjunkturelle Zyklus wird nicht verschärft, wie einige Autoren behaupten, sondern eher abgeflacht und verlängert. Insbesondere der relativ geringere Abbau von Überkapazitäten im Abschwung nimmt dem Aufschwung einiges von seiner Dynamik. Überkapazitäten in der Phase der Belebung zögern die Investitionskonjunktur hinaus. Preiserhöhungen und Verlängerungen von Lieferfristen hemmen zusätzlich den Aufschwung. Inflationsbedingte Umverteilung verschärft die Disproportionen, die allerdings auf Grund der Finanzkraft der Großunternehmen nicht zu einem kurzfristigen Eklat, sondern eher zu einer längeranhaltenden Krise führen.

Konzentration und längerfristige Entwicklung

Auf Grund theoretischer Überlegungen und empirischer Befunde ergibt sich, daß Konzentration und insbesondere Zentralisation den stofflichen Umfang der Akkumulation längerfristig stärker ansteigen lassen als bei der Konkurrenz vieler kleiner Einzelkapitale. Der höheren Kapitalmenge entspricht eine stärker sinkende Kapitalproduktivität. Es wurde festgestellt, daß Großunternehmen als Träger der spezifisch kapitalistischen Produktivkraftentwicklung zwar eine höhere Arbeitsproduktivität zeigen, diese aber nur mit einer noch weit überdurchschnittlicheren Kapitalintensität erzielen können.

Die verminderte Kapitalentwertung bzw. -vernichtung verzögert tendenziell den Druck zu Neuanlagen. Das heißt im Vergleich zu den früheren Ausführungen: die Akkumulationsrate sinkt relativ stärker. Umstritten, aber plausibel erscheint die Aussage, daß die Profitrate bei den Großunternehmen auf Grund des privilegierten Zugriffs auf Übertragungsprofite absolut höher ist, aber ceteris paribus langfristig schneller fällt. Wenn und soweit dies richtig ist, bedeutet das, daß Großunternehmen die Tendenz zur Überakkumulation nicht zuletzt durch Profitumverteilung forcieren.

Strukturelle Überakkumulation wurde charakterisiert als eine Entwicklung, bei der der Fall der Profitrate nicht mehr durch die Akkumulationsrate kompensiert werden kann und demzufolge durch weitere Akkumulation die Masse des Profits abnimmt. Sinkende Akkumulationsraten führen bei weiter steigender Arbeitsproduktivität zu absolut sinkender Beschäftigung. Das - so hatten wir

festgestellt - führt zu einem Zusammenbruch der konsumseitigen Stütze. Diese Tendenz wird durch Monopolisierung verschärft, einerseits wegen der inflationsbedingten Umverteilung, andererseits auf Grund der aus der Verfügbarkeit über Geldkapital abgeleiteten besseren Fähigkeit, Rationalisierungsinvestitionen vornehmen zu können.

Ein bisher nicht genügend diskutiertes Problem ist, inwieweit die strukturelle Überakkumulation als Tendenz durch Konzentration/Zentralisation verschärft und gleichzeitig erhalten bleibt. Die sich verschärfende Konkurrenz zwischen den international operierenden Großkapitalen zwingt diese zu technologischen Produkt- und Verfahrensinnovationen. Insofern kann nicht von einer stagnativen Wirkung der Monopolkapitale gesprochen werden. Gleichzeitig wird ein immer größerer Teil des verfügbaren Profits nicht investiv verwendet, das heißt Großkapitale sind besonders an der relativen Vorsebständigkeit der Geldkapitalakkumulation beteiligt. Die nichtproduktive Gewinnverwendung ist gerade bei Großunternehmen besonders ausgeprägt. So ging der Anteil der Realinvestitionen am cash-flow bei den 38 größten Unternehmen des Produzierenden Gewerbes von 66,1% (1970) über 32,5% (1980) auf 26,8% (1985) zurück. Bei den übrigen Unternehmen des Produzierenden Gewerbes hingegen entwickelte sich dieser Anteil von 48,1% (1970) über 41,7% (1980) auf 40,3% (1985).¹⁶

Zusammenfassend läßt sich feststellen: Die Konzentrations- und Zentralisationsprozesse haben als immanente Gesetzmäßigkeit kapitalistisch regulierter Ökonomien zu immer größeren Kapitaleinheiten, aber nicht zu einer Aufhebung der Konkurrenz der Einzelkapitale geführt. Konkurrenz ist ein Wesensmerkmal kapitalistischer Ökonomien. Über die Konkurrenz setzt sich der Zwang zur Kapitalverwertung für das Einzelkapital durch. Es muß daher davon ausgegangen werden, daß Konzentration und Zentralisation die Konkurrenz nicht beseitigt, sondern nur ihre Erscheinungsformen modifiziert haben. Die gegenwärtige Entwicklung ist weder durch eine „Herrschaft über die Reproduktionsbedingungen“ noch mit dem nebulösen Begriff der Globalisierung zu erklären. Es ist vielmehr davon auszugehen, daß sich heute die kapitalistischen Gesetzmäßigkeiten reiner und damit brutaler denn je durchsetzen. Marx wird mit jedem Tag aktueller. Seine Analysen unbeirrt von den historisch bedingten Irrtümern Hilferdings, Lenins und der Stamokaptheoretiker weiter zu entwickeln, ist angesichts der durch zyklische Schwankungen modifizierten längerfristigen Krise des Kapitalismus eine Herausforderung für alle, die die Vision einer menschlichen Gesellschaft nicht aufgegeben haben.

Jörg Huffschmid

Täter auf den Finanzmärkten: Konzentration, Zentralisation und neue Formen des Einflusses von Banken und anderen Finanzunternehmen*

Thema dieses Artikels sind die Konzentrations- und Zentralisationstendenzen im Finanzsektor. Dazu zählen neben den Geschäftsbanken (Depot- und Kreditbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken und zahlreiche Spezialbanken) die Investmentbanken, die sog. „institutionellen Anleger,, (Versicherungen, Investment- und Pensionsfonds), die Börsen sowie verschiedene Beratungs-, Vermittlungs- und Informationsdienstleistungsunternehmen. Aus Platzgründen beschränke ich mich auf die drei ersten Gruppen.

Wachstumsschwäche, Kapitalüberschuß und Finanzsektor

Der Finanzsektor - der im übrigen in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich strukturiert und reguliert ist - befindet sich in einer eigentümlichen Lage. Seine traditionelle Rolle als Vermittler zwischen Haushalten als Überschußsektor und Unternehmen als Defizitsektor ist durch allgemeine Wachstumsschwäche bei gleichzeitiger Umverteilung des Volkseinkommens zugunsten der Profite und oberen Einkommen ins Rutschen gekommen. Das Angebot an Geldkapital nimmt zu, während gleichzeitig die Nachfrage stagniert. Das relative Überangebot an Sparkapital führt aber nicht - jedenfalls nicht in entsprechendem, „markträumendem,, Maße - zu sinkenden Zinsen, sondern zu zunehmend aggressiven Markterschließungs- und Verwertungsstrategien der Finanzunternehmen. Auf den Märkten für Finanzvermögen wuchern die Finanzinnovationen, immer neue und akrobatischere Finanzinstrumente entstehen und bemächtigen sich des Finanzsektors. Am Ende steht eine „Herrschaft der Finanzmärkte“, die kaum durchschaubar erscheint. Sie tritt auf als Produkt der eisernen Gesetze der Globalisierung, anonym, nicht greifbar und schon gar nicht kontrollierbar. In ihrem Zentrum stehen nach wie vor die großen Finanzkonzerne, die sich neuen Notwendigkeiten angepaßt haben. Ihr Einfluß auf die wirtschaftliche und soziale Entwicklung ist nicht verschwunden, aber seine Hauptformen haben sich verändert.

Im folgenden 1. Abschnitt geht es zunächst um die Faktoren, die den traditionellen Finanzsektor - insbesondere die Geschäftsbanken - unter Druck setzen. Der anschließende 2. Abschnitt behandelt Konzentrations- und Zentralisationsstrategien als Teil der Reaktionen auf diesen Druck. Der 3. Abschnitt geht auf die neuen Formen ein, in denen die führenden Finanzunternehmen Wirtschaft und Politik beeinflussen.

¹⁶ Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Wirtschaftsmacht in der Marktwirtschaft, Köln 1988, S.196.

* Der Beitrag ist die Zusammenfassung des empirischen Teils eines Buches, das im Herbst 1999 unter dem Titel „Herrschaft der Finanzmärkte“ im VSA-Verlag, Hamburg, erscheint.

1. Der Finanzsektor unter Druck

Es sind im wesentlichen fünf Faktoren, die den traditionellen Finanzsektor in den entwickelten kapitalistischen Ländern - die OECD Mitglieder mit den G7 Ländern als Kern und der EU als regionale Sondergruppe - unter Druck setzen.

Erstens nimmt der Anteil der externen Finanzierung an dem Gesamtmittelaufkommen der Unternehmen seit längerem durchweg ab. Die Gründe für diesen Rückgang liegt einerseits in der langfristigen Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums in den 90er gegenüber den 70er Jahren. Zum anderen hat die Umverteilung des Volkseinkommens zugunsten der Profite - der Anteil der Löhne und Gehälter am Volkseinkommen ist in allen Ländern während der letzten 20 Jahre deutlich gesunken - dazu geführt, daß der relativ gesunkene Finanzierungsbedarf zu einem größeren Teil aus den Gewinnen, Abschreibungen und sonstigen Bestandteilen des cash-flow gedeckt werden konnte. Für den Bankensektor bedeutet dies, daß die Nachfrage nach Krediten aus dem Unternehmenssektor abnimmt, während gleichzeitig das Angebot an Ersparnissen wegen der Umverteilung zugunsten der oberen Einkommensschichten nicht geringer, sondern größer wird.

Zweitens kommt seit Mitte der 90er Jahre als neue Entwicklung hinzu, daß auch die Regierungen zurückhaltender bei der Aufnahme von Schulden geworden sind. Bis dahin hatte die seit Mitte der 80er Jahre stark steigende staatliche Neuverschuldung als gegenläufiger Faktor zur relativ abnehmenden Nachfrage von Seiten der privaten Unternehmen gewirkt. Die hohe Zinsbelastung sowie die generelle neoliberale Linie in der Wirtschaftspolitik, den Staat zu verschlanken und aus der wirtschaftlichen Steuerung und Verantwortung heraus zu halten, haben diesen Trend gestoppt und umgedreht. Die staatliche Neuverschuldung hat in den letzten drei Jahren sowohl in den USA wie auch in der EU drastisch abgenommen. In den USA wird mittlerweile sogar ein Haushaltsüberschuß erzielt, für die EU wird dies durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt von Amsterdam auch als wünschenswert festgeschrieben. Damit entfällt ein Schuldner, der bislang einen erheblichen Teil der überschüssigen Ersparnisse des Unternehmens- und Haushaltssektors aufgenommen hat. Für den Finanzsektor bedeutet dies Zins-, Provisions- und Geschäftsausfall.

Drittens verschiebt sich - allerdings nur für die führenden Unternehmen - die Struktur der externen Finanzierung vom Bankkredit zur Ausgabe von Beteiligungskapital (vor allem Aktien) und Anleihen. Die Börse gewinnt zunehmende Bedeutung als Vermittlungsinstanz zwischen Sparam, die ihr Geld ertragbringend anlegen, und Unternehmen, die sich ohne den teureren Umweg über die Banken direkt Geld beschaffen wollen. Während die Finanzierung über die Börse in den USA seit langem der bevorzugte Weg der Beschaffung von Fremdkapital ist, hat es in Europa und Japan, wo dies bislang in sehr viel geringerem Maße der Fall war, in den letzten Jahren einen neuen Schub gegeben. Finanzierung über Aktien und Wertpapiere verändert das Verhältnis zwischen

Gläubiger und Schuldner grundlegend: Der Gläubiger tritt als Käufer eines Schuld- oder Eigentumstitels auf, den er jederzeit wieder verkaufen kann. Auch dafür ist die Börse der Ort: Sie organisiert nicht nur - in ihrer Funktion als Primärmarkt - die Ausgabe und Erstplazierung von Aktien und Anleihen, sondern auch - in ihrer Rolle als Sekundärmarkt - den Handel mit bereits ausgegebenen Aktien und Anleihen, der nichts zur Finanzierung des jeweiligen Unternehmens beiträgt.

Viertens führen Deregulierung und Privatisierung des Finanzsektors zu einer erheblichen Zunahme der Konkurrenz zwischen den einzelnen Sparten und Unternehmensgruppen. Dies ist allerdings kein Schicksalsschlag, der unerwartet über den Finanzsektor kommt und von diesem einhellig beklagt wird. Deregulierung ist vielmehr auch eine Bedingung der Expansion und wird von den jeweils stärksten Unternehmen einer Sparte unter dem Gesichtspunkt betrieben, sich in andere Bereiche ausdehnen und so die Beschränkungen der Nachfrage überwinden zu können.

Fünftens schließlich haben die Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs, die Herstellung des europäischen Binnenmarktes und die begonnene weltweite Beseitigung von Barrieren für Finanzdienstleistungen im Rahmen der Welthandelsorganisation auch die internationale Konkurrenz in einem Sektor verschärft, der zuvor einer der am stärksten nationalstaatlich begrenzten war. Die Abschaffung von Kapital- und Devisenbeschränkungen, die zumindest in den OECD-Ländern durchgesetzt ist, eröffnet dem Sparkapital die Möglichkeit, sich dem nationalen Finanzsektor zu entziehen und jenseits der Grenzen auf die Suche nach hohen Renditen zu gehen. Banken und Investmentfonds kommen dieser Exit-Option zuvor, indem sie ihrerseits eine internationale Anlagestrategie betreiben. Ihre Betätigung im Ausland ist jedoch so lange begrenzt, wie es in verschiedenen Ländern unterschiedliche Regeln für den Finanzsektor gibt. Da deren vollständige Abschaffung politisch nicht durchsetzbar ist, läuft die Markterschließungsstrategie darauf hinaus, die jeweils bestehenden Regulierungen aller Länder gegenseitig anzuerkennen und wenige grundlegende Bestimmungen zu harmonisieren. Diese Deregulierung bei einer gewissen Mindestharmonisierung ist in der EU relativ weit fortgeschritten und öffnet den „europäischen Finanzraum“ der internationalen Konkurrenz.

Fazit: Die Anforderung an den Finanzsektor zur Mobilisierung externer Finanzierungsmittel hat nachgelassen, die Anforderung zur Verwertung anlage-suchender Finanzmittel hat zugenommen, und der Konkurrenzdruck ist erheblich gestiegen.

2. Konzentration und Zentralisierung im Finanzsektor

Neben verstärkter Kostensenkung durch Rationalisierung, Intensivierung der Arbeit und Automatisierung von Finanzdienstleistungen ist Wachstum durch Konzentration und Zentralisation die wichtigste Strategie des Finanzsektors, um im verschärften Konkurrenzkampf mithalten zu können. Dabei geht es zum

einen um Fusionen und Beteiligungen zwischen den traditionellen Finanzinstitutionen, den Geschäftsbanken und Versicherungsunternehmen. Es geht aber auch um des Ausbau des Investmentbanking und den Vorstoß in den besonders dynamischen Bereich der institutionellen Anleger (Versicherungen, Investmentfonds, Pensionsfonds).

2.1. Bankfusionen

Schon an der weltweiten Fusions- und Übernahmewelle der 80er Jahre waren Banken in erheblichem Maße beteiligt. Sie ebte Anfang der 90er ab, setzte aber Mitte der 90er Jahre erneut, und dann mit besonderer Wucht im Finanzsektor ein. Dabei standen Großfusionen im Vordergrund: In den USA hat sich die Zahl der Bankfusionen 1995 und 1996 um ein Drittel gegenüber den beiden Jahren 1991 und 1992 erhöht, der Wert der dabei verschmolzenen Vermögen aber hat sich mehr als verdoppelt. In den 8 größten Ländern der EU nahm die Zahl der Zusammenschlüsse sogar auf weniger als die Hälfte ab, ihr Wert aber stieg um fast zwei Drittel (vgl. Tab. 1).

Tabelle 1: Bankfusionen in den USA und Europa, 1991 - 1996

	Anzahl			Wert in Mrd. \$			Anteil am Wert aller Fusionen in %		
	1991-92	1993-94	1995-96	1991-92	1993-94	1995-96	1991-92	1993-94	1995-96
USA	1354	1477	1803	56,8	55,3	114,9	18,7	9,0	10,6
8 EU-Länder	550	393	268	25,8	17,4	41,9	7,6*	9,4*	17,3*
Österreich	35	19	21	1,7	0,4	1,4	-	16,8	65,3
Belgien	22	18	12	1,0	0,6	0,4	14,1	7,0	4,4
Frankreich	133	71	49	2,4	0,5	6,1	4,3	1,0	8,9
Deutschland	71	83	36	3,5	1,9	1,0	6,5	7,6	4,0
Italien	122	105	94	5,3	6,1	6,2	15,6	17,7	21,0
Niederlande	20	13	8	0,1	0,1	2,2	0,2	0,5	13,7
Spanien	76	44	26	4,3	4,5	2,0	13,5	21,5	10,5
England	71	40	22	7,5	3,3	22,6	6,5	3,4	10,7
Schweiz	47	59	27	9,4	3,9	9,5	9,5	43,4	1,2

* ungewichteter Durchschnitt aus 8 EU-Ländern

Quelle: William R. White, The coming transformation of continental European banking ? BIS, Working Papers No. 54, Basel, Juni 1998, S. 31.

Eine genauere Analyse der Zusammenschlüsse kann folgendes Muster feststellen:

1. Die großen Zusammenschlüsse haben nach wie vor überwiegend nationalen Charakter und führen zum Aufbau oder der Stärkung weniger nationaler Führungskonzerne, die ihren Aktionsradius international erweitern. Dies war schon Anfang der 90er Jahre zu beobachten, als die nationalen Champions in Dänemark, Schweden, Niederlanden und Spanien entstanden. Diese Tendenz setzt sich fort: In Spanien hat die Konzentration unter den bislang sechs Gruppen nunmehr zu drei Großgruppen geführt (Banco Bilbao Viscaya, Santander/BCH, Argentaria), in Deutschland haben sich die Bayerische Vereinsbank und die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank zur Hypovereinsbank zusammengeschlossen, die damit zur drittgrößten deutschen Bank geworden ist. In der Schweiz ist die größte europäische Bank durch die Fusion von Schweizer Bankgesellschaft/UBS und Schweizer Bankverein die größte europäische Bank entstanden. In den USA bildet sich im Zuge der schrittweisen Deregulierung in diesen Jahren gerade erst ein landesweiter Bankenmarkt heraus. Auch in Schweden, Norwegen, Belgien, Österreich und Frankreich setzt sich die innerstaatliche Bankenkonzentration fort. Von den weltweit 20 größten Fusionen im Finanzsektor waren 18 nationale Zusammenschlüsse, davon 7 in den USA (vgl. Tab. 2). Die spektakuläre Ausnahme von diesem Muster war die Übernahme der amerikanischen Bankers Trust durch die Deutsche Bank.

Die Formierung nationaler Champions ist offensichtlich noch längst nicht abgeschlossen: Im Februar 1999 gaben die beiden französischen Großbanken Société Générale und Paribas ihre Absicht zu fusionieren bekannt - worauf zwei Wochen später die Banque Nationale de Paris (BNP) erklärte, beide übernehmen zu wollen.

2. Bei den zahlenmäßig nicht unerheblichen grenzüberschreitenden Zentralisationsprozessen handelt es sich überwiegend um die Übernahme kleinerer Institute durch eine ausländische Großbank. Beispiele sind etwa die Übernahme der spanischen Bankoia durch die französische Crédit Agricole oder die Übernahme des Derivatgeschäftes der englischen National Westminster durch die Deutsche Bank. Ein anderes Muster zwischenstaatlicher Verflechtung besteht in einer geringen - meist unter 5% liegenden - Beteiligung einer großen inländischen an einer ebenfalls großen Bank im Ausland. So beteiligte sich die Deutsche Bank mit 2,3% am Credito Italiano, und die Commerzbank erhielt bei der ersten Phase der Privatisierung des französischen Crédit Lyonnais einen Anteil von 4,4%. Große zwischenstaatliche Verschmelzungen zwischen den führenden Banken in Europa stehen noch aus.

Tabelle 2: Die 20 weltweit größten Fusionen im Finanzsektor 1997 und 1998

Die Partner der Fusion				Bilanzsumme*	Monat d. Ankündigung
				Mrd. DM	
Deutsche Bank	D	Bankers Trust	USA	1461	11/98
Citicorp	USA	Travelers Group	USA	1194	4/98
UBS	CH	SBV	CH	1119	12/97
NationsBank	USA	BankAmerica	USA	976	4/98
Bayer. Vereinsbank	D	Bayer. Hypotheken und Wechselbank	D	815	7/97
CIBIC	Ca	TD-Bank	Ca	787	4/98
Salomon Brothers	USA	Travelers Group	USA	732	9/97
Credit Suisse	CH	Winterthur Versicherung	CH		
ING	NL	BBL	Be	603	11/97
Morgan Stanley	USA	Dean Witter Discover	USA	518	2/97
Royal Bank of Canada	Ca	Bank of Montreal	Ca	502	1/98
Nations Bank	USA	Barnett Bank	USA	497	8/97
Generale Bank	BEL	Fortis	Be/ NL	490	6/98
Rabobank	NL	Achmea	NL	431	7/98
First Chicago	USA	BancOne	USA	394	4/98
SüdwestLB	D	L-Bank und Landesgirokasse	D	342	1/98
Wells Fargo	USA	Norwest Corp.	USA	310	7/98
Unicredito	It	Credito Italiano	It	282	4/98
Commercial Bank of Korea	Ko	Hani Bank	Ko	131	8/98
Wüstenrot Bausparkasse	D	Württembergische Versicherung	D	87	11/97

* für beide Partner vor der Fusion.

Quelle: FAZ vom 1.12.1998.

3. Es handelt sich zum größten Teil um Zusammenschlüsse von Unternehmen mit weitgehend gleichen oder eng verbundenen Geschäftsfeldern. Diese Fusionen haben die Funktion, durch die Erzielung von Synergien und Rationalisierungen die Kosten zu senken und den Marktanteil zu vergrößern. In nur 2 der 20 größten Finanzfusionen, die in Tab. 2 dargestellt sind, handelt es sich

um den Kauf einer Versicherung (Winterthur, Württembergische Versicherungen) durch eine Bankengruppe (Crédit Suisse, Wüstenrot Bausparkasse), also durch den Prozeß, der unter dem Namen Allfinanz diskutiert wird, aber eine vergleichsweise geringe Rolle spielt. Bei den wenigen Zusammenschlüssen mit diversifizierendem Charakter spielt die Zusammenführung von Funktionen des Einlagen- und Kreditgeschäftes auf der einen und des Investmentbanking auf der anderen Seite eine besondere Rolle.

3.2. Konzentration bei den Investmentbanken

Während Geschäftsbanken vorwiegend das Einlagen- und Kreditgeschäft betreiben, bewegen sich Investmentbanken überwiegend auf dem Wertpapiermarkt. Geschäftsbanken haben in der Regel eine große Zahl von Kunden aller Größenordnungen, Investmentbanken dagegen eine kleine Zahl großer Kunden: Großunternehmen, Regierungen und besonders reiche Personen. Sie vergeben keine Kredite, sondern ihre Tätigkeit besteht in der Beratung und Unterstützung dieser Kunden bei der Emission von Anleihen, der Ausgabe von Aktien, der Anlage von Gewinnen und der Vorbereitung von Fusionen und Beteiligungen. Darüber hinaus betreiben Investmentbanken Handel mit Wertpapieren auf fremde oder auf eigene Rechnung. Das Einkommen aus dem Investmentgeschäft besteht nicht, wie überwiegend bei den Kreditbanken, aus Zinseinnahmen, - genauer dem Überschuß der Zinseinnahmen über die Zinsausgaben - sondern aus Gebühren und Provisionen, die in der Regel als ein bestimmter Prozent- oder Promillesatz - des Geschäftes berechnet werden, sowie aus den Kursgewinnen im Wertpapierhandel.

Das stürmische Wachstum von Investmentbanken - und der rapide Ausbau von Investmentabteilungen in traditionellen Geschäftsbanken - seit den 80er Jahren war durch drei Entwicklungen in besonderem Maße gefördert worden:

Erstens hat seit Mitte der 80er Jahre die *öffentliche Verschuldung* massiv zugenommen. Bei der Ausgestaltung und Vermarktung öffentlicher Anleihen spielen die Investmentbanken eine wesentliche Rolle: In der Regel übernehmen sie die Plazierung über die Börsen, darüber hinaus handeln sie mit diesen Anleihen und sorgen so für die Liquidität - und damit Attraktivität für Anleger - dieser Anleihemärkte.

Zweitens spielen Investmentbanken eine ganz entscheidende Rolle bei der Durchführung der *Privatisierungsvorhaben*, die seit den 80er Jahren zu einem der wichtigsten Projekte neoliberaler Wirtschaftspolitik geworden sind. Die Erlöse aus diesen Privatisierungen haben sich zwischen 1990 und 1997 von 30 Mrd. \$ auf 154 Mrd. \$ gut verfünffacht, allein gegenüber 1995 mehr als verdoppelt. Investmentbanken beraten Regierungen beim Börsengang hinsichtlich der Modalitäten und Preise, sie organisieren die Börseneinführung und übernehmen, wenn gewünscht, die Plazierungsgarantie.

Drittens sind Investmentbanken in hohem Maße bei der Vorbereitung und Durchführung von Fusionen und - freiwilligen oder feindlichen - Übernahmen beteiligt. In den letzten 20 Jahren hat es zwei Wellen der Konzentration und

Zentralisation von Kapital gegeben. Die erste fand von Mitte bis zum Ende der 80er Jahre statt, die zweite setzte ab Mitte der 90er Jahre wieder ein, und ihr Höhepunkt ist noch nicht überschritten. In den fünf Jahren von 1992 bis 1997 stieg die Zahl der Fusionen und Übernahmen weltweit auf fast das Doppelte (+ 82 %), der Wert der dabei übertragenen Vermögen auf mehr als das Fünffache (+445%).

Nirgendwo ist die Konzentration so hoch wie bei der Vorbereitung und Betreuung von Unternehmensübernahmen. Der Gesamtwert der veröffentlichten Fusionen lag im Jahre 1998 bei ungefähr 2,1 Billionen. Jede der drei weltweit führenden Investmentbanken hat dabei Transaktionen im Wert von über 500 Mrd. \$, also von einem Viertel des Gesamtwertes betreut. Nirgendwo auch ist die US-Dominanz so überwältigend wie beim Investmentbanking. Von den 10 weltgrößten Unternehmen haben 8 ihren Sitz in den USA. Die beiden anderen sind Schweizer Institute mit starker US-Beteiligung.

Tabelle 3: Investmentbanken als Organisatoren von Fusionen und Übernahmen 1997

Rang	Name	Land	Wert der Übernahmen*			Rang		
			weltweit	USA	Europa	weltweit	USA	Europa
1	Goldman Sachs	USA	597	435	134	1	2	2
2	Morgan Stanley Dean Witter	USA	537	322	174	2	3	1
3	Merrill, Lynch	USA	536	441	60	3	1	7
4	Salomon Smith Barney	USA	351	282		4	4	
5	Credit Suisse First Boston	Schweiz	288	222	55	5	5	8
6	Lehman Brothers	USA	279	219		6	6	
7	JP Morgan	USA	266	172	60	7	7	6
8	Lazard Houses	USA	255	170	84	8	8	4
9	SBC Warburg Dillon Read	Schweiz	215		94	9		3
10	Chase Manhattan	USA	113	99		10	10	
11	Donaldson, Lufkin & Jenrette	USA	104			11		
12	Deutsche Bank	D	103		29	12		10
13	Bank of America	USA	102	101		13	9	
14	Rothschild Group	UK	80		68	14		5
15	Bear Stearns	USA	67			15		

* Veröffentlichtes oder angekündigtes Transaktionsvolumen.

Quelle: Financial Times vom 29. Januar 1999, Beilage Global Investment Banking, S. II.

Diese amerikanische Dominanz ist Resultat einer Beschränkung, nämlich der politisch auferlegten strikten Trennung zwischen Kredit- und Wertpapiergeschäft, die in den USA nach der Weltwirtschaftskrise eingeführt wurde. Sie führte dazu, daß sich die Wertpapierhäuser auf eigene Füße stellen und ihr Geschäft eigenständig entwickeln mußten. So entstanden die großen weltweit führenden Investmentbanken Goldman Sachs, Merrill Lynch und Morgan Stanley in den USA.

Deutsche und französische Banken sind demgegenüber in den 70er und 80er Jahren zwar auch im Investmentgeschäft tätig gewesen, haben dieses aber nicht besonders stark als eigenständigen Geschäftszweig ausgebaut. In beiden Ländern gibt es vielmehr seit langem eine enge und spezifischen Verbindung zwischen Bank- und Industriekapital: In Deutschland sind die Großbanken nicht nur die Hausbanken großer Industrieunternehmen. Sie entsenden auch Vertreter in deren Kontrollorgane, verwalten die Depots der Kleinaktionäre (und beziehen daraus faktisch eine große Stimmrechtsmacht). Sie vermitteln Aktienpakete dieser Unternehmen, und betreiben nicht nur Kurspflege durch kurzfristige Käufe und Verkäufe an den Börsen, sondern halten Anteile dauerhaft in Eigenbesitz und beziehen daraus Dividendeneinkommen. In Frankreich haben die (überwiegend staatlichen) Banken darüber hinaus eine wesentliche Rolle bei der Steuerung der - teilweise ebenfalls staatlichen - Industriekonzerne gespielt, allen voran der inzwischen fast zusammengebrochene Credit Lyonnais. Auf den grundlegenden Strukturwandel der Finanzsysteme, nämlich einerseits das Vordringen der Anleihe- und Aktienfinanzierung sowie das Wachstum der Sekundärmärkte, und andererseits den wachsenden Bedarf der Kundschaft nicht nach Finanzierungsmitteln, sondern nach rentablen Anlagemöglichkeiten für liquide Mittel, waren sie relativ schlecht vorbereitet. Der Ausweg bestand für sie zunächst darin, bestehende Investmentbanken aufzukaufen: Die Deutsche Bank übernahm das englische Unternehmen Morgan Grenfell, die Dresdner Bank kaufte ebenfalls in England die alte Investmentbank Kleinwort Benson, etc.

2.3. Institutionelle Anleger

Die Überakkumulation in den entwickelten Ländern hat die Aktivität von Unternehmen gefördert, deren Zweck darin besteht, für dieses Kapital dennoch rentable Anlagemöglichkeiten zu finden. Zu diesen „institutionellen Anlegern“ gehören die Versicherungsgesellschaften, die Investmentfonds (oder Kapitalanlagegesellschaften) und die Pensionsfonds, eine besondere Form der Investmentfonds.

Ihr Anteil am gesamten Finanzvermögen ist in den großen Industrieländern zwischen 1985 und 1995 stark gestiegen (Vgl. Tab. 4). In den USA verwalten professionelle institutionelle Anleger bereits mehr als die Hälfte des gesamten Vermögens des Finanzsektors, in England und Kanada rund ein Drittel und in Deutschland, Frankreich und Japan liegt der Anteil bei rund einem Fünftel. Das ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die privaten Haushalte einen

steigenden Teil ihrer Ersparnisse weder auf Bankkonten noch in Aktien oder Anleihen halten, sondern bei den institutionellen Anlegern „investieren“. In England liegt dieser Anteil schon bei über der Hälfte, in den USA nur wenig darunter, in Japan bei einem guten Drittel und in Frankreich und Deutschland bei mehr als einem Viertel.

Tabelle 4: Das Gewicht der institutionellen Anleger im Finanzsystem

	Marktanteil der Inst. Anleger*		Sparanlage bei Inst. Anleger**	
	in %		in %	
	1985	1995	1985	1995
USA	43,8	54,6	33,4	45,3
Kanada	26,4	35,9	24,5	31,4
Großbritannien	26,7	31,6	...	52,0
Frankreich	11,4	23,4	15,7	27,3
Japan	10,2	22,6	32,3	34,8
Deutschland	12,8	19,0	19,6	28,9
Spanien	3,2	15,0	2,9	24,4

*Anteil der institutionellen Anleger am gesamten Finanzvermögen des finanziellen Sektors.

**Anteil der Ersparnisse privater Haushalte, der bei institutionellen Anlegern angelegt wurde.

Quelle: IMF, International Capital Markets. Developments, Prospects, and Key Policy Issues, Washington, November 1998, S. 135.

Die regionale Konzentration der institutionellen Anleger ist groß: Die Hälfte des Vermögens von rund 21 Billionen Dollar, das von ihnen verwaltet wird, steht unter Kontrolle von Gesellschaften aus den USA, es folgen mit großem Abstand Japan (14%), England (9%), Frankreich (6%) und Deutschland mit 5%.¹

Es ist bemerkenswert, daß der Internationalisierungsgrad der Finanzmittel, die von institutionellen Anlegern verwaltet werden, relativ gering ist. Zusammengekommen wurde Mitte der 90er Jahre ein knappes Zehntel (9,4%) der weltweiten Vermögen, deren Verwaltung bei institutionellen Portfoliomanagern aus den 6 Hauptländern lag, im Ausland angelegt.

Es wäre aber ein Irrtum, aus diesem relativ geringen Anteil der Auslandsanlage auf eine geringe Bedeutung der institutionellen Anleger für die internationalen Finanzmärkte zu schließen. Denn absolut handelt es sich um sehr große Summen: 10% von 21 Billionen \$ sind 2,1 Billionen oder 2100 Mrd. \$. Wenn hiervon nur 5% in einer kürzeren Zeit im Sinne einer Portfoliumschichtung aus einer bestimmten Anlageform oder bestimmten Anlagegebieten abgezogen

und in andere Formen und/oder Gebiete gelenkt werden, handelt es sich immer noch um 105 Mrd. \$. Eine kurzfristiger Zufluß oder Abfluß von Kapital in dieser Größenordnung kann von den Finanzmärkten der meisten Länder der Welt nicht verkraftet werden. Daher ist die hohe Konzentration von Finanzvermögen bei wenigen Fondsmanagern eine Quelle gefährlicher Instabilität für die Finanzmärkte und die Volkswirtschaften dieser Länder.

Versicherungen als institutionelle Anleger

Die größte Gruppe der institutionellen Anleger ist die Versicherungswirtschaft. 8,1 Billionen \$, das sind 39% der weltweit von institutionellen Anlegern verwalteten Vermögen, wurden 1995 durch Versicherungsunternehmen angelegt. Dieser Anteil unterscheidet sich allerdings stark von Land zu Land: Er liegt in Deutschland (77%) und Japan (69%) am höchsten, weil hier die Pensionsfonds so gut wie keine (Deutschland: 7%) oder nur eine sehr geringe (Japan: 16%) Rolle spielen. In Ländern, in denen die Alterssicherung immer schon auf der privaten Kapitalanlage beruhte (USA) oder dieses Verfahren in jüngerer Zeit eingeführt wurde (Niederlande), dominieren die Pensionsfonds den Markt (USA: 42%; Niederlande: 54%). Der Trend zur Umstellung der Alterssicherungssysteme von der beitragsfinanzierten Umlagefinanzierung zum Kapitaldeckungsverfahren öffnet also einerseits attraktive Perspektiven für die Gruppe der institutionellen Anleger insgesamt. Andererseits gerät hierdurch die bislang führende Position der Versicherungswirtschaft unter neuen Druck.

Die erste Welle härterer Konkurrenz war bereits mit dem Öffnung des europäischen Binnenmarktes in Gang gekommen. Die in den einzelnen Ländern bislang zum Schutz der Verbraucher eingeführten, den jeweiligen Besonderheiten angepaßten und daher oft nicht miteinander zu vereinbarenden Regeln für das Versicherungswesen wurden zum größten Teil abgeschafft und durch wenige sehr allgemeine Regeln ersetzt. Ende der 80er Jahre setzte daher eine Konzentrationswelle bei den Versicherungen ein, bei der sich insbesondere die deutsche Allianz durch eine Vielzahl nationaler und internationaler Übernahmen in Italien, England, Spanien, Frankreich, den USA hervortat. Der deutsche Führungskonzern konnte 1990 die staatliche Versicherungsgesellschaft der DDR komplett übernehmen und hat in Osteuropa erhebliche Vorsprünge vor den anderen europäischen Konkurrenten aufgebaut.

In der zweiten Hälfte der 90er Jahre hat eine neue Welle der Konzentration eingesetzt, die durch den Ausbau nationaler Führungspositionen sowie durch grenzüberschreitende Fusionen, Übernahmen und Beteiligungen gekennzeichnet sind. Zu den wichtigsten nationalen Konzentrationsprozessen gehört die Bildung des größten französischen Versicherungsunternehmens: Die bislang einzige große private Versicherungsgruppe AXA übernahm die Union des Assurances de Paris (UAP) nach deren Privatisierung. AXA stieg damit für kurze Zeit zum größten europäischen Versicherungskonzern auf, bis die deutsche Allianz ihrerseits die Mehrheit an der drittgrößten französischen Gruppe As-

¹ Bank für internationalen Zahlungsausgleich, 68. Jahresbericht, 1998, S. 94ff.

surances Générales de France (AGF) vom französischen Staat übernahm. Im Februar 1999 unternahm AXA jedoch einen weiteren Angriff auf die Führungsposition in Europa: Das Unternehmen kaufte über ihre bereits bestehende Mehrheitsbeteiligung (71%) an der Sun Life and Provincial Holding die Guardian Royal Exchange, eine der größten Versicherungen in England, womit auch die deutsche GRE-Tochter Albingia an AXA fällt und in die bereits bestehende deutsche Tochtergesellschaft AXA Colonia eingegliedert wird. Durch die Fusion der Hamburg-Mannheimer und der Victoria Versicherung zur Ergo Versicherungsgruppe entstand in Deutschland ein neuer Führungskonzern, der an Platz zwei der deutschen Unternehmen rückt. An Platz drei steht nach wie vor die Aachener und Münchener Beteiligungsgesellschaft, die mittlerweile mehrheitlich von dem führenden italienischen Versicherer Assicurazioni Generali übernommen worden ist. Die größte Fusion im Bereich der Versicherung fand jedoch im vergangenen Jahr in den USA statt: Die Berkshire Hathaway Inc., hinter der der amerikanischen Multimilliardär Warren Buffet steht, kaufte für 22 Mrd. \$ den amerikanischen Rückversicherer General Re und stieg damit zum drittgrößten Rückversicherer der Welt auf.

Mit der härteren Konkurrenz und der stärkeren Durchdringung der amerikanischen und europäischen Märkte für institutionelle Anleger wird sich vermutlich am meisten für die europäischen Versicherungen ändern. Sie waren einerseits bis in die 80er Jahre in Frankreich, Italien und Spanien wie die großen Banken in der Mehrzahl in staatlichem Besitz, und ihr Kapital war auch strategisch zur wirtschaftlichen und industriellen Entwicklung eingesetzt worden. Auch in Deutschland hatte es eine enge und dauerhafte Verbindung zwischen Finanzkonzernen und Industrie- und Handelsunternehmen gegeben, die es erlaubte, bestimmten Unternehmen wie Siemens oder Krupp bestimmten Finanzgruppen wie Deutsche Bank, Dresdner Bank oder Allianz zuzuordnen. Ausdruck dieser strategischen Orientierung europäischer Finanzkonzerne ist der umfangreiche langfristig gehaltene Industriebesitz französischer italienischer und deutscher Versicherungskonzerne, allen voran die deutsche Allianz. Er hat zu einer enormen Konzentration wirtschaftlicher Macht etwa bei der Allianz geführt, die überdies mit den anderen großen Finanzinstituten durch ein dichtes Netz von Beteiligungen verbunden ist.

Jetzt könnte das Pendel in eine andere Richtung ausschlagen. Die Macht wird nicht geringer, aber sie verfolgt keine langfristigen industrie- und entwicklungspolitischen Ziele und Strategien mehr. Die Orientierung auf schnelle Profite und shareholder value, die durch andere institutionelle Anleger ausgegeben wird, kümmert sich nicht um solide Langfristperspektiven, sondern setzt auf schnelle Angriffe, Hochpuschen und schnellen Rückzug, ehe das Gebäude zusammenkracht.

Investmentfonds in Deutschland

Investmentfonds haben sich in Deutschland im Vergleich zu den angelsächsischen Ländern erst relativ spät, d.h. nach dem 2. Weltkrieg entwickelt. 1950

gab es erst zwei, 1960 dann 20 und 1970 immerhin schon 172 Investmentfonds, die 10 Mrd. DM an Vermögen verwalteten. 1980 hatte sich die Zahl der Fonds auf 605 und ihr Vermögen auf 47 Mrd. vervielfacht. Aber der eigentliche Boom kam erst in den 80er und 90er Jahren. Ende 1990 hatte sich das Vermögen der (1996) Fonds gegenüber 1980 auf 238 Mrd. DM vervielfacht, und bis Ende 1998 stieg die Zahl der Fonds noch einmal auf mehr als das Doppelte, ihr Vermögen nahm auf das Fünffache, nämlich auf 1,3 Billionen DM zu.

Trotz dieses explosionsartigen Wachstums des in Fonds angelegten Vermögens liegt Deutschland mit einem pro Einwohner in Investmentfonds angelegten Vermögen von 4 200 DM international auf den unteren Rängen. Von den 18 Ländern mit den höchsten Fondsvermögen lag die vergleichbare Summe Ende 1997 nur in Portugal (2800 DM) und Südafrika (600 DM) noch unter der deutschen. In Australien betrug sie 5000 DM, in Belgien 6000, in England 7300, in Spanien 8100 DM und in Schweden 9300 DM. Die Spitzenreiter waren 1997 die Schweiz (13 800 DM), Frankreich (15 000 DM), Kanada mit 17 100 DM und die USA mit 30 600 DM.²

Die Idee der Investmentfonds bestand zunächst darin, kleine Sparbeträge zu sammeln, zu bündeln und anzulegen und somit den kleinen SparerInnen die gleichen Chancen auf dem Wertpapiermarkt zu verschaffen wie den großen Finanzanlegern. Mittlerweile ist hiervon aus zwei Gründen nicht mehr viel übrig geblieben :

Erstens haben sich in Deutschland seit den 70er Jahren neben den sog. Publikumsfonds (in denen das allgemeine Publikum, also die SparerInnen ihr Geld anlegen sollen) mit besonderer Dynamik die Spezialfonds entwickelt. Dabei handelt es sich um Fonds für nur wenige, maximal 10, in der Regel einen einzigen Anleger, der seine liquiden Mittel über diesen Fonds plaziert. Ende 1997 waren fünf Sechstel (3508) der 4240 Investmentfonds derartige Spezialfonds. Erstmals 1992 überstieg ihr Vermögen das der Publikumsfonds, und seitdem nimmt der Abstand zwischen beiden Fondsarten zu. Mehr als die Hälfte des in Investmentfonds angelegten Vermögens besteht nicht aus den Spargroschen der kleinen Leute, sondern aus den Riesenvermögen, das die Finanzinstitute in 46 Kapitalanlagegesellschaften einbringen und von diesen verwerten lassen: 51% des in Spezialfonds angelegten Vermögens stammen von großen Versicherungen, 23% von Kreditinstituten und 19% von sonstigen Unternehmen.³ Und die Kapitalanlagegesellschaften gehören zum überwiegenden Teil wiederum den großen Geldhäusern: 37% des Spezialfondsvermögens wird von Gesellschaften verwaltet, die den Groß- und Regionalbanken gehören, 18% von Sparkassen-Gesellschaften, 15% von KAGs der Privatbanken und 12% von Tochtergesellschaften von Versicherungen. Die Spezialfonds - der nach Anzahl und Vermögen deutlich gewichtigere Teil der Investmentfonds in Deutschland -

² Bundesverband Deutscher Investmentgesellschaften (BVI), Investment 1998, S. 17.

³ Ebd., S. 53.

sind im wesentlichen eine Veranstaltung von großen Finanzkonzernen für große Finanzkonzerne.

Zweitens sind auch die Publikumsfonds eine Veranstaltung der großen Finanzkonzerne - mit dem Unterschied, daß das in ihnen angelegte Geld von den SparerInnen kommt. Alle großen Banken besitzen Tochtergesellschaften für das Management von Investmentfonds, und sie beherrschen den Markt. Das geht aus der folgenden Tabelle 5 hervor. Ende 1998 betrug das Gesamtvermögen deutscher Publikumsfonds und Luxemburger Fonds deutscher Herkunft, das in Aktien-, Renten-, Geldmarkt- und gemischten Fonds (also nicht in Immobilienfonds) angelegt war, 480 Mrd. DM. Mehr als vier Fünftel davon wurden durch die drei Großbanken sowie die Sparkassenzentralen verwaltet.

Tabelle 5: Konzentration bei den Investmentfonds in Deutschland

Name der Fonds-Gruppe	Beherrschende Bank	Fondsvermögen Mrd. DM Ende 1998	Anteil am Gesamtvermögen in %
DWS-Gruppe	Deutsche Bank	116	24,2
Deka-Gruppe	Sparkassen	82	17,1
DIT, dbi, dam, DIMS	Dresdner Bank	73	15,2
Union-Gruppe	Kreditgenossenschaften	59	12,3
Adig-Gruppe	Commerzbank	58	12,1
Fünf größte Gruppen		388	80,8
Insgesamt		480	100

Quelle: BVI, Investment 1998, Pressemitteilung

3. Neue Formen der Kontrolle durch Finanzunternehmen

Aus den kurzen Skizzen der vorhergehenden Abschnitte ergibt sich kein einheitliches Bild. Die Konzentrations- und Zentralisierungsstrategien der Finanzunternehmen in den einzelnen Bereichen sind unterschiedlich: Die Banken stellen vor allem auf die Bildung und Stärkung nationaler Führungskonzerne ab, die Versicherungen setzen sehr viel stärker auf internationale Verflechtung, Investmentfonds befinden sich in der Hände der nationalen Finanzmarktführer.

Finanzunternehmen üben heute überall einen entscheidenden Einfluß auf die wirtschaftliche, soziale und politische Entwicklung aus. Diese Tatsache stellt eine Kontinuität zum klassischen Finanzkapital her, das Hilferding (1910) und Lenin (1917) als wesentliche Strukturmerkmale des Imperialismus analysierten. Dabei war für beide die Eigentumsverflechtung zwischen monopolisiertem Bankkapital und Industriemonopolen die wesentliche Grundlage für die Herrschaft des Finanzkapitals und seine Rolle als Kommandohöhen der Wirt-

schaft. Lenin betonte darüber hinaus die Rolle der Banken als Emissionshäuser, also Investmentbanken im modernen Sinne und als (Grundstücks)Spekulant. Die Bildung von Finanzgruppen um eine Großbank herum wurde zur Grundlage von Kapitalfraktionen, die um den beherrschenden Einfluß nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in der Politik konkurrierten.⁴

Derartige Verflechtungen zwischen Bank-, Industrie- und Handelskapital gibt es nach wie vor, vor allem in Deutschland⁵, und sie spielen nach wie vor in bestimmten Bereichen eine wesentliche Rolle. Die deutschen Großbanken und der Allianz-Konzern halten nach wie vor erhebliche Aktienpakete an wesentlichen Industrie- und Handelsunternehmen. Sie üben über das Depotstimmrecht einen weit darüber hinausgehenden Einfluß in einer großen Zahl von Aktiengesellschaften aus. Und sie sind in zahlreichen Aufsichtsräten als Kontrolleure und Weichensteller vertreten.⁶ Sie wirken auch im Hintergrund spektakulärer Fusionen, wie etwa der Übernahme von Hoesch durch Krupp und der späteren Verschmelzung von Krupp und Thyssen.

Andererseits nimmt die Bedeutung enger Verflechtungen über Eigentum, Stimmrecht und Vertretung in den Kontrollorganen als Grundlage des Einflusses von Finanzunternehmen über Nichtbanken ab. In einigen Ländern wie England und den USA hat es sie ohnehin nie oder schon lange nicht mehr gegeben. Sie tritt aber auch da zurück, wo sie bisher eine große Rolle spielte, vor allem also in Deutschland, Frankreich und Italien. Banken als staatliche Finanzierungs- und Lenkungsinstrumente für die Industrie verschwinden im Zuge der Privatisierung in Frankreich und Italien. Auch die deutschen Großbanken haben sich in den letzten Jahren von Teilen ihre Nichtbanken-Besitzes getrennt und ihre Expansionsstrategien stärker auf den Finanzbereich konzentriert. Das hat ihren ökonomischen und Einfluß nicht verringert. Er dürfte in den letzten 20 Jahren sogar stärker geworden sein. Die Hauptwege, auf denen er ausgeübt wird, haben sich jedoch verändert. Heute lassen sich vor allem drei Ebenen der Macht der Banken und anderer Finanzkonzerne über die Wirtschaft und die Politik ausmachen:

Erstens spielen Investmentbanken (oder die Investmentabteilung der Großbanken) eine führende Rolle beim Zusammenschieben oder der Auf- und Abspaltung von Unternehmen und Unternehmensteilen und der Neuordnung ganzer Branchen. Sie betreiben damit faktisch Struktur-, Industrie- und Regionalpolitik. Dabei spielen allerdings - im Unterschied zur staatlichen Strukturpolitik - soziale oder beschäftigungspolitische Aspekte keine Rolle. Diese Aktivität beim Vorbereiten und Organisieren von Übernahmen, Beteiligungen und Fusionen im Nichtbankenbereich - oder bei der Organisation der Abwehr von

⁴ Vgl. das klassische Werk von Kurt Gosswiler, *Großbanken, Industriemonopole, Staat. Ökonomie und Politik des staatsmonopolistischen Kapitalismus in Deutschland 1914 - 1932*, Berlin 1971.

⁵ Vgl. Hermannus Pfeiffer, *Die Macht der Banken*, Köln 1993.

⁶ Vgl. 12. Bericht der Monopolkommission, *Bundestagsdrucksache*, Nr. 13/11291.

Übernahmeversuchen - kommt der Funktion des Finanzkapitals im klassischen Sinne am nächsten. Sie ist auch oft mit der Rolle der Hausbank verbunden. Auf der anderen Seite ist das nicht immer so. In zahlreichen Fällen organisieren beispielsweise die führenden amerikanischen Investmentbanken Fusionen in Deutschland oder Europa. Ihre Tätigkeit gründet sich nicht auf eine kapitalmäßige oder sonstige Verbindung, die ein Eigeninteresse an der jeweiligen Transaktion hervorruft. Die Tätigkeit der Investmentbank besteht vielmehr darin, eine zeitlich befristete Dienstleistung zu erbringen, für die sie einen Preis in Form einer Provision erhält. Diese transitorische Beziehung schwächt damit im übrigen auch die Basis für die Herausbildung spezifischer fester Kapitalfraktionen um eine Bankengruppe.

Zweitens tritt neben die Struktursteuerung über die Investmentbanken als zusätzlicher neuer Faktor der Kontrolle des Finanzsektors über die Nichtbanken die Anlagestrategie der Banken und der institutionellen Investoren. Dieser Faktor wird in der aktuellen Diskussion mit der Vorstellung von der „Herrschaft der Finanzmärkte“ verbunden. Sie ist insofern realistisch, als die Vorgänge auf den Finanzmärkten, insbesondere die kurzfristige Anlage in oder der Abzug aus bestimmten Aktien oder Anleihen, erheblichen Einfluß auf die Kursentwicklung dieser Papiere haben und die Finanzierungsbedingungen der betroffenen Unternehmen wesentlich beeinflussen können. Die zunehmende Kurzfristigkeit von Finanzanlagen hat mittlerweile auf die Kreditvergabe zurückgeschlagen und zum Anstieg des Anteils kurzfristiger Kredite auch bei der Finanzierung langfristiger Investitionen geführt. Dies setzt Nichtbanken unter den Zwang, die kurzfristige Kurspflege zur strategischen Orientierung ihrer Geschäftspolitik zu machen. Andererseits ist die Rede von der Herrschaft der Finanzmärkte dann irreführend, wenn damit anonyme und konturlose Kräfte gemeint sind. Hinter den Finanzmärkten stehen Finanzunternehmen und ihre Interessen.

Drittens wird die Kontrolle des Finanzkapitals über die Wirtschaft vor allem als Kontrolle über die Wirtschaftspolitik ausgeübt: Bei deregulierten und liberalisierten Finanzmärkten und bei dem erreichten Stand der Kommunikations- und Informationstechnologie können die Finanzunternehmen jederzeit ohne besonderen Aufwand gehen, wohin sie wollen, Kapital in der gesamten Welt aufnehmen bzw. anlegen. Nationalstaatliche Wirtschaftspolitik ist also ständig mit der aus ihre Sicht bedrohlichen Exit-Option der Finanzkonzerne konfrontiert. Sie steht unter dem Druck, sich den Interessen der Finanzunternehmen weitestgehend unterwerfen zu müssen, um den Kapitalabzug zu vermeiden. Diese Interessen aber richten sich in erster Linie darauf, den Wert des Geldes stabil und die Zinsen als untere Referenzpunkte für die erwarteten Renditen aus Finanzanlagen möglichst hoch zu halten. Die so gut wie ausschließliche Konzentration der Wirtschaftspolitik auf den Kampf gegen die Inflation in den letzten 20 Jahren ist Ausdruck dieser wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Macht der „Finanzmärkte“. Die Folgen dieser Politik sind bekannt: Wachstumsschwäche, Arbeitslosigkeit und soziale Polarisierung. Auch hier gilt je-

doch: Die Finanzmärkte, unter deren Anweisung angeblich eine derart sozial-schädliche Wirtschaftspolitik betrieben wird, sind keine anonymen und nicht gestaltbaren Kräfte, sondern Strukturen und Prozesse, die von den großen Finanzunternehmen organisiert werden und ihren Interessen dienen. An ihnen muß Widerstand ansetzen, und auf sie müssen sich Reformkonzepte beziehen.

BAHAMAS

Nr. 29 Sommer 1999

Krieg für Selbstbestimmung

- Die Linke ist so antinational wie Ihre Regierung •
- Gewissenskrieg statt Interessenskrieg • Wer ist denn nun der „Weltpolizist“? • Friedensrhetorik der PDS • soap opera: Intellektuelle und Krieg • Existenzgeld und nationale „Schutzgemeinschaft“ •
- Warum der Amoklauf von Littleton nicht in Deutschland stattfand • Leni Riefenstahls „Kunst“ und „Werk“ u.a.m.

Einzelpreis DM 7,50 (Vorkasse / Briefmarken)

Abonnement DM 22,50 für drei Ausgaben;

BAHAMAS, Postfach 620628, 10796 Berlin

Fax/Fon: 030 / 623 69 44

Dietmar Düe

Autoindustrie im Übernahmefieber

Neuerliche Zentralisation des Automobilkapitals

„Es wäre ein schlimmer Präzedenzfall, wenn Europa sich durch ein Industrieunternehmen breitschlagen ließe.“ Geradezu naiv mutet dieser Appell des österreichischen Umweltministers Martin Bartenstein anlässlich der Beratungen der EU-Umweltminister zur Altautoverordnung der Europäischen Union im Frühsommer 1999 in Luxemburg an. Naiv deswegen, weil nationale Politiken in den Ländern, in denen die Autoindustrie heimisch ist, nicht erst seit heute den Verwertungsinteressen der Automobilkonzerne Rechnung tragen (am augenfälligsten in der Verkehrspolitik). Angesichts der Internationalisierung der Fahrzeugproduktion in den 80er und 90er Jahren und der weiteren Machtkonzentration in den Vorstandsetagen der Automobilkonzerne, die u. a. Ergebnis der Zentralisierungsvorgänge in der Branche ist, kann es kaum verwundern, daß die Automobilindustrie nicht gewillt ist, EU-Richtlinien zu akzeptieren, die in den Unternehmen Mehrkosten verursachen würden.¹ Generell beschränkt sich die Beeinflussung staatlicher Politik durch die Automobilkonzerne und deren Lobby nicht nur auf die Abwehr von Gesetzen oder sonstigen Regelungen, die die Profite der Unternehmen beeinträchtigen könnten. Vielmehr geht es auch darum, staatliche Aktivitäten auf unterschiedlichen Politikfeldern (etwa Steuer- und Subventionspolitik, Beschäftigungspolitik, Förderung von Forschung und Entwicklung, Verkehrs- und Umweltpolitik²) in eine Richtung zu lenken, die sich vorteilhaft auf die Verwertung des in der Autoindustrie angelegten Kapitals auswirkt. Staatsmacht und Autoindustrie pflegen in Deutschland seit den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts ein inniges Verhältnis, als die sogenannte Massenmotorisierung, die innenpolitisch umfangreichen Straßenbau und Förderung von Fahrzeugproduktion und -

absatz bedeutete, wichtiger Bestandteil einer außenpolitischen Expansionsstrategie geworden war.³ Auch gegenwärtig scheut sich ein deutscher Bundeskanzler nicht, sich anlässlich einer Selbstbeschreibung in einer Fernsehschau als „Kanzler aller Autos“ zu bezeichnen (FAZ, 26.6.1999).

Daß die staatliche Politik sich dem Wohlergehen der Automobilindustrie auch in der bundesdeutschen Nachkriegsentwicklung stets verpflichtet fühlte, dürfte verschiedenen Umständen geschuldet sein:

- So lagen mit Opel und Ford zwei wichtige Auslandsunternehmen us-amerikanischer Automobilkonzerne auf westdeutschem Territorium, deren Förderung im Interesse der Siegermacht USA lag;
- der Bund und das Bundesland Niedersachsen waren lange Zeit die größten Anteilseigner am Volkswagen-Konzern, was sich sowohl in der staatlichen Politik als auch in der Unternehmenspolitik von VW niederschlug;
- die Automobilindustrie entwickelte sich rasch zu einem der Wachstumsmotoren des westdeutschen „Wirtschaftswunders“ mit großem Einfluß auf die Gesamtwirtschaft und die Beschäftigung;
- zudem avancierte das Auto recht schnell zum Wohlstands- und Freiheitsymbol – gerade auch in Abgrenzung und Konkurrenz zur Entwicklung in der DDR; es entstanden mächtige Interessenverbände neben der Automobilindustrie (z. B. ADAC, ACE), die zusätzlich Druck für eine autofreundliche staatliche Politik machten.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist darin zu sehen, daß die Automobilindustrie traditionell von wenigen Großunternehmen dominiert wird, was die Konzentration wirtschaftlicher Macht und weitreichender Einflußmöglichkeiten in nur wenigen Vorstandsetagen bedeutet. Die Zentralisation des bundesdeutschen Automobilkapitals seit Mitte der 50er Jahre hat dies weiter verstärkt: Gab es 1949 nur noch acht eigenständige westdeutschen Automobilunternehmen, so stieg diese Zahl zunächst auf 19 im Jahr 1957. 1960 waren es dann nur noch zwölf, 1965 wiederum zwei weniger, und seit Beginn der 70er Jahre dominieren nur noch sechs eigenständige Automobilunternehmen, von denen zwei allerdings Dependancen us-amerikanischer Konzerne sind, einen der führenden bundesdeutschen Wirtschaftszweige.⁴ Es spricht für die langfristig hohe internationale Konkurrenzfähigkeit des bundesdeutschen Automobilkapitals, daß diese sechs Unternehmen seit nunmehr 30 Jahren bestehen (und dabei ihre Akkumulationsbasis erheblich ausgeweitet haben), während in den anderen wichtigen automobilproduzierenden Ländern Westeuropas sowie in Nordamerika die Anzahl eigenständiger Fahrzeugkonzerne vor allem zentralisationsbe-

¹ Die Ende 1998 von den EU-Mitgliedstaaten einvernehmlich ausgehandelte Altauto-Regelung sieht vor, die Automobilhersteller zu verpflichten, Altfahrzeuge vom letzten Besitzer kostenlos zurückzunehmen. Gemäß einem Beschluß des Umweltministertreffens vom März 1999 sollte diese Regelung im Juni 1999 förmlich verabschiedet werden, was dann allerdings nicht geschah. Denn „nach der erfolgreichen Intervention von Volkswagen-Chef Piëch bei Bundeskanzler Gerhard Schröder (schickten) sich auch die Regierungen Spaniens und Großbritanniens (an), aus dem bisher geschlossenen Lager der Befürworter der ausgehandelten Regelung auszuscheren. Der spanische Automobilhersteller Seat ist eine VW-Tochtergesellschaft, der britische Hersteller Rover gehört zu BMW.“ Während Schröder und Piëch die Altauto-Regelung mit dem Argument ablehnen, sie zwinge die Industrie dazu, Rücklagen in Höhe von 15 bis 30 Milliarden DM zu bilden, schätzt der österreichische Umweltminister die Mehrkosten „auf 200 bis 300 DM je Fahrzeug, was jedoch bei der Kalkulation der Neuwagenpreise kaum ins Gewicht fallen werde. Die Regelung sei zudem wettbewerbsneutral“ (Frankfurter Allgemeine Zeitung [FAZ] vom 23.6., 25.6. und 26.6. 1999).

² Vgl. D. Düe, Die Automobilindustrie, in: Institut für Marxistische Studien und Forschung, Umbruch im Produktionsbereich?, Frankfurt/Main 1985, S.226ff.

³ „Die Motorisierung in Deutschland wurde erst durch den Faschismus vollzogen, nachdem sich eine quasi-Interessengemeinschaft zwischen der Automobilindustrie und den deutschen Nazis entwickelt hatte.“ (G. Yago, Ursprünge der deutschen Autolobby, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, 6/1980, S.717f.)

⁴ Vgl. M. Raisch, Die Konzentration in der deutschen Automobilindustrie, Berlin (West) 1973.

dingt abgenommen hat (Zusammenschluß von Peugeot, Citroën und Simca/Talbot in Frankreich; Übernahme von Alfa Romeo und Lancia durch den nunmehr einzigen italienischen Automobilhersteller Fiat; Zusammenschluß von neun eigenständigen britischen Autoherstellern unter dem Dach des neugegründeten Staatsunternehmens British Leyland, was den Niedergang der eigenständigen britischen Fahrzeugfertigung allerdings nicht stoppen konnte; Übernahme von American Motors durch Chrysler in den USA).

Kapitalkonzentration durch die Zentralisation bestehender Einzelkapitale ist demnach ein Prozeß, der für die Entwicklung der internationalen Automobilindustrie seit langem charakteristisch ist (auch wenn er im bundesdeutschen Rahmen seit den 70er Jahren beendet zu sein scheint). So sank die Zahl der eigenständigen Automobilunternehmen weltweit von 60 am Anfang der 60er Jahre auf nur mehr 15 zur Jahresmitte 1999 (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Unternehmensstruktur in der internationalen Automobilindustrie zur Jahresmitte 1999

Eigenständiges Unternehmen	Mit Stammsitz vertreten in	Marken, die vollständig zum Konzern gehören oder einem beherrschenden Einfluß unterliegen
General Motors	USA	Opel Vauxhall Saab Oldsmobile Buick Saturn Chevrolet Cadillac GMC Holden Isuzu
Ford	USA	Volvo (PKW) Mazda Jaguar Aston Martin Lincoln Mercury
DaimlerChrysler	BRD	Mercedes-Benz Chrysler

		Smart Dodge Jeep Plymouth
VW	BRB	Audi Skoda Seat Rolls-Royce Bentley Lamborghini Bugatti
BMW	BRD	Rover Land Rover Mini MG
Porsche	BRD	-
Renault	Frankreich	Nissan Fuji Heavy (Subaru) Dacia
PSA	Frankreich	Peugeot Citroen
Fiat	Italien	Alfa Romeo Ferrari Maserati Lancia
Hyundai	Südkorea	Samsung Kia
Daewoo	Südkorea	Ssang Yong
Honda	Japan	-
Mitsubishi	Japan	-
Toyota	Japan	Daihatsu
Proton	Malaysia	Lotus

Quelle: Die 100 größten Unternehmen, in: FAZ v. 6. 7. 1999; eigene Ergänzungen

Zentralisationsbeschleunigung in der internationalen Automobilindustrie Ende der 90er Jahre

Auffällig beim Zentralisationsgeschehen ist, daß zum Ende der 90er Jahre das „Übernahmefieber“ in der Automobilindustrie merklich ansteigt. Gab es in den vergangenen 15 Jahren insgesamt 14 Fälle, in denen bislang eigenständige Automobilunternehmen von anderen Fahrzeugkonzernen ganz oder in erheblichem Umfang⁵ geschluckt worden sind, so entfallen acht dieser Vorgänge auf die Jahre 1998 und 1999 (vgl. die nachfolgende Übersicht).

Tabelle 2: Zentralisationsvorgänge in der Automobilindustrie seit Mitte der 80er Jahre

Bislang eigenständiges Unternehmen:	In erheblichem Umfang Beteiligung erworben von ...	Jahr
Seat	VW	1986
Skoda	VW	1991
Jaguar	Ford	1989
Saab-Scania (PKW-Sparte)	General Motors (50 Prozent)	1990
Rover	BMW	1994
Mazda	Ford (33,7 Prozent)	1996
Kia	Hyundai	1998
Ssangyong	Daewoo	1998
Samsung	Daewoo	1998
Rolls-Royce/Bentley	BMW/VW	1998
Chrysler	Daimler Benz (Fusion)	1998
Dacia	Renault (51 Prozent)	1999
Nissan	Renault (36,8 Prozent)	1999
Volvo (PKW-Sparte)	Ford	1999

Das „Übernahmefieber“ in der Automobilindustrie am Ende der 90er Jahre ist zunächst damit zu erklären, daß die schon in den 80er Jahren beträchtlichen Überkapazitäten in der weltweiten Fahrzeugfertigung im Verlauf der 90er Jah-

⁵ „Erheblicher Umfang“ heißt hier, daß relevante Unternehmensteile (nämlich die PKW-Fertigung) übernommen bzw. Kapitalbeteiligungen nicht unterhalb der Sperrminorität erworben worden sind (was ein Vetorecht für strategische Entscheidungen sowie das Recht, Manager in die Konzernspitze zu entsenden, bedeutet).

re weiter gewachsen sind.⁶ Wer in den großen, relativ stark gesättigten PKW-Märkten der führenden Industrieländer noch dauerhafte Absatzzuwächse erreichen will, muß bestrebt sein, Mitkonkurrenten möglichst zu schlucken. Außerdem haben durch die Internationalisierung der Automobilindustrie, die in den 90er Jahren einen merklichen Schub (auf ohnehin schon hohem Ausgangsniveau) bekommen hat, „die effektiven Marktanteile auf dem nun größeren, globalen Markt abgenommen (...) Diese Dekonzentration (erzwingt) eine stärkere Rekonzentration durch Umstrukturierung der Unternehmen – nach dem Prinzip, sich dort zurückzuziehen, wo man geringe Marktanteile hat, und dort Marktanteile hinzuzuerwerben, wo man sich stark fühlt.“⁷ Für die Autoindustrie folgt daraus, die in den 80er und Anfang der 90er Jahre verfolgten Diversifizierungsstrategien⁸ ad acta zu legen und sich viel stärker noch als in der Vergangenheit auf die Fahrzeugproduktion zu konzentrieren.⁹ Daraus ergibt sich zum einen, die Fahrzeugfertigungskapazitäten auf Konzernebene quantitativ auszuweiten: „In der Automobilindustrie mehrten sich die Stimmen, ein Hersteller müsse mindestens 2,5 Millionen Fahrzeuge im Jahr produzieren, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können.“ (FAZ vom 29.1.1999) Derartige Produktionsmengen sind auf Unternehmensebene in der Regel dauerhaft nur zu erreichen, wenn die Konzerne ihre Produktpaletten auch vom Sortiment her vervollständigen. In der Branche hat sich deshalb weltweit die Einschätzung durchgesetzt, „daß ein Automobilkonzern für das

⁶ Bereits 1985 bestanden Überkapazitäten von rund fünf Millionen Einheiten. Heute liegt die Produktionskapazität weltweit um ca. zwölf Millionen Autos über der Nachfrage (vgl. E. Eller-Braatz/ T. Klebe, Benchmarking in der Automobilindustrie, in: WSI-Mitteilungen 7/1998, S.442).

⁷ C.C. von Weizsäcker, Keine Angst vor Fusionen, in: FAZ v. 26.4.1999.

⁸ Besonders anschaulich wird diese Strategie beim Daimler-Benz-Konzern. Sie wurde seit Mitte der 80er Jahre verfolgt und ist sehr eng mit dem Namen des damaligen Vorstandsvorsitzenden Edzard Reuter verknüpft. Unter dem Dach einer Daimler-Holding sollte ein „integrierter Technologiekonzern“ mit den eigenständigen Aktiengesellschaften Deutsche Aerospace, AEG, Mercedes-Benz und Daimler-Benz Interservices entstehen. Statt der erwarteten Synergieeffekte stellten sich chronische Verluste bei der AEG (die 1996 unterging) und beim Flugzeughersteller Fokker (der auch nicht mehr gehalten wurde) ein. Nach der Bildung des DaimlerChrysler-Konzerns drängen die us-amerikanischen Aktionäre auf eine weitere „Portfoliobereinigung beim deutschen Teilkonzern“ (manager-magazin 9/1998). Der frühere Chrysler-Chairman Robert Eaton macht in einem Interview darauf aufmerksam, daß die Eisenbahnproduktion mit Adtranz nur dann im Konzern verbleiben könne, wenn sie profitabel werde. Dafür habe das Adtranz-Management Zeit, „aber natürlich nicht unendlich viel Zeit“ (Der Spiegel, 41/1998).

⁹ Mitte der 90er Jahre wurden bei Daimler-Benz von ehemals 35 Geschäftsbereichen zwölf gestrichen. Zum 1.1.1997 wurde das Kernarbeitsgebiet Automobil der Mercedes-Benz AG auf die Daimler-Benz AG verschmolzen. Im Frühjahr 1996 hat Chrysler den größten Teil seines Rüstungs- und Luftfahrtgeschäfts verkauft. (FAZ v. 10.4.1996). Ford konzentriert sich schon länger vermehrt auf die Autoproduktion. Das Flugzeug- und Raumfahrtgeschäft wurde bereits 1990 verkauft. „General Motors hat mit dem Verkauf seines Rüstungsgeschäfts einen vorläufigen Schlußstrich unter die in den 80er Jahren eingeleitete Diversifizierung gezogen. In Zukunft will sich der weltgrößte Autokonzern wieder weitgehend auf das Autogeschäft beschränken.“ (FAZ v. 23.1.1997)

dauerhafte Überleben ein Vollprogramm anbieten müsse, vom Kleinwagen bis zum Schwerlastwagen." (FAZ vom 12.8.1998) Eine derartige Produktionsstrategie (quantitative Ausweitung der Fertigungskapazitäten und sortimentsbezogene Komplettierung der Produktpaletten auf Konzernebene) ist angesichts der weltweit vorhandenen Überkapazitäten in der Fahrzeugfertigung sowie der beträchtlichen Kosten, die die Entwicklung und Markteinführung einer neuen Modellreihe bedeuten würde, heutzutage am effektivsten dadurch zu realisieren, daß ein in die eigene Produktpalette und Absatzstruktur möglichst gut passender Mitkonkurrent gekauft wird. Die Übernahme des britischen Herstellers Rover durch BMW im Jahr 1994 ist genau vor diesem Hintergrund zu erklären: Einerseits hat sich BMW auf diese Weise ein konzern eigenes Angebot im unteren und mittleren Marktsegment bei PKW sowie auch bei Geländewagen und Nutzfahrzeugen geschaffen; andererseits ergänzen sich beide Unternehmen auch in ihren regionalen Absatzmärkten sehr gut.¹⁰ Auch die Übernahme der PKW-Sparte von Volvo durch Ford Anfang 1999 ist vor allem produktions- und absatzstrategischen Überlegungen geschuldet: „Mit diesem Kauf stärkt Ford seine Präsenz in Europa, fügt seinem Markenportfolio eine der traditionsreichsten Marken der Autowelt hinzu und schließt eine Lücke in seiner Produktpalette. (...) Volvo füllt die Lücke zwischen dem Massenangebot der Marken Ford, Mercury und Mazda und dem Hochpreissegment von Jaguar und Aston Martin." (FAZ vom 28.1.1999)

Ergänzt wird diese modellpolitische „Vollprogramm“-Komponente in der Produktionsstrategie der Automobilkonzerne durch das sogenannte Plattformkonzept. Hierdurch sollen die Entwicklungskosten für die Vielzahl der nun angebotenen Modelle in Grenzen gehalten werden. Aus einer einzigen Plattform entsteht mittlerweile eine immer größere Zahl von Modellen.¹¹ Sehr konsequent verfolgt beispielsweise VW die Plattformstrategie: „Bei den Wolfsburgern gehören Bodengruppe, Lenkung, Achsen, Motor und Getriebe zur Plattform. Was etwa 60 Prozent der Entwicklungs- und Fertigungskosten eines Autos ausmacht. (...) In wenigen Jahren werden im gesamten VW-Konzern noch vier Plattformen (früher: 16) verwendet. Obwohl sich die Zahl der Mo-

¹⁰ Trotz chronischer Verluste bei Rover steht BMW auch unter dem seit Januar 1999 neuen Vorstandsvorsitzenden Milberg zu seiner Rover-Entscheidung und der dahinterstehenden Strategie. Um Rover in die Gewinnzone zu führen, sollen jetzt die Verantwortung für Vertrieb, Entwicklung und Produktion im Konzern zentralisiert werden. „Daß Rover Rover führt und daß wir mit zwei weitgehend unabhängigen Unternehmenseinheiten operiert haben, hat eindeutig nicht funktioniert“, meint der neue BMW-Vorstandsvorsitzende (vgl. FAZ vom 31.3.1999).

¹¹ Ein gutes Beispiel bildet die "Golf-Familie" von VW, „zu der nicht nur der Golf selbst, sondern VW Bora, New Beetle, Audi A3, Audi TT, Seat Toledo und Scoda Octavia gehören." (Handelsblatt vom 27.12.1998) Das Plattformkonzept ist keine grundsätzlich neue Produktionsstrategie in der Automobilindustrie. Schon vor 20 Jahren wollte beispielsweise General Motors durch die Entwicklung weniger Grundmodelle, sogenannter world-cars, weitgehend baugleiche Fahrzeuge für den Weltmarkt herstellen (vgl. D. Düe/J. Henrich, Krise der Automobilindustrie – Das Beispiel des Multis General Motors/Opel AG, Frankfurt/Main 1981, S.26ff.). In den Folgejahren ließ sich dieses Konzept nicht so realisieren, wie es ursprünglich beabsichtigt war.

delle auf etwa 50 verdoppeln wird, soll die Plattform-Strategie jährliche Einsparungen von mindestens 3 Milliarden DM bringen." (Handelsblatt vom 27.12.1999) Die vordersten Plätze bei der Plattformverwendung nehmen gegenwärtig noch General Motors, Ford und Toyota ein, wo einzelne Plattformen millionenfach verwendet werden. Aber auch VW wird bald die Millionen-Marke erreichen (vgl. Handelsblatt v. 2.2.1999). Für Hersteller wie BMW oder für die Mercedes-Produktion im DaimlerChrysler-Konzern, die sehr stark vom Markenimage leben, drohen die Gefahren, die mit dem Plattformkonzept verbunden sind (Modellvereinheitlichung und Verwischung der Markentität), die möglichen Kostenvorteile zu überwiegen. DaimlerChrysler will deshalb auf gemeinsame Plattformen weitgehend verzichten. BMW strebt zukünftig zwar die vermehrte Verwendung baugleicher Teile an, hält das Plattformkonzept aber auch weiterhin für wenig sinnvoll.

Während auch beim Zusammenschluß von Daimler-Benz und Chrysler die Tatsache, daß die Modelpaletten beider Hersteller nur wenige Überschneidungen zeigen¹², eine Rolle gespielt hat, dürfte es vor allem die Gesamtheit der zu erwartenden Synergieeffekte sein, die den Ausschlag für die bisher größte Fusion in der Industriegeschichte gegeben hat und „die sich ab 2001 auf 6,4 Milliarden DM summieren sollen", wobei allein durch den gemeinsamen Einkauf 2,7 Milliarden DM eingespart werden sollen.¹³ Obwohl Renault und Nissan auf dem europäischen Markt weitgehend gleiche PKW-Modelle anbieten und beide Unternehmen im oberen Marktsegment nur unzureichend vertreten sind, hat der französische Konzern im März diesen Jahres mehr als ein Drittel des Aktienkapitals von Nissan Motor (und 22,5 Prozent des Kapitals der Nutzfahrzeuggesellschaft Nissan Diesel) erworben. Gemessen an der PKW-Produktion von 4,8 Millionen Einheiten sind beide Unternehmen gemeinsam der viertgrößte Automobilhersteller der Erde (nach General Motors, Ford und Toyota). Renault und Nissan sehen in ihrer Allianz Vorteile vor allem im Einkauf, bei der Produktstrategie (gemeinsame Nutzung von Plattformen, Verbindung der Motoren- und Getriebepalette) und in der Forschung. Sie erwarten durch ihr Zusammengehen allein im Zeitraum vom Jahr 2000 bis zum Jahr 2002 Einsparungen von drei Milliarden Euro.¹⁴

¹² Im Personenwagenbereich hat Chrysler kaum attraktive Angebote, Mercedes-Benz hingegen viele. Umgekehrt sieht es bei den sogenannten Nischenmodellen aus (Minivans, Geländewagen, Pick ups) (vgl. FAZ v. 7.5.1998).

¹³ Synergieeffekte, „die sich ab 2001 auf 6,4 Milliarden DM summieren sollen", werden bei der DaimlerChrysler AG in folgenden Feldern angenommen: Einkauf (2,7 Mrd. DM), Gesamtintegration und Finanzdienstleistungen (0,9 Mrd. DM), Forschung, Technologie und Plattformintegration (0,9 Mrd. DM), Vertriebsstruktur (0,5 Mrd. DM), Absatzzuwachs (1,4 Mrd. DM) (vgl. FAZ vom 11.8.1998).

¹⁴ Es bleibt abzuwarten, ob dieses enorme Einsparvolumen wirklich realisiert werden kann. Die FAZ kommentiert die Renault-Aktivitäten am 29.3.1999 wie folgt: „Renault sucht seinen eigenständigen Weg im globalen Autogeschäft – mit Nissan und dem rumänischen Anbieter Dacia. Das klingt kaum nach Traumhochzeit, eher ein bißchen nach Bermuda-Dreieck.“

Ausschlaggebende Ursache des neuerlichen „Übernahmefiebers“ in der Automobilindustrie sind die genannten produktionsstrategischen Absichten der Konzerne, die in gewisser Weise als „Sachzwänge“ durch die monopolistische Konkurrenz in der Branche gesetzt werden, die es gleichzeitig aber auch ermöglichen, bislang unausgeschöpfte Größenvorteile zu nutzen (economies of scale sowie Verbundvorteile). In welchem Umfang bei den gegenwärtigen Übernahme- und Fusionsvorgängen auch Gigantonomiephantasien machtbesessener Konzernvorstände eine Rolle spielen, kann nur vermutet werden. Anlässlich der Daimler-Chrysler-Fusion schrieb das „manager-magazin“ im Septemberheft 1998: „Es geht bei der Fusion nicht um Rationalisierung und auch nicht in erster Linie um Synergien, sondern es geht um schieres Wachstum in einem Geschäft, in dem nur noch Größe zählt“, wie der Ford-Chef Alex Trotman und mit ihm die Mehrheit der Autobosse behauptet.“ Aus welchen Gründen letztlich auch immer: In der Automobilindustrie werden Konzerne in einer Größenordnung zusammengeschmiedet, die außerhalb Nordamerikas (mit Ausnahme von Toyota) bislang unbekannt war. Daß die deutschen Autounternehmen in diesem Prozeß „schlucken, und nicht geschluckt werden“, wie die „Frankfurter Rundschau“ im Mai letzten Jahres feststellte, ist ein deutliches Indiz für die hohe internationale Konkurrenzfähigkeit dieser Unternehmen. Nach Geschäftsberichtsangaben haben die drei großen in Deutschland mit Stammsitz vertretenen Automobilkonzerne in den Jahren von 1990 bis 1998 gemeinsam einen cash-flow von über 220 Milliarden DM erwirtschaftet. Zusätzlich will sich der VW-Vorstand auf der diesjährigen Hauptversammlung eine Option für eine Kapitalerhöhung in zweistelliger Milliardenhöhe beschließen lassen (diese Option soll im Bedarfsfall bis zum Jahr 2004 realisiert werden können), da es, wie es im Einladungsschreiben zur Hauptversammlung heißt, „erforderlich werden (könnte), das Wachstum des Volkswagen-Konzerns durch eine adäquate Eigenkapitalausstattung beispielsweise zum Erwerb von Unternehmen und/oder Unternehmensbeteiligungen abzusichern“ (Der Spiegel, 14/1999).

Wie schon ältere Untersuchungen gezeigt haben, gehören die Konzerne der Automobilindustrie seit langem zu den profitabelsten bundesdeutschen Großunternehmen.¹⁵ Ursächlich hängt dies vor allem mit der expansiven Entwicklung der Automobilmärkte (zunächst in den Industrieländern) nach dem 2. Weltkrieg und den hohen Arbeitsproduktivitätszuwächsen in der Fahrzeugfertigung zusammen. Zusätzlich verstanden es die bundesdeutschen Autokonzerne allerdings auch schon sehr frühzeitig, sich ihre Erweiterungs- (und teilweise auch Rationalisierungs-) Investitionen aus Landes- und/oder Bundesmitteln bezuschussen zu lassen oder eine Preispolitik zu betreiben, die wider alle Marktrationalität rückläufige Absatzzuwächse durch rigorose Preiserhöhungen

¹⁵ Vgl. Arbeitsgruppe Großunternehmen, Gewinnentwicklung und Gewinnverschleierung in der westdeutschen Großindustrie, Köln 1977, S.183f.; D. Düe, Die Automobilindustrie, a.a.O., S.207ff.

zu kompensieren verstand.¹⁶ Auch den „neuen“, durch Zentralisation und Internationalisierung „global“ gewordenen Autokonzernen sind solche Methoden der Profitmaximierung nicht fremd. Die Europäische Kommission in Brüssel wirft DaimlerChrysler in einer Anklageschrift Wettbewerbsbeschränkung vor: Durch die systematische Verhinderung grenzüberschreitenden Personenwagenhandels würde der Konzern für gleiche Automodelle unterschiedliche Preise in verschiedenen europäischen Ländern verlangen, wofür jetzt ein Bußgeld von mehr als 200 Millionen DM droht¹⁷ (vgl. FAZ v. 14.5.1999). BMW ist es Anfang April 1999 gelungen, mehr als 150 Millionen Pfund an Investitionszuschüssen für die Modernisierung seines Rover-Werkes in Longbridge zu kassieren.¹⁸ Dies ist „die höchste Beihilfe, die eine britische Regierung bisher einem Unternehmen gezahlt hat.“ (FAZ v. 3.4.1999) Nicht nur die Höhe der Subvention und die Tatsache, daß hier eine Modernisierungs- (und nicht etwa eine Erweiterungs-) Investition aus der britischen Staatskasse mitfinanziert wird, versetzt die Beobachter in Erstaunen. Nachdem er die Subventionszusage der britischen Regierung erhalten hat, scheut sich BMW-Chef Milberg nicht, darauf aufmerksam zu machen, daß er sich nicht sicher sei, ob die 9.000 Beschäftigten im Werk Longbridge zukünftig gehalten werden könnten (vgl. FAZ v. 24.6.1999).

Schon früher wurden die Großunternehmen der Automobilindustrie als Monopole bezeichnet. Dabei wurde ein Monopolbegriff zugrunde gelegt, wonach es „die Ausschließlichkeit der Verfügungsgewalt über bestimmte Bedingungen des Reproduktionsprozesses“¹⁹ ist, die ein Monopol ausmacht und das Kapitalminimum in der Fahrzeugfertigung eine solche Ausschließlichkeit und damit Einschränkung der Konkurrenz begründet bzw. bewirkt. Nach der Neuformierung des Automobilkapitals in noch größere, untereinander in Konkurrenz stehende Einheiten gewinnt dieser Monopolbegriff noch größere Plausibilität. Zur hohen Kapitalrentabilität in der Fahrzeugfertigung trägt danach auch die Tatsache bei, daß die Automobilkonzerne Monopolprofit²⁰ realisie-

¹⁶ Besonders kraß fiel dies in der ersten Hälfte der 70er Jahre aus; vgl. a.a.O., S. 182f.

¹⁷ Insgesamt ermittelt die Europäische Kommission zur Zeit gegen vier europäische Autohersteller in dieser Angelegenheit. Schon Anfang der 90er Jahre wies der EU-Verbraucherbund Beuc auf die erheblichen Preisunterschiede für identische Automodelle hin. So kostete beispielsweise 1992 ein VW Golf in Dänemark fast ein Drittel weniger als in Deutschland (netto, d. h. Preise vor Steuern; bei Preisen einschließlich Steuern kostete ein VW Golf in Dänemark doppelt so viel wie in Deutschland). Die Preisunterschiede vor Steuern werden durch das seit 1985 vom EU-Kartellverbot freigestellte „selektive Vertriebssystem“ der Autokonzerne ermöglicht (vgl. FAZ v. 25.11.1992).

¹⁸ BMW-Vorstandsvorsitzender Milberg hatte „abermals die Alternative eines Standorts in Ungarn ins Gespräch gebracht, was als Drohung verstanden werden konnte“ (FAZ v. 3.4.1999).

¹⁹ R. Katzenstein, Zur Frage des Monopols, des Monopolprofits und der Durchsetzung des Wertgesetzes im Monopolkapitalismus, in: Das Argument, AS 6, Berlin (West) 1975, S.97.

²⁰ „Nicht, weil ein Kapital Monopolprofit erzielt, ist es ein Monopol, sondern weil es entscheidende Positionen der kapitalistischen Reproduktion beherrscht, ist es ein Monopol, und aus diesem Grund erzielt es auch Monopolprofit.“ (J. Huffschmid, Begründung und Bedeutung

ren. Als Quellen des Monopolprofits der Automobilkonzerne können vor allem angesehen werden: die Preispolitik gegenüber den Endabnehmern, die Mehrwertübertragung aus dem Zuliefersektor durch die Marktmacht der Automobilunternehmen sowie öffentliche Finanzhilfen, Steuervergünstigungen und diverse „Schattensubventionen“.²¹

Trotz des heute schon überdurchschnittlichen Konzentrationsgrades ist in der Automobilindustrie auch zukünftig mit weiteren Übernahmen (weniger wohl mit Fusionen) zu rechnen. „Auf lange Sicht werden nur noch acht bis zehn Wettbewerbsgruppen miteinander konkurrieren, glaubt der VW-Vorstandsvorsitzende Piëch. Sie werden dann eine durchgängige Modellpalette vom Luxusmodell bis zum Kleinstwagen und vom Schwerlastwagen bis zum Transporter unter verschiedenen Marken anbieten. Großes Produktionsvolumen, ein umfassendes Modellangebot und die globale Präsenz gelten als zukunftssichernde Faktoren.“ (FAZ v. 7.7.1998) Daß es von einem derartigen Unternehmenszuschnitt in der Automobilindustrie zukünftig keine überlebensfähigen Ausnahmen mehr geben wird, bezweifelt nicht nur der BMW-Aufsichtsratsvorsitzende Eberhard von Kuenheim: BMW habe keine weiteren Fusionsabsichten und werde die angekündigten Konzerninvestitionen in Höhe von 30 Milliarden DM in den nächsten fünf Jahren allein aus dem cash-flow bezahlen können; für BMW sei eine Jahresproduktion von 1,2 Millionen Einheiten eine ausreichende Existenzgrundlage (vgl. FAZ v. 25.8.1998 und 25.6.1999). In der in Bamberg ansässigen Forschungsstelle Automobilwirtschaft werden die Zukunftsaussichten von BMW und auch von Porsche als eigenständige Unternehmen als sehr günstig eingeschätzt, weil profilierte Spezialanbieter spezifischen Nachfrageentwicklungen meist rascher und differenzierter entsprechen könnten. „Für einen ‘unprofilieren Alleskönner’ mag eine Untergrenze von einer Jahresproduktion von 2,5 Mio PKW die Überlebensfähigkeit markieren. Der Spezialist könne sich aber auch weitaus geringere Stückzahlen leisten.“ (Handelsblatt vom 2.2.1999) Auch der Porsche-Vorstandsvorsitzende Wiedeking sieht für sein Unternehmen „eine gute Überlebenschance“, weil eine ungewöhnlich hohe Identifikation von Beschäf-

des Monopolbegriffs in der marxistischen politischen Ökonomie, in: Das Argument, a.a.O., S.45)

²¹ Derartige Subventionen spielen sich „im Schatten“ des Marktgeschehens ab, verbilligen den PKW-Verkehr und verbessern damit ganz beträchtlich die Absatzmöglichkeiten der Automobilunternehmen. Solche Schattensubventionen sind beispielsweise die Kilometerpauschale oder die Abschreibungsmöglichkeiten von Firmenfahrzeugen, sonstige Realtransfers und externe Kosten. Für das Jahr 1991 wurden die Netto-Schattensubventionen im Bereich des PKW-Verkehrs, bei denen die Mineralöl- und Kraftfahrzeugsteuer gegengerechnet wurden, für die alten Bundesländer in einer Bandbreite von 21 bis 44 Milliarden DM geschätzt. Hinzurechnen wären noch externe Umweltkosten in einer Größenordnung zwischen 20 und 90 Milliarden DM (vgl. M.J. Welfens u.a., Schattensubventionen im Bereich des PKW-Verkehrs, Wuppertal Papers Nr. 33, April 1995 [Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie im Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen]).

tigten und Kunden mit der Marke bestünde und außerdem die Entwicklung für andere Hersteller Gewinne und Fachwissen sichere (vgl. FAZ v. 7.1.1999).

Während auch zukünftig nicht damit zu rechnen ist, daß einer der beiden verbliebenen nordamerikanischen Automobilkonzerne seine Eigenständigkeit verlieren wird, könnte sich über kurz oder lang die Zahl der japanischen Automobilunternehmen auf möglicherweise nur noch zwei eigenständige Konzerne reduzieren. Das us-amerikanische Automobilkapital ist schon heute spürbar in Japan präsent: Ford hält 33,4 Prozent des Aktienkapitals von Mazda (und eine mögliche Übernahme von Mitsubishi durch Mazda würde die Position Fords weiter festigen); General Motors besitzt 37,5 Prozent des Grundkapitals von Isuzu und eine 3,3-Prozent-Beteiligung an Suzuki. Durch den Erwerb von 36,8 Prozent des Aktienkapitals von Nissan Motor durch Renault kann auch Nissan schon heute faktisch nicht mehr als eigenständiger japanischer Autohersteller angesehen werden. Über Nissan ist Renault auch an Subaru beteiligt. Weil Ford seine Anteile am südkoreanischen Produzenten Kia verkauft hat und die Verhandlungen über eine mögliche Beteiligung von General Motors am südkoreanischen Autohersteller Daewoo nicht mehr weitergeführt werden, könnte ein Zusammengehen von Hyundai und Daewoo das Überleben der südkoreanischen Automobilindustrie in zukünftig einem eigenständigen Konzern sichern. „Die westlichen Fahrzeughersteller sind mit ihren Versuchen gescheitert, sich in Korea etablieren zu können.“ (Handelsblatt vom 27.12.1998)

Die über kurz oder lang zu erwartende weitere Zentralisation des Automobilkapitals veranlaßte die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ am 7. Juli vergangenen Jahres, eine Prognose darüber abzugeben, wie sich die zehn eigenständigen Wettbewerbsgruppen, die künftig zu den Überlebenden in der Automobilindustrie gehören würden, zusammensetzen könnten.²² Hiernach bleiben zukünftig wahrscheinlich eigenständig: General Motors, Ford, DaimlerChrysler, Volkswagen, BMW, eine französische Gruppe, Fiat, Toyota, Honda und eine südkoreanische Gruppe (geführt von Hyundai). Auch wenn die Annahme der FAZ, daß Porsche zukünftig von VW übernommen werde, nicht so ganz einleuchtet, so wird insgesamt doch ein recht plausibles Bild über die Unternehmensstruktur der zukünftigen Automobilindustrie gezeichnet. Bemerkenswert ist das große Gewicht, das den deutschen Konzernen vermutlich auch zukünftig in der internationalen Automobilindustrie zukommen wird: So haben drei der zehn nach FAZ-Prognose zukünftig verbleibenden Automobilkonzerne ihren Stammsitz in Deutschland. Hieraus etwa eine besondere Sicherheit der Arbeitsplätze in der deutschen Fahrzeugfertigung ableiten zu wollen, wäre

²² Ob es dem vor einigen Jahren unter etwas zwielichtigen Umständen von General Motors zu VW gewechselten Automanager Ignacio López tatsächlich gelingt, entgegen dem Trend in Spanien gemeinsam mit Zulieferern einen neuen, globalen Autokonzern aufzubauen, bleibt abzuwarten. Obwohl die Beteiligten an diesem neuen Unternehmen noch nicht gefunden sind, hält López daran fest, im Herbst 1999 mit dem Bau einer Fabrik im nordspanischen Bilbao zu beginnen (vgl. FAZ vom 26.6.1999).

allerdings verfehlt. In der deutschen Automobilindustrie, die ihren Beschäftigungshöhepunkt 1991 erreicht hat, hat in der ersten Hälfte der 90er Jahre ein langanhaltender Prozeß des Abbaus von Arbeitsplätzen in den heimischen Werken eingesetzt, der kurzfristig zwar immer wieder einmal zum Stillstand kommen wird, dessen Gesamtrendenz allerdings nicht mehr umkehrbar sein dürfte. Hauptursachen hierfür sind „die scherenartige Auseinanderentwicklung der Zuwächse der Arbeitsproduktivität und der Produktion, die Exportsubstitution sowie der Ersatz binnenmarktorientierter Produktion durch Auslandsfertigung.“²³ So werden die 66.000 Arbeitsplätze, die in den vergangenen zwei Jahren in der deutschen Automobilindustrie entstanden sind (und die großteils befristet sind), schon bei der nächsten Abkühlung der Branchenkonjunktur zur Disposition stehen. Mittelfristig (d. h., bis zum Jahr 2010) rechnet die IG Metall mit dem Abbau von rund 200.000 Arbeitsplätzen bei den deutschen Automobilherstellern, ihren Zulieferern und im Kfz-Reparaturgewerbe.²⁴ Während die durch Zentralisation neu formierten Automobilkonzern Produktion, Absatz und Umsatz durch die Erschließung des gegenwärtig expandierenden mittel- und osteuropäischen sowie des asiatisch-pazifischen Automarktes kräftig werden erhöhen können²⁵, sind dadurch kaum mehr Impulse für die angestammten Produktionsstätten in den traditionellen Herstellerländern zu erwarten. Nur die klimatischen Auswirkungen, die die von den Autokonzernen angepeilte Durchmotorisierung der Erde mit sich bringen wird, werden auch in den alten Hochburgen der Autoproduktion für noch dickere Luft sorgen.

²³ Vgl. D. Döe, Abbau im Aufschwung?, in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung 32/1997, S. 147.

²⁴ Die IG Metall stützt sich hierbei auf eine neuere Untersuchung des Baseler Prognos-Instituts (Vgl. http://www.igmetall.de/aktuell/pressemitteilungen/1998/038_98.html).

²⁵ „Die durch Zentralisation über Nacht zusammengeschweißten Kapitalmassen reproduzieren und vermehren sich wie die anderen, nur rascher und werden damit zu neuen mächtigen Hebeln der gesellschaftlichen Akkumulation.“ (K. Marx, Das Kapital, Band 1, MEW 23, S. 655)

Wolfgang Müller

Konzentration in den HighTech-Industrien

Schon in den fünfziger Jahren dominierte die Firma IBM den weltweiten Computermarkt (damals vor allem Großrechner). Als die US-Kartellbehörden das spätere Verfahren gegen IBM wegen monopolistischer Praktiken in den 80er Jahren mit einem Vergleich einstellten, war IBM zwar immer noch marktführender IT-Konzern, hatte sich aber in neuen, schnellwachsenden Marktsegmenten wie bei PCs, Prozessoren oder PC-Betriebssystemen keine Monopolstellung mehr sichern können. Diese Position haben inzwischen Konzerne wie Compaq, Intel oder Microsoft inne. Für die Verfechter der Selbstregulierung durch den Markt ist der Abstieg – oder besser: die Relativierung – des IBM-Monopols Beweis genug, daß gerade in den Schlüsselindustrien der Informationstechnik soviel Innovation und Wettbewerb herrschen, daß Monopole nicht lange Bestand haben. Damit seien auch die volkswirtschaftlichen Schäden etwa durch Monopolpreise oder durch die Behinderung von technischen Innovationen eher gering – jedenfalls geringer als etwa durch politische Eingriffe.

Schon der Rückblick zeigt: Der IT-Sektor – ebenso wie verwandte Branchen – ist besonders durch monopolartige Strukturen geprägt. Heute kann von der neuen Marktvielfalt und von der freien Konkurrenz, von neuen Wettbewerbern und Innovationen kaum die Rede sein. Dagegen herrscht auf den HighTech-Märkten Wildwest: Ein ungehemmter Konzentrationsprozeß – faktisch ohne jede politische Regulierung – ist in Gang gesetzt. Enorme Kapitalmassen überschwemmen gerade diesen Sektor auf der Suche nach Extra- und Monopolprofiten durch neue Technologien und neue Dienste, die Standards setzen. Die Gesellschaft nimmt diese Entwicklungen lediglich in Gestalt sinkender PC- oder Mobilfunkpreise wahr und diskutiert die Entwicklung dieser Schlüsselbranchen nur noch unter Stichworten wie: Internet an die Schulen, mehr Informatiker etc.

Zunächst eine sehr unvollständige Nachrichtensammlung aus den letzten Monaten:

- Der weltgrößte Internet-Provider AOL übernimmt die Softwarefirma Netscape und bildet eine Allianz mit dem Computerhersteller Sun.
- Microsoft beteiligt sich mit 5 Milliarden US-Dollar am TV-Kabelnetz von AT&T. Kurz davor hat AT&T das globale Datennetz von IBM übernommen.
- Der weltgrößte PC-Hersteller Compaq verkauft für über 2 Milliarden US-Dollar die Mehrheit an der Internet-Suchmaschine Altavista an eine Risikokapital-Firma, die auf Internet-Firmen spezialisiert ist.
- Siemens kauft für 1 Milliarde US-Dollar drei US-StartUp-Firmen, die Ausrüstung bzw. Software für Internet-Netze entwickeln, aber z.T. noch keine marktfähigen Produkte haben.

- Der britische Mobilfunk-Anbieter Vodafone übernimmt die US-Firma Nextel und wird damit nach AT&T zweitgrößter Mobilfunk-Anbieter in den USA.
- Der vor wenigen Jahren konkursreife italienische Büromaschinen- und Computerhersteller Olivetti übernimmt mit Unterstützung – oder besser: lediglich als Firmenschild - von US-Investmenthäusern die Mehrheit von Telecom Italia. Mit von der Partie bei der feindlichen Übernahme ist Mannesmann. Die übernehmen anschließend die Mehrheit von Omnitel, zweitgrößter italienische Mobilfunkanbieter, und von Infostrada, Festnetz-Anbieter und Konkurrent von Ex-Monopolist Telecom Italia.
- NEC und Siemens kooperieren bei der Entwicklung von Handies für einen neuen Mobilfunk-Standard.
- Microsoft und Bertelsmann sind in Gesprächen zwecks Übernahme des TV-Kabelnetzes der Telekom.
- Mannesmann Arcor übernimmt Otelo, bislang im Besitz von RWE und Veba, und wird durch das Kabelnetz der Stromkonzerne und das ehemals der Bahn gehörende Netz zweitgrößter Festnetz-Anbieter in Deutschland.
- Swisscom übernimmt den netzunabhängigen Mobilfunkanbieter Debitel von DaimlerChrysler und Metro.
- Fujitsu und Siemens vereinbaren ein Joint Venture für die europäischen Computeraktivitäten der beiden Firmen und darüber hinaus globale Zusammenarbeit.
- MCI Worldcom, 1998 fusioniert zum weltgrößten Betreiber der Internet-Nervenstränge und neben AT&T größter US-Netzbetreiber für internationale Gespräche, scheitert bei der Übernahme von Nextel (s.o.) und plant dafür den Kauf von neuen US-Mobilfunkanbietern nach GSM-Standard.
- Siemens trennt sich vom Halbleitergeschäft und will die zum 1.4.1999 gegründete Infineon AG, die Nummer 10 in der Weltliga der Chipbranche, noch im Herbst 1999 an die Börse bringen. Die neue Firma erwägt schon neue Partnerschaften und Übernahmen.
- Neuer Mobilfunk-Standard: Die US-Konzerne Motorola und Qualcomm einigen sich mit Eriksson, Nokia, Siemens und anderen auf einen neuen digitalen Mobilfunk-Standard, der dem europäischen GSM-Standard universelle Geltung verschafft.

Diese Liste ist im Juli 1999 entstanden, sehr unvollständig und zum Erscheinen dieses Aufsatzes längst überholt. Sie macht deutlich, daß gerade in den von der Politik gern unter dem Begriff HighTech zusammengefaßten Branchen Übernahmen, Fusionen, Allianzen etc. an der Tagesordnung sind. Im folgenden werden die Trends der Konzentrationsprozesse am Beispiel einzelner Segmente der HighTech-Industrien dargestellt und daran anschließend die Hintergründe für diese Entwicklungen diskutiert.

Kommunikationsnetze: Goldene Zeiten für die Besitzer der Daten-Highways

In diese Welt der vormals unantastbaren Monopolisten – von „Ma Bell“ AT&T und den regionalen „Baby Bells“ in den USA über den japanischen Telefonriesen NTT bis zur Deutschen Telekom – sind mit der Deregulierung enorme Kapitalmassen geflossen. Die Deregulierung selbst ist Produkt technischer Umwälzungen. Denn die seit der Erfindung von Herrn Bell etablierte analoge Telefonie mit Leitungsvermittlung, festen Verbindungen, hierarchischen Netzstrukturen etc. ist mit der Digitalisierung der Kommunikation obsolet. Kupferkabel werden durch schnelle Glasfaserkabel ersetzt, die eine Verzigfachung der Übertragungskapazität bieten. Dadurch wird ungenutzte Leitungskapazität inzwischen zur Handelsware. Computer in PC-Größe können ganze Ortsnetze steuern. Alles ist digitalisierte Information, ob Musik, Bilder, Sprache oder Daten. Die wird nicht mehr über fest durchgeschaltete, vermittelte Verbindungen übertragen, sondern gestückelt in viele Datenpakete, die auf ganz unterschiedlichen Wegen – je nach Auslastung der Datenautobahnen – vom Absender zum Empfänger wandern und dort wieder in der richtigen Reihenfolge zusammengesetzt werden. Auch das kostenlose Telefonieren per Internet funktioniert inzwischen in erträglicher Qualität.

Diese Technologiesprünge machen die alten Geschäftsmodelle der früheren Monopolisten zur Makulatur. Noch in den 80er Jahren geltende Vorschriften zur Geldschneiderei, z.B. daß man für eine Datenverbindung per Telefon ein Modem von der Post für 200 DM monatlich (!) mieten mußte, während günstige Modems aus den USA zwar bestens funktionierten, aber illegal waren, sind heute unvorstellbar. Absehbar vorbei sind auch hierzulande die Zeiten, wo das Monopol auf die Ortsgespräche feste Einnahmen garantierte. In den USA sind Ortsgespräche vielerorts schon kostenlos. Bei den Ferngesprächen sind die Preise im stetigen Fall. Und da das Tempo von Basisinnovationen weiter anhält, ist das geschäftlich erfolgreiche Umstellen auf eine neue Technologie keine Garantie für die Zukunft. Beispiel ISDN: Während die Telekom noch versucht, den allerletzten Haushalt damit zu beglücken, laufen längst Experimente mit einer vielfachen Übertragungsrate über das häusliche Telefonkabel. Und die Konkurrenz möchte das Kabel-TV-Netz der Telekom, um über den häuslichen Kabel-TV-Anschluß superschnelle Datenübertragung und Telefonieren als Beigabe anzubieten. Andere experimentieren mit Funkanschlüssen für jeden Haushalt, wodurch die Hausanschlüsse der Telekom überflüssig werden und die Grenzen zwischen Festnetz und Mobilfunk verschwimmen.

Wie sehr die Kabelnetze inzwischen Objekte der Begierde sind, weil der häusliche Kabelanschluß nicht nur schnellen Internet-Zugang und Multimedia bietet, sondern über den Anschluß natürlich auch telefoniert werden kann, zeigen die Bemühungen der Regierungen Bayerns und Nordrhein-Westfalens, daß die Telekom ihr Kabelnetz schnellstens an Konsortien aus Bertelsmann & Microsoft bzw. VIAG Interkom und Banken verkauft. Die Telekom spielt auf Zeit, vermutlich bis sie ein Geschäftsmodell hat, das ihre Einnahmen aus Tele-

fon und ISDN sichert, statt diese schon heute durch die selbstgemachte Konkurrenz vom Kabelanschluß zerstören zu lassen.

Die neuen Technologien der Telekommunikation bringen neue Konkurrenten auf den Markt. Zum Beispiel Mannesmann: Die Prognose von der Lizenz zum Gelddrucken beim Start des Mobilfunks hat sich bewahrheitet. Obwohl die Lizenz an den Aufbau einer flächendeckenden Infrastruktur mit Basisstationen etc. geknüpft war, was Investitionen von weit über eine Milliarde DM erfordert hat, ist der Mobilfunk längst eine Goldgrube, bringt 80 Prozent des Profits des gesamten Konzerns bei einem Anteil am Konzernumsatz von nur 20 Prozent und hat Mannesmann zu einer der deutschen Firmen mit dem höchsten Börsenwert gemacht. Heute ist Mannesmanns D2 führend am deutschen Mobilfunkmarkt, die jetzt zugelassenen Nachzügler wie e-plus oder viag Interkom haben es schwerer. Die Deregulierung war und ist also vor allem eine Chance für die Kapitale, die in anderen Branchen – Energie, Banken, Software – enorme Profite aufgehäuft haben und nun nach Anlagemöglichkeiten suchen. Nur sie bringen die gewaltigen Summen zusammen für den Aufbau einer Netz-Infrastruktur, die mit den Netzen der Ex-Monopolisten mithalten kann, und für die Verbindung zu globalen Netzen. An die Stelle der alten nationalstaatlich begrenzten (und oft im Staatseigentum befindlichen) Monopole, die untereinander in der PTT eher wie Regierungen miteinander verkehrten, treten global operierende „Carrier“, also Transporteure von Daten und Sprache, die als eigenständige Kapitale oder als Allianzen organisiert sind. Sie besitzen internationale Festnetze und Mobilfunknetze, sie sind beteiligt am „backbone“, dem Rückgrat des weltweiten Internet, sie bieten den großen Firmenkunden die weltweite Abwicklung der firmeninternen Kommunikation. Und sie haben – oft aus ihrer monopolistischen Vergangenheit als Telekom-Monopol oder als Stromlieferant – in der Regel das lukrative Eigentum an der „letzten Meile“, also für den häuslichen Telefon- oder Kabel-TV-Anschluß. Ihr Geschäftsmodell: Den Konzernen weltweite Kommunikationsdienste anbieten, die besser verdienende Privatkundschaft mit Mobilfunk, Festnetz und Internet aus einer Hand bedienen und eventuell freie Leitungskapazität nach Datenvolumen verkaufen.

Andererseits haben die neuen Technologien die Eintrittskosten in den Kommunikationsmarkt bzw. in Nischen des Marktes auch verbilligt: Zur Geschäftsausstattung reichen billige Computer, Leitungskapazitäten lassen sich günstig mieten, teuer ist dafür das Marketing. Beispiel Teldafax: Die Marburger Firma, die auch um Debitel mitgeboten hatte, ist in den letzten 12 Monaten mit Call-by-Call-Anrufen groß geworden. Sie hat – zu einem nutzungsabhängigen Preis – Leitungskapazität gemietet und verdient an der Differenz zwischen Leitungsmiete und den Gebühren, die sie pro Anruf kassiert. Investment: die Kosten der Lizenz von der Regulierungsbehörde, ein paar Rechner, ein Call Center – und vor allem Marketingaufwand. Beispiel Debitel: Die jetzt verkaufte Daimler-Metro-Tochter verfügt über kein eigenes Netz, sondern hat auf eigene Rechnung und mit eigenen Tarifen die Dienste der Mobilfunk-

Anbieter von D1 bis e-plus vermarktet, fungiert also als Zwischenhändler mit jetzt mehreren Millionen Kunden. Das dafür nötige Investment: Marketing, flächendeckend Vertriebsstellen, ein paar Call Center mit schlecht bezahlten Jobs und ein internes Computer-Netz für die Abrechnung. Beispiel Band-X, eine britische Broker-Webseite zum Handel mit überschüssigen Leitungskapazitäten. Oder die vielen privaten Telefonauskünfte, die der 11833-Auskunft der Telekom das Geschäft abgraben. So ist die Monopolisierung der Infrastruktur kein eindimensionaler Trend, sondern es entstehen in diesem Prozeß – weil etwa Telefonauskunft oder der Betrieb von Callcentern nicht das Kerngeschäft der Telekom ist – auch neue Anbieter von Dienstleistungen und kleinere Zulieferer, die Marktnischen besetzen.

Wann ist der Goldrausch vorbei, wann ist die Konzentration der Anbieter der Kommunikations-Infrastruktur abgeschlossen? Wenn beim Mobilfunk eine Marktabdeckung wie in Skandinavien und bei PCs und Internet-Anschlüssen Verhältnisse wie in den USA erreicht sind und wenn viele Haushalte direkt mit schnellen Datenleitungen verkabelt sind, dürften die Boomzeiten der Branche vorbei sein. Aber die Marktberreinigung ist längst im Gang: Es werden wenige international operierende „Carrier“ übrigbleiben, die die Breitband-Glasfaserkabel und die Internet-Infrastruktur kontrollieren, feste und mobile Kommunikation aus einer Hand anbieten und die auch die Preise für die Leitungsnutzung bestimmen. Als vor zwei Jahren mit der Fusion von MCI und Worldcom das Internet-Backbone in den USA plötzlich in einer Hand war, mußten unabhängige Internet-Provider plötzlich mehr Geld für die Durchleitung ihrer Datenströme zahlen.

Kommunikationstechnologie: The winner takes it all!

In der geordneten Welt vor der Deregulierung der Telekommunikation, vor dem Siegeszug des PCs, waren die Telekom-Monopole auf das Engste mit ein paar sogenannten Amtsbaufirmen verbunden. Siemens, SEL und Philips mit der Deutschen Bundespost, AT&T mit den Bell Labs, British Telecom mit GEC, Telecom Italia mit Italtel usw. Diese Symbiose war einträglich und wurde begründet mit flächendeckender Versorgung, Liefertreue und Qualitätsstandards. Zum Teil waren Lieferanten der Telefone, der Vermittlungen und der Kommunikationskabel Teil desselben Monopols, das Kommunikationsdienste anbot.

Die Digitalisierung der Kommunikation hat diese heile, für Siemens und andere sehr einträgliche Welt zerstört. Die klassischen Zulieferer der Telekom-Firmen haben plötzlich Konkurrenz von Herstellern wie Cisco oder 3Com, die zunächst nur die Technik für firmeninterne PC-Netze lieferten. Mit den Computernetzen und mit dem Internet haben sich neue Vermittlungstechniken (Austausch von Datenpaketen) durchgesetzt, die das bisherige technische Modell hierarchischer Vermittlungen von Punkt-zu-Punkt-Verbindungen obsolet machen – auch für das Telefongespräch. In wenigen Jahren sind die Grenzen zwischen Telefon- und Datennetzen endgültig verschwunden. Und ebenso hat

die digitale Mobilfunktechnologie neue Konkurrenten – z.B. Nokia – entstehen lassen, die nicht nur bei Handies, sondern auch bei der Vermittlungstechnologie Produkte anbieten.

Konzerne wie Siemens, für die die Kommunikationstechnologie bislang Hauptgewinnbringer war, suchen die Flucht nach vorn und kaufen sich für Milliarden in vielversprechende Entwicklungslabors ein, die noch keinen Dollar Umsatz und oft nicht mal ein fertiges Produkt haben. Gegenwärtig fließen riesige Kapitalmassen in diese Märkte und vielfach in kleine Firmengründungen, weil noch nicht entschieden ist, welche Standards sich endgültig durchsetzen werden. Es hat sich noch kein Industriestandard und damit auch kein Marktführer etabliert, der Monopolprofite abschöpfen kann.

Welche Bedeutung diese Standards haben, zeigt der von der EU gesponsorte GSM-Mobilfunkstandard: Vor zehn Jahren haben sich Eriksson, Alcatel, Nokia, Siemens und andere auf diesen Standard geeinigt zusammen mit den damals meist noch staatlichen europäischen Telefongesellschaften. Dadurch hatten diese Konzerne mit einem Schlag einen riesigen Binnenmarkt für die neue GSM-Technologie für sich geschaffen, die sich bald über die EU hinaus in der ganzen Welt durchsetzte. Der so entstandene mehrjährige Marktvorsprung vor der US- und der japanischen Konkurrenz auf diesem Sektor ist kaum einzuholen. Inzwischen beklagen die US-Konzerne wie Qualcomm und Motorola ihre Wettbewerbsnachteile, weil in den USA ein Flickerteppich inkompatibler analoger und digitaler Standards herrscht – mit der Konsequenz, daß ein Mobiltelefon in anderen US-Städten oder Regionen nicht funktioniert.

Microsoft und die Monopolisierung in der Softwarebranche

Noch im Sommer 1999 werden die US-Bundesrichter über die Antitrust-Klage gegen Microsoft entscheiden. Zur Debatte stehen u.a. die Zerschlagung Microsofts in mehrere Unternehmen: in eins, das sich auf die Betriebssysteme (sozusagen die Gleise der Eisenbahn) konzentriert; ein anderes, das Anwendungs-Software wie Textverarbeitung etc. macht (die Züge), und in ein drittes, das Inhalte wie Multimedia, Lernsoftware, Spiele und Internet-Angebote herstellt (die Ladung). Microsofts Erfolg beruht nicht auf überlegener Technik, sondern auf aggressivem Marketing und Management und auf der Adaption oder dem Zukauf alternativer technischer Entwicklungen (z.B. Apple-Oberfläche).

Microsoft wird von der Konkurrenz wie der weiße Hai angesehen – „eine Killermaschine ohne Seele und Verstand, getrieben nur von ihrem Hunger und Appetit“. So zitiert die US-Zeitschrift PC Week den Chef des Datenbankherstellers Sybase. Die Klagen gegen Microsoft und der seit Jahren tobende Krieg der Turnschuh-Milliardäre aus dem Silicon Valley gegen Bill Gates und Microsoft beschäftigen nicht nur Medien und Gerichte, sondern werfen die Frage auf, ob die klassische Monopoltheorie auf Microsoft überhaupt noch zutrifft. Die monopolistischen Praktiken von Microsoft sind inzwischen hinlänglich dokumentiert, so z.B.

- der Versuch, durch das Verschenken von Internet-Navigations-Software (Internet Explorer) das bislang führende Konkurrenzprodukt von Netscape vom Markt zu drängen,
- die Drohungen gegen die weltgrößten PC-Hersteller, ihnen im Falle der Vorinstallation von Konkurrenzprodukten auf den PCs Mengenrabatte für Microsoft-Software zu verweigern und diese Hersteller von frühzeitigen Informationen über technische Weiterentwicklungen auszuschließen,
- die vom Konkurrenten Sun lizenzierte Java-Software so abzuändern, daß der Vorteil von Java und die Bedrohung für Microsofts Windows, nämlich die universelle Einsetzbarkeit von Java-Programmen auf jeder Sorte Computer, nicht mehr gegeben ist.

Auch wenn Microsoft und Bill Gates argumentieren, daß Microsoft nur einen Umsatzanteil von 4 Prozent am gesamten Weltmarkt für Software hat, bestimmt Microsoft mit über 90 Prozent Marktanteil bei PC-Betriebssystemen und ähnlich hohen Marktanteilen bei Anwendungssoftware die technische und wirtschaftliche Entwicklung ganzer Branchen. Mit dieser Markt- und Kapitalmacht drängt Microsoft jetzt auch in das Geschäft mit der Software für größere Rechner (Server) und Rechenzentren und will daneben auch den Softwaremarkt für Rechnerwinzlinge und Waschmaschinen dominieren. Was ist die Grundlage dieser Monopolstellung, die ja nicht mit der weltweiten Kontrolle der Erdölquellen durch Rockefellers Standard Oil verglichen werden kann? Schließlich kann doch jeder ein Konkurrenzprodukt zu Word oder Windows etc. entwickeln und vermarkten. Und außerdem zeigen alle Umfragen unter Computer-Nutzern (zumindest in den USA), daß sie trotz allen Ärgers mit der Qualität der Produkte mit Microsofts Vormachtstellung zufrieden sind, weil sie einen Standard – und nicht mehrere – wollen.

Die neuen Monopole in den HighTech-Industrien sind nicht vergleichbar mit Rockefeller. Rockefeller kontrollierte Ölförderung, -verarbeitung und -vertrieb und konnte dann die Preise diktieren. Die staatliche Kartellpolitik konzentriert sich daher auf Erzeuger- und vor allem Preiskartelle. Für die Monopole in den HighTech-Branchen wie Microsoft 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. Hinzu kommt: Den hohen einmaligen Entwicklungskosten für neue Software stehen geringe variable Kosten gegenüber, egal ob von dem Programm nur einige oder Millionen Kopien verkauft werden.

Je größer der Marktanteil, je mehr ein Produkt der Standard ist, desto mehr Extra-Geld kommt in die Kasse. An den Geschäftsergebnissen von Microsoft ist dieses Gesetz der steigenden Erträge, das der klassischen Monopoltheorie widerspricht, deutlich zu studieren. Microsoft kann in dieser komfortablen Lage die Preise senken und Neben-Produkte sogar verschenken, bekommt dafür aber noch mehr Marktanteil und steigert nochmals seine Profite. Das größte volkswirtschaftliche Problem besteht dabei in folgendem: Das Monopol, das den Standard kontrolliert, kann mit seiner Kundenbasis auch den Technologiesprung dominieren – 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.

Die direkte Konkurrenz von Microsoft, die inzwischen mit AOL/Netscape verbündete Hard- und Softwareschmiede Sun, strebt nichts Geringeres als Microsoft an: Über Java und Jini will Sun einen universell einsetzbaren Softwarestandard samt zugehörigen Programmbibliotheken definieren, der von Chipkarten bis zu Supercomputern eingesetzt wird, und der für einen nicht abreißen Strom von Lizenzinnahmen sorgt. Das Geschäftsmodell heißt: Architectural Franchise. Und die Verbindung mit Netscape soll Sun endgültig in die Position bringen, nicht nur die Internet-Server – hier ist Sun schon Spitzenreiter - zu liefern, sondern auch die komplette Software für das Internet-Angebot einer Firma.

SAP, gern als HighTech-Erfolg aus deutschen Landen gefeiert, hat dasselbe Kunststück wie Microsoft in dem an Stückzahlen kleinen, aber überaus lukrativen Markt für Programme zur Geschäftssteuerung von Großunternehmen geschafft. Hier dominiert SAP weltweit und hat sich eine quasi monopolistische Position erobert. Man sieht die Bedeutung von SAP auch daran, daß es bald so viele Betriebsräte-Seminare zu SAP gibt wie zum Betriebsverfassungsgesetz. SAP ist quasi Gesetz, ganze Unternehmensabläufe werden nach den Anforderungen der SAP-Software verändert. In den Listen der größten Unternehmen gibt es wenige, die (noch) nicht SAP einsetzen. Auch SAP wendet dasselbe Geschäftsmodell wie Microsoft an: Die Bestandteile der SAP-Programme zur Unternehmensteuerung werden immer mehr, die Funktionen der einzelnen Module nehmen immer mehr zu, und häufige Upgrades – faktisch die Beseitigung von Fehlern und Qualitätsmängeln – bringen ständige Einnahmen.

Die Einkaufspolitik von Microsoft und auch das Zusammengehen von AOL, Netscape und Sun zeigen eine Gemeinsamkeit: das Zusammenwachsen bislang getrennter Marktsegmente. Microsoft betreibt einen Fernsehsender zusammen mit NBC, einen Online-Dienst sowie Online-Firmen für Reisen, Gebrauchtwagen und sicheren Zahlungsverkehr, einen Zeitschriftenverlag und Bildagenturen, beteiligt sich an Kabel-TV-Firmen und in Hollywood und baut mit Boeing ein satellitengestütztes Kommunikationsnetz auf. Ob dieser unter dem Schlagwort Medienkonvergenz subsumierte Bauchladen von Softwaretechnik,

Infrastruktur und Inhaltsangeboten erfolgreich und damit den Trend auch für andere Monopolisten setzen wird (z.B. Bertelsmann), bleibt abzuwarten.

PC-Branche: Ganz unten in der Nahrungskette

Ganz unten in der Nahrungskette der HighTech-Industrien stehen inzwischen die Hersteller von Computer-Hardware und speziell von PCs. IBM hat im letzten Geschäftsjahr eine Milliarde US-Dollar im PC-Geschäft verloren, PC-Weltmarktführer Compaq ist auf Lagerbeständen sitzengeblieben und vermeldet mehrere Verlust-Quartale in Folge, und HP kommt im PC-Geschäft mit einem blauen Auge davon. Elektromulti Siemens, der laut Branche in den letzten Jahren im Computergeschäft kaum Geld verdient hat, fusioniert das Hardware-Geschäft mit dem japanischen Konzern Fujitsu. Lediglich der PC-Direktvertrieber Dell hat immer noch Zuwachsraten von 40 Prozent pro Jahr und erzielt eine Umsatzrendite von 10 Prozent.

Als Gründe dafür werden PC-Preiskriege und eine beginnende Marktsättigung genannt. Aber hinter den Preiskriegen steckt das eigentliche Dilemma dieser „Klempnerfirmen“ des HighTech-Sektors: daß nämlich die eigentliche Wertschöpfung bei Intel und Microsoft erfolgt und daß es damit keine wichtigen Differenzen mehr zwischen einem PC von X oder Y gibt (Ausnahme: Apple). So konkurrieren Hersteller untereinander über den Preis: hohe Einkaufsmacht, effiziente Logistik und geringste Lagerhaltung, billige Fertigung sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren. Direktvertrieb oder Vertrieb per Internet, Fertigung erst nach Bestellung, Fertigung ausgelagert an sogenannte Contract Manufacturer wie Solectron, die in den USA inzwischen mehrere 100.000 Beschäftigte haben, sind die Zukunftstrends auch hierzulande.

Daneben fusioniert man, um die economics of scale auszunutzen. Und die Computerhersteller gehen alle denselben Weg: ins Dienstleistungsgeschäft und ins Internet, wo die Margen derzeit noch besser sind bzw. profitable Mautstellen für den Zugang ins Internet errichtet werden können.

Die technischen Umwälzungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie, die seit ca. 20 Jahren (erste PCs auf dem Markt) alle Wirtschaftsprozesse durchdringen, diese Technologien zu Basistechnologien für die ganze Volkswirtschaft machen und die in den USA Hauptfaktor für den anhaltenden Boom der letzten Jahre sind, haben sektorale Abgrenzungen zwischen Kapitalen eingerissen, neue Monopole entstehen lassen und die Rangfolge der großen Kapitale untereinander auf den Kopf gestellt. Weitere Innovationen sind zu erwarten, gerade auch durch den erst begonnenen Einsatz dieser Technologien in klassischen Wirtschaftssektoren und Industriezweigen.

Mag sein, daß PCs inzwischen eine reife Technologie sind mit ausgereizten Innovations- und Wachstumssprüngen (viele leidgeprüfte PC-Benutzer werden das bestreiten): Aber für die HighTech-Industrien insgesamt kann von einem

Ende des Wachstums noch nicht die Rede sein. Deswegen wird Anlage suchendes Kapital weiter gerade in diese Branchen strömen und die spekulativen Tendenzen, das Monopoly, weiter verschärfen. Dabei gibt es derzeit mehrere Trends:

- Der Zwang zur betriebswirtschaftlichen Größe, weil alle Manager wissen, daß nur die drei führenden Unternehmen eines Marktsegmentes genug Geld verdienen, um auch weitere Innovationen und Aufkäufe zu finanzieren.
- Der Aufbau einer Monopolstellung in einem begrenzten Segment und die Expansion in verwandte Bereiche. Nach diesem Modell verfahren der Softwarehersteller SAP und die Cisco, dominanter Hersteller von Netzwerk-Computern für Internet und Intranet. Auch Intel bleibt bei seinen Chips und verdient prächtig dabei. Das Geschäftsmodell dahinter ist immer die Definition eines neuen Industriestandards.
- Microsoft pflegt zwar auch seine Goldgrube Industriestandards, expandiert aber unter dem Schlagwort Medienkonvergenz o.ä. in das Geschäft mit den Inhalten und deren Vertrieb, während z.B. Bertelsmann sich umgekehrt auch zum Internet-Anbieter (mit AOL) und Fernsehsender entwickelt.
- Schließlich gibt es inzwischen heftige Börsentrends hin zu Inhalten, weg von den Geräteherstellern – analog den Entwicklungen auf dem Fernsehmarkt, wo nicht die TV-Hersteller und auch nicht die Sender, sondern die Produzenten von Inhalt das größte Geld machen.

Gert Hautsch

Kapitalkonzentration in der Medienwirtschaft

Leo Kirch wird sich gefreut haben: Der saudi-arabische Prinz Al-Waleed verhandelte gerade über eine Beteiligung am Kirch-Medienkonzern, als ihn die Wirtschaftswoche am 15.10.98 mit den Worten zitierte: „Wir investieren normalerweise immer dann in ein Unternehmen, wenn die Dinge wirklich schlecht stehen“. Inzwischen hat sich der Prinz für 375 Millionen DM bei der Kirch Media KGaA eingekauft. Dieser scheint es so schlecht nicht zu gehen, denn sie hat seither 3,6 Milliarden Mark für ein Monopol beim deutschen Bezahlfernsehen ausgeben können (1,2 Mrd. DM Kaufpreis, 2,4 Mrd. DM Abschreibungen).

Der Vorgang zeigt: Über wesentliche Strukturen der Medienwirtschaft wird nicht selten international entschieden, Beteiligungen an deutschen Medienunternehmen gelten als vielversprechende Kapitalanlage, und die bewegten Summen sind oft gewaltig.

Medienbranche: Kapitalkonzentration, Fusionswelle

Gemessen an ihrem Anteil an der Gesamtwirtschaft Deutschlands ist die Medienwirtschaft eher unbedeutend: Medien im engeren Sinn¹ umfassen mit 417.000 gerade eben 1,2 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland, im weiteren Sinn² sind es mit 1,05 Millionen 3,2 Prozent.³ Aber die Medienbranche ist wegen ihrer Eigenschaft als Werbeträger für die gesamte Wirtschaft von Bedeutung. Vor dem Hintergrund der Informations- und politischen Einflussmöglichkeiten sind Konzentrationsvorgänge hier außerdem von erheblichem politischem Gewicht.

Das Medienkapital in Deutschland ist hoch konzentriert. In allen Sparten lassen sich die marktbeherrschenden Unternehmen jeweils an einer Hand abzählen. Die Namen von sieben Konzernen tauchen immer wieder auf⁴ und sind auch in der Liste der fünfzig größten Medienunternehmen der Welt zu finden: Die Bertelsmann-Gruppe steht dabei mit weitem Abstand vorne; sie verfolgt eine aggressive und expansive Politik mit dem ausdrücklichen Ziel, möglichst in allen Sparten Marktführer zu werden.

¹ Verlage, Funkmedien, Buch-, Zeitschriften- und Musikhandel, Nachrichtenagenturen, Film, Video, Kino und freie Journalisten.

² Zusätzlich berücksichtigt Software und EDV-Dienstleistungen, Fernmeldedienste sowie nachrichtentechnische Geräte.

³ Süddeutsche Zeitung, 27.4.1999.

⁴ Die Deutsche Telekom ist dabei noch nicht berücksichtigt, weil ihr Engagement sich bislang auf wenige Sektoren der elektronischen Medien beschränkt. Das wird sich aber vielleicht bald ändern.

Tabelle 1: Die sieben größten deutschen Medienkonzerne

Weltrang	Konzern	Umsatz 1997 (Mrd. DM)	Umsatz 1998 (Mrd. DM)
(2)	Bertelsmann AG, Gütersloh	22,41	22,96
(8)	Kirch-Gruppe, Ismaning	5,04	-
(28)	Axel Springer AG, Berlin	4,60	4,81
(41)	WAZ-Gruppe, Essen	3,30	4,00
(43)	Verlagsgrp. Holtzbrinck, Stuttgart	3,49	3,67
(44)	Heinrich Bauer Verlag, Hamburg	2,91	3,01
(50)	Hubert Burda Media, Offenburg	1,73	2,07

Ökonomische Macht zeigt sich an Umsätzen, Profiten und Marktanteilen. Kaum weniger wichtig ist der Zugang zu Finanzquellen. Dabei spielt die Verbindung zu Banken und gegebenenfalls der Zugang zu Börsenkapital eine Rolle. In der Medienindustrie sind außerdem Werbeeinnahmen ein gewichtiger Faktor: Immerhin wurden hierdurch im letzten Jahr 29 (Vorjahr: 26,7) Milliarden DM verteilt.⁵ 69 Prozent von diesem Kuchen entfielen 1997 auf Publikumszeitschriften und Fernsehsender (1998 dürfte der Anteil ähnlich gewesen sein). Und hiervon wiederum landeten von jeder ausgegebenen Mark 42 Pfennig in den Kassen des Bertelsmann-Konzerns und 22 Pfennig in denen der Kirch-Familie.

Dies ist der Hintergrund für eine hektische Fusionswelle, die seit rund zwei Jahren die Medienwirtschaft in Deutschland durcheinander wirbelt. In der Zeit zwischen Juli 1998 und Juni 1999 fanden nach Kenntnis des Autors 75 Fusionen und Kooperationen von Medienunternehmen statt.⁶

Welche Tendenzen die Kapitalbewegungen im Mediensektor genauer haben, vor allem in welche Richtung die Entwicklung geht, erschließt sich jedoch erst, wenn man die einzelnen Sektoren untersucht. Hierzu gehören neben dem Druckbereich (mit den Sparten Zeitungen, Zeitschriften und Buch) und den Funkmedien (Radio und Fernsehen) auch die elektronischen Medien (rund ums Internet).

⁵ FAZ, 25.1.1999.

⁶ Vgl. die Übersicht im Anhang.

Tabelle 2: Konzentration der Werbeeinnahmen aus Zeitschriften und Fernsehen 1997 (in Prozent)

Bertelsmann (incl. CLT-Ufa und G+J)	42,4
Kirch-Familie (incl. Pro 7 AG)	21,5
Axel Springer AG*)	10,2
Rewe-Gruppe	6,9
Burda-Holding	5,3
Bauer-Gruppe	4,5
Holtzbrinck-Konzern	3,5

*) 40 % von Springer gehören der Kirch-Gruppe

Quelle: w&v-Jahrbuch Medien 1997/8, S. 27

Buchverlage: Die Vielfalt schwindet

Für alle Druckmedien gilt, dass die Nachfrage stagniert oder leicht schrumpft. Bei Büchern sinken die Gesamtumsätze seit zwei Jahren preisbereinigt, bei Zeitungen sinken die Auflagen absolut, am stärksten bei den Boulevardblättern, und bei Zeitschriften stagnieren sie. Als Hauptgrund gelten die gesunkenen oder stagnierenden Realeinkommen großer Teile der Bevölkerung. Aber die Verlage haben auch mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen.

Rund die Hälfte aller Deutschen kauft kein einziges Buch im Jahr, nur 10 Prozent kaufen mehr als zehn. Trotzdem sind im letzten Jahr über 57.000 neue Belletristiktitel auf den Markt geworfen worden - mehr als je zuvor.⁷ Die Branche kriselt.

Der Buchumsatz 1998 wird vom Börsenverein für den deutschen Buchhandel auf 17,9 Mrd. DM geschätzt (1997: 17,6 Mrd. DM).⁸ Dies umfasst allerdings auch Importe und fremdsprachige Titel; die deutschsprachigen Umsätze lagen 1998 bei 10,8 Mrd. DM, 1997 bei 10,4 Mrd. Da die Preise um etwa 2 Prozent gestiegen sind, bedeutet das real einen Rückgang.⁹ Damit hat sich der Trend der letzten Jahre fortgesetzt.

Die Gesamtzahl der Buchverlage liegt bei über 3.000; 2.100 davon sind Mitglied im Börsenverein. Von den 10,8 Milliarden Branchenumsatz entfielen 9,9 Milliarden, d.h. 92 Prozent, auf die hundert größten Verlage und Verlagsgruppen (die wiederum 450 Einzelverlage und Imprints unter ihrem Dach vereinigten).¹⁰ Die fünf größten Publikumsverlage konzentrierten 1,6 Mrd. Mark oder 14,8 Prozent davon auf sich:

⁷ FAZ, 9.6.1999.

⁸ Tagesspiegel, 1.6.1999.

⁹ Buchreport 14, 8.4.1999, S. 38 f.

¹⁰ Ebd.

Tabelle 3: Die fünf größten Publikums-Buchverlage 1998 (Buchumsätze in Millionen DM)

Bertelsmann*)	500,0
Holtzbrinck	349,3
Weltbild	334,7
Langenscheidt	282,1
Springer	189,0

*) ohne Buchklubs

Quelle: Buchreport 14, 8.4.1999, S. 38f.

Branchenführer ist mit Abstand die *Bertelsmann Buch AG*. Sie katapultierte sich im März 1998 an die Weltspitze, als sie für 2,4 Milliarden Mark die US-Verlagsgruppe *Random House* kaufte. In Deutschland verkaufte Bertelsmann unter 16 verschiedenen Marken Bücher und verwandte Produkte. Hinzu kamen 1,3 Milliarden Umsatz über die Buchklubs. Nummer 2 der Branche war 1998 die *Holtzbrinck-Gruppe*, gefolgt von der *Weltbild-Gruppe*. Diese beiden Konzerne haben im September 1998 beschlossen, 14 ihrer Buchverlage unter einer Gemeinschaftsfirma (50/50%) *Gruppe Droemer Weltbild* zu vereinigen. Das neue Gebilde wird Nummer zwei der Buchbranche werden.

Nicht sicher, aber absehbar sind die Auswirkungen, die eine Aufhebung der Buchpreisbindung auf die Struktur bei den Buchverlagen hätte: Sie dürfte die Konzentration beschleunigen und die Lage der Kleinverlage noch labiler machen. Schon zwischen Januar 1998 und Juni 1999 wurden mindestens 15 Buchverlage Opfer von Übernahmen¹¹. Bertelsmann richtet sich auf eine eventuelle „Zeit danach“ ein: Der Internet-Buchhandel wird kräftig ausgebaut. Im Oktober 1998 hatte man für eine Milliarde Mark die Hälfte des zweitgrößten Internet-Buchhändlers, *barnesandnoble.com*, gekauft und war dadurch mit der weltgrößten Buchhandelskette, *Barnes & Noble* in New York, ins Geschäft gekommen. Es erfolgte eine Marktabsprache fürs Internet: *barnesandnoble.com* grast auf dem amerikanischen Kontinent, für Europa ist die Bertelsmann-Tochter *BOL* zuständig. Letztere soll 1999 in Deutschland für 18 bis 20 Millionen und europaweit 45 Millionen Mark Bücher verkaufen.¹² Welche Auswirkungen ein Wegfall der Buchpreisbindung zusammen mit dem Internet-Buchhandel haben könnte, lässt sich in den USA studieren: Dort tobt seit Mai 1999 ein Preiskrieg zwischen den drei größten Anbietern. Nachdem *Amazon.com* die Preise für Bestseller um 50 Prozent senkte, zogen *Barnesandnoble.com* und *Borders.com* nach.¹³

¹¹ Vgl. die Übersicht im Anhang; außerdem: IG Medien (Hrsg.), Reader zur Medienökonomie, Stuttgart 1998.

¹² FAZ, 23.6.1999.

¹³ Berliner Zeitung, 19.5.1999.

Zeitungen: Die Gratisblätter kommen

In Köln hat im November 1998 die Verlagsgruppe *DuMont Schauberg* die *Kölnische Rundschau* gekauft und damit eine Konkurrenz zum eigenen *Kölnischer Stadtanzeiger* beseitigt. Der *WAZ-Gruppe* wurde im Dezember 1998 der Kauf der *Thüringer Landeszeitung* vom Bundeskartellamt verboten. Beide Verlagsgruppen gehören zu den fünf größten der Branche:

Tabelle 4: Die fünf größten Zeitungsverlage in Deutschland 1997

	Titel	Marktanteil (%)
Springer	16	23,7
WAZ	7	5,9
Stuttg. Zeitg.	14	5,0
DuMont Schaubg.	5	4,0
Gruener + Jahr	5	3,4
zusammen	47	42,0

Quelle: Media Perspektiven 7/97, S. 368

Der Springer-Konzern hat seine Position als führendes Zeitungshaus seit den Sechzigerjahren gehalten. Das verdankt er seinen Boulevardblättern, allen voran der *Bild-Zeitung*: In diesem Segment belegte er 80,5 Prozent der deutschen Auflagen. Noch dominierender ist die Rolle Springers, wenn man seine Anteile auf die überregionalen Zeitungen bezieht: Hier hat er einen Marktanteil von 85,5 Prozent, die *Bild-Zeitung* (Auflage 1998: 4,6 Millionen) allein 50,4 Prozent.¹⁴

Auf längere Sicht hat sich der Konzentrationsgrad bei den Zeitungen nicht wesentlich verändert (vgl. Tabelle 5). Besonders aggressiv gebärdet sich auf dem Zeitungsmarkt die Bertelsmann-Tochter *Gruener + Jahr*. Hintergrund ist, dass die Zeitungen des Verlags die Profiterwartungen der Bertelsmann-Zentrale nicht erfüllen. Um hier voranzukommen wurden im Juli 1999 bei den Boulevardblättern *Hamburger Morgenpost* und *Berliner Kurier* die Politik- und Nachrichtenredaktionen aufgelöst. Die entsprechenden Artikel werden von einem zentralen Redaktionspool in Berlin geliefert. Abnehmer wird auch der *Kölnischer Expreß* (DuMont Schauberg-Gruppe) sein. Dass das Arbeitsplätze kosten und zu Lasten der Informationsvielfalt gehen wird, steht außer Frage.

¹⁴ Media Perspektiven 7/1997, S. 368; Focus, 26.9.1998.

Tabelle 5: Marktanteile bei deutschen Tageszeitungen (%)

	1989	1993	1997
Springer	26,7	22,8	23,7
WAZ	6,0	5,6	5,9
Stuttg. Zeitg.	3,2	5,2	5,0
DuMont Schaubg.	3,3	4,5	4,0
Gruener + Jahr	-	3,8	3,4

Quelle: Media Perspektiven 6/1998, S. 282

In Berlin liefert sich seit über einem Jahr die G+J-Berliner Zeitung mit der Berliner Morgenpost (Springer) und dem Tagesspiegel (Holtzbrinck) einen Preiskrieg im Anzeigengeschäft. Die BZ senkte im Mai 1998 die Preise für Privatanzeigen zum Teil auf vier Prozent des Ausgangspreises und zwang die Konkurrenz zum Reagieren. Der Ausgang dieses Kampfes ist immer noch offen. Im Februar 1999 bot die Berliner Morgenpost private Kfz-Anzeigen gratis an, die Berliner Zeitung musste nachziehen.¹⁵

Gruener + Jahr geht noch weiter: Seit Frühjahr 1998 treibt die Gruppe - ausgehend vom Südwesten Deutschlands - die Produktion von Zeitungen voran, die sich vollständig aus Anzeigen finanzieren. Von herkömmlichen Werbeblättern unterscheiden sie sich dadurch, dass sie eine vollwertige Redaktion besitzen. Dieser Vorgang, der inzwischen Schule macht, greift das Medium Zeitung in seiner bisherigen Form grundsätzlich an.¹⁶ Entsprechend empört waren die Reaktionen: Der Präsident des Zeitungsverlegerverbandes protestierte, Springer drohte mit Klagen. Alles erfolglos. Da Gruener + Jahr bei Zeitungen nur die Nummer vier der Branche ist, schert man sich um das negative Echo offenbar wenig. Die Zahl der kostenlosen Sonntagszeitungen hat sich denn auch in jüngster Zeit sprunghaft erhöht:

Tabelle 6: Anzeigenzeitungen in Deutschland

Jahr	Auflage (Mio.)	Titelzahl	Sonntagszeitungen
1995	78,1	1325	74
1997	80,0	1279	105
1998	84,0	1316	122
1999	88,2	1331	161

Quelle: FAZ, 15.3.1999; w&v 15/1999

¹⁵ Die Zeit, 18.2.1999.

¹⁶ Dieser Angriff wird durch die Tatsache erleichtert, dass bei den anderen Zeitungen auch durchschnittlich 62 Prozent der Einnahmen aus Werbung stammen.

Zeitschriften: Turbulenz im Haifischbecken

Monat für Monat berichtet das Fachmagazin „Horizont“ von 70 bis 80 Zeitschriften, die neu auf den Markt gekommen sind.¹⁷ Von den rund 900 neuen Titeln jährlich bleibt nur etwa die Hälfte länger als ein halbes Jahr am Leben, viele erleben nicht mehr als eine Ausgabe. Die Gesamtzahl der Zeitschriftentitel liegt bei 3.700 (andere Schätzungen sprechen von 6.000). Die Gesamtauflage der Publikumszeitschriften umfasste 1998 etwa 128 Millionen.¹⁸

Auch dieser Markt, der so vielfältig daher kommt, ist weitgehend aufgeteilt. Vier große Zeitschriftenhäuser konzentrieren fast die Hälfte der Gesamtauflage (allerdings nur 16 Prozent der Titel) auf sich:

Tabelle 7: Konzentration bei Zeitschriften 1998

	Titel	Aufl. (Mio.)	Marktanteil (%)*)
Bauer	30	20,4	16,6
Gruener + Jahr	27	11,1	9,3
Springer	19	11,1	8,9
Burda	18	9,7	8,9

*) umgerechnet auf eine fiktive einheitliche Erscheinungsweise

Quelle: Media Perspektiven 7/1998, S. 337ff.

Die Bertelsmann-Tochter Gruener + Jahr konnte in den letzten fünf Jahren erheblich zulegen, während die anderen drei „Großen“ Federn lassen mussten:

Tabelle 8: Konsolidierte Marktanteile im Zeitschriftenbereich (%)

	1992	1994	1996	1998
Bauer	20,12	19,65	18,66	16,55
Gruener + Jahr	6,70	6,56	7,75	9,33
Springer	8,93	8,16	8,34	8,88
Burda	7,79	8,27	9,44	8,88

Quelle: ebd.

Mit welcher Geschäftspolitik solche Erfolge erzielt werden, zeigte Gruener + Jahr, als im September 1998 der Nürnberger Gong-Verlag eine neue 14-tägige Fernsehzeitschrift (*TV direkt*) ankündigte. G+J-Zeitschriftenvorstand Wick-

¹⁷ Monatsbeilage „Media Facts“.

¹⁸ werben & verkaufen, 18.9.1998; Horizont, 21.1.1999.

mann sprach von einer „Kriegserklärung“, *Bauer* und *Burda* gaben bekannt, dass sie in der Lage seien, binnen kürzester Frist Gegenzeitschriften auf den Markt zu werfen und den Gong-Verlag auflaufen zu lassen. Was sich in den Folgemonaten abspielte, liest sich wie das Drehbuch zu einem Wirtschaftsthiller:

- 2.11.98 Gong bringt *TV direkt* für 1,60 DM auf den Markt. G+J senkt den Preis für *TV Today* von 2,50 DM auf 1 DM.
- 13.11. Gong verbilligt *TV direkt* auf 80 Pfennig. Der Verlag Scharffetter & Schumacher bringt *TV Extra* für 80 Pfennig auf den Markt. Der Verlag Nur TV bringt *TV light* für 50 Pfennig auf den Markt.
- 11.12. Bauer startet *TV pur* für 1,80 DM. Gong erhöht den Preis für *TV direkt* wieder auf 1,60 DM, G+J geht bei *TV Today* auf 2,50 DM zurück.
- 20.12. *TV Extra* wird wieder eingestellt. Bauer bringt *TV 14* für 60 Pfennig (später 1,20 DM) auf den Markt.
- 18.2.99 Gong reduziert erneut (vorübergehend) den Preis für *TV direkt* auf 80 Pfennig.
- 29.4.99 *TV light* wird wieder eingestellt.

Als Fazit schrieb Beate Kranz in einem dpa-Beitrag im April 1999: „Die jüngste Markterweiterung (bei Programmzeitschriften; G.H.) hat bisher vornehmlich Verlierer gefordert: Fast alle bestehenden Titel haben Auflage eingebüßt, nur die 'Newcomer' stehen als Gewinner da. Die Gesamtauflage von rund 20 Millionen Exemplaren konnte unterdessen kaum erhöht werden.“¹⁹

Nicht ganz so aggressiv geht es in der Sparte der Fachzeitschriften (etwa 3.900 Titel) zu. Hier wurden im letzten Jahr 4,3 Mrd. DM umgesetzt; nur 42,9 Prozent (1,83 Mrd.) kamen aus Verkaufserlösen, der Rest aus Werbung. Das liegt u.a. daran, dass nur 59 Prozent der Auflage verkauft, der Rest verschenkt wird.²⁰ Auch bei den Fachzeitschriften geben fünf Verlagsgruppen den Ton an (vgl. Tabelle 9).

1999 wird das Bild anders aussehen, denn der Fachzeitschriftensektor war wie kein anderer von Fusionen und Firmenaufkäufen geprägt. Herausragendstes Ereignis war im November 1998 die Übernahme des *Springer-Wissenschaftsverlags* durch *Bertelsmann* für eine Milliarde Mark. Daneben haben *Holtzbrinck* im Juli 1998 den Verlag *Urban & Schwarzenberg*, der Würzburger *Vogel-Verlag* den *Motor-Presse-Verlag* und die *SV-Fachinformationen* den *Forum-Verlag* gekauft; letztere erwarb im Januar 1999 den *Fachverlag Hüthing*, und die *Weka-Gruppe* übernahm im Oktober 1998 den *GWV-Verlag*.

¹⁹ Kieler Nachrichten, 9.4.1999. Ein ganz ähnlicher Preiskrieg war übrigens schon einmal - Anfang 1996 - von Gruner + Jahr ausgelöst worden, damals als Reaktion auf das Erscheinen von *TV Spielfilm* (Verlag Milchstraße).

²⁰ FAZ, 4.5.1999.

Tabelle 9: Die fünf größten Verlage für Fachzeitschriften (Umsätze in Millionen. DM)

	1997	1998
Holtzbrinck	885	940
Weka-Gruppe	784	772
Bertelsmann	630	711
Springer/Heidelberg	615	660
Vogel-Gruppe Würzburg	505	562

Quelle: Horizont, 6.5.1999

Funk und Fernsehen: Murdoch darf mitspielen

Die Hälfte aller Deutschen ist - einer im Juni 1999 veröffentlichten Studie zufolge - der Meinung, dass im Fernsehen zuviel Fußball gezeigt wird. Fast ein Drittel gab sogar an, dass Fußball im Fernsehen zu Ärger in der Familie führt.²¹ Die Programmchefs der großen Sender werden das nur unfroh zur Kenntnis genommen haben.

Bei Radio und Fernsehen herrscht gegenüber allen anderen Medienmärkten eine besondere Situation: Es besteht ein bedeutsamer und stabiler öffentlich-rechtlicher Sektor. Die Verwertungsmöglichkeiten privaten Kapitals werden dadurch eingeschränkt, und entsprechend hartnäckig sind die Bemühungen, das zu ändern. Beim Rundfunk erreichen die ARD-Sender 56 Prozent aller Hörer, beim Fernsehen beträgt der öffentlich-rechtliche Anteil 43,2 Prozent.²² Bei den privaten Radiosendern finden sich auf der Eigentümerseite häufig die schon vom Printbereich her bekannten Konzerne:

Tabelle 10: Beteiligung von Medienkonzernen an Radiosendern

Konzern	Zahl der Sender
Holtzbrinck-Gruppe	13
Energy-Gruppe	11
CLT-Ufa (Bertelsmann)	9
Axel Springer AG	7
Radio Schleswig-Holstein	7
Burda	6
WAZ-Gruppe	3

Quelle: Media-Perspektiven 6/1998, S. 283

²¹ Berliner Zeitung, 14.6.1999.

²² FAZ, 26.10.1998; Funkkorrespondenz 23/1999.

Durch die Vielzahl der Sender²³ und die starke Stellung der öffentlich-rechtlichen Stationen besteht in diesem Mediensektor keine marktbeherrschende Stellung, wohl aber Größenvorteile der Konzerne. Beim Fernsehen sieht das schon ganz anders aus: Von den zwölf privaten Sendern gehören sieben - darunter alle großen - der Kirch-Familie oder dem Bertelsmann-Konzern.

Tabelle 11: Beteiligung von Medienkonzernen an Fernsehsendern

Sender:	beteiligte Konzerne:
RTL	Bertelsmann
RTL 2	Bertelsmann, Bauer, Burda
Super RTL	Bertelsmann, Disney
Sat 1	Kirch, Berlusconi, Springer
Pro Sieben	Kirch*), Rewe
Kabel 1	Kirch
DSF	Kirch
Vox	Murdoch, Canal plus, Bertelsmann
tm 3	Murdoch, Tele München
n-tv	Holtzbrinck, CNN, Time-Warner
Eurosport	Disney, Canal plus, TF
MTV	Viacom
Viva	Polygram, Sony, EMI, Time-Warner

*) Die Kirch-Gruppe unter Leo Kirch und die Pro Sieben Media AG unter seinem Sohn Thomas werden als Einheit aufgefasst.

Hinzu kommen die beiden Abo-sender *premiere* und *DF 1*, die beide Kirch gehören (*premiere* zu 5 Prozent Bertelsmann) und demnächst verschmolzen werden sollen.

Wie bei Print sonnen sich die Medienunternehmer auch bei den Funkmedien in einem Werbeboom. Die Radiosender verzeichneten im ersten Quartal 1999 einen Zuwachs von 19,7 Prozent (Jahresvolumen 1998: 1,7 Mrd. DM). Auch die Fernsehsender legten zu, allerdings „nur“ um 6,9 Prozent auf 7,9 Mrd. Mark (zusätzlich 152 Millionen für Sponsoring). Allerdings reichen die Einnahmen nicht aus, um Privatfernsehen zu einem wirklich guten Geschäft werden zu lassen. Zwar erzielen mittlerweile acht Privatsender operative Gewinne (Pro 7, RTL, RTL 2, Sat 1, Kabel 1, n-tv, MTV und Viva), aber insgesamt

²³ Ende 1998 waren 174 private Rundfunkstationen auf Sendung; vgl. FAZ, 19.10.1998.

schob die Branche bis Ende 1998 rund 6,2 Milliarden Anlaufverluste vor sich her und produzierte 800 Millionen Mark Defizit pro Jahr.²⁴

Ernstzunehmende Anzeichen sprechen für wachsenden Verdross der Zuschauer an den Werbeunterbrechungen im Privatfernsehen.²⁵ Außerdem sind die Produktionskosten und Lizenzpreise in den letzten Jahren hörend gestiegen. Deshalb sind beim Fernsehen die Anstrengungen besonders hektisch, endlich in sicheres Fahrwasser zu kommen.

Bis Sommer 1998 schien die Welt in Ordnung zu sein: Bertelsmann und Kirch hatten den Markt unter sich aufgeteilt, alle größeren Sender mit Vollprogramm wurden von ihnen kontrolliert. Die anderen großen Medienkonzerne (WAZ, Holtzbrinck, Bauer, Burda und Springer) haben zwar hie und da noch Anteile, aber nicht mehr viel zu sagen. Ausländische Medienkonzerne waren auf Distanz gehalten worden: Der US-Australier Rupert Murdoch und der französische Sender Canal plus (Vivendi-Gruppe) betreiben (gemeinsam mit Bertelsmann) den Sender Vox, Canal plus war außerdem noch am Abo-sender *premiere* mit einem Drittel beteiligt, stieg dort aber aus. Die US-Konzerne beschränken sich auf Spartensender (n-tv, Eurosport, MTV und Viva); Disney ist noch an Super-RTL beteiligt, will aber verkaufen.

Die Zeit schien gekommen, um die Marktmacht in Profit zu verwandeln. Den Hebel dazu sollte das Abofernsehen liefern. Diese Sparte dümpelt vor sich hin, weil sie nicht genug Abnehmer für ihre Angebote findet. Durch eine Fusion der Sender *premiere* und *DF 1* unter gemeinsamer Regie von Bertelsmann und Kirch sollte das anders werden.

Damit das anders wird, sollte Abofernsehen exklusiv werden und die Konkurrenz (besonders die öffentlich-rechtliche) in die zweite Liga verbannt werden. Es war beabsichtigt, publikumsträchtige Sendungen (Filmbits, Spitzensport) für eine Erstaussstrahlung im Abofernsehen zu reservieren. Das wäre möglich gewesen, weil die Kirch-Gruppe den größten Filmvorrat Europas (12.000 Spielfilme, 48.000 Programmstunden) besitzt und für 3,4 Milliarden DM die Rechte an den Fußballweltmeisterschaften 2002 und 2006 gekauft hatte.

Der Deal scheiterte, als im Mai 1998 die EU-Kommission die Fusion von *premiere* und *DF 1* verbot. Im Oktober 1998 blockierte das Bundeskartellamt den Versuch, das Ziel auf Umwegen zu erreichen. Durch dieses Verbot wurde der Fernsehmarkt in Deutschland verändert:

- Kirch kam in eine akute Finanzkrise, musste Teile seines Filmvorrats verkaufen, sein Imperium durchsichtiger machen und börsenfähig umstrukturieren sowie fremde Kapitaleigner hinnehmen: Neben dem Saudi-Prinzen *Al Waleed*

²⁴ Horizont, 3.12.1998; inzwischen ist die Summe der Anlaufverluste um 2,4 Milliarden DM niedriger geworden, weil in entsprechender Höhe bei *premiere* und *DF 1* abgeschrieben worden ist (siehe unten).

²⁵ Wirtschaftswoche, 24.6.1999; es gibt aber auch Untersuchungen, die das Gegenteil behaupten.

haben der italienische Medienherrscher und Politiker *Silvio Berlusconi* und die US-Investmentbank *Lehmann Bros.* je 3,19 Prozent gekauft.

- *Bertelsmann* verkaufte im März 1999 seine Anteile an premiere (bis auf 5 Prozent) an Kirch. Dieser wurde damit alleiniger Anbieter von Abofernsehen in Deutschland.

- *Rupert Murdoch* (der auch bei den Kaufverhandlungen mit Kirch dabei war, dann aber verzichtete) erwarb im November die Mehrheit des Minisenders *tm 3*. Im Mai kaufte Murdoch für diesen Sender die Senderechte für die europäische Fußball-Champions-League (850 Millionen DM) und bootete den bisherigen Rechteinhaber *RTL (Bertelsmann)* aus. Murdochs Ziel besteht darin, durch exklusive Sportsendungen *tm 3* zu einem profitablen Sender zu entwickeln. Dass das funktionieren kann, hat er schon zweimal bewiesen: beim britischen Sender *BSkyB* und beim US-Sender *Fox*.

- Darüber hinaus will Murdoch eine eigene deutsche Senderfamilie aus *tm 3* und dem Sender *Vox* aufbauen. An *Vox* halten Murdoch 49,9 Prozent und *Canal plus* 24,9 Prozent (letztere stehen zum Verkauf); *Bertelsmann* (24,9 Prozent) blockiert bislang eine Übernahme durch Murdoch. Zum Jahresende allerdings muss es zu einer Klärung kommen, weil die Gesellschafterverträge dies vorsehen.²⁶ Darüber hinaus will Murdoch einen deutschen Kindersender *Fox Kids* auf Sendung bringen.

- Kirch und Berlusconi bildeten ein gemeinsames „*European TV-Network*“ (*ETN*) mit dem erklärten Ziel, auf europäischer Ebene expansiv zu wirken und durch gemeinsamen Auftritt sowie Synergien mehr Gewicht zu bekommen. In das *ETN* wurde der Kirch/Springer-Sender *Sat 1* integriert.

Statt zwei sind jetzt drei internationale Konzerne auf dem deutschen Fernsehmarkt aktiv. Ein Gewinn für die Zuschauer ist das aber nicht, denn Murdoch ist in seiner Geschäftspolitik noch skrupelloser als *Bertelsmann* und *Kirch*.²⁷

In keinem anderen Mediensektor ist die Marktbeherrschung durch wenige Konzerne so weit gediehen wie beim Fernsehen. Das gilt auch auf europäischer Ebene: Hier wirken die schon genannten fünf „Global Players“ *Bertelsmann*, *News Corp.* (*Murdoch*), *Kirch-Gruppe*, *Canal plus (Vivendi)* und *Mediaset (Berlusconi)*. Sie sind untereinander durch Kapitalverflechtung und Kooperationen verbunden:

- Kirch betreibt mit Berlusconi das *ETN*.

²⁶ Der Vertrag lässt ein „Shoot-out-Verfahren“ zu: Ein Partner (*Murdoch*) kann einem anderen (*Bertelsmann*) eine Summe für dessen Anteile anbieten. Dieser muss verkaufen, es sei denn er bietet mehr. Dann muss der Erstbieter verkaufen.

²⁷ Murdoch hat 1986 den Londoner Druckerstreik provoziert (und gewonnen), indem er fast die gesamte Belegschaft seiner Zeitungsdruckereien feuerte und mit Hilfskräften weiterproduzieren ließ. Seither setzt er seine Medien skrupellos für eigene finanzielle und politische Ziele ein.

- *Bertelsmann* hat mehrere Gemeinschaftsunternehmen mit *Canal plus/Vivendi* (*Bertelsmann*-Vorstandsvorsitzender *Middelhoff* sitzt im *Vivendi*-Verwaltungsrat).

- *Vivendi* besitzt 17 Prozent an dem von *Murdoch* beherrschten Sender *BSkyB*.

- Der Saudi-Prinz *Al-Waleed* besitzt Anteile an *Kirch Media* (3,19 %), *Berlusconi's Mediaset* (2,3 %) und *Murdochs News Corp* (5 %).

Elektronische Medien

Welchen Schlafanzug hat Tina heute abend an? Wer das wissen wollte, konnte es Ende 1998 unter www.tina.cam.de erfahren: Die 25-jährige Versicherungskauffrau aus Düsseldorf hatte eine Webcam in ihrer Wohnung installiert und übertrug so fast jeden ihrer Schritte ins Internet.²⁸ Die Skurrilität des Einzelfalls zeigt die technischen Möglichkeiten der Zukunft: die Übertragung bewegter Bilder ins Internet und damit (potenziell) in jeden Computer - und zwar in Echtzeit und in Fernsehqualität. Noch ist es nicht soweit, aber der *Bertelsmann* hat sich vor kurzem entschieden, strategisch auf dieses neue Medium zu setzen.

Was sind elektronische Medien? Der Begriff ist jung und infolgedessen begrifflich schwer zu fassen. Vereinfacht können alle Formen von Inhaltstransport über das Internet oder per ISDN darunter gefasst werden. Nicht gemeint sind der reine Datentransfer (Telefon, E-Mails) und die Vermittlung von Netzzugängen. Auch die Produktion der begleitenden Software (Datenbanken, Datensicherheit, Zahlungsabwicklung) wird nicht als Medium gerechnet.

Fließend werden die Grenzen beim Internethandel (*E-Commerce*): Wenn Offertenblätter als Zeitschriften und Musiksender als Fernsehen gelten, dann muss auch die Präsentation von Waren und Diensten im Internet („*E-Commerce*“) als Medium anerkannt werden, zumal diese vielfach aufwändig aufbereitet und mit Zusatzinformationen versehen werden. Eindeutig ist die Zuordnung bei der Erstellung von Internetseiten und den Navigationssystemen (Suchmaschinen).

Der Markt wächst schnell. Im April 1999 gab es in Deutschland 8,4 Millionen Internet- und Online-Anschlüsse, die Zahl der Internet-Nutzer wird für 1999 auf 9,4 Millionen geschätzt.²⁹ Eine analytische Erfassung der Branchenstruktur ist bislang kaum möglich, weil das Medium vielfältig und flüchtig ist. Erkennbar sind allerdings Eigentumsstrukturen, und die erlauben Rückschlüsse darauf, wer den Ton angibt.

Die Zeiten, als die deutsche Internet-Branche von kleinen Unternehmen geprägt war, sind vorbei. Inzwischen haben Großkonzerne die strategischen Positionen besetzt, indem sie erfolgreiche neue Unternehmen aufkauften, zum

²⁸ Süddeutsche Zeitung, 5.1.1999.

²⁹ Berliner Morgenpost, 18.2.1999 (nach dpa); Handelsblatt, 23.2.1999.

Teil auch eigene Angebote und Produkte entwickelten. Charakteristisch ist zweierlei:

- Das Bestreben, möglichst alle Stufen der Wertungskette (vom Datentransport bis zur Navigation) zu beherrschen, ist ausgeprägt.
- Neben den Medienkonzernen, die aus den Druck- und Funkbereichen her bekannt sind, spielen Telekommunikationskonzerne und branchenfremde Kapitale eine bedeutende Rolle.

Die *Deutsche Telekom* z.B. nennt das größte Kabelnetz ihr Eigen und betreibt mit T-Online den größten deutschen Onlinedienst. Sie plant, in den Internethandel einzusteigen und arbeitet mit dem Softwarehaus *Intershop* und den Medienkonzernen *Holtzbrinck* und *Springer* sowie dem Navigationsanbieter *Infoseek* zusammen.

Bertelsmann kontrolliert eine Struktur ähnlicher Breite: Die Tochter *Mediaways* ist einer der führenden Datentransporteure mit eigenen Leitungen, *AOL-Bertelsmann* ein führender Onlinedienst. Mit *Pixelpark* sind die Gütersloher bei der Software etabliert, der Internethandel erfolgt über *BOL*, die Erstellung und Vermittlung von Inhalten besorgen die Tochterfirmen *Fireball* und die Gemeinschaftsfirmen *Lycos Europe*.

Neben der Deutschen Telekom und Bertelsmann betätigt sich ein Verbund der Daimler/Chrysler-Tochter *Debis* und des Handelskonzerns *Metro*; sie arbeiten mit dem Computerriesen *Microsoft* zusammen. Die *Deutsche Bank* hat im Mai den Kabelnetzbetreiber *Telecolumbus* gekauft und versucht, Teile des Fernsehnetzes der Deutschen Telekom zu erwerben (weil diese von der EU-Kommission zur Abgabe gedrängt wird). Die Deutsche Bank will Multimedia-Anbieter werden.

Das alles bedeutet nicht, dass die anderen großen Medienkonzerne in diesem Geschäftsfeld nicht aktiv wären. Springer, Holtzbrinck, WAZ, Bauer und Burda - ebenso wie andere Verlagsgruppen - unterhalten Tochterfirmen für Multimediaangebote, sind an E-Commerce-Anbietern beteiligt. Vor allem beherrschen sie den Markt für Internetseiten, ein Feld, auf dem im letzten Jahr immerhin 1,4 Millionen DM Werbegelder ausgegeben wurden.³⁰

Tabelle 12: Die zehn „meistbesuchten“ Internet-Seiten bei General-Interest-Angeboten (Dezember 1998)

	Titel	„Besuche“ (Mio.)
1.	TV Spielfilm Online (Verlag Milchstraße)	3,6
2.	Focus Online (Burda)	3,2
3.	Praline Interaktiv (Bauer)	2,6

³⁰ Horizont, 20.10.1998.

4.	Sat.1 Online (Kirch)	2,5
5.	AOL-Homepage (Bertelsmann)	2,2
6.	Stern Online (Bertelsmann)	2,2
7.	TV Today Network (Bertelsmann)	2,1
8.	TV Movie Online (Bauer)	2,1
9.	Spiegel Online	2,0
10.	Bild Online (Springer)	1,7

Quelle: werben & verkaufen 2/99

Wohin geht die Reise?

Leo Kirch hat im Juni, nachdem er das Monopol beim Abonnentenfernsehen erreicht hatte, für die beiden Sender *premiere* und *DF 1* Verluste von 2,4 Milliarden Mark auf Null abgeschrieben, um einen Neustart möglich zu machen. Bertelsmann will in gleicher Größenordnung im Internet investieren. Wenn derartige Beträge eingesetzt werden, dann zeigt das zwar einerseits, wie viel in der Branche verdient werden kann, es zeigt aber auch, wie viel man sich von der künftigen Entwicklung verspricht.³¹

Die Druckmedien werden auf absehbare Zeit die wichtigsten Profitquellen im Mediengeschäft bleiben. Bis das private Fernsehen interessante Profitspannen abwirft, wird noch einige Zeit vergehen, und die Perspektiven der elektronischen Medien sind völlig offen.³²

Gleichzeitig sind die elektronischen Medien der dynamischste Sektor und der einzige mit echten Wachstumsmöglichkeiten: Hier ist die Bevölkerung noch bereit, zusätzliches Geld auszugeben, und die Möglichkeiten des neuen Mediums sind noch gar nicht absehbar. Für privates Fernsehen gilt Ähnliches unter der Voraussetzung, dass es gelingt, Abofernsehen erfolgreich durchzusetzen.

Zunehmen wird die Tendenz zu so genannten *Wertschöpfungsketten*. Gemeint ist damit z.B.

- dass ein Medienkonzern nicht nur Fernsehsender beherrscht, sondern auch die Filmproduktion und den Film- und Rechtehandel (beides ist bei Bertelsmann und Kirch der Fall);
- dass wichtige Sendungen nach vorne verlängert werden - etwa durch das „Buch zum Film“, Videos, Faxabrufmöglichkeiten, Hotline-Angebote und natürlich Internetseiten;

³¹ Die Erwartungen sind allerdings unterschiedlich: Kirch setzt auf das Abonnentenfernsehen, Bertelsmann aufs Internet-TV und die elektronischen Medien insgesamt.

³² Die Kirch-Gruppe ist - außer einer 40,05-Prozent-Beteiligung am Springer-Konzern - nicht im Druckbereich aktiv. Sie verdient das meiste Geld durch den Handel mit Film- und Sende-rechten.

- dass parallel zu den Fernsehsendungen z.B. Fanklubs unterhalten, Fanartikel verkauft („Merchandising“) oder Sendercafés betrieben werden;
- dass in den Printmedien, die zum selben Konzern gehören, Sender und Sendungen „redaktionell unterstützt“ werden, dass parallele Kampagnen laufen und anderweitig Synergien genutzt werden (z.B. Anzeigenpools).

Derartige Möglichkeiten stehen nur den Medienriesen offen, die in mehreren Sparten aktiv sind. Die Zusatzprofite, die sie dadurch erzielen, werden den Abstand zu Konkurrenten vergrößern. Gleichzeitig werden die Meinungsvielfalt und die Objektivität der Inhalte leiden. Die Unterschiede zwischen Journalismus und PR schwinden.

Es ist eine „Durchkapitalisierung“ der Medienwirtschaft zu beobachten. In wachsendem Maß werden an den Erfolg von Medienunternehmen reine Rentabilitätskriterien angelegt. Diese spielten zwar schon immer eine wesentliche Rolle, aber eine gewisse Identifizierung mit dem Medium war meist vorhanden. Die aktuelle Entwicklung geht in eine andere Richtung:

- Medienunternehmen gehen an die Börse. Bis Ende 1997 waren drei Medienkonzerne börsennotiert: die Deutsche Telekom, die Pro Sieben Media AG und die Bertelsmann AG (wobei letztere durch Stimmrechtsbindungen bei Reinhard Mohn nur sehr bedingt börsengängig ist). Mitte Juni 1999 waren 14 weitere Firmen dazu gekommen, und mindestens fünf haben den Börsengang noch für dieses Jahr angekündigt. Auf dem Börsensegment „Neuer Markt“ machen die Medienunternehmen 22,2 Prozent des gesamten Börsenwerts aus (neun Telekommunikationsfirmen weitere 18,6 Prozent).³³
- Es engagieren sich branchenfremde Kapitale mit dem Ziel der Medienproduktion. Symptomatisch ist das schon erwähnte Engagement der *Deutschen Bank*, die zum Multimediaanbieter werden möchte, aber z.B. auch Meldungen wie die, dass die *Stolberger Zink AG* Aktivitäten bei Onlinediensten und im Internethandel entwickelt und das gesamte Unternehmen dahingehend umprofilieren will.

Vor diesem Hintergrund wird für die Medienbranche der „Shareholder-Value“³⁴ zum Maßstab des Unternehmenserfolgs. Auf den Punkt gebracht bedeutet das, dass die Verwertungsinteressen der Aktionäre zu einem entscheidenden Kriterium für die Geschäftspolitik werden, dass die Börse die Verlagsentscheidungen prägt. Wenig erfreuliche Aussichten für die Konsumenten der Medien, die Leser, Zuschauer und Nutzer.

³³ FAZ, 29.6.1999.

³⁴ *Shareholder Value* ist der Unternehmenswert abzüglich des Werts des Fremdkapitals. Der SV ist positiv, wenn die Kapitalrendite die Kapitalkosten übersteigt. In der Praxis ist der SV die Messlatte für Kapitalanleger, um die Rentabilität ihres Aktienengagements zu bewerten.

Anhang:

Fusionen und Kooperationen im Medienbereich von Juli 1998 bis Juni 1999

(unvollständige Übersicht)

Juli 1998

Die Deutsche Telekom und die France Télécom beteiligen sich am drittgrößten US-Telefonkonzern Sprint.

Der Süddeutsche Verlag kauft 51 % des Forum-Verlags Stuttgart

Die ProSieben AG kauft 51 % der Media Art GmbH & Co.KG, Köln, des größten deutschen Anbieters für Diskothekenfernsehen.

Pro Sieben, RTL und ein Schweizer Partner gründen mit je 25 % die Fernseh AG Schweiz (25 % an die Belegschaft und die Börse)

Der Vogel-Verlag, Würzburg, und die China Machine Press, Peking, gründen das Gemeinschaftsunternehmen Vogel Business Ltd., Peking.

Die Weka-Gruppe, Kissing, kauft 49 % vom Behr's Verlag, Hamburg, einem Fachverlag für Nahrungs- und Genussmittel.

Der Motor-Presse-Verlag, Stuttgart, kauft 49 % der Luike Motorpresse SA, Madrid.

August 1998

Die Kirch-Gruppe kauft von Mediaset, Mailand, 33,5 % des Deutschen Sport-Fernsehens. Kirch ist damit Alleineigentümer. Kaufpreis angeblich 180 Mio. DM.

Die Verlagsgruppe Passau kauft 100 % der polnischen Tageszeitung Ga-

zeta Olsztyńska.

Der Cornelsen-Verlag, Berlin, kauft 50 % der Universitätsdruckerei Stürtz, Würzburg.

Die Axel Springer AG kauft 95 % des Verlagshauses Goethestraße, München (u.a. List, Econ, Claassen).

September 1998

Der Deutsche Fachverlag, Frankfurt/M., kauft vom Matthaes-Verlag, Stuttgart, die Neue Fleischerzeitung und integriert sie in seine Allgemeine Fleischerzeitung.

Die Heinrich Bauer KG kauft den Imperium-Zeitschriftenverlag, Warschau.

Bertelsmann kauft den Berliner Stadtinfo-Verlag.

Der C.H. Beck Verlag, München, kauft die Mehrheit am Verlag Helbing & Lichtenhahn, Basel (Fachverlag für Recht, Wirtschaft, Steuern).

C.H. Beck gründet mit dem Verlag ALL die gemeinsame Tochter Beck ALL in Bukarest (50 % Beck, 25 % ALL, 25 % Cornelsen); Fachgebiete: Recht, Wirtschaft, Steuern.

Gruner + Jahr, Hamburg, kauft 50 % des Zeitungsverlags Expres srl, Bukarest.

Holtzbrinck und die Weltbild-Gruppe gründen die Gemeinschaftstochter Gruppe Droemer Weltbild. In sie werden die Verlage Droemer, Knaur, Lichtenberg, Scherz, Fretz & Wasmuth, Pattloch, Schneekluth, Augustus, Naturbuch, Midena, Battenberg, Steiger, Bechtermünz und Weltbild überführt.

Oktober 1998

Die Kinowelt Medien AG, München, kauft den Konkurrenten Pandora-Filmverleih, Frankfurt/M, mit dem Ziel der Liquidierung.

Holtzbrinck kauft die Berliner Stadtilustrierte „Zitty“.

Bertelsmann und AOL starten mit je 50 % einen gemeinsamen Internet-Dienst in Australien.

Bertelsmann kauft 50 % von barnesandnoble.com, des zweitgrößten Internet-Buchhändlers der Erde (hinter amazon.com). Kaufpreis 200 Mio. \$ plus 100 Mio. \$ Investitionen.

Der Haufe-Verlag, Freiburg, kauft 50 % des Max-Schimmel-Verlags, Würzburg.

Die WEKA-Mediengruppe kauft das GWI Institut für Wirtschaftsdokumentation, München.

Die Sebaldu-Gruppe, Nürnberg, kauft die Druckerei des St.-Otto-Verlags.

Gruner + Jahr und die Genios Datenbanken, Frankfurt, kooperieren bei Wirtschaftsdatenbanken.

Der Süddeutsche Verlag kauft 49 % der Tageszeitung Der Standard, Wien.

Pro Sieben kauft 20 % der Arete Image Software (AIS), eines führenden US-Anbieters von Software für visuelle Effekte.

Der Kinderbuchverlag Oettinger/Dressler kauft die Konkurrenzverlage Heinrich Ellermann (u.a. Klaus Kordon) und Erika Klopp (u.a. Enid Blyton).

Gruner + Jahr schließt einen Kooperationsvertrag mit der Gruppe Natio-

nal Geographic; Ziel: gemeinsames Auftreten in Deutschland, Frankreich und Polen.

Das Bundeskartellamt genehmigt die Übernahme von 15 % an SAT 1 von Holtzbrinck durch Kirch. Danach werden Kirch 59 % und Springer 40 % halten (wobei 40 % von Springer Kirch gehören).

Bertelsmann steigt mit C@llas, einer Firma für multimediale Telekommunikation, ins Telefongeschäft ein.

Kirch und Berlusconi schließen eine „strategische Partnerschaft“ mit der US-Filmgesellschaft Spyglass Entertainment.

November 1998

Holtzbrinck kauft 45 % des Verlags Kiepenheuer & Witsch, Köln (Rest bei Neven DuMont).

Springer, Holtzbrinck; T-Online und Infoseek bilden gemeinsam den Such- und Navigationsdienst Webseek Infoservice, Hamburg.

Murdoch kauft 66 % des Fernsehsenders tm3, München; der Rest bleibt bei der Tele-München-Gruppe.

Mairs Geographischer Verlag, Stuttgart, kauft von Bertelsmann den Falk-Verlag, München.

Der Lappan-Verlag, Oldenburg, kauft den Fackelträger-Verlag.

Weltbild kauft von Sebaldu, Nürnberg, den Verlag J.M.Sailer, Nürnberg (Spezialverlag für pädagogische Schüler- und Kinderzeitschriften).

Bertelsmann gründet mit dem Verlag Mondadori, Mailand, einen gemeinsamen Buchclub.

Die Gruppe DuMont Schauberg

kauft den Heinen-Verlag, Köln. Damit wird die Kölnische Rundschau, bisherige Konkurrenz zum DuMont-Blatt Kölner Stadtanzeiger, geschluckt.

Bertelsmann kauft über 80 % am wissenschaftlichen Verlag Springer, Heidelberg, für etwa 1 Mrd. DM.

Dezember 1998

Die Bertelsmann Media Systems GmbH kauft 90 % des Softwarehauses Applied Software Technology, München.

Die FAZ-Gruppe kauft 60 % des Prestel-Verlags, München.

Die Axel Springer AG kauft die TV-Produktionsfirma Schwartzkopff TV.

Januar 1999

Die Pro Sieben Media AG kauft die Nachrichtenagentur ddp/ADN.

Die Cine Media Film AG, München, kauft die Film- und Video-Produktionsfirma einhaus-Gruppe, Köln.

Die Kirch-Gruppe und EM.TV gründen den gemeinsamen Filmverleih Junior TV, München (50/50%).

Die Axel Springer AG kauft die Mehrheit an der Verlagsgruppe Handelszeitung, Zürich.

Die Axel Springer AG kauft den Buchversand Mail Order Kaiser, München.

Die Süddeutscher Verlag Fachinformationen, München, fusionieren mit der Verlagsgruppe Hüthing, Heidelberg.

Ullstein (Springer) kauft von der Beltz-Gruppe den Verlag Quadriga.

Die Bertelsmann Fachinformation kauft die Ärzte-Woche Zeitungsverlags GmbH, Wien.

Der Heinrich-Vogel-Verlag, München, (Bertelsmann-Fachinfo) kauft von der TV Trucker GmbH, Bremen, das Fernfahrer Magazin Trucker.

Die Bertelsmann Medien (Schweiz) kauft den Schweizer Silva-Verlag.

Februar 1999

Die Verlagsgruppe Passau kauft 40% am Verlag Editoriale Perrone, Genua.

Die WAZ-Gruppe, Essen, kauft für 32 Mio. DM 50 % der kroatischen Verlagsgruppe Europe Press Holding, Zagreb.

Die Verlagsgruppe Passau kauft 79% der slowakischen Tageszeitung Luc.

Der Achterbahn-Verlag, Kiel, kauft 50 % des Eichborn-Verlags, Frankfurt/M.

Die Verlage Hugendubel und Ariston fusionieren rückwirkend zum 1.1.99.

Bertelsmann und Havas gründen BOL France, eine Gemeinschaftsfirma für Internet-Buchhandel in Frankreich (50/50 %).

EM.TV, München, kauft die Wavery Productions B.V., Rijswijk.

EM.TV, München, kauft die Yoran Gross Filmstudios, Sydney.

Die Cinemax AG, Hamburg, bildet mit Kinopolis N.V., Brüssel, die gemeinsame Betreibergesellschaft Kinemax B.V. (50/50 %).

Der Junge-Welt-Verlag, Berlin, kauft das Volksblatt, Köln.

März 1999

Bertelsmann und Viag Interkom gründen Game Channel, ein Gemeinschaftsunternehmen für Online-Spiele (50/50 %).

Fininvest (Berlusconi) beteiligt sich zusammen mit Al Waleed mit je 3,19% an der Kirch Media AG, Unterföhring.

Die Bertelsmann Fachinformation verkauft ihre 47,5 % am Entertainment Media Verlag, München, an den Ebner-Verlag, Ulm.

April 1999

Die Axel-Springer-Gruppe kauft 51 % der US-Filmproduktionsfirma GRB Entertainment, Los Angeles.

Burda kauft 50 % der Virtueller Bau-Markt S.A., Luxemburg.

Die Bavaria-Film GmbH, München, kauft Anteile an der Satel Filmproduktion GmbH, Wien.

Die Kinowelt AG kauft vom MDR 51 % von dessen Drefa Produktions- und Lizenzen GmbH.

Mai 1999

Die Tele München GmbH kauft Anteile am Lokal-Fernsehsender Wien 1.

Die Axel-Springer-Gruppe kauft den rumänischen Zeitschriftenverlag LvB Invest International.

Juni 1999

Die Bertelsmann Fachinformation verkauft die Zeitschriftenagentur Lange & Springer, Berlin, an EBSCO Industries, Birmingham.

Die Senator Film AG, München, kauft die Mehrheit an der Filmproduktionsfirma Mr. Brown.

*Eberhard Dähne***Zur Entwicklung und Struktur des Erwerbspersonenpotentials in den 90er-Jahren****Tendenzen und Perspektiven**

Das Erwerbspotential wird zum einen von der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15-65 Jahre), zum anderen von der Struktur dieser Bevölkerungsgruppe und ihrer nach Alter und Geschlecht differenzierten aktiven und potentiellen Erwerbsbeteiligung bestimmt.

1. Wanderungssalden

Zwischen 1991 und 1996 nahm die Zahl der EinwohnerInnen in Deutschland von 79,8 Mio. auf 81,8 Mio. zu. Die Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter wuchs um 765.000. Dieses Wachstum kam aber allein durch den Saldo der Zuwanderungen zustande. Von 1991 bis 1998 sind per Saldo schätzungsweise:

- 871.000 Aussiedler
- 193.000 Menschen ohne deutschen Paß

im erwerbsfähigen Alter nach Deutschland eingewandert. In dieser Zeit erfolgen ferner 1,4 Mio. Asylzuwanderungen, von denen aber nur ein unbestimmter Teil zeitweilig oder dauerhaft dem Arbeitskräfteangebot zuzuordnen ist (Daten nach Autoren-gemeinschaft, Arbeitsmarkt 1997 und 1998, Tab. 2a/b, eigene Berechnung).

2. Abnehmende Erwerbsquoten für Männer

Die Erwerbsquoten (EQ) der westdeutschen Männer (mit und ohne deutschen Paß) nahmen über alle Altersgruppen hinweg ab. In den jüngeren Jahrgängen als Folge der verlängerten Ausbildungszeiten (z.B. 15-20 Jahre von 48,5% auf 33,2% 1996), in den mittleren Jahrgängen wohl infolge von Frühinvalidität durch Unfälle und Berufskrankheiten. Das Rentenzugangsalter wegen verminderter Erwerbsfähigkeit sank von 57,8 Jahren (1975) auf 52,6 Jahre 1996 (Urban, S. 11).

In den Alterskohorten ab 50 Jahren kommt die „Frühverrentung“, u.a. infolge von Arbeitslosigkeit, dazu. In der Altersgruppe von 55-60 Jahren ging die EQ von 82,3% (1980) auf 78,0% (1996), in der vor 60-65 von 44,2% auf 32,5% zurück.

In Ostdeutschland lagen diese EQ 1996 mit 69,8% (55-60 Jahre) und 17,0% (60-65 Jahre) noch deutlich unter denen Westdeutschlands. Folge des, auf die ehemalige DDR zugeschnittenen, Vorruhestandsgeldes (SGB I, § 27) – Ende 1995 ausgelaufen – und des Altersübergangsgeldes, „in dem in Artikel 3 des

iz3w**Themenschwerpunkte 1999:**

- ▶ Turbulenzen im Weltmarkt
- ▶ Neoliberalismus, was nun?
- ▶ Global Cities
- ▶ Gesellschaft und Alter
- ▶ Das Jahrhundert der Lager
- ▶ KulturIndustriePolitik
- ▶ 2000 Reisen – Reisen 2000
- ▶ Politik sexueller Identitäten

Einzelheft DM 8,- ▶ Abo DM 60,-
erhältlich im linken Buchhandel, in
Dritte-Welt-Läden oder direkt beim

iz3w ▶ PF 5328 · D-79020 Freiburg
Telefon (0761) 740 03 · Fax 70 98 66
E-Mail: iz3wfreiburg@t-online.de
Internet: <http://www.rolf.de/iz3w>

☒ Ich bestelle ein Probeexemplar

Name

PLZ/Ort

Straße

Unterschrift

Datum

iz3w ▶ Politik, Ökonomie und
Kultur zwischen Nord und Süd

Einigungsvertrages genannten Gebiet“ – „Gebiet“ der Verf. – (§ 249e, f AFG), das im Frühjahr 1998 auslief. Die dadurch erzielte Verringerung der Arbeitslosenzahl – der Abbau von „Unmutspotential“ auch im Hinblick auf die Bundestagswahl 1994 – erreicht 1993 mit 853.000 Menschen ihren Höhepunkt. Sie lief dann langsam aus: 1994: 650.000, 1995: 374.000, 1996: 186.000 rechnerisch weniger Arbeitslose (Daten nach Autoren-gemeinschaft, Transformationsprozeß, Tab. 15a).

3. Frauenerwerbstätigkeit

Eine deutliche Veränderung der Arbeitslandschaft erfolgte durch die wachsende Erwerbsbeteiligung der Frauen. In Westdeutschland stieg die EQ der Frauen im erwerbsfähigen Alter (15-65 Jahre) – trotz des Rückgangs der Zahl der Mithelfenden in der Landwirtschaft – nach den Mikrozensus zwischen 1980 und 1996 von 50,2% auf 59,7%. Dieser Anstieg um 9,5 Prozentpunkte ist Ergebnis von zwei gegenläufigen Trends: Der sinkenden Quote der Altersgruppen bis 25 Jahre, Folge längerer Ausbildungszeiten und des wachsenden Anteils junger Frauen an den HochschülerInnen sowie der kontinuierlich steigenden Erwerbsbeteiligung der Frauen zwischen 25 und 60 Jahren. Der größte Anstieg erfolgte in den Altersgruppen 40-45 von 54,9% auf 72,2% und 45-50 von 52,2% auf 71,9%. Die westdeutsche Erwerbsquote verheirateter Frauen stieg von 25,0% (1950) über 35,6% (1970) auf 48,5% (1996). In der früheren DDR betrug die Quote 1996 68,0%.

In Ostdeutschland liegt die Erwerbsquote der Frauen nach wie vor deutlich über der Westdeutschlands. Der leichte Rückgang, der über alle Altersgruppen hinweg stattfand, ist wohl Folge von Entmutigung: Ein Teil der arbeitslosen Frauen bemüht sich nicht mehr um einen Arbeitsplatz, womit sie nach der Definition des Mikrozensus nicht mehr als erwerbslose „Erwerbspersonen“ gezählt werden. Nach wie vor sind aber die Erwerbsquoten über alle Altersgruppen hinweg im Vergleich zu Westdeutschland hoch.

Tab. 1:

Frauenerwerbsquote in Ost- und Westdeutschland in Prozent (April '98)

	20-25	25-30	30-35	35-40	40-45	45-50	50-55	55-60
Ost	87,1	87,7	93,6	94,9	94,9	92,4	87,8	64,8
West	66,0	72,6	69,8	71,3	74,2	71,9	63,7	48,9

Quelle: Mikrozensus nach BuMi f. Arbeit u. Sozialordnung, 1998

Beim Anschluß der DDR an die BRD wurde davon ausgegangen, daß sich die Frauen in den neuen Bundesländern in ihrem Erwerbsverhalten und ihren Erwerbswünschen an die Verhältnisse in Westdeutschland angleichen würden. Die Erwerbsquoten zeigen, daß die ostdeutschen Frauen sich bislang nicht entmutigen ließen und diesem „frommen Wunsch“ nicht gefolgt sind. Das zeigt sich auch daran, wie sie sich „ideale Arbeitszeitmodelle“ in der Partnerschaft wünschen (Endler, Beckmann, S. 3).

Tab. 2: Gewünschte Arbeitszeitmodelle in der Partnerschaft (Frauen - zwischen 18 und 60 Jahren, ohne Auszubildende, Rentnerinnen und Selbständige in Prozent)

Gewünschtes Arbeitszeitmodell	West	Ost
Beide arbeiten Vollzeit	19	49
Beide arbeiten Teilzeit	13	7
Einer arbeitet Vollzeit, der andere Teilzeit	47	40
Einer arbeitet Vollzeit, der andere nicht	21	4

Durch die erhöhte Erwerbsbeteiligung nahm die Zahl der weiblichen Erwerbspersonen in Westdeutschland zwischen 1980 und 1996 von 10,5 Mio. auf 13,3 Mio. (+ 27%) zu. Seit der Mitte der 70er Jahre ist (wie bei den Männern) ein wachsender Anteil der Erwerbspersonen nicht erwerbstätig. 1996 waren nach dem Mikrozensus in der Berichtswoche (22. bis 28.4.):

- in Westdeutschland von 13,3 Mio. Erwerbspersonen 1,1 Mio. (8,3%)
- in Ostdeutschland von 3,8 Mio. weiblichen Erwerbspersonen 0,8 Mio. (21,1%) erwerbslos.

Der Anteil der Frauen an den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten stieg in Westdeutschland von 38,9% (1980) auf 43,1% im Jahr 1997. In Ostdeutschland betrug ihr Anteil 1997 46,9%.

4. Nichtdeutsche auf dem Arbeitsmarkt

In Westdeutschland „hatte der 1950 einsetzende wirtschaftliche Aufschwung zu einem ständig wachsenden Bedarf an Arbeitskräften geführt, der bis zum Bau der Mauer am 13. August 1961 hauptsächlich durch die Aufnahme von Deutschen aus der ehemaligen DDR und Berlin-Ost gedeckt werden konnte. Ab diesem Zeitpunkt kam der Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer eine immer größere Bedeutung zu“ (Stat. BA., Hg., Datenreport 1997, S. 39).

Das erste Land, aus dem die nichtdeutschen Arbeitskräfte kamen, war Italien. Die Italiener stammten zunächst zum großen Teil aus den südlichen Armutsregionen des Landes und waren noch nicht selektiert, wie das später der Fall war. Ihr Vorarbeiter las einem Teil von ihnen z. B. in der Frühstückspause die Briefe vor, die sie aus ihrer Heimat bekommen hatten (Erlebnis des Verf. aus Frankfurt/M. 1961). Zur Illustration der Selektion und des Warencharakters der Arbeitskraft Auszüge aus einem Gespräch mit einem angeleiteten Arbeiter türkischer Nationalität, verheiratet, 2 Kinder, der seit den 70er Jahren bei der Firma Monette in Marburg beschäftigt ist: „Wir mußten einen Fragebogen ausfüllen, was wir in unserem Leben schon für Krankheiten hatten. Ich hatte keine. Wir zogen uns bis auf die Unterhose aus und wurden genau untersucht. Auch die Zähne wurden nachgesehen. Dann mußten wir einen Text lesen und ein Diktat schreiben.“

Die Zahl der Erwerbspersonen ohne deutschen Paß betrug 1995 in Deutschland rund 3,5 Mio.; ihr Anteil an allen Erwerbspersonen 9,0%. Diese Quote wurde lediglich von Österreich (9,6%) und Luxemburg (39,0%) übertroffen. Der Durchschnitt der EU-15-Länder betrug 4,7% (Daten nach Eurostat Labour Survey 1995, zitiert nach Kiehl, Werner, WB, Tab. 2.9, 2.10).

Die unterschiedlichen Ausländeranteile in den einzelnen Ländern haben verschiedene Ursachen. Die beiden wichtigsten sind:

- die Anzahl der MigrantInnen;
- die unterschiedlichen Praktiken der Einbürgerung.

Um so einfacher die Einbürgerung erfolgt, desto weniger „Ausländer“ gibt es, die sich in den Statistiken des Arbeitsmarktes widerspiegeln.

Nach dem „ius soli“ (nach dem Geburtsort) wird in der EU lediglich in Irland eingebürgert, das dem Beispiel der USA und Kanadas folgt. Nach der zitierten Quelle hatte Irland 1995 eine „Ausländerquote“ von 2,7%. In allen übrigen Ländern hat das „ius sanguinis“ (nach der Nationalität der Eltern) verschiedenes Gewicht bei der Einbürgerung. Das „Landesprinzip“ wird in Belgien, Portugal, Großbritannien und Frankreich in unterschiedlicher Weise mit dem „Blutprinzip“ kombiniert.

Die weiteren Bedingungen der Einbürgerung differieren von Land zu Land. „Die wichtigsten sind ein Mindestalter von 18-20 Jahren, die Aufenthaltsdauer und Regelungen bezüglich einer doppelten Staatsbürgerschaft. Eine vergleichsweise kurze Aufenthaltsdauer (4-5 Jahre) ist in Belgien, Finnland, Frankreich, Irland, den Niederlanden, Schweden und Großbritannien notwendig, die längste (10 Jahre) in Österreich, Deutschland, Luxemburg, Spanien und Italien. Die Aufgabe der früheren Staatsangehörigkeit wird in etwa der Hälfte der Mitgliedstaaten gefordert: Österreich, Deutschland, Dänemark, Finnland, Luxemburg, Spanien und Schweden, was insbesondere für die erste Migrantengeneration mit Schwierigkeiten verbunden sein könnte“ (Ebenda, S. 12). Weniger Probleme mit der doppelten Staatsbürgerschaft gibt es also in Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, den Niederlanden, Portugal und Großbritannien.

Daneben gibt es weitere Sonderregelungen etwa bei der Eheschließung mit InländerInnen. Bis Ende 1974 mußte in Westdeutschland das „Blut“, („ius sanguinis“) – der „Boden“ spielte keine Rolle mehr – eines deutschen Vaters in einem Kind fließen, das aus einer binationalen Ehe hervorgegangen war, damit es mit der Geburt einen deutschen Paß bekam. Seit 1975 wurde dieses Privileg auch den Kindern deutscher Mütter zuerkannt. Inzwischen gibt es hier neue Regelungen.

Entsprechend der unterschiedlichen rechtlichen Gestaltung der Einbürgerung differieren auch ihre Quoten.

Lediglich in Italien ist die Einbürgerungsrate niedriger als in Deutschland, wenn die Zuwanderer deutscher Herkunft aus Osteuropa und der ehemaligen Sowjetunion nicht berücksichtigt werden. Der Anteil der im Ausland gebore-

nen Inländer an allen Inländern betrug 1992 in Deutschland bei den 20-24jährigen 1,9%. Davon stammten 34% aus Polen, 22% aus Rumänien und 19% aus der früheren UdSSR. Von den 25 Jahre und älteren Personen mit deutschem Paß waren 6,8% nicht in Deutschland geboren. Die Geburtsländer waren zu 49% Polen, zu 20% die frühere Tschechoslowakei und zu 10% die ehemalige UdSSR. Zusammen also 79%, so daß auf Geborene aus anderen Ländern lediglich ein Fünftel entfällt (Kiehl, Werner, WB, Tab. 2.18).

In Westdeutschland waren im Juni 1997 gut 2 Mio. Nichtdeutsche sozialversicherungspflichtig beschäftigt (9,1% aller SV-Beschäftigten). In Ostdeutschland waren es 42.000 (0,8%). Die größte Gruppe nach der Staatsangehörigkeit waren in Westdeutschland die Türken (28,0%), gefolgt von Jugoslawien und dessen Nachfolgestaaten (18,9%), Italienern (10,0%) und Griechen mit 5,4%. Zwischen 3% und 4% entfielen auf Österreich, Frankreich und Polen. Asiatische Länder stellten 6,4%, afrikanische 3,4% der SV-Beschäftigten (Daten nach: Stat. Ba., FS1, R.4.2.1 – Struktur der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten 1997, S. 42, eigene Berechnung).

Ein nicht unbeträchtlicher Teil der Erwerbspersonen ohne deutschen Paß ist selbständig und mithelfend tätig. Nach dem Mikrozensus 1995 wurden in Deutschland 264.000 Selbständige und Mithelfende gezählt, von denen 136.000 (51,1%) aus EU-Staaten stammten.

5. Entwicklung des Erwerbspersonenpotentials

Aus den skizzierten Strukturen und Entwicklungen ergibt sich das potentielle Angebot an Arbeitskräften. In den IAB-Berechnungen wird noch zusätzlich der jeweilige Pendlersaldo mit dem Ausland berücksichtigt.

Tab. 4: Erwerbspersonenpotential 1992 – 1998 (in Mio.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ¹
Potential Deutschland-W	32,5	32,7	32,7	32,8	32,8	32,8	32,7
Potential Deutschland-O	8,8	8,7	8,6	8,5	8,3	8,3	8,2
Menschen mit deutschem Paß	38,1	37,9	37,7	37,4	37,2	37,0	36,9
Menschen ohne - deutschen Paß	3,3	3,5	3,7	3,8	3,9	4,0	4,0
Deutschland insges.	41,4	41,4	41,3	41,2	41,1	41,0	40,9

¹ Schätzung

Quelle: Autorengruppe, Arbeitsmarkt 1997 und 1998, Tab. 1, S. 43

Zwischen 1992 und 1998 (Schätzwert) nahm das Arbeitskräftepotential in Ost-Deutschland um rund 600.000 (- 6,8%) ab. Die leichte Zunahme in Westdeutschland (+ 0,6%) geht allein auf die wachsende Erwerbsbeteiligung Nichtdeutscher zurück, die zwischen 1992 und 1998 um 21,1% zunahm.

Diesem Arbeitskräfteangebot, das sich in Deutschland zwischen 1992 und 1998 um rund 500.000 Personen verminderte, stand eine schrumpfende Nachfrage nach Arbeitskräften gegenüber. Die Zahl der Erwerbstätigen in Deutschland verringerte sich im gleichen Zeitraum von 35,8 Mio. auf 34,0 Mio. um rund 1,8 Mio. Der bereits 1992 bestehende „Angebotsüberhang“ nahm also weiter zu. Die Quote der registrierten Arbeitslosigkeit (bezogen auf alle Erwerbspersonen) stieg in Westdeutschland von 5,9% auf 9,3%, in Ostdeutschland von 15,4% auf 18,2%. Dazu kommen in Deutschland 1998 rund 2,6 Mio. Menschen, die zu den verschiedenen Kategorien der sogenannten „Stillen Reserve“ (zur Begrifflichkeit vgl. Thon, Bach) zählten.

Tab. 5: „Angebotsüberhang“ an Arbeitskräften 1992, 1994, 1998
(Mio. Personen, Jahresdurchschnitte)

	1992	1994	1998
Registrierte Arbeitslose (D)	3,0	3,7	4,3
- West	1,8	2,6	2,9
- Ost	1,2	1,1	1,4
Stille Reserve (D)	2,5	2,6	2,6
- West	1,3	1,5	1,9
- Ost	1,3	1,1	0,7
Angebotsüberhang insg. (D)	5,5	6,3	6,9
- West	3,1	4,1	4,8
- Ost	2,5	2,2	1,1

Quelle: Autorengemeinschaft, Arbeitsmarkt 1999, S. 11

6. Zur zukünftigen Entwicklung des Arbeitskräfteangebots

Gegenwärtig fehlen nach den aufgeführten Schätzungen des IAB in Deutschland rund 7 Mio. Arbeitsplätze. Diese Unterbeschäftigung könnte u.a. durch eine Verringerung des Arbeitskräfteangebots vermindert werden. Ansatzpunkt entsprechender Überlegungen und Hoffnungen sind die demografischen Veränderungen der Bevölkerung. Zwischen 1992 und 1997 betrug der demografisch bedingte Rückgang des Erwerbspotentials schätzungsweise 1,1 Mio. Personen (Autorengemeinschaft, Arbeitsmarkt 1997 und 1998, Tab. 1, eigene Berechnung). Jenseits des Jahres 2000 wächst u.a. die stark besetzte Kohorte der Geburtenjahrgänge 1936 bis 1941/42 ins Rentenalter.

Wie stark die demografische Entwicklung das Erwerbspersonenpotential verändert, illustriert eine Projektion, die von konstanten Erwerbsquoten 1996 (D-West) und 1995 (D-Ost) ohne Zuwanderungen ausgeht.

Tab. 6: Veränderung des Erwerbspotentials gegenüber 1996 mit konstanten Erwerbsquoten ohne Zuwanderung für Deutschland

	1996	2000	2010	2020	2030	2040
in Tsd.	41,1	40,4	38,5	34,5	28,8	24,8
1996 = 100	100	98	94	84	70	60

Quelle: Fuchs, Thon, Potentialprojektion, S. 6 (Eigene Berechnung)

Dem demografischen Trend entgegen wirken Verhaltenskomponenten und die Salden der Wanderungsbewegung. Bei der Entwicklung der Erwerbsneigung ist anzunehmen, daß die Erwerbsquoten der westdeutschen Frauen weiter ansteigen. In den neuen Bundesländern gehen die Annahmen davon aus, daß die Quoten erst im Generationswechsel abnehmen. Zugleich nimmt dort die Bildungsbeteiligung der jüngeren Jahrgänge zu.

Die Salden der Wanderungsbewegung werden ab dem Jahr 2000 wieder stärker zunehmen, weil die Rückkehr der Bürgerkriegsflüchtlinge aus dem ehemaligen Jugoslawien weitgehend abgeschlossen ist. Das Potential der Spätaussiedler – vor allem aus der ehemaligen Sowjetunion – ist, zumindest bis 2010, weiterhin groß. Kaum abzuschätzen ist die zukünftige Entwicklung der Pendelbeziehungen und Wanderungsbedingungen infolge der gemeinsamen Wirtschafts- und Währungsunion.

Eine IAB-Projektion des Erwerbspotentials kombiniert in sieben Varianten verschiedene Annahmen über die Erwerbsbeteiligung und die Größe des Wanderungssaldos. Die erste ist in Tab. 6 aufgeführt, eine zweite davon in der folgenden Tabelle.

Tab. 7: Veränderung des Erwerbspersonenpotentials in Deutschland gegenüber 1996 bei einem Wanderungssaldo von 200.000 p.a. mit oberer Erwerbsquotenvariante¹

	1996	2000	2010	2020	2030	2040
in Tsd.	41,1	40,8	42,1	40,8	36,7	33,8
1996 = 100	100	99	102	99	89	82

¹ Außerdem Zuwanderung von Aussiedlern, die nach und nach von 80.000 p.a. (bis 2009) auf 10.000 p.a. im Zeitraum 2030 - 2049 zurückgeht.

Quelle: Fuchs, Thon, Potentialprojektion, S. 6, eigene Berechnung

Facit: Bis 2010 ist nicht mit einem Abbau der Unterbeschäftigung infolge abnehmenden Umfangs des Erwerbspersonenpotentials zu rechnen. Erst jenseits von 2010 – wenn die geburtenstarken Jahrgänge der späten 50er und 60er Jahre aus dem Erwerbsleben ausscheiden – kommt es zu einer langsamen Verringerung des Potentials.

Literatur

- Autorengemeinschaft (Hans-Uwe Bach u.a.), Arbeitsmarktentwicklung und aktive Arbeitsmarktpolitik im ostdeutschen Transformationsprozeß 1990-1996, IAB-werkstattbericht, Nr. 5/1997
- Autorengemeinschaft (Hans-Uwe Bach u.a.), Der Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1997 und 1998, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, H. 1/1998
- Autorengemeinschaft (Eugen Spitznagel u.a.), Chancen und Risiken am Arbeitsmarkt 1999. Alternativrechnungen des IAB für West- und Ostdeutschland, IAB-kurzbericht, Nr. 1/1999
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Arbeits- und Sozialstatistik, Hauptergebnisse 1994 und 1998, Bonn 1994, 1998
- Michael Endler, Petra Beckmann, Arbeitszeitmodelle in der Partnerschaft von heute und partnerschaftliche Arbeitszeitmodelle von morgen, IAB-werkstattbericht, Nr. 14/1997
- Johann Fuchs u.a., Arbeitsmarktperspektiven bis 1010: Trübe Aussichten signalisieren hohen Handlungsbedarf. Erste Modellrechnungen des IAB mit Schwerpunkt Ostdeutschland, IAB-werkstattbericht, Nr. 12/1998
- Johann Fuchs, Manfred Thon, Potentialprojektion bis 2040: Nach 2010 sinkt das Angebot an Arbeitskräften Selbst hohe Zuwanderungen werden diesen Trend nicht stoppen können, IAB-kurzbericht, Nr. 4/1999
- Melanie Kiehl, Heinz Werner, Die Arbeitsmarktsituation von EU-Bürgern und Angehörigen von Drittstaaten, IAB-werkstattbericht, Nr. 7/1998
- Statistisches Bundesamt, Hg., Datenreport 1997. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland, Bonn 1997
- Dasselbe, FS 1, R. 4.2.1: Struktur der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten 1997, Wiesbaden 1998
- Manfred Thon, Hans-Uwe Bach, Die Schätzung von Potential-Erwerbsquoten, Stiller Reserve und Erwerbspersonenpotential für die alten Bundesländer 1970-1995, IAB-werkstattbericht Nr. 8/1998
- Hans-Jürgen Urban, Ende des Generationenvertrages? Ein sozialstaatliches „Tabu“ wird geknackt, in Z 31 (September 1997), S. 8 - 21

Uwe Fritsch/Heinrich Betz

Interessenvertretung und Veränderungsprozesse in der Automobilzulieferindustrie

I. Zur Situation in der Automobil- und Zulieferindustrie

Der in den Medien schlagzeilenträchtig dargestellte Konzentrationsprozeß in der Automobilindustrie ist der nach außen sichtbar werdende Teil umfassender Umstrukturierungen dieser Branche, die bereits in der letzten Dekade wirksam wurden und sich in den letzten Jahren beschleunigen. Triebfeder dieser Prozesse ist ein aus der Internationalisierung der Märkte und der Produktion resultierender, in dieser Dimension und Härte bisher nicht gekannter, Kampf um Weltmarktanteile. An dessen Ende werden nicht viel mehr als eine Handvoll Automobilunternehmen als eigenständige Hersteller übrig bleiben.

Die infolge der Internationalisierung von Markt und Konkurrenz bei den Unternehmen hervorgerufenen neuen Marktstrategien („Kundenorientierung“, Produktvielfalt und technische Komplexität, Preiswettbewerb) stellen neue und höhere Anforderungen an die Produktionsflexibilität, Logistik sowie Innovationsgeschwindigkeit und verstärken gleichzeitig den Kostendruck und damit den Produktivitätswettbewerb zwischen den Unternehmen. Gemessen an ihrer Komplexität und Schärfe ergeben sich dadurch neue Anforderungen an das Produktionsregime. Diese spitzen den Widerspruch zwischen hoher Produktqualität, kurzen Innovationszeiten, Produktionsflexibilisierung und gleichzeitiger Ökonomisierung der Massenproduktion zu.

Zur Auflösung dieses Dilemmas entwickeln die Unternehmen verschiedene Strategien a) für das Produktprogramm sowie b) für die inner- und zwischenbetriebliche Produktions-, Arbeits- und Unternehmensorganisation. Ihr Ziel ist, ihren Weltmarktanteil zu erhöhen und mittels höherer Skalenerträge und sinkender Kosten die Profitrate überdurchschnittlich zu steigern.

Zu a) Die Modellpolitik aller leistungsstarken Hersteller weist in die gleiche Richtung: Zum einen wird die Modellpalette durch den umfassenden Ausbau höherer/niedrigerer Preissegmente und den Einstieg in die Produktion sogenannter Nischenfahrzeuge erweitert. Zum anderen werden innerhalb der jeweiligen Modellklasse eine Vielzahl unterschiedlicher Varianten angeboten, die sich insgesamt durch eine größere technische Komplexität auszeichnen. Außerdem wird der Wechsel von der bestehenden zur nächsten Modellgeneration permanent verkürzt.

Bei stagnierenden bzw. nur noch geringfügig wachsenden Märkten gehen solche Expansionsstrategien zu Lasten der Marktanteile anderer Hersteller und verschärfen den Preiswettbewerb und den Innovationsdruck.

Zu b) Der daraus resultierende Kosten- und Flexibilisierungsdruck kann nur zum Teil ausgeglichen werden durch die - gerade auch bei VW erfolgreich praktizierte - Plattformstrategie und Baukastensysteme, mit denen die Zahl der

zu verbauenden Gleichteile in den unterschiedlichen Modellen und Varianten erhöht wird. Auch sind die unter dem Begriff „systemische Rationalisierung“ vielfach beschriebenen übergreifenden Rationalisierungsstrategien in den einzelnen Montagebetrieben der Endhersteller trotz großer Wirkungspotentiale nicht ausreichend, um die widersprüchlichen Marktanforderungen - Flexibilisierung, Beschleunigung, Ökonomisierung - optimal bewältigen zu können.

Um dieses Ziel zu erreichen, wurde vor dem Hintergrund, daß in der Automobilindustrie ca. zwei Drittel der Gesamtherstellkosten der Endhersteller auf Zulieferteile entfallen, die Verwertungsperspektive über die Betriebe der Endhersteller hinaus auf die gesamte Wertschöpfungskette erweitert und zugleich in ihrer Orientierung verändert: Nicht mehr nur einzelbetriebliche Erfordernisse, sondern die betriebsübergreifenden Gesamtzusammenhänge der Wertschöpfungskette, insbesondere deren Schnittstellen, werden zum Ausgangspunkt für alle Rationalisierungsentscheidungen.

Zur Ausschöpfung dieser in den Zulieferbeziehungen liegenden Rationalisierungspotentiale forcieren die Endhersteller die Einbeziehung der Zulieferbetriebe in ihre Programm- und Produktionsstrategie. Dabei nutzen sie gezielt die weltweiten, heterogenen Produktionsformen mit ihren unterschiedlichen Kosten- und Flexibilisierungspotentialen für ihre Reorganisationsprozesse.

Im Vordergrund stehen hierbei *erstens* direkte Kostensenkungen bei den Zukaufteilen, indem durch „global sourcing“-Strategien der Wettbewerbs- und Preisdruck auf die Zulieferer erhöht wird.

Zweitens geht es den Endherstellern um die Reduzierung von Komplexität durch die Möglichkeit des sogenannten 'Modular-Sourcings', also die Abgabe variantenreicher Fertigungsprozesse an Vorlieferanten und, im Gegenzug, um den Bezug komplett montierter und gleichförmiger, aber in sich variantenreicher Module. Diese können über standardisierte Einbauschnittstellen an Modul und Fahrzeug problemlos in einen variantenunabhängigen, standardisierten Montageprozeß „just-in-time“ einbezogen werden. Damit kann in der Montage an den Vorteilen des Fließprinzips festgehalten werden, ohne daß auf Varianten- und Ausstattungsvielfalt verzichtet werden muß.

Drittens werden eigene Lagerbestände durch produktionssynchrone Zulieferung abgebaut und Produktentwicklungs-, Qualitätssicherungs- und Logistikaufgaben und damit verbundener Kosten und Risiken auf die Zulieferer abgewälzt. Mit diesen Maßnahmen und der dazu gehörenden datentechnischen Anbindung haben die Abnehmerbetriebe gleichzeitig Medien erhalten, die ihnen letztlich eine tiefgreifende Steuerung und Kontrolle des Zulieferers erlauben, die weit über die vertraglich festgelegten Möglichkeiten hinausgehen.

Durch diese Entwicklungen haben sich Produktionsnetzwerke gebildet, die eine pyramidale Form aufweisen mit sowohl marktlichen als auch hierarchischen Strukturen. Je nach Position innerhalb der Zulieferpyramide vergrößern sich Abhängigkeiten und verringern sich Handlungsspielräume für die einzelnen Betriebe.

Durch die Übertragung der gestellten Flexibilitätsanforderungen und damit verbundener Risiken bei gleichzeitig sinkenden Preisen für die Kaufteile wird ein Profittransfer zu Lasten der Zulieferbetriebe in Gang gesetzt, der dem Endhersteller bei sinkenden eigenen Produktionskosten eine flexiblere Preisgestaltung und höhere Stückgewinne ermöglicht. Außerdem sinken die Investitionen pro Einheit und damit auch der break-even-point. Eine schnellere Amortisation des eingesetzten Kapitals erlaubt eine schnellere Marktanpassung. Insgesamt verbessert sich ihre Wettbewerbssituation.¹

Diese Tendenz setzt sich auch innerhalb der Zulieferpyramide fort. Große Zulieferunternehmen bzw. solche mit Spezialwissen sind zum einen wegen ihrer ökonomischen Potenzen und/oder wegen ihrer auf Kenntnisse spezieller Produkt- und Fertigungstechnologien begründeten Marktmacht in der Lage, sich dem Abhängigkeitsverhältnis mehr oder minder zu entziehen. Zum anderen können sogenannte Systemlieferanten den an sie gestellten Kosten- und Flexibilisierungsdruck an ihre Sublieferanten weitergeben und ebenfalls an dem beschriebenen Profittransfer teilhaben, so daß in den unteren Ebenen der Pyramide der Kosten- und Flexibilisierungsdruck weiter zunimmt. Aus der Sicht der Zulieferunternehmen (Profitinteresse und Entwicklungsmöglichkeit) kommt es also entscheidend darauf an, in die Pyramidenspitze aufzusteigen bzw. dort zu bleiben. Im Ergebnis dieser Entwicklungen ist auch in der Automobilzulieferindustrie in den letzten Jahren eine sich derzeit rasant beschleunigende Entwicklung in Gang gekommen, die von einem starken Konzentrationsprozeß und der Internationalisierung der Märkte wie auch der Produktionsstätten gekennzeichnet ist. In ihrer Folge bilden sich zum einen „Mega-Konzerne“ mit diversifizierten Produktprogrammen bzw. spezialisierte Hersteller heraus, die ihrerseits ihre Marktpositionen durch strategische Allianzen mit anderen, auch „branchenfremden“ Herstellern ausbauen.

Die qualitativ höheren Anforderungen der Fahrzeughersteller an die Zulieferer (Entwicklungs-, Modul- und Systemkompetenz, verkürzte Produktlebens- und Produktionszyklen, Kundenorientierung usw.) verschärfen den Kostenwettbewerb zwischen den Zulieferbetrieben, der seinerseits die Rationalisierungsanstrengungen des Managements verstärkt. Für die Zulieferunternehmen in der Pyramidenspitze (System- und Modullieferanten) entsteht zusätzlich ein enormer Innovations- und Technologiedruck.

¹ Diese Entwicklung hat im übrigen auch direkte Auswirkungen auf konzern-eigene Zulieferbetriebe der Fahrzeughersteller: Die sich aus der Bildung von Produktionsnetzwerken ergebenden Vorteile (einerseits Kontrolle, Steuerung und Profittransfer in ähnlicher Weise wie bei konzern-eigenen Unternehmen, andererseits jedoch ein relativ problemloser, jederzeit möglicher Ausstieg aus der vertraglichen Bindung zum Zulieferer) veranlassen die Automobilkonzerne entweder zur Ausgliederung ihrer eigenen Zulieferwerke (Bsp. General Motors) oder diese werden über die Etablierung marktlicher Elemente innerhalb des Konzerns dem Wettbewerb ausgesetzt und müssen sich wie unabhängige Zulieferunternehmen ihre Position im weltweiten Wettbewerb sichern (Bsp. Volkswagen) - mit allen damit verbundenen Risiken, die sich für diese Betriebe und insbesondere für deren Beschäftigte ergeben.

II. Veränderungen für die Beschäftigten

Mit den dargestellten Reorganisationsprozessen der Zulieferbeziehungen verlagern die Fahrzeughersteller neben den technisch-organisatorischen Anforderungen auch einen Teil der Arbeitsprobleme und Beschäftigungsrisiken in die Zulieferbetriebe.

- Festzuhalten ist *erstens*, infolge der eingeleiteten Dezentralisierungsprozesse und der aufgebauten Konkurrenzmechanismen, ein sich permanent erhöhendes Beschäftigungsrisiko. Dies wird bewirkt durch die Verringerung von Material- und Zeitpuffern und simultane Prozesse, durch die permanenten Selektionsprozesse zwischen den Produktionssegmenten/-betrieben und durch den Abbau von Fertigungstiefen in den Betrieben der Endhersteller und der Systemlieferanten.

- *Zweitens* erzwingen die technisch-organisatorischen und zeitökonomischen Verknüpfungen zwischen den Betrieben einen diskontinuierlichen Arbeitseinsatz, der die Segmentierung zwischen Randbelegschaften mit prekären Arbeitsverhältnissen und Kernbelegschaften mit ebenfalls flexibilisierten Arbeitszeitstrukturen verschärft.

- *Drittens* sind umfangreiche Mehrarbeit und steigender Leistungsdruck weitere Folgen der aufgebauten zeit- und mengenbezogenen logistischen Zwänge und der höheren Qualitätsanforderungen. Dies betrifft insbesondere tayloristisch organisierte Bereiche, ohne daß die Arbeitenden einen entsprechenden arbeitsinhaltlichen oder finanziellen Ausgleich erhalten. Im Gegenteil - durch die Internationalisierung der Produktion werden gerade diese gering technisierten Segmente in Konkurrenz zu Betrieben aus Ländern mit geringen 'labour standards' gesetzt, der Druck auf die Arbeitskosten wird praktisch importiert. Dies führt zu einer weiteren Verschärfung tayloristischer Nutzungsformen und der darauf bezogenen Leistungs politik sowie zum Abbau und zur Umgehung bestehender Arbeitsstandards.

- *Viertens*: Neue, humanere Formen der Arbeitsorganisation und des Arbeitseinsatzes, wie sie sich aus einer entsprechenden Ausrichtung der neuen Fertigungstechnologien und -strukturen ergeben könnten, werden nur dort ermöglicht und genutzt, wo dies aus strategischen Gründen sinnvoll erscheint. Dem, nur eine geringere Zahl von Arbeitenden betreffenden, Bedeutungszuwachs qualifizierter Arbeit im Zentrum fokaler Unternehmen (Endhersteller, Systemlieferanten) bzw. an den Schnittstellen der Kette stehen starke Dequalifizierungstendenzen, besonders an der Netzwerkperipherie, entgegen.

Für die Arbeitenden in allen Betrieben der Kette, einschließlich der Endhersteller, sind heterogene Auswirkungen bei den Arbeitsbedingungen, einschließlich der Entgelte und der Beschäftigungssicherheit, die „systematische strukturelle Folge systemischer Rationalisierung. (...) Die Arbeitsstandards sind segmentiert, polarisiert.“ (Altmann/Deiß 1996, S. 92).

Insgesamt bestätigt sich auch hier der pyramidal-hierarchische Charakter von Produktionsnetzwerken. Die ungleichen Arbeitsstrukturen werden verfestigt,

gering technisierte Produktionsformen mit herkömmlicher tayloristischer Arbeitsorganisation bleiben - ohne Entwicklungschancen - in erheblichem Maße erhalten.

Analog zu den ökonomischen Anforderungen hängen auch die arbeitspolitischen Effekte und die Art ihrer Bewältigung davon ab, welche Position die jeweiligen Produktionssegmente in der Pyramide einnehmen, welche Reichweite die jeweiligen Maßnahmen haben und welche Bewältigungspotentiale die Interessenvertretungen mobilisieren können.

III. Veränderungen für die Interessenvertretung

Auch die Arbeit und Einflußmöglichkeit der betrieblichen Interessenvertretung ist von der Position des Betriebes innerhalb der Zulieferkette abhängig. Denn die von den fokalen Betrieben initiierten systemischen Rationalisierungsprozesse schlagen direkt auf die untergeordneten Segmente der Zulieferkette durch und lassen dort den Spielraum des Managements in zentralen Fragen (Technikeinsatz, Arbeitsgestaltung, Betriebszeiten usw.) erheblich sinken. Durch dieses Auseinanderfallen von Eigentumstitel und tatsächlicher, beim fokalen Unternehmen liegender, Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel und -bedingungen verlieren die Betriebsräte bei vielen wichtigen Fragestellungen und mitbestimmungsrelevanten Prozessen faktisch ihre Ansprechpartner, da das die betrieblichen Prozesse auslösende Management nicht mit dem gesetzlich definierten Verhandlungspartner der Betriebsräte übereinstimmt.

Noch problematischer ist jedoch, daß nicht nur die institutionellen Strukturen, sondern besonders das Verhandlungssystem und das damit verbundene Normensystem nicht mehr den Bedingungen der Netzwerkproduktion entsprechen: Durch die strategischen Verknüpfungen, die datentechnische Vernetzung und die komplexen Abläufe in der gesamten Wertschöpfungskette werden die Zusammenhänge zwischen einzelnen Rationalisierungsmaßnahmen, dem Einsatz neuer Technik und den qualitativen und quantitativen Folgen in der Kette immer weniger erkennbar und tendenziell - zeitlich und räumlich - entkoppelt.²

Dies bedeutet, daß die Betriebsräte auf dem Feld der Beschäftigungssicherung und der Regelung annehmbarer Arbeitsbedingungen immer weniger ihre betrieblichen Erfahrungen und ihre gewohnten Verhandlungsroutinen einsetzen können. Dazu kommt, daß sich die Rationalisierungsschutzpolitik der Betriebsräte an Gesetzen und Tarifverträgen orientiert, die, entsprechend dem tayloristischen Rationalisierungsmuster, nur bei einem direkten Zusammenhang von Ursache und Arbeitsfolge greifen. Rationalisierungsfolgen sind deshalb im Rahmen bisheriger Regelungen und Verfahren kaum noch verhandel-

² Auf die damit zusammenhängenden sehr hohen und kaum zu erfüllenden informatischen, kognitiven und qualifikatorischen Anforderungen an die Betriebsräte kann in diesem Zusammenhang nur hingewiesen werden. Dieses Problem, von dem vielfach auch das Management der Zulieferer wie auch die Betriebsräte fokaler Unternehmen betroffen sind, gewinnt weiter an Bedeutung.

bar. Ähnliches gilt auch für die Entgeltpolitik und zum Teil für den Arbeitsschutz.

Dazu kommen die Probleme, die aus den Branchenüberschneidungen innerhalb der Produktionskette und besonders aus der Internationalisierung der Produktion herrühren. Ist eine einheitliche gewerkschaftliche Politik und die Koordination der Arbeit der Interessenvertretungen schon unter nationalen Bedingungen (Abstimmungsprobleme verschiedener Gewerkschaftsorganisationen innerhalb des gleichen Dachverbandes) nicht einfach, so ist eine internationale Koordination von strukturell, politisch und kulturell höchst unterschiedlichen Gewerkschaften und betrieblichen Interessenvertretungssystemen noch weit schwieriger.

Diese Koordination zu leisten wird jedoch immer notwendiger, da die Unternehmen im Rahmen ihrer supranationalen Organisationsstrukturen über alle Produktions- und Standortfragen auf der Basis aller hierfür wichtigen Daten und in Kenntnis der konkreten betrieblichen Situationen unter Einbeziehung der Zulieferer Entscheidungen treffen. Unter den Bedingungen internationaler Produktion verschiebt sich deshalb die Machtasymmetrie weiter zugunsten der Unternehmenden. Mit ihrer Politik des global sourcing und/oder der Drohung einer Standortverlagerung, konkret mit der Ausnutzung der Konkurrenz und durch Ausspielen der Standorte und der Belegschaften, können sie gewerkschaftliche Forderungen in erheblichem Maße unterlaufen.

Insgesamt lassen sich aus den inner- und besonders aus den zwischenbetrieblichen Entwicklungen ableiten, daß die Betriebsräte auf ihren zentralen Politikfeldern in die Defensive geraten.³ Sie können nur noch sehr bedingt ihre Schutzfunktion wahrnehmen, die, auf der Grundlage außerbetrieblicher, allgemeingültiger Normen, vorrangig auf die nachträgliche Regelung bereits eingeleiteter bzw. eingetretener Ereignisse ausgerichtet ist. Notwendig ist aber - nicht nur unter den Bedingungen der Netzwerkproduktion, aber hier besonders - eine konzeptionell angelegte Politik, mit deren Hilfe Betriebsräte im Vorfeld der Entscheidungen zu Fragen der Gestaltung der Arbeitsorganisation, Technik, Qualifizierung und Personalpolitik steuernd eingreifen können. Hierzu stehen ihnen jedoch nur noch schwache Informations- und Beratungsrechte zu Verfügung, die bestehenden Normen greifen kaum noch. Die Betriebsräte sind in dieser Situation auf sich allein gestellt und ohne konkrete Unterstützung der gewerkschaftlichen Organisation. Die Tendenz zur Verbetrieblichung der Interessenvertretung wird verstärkt. Dazu kommt, daß die institutionellen Strukturen eine wirksame, auf die Wertschöpfungskette abgestimmte, gemeinsame Politik der betrieblichen Interessenvertretungen behindern.

³ Die in den letzten Jahren abgeschlossenen betrieblichen 'Bündnisse für Arbeit' sind hierfür beredte Beispiele: Sie beruhen, vor dem Hintergrund steigender Gewinne, fast ausschließlich auf dem Prinzip 'begrenzte Beschäftigungssicherung im Tausch gegen Entgeltleistungen und Flexibilisierung der Arbeitszeiten'. Zum Teil werden dabei tarifliche Bestimmungen übergangen.

Verschärft wird diese Problematik durch die lang andauernde hohe Massenarbeitslosigkeit, die weltweite, über die Kosten vermittelte, sich intensivierende Konkurrenz und die staatlichen Deregulierungsmaßnahmen. Diese Faktoren verstärken die Wirkung der Rationalisierungstendenzen und erhöhen den Druck auf die betrieblichen Arbeitsstandards⁴ und auf die Tarifverträge. Zusammengefaßt bewirken diese Prozesse eine weitere Ausdifferenzierung der Bedingungen zwischen und in den Betrieben, und damit auch der Interessenlagen unter den Arbeitenden.

Deutlich wird, daß die feststellbare Verbetrieblichung der Interessenvertretung keine Stärkung des Betriebsrates bedeutet, sondern umgekehrt diese Entwicklung zu Verhandlungsschwäche und Machtverlust führt. Ob es den Gewerkschaften unter den derzeitigen Bedingungen gelingt, diesen Verlust durch eine offensive Politik zu kompensieren, ist angesichts ihrer unklaren und defensiven Haltung und ohne entsprechende Reformperspektiven allerdings fraglich.

IV. Veränderte Politikansätze der Interessenvertretung – ein Praxisbericht

Der skizzierte Kosten- und Technologiedruck wirkt sich in dem hier vorgestellten Betrieb besonders prekär aus. Als konzerninterner Zulieferer mit mehr als 6000 Beschäftigten hatte das Werk bis vor wenigen Jahren noch die Funktion einer verlängerten Werkbank der Fahrzeugmontagewerke. Entsprechend bestanden bisher Kompetenzen lediglich im Produktherstellungsprozeß, und auch diese waren beschränkt auf hohe Stückzahlen, eine variantenbedingte Flexibilität war nur gering ausgeprägt. Die für einen Systemlieferanten notwendige Organisation und Erfahrungen für den Produktentstehungs- (Technische Entwicklung) und -vermarktungsprozeß (Marketing, Vertrieb) fehlten völlig.

Im Rahmen grundlegender Umstrukturierungen innerhalb des Konzerns und einer veränderten Einkaufsstrategie (global sourcing) steht das Werk seit einigen Jahren mit seinen Produkten im weltweiten Wettbewerb und wird wie ein selbständiger Zulieferer behandelt. Eine Abnahmeverpflichtung besteht für die anderen Konzernwerke nur noch im Rahmen abgeschlossener Lieferverträge, die unter üblichen Marktbedingungen (Preise, Qualität, Lieferfähigkeit, Flexibilität, Innovation) zustande kommen. Der Hintergrund für diesen Strategiewechsel des Konzerns ist, die liefernden Komponenten- und Aggregatewerke einem konzerninternen (durch den Aufbau zusätzlicher Fertigungsstätten im Ausland, insbesondere in sogenannten Low Cost-Ländern) und externen Ko-

⁴ Deutlich zeigt sich dies an der sukzessiven Durchsetzung 'toyotistischer' Rationalisierungselemente in den deutschen Automobil- und Zulieferunternehmen, zum Beispiel am Rückbau teilautonomer Gruppenarbeit und am Übergang zu bandgekoppelter, hierarchischer Teamarbeit in Bereichen mit minderqualifizierten Tätigkeiten. Diese Maßnahmen sind eine Angleichung an die Standards der europäischen Transplants japanischer und us-amerikanischer Automobil- und Zulieferkonzerne.

sten- und Innovationswettbewerb auszusetzen und die Vorteile unternehmensübergreifender Produktionsnetzwerke auch hier zu nutzen.

Diese Umstrukturierungen wurden vor dem Hintergrund der Krise in der Automobilindustrie Anfang der 90er Jahre durchgeführt. Der konjunkturbedingte Produktionsrückgang und die damals unzureichende Wettbewerbsfähigkeit des Werkes führten – trotz der tariflichen Arbeitszeitverkürzung auf 28,8 Std. pro Woche - zu einem dramatischen Beschäftigungsrückgang von mehr als 20% innerhalb von vier Jahren. Weitere 2300 Arbeitsplätze waren zusätzlich mittelfristig, mit dem Wechsel zur nächsten Modellgeneration, gefährdet, da das Werk weder im Preis noch in der Produktinnovation mit der Entwicklung auf dem Weltmarkt mithalten konnte. Letztlich stand die Existenz des gesamten Werkes zur Disposition. Unter diesen Bedingungen bekam für den Betriebsrat - zwangsweise - die Standort- und Beschäftigungssicherung höchste Priorität. Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen konnte und kann diese Politik nur erfolgreich sein, wenn sie zu einer strategischen Neuausrichtung des Werkes führt, also zur Neubestimmung der Geschäftsfelder und Überarbeitung der Produktpalette entsprechend den verändernden Anforderungen und, damit verbunden, zur Anreicherung der für einen großen (System-) Zulieferer notwendigen Kompetenzen im Produktentstehungs- und Vermarktungsprozeß.

Dieser Ansatz wurde in einer auf Betreiben des Betriebsrates durchgeführten Untersuchung bestätigt: Die Erlangung einer entsprechenden Wettbewerbsfähigkeit, als Voraussetzung der Sicherung des Produktionsstandortes und der Beschäftigung, setzt den Aufbau einer eigenen Technischen Entwicklung und die Schaffung effizienter Arbeitsbereiche mit eigener Kostenverantwortung, veränderten Produktstrukturen, Arbeitssystemen und Produktionskonzepten voraus. Statt der vom Management zuerst favorisierten weiteren Automatisierung konnte der Betriebsrat mit der Werkleitung in einem „Wirtschaftlichkeits- und Beschäftigungspakt“ betriebsinterne Umstrukturierungen vereinbaren, dessen zentrale Elemente eine Cost-Center-Konzeption, die Etablierung teilautonomer Arbeitsgruppen sowie der Aufbau einer eigenen Technischen Entwicklung sind. Aufgrund dieser und weiterer Umstrukturierungen, insbesondere des Mitte der 90er Jahre vereinbarten Ausbaus des Werkes zu einer relativ selbständigen Business Unit unter dem Dach des Unternehmens, sowie der Fertigungsoptimierung und des sukzessiven Aufbaus von Modulkompetenzen mit weltweiter Prozeßflußverantwortung, verbesserte sich die Produktivitäts- und Kostenstruktur des Werkes wesentlich.

Damit diese maßgeblich vom Betriebsrat vorangetriebenen Umstrukturierungen durchgesetzt werden konnten, wurde die Einbeziehung des Konzernvorstandes erforderlich. Auf durch Initiative des Betriebsrates zustande gekommenen, sogenannten Standortssymposien werden seit 1992 jährlich gemeinsam zwischen Vorstand, Werkmanagement und Betriebsrat die aktuelle Werksituation und notwendige Veränderungen beraten. Weitere Beratungsgremien mit Beteiligung von Vorstand, Werkmanagement und Betriebsrat, in die die Interessenvertretung Forderungen für den Veränderungsprozeß einbringt,

wurden etabliert. Die Umsetzung dieser dort beratenen Maßnahmen erfolgt innerhalb des Werkes in enger Absprache zwischen Management und Betriebsrat. Es gibt praktisch keine Entscheidung von elementarer Bedeutung ohne Zustimmung des Betriebsrats.

Dieser seit neun Jahren dauernde Prozeß zeigt Erfolge, die unter den Bedingungen von Massenarbeitslosigkeit u. E. nicht hoch genug eingeschätzt werden können: Inzwischen konnte die Beschäftigung, auch unter dem Einfluß der guten Konjunktur, aber insbesondere wegen der durchgeführten Veränderungen, nahe an den ursprünglichen Stand zurückgeführt werden. Das Werk ist aktuell gesichert und es bestehen auch langfristige Chancen. Trotzdem müssen die unter dem Aspekt der Beschäftigungssicherung positiven Entwicklungen einer kritischen Bewertung unterzogen werden. Denn die Prozesse waren und sind nicht frei von Widersprüchen und Brüchen, die immer wieder das Erreichte und damit auch die Politik des Betriebsrats in Frage stellen:

- *Erstens* ist die Beschäftigungsgefahr immer noch aktuell – und wird es auch weiterhin bleiben. Denn die im ersten Abschnitt beschriebenen Strukturen eines Produktionsnetzwerks, die darin etablierten, weltweit wirkenden Markt- und Konkurrenzmechanismen und der daraus resultierende Kosten- und Technologiedruck, bedingen ja gerade diese Gefährdungen der Beschäftigung, in einzelnen Bereichen wie auch in ganzen Geschäftsfeldern. Dies bestätigt eine neue Untersuchung des Betriebsrates, nach der davon ausgegangen werden muß, daß mittelfristig wiederum mehr als 1500 Arbeitsplätze akut gefährdet sind. Die Ursachen hierfür sind weiterhin die gleichen: teilweise mangelnde Wettbewerbsfähigkeit im Preis, insbesondere bei solchen Fertigungsteilen, die aufgrund eines hohen Anteils an Fertigungspersonalkosten von „Low Cost-Produzenten“ wesentlich günstiger gefertigt werden können. Teilweise fehlten jedoch, und dies ist wesentlich gravierender, gegenüber anderen Herstellern bestimmte die Fertigungskosten reduzierende bzw. für die Produktinnovation erforderliche technologische Kenntnisse. Ohne entscheidende Maßnahmen, insbesondere auf der Investitionsseite und beim Ausbau der Technischen Entwicklung und anderer Servicebereiche, würden in den nächsten Jahren die bisher erreichten Fortschritte wieder verloren gehen.

- *Zweitens* führt der über das global sourcing organisierte ständige Vergleich mit der weltweiten Konkurrenz auch dazu, daß - über den Preiswettbewerb und andere Benchmarks vermittelt - erreichte Arbeitsstandards permanent in Frage gestellt werden. Bei der Frage, ob ein Fertigungs- und damit Beschäftigungsumfang in der weltweiten Ausschreibung (global sourcing) gehalten oder dazugewonnen werden kann, geraten die im Unternehmen in langen Jahren erreichten hohen sozialen Standards immer wieder unter Druck. Dies betrifft sowohl die Entgeltseite (aktuell z. B. das Thema Zuschläge für Samstagarbeit) als auch die Arbeitszeitsysteme und die übrigen Arbeitsbedingungen. So hat beispielsweise der einmal gestellte und vereinbarte Anspruch, daß durch Gruppenarbeit nicht nur die Wirtschaftlichkeit, sondern auch die Arbeitszufriedenheit zu erhöhen ist, in der Praxis nur noch in den Bereichen, in denen

hochqualifizierte Facharbeit erbracht wird, Bestand. Überall dort jedoch, wo einfache, „taylorisierte“ Fertigungs- und Montagearbeiten durchzuführen sind, wird Gruppenarbeit vom Management nicht mehr gepflegt und verkümmert zu rein organisatorischen Aufgaben (Anwesenheitserfassung, Urlaubsplanung etc.). Anders als bei der Gruppenarbeit kann der Betriebsrat jedoch bei Themen, die zu den „harten Fakten“ gehören, derartige Rückschritte bisher verhindern. Auch sie werden jedoch immer wieder zum Gegenstand von Forderungen des Managements unter dem Hinweis auf die Konkurrenzsituation.

V. Interessengegensatz und Kooperation – ist der Spagat möglich?

Daß trotzdem die Bedingungen in diesem Betrieb resp. im gesamten Unternehmen nach wie vor über dem Durchschnitt liegen (vgl. hierzu Abschnitt II), liegt an der besonderen, historisch erklärbaren Kultur dieses Unternehmens und der daraus gewachsenen Politik der Kooperation und des Konsenses. Diese Politik beinhaltet auch die Anerkennung durch das Management, daß einmal erreichte Standards und die Form der Zusammenarbeit nur gemeinsam mit den Interessenvertretern verändert werden können. Daß dieser Kompromiß jedoch fragil ist und einer ständigen Bestätigung und Erneuerung bedarf, liegt außer Zweifel. Denn der grundlegende Interessengegensatz zwischen Kapital und Arbeit ist, auch wenn seine Mechanismen komplizierter werden und deshalb schwerer zu erkennen sind, nicht aufgehoben, sondern er wirkt gerade auch unter den aufgezeigten Veränderungen fort und verschärft sich unter den Bedingungen weltweiter Konkurrenz und zurückgeschraubter staatlicher Regulierung.

Die Frage stellt sich deshalb, ob unter diesen Bedingungen eine Politik der Zusammenarbeit im Interesse der Arbeitenden sinnvoll ist. Dies gilt insbesondere für die hier dargestellte Politik eines Betriebsrates, der sich, angesichts der ansonsten aussichtslosen Situation, bewußt auf die Diskussion und Regelung betrieblicher Probleme auch unter dem Blickwinkel betriebswirtschaftlicher Argumente einläßt.

Die von uns gemachten Erfahrungen führen dazu, daß wir diese Frage bei aller angebrachter Skepsis bejahen. Ohne die in den letzten Jahren gemachte Arbeit, und dazu gehören auch die eingegangenen Kompromisse, würden dieses Werk, wenn überhaupt, nur noch als Rumpf mit entsprechend niedrigen Standards existieren. Die Arbeitslosigkeit in der Region, jetzt schon bei ca. 16%, wäre entsprechend höher. Angesichts dieser Situation läßt sich aus unserer Sicht deshalb diese Politik nicht grundsätzlich infrage stellen. Zu fragen ist allerdings nach ihren Grenzen.

Eine auf Konsens und Kompromiß begründete Politik, die im übrigen das Grundmuster der Betriebsverfassung darstellt, kann nur solange wirksam sein, wie sich beide Seiten Vorteile erhoffen können: Arbeitsplätze zu annehmbaren Bedingungen auf der einen Seite, Profit sowie auch die Erwartung von strategischen Vorteilen durch eine konzern eigene Komponentenfertigung auf der

anderen. Dazu kommen die vielfach beschriebenen Eigeninteressen des örtlichen Managements, die sich aufgrund verschiedener Einflußfaktoren (nicht zuletzt auch das eigene Arbeitsplatzinteresse und die Einbindung in regionale Zusammenhänge) von denen der Zentrale abheben können. Insofern bestehen sehr wohl partielle Interessenidentitäten zwischen Management und Interessenvertretung, die aufgrund der Einbettung in andere Zusammenhänge nicht statisch sind und ständig neu geschaffen werden müssen.

Der Betriebsrat hat für sich die Grenzen dort verortet, wo seine Ziele, Beschäftigungssicherung und qualitativ hochwertige Arbeitsbedingungen, nicht mehr erreichbar sind. Um dieses Ziel unter den gegebenen Umständen erreichen zu können, muß der Betriebsrat in der Lage sein, im Zweifels- und Konfliktfall seine wirkliche Stärke - die Aktions- und Konfliktfähigkeit der Belegschaft - zu mobilisieren. Nur in dieser Verbindung von „neuer“ Betriebsratspolitik (die von manchen fälschlich als Co-Management, von uns jedoch als Politik der Gegenmacht und qualifizierte Mitbestimmung oder scherzhaft als „Contra-Management“ bezeichnet wird), wird es möglich, daß die notwendigen Kompromisse nicht permanent zu Lasten der Arbeitenden entschieden werden.

Diese Mobilisierungsfähigkeit der Belegschaft ist allerdings, je komplexer und damit immer schwerer nachvollziehbar die Politik des Betriebsrates wird, immer schwieriger herstellbar. Wenn hier nicht die Ebene der reinen Informationspolitik verlassen und ein Ansatz der Einbeziehung der Arbeitenden in die Entwicklung der Politik gefunden wird, kann dies kaum erreicht werden. Grundvoraussetzung hierfür ist eine funktionierende Gewerkschafts- und Vertrauensleutearbeit, auf die sich auch dieser Betriebsrat nach wie vor stützen kann. Aber selbst unter solchen Voraussetzungen ist die Umsetzung dieser Problematik schwierig.⁵

VI. Internationale Betriebsräte als Problemlöser?

Ein anderer wichtiger Aspekt zur Durchsetzung der Interessen der Beschäftigten ist, unter den Bedingungen internationaler Produktion und Konkurrenz, die Internationalisierung der Betriebsrats- und Gewerkschaftsarbeit.

Die angesprochenen Problematiken (vgl. Abschnitt III), die sich aus den unterschiedlichen Systemen der Interessenvertretung sowie den politischen und kulturellen Verschiedenheiten ergeben, sind zwar ernsthafte⁶, aber nicht unlösbare Hindernisse. Dabei muß es insbesondere darum gehen, die positiven Erfahrungen und Ansätze der Interessenvertretungen der verschiedenen Länder zusammenzuführen und deren Eigenständigkeit und Wirksamkeit nicht

⁵ Ohne diesen Aspekt hier weiter vertiefen zu können: Unserer Ansicht nach finden sich in den von der IG Metall im Rahmen der Organisationsentwicklung entwickelten Projekte interessante Ansätze für eine solche Politik.

⁶ Vgl. hierzu aktuell die Diskussionen bei Daimler/Chrysler über die Bildung gemeinsamer Strukturen für eine wirkungsvolle Interessenvertretung.

durch das Überstülpen bundesdeutscher Modelle und Lösungen zu behindern. Diese Überlegungen stehen auch bei den VW-Betriebsräten im Mittelpunkt der Überlegungen bei der Schaffung internationaler Strukturen. Bereits 1990, also lange bevor eine gesetzliche Grundlage bestand, wurde bei Volkswagen ein Europäischer Konzernbetriebsrat gegründet. Im April 1999 wurde das südamerikanische Pendant für die brasilianischen und argentinischen Tochterunternehmen gebildet. Beide werden sich ab Mai 1999 unter dem Dach des dann gegründeten Weltkonzernbetriebsrats befinden. Daß es sich hier nicht um formale Gebilde, sondern um wirksame Instrumente der Interessenvertretung handelt, hat sich erst vor wenigen Wochen beeindruckend bestätigt, als in Brasilien mit Unterstützung des Konzernbetriebsrates Massenentlassungen verhindert und eine Lösung ähnlich der 1993 in der Bundesrepublik eingeführten Beschäftigungssicherung durch Arbeitszeitverkürzung geschaffen wurde. Diese Unterstützung war möglich, weil in den zwei bisher abgehaltenen Weltarbeitnehmerkonferenzen bei Volkswagen die Kontakte und das Vertrauen zwischen den Interessenvertretungen der verschiedenen Länder hergestellt werden konnten.

Ähnlich positive Erfahrungen wurden in den vergangenen Jahren im Euro-KBR gemacht. Über die gegenseitige Information hinaus geht es insbesondere um die Koordination einer gemeinsamen Politik, um im Rahmen der Investitionspolitik des Konzerns als auch bei den durch die internationalen Produktionsstandorte möglich gewordenen Verschiebungen von Produktionsumfängen die Interessen der Beschäftigten aller Standorte umfassender wahrnehmen zu können. Gerade für die Zulieferwerke auch dieses Konzerns ist diese Koordination in Zukunft von zentraler Bedeutung und muß zu einem weiteren Standbein einer wirkungsvollen Interessenvertretungspolitik werden.

Ohne das sich entwickelnde Instrument der internationalen Betriebsräte überzubewerten, muß festgehalten werden, daß hier die unverzichtbaren organisatorischen Grundlagen für eine internationale Politik als Gegenpunkt zu der der Konzerne geschaffen wurden. Solange es sich hier allerdings noch um relativ seltene Gremien handelt und diese auch nicht in ein internationales Netzwerk unter Beteiligung aller relevanten gewerkschaftlichen Organisationen einbezogen sind, bleibt ihre Wirksamkeit entsprechend begrenzt. Es kommt deshalb nun auch darauf an, daß in allen infrage kommenden Konzernen die Bildung von Eurobetriebsräten forciert wird und die Zusammenarbeit auch auf der gewerkschaftlichen Ebene, unter Einbeziehung aller betroffenen Gewerkschaften und ohne einzelne Organisationen wegen bestimmter politischer Vorbehalte auszuschließen, vorangetrieben wird.

Nur so läßt sich auch eines der zentralen Probleme von Produktionsnetzwerken lösen: Die nicht zu einem Konzern gehörenden Zulieferer können bisher ebensowenig erfaßt werden wie eine unternehmensübergreifende Koordination über Staatsgrenzen hinweg bisher kaum stattfindet. Damit dies möglich wird, müssen wirkungsvolle Instrumente für die internationale Zusammenarbeit der zuständigen Gewerkschaften geschaffen werden.

Allerdings darf bei der Diskussion über die Internationalisierung der Betriebsratsarbeit die Notwendigkeit aktiver Arbeit vor Ort nicht in den Hintergrund treten. Denn erst mit der konkreten Umsetzung internationaler Abmachungen vor Ort ergibt sich ein Sinn und zeigt sich die Bedeutung der örtlichen Betriebsrats- und Gewerkschaftsarbeit bei ihrer gleichzeitigen Internationalisierung. Dieser Verbund örtlicher und internationaler, betriebsrätlicher und gewerkschaftlicher Arbeit wird zwar auf Kongressen propagiert, hat jedoch in die konkrete Tagesarbeit bei den wenigsten Betriebsräten Eingang gefunden. Dieses Problem muß bald gelöst werden.

Denn durch die Internationalisierung der Produktion sind wir der Marxschen Lösung von den Proletariern aller Länder, die sich zu vereinigen haben, zwar schon sehr nahe gekommen. Allerdings im umgekehrten Sinn. Und es wäre ein Treppenwitz der Geschichte und in seiner politischen Wirkung auch äußerst schädlich, wenn diese Vereinigung aufgrund der durch das Kapital geschaffenen Fakten und nur im Produktionszusammenhang zustande kommen würde und nicht durch die freiwillige Assoziation der Betroffenen zur Durchsetzung ihrer Interessen.

Literatur

- Altmann, Norbert; Deiß, Manfred (1996): Arbeit in der vernetzten Produktion, in: Schulte (Hrsg.) (1996): Zukunft der Arbeit, Köln
- Bieber, Daniel (1992): Systemische Rationalisierung und Produktionsnetzwerke, in: Malsch, Thomas; Mill, Ulrich (Hrsg.): ArByte - Modernisierung der Industriosozologie, Berlin
- Deiß, Manfred; Döhl, Volker (1992): Vernetzte Produktion: Automobilzulieferer zwischen Kontrolle und Autonomie, Frankfurt/M.; New York
- Däubler, Wolfgang (1997): Plädoyer für Politik, in: Die Mitbestimmung, Heft 3/1997
- Deiß, Manfred (1994): Arbeit in der Automobilindustrie: Probleme und Risiken durch unternehmensübergreifende Rationalisierung, in: WSI Mitteilungen, 47. Jg., Heft 7/1994
- Hirsch-Kreinsen, Hartmut (1995): Neue Rationalisierungskonzepte: Grenzen und Chancen für die Betriebsratspolitik, in: Arbeit Heft 4, 1995
- Kibler, Leo (Hrsg.) (1996): Toyotismus in Europa: Schlanke Produktion und Gruppenarbeit in der deutschen und französischen Automobilindustrie, Frankfurt/Main, New York
- Neumann, Horst (1996): Mythos Japan: Unternehmensvergleich zur Wettbewerbsstärke der deutschen und japanischen Automobilindustrie, Berlin
- Peter, Lothar (1996): Vom Klassenkampf zum Co-Management? Probleme der industriellen Beziehungen heute, in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung, Heft 25, März 1996
- Pöhlmann, Markus; Apelt, Maja; Buroh, Karsten; Martens, Henning (1995): Industrielle Netzwerke: Antagonistische Kooperation an der Schnittstelle Beschaffung-Zulieferung, München und Mering

Mit global players gegen staatliche Monopole

Die Einebnung des Spielfelds für TNCs in der Dritten Welt

Die Anwerbung von ausländischem Kapital ist in der verschärften Standortkonkurrenz zum staatlichen Ziel erster Güte geworden, um ökonomische Probleme zu lösen. Dabei kann es allerdings zu einem Wettlauf zwischen Hase und Igel kommen, indem gesteigerte Kapitalimporte selbst massive Probleme hervorrufen. Insbesondere die Länder der sogenannten Dritten Welt haben in diesem Wettlauf schlechte Chancen und mit der Asienkrise wurde selbst das erfolgreiche neue OECD-Mitglied Südkorea weit zurück geworfen. Den großen Konzernen und den sie vertretenden Industrieländern bieten gerade zugespitzte Krisenprozesse in der Dritten Welt zusätzliche Möglichkeiten zur Durchsetzung ihrer Interessen. Das geschieht auf der Ebene internationaler Vertragswerke und Institutionen (GATT/WTO) wie auch auf der Ebene des unmittelbaren Handelns von Konzernen. Diese kaufen in immer stärkerem Maße Unternehmen in der Dritten Welt auf und treiben so neue Konzentrationsprozesse voran, obwohl sie häufig als goldene Alternative zu maroden staatlichen Monopolunternehmen angesehen werden. Bevor auf die verschiedenen Voraussetzungen und Konsequenzen zunehmend deregulierter Investitionsregimes eingegangen wird, werden relevante Informationen über die Transnationalen Konzerne als *eine* wichtige Gruppe von Akteuren in diesem Prozeß vorgestellt.

Investitionsströme und Konzerne

Folgt man den offiziellen Statistiken, dann wird in der Dritten Welt seit Anfang der 90er Jahre wieder stärker investiert. Dies geschieht vor dem Hintergrund eines sprunghaften Anstiegs der *internationalen* Direktinvestitionen (Foreign Direkt Investment, FDI) in der gesamten Welt seit Mitte der 80er Jahre. Zwischen 1980 und 1997 haben sich diese Investitionen im Wert siebenfach und sind auch 1998 weiter stark angestiegen. Sie stiegen damit doppelt so stark wie der Welthandel mit Waren und Dienstleistungen. Nach Angaben der UNCTAD (Weltinvestitionsbericht 1998) gab es 1997 53.000 Transnationale Konzerne (Transnational Corporations, TNCs) mit 450.000 ausländischen Niederlassungen, die schätzungsweise 3,5 Billionen US-Dollar Direktinvestitionsbestände halten; die Gesamtvermögensbestände belaufen sich demnach auf 13 Billionen US-Dollar.¹

Zwischen 1990 und 1997 erhöhten sich die FDI in den sogenannten Entwicklungsländern von 34 Milliarden US-Dollar auf 149 Milliarden US-Dollar, was

¹ Nord-Süd-aktuell, 4. Quartal 1998, S. 610ff.

einer Erhöhung ihres Anteils an den Gesamt-FDI von 17 Prozent auf 37 Prozent entsprach. Auffällig ist die starke Konzentration auf wenige Länder. Nach Angaben der Weltbank flossen zwei Drittel dieser FDI in den 90er Jahren in nur zehn Länder und dabei vor allem in die Volksrepublik China (Bittner 1998: 163). Regional gesehen standen Süd-, Ost- und Südostasien weit an der Spitze, gefolgt von Lateinamerika (vor allem Brasilien und Mexiko), während der afrikanische Kontinent weitestgehend von ausländischen Direktinvestitionen ausgeschlossen blieb. Eine gewisse Ausnahme stellte lediglich Südafrika dar. Aus Sicht der einzelnen Länder bedeutet eine marginale Rolle auf dem Weltmarkt jedoch nicht, daß sie nicht äußerst abhängig von diesem sind. Im Gegenteil weisen einige afrikanische Länder höchste Offenheitsquoten (Anteil des Außenhandels am BIP) auf.²

Die Globalisierung ökonomischer Strukturen findet nicht im Rahmen einer prosperierenden Weltwirtschaft, sondern im harten Kampf der führenden Transnationalen Konzerne um Weltmarktanteile statt. Daher ist es auch nicht verwunderlich, daß ganze vier Fünftel der FDI auf Übernahmen und Fusionen entfallen und nicht auf Neuinvestitionen auf der „grünen Wiese“. Die TNCs wickeln ein Drittel des Welthandels jeweils konzernintern und ein weiteres Drittel untereinander ab. Innerhalb der Gruppe der TNCs herrscht wiederum eine erhebliche Konzentration der Marktanteile und des Kapitalstocks vor. Allein die hundert größten TNCs tätigen etwa ein Drittel aller Auslandsinvestitionen. Das Süd-Nord-Verhältnis ökonomischer Macht zeigt sich daran, daß der Hauptsitz dieser 100 TNCs zu 99% in OECD-Ländern liegt, insbesondere in den USA, Japan, Großbritannien, der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich und der Schweiz.

Globalisierung ist, entgegen mancher absichtsvoller Suggestionen, kein naturwüchsiger, sondern wesentlich ein politischer Prozeß. Dieser ist wiederum mit den Interessen und Strategien wichtiger Kapitalfraktionen verflochten, für die die Eroberung von Weltmarktanteilen zunehmend zum entscheidenden Maßstab wird. Deren Strategien zielen eben nicht mehr vornehmlich auf zusätzliche Gewinne durch Absatz auf ausländischen Nebenmärkten bei einer ansonsten binnenmarktzentrierten Orientierung ab. Letztendlich steht die Einforderung hoher gesellschaftlicher Vorleistungen (Infrastruktur, Bildungsniveau, Geldwertstabilität etc.), die strukturelle Senkung der Kosten der Arbeitskraft und deren Flexibilisierung mittels der Verschärfung der Standortkonkurrenz auf dem Programm, begleitet vom Ringen um kaufkräftige Nachfrage auf fremden Märkten. Die stagnierende Nachfrage ist unterdessen gleichzeitig auch Folge der Lohnsenkungen. Der auf Steuern angewiesene Staat setzt zwar kurz- bis mittelfristig immer weniger auf Einnahmen aus direkten Unterneh-

² Es ist zu beachten, daß das BIP in diesen Ländern aufgrund des wesentlich stärkeren Gewichts des nicht mitgezählten informellen und Subsistenzsektors eine sehr eingeschränkte Aussagekraft hat. Dennoch wirken die Mechanismen der Weltmarktkonkurrenz auch in diese Sektoren hinein, z.B. durch billige Nahrungsmittel- oder Textilimporte, die der lokalen Produktion ihre Grundlage entziehen.

menssteuern, dafür aber zunehmend auf die durch Investitionen entstehenden Arbeitseinkünfte und Produktivitätssteigerungen. Weniger mobile Gruppen in der Weltwirtschaft haben daher auch weniger Droh- und Verhandlungspotential. Hinter der Durchsetzung der Interessen im Inland ansässiger Konzerne im Ausland steht zudem die Erwartung von Transfereinkommen und Exportmöglichkeiten, die den eigenen Binnenmarkt stabilisieren.

Dabei entfaltet der Druck der internationalen Konkurrenz selbst eine Spiralbewegung hin zu immer stärkerer Weltmarktorientierung: Um im Zeitwettbewerb mithalten zu können, müssen Produkte möglichst schnell entwickelt, produziert und weltweit vermarktet werden. Ansonsten droht, daß die in vielen Sektoren immer weiter steigenden Entwicklungskosten nicht mehr eingespielt werden können, weil ein Konkurrenzprodukt schon weiter entwickelt ist. So wird der 24-Stunden Tag in der Forschung angestrebt, indem Experten rund um den Globus in wechselnden Schichten an dem selben Projekt arbeiten. Ihre Daten erhalten sie am Arbeitsbeginn per Datenfernübertragung, und zum Arbeitsschluß verschicken sie sie auf dem gleichen Weg in die nächste Zeitzone (Hintz 1998: 558). Der Zeitfaktor ist auch einer der Gründe, warum TNCs hauptsächlich auf den Zukauf von bzw. Beteiligungen an bereits etablierten Firmen setzen. Gerade Forschung und Entwicklung (F&E) galten bis vor kurzem noch als ein Bereich, der sich – weiter stark von nationalstaatlicher Förderung abhängig – der Internationalisierung entziehen werde. Demgegenüber zeigt sich in der Organisation transnationaler, konzerninterner Forschungsnetzwerke gerade eine neue Qualität des Globalisierungsprozesses (vgl. Hack 1998). Wenn es um die Einwerbung von staatlichen Forschungssubventionen geht, hindert dies keineswegs an der Betonung des nationalen Charakters eines der Knotenpunkte des Netzwerkes.

Der Auf- und Ausbau von globalen Netzwerken und Zulieferketten dient den TNCs u.a. zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen gegenüber weniger mobilen Konkurrenten. Er findet jedoch Schranken und Hindernisse in den Steuerungsversuchen der um ihre Souveränität bangenden Staaten des Südens. Die Durchsetzung der Konzerninteressen hatte dabei immer besonders gute Chancen, wenn ökonomische Krisenprozesse die Verhandlungsmacht dieser Staaten zusätzlich einengten.

Schuldenmanagement als Hebel für neue Anlagemöglichkeiten

Der Ausbruch der Schuldenkrise Anfang der 80er Jahre machte in vielen Ländern des Südens das Scheitern des Versuchs einer eigenständigen nachholenden Modernisierung nach dem Vorbild der Industrieländer deutlich. In der Folge erlangten die supranationalen Finanzierungsinstitutionen IWF und Weltbank neuen Einfluß mit der Organisation des internationalen Schuldenmanagements. Ihre Strukturanpassungsprogramme (SAPs), die an Notkredite und an die für private Kreditvergabe bedeutsamen Schuldnerstufungen geknüpft sind, wurden zu einem entscheidenden Hebel für neoliberale Reformen.

Das Primat der Währungsstabilität zog einen rigiden Sparkurs zu Lasten vor allem sozialstaatlicher Elemente und staatlicher Beschäftigung, Privatisierungen sowie die Marktöffnung durch Abbau von tarifären und nichttarifären Handelsbeschränkungen nach sich. Diese Kur erzeugt massive soziale Verwerfungen. In einigen Ländern kam es wegen des Abbaus der Subventionen für Grundnahrungsmittel auch zu Hungersnöten und Aufständen dagegen. Auferlegte radikale Exportorientierung zur Schuldentilgung legte die Ökonomien vor allem wieder auf das fest, was sie schon „konnten“, den Ausverkauf von Primärgütern. Da dieselbe Strategie allen Ländern auferlegt wurde, verfielen die Preise zwangsweise weiter. Für die Bedienung der Zinsen mußten also immer erdrückendere Exportanstrengungen unternommen werden. Die Marktöffnungen verbilligten zwar teilweise Importe, nur fiel auch eine große Anzahl an Einkommen schaffenden Arbeitsplätzen weg. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt wurde noch verschärft durch die mit Massenentlassungen verbundenen Privatisierungen staatlicher (Monopol-)Unternehmen. Ziel war die Anziehung ausländischen Kapitals mittels Schaffung günstiger Verwertungs- und Anlagebedingungen. Die vorher noch skeptischere Beurteilung der Auswirkungen von FDI wich der Vorstellung einer Heilsbringerin, die für Deviseneinnahmen (Schuldendienst, Zahlungsbilanz), Steuereinnahmen, Jobs, Effizienz und Technologietransfer sorgen werde.

Deregulierung im Rahmen des GATT

Flankiert von den Vorgaben des Welthandelsabkommens GATT verschärfte sich die weltweite Konkurrenz um Investitionen, während Kontroll- und Einflußmöglichkeiten der Staaten schwanden. So wurden im Interesse der TNCs und gegen den Widerstand der Entwicklungsländer in der Uruguay-Runde des GATT (1986-94) erstmalig in diesem Rahmen Abkommen über den Schutz geistigen Eigentums (TRIPs), Investitionen (TRIMs) und Dienstleistungen (GATS) getroffen.

Das TRIPs-Abkommen dient der Durchsetzung des westlichen Patentregimes und Technologievorsprungs. Es ist somit gleichzeitig Regulierung und Deregulierung, letzteres in Hinsicht auf die Regulierungsmöglichkeiten der Staaten des Südens. Das Interesse daran erklärt sich dadurch, daß die mehreren Millionen weltweit vergebenen Patente fast ausschließlich von Unternehmen aus den Industrieländern gehalten werden. Faktisch werden die durch Gesetzgebungen in der Dritten Welt geschützten geistigen Eigentumsrechte kaum für die dortige Produktion genutzt und tragen daher auch nicht zum industriellen Wachstum bei. Sie dienen vielmehr der Absicherung von Importmonopolen und der Unterdrückung von Konkurrenz. Die weitere Hierarchisierung gewerblich-technologischen Wissens gegenüber traditionellem, lokal angepaßtem bzw. gesellschaftlichem Wissen hat ihre Folgen: In Verbindung mit der Patentierung gen- und biotechnologischer Erfindungen drohen beispielsweise Bauern und Bäuerinnen Lizenzgebühren an Saatgutmonopole. Diese Firmen zahlen jedoch keine Lizenzgebühren an die Dorfgemeinschaften für ihr Aus-

gangsmaterial, das dort über Jahrhunderte herangezüchtet wurde. Aus Angst vor weiterer Verarmung und Konzentration in der Landwirtschaft demonstrierten deshalb 1993 – von den westlichen Medien kaum beachtet – 500.000 BäuerInnen im indischen Bangalore gegen das neue Welthandelsabkommen. Das TRIPS-Abkommen führt gerade auch in Indien zu einer Verteuerung von Medikamenten, die die arme Bevölkerung bedroht.

In dem TRIMS-Abkommen werden in einer illustrativen (nicht erschöpfenden) Liste Investitionsauflagen aufgezählt, die abzuschaffen sind. Dazu zählen **local-content-Auflagen** (Mindestanteil einzubeziehender einheimischer Vorprodukte), **Export- und Importbeschränkungen** zur Handelsbilanzsteuerung und **Inlandsverkaufsaufgaben** (*domestic sales requirements*). Die Handlungsmöglichkeiten der Entwicklungsländer im Umgang mit TNCs werden so einseitig eingeschränkt und ihre Position dadurch eindeutig geschwächt. Es bleibt abzuwarten, wann weitere Verbote ergehen werden und die illustrative Liste länger wird. Zwar ist das noch sehr viel weiter gehende Abkommen MAI (Multilateral Agreement on Investment) im Rahmen der OECD vorläufig an internen Konflikten der Industrieländer gescheitert, die Problematik wird aber vor allem in der Welthandelsorganisation WTO auf der Tagesordnung bleiben.

Beim GATS-Abkommen wurde zwar das starke Interesse der Industrieländer an der Durchdringung geschützter Dienstleistungsmärkte deutlich, es stellt aber eher einen ersten Schritt zur Deregulierung und eine Grundlage für weitere Verhandlungen dar. Es wird vermutlich nicht mehr allzu lange dauern, bis letzte Schranken auch für Banken und Versicherungen aus dem Weg geräumt werden. Dem gegenüber wurde die Möglichkeit von Transfereinkommen durch Arbeitsmigration aus dem Süden selbstredend ausgeschlossen, Freiheit soll es nur für das Kapital geben.

Deindustrialisierung durch Investitionen

Für die Globalisierungsstrategien der TNCs bieten sich neue Möglichkeiten bei der Nutzung unregulierter Produktionsstandorte, neuer Absatzmärkte und dem Einkauf von Firmen. Privatisierungen finden weltweit unter dem Vorzeichen hochgradig ideologisch aufgeladener Debatten statt. Demnach sei der freie Markt der einzige Garant von Effektivität und Wohlstandsproduktion und die Erlöse dienen der Sanierung der Staatshaushalte, d.h. der Bedienung der externen Schulden. Dem Staat komme lediglich die Aufgabe der Bereitstellung von günstigen Rahmenbedingungen zu, z.B. durch die Förderung einer stabilen Währung.

Mit der Propagierung des freien Wettbewerbs als Anti-Pol maroder staatlicher Monopole werden jedoch trügerische Hoffnungen geweckt. Für die Länder der Dritten Welt heißt dies, daß sich TNCs und örtliche Eliten im Rahmen von Privatisierungen die Unternehmen mit der lukrativsten Perspektive z.T. zu Spottpreisen einverleiben und sich soziale Grunddienste häufig verteuern. Angesichts der erheblichen und rasant weiter zunehmenden Konzentration bei den TNCs selbst haben es die **einzelnen Staaten** dann mit mächtigen Akteuren

zu tun, auf die sie schon wegen des Ausbaus von Investitionsschutzabkommen immer weniger Einfluß haben.

Die Übernahme von regionalen Unternehmen stellt häufig einen Brückenkopf für den Markteintritt der TNCs dar, indem bestehende Vertriebsstrukturen, Kontakte zu Behörden und sonstiges Spezialwissen genutzt werden. Für Afrika konstatiert Haar (1998: 730), daß dabei die Liquidation bestehender Produktionsstrukturen das Maß an produktiven Direktinvestitionen übersteige. Somit befinde sich Afrika in einer Phase nachhaltiger Deindustrialisierung. Darüber hinaus können sich FDI auch noch negativ auf die Zahlungsbilanz auswirken, z.B. wenn ein westlicher Konzern einen Firmenkauf in Angola durch Anleihen auf dem regionalen Kapitalmarkt refinanziert und entweder zur Produktivitätssteigerung Investitionsgüter oder zum Absatz Konsumgüter importiert. Die UNCTAD kommt zu dem Ergebnis, daß die verstärkten Aktivitäten der TNCs in Lateinamerika in den 90er Jahren zwar zunehmend auf den Export ausgerichtet seien. Dennoch hätten sie zu Leistungsbilanzdefiziten geführt.³ In Brasilien hielten zahlreiche „einheimische“ Unternehmen den Handelsliberalisierungen der 90er Jahre nicht stand und mußten schließen, während die Importe stark anstiegen. Geschäftsübernahmen und Fusionen schwollen an.⁴ Im Endeffekt fand also ein Ausverkauf der Produktions- und Dienstleistungsunternehmen statt, der zusätzlich von einer grassierenden Außenverschuldung begleitet wurde. Als Schutz vor dem Abzug liquider Mittel ist wiederum ein hohes Zinsniveau mit Risikoaufschlag nötig, welches inländische Investitionen bremst.⁵ Besonders investorenfreundlich verhält sich die Regierung Argentinien. Mittlerweile sind dort knapp die Hälfte der 500 größten Unternehmen in ausländischem Besitz (ifo-Schnelldienst 1999: 23).

Weltmarktfabriken als Teil von Netzwerken

TNCs versuchen, weltweit Standortvorteile zu kombinieren, indem Niederlassungen je nach für die Komponenten spezifischen Anforderungen angesiedelt und durch Zulieferketten miteinander verbunden werden. Grundlage für ein derartiges global sourcing sind die stark gesunkenen Transaktionskosten, d.h. hier Kosten für Transport (Containerschiffe), Kommunikation und gegebenen-

³ Nord-Süd-aktuell, 4. Quartal 1998, S. 610ff.

⁴ Die Beteiligung von Auslandskapital daran sprang von 33% (1992) über 55% (1997) auf 68% in den ersten acht Monaten in 1998. Importausgaben, Zins- und Dividendenüberweisungen erhöhten das Leistungsbilanzdefizit von -1,7 Mrd. US\$ (1994) auf -33,8 Mrd. US\$ in 1997. Kletterten die FDI von jährlich 613 Mio. US\$ (1993) auf 16,3 Mrd. US\$ (1997), so stieg die mittel- und langfristige Außenverschuldung in der Zeit von 145 auf 191 Mrd. US\$ und die kurzfristige von 28,6 auf 50 Mrd. US\$ (vgl. Calcagnotto 1998: 505).

⁵ „Demgegenüber betrafen die drakonischen Maßnahmen vom November 1997 und September 1998 vorwiegend die Binnenwirtschaft durch Ausgabenkürzungen der öffentlichen Hand und vor allem durch das probate Anziehen der Zinsschraube auf real über 40% p.A., einen weltweit höchsten Stand. Das Ergebnis war u.a. ein sofortiger Rückgang der industriellen Produktion in den letzten beiden Monaten von 1997 um insgesamt knapp 9% ...“ (Calcagnotto 1998: 506)

falls Zölle. In der Weltmarktkonkurrenz um Produktionsstandorte erbringen allerdings nur wenige Orte oder gar ganze Länder der Dritten Welt die Vorleistungen, um sogenannte Hochwertproduktion anzuziehen. In vielen Fällen handelt es sich daher um Investitionen im Rahmen der Kostenkonkurrenz. Besondere Vergünstigungen und Anreize finden sie in Freien Produktionszonen (FPZ) und als Lohnveredelungsindustrien (LVI, auch Maquiladora genannt). In FPZ werden nicht nur Steuern erlassen und Arbeitsrechte außer Kraft gesetzt⁶, sondern auch die teure materielle Infrastruktur in Industrieparks gestellt. Während die FPZ zollrechtlich (und durch Zäune abgeschirmt) als Ausland gelten, befinden sich die LVI nicht in Enklaven. Dennoch werden auch ihre Im- und Exporte vom Zoll befreit und es gelten erhebliche steuerliche Vergünstigungen. Es werden in der Regel nur sehr spezielle Teilfertigungen vorgenommen, deren Vorprodukte weitgehend importiert, dort verarbeitet und anschließend wieder in die Industrieländer exportiert werden. Zwar sind Tendenzen zur Auslagerung arbeitsintensiver Produktion in die Dritte Welt bereits seit Ende der 60er Jahre bekannt, doch zeigt sich beispielsweise in Zentralamerika in den 90er Jahren ein rasanter Anstieg der Beschäftigten in solchen Weltmarktfabriken (vgl. Altenburg und Walker 1995). Die Bilanz solcher Industrien ist vernichtend: Sie tragen kaum zum Technologietransfer bei und sind nur aufgrund extrem niedriger Löhne und Umweltstandards rentabel. Die lokalen Märkte spielen für Beschaffung und Absatz kaum eine Rolle und die Gewinne werden rücktransferiert.

Beispiel China

Auch in China wird auf FDI als Heilmittel gesetzt. China ist in absoluten Zahlen gemessen das wichtigste Investitionsziel in der Dritten Welt, wenn auch nicht in Relation zur Gesamtbevölkerung. Am Beispiel China läßt sich verdeutlichen, zu welchen Bedingungen Investitionen in der Dritten Welt vorgenommen werden. Optimistische Einschätzungen von Chinas Stellung in der Weltwirtschaft, wie von Helmut Peters in Z. 36 vorgetragen, sind dabei sehr fragwürdig.⁷

In Süchina (vor allem in der kleinen Provinz Guandong) gibt es eine große Anzahl von Sonderwirtschaftszonen (SWZ), die mit besonderen Rechten für

⁶ Altenburg und Walker (1995: 112) kommentieren lakonisch: „Ein weiterer Faktor, von dem im hohen Maße die Bereitschaft zu Investitionen in Weltmarktfabriken abhängt, ist die Wahrung des Arbeitsfriedens ohne gewerkschaftliche Organisation. Arbeitskämpfe, wie sie infolge der Ausbeutungsverhältnisse in einigen koreanischen Unternehmen stattgefunden haben, könnten die Wachstumsdynamik der Weltmarktfabriken in Zentralamerika stark bremsen.“ Dies suchen Militär, Polizei und Werkschutz schließlich auch mit allen Mitteln zu verhindern, wenn fristlose Entlassungen nicht ausreichen. In Managua fuhren 1993 Panzer gegen einen Streik auf.

⁷ „Aus diesen und weiteren Faktoren ergibt sich durchaus die Möglichkeit, daß sich die VR China bei Wahrung der inneren gesellschaftlichen Stabilität und einem weiteren überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstum in der kapitalistischen Weltwirtschaft behauptet.“ (Peters 1998: 119f.)

marktwirtschaftliche Experimente und Investitionsanreize für TNCs ausgestattet sind. Sie vereinen nur einen verschwindend geringen Teil der Bevölkerung, sind aber für einen bedeutenden Teil des Außenhandels verantwortlich.⁸ Ein Teil der Investitionen dient der strategischen Platzierung von Unternehmen, um an den als sehr hoch eingeschätzten Wachstumschancen des chinesischen Binnenmarktes teilzuhaben. Ein großer Teil der FDI in China wird allerdings von TNCs aus Hongkong, Macao und Taiwan getätigt, um von dort aus den Weltmarkt zu beliefern. Die „Vorteile“ liegen auf der Hand: niedrigste Lohnkosten, Vorenthaltung von Sozialleistungen, rechtlose offizielle Gewerkschaften bei Verbot von unabhängigen Gewerkschaften und schlechte Arbeitsbedingungen. Letztere drücken sich in mangelhaften Sicherheitsvorkehrungen, extrem langen und willkürlich bestimmten Arbeitszeiten sowie Lohnkürzungen und einer „hire and fire“-Politik aus. Unter diesen extrem ausbeuterischen Bedingungen arbeiten hauptsächlich beruflich gering qualifizierte, junge und unverheiratete Frauen aus ländlichen Gebieten. Trotz der Repressionen von Staat und Unternehmen hat sich die Zahl der Arbeitskonflikte in den 90er Jahren vervielfacht. Besonders betroffen davon sind die Unternehmen mit Auslandsbeteiligung (Schüller 1998: 513f.). Die starke Konzentration von Fördermitteln auf wenige Zonen in den relativ reichen Küstenprovinzen und der Abzug von Ressourcen aus dem armen Inland verschärft die regionalen Disparitäten. Je mehr die Öffnung Chinas für FDI greifen wird, desto abhängiger wird es unweigerlich von Konzernen werden, die ihre Produktion von dort evakuieren, wo Gewerkschaftsbewegungen entstehen. Die Frage ist, wer sich im Rahmen von weiterer Privatisierung und Ansiedlung von FDI am erfolgreichsten bereichert. Währenddessen werden die ArbeiterInnen abgewickelter staatlicher Betriebe entweder arbeitslos oder in den neuen privaten oder halbprivaten Firmen vermutzt, der Entwicklungsbeitrag für sie dürfte gering ausfallen. Immerhin konnte sich China in der Asienkrise behaupten, die am 2.7.97 mit der Abwertung des thailändischen Baht ausbrach.

Asien in der Krise: Schnäppchenmarkt für Anleger

Die Asienkrise brachte eine neue Welle von Liberalisierungen und in der Folge Konzentration durch Internationalisierung. Bislang wurde die neomerkantilistische Ausrichtung der Wirtschaftspolitik in Ost- und Südostasien auf aggressive Exportförderung in Verbindung mit sehr selektiver Öffnung der eigenen Märkte und starker staatlicher Steuerung vom Westen noch geduldet. Dies ging historisch auf die besondere Situation im Kalten Krieg zurück. Mit

⁸ „Die UmA (Unternehmen mit Auslandskapital, HW) verschiedener Rechts- und Beteiligungsformen waren am Exporterfolg Chinas in erheblichem Umfang beteiligt. Ihr Anteil am gesamten Außenhandel machte 1997 rd. 47% und an den Exporten 41% aus. Weiterhin trugen die UmA mit 16,6% zu den Anlageninvestitionen und mit 14,5% zum industriellen Bruttoproduktionswert bei. (...) Schätzungen zufolge beschäftigten die rd. 150.000 Unternehmen Ende 1997 rd. 17,5 Mio. Arbeitskräfte in den Städten, ein Anteil von ca. 10% der städtischen Arbeitskräfte.“ (Schüller 1998: 518f.)

dessen Ende fand jedoch Anfang der 90er Jahre eine Umorientierung statt (vgl. Cumings 1999).

Die durch die hohen wirtschaftlichen Wachstumsraten und die Spekulation angeheizten Nettokapitalimporte erwiesen sich in Verbindung mit den auftretenden Leistungsbilanzdefiziten als Bumerang, da sich die Außenverschuldung aufblähte. Das Krisenpotential hatte sich noch verschärft, weil die Verschuldung hauptsächlich in kurzfristig abrufbarer Form stattgefunden hatte (vgl. Metzger 1999). Die multilateralen Finanzhilfen wurden nun wieder an eine ganze Latte von Bedingungen geknüpft, die u.a. einen wesentlich besseren Zugang von Ausländern zu Vermögenswerten wie Firmenanteilen und Grundstücken beinhalten. Insbesondere die Kontrolle der angeschlagenen Banksysteme, die bisher strikt abgeschirmt waren, wird sich auf westliche TNCs und solche aus Singapur und Taiwan verlagern. Die neuen politischen Weichenstellungen treffen mit der ökonomischen Situation zusammen, daß Investitionen bzw. Aufkäufe aus zwei Gründen einmalig billig sind: Erstens durch den Verfall der Währungen und zweitens durch die gefallen Aktienkurse. Viele der führenden Unternehmen von Thailand über Indonesien bis Südkorea befinden sich in akuten Liquiditätsproblemen, wenn nicht vor dem Bankrott. Sie sind daher gezwungen, jegliche Vermögenswerte zu Geld zu machen, was einen weiteren Wertverlust erzeugt.⁹ Da die abgewerteten Währungen Importe in die jeweiligen Länder verteuern und deren Exporte verbilligen, bietet sich die Produktion vor Ort für TNCs aus Ländern mit stabiler Währung zusätzlich an. Allerdings ist die Exportwirtschaft insbesondere der schwächeren Länder der Region aufgrund der geringen Fertigungstiefe stark von Importen abhängig und somit der Exportvorteil der Währungsabwertungen begrenzt.

Sind einerseits ausbleibende Kapitalströme in den Trikont ein Indiz für dessen marginale Rolle in der Weltwirtschaft, so sind andererseits auch anschwellende Ströme mit größter Vorsicht zu genießen. Sie gehen nämlich häufig mit zunehmender Abhängigkeit in Form von Außenverschuldung und Ausverkauf einher. Die viel bejubelten Produktivitätssteigerungen können durchaus Deindustrialisierung, Konzentration und schlechtere Arbeitsbedingungen beinhalten. Etwaige Widerstände in den Ländern der Dritten Welt gegen die Deregulierung der Investitionsregimes lassen sich in Krisensituationen, wie aktuell in der Asienkrise, einfacher brechen, da die Länder dann (noch) abhängiger von äußerer „Hilfe“ sind. Allerdings gibt es auch in den jeweiligen Ländern Fraktionen, die an der Liberalisierung interessiert sind. Während die Bestimmungen der Uruguay-Runde des GATT für den größten Teil der indischen Bäuerinnen eine Bedrohung darstellten, wurde die Zustimmung der Regierung mit den Gewinnerwartungen der Softwareindustrie begründet. Die Fragmentierung

⁹ „Die Firma Bosch etwa hat ihr Gemeinschaftsunternehmen mit den koreanischen KIA-Werken vollständig übernommen. BASF erwirbt Chemiebetriebe des Hanwha Chaebols, und dessen Raffinerien gehen an Shell, um nur einige Beispiele zu nennen. Auch bei den anstehenden Privatisierungen, wie z.B. der südkoreanischen Telecom, werde finanzkräftige Unternehmen aus den Industrieländern sicherlich nicht leer ausgehen.“ (Pomrehn 1998: 12)

in „Inseln der Produktivität“ und „Wüsten der Ausgrenzung“ innerhalb und zwischen den Ländern des Trikonts ist unterdessen kein auf dort beschränktes Phänomen, sondern wirkt auch auf die kapitalistischen Zentren zurück.

Literatur

- Altenburg, Tilman/Walker, Ian (1995): Nationale und regionale Entwicklungsimpulse durch Weltmarktfabriken. Beispiele aus Zentralamerika, in: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie Heft 2, S. 102-112, Frankfurt/M.
- Bitner, Andreas K. (1998): Aufstrebende Märkte? Die Börsenlandschaft in Afrika, in: afrika spektrum Nr. 33, S. 157-188, Hamburg
- Calcagnotto, Gilberto (1998): Globalisierung in Brasilien: Arbeitsproduktivität versus Arbeitsplätze?, in Nord-Süd-aktuell Nr. 3, S. 504-511, Hamburg
- Cumings, Bruce (1999): Tiger zu Bettvorlegern. Die Asienkrise und das Ende der >Nachholenden Entwicklung< in Südkorea, in: iz3w Nr. 235, S. 23-25, Freiburg
- Guttman, Robert (1998), virtuelles Interview mit der Zeitschrift Capital, Nature, Socialism über die Asienkrise, nachgedruckt in PROKLA 111 (Juni), S. 291-302, Münster
- Haar, Bernhard von der (1998): Wirtschaftliche Globalisierung und regionale Konzentrationseffekte im Südlichen Afrika, in: Nord-Süd-aktuell Nr. 4, S. 729-735
- Hack, Lothar (1998): Unternehmensinterne Organisation internationaler Arbeitsteilung. Industrielle Forschungs- und Entwicklungsorganisation als Form und Träger von Globalisierungsprozessen, in: PROKLA 113 (Dezember), S. 589-618
- Hintz, Arne (1998): Globalisierung der Automobilindustrie. Die Bildung weltweiter Unternehmensnetzwerke am Beispiel von Ford, Mercedes und VW, in: Nord-Süd-aktuell Nr. 3, S. 548-560
- ifo-Schnelldienst (1999): Die zentrale Rolle internationaler Fusionen und Übernahmen für ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika, Nr. 14, S. 16-24, München
- Metzger, Martina (1999): An der Schwelle zum Bankrott. Währungskrise in Asien oder das Scheitern eines Entwicklungsmodells, in: iz3w Nr. 235, S. 20-22, Freiburg
- Peters, Helmut (1998): China muß den (kapitalistischen) Tiger reiten, in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung Nr. 36 (Dezember), S. 96-111, Frankfurt/M
- Pomrehn, Wolfgang (1998): Ein Jahr Asienkrise: Heißes Geld bekommt kalte Füße, in: ak Nr. 417, S. 9-12, Hamburg
- Schüller, Margot (1998): Globalisierung, Liberalisierung und soziale Stabilisierung in China, in: Nord-Süd-aktuell Nr. 3, S. 512-523

Dieter Boris

Währungs- und Finanzkrisen in der Dritten Welt

Ursachen, Folgen und offene Fragen

„Wohlfahrt in immer mehr Schwellenländern.
Seine Schubkraft zu beherrschen, ohne ihn durch
falsche Eingriffe lahmzulegen, ist die schwierige Aufgabe.“

(Dr. Ulrich Cartellieri, Mitglied des Aufsichtsrats
der Deutschen Bank AG in einem Vortrag an
der Ruprecht Carls-Universität Heidelberg
am 27. Mai 1999)

„Like death and taxes, international
economic crises cannot be avoided.“

(Martin Feldstein, 1999)

Die Häufung von schweren Währungs- und Finanzkrisen seit ca. fünf Jahren gehört zu den auffälligsten Charakteristika der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Entwicklung (Mexiko 1994/95, Thailand, Malaysia, Indonesien, Südkorea 1997/98, Rußland 1998, Brasilien 1998/99, Bankrott der Baring-Bank 1995, Rettung des „Hedge-Fonds“ LTCM in letzter Minute 1998 etc.). Die damit einhergehenden vermehrten Aktivitäten des Internationalen Währungsfonds (IWF) und anderer internationaler Finanz- und Wirtschaftsinstitutionen weisen Größendimensionen und neue Qualitäten auf, welche auch Ausdruck von bedrohlich angewachsenen Problemlagen sind. Die inzwischen allerorten verbreitete Redeweise von der Notwendigkeit einer neuen „Weltfinanzarchitektur“ zeigten, daß in den fast vollständig liberalisierten und globalisierten Finanzmärkten Gefahrenpotentiale wahrgenommen werden, deren Brisanz auch dann nicht geringer wird, wenn es dort - wie augenblicklich - seit einigen Monaten gerade keine schwerwiegenden Turbulenzen gegeben hat. Im Gegenteil: Im letzten Bericht der Baseler „Bank für Internationalen Zahlungsausgleich“ (BIZ) wird in diesem Zusammenhang von den „Schattenseiten der Marktprozesse“ gesprochen und im „globalen Finanzsystem das schwächste Glied unserer Marktwirtschaft“ (BIZ, 1999: 4) gesehen.

Relative Einigkeit herrscht in der Diskussion darüber, daß die Krisen - gerade in den Schwellenländern - verheerende Ausmaße zeitigten und dazu beitrugen, die Armutsquote in den betreffenden Ländern stark zu erhöhen. - So bemerkt jüngst ein Autor der Neuen Zürcher Zeitung zu Recht, daß diese Krisen keineswegs bloß auf „Finanzdaten“ reduziert werden dürften. „Betroffen wurden nämlich nicht nur Anleger und Kreditgeber, die nach Angaben des Washingtoner Institute of International Finance weit über 300 Milliarden US-Dollar verloren, in ihrer Existenz betroffen wurde vor allem die Bevölkerung dieser Länder, die aus dem Status einer milden Prosperität über Nacht in die Armut zurückgeworfen wurde. Der Internationale Währungsfonds (IWF) veran-

schlagt allein den Produktionsverlust Indonesiens mit 62% (geschätzt als kumulierten „output loss“ in den vier Jahren seit dem Ausbruch der Krise), während das Minus in Thailand 56%, in Malaysia 33% und in Korea 25% betragen dürfte. Angesichts solcher Zahlen war sich der Chor der Kritiker einig: Ein internationales Finanzsystem, das derart schwere Verwerfungen zuläßt, bedarf der dringenden Überholung. Allein, bevor man mit den Reparaturen beginnt, muss ein Konsens über die zu leistenden Arbeiten gefunden werden, und das ist nach zwei Jahren im 'Feldversuch' nur in wenigen Fällen möglich.“ (Neue Zürcher Zeitung v. 3./4.7.1999). Übereinstimmung besteht auch darin, daß die Krisenursachen häufig nicht in traditionell relevanten ökonomischen Ungleichgewichten (z.B. einem sehr hohen Inflationstempo, einem starken und langanhaltenden Haushaltsdefizit etc.) liegen, sondern in anderen Faktoren oder Faktorenbündeln zu suchen sind. Natürlich wird in diesem Kontext - zu Recht - auf die Größe, Beschleunigung und Volatilität (Schwankungsintensität) der Finanzströme als neuen Verursachungsfaktoren hingewiesen. Andererseits ist der aus entsprechenden Analysen abgeleiteten Schlußfolgerung der Deutschen Bundesbank durchaus zuzustimmen: „Währungskrisen waren in der Vergangenheit kein reines Zufallsprodukt sprunghafter Spekulanten“ (Deutsche Bundesbank 1999: 19). Vielmehr seien vorherige fundamentale makroökonomische Fehlentwicklungen in den meisten Krisenländern zu beobachten gewesen.

Schon diese wenigen Aspekte des Krisengeschehens deuten auf die Schwierigkeit und Komplexität des Phänomens hin.

Zunächst einmal muß gefragt werden, ob auf struktureller Ebene - d.h. unabhängig von jeweiligen Wirtschaftspolitiken und konjunkturellen Lagen - Gründe für das gehäufte Auftreten von Währungs- und Finanzkrisen in Schwellenländern vorliegen. Tendenzen zur Überakkumulation und zur entsprechenden Überliquidität (Huffschmid, 1999a: 65ff.) in den Zentren sind zweifellos wesentliche Grundlagen dafür, daß zunehmend das anlagesuchende Kapital der Metropolen seinen Weg in die - obendrein höhere Renditen versprechenden - „aufstrebenden Märkte“ der Schwellenländer sucht und dort auch - zumindestens zeitweise - Anlagemöglichkeiten findet. Die damit verbundenen Gefahren, die eindeutig von einer entsprechenden Konstellation in den Zentren ausgehen, werden im neuesten BIZ-Jahresbericht folgendermaßen klar umrissen: „Der hohe Bestand an industriellen Überkapazitäten in vielen Ländern und Wirtschaftsbereichen bedeutet für die Stabilität im Finanzsektor weiterhin eine ernsthafte Bedrohung. Ohne eine geregelte Rückführung oder Nutzung dieser Überkapazitäten werden die Kapitalrenditen weiterhin enttäuschend sein, was das Vertrauen in die Wirtschaftsentwicklung und die Investitionsausgaben auf lange Sicht schwächen könnte ... Das Problem niedriger Erträge im Inlandsgeschäft dürfte sich noch vergrößern, da der weltweite Wettbewerb im Bereich der Finanzdienstleistungen schärfer wird und die Geschäftsleitungen dem shareholder-value größeres Gewicht beimessen. Es ist zwar möglich, daß die Banken mit einer vorsichtigeren Risikobewertung rea-

gieren, es kann aber auch sein, daß sie sich weiterhin zu immer riskanteren Geschäften verleiten lassen.“ (Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, 1999: 164, 166).

Die zweite strukturelle Ursache zunehmender Währungs- und Finanzkrisen (gerade in den Schwellenländern) muß in der Wechselkursflexibilität (seit dem Fall des Bretton Woods-Systems) und in der weitgehenden Liberalisierung des Geld- und Kapitalverkehrs in den OECD-Ländern, aber zunehmend auch in den meisten Entwicklungs- und Schwellenländern, gesehen werden.

Eine dritte strukturelle Determinante der Finanzkrisen ist in der nicht zuletzt durch neue Tendenzen und neue Finanzakteure begründeten Beschleunigung der Finanztransaktionen zu suchen. Neben den klassisch-traditionellen Primärmärkten (wo Kredite, Anleihen und Aktien angeboten und nachgefragt werden) haben sich sogenannte Sekundärmärkte von Finanzierungselementen herausgebildet, auf denen andere Regeln gelten. Ursprünglich waren sie im Gefolge der Verschuldungskrise entstanden und dienten als Forum für notleidende, nicht einbringbare Kredite an Entwicklungsländer, die hier mit einem entsprechenden Abschlag angeboten wurden. Das Spektrum der Aktivitäten auf sogenannten „Sekundärmärkten“ hat sich mittlerweile enorm erweitert und diversifiziert. „Das schnelle Wachstum der Sekundärmärkte sorgt für die jederzeitige Verkäuflichkeit einer Finanzanlage an der Börse. Die Möglichkeit, ein Wertpapier schnell verkaufen zu können, wirkt ihrerseits als Anreiz für ein Engagement auf dem Finanzmarkt ... Daher findet Kapitalexport insgesamt zunehmend in Form kurzfristiger Kredite und kurzfristig mobilisierbarer Portfolio-Investitionen statt. Knapp 60% der Bankkredite nach Asien, gut 60% der Ausleihungen nach Lateinamerika und 100% der Bankkredite nach Osteuropa hatten 1997 kurzfristigen Charakter. Diese Struktur machte die verschuldeten Länder in hohem Maße verwundbar gegenüber plötzlichem massiven Kapitalabzug - wie er in der zweiten Hälfte 1997 erfolgte.“ (Huffschmid, 1999a: 66).

Die bezeichnete Kurzfristigkeit ökonomisch-finanzieller Transaktionen erhöht nicht nur die Verletzlichkeit der „Gastländer“, sondern kann auch leicht dazu verführen, die eigenen langfristig orientierten Akkumulationsanstrengungen im betroffenen Land hintanzustellen oder zu vernachlässigen. Insofern kommt ihr nicht nur eine konjunkturpolitische, sondern ein längerfristig anzusetzende entwicklungstheoretische Bedeutung zu. „Je kürzer die Zeithorizonte der Akteure, desto stärker werden kurzfristige gegenüber langfristigen Ertragsobjekten vorgezogen. Werden aber langfristige Investitionsvorhaben rationiert, kommt es zu Engpässen für den Akkumulations- und Wachstumsprozeß, die dann als Akkumulationsblockaden zurückschlagen können“ (Hübner, 1998: 107), was u.a. für Industrien mit langen Entwicklungszeiträumen zu einem Innovations- und/oder einem Technologietransferproblem mit der Gefahr, noch weiter zurückzufallen, führen kann.

Die enormen Kapitalzusammenballungen in international agierenden Großbanken schließlich, aber auch in Gestalt neuer Finanzmarktakteure, der Pensionsfonds, der Versicherungsunternehmen etc., deren zu verwaltendes Finanz-

vermögen Mitte der 90er Jahre auf über 20 Billionen US-Dollar geschätzt wurde, konstituierten eine asymmetrische Grundkonstellation gerade gegenüber kleineren Ländern, die ebenfalls per se als krisenträchtig anzusehen ist. „Ein Gesichtspunkt der internationalen Diversifizierung ... ist die Asymmetrie zwischen Anlegern und Empfängern, vor allem in den aufstrebenden Volkswirtschaften. Der hohen Konzentration institutionellen Vermögens in einigen der finanziell am weitesten entwickelten Länder steht die geringe Größe vieler Empfängermärkte gegenüber. Diese Asymmetrie in Verbindung mit dem Auf und Ab, das die Portfolio-Investitionen in den aufstrebenden Volkswirtschaften seit langem kennzeichnet ... zeigt das vorhandene Potential für Instabilität auf, denn geringfügige Portfolioanpassung durch die Anleger können sehr leicht schwerwiegende Folgen für die Schuldner haben. So würde beispielsweise eine angenommene Umschichtung in Höhe von 1% der Aktienbestände institutioneller Anleger der G7-Länder aus heimischen Aktien heraus im Jahr 1995 nur wenig mehr als 1% der gesamten Marktkapitalisierung ausmachen, in den aufstrebenden asiatischen Volkswirtschaften aber 27% und in Lateinamerika über 66%.“ (Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, 1998: 101). Für die potentiell Finanzressourcen (Geldanleihen, Aktienbeteiligung von Ausländern etc.) aufnehmenden Entwicklungsländer (Schwellenländer) gibt es freilich ebenfalls eine strukturelle Ausgangsposition, die allerdings weniger eindeutig, vielmehr als ambivalent zu bezeichnen wäre. Auf der einen Seite wird als positive Wirkung einer liberalen Politik gegenüber dem Auslandskapital die Chance für einen erhöhten Kapitalzufluß, eine Verbesserung der Kapitalallokation und eine Belebung des internen Wettbewerbs hervorgehoben (Menkhoff, 1996: 63), auf der anderen Seite wird durchaus registriert, daß mit diesen potentiellen Vorzügen auch weniger erwünschte Wirkungen einhergehen können. Diese sind in der reduzierten wirtschaftspolitischen Autonomie, einem erhöhten Auslandseinfluß auf die einheimische Wirtschaft sowie in den erhöhten Risikoprämien, die kleinere und weniger entwickelte Volkswirtschaften zu entrichten haben, zu sehen (Menkhoff, 1996: 65). Die zentrale, aber schwierige Frage lautet, wann und wie sich potentielle oder faktische Vorteile der externen Kapitalanlockung in gravierende Nachteile, oder gar schwere ökonomische Rückschläge transformieren können. Gerade unter dem genannten Aspekt der strukturellen Asymmetrie zwischen „Geberländern und Empfängerländern“ müssen nicht unbedingt Defizite im Finanzsystem des Gastlandes oder in dessen Wirtschaftspolitik auftreten, um einen plötzlichen, verhängnisvoll wirkenden Kapitalabzug auszulösen.

Eine zweite wichtige Dimension bei der Ursachenanalyse von Währungs- und Finanzkrisen ist die Handlungsebene bzw. die Ebene der konkreten Wirtschaftspolitik. Die Frage lautet: In welchem Ausmaß sind wirtschaftspolitische Maßnahmen in den jeweiligen Krisenländern (intern) oder außerhalb dieser z.B. von seiten anderer großer Länder oder gar des IWF (extern) für den „Ausbruch“ bzw. die Verschärfung der Krisen verantwortlich? Intern „falsche Wirtschaftspolitik“ wie z.B. ein zu langes Festhalten an der Wechselkursfixierung mit entsprechender Aufwertungstendenz der nationalen Währung, man-

gelnde Bankenaufsichtspolitik - im Kontext übereilter und zu radikaler „Deregulierung“ - oder eine zeitweise Lockerung der Geld- und Fiskalpolitik etc. werden in diesem Zusammenhang als ursächlich bedeutsam genannt. Weiter werden als zusätzliche Krisensignale in der bereits genannten Studie der Deutschen Bundesbank folgende Faktoren hervorgehoben: eine träge Exportentwicklung, vergleichsweise niedrige Währungsreserven und hohe Leistungsbilanzdefizite; auch eine starke Expansion der inländischen Kredite, ein hoher Inflationsabstand zu dem Niveau der Industrieländer sowie hohe Geldmarktzinsen an den Weltfinanzmärkten, die die Anfälligkeit gegenüber spekulativen Attacken erhöhen, gehören zu den Charakteristika von potentiell gefährdeten Ländern. Auch die Ausdehnung von Auslandsschulden, zwar nicht mehr so häufig wie früher in Form von Bankkrediten, sondern vielmehr in der Form der Wertpapierfinanzierung kann zu den krisenauslösenden bzw. -verstärkenden Faktoren gerechnet werden, da hier die schon erwähnte Kurzfristigkeit des An- und Verkaufsvorgangs als hohe Volatilität zu Buche schlägt.

Es wäre allerdings im Einzelfall zu prüfen, ob das eine oder andere dieser Phänomene oder alle diese Erscheinungen, die der Währungs- und Finanzkrise vorausgehen können, Resultat der jeweiligen Wirtschaftspolitik des „Empfängerlandes“ von Finanzressourcen ist oder ob hier nicht vielmehr objektive Dilemmata zum Ausdruck kommen. Die (zu lange) Beibehaltung der Wechselkursanbindung zum Beispiel gilt vielen Wirtschaftsbeobachtern als schwerer Fehler. Doch ist zu bedenken: Ein floatender Wechselkurs hätte zwar die Aufwertung verhindert, aber andererseits via Abwertung gegenüber dem US-Dollar die Auslandsschulden erhöht, die Zinssätze steigen lassen und zu einem Rückgang der Kapitalimporte geführt. „Ob die Krise auf diese Weise wirklich verhindert oder vielleicht nur hinausgezögert worden wäre, ist unbekannt. Es erscheint aber nicht unwahrscheinlich, daß eine Abwertung der asiatischen Währungen gegenüber dem Dollar das Vertrauen der Kreditgeber in die Rückzahlungsfähigkeit ihrer Kreditnehmer und damit in die Stabilität ihrer Kredite ebenfalls ruiniert und vermutlich auch in einer Flucht aus den asiatischen Märkten geendet hätte. Die Regierungen standen angesichts dessen offenkundig vor einem Dilemma. Vor der Wahl zwischen zwei Fehlern haben sie sich für einen entschieden. Den eigentlichen, tatsächlichen Fehler haben sie aber Jahre zuvor begangen, als sie der zunehmenden ausländischen Kreditaufnahme ihrer Banken keinen politischen Riegel vorschoben.“ (Plümper/Dietsche, 1999: 17).

„Äußere Ereignisse“ auf dem Feld wirtschaftspolitischer Entwicklungen sind z.B. Zinsanstiegstendenzen in den USA (wie z.B. zu Beginn des Jahres 1994 bis zum Ausbruch der Peso-Krise Ende 1994), oder eine Aufwertungstendenz des US-Dollars oder die nach dem Eintreten der ersten Krisenzeichen als prozyklisch zu bezeichnenden wirtschaftspolitischen Empfehlungen des IWF (Haushaltskürzungen trotz Fiskalgleichgewichts und niedriger Inflationsraten, Ankündigung von Bankenschließungen mit der Konsequenz des Kollapses des Bankensystems, Beschleunigung des Währungsverfalls) (vgl. Dieter, 1998).

Ein weiterer, dritter Diskussionskomplex konzentriert sich um die vermeintliche Dichotomie: ökonomische versus politische Krisenursachen. Insbesondere nach der Asienkrise wurden bald im „crony capitalism“, der notorischen Vetterwirtschaft, den Auswüchsen von Klientelismus und autokratischer Herrschaft die entscheidenden Ursachen für die Fehlentwicklung der Kredite bzw. die der Krise vorangehende übermäßige Kreditexpansion gesehen. Mangelnde Informationsmöglichkeiten und Transparenz, die Abwesenheit einer effektiven Opposition, politisch verursachte Mißwirtschaften etc. wurden dieser Lesart zufolge nicht nur als verstärkende Momente, sondern als letztlich krisenverursachende Faktoren ausgewiesen.¹ Es scheint bemerkenswert, daß derartige - vor allem im Zusammenhang mit der „Asien-Krise“ sich ausbreitende - „Erklärungsmuster“ häufig auf jene kulturell-religiösen und politischen „asiatischen Eigenheiten“ rekurrierten, die noch zu Zeiten des ungetrübten „asiatischen Wirtschaftswunders“ als die ausschlaggebenden Determinanten der wirtschaftlichen Erfolgsgeschichte benannt wurden. Wenngleich nicht völlig ausgeschlossen werden darf, daß die ökonomisch-soziale Bedeutung bestimmter (z.B. asiatischer) „Werte“ je nach wirtschaftlicher Periode sich wandeln könnte, erscheint doch die vorgenannte Argumentationskette ein hohes Maß an Beliebtheit und aposteriorischer Etikettierung, die nichts erklärt, zu enthalten.

In diesen Positionen, die die ökonomischen Verursachungsdimensionen (seien sie intern oder extern) insgesamt zugunsten politischer Faktoren zu relativieren (und im Extremfall sogar zu eliminieren) trachten, vereint sich nicht selten politologische Fachborniertheit mit der Tendenz, die „neoliberalen Reformen“ als solche sowohl auf internationaler wie auch auf nationaler Ebene grundsätzlich salvierend zu wollen, d.h. sie in bezug auf die Krisenverursachung für völlig „unschuldig“ zu halten. Hier schimmert gelegentlich jene neue Glaubensüberzeugung (Eric Hobsbawm spricht von „neoliberaler Wirtschaftstheologie“) durch, wonach nicht die neoliberale Globalisierung bzw. das Ausmaß an unkontrollierter Deregulierung in die Krise geführt habe, sondern umgekehrt vielmehr die politische (diktatorisch-autoritäre, bürokratische) Behinde-

¹ So z.B. bemerkt Dirk Gehl in Zusammenfassung einer Diskussion über Hintergründe der mexikanischen Pesokrise von 1994/95 folgendes: „Die hohen Informationskosten für die ausländischen Anleger und das Eigeninteresse von Institutionen, die wahren Informationen zu verschleiern, lassen den Schluß zu, daß Reformen der politischen Organisation für die Krisenvermeidung ausschlaggebend sein können.“ (Gehl, 1996: 51). Demgegenüber hat der Weltbank-Chefökonom Josef Stiglitz kürzlich erst wieder die geringe Relevanz bzw. das Nichtzutreffen des Arguments der mangelnden Informationen und der nicht vorhandenen Transparenz bei dem Krisenausbruch in Asien hervorgehoben; auch angeblich „schlechten Standards“ bei der Buchführung oder in Konkursverfahren der asiatischen Länder möchte er keine große Bedeutung zumessen. Dagegen hob er hervor: „Auch die regulatorischen Rahmenbedingungen der Industrieländer erzeugen Fehlanreize. Die Baseler Kapitalstandards z.B. gewichten Forderungen an Banken außerhalb der OECD geringer, wenn sie eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr haben. Dadurch wird für die Banken in den Industrieländern das kurzfristige Kreditgeschäft relativ zum langfristigen attraktiver. Das ist ein Fehler. Die Regeln sollten entsprechend geändert werden.“ (Wirtschaftswoche, Nr. 25 v. 17.06.1999, S. 48).

rung der vollständigen Durchsetzung der Marktradikalität. Bei dieser Position wird die Auseinandersetzung: „Marktversagen“ versus „Politikversagen“ klar und ohne weitere Reflexion der ökonomischen Bedingungen zugunsten letzterem entschieden. So unzureichend eine derartig einseitige Lesart sein mag, sie enthebt uns natürlich nicht der Anstrengung, die spezifische Inzidenz der politischen Faktoren oder Faktorenbündel bei der Untersuchung der Ursachen von Krisenprozessen bzw. der Verstärkung derselben im weiteren Krisenverlauf zu ermitteln. Eine entsprechend differenzierte Diskussion kommt mittlerweile zu der Schlußfolgerung, daß „weder junge Demokratien noch autoritäre Regime grundsätzlich vor ökonomischen 'Modernisierungskrisen' gefeit“ seien (Faust/Dosch, 1999: 11). Wesentlich scheint zu sein, die politischen Bedingungen und Folgen (auch zentrale politische Intentionen der Hauptakteure) sogenannter ökonomischer Reformen zu verfolgen und dabei nicht die innere Logik der dadurch ausgelösten entsprechenden ökonomischen Mechanismen zu vernachlässigen.

Erst eine genauere komparative Analyse der zurückliegenden Währungs- und Finanzkrisen in Ländern der Dritten Welt, vor allem in den Schwellenländern, könnte die hier aufgeworfenen Fragen ansatzweise beantworten. Dabei muß die Verklammerung interner (nationalgesellschaftlicher) mit externen (weltwirtschaftlicher) Krisenfaktoren ebenso im Vordergrund der Betrachtung stehen wie die Berücksichtigung der strukturellen, der aktuell wirtschaftspolitischen sowie der politischen Ebene. Ohne diese Grundlagen werden nur schwer Angaben über mögliche Handlungsspielräume, Wege der Krisenprävention und Formen des Krisenmanagements möglich sein. Die bisher gemachten Vorschläge zur Reform des internationalen Währungs- und Weltwirtschaftssystems (Huffschmid, 1999b: 689ff.) scheiterten bislang an dem mangelnden politischen Willen der zentralen ökonomischen und politischen Akteure. Die meisten entsprechenden Initiativen stehen zu der Größe der zu verhandelnden Probleme in keinem angemessenen Verhältnis. Wenn z.B. von einem der relevanten Finanzmarktakteure die vergleichsweise harmlose „Tobin-Steuer“ (Devisentransaktionssteuer) brüsk „ins Reich der Utopie“ (Cartellieri) verwiesen wird, scheint deutlich auf, daß die Größe und Schnelligkeit der gegenwärtigen Finanzströme auf den Weltfinanzmärkten als geradezu unvermeidliche, eherne und nicht mehr weiter hinterfragbare Entwicklungstendenz akzeptiert wird. Das Dilemma der Krisenprävention wird von Ulrich Cartellieri relativ prägnant bezeichnet: „Die verschiedenen Vorschläge zur externen Krisenprävention lassen sich unterscheiden in solche, die wie die Institutionalisierung strukturierter Dialoge zwischen Privatsektor und staatlichen Stellen bzw. IWF breite Zustimmung finden, deren Wirksamkeit aber recht zweifelhaft ist und solchen, die Wirksamkeit versprechen, für die Betroffenen aber schmerzhaft und deshalb umstritten sind.“ (Cartellieri, 1999: 12). Das heißt mit anderen Worten, daß es zu wirksamen Eingriffen in die internationalen Finanzmärkte wegen der Pressionsmacht bedeutender betroffener Interessen aller Voraussicht nach nicht kommen wird.

So kann die Schlußfolgerung nur lauten: Die Fahrt auf der Titanic geht weiter; nach oberflächlichen, kosmetischen Korrekturen auf den Weltfinanzmärkten heißt die Devise auch für die Zukunft: Volldampf voraus.

Literaturhinweise

- Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, 68. Jahresbericht (1998), Basel
- Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, 69. Jahresbericht (1999), Basel
- Cartellieri, U. (1999): Reform der internationalen Finanzarchitektur - Wunschtraum oder Wirklichkeit?, in: Deutsche Bundesbank ... Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 39, 8. Juni 1999, S. 10 - 15
- Deutsche Bundesbank (1999a): Geschäftsbericht 1998, Frankfurt/M.
- Deutsche Bundesbank (1999b): Zur Bedeutung von fundamentalen Faktoren für die Entstehung von Währungskrisen in Entwicklungs- und Schwellenländern, in: Monatsbericht, Nr. 4 (April), S. 15 - 28
- Dieter, H. (1998): Die Asienkrise. Ursachen, Konsequenzen und die Rolle des Internationalen Währungsfonds, Marburg
- Faust, J.J. Dosch (1999): Einleitung: Die ökonomische Dynamik politischer Herrschaft im pazifischen Asien und in Lateinamerika, Opladen, S. 1 - 20 (i.E.)
- Feldstein, M. (1999): A self-help guide for emerging markets, in: Foreign Affairs, No. 2 (March/April), S. 93 - 109
- Gehl, D. (1996): Diskussion zu den Referaten von Bernhard Fischer, Bernd Schnatz und Wolfgang Veit, in: Schäfer, H.B. (Hg.): Die Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung, Berlin, S. 49 - 51
- Hübner, K. (1998): Der Globalisierungskomplex. Grenzenlose Ökonomie - grenzenlose Politik, Berlin
- Huffschmid, J. (1999a): Kapital auf der Suche nach schnellem Gewinn. Die Hauptursachen der Finanzkrisen liegen in den Metropolen - die Hauptfolgen trägt die Peripherie, in: Entwicklung & Zusammenarbeit, H. 3 (März), S. 64 - 68
- Huffschmid, J. (1999b): Umriss einer neuen Finanzarchitektur, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, H. 6, S. 689 - 699
- Menkhoff, L. (1996): Die Einbindung von Entwicklungsländern in internationale Finanzmärkte. Das Beispiel Thailand, in: Schäfer, H.B. (Hg.): Die Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung, Berlin, S. 53 - 81
- Plümper, Th./E. Dietsche (1999): Weltwirtschaftliche Öffnung im Entwicklungsprozeß: Wieviel Kapitalverkehrsfreiheit vertragen Entwicklungsländer?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B. 10/1999, 5. März 1999, S. 12 - 20
- Suglitz, J. (1999): „Wie heiße Kartoffeln“, in: Wirtschaftswoche, Nr. 25 v. 17.06.1999, S. 46 - 48

Raum und Zeit in der Gesellschaft

„Wir wissen, was eine Stunde, ein Meter ist, aber nicht, was Zeit und Raum!“ (F. Engels, Dialektik der Natur, MEW 20: 502).

Zeit wird häufig als naturgegeben interpretiert: Aristoteles wie Newton betrachteten die Zeit als objektive Gegebenheit, die unabhängig von der menschlichen Existenz vorhanden ist. Marx (MEW 40: 295) bemängelte zu recht eine derartige Konzeptualisierung der Zeit, „denn die absolut gemachte Zeit ist nicht mehr zeitlich“. Kant subjektivierte demgegenüber die Vorstellung von der Zeit als eingeborene Vernunftgabe. Kant wie Newton betrachten Zeit als Naturgegebenheit, „nur eben in dem einem Falle als eine objektive, unabhängig von allen Menschen existierende Gegebenheit und im anderen Falle als eine bloß subjektive, in der Natur des Menschen angelegte Vorstellung“ (Elias 1989: IX). Kant geht damit von einem individualistischen, Newton von einem ahistorischen Ausgangspunkt aus, und beide abstrahieren von sozialen Bedingungen. Spätestens seit Einstein 1915 seine allgemeine Relativitätstheorie entwickelte, geriet jene Vorstellung einer absoluten, vom Menschen und vom Raum unabhängigen Zeit, ins Wanken.

Zeitregime und Zeitrhythmus

Demgegenüber kann Zeit als „menschliche Syntheseleistung“ (ebd.) erfaßt werden, durch die verschiedene Geschehensabläufe und Ereignisse miteinander in Beziehung gesetzt werden. Abläufe werden gesellschaftlich synchronisiert, um nicht direkt vergleichbare Ereignisse vergleichen zu können, beispielsweise durch sich wiederholende Naturabläufe, wie den Wechsel von Tag und Nacht, die Bewegung von Sonne und Mond, oder später durch menschliche Hilfsmittel wie Kalender und Uhr (Läpple 1992). Zeit, oder das intersubjektive Zeitbestimmen, ist „vor allem ein Mittel der Orientierung in der sozialen Welt, der Regulierung im Zusammenleben der Menschen“ (Elias 1989: IX), mit dessen Hilfe natürliche und soziale Ereignisse geordnet werden können. Die Zeit ist also „ein Aspekt der sozialen Konstruktion der Wirklichkeit“ (Luhmann 1990: 123), ein soziales Symbol, wie andere Hilfsmittel menschlicher Kommunikation, z.B. Sprache oder Schrift - gesellschaftlich geformt in historischen Lernprozessen und daher nur im Zusammenhang mit bestimmten sozialen Entwicklungen zu verstehen. Die Regulation der Zeit durch institutionelle Formen der „Zeitordnung“ und ein entsprechendes ideelles „Zeitverständnis“ (Mauerer 1992: 52) oder Zeitbewußtsein gewährleisteten die zeitliche Organisation der Gesellschaft. Die allgemeine Funktion der *Regulation der Zeit*, Orientierung und Synchronisation sozialen Handelns zu ermöglichen, wird ergänzt durch wandelbare, spezifisch historische Funktionen, in de-

ren Mittelpunkt die Bereitstellung von *Temporalstrukturen für die gesellschaftliche Produktion* steht.

Zeit läßt sich allerdings nicht ohne einen Begriff des Raumes denken.¹ Bis 1915 stellte man sich Raum und Zeit als einen festgelegten Rahmen vor, in dem Ereignisse stattfinden können, der aber durch das, was in ihm geschieht, nicht beeinflusst wird. „Die Relativitätstheorie [hingegen] unterscheidet im Grunde nicht zwischen Raum- und Zeitkoordinaten ... Wir müssen uns mit dem Gedanken anfreunden, daß die Zeit nicht ... losgelöst und unabhängig vom Raum existiert, sondern sich mit ihm zu einer Entität verbindet, die wir Raumzeit nennen“ (Hawking 1988: 39).² „Jede Veränderung im Raum,“ so Elias, „ist eine Veränderung in der Zeit, jede Veränderung in der Zeit ist eine Veränderung im Raum“ (Elias 1989).³

Dennoch wird in einer bis heute andauernden langen wissenschaftlichen Tradition der Anschein erweckt, Zeit und Raum seien verschiedene, von einander getrennte Größen. Die Position eines Punktes im Raum läßt sich durch drei Zahlen - Koordinaten - angeben, so auch ein beliebiger Punkt der Erde durch Breitengrad, Längengrad und die Höhe über dem Meeresspiegel. Soweit der Raum in der Ökonomie überhaupt eine Rolle spielte, so wurde auf diese Weise auch die Verortung bestimmter Industrien oder Städte durchgeführt: durch die (allerdings nur noch eindimensionale) Messung von Distanzen bzw. von Transportkosten.⁴ Während sich eine *Position* im Raum also durch drei Koordinaten bestimmen läßt, ist dies bei einem *Ereignis* nicht möglich. Ein Ereignis ist etwas, das an einem bestimmten Punkt im Raum zu einer bestimmten Zeit geschieht. Wir müssen uns also vergegenwärtigen, daß „vier Koordinaten eines Ereignisses seine Position in einem *vierdimensionalen* Raum festlegen, Raumzeit genannt“ (Hawking 1988: 40).⁵ Nach Prigogine hängt damit die *Irreversibilität* der Zeit eng zusammen.

¹ In weiten Teilen der Sozialwissenschaften, v.a. aber in der Ökonomie erscheint die gesellschaftliche Realität bis heute als „raumloses Konstrukt bzw. als punktförmige Abbildung der sozialen Wirklichkeit“ (Läpple 1992: 163) in einer ahistorischen, physikalisch-objektiven Zeit.

² Bereits Newtons Bewegungsgesetze machten der Vorstellung von einer absoluten Position im Raum ein Ende.

³ Der Bewegung „Wesen ist, die unmittelbare Einheit des Raums und der Zeit zu sein, ... zur Bewegung gehört Raum und Zeit; die Geschwindigkeit, das Quantum von Bewegung ist Raum in Verhältnis zu bestimmter Zeit, die verflossen ist“ (Hegel, Naturphilosophie, zitiert nach MEW 20: 511).

⁴ Z.B. bei von Thünen (1875), Alfred Weber (1909) oder bei von Böventer (1962), deren Einfluß auf die sogenannten „Standorttheorien“ bekannt ist.

⁵ Hier wird Zeit nicht mehr als richtungsneutrale Ordnungsstruktur zur Platzierung von Objekten in der Raumzeit verstanden. Raum und Zeit figurieren im Bild einer symmetrischen, umkehrbaren Zeit nur als Koordinatensystem, innerhalb dessen raum-zeitliche Kraftwirkungen und Ortsveränderungen stattfinden - im Rahmen verändert sich etwas, der Rahmen selbst aber bleibt starr. Nicht so bei einem thermodynamischen Konzept der Irreversibilität der Zeit: „Verändert sich etwas in der Welt, dann verändert sich die Welt“ (Zeller 1998: 179). Inhalt

Sozialwissenschaftlich gewendet lassen sich also auch ökonomische und soziale Ereignisse und Prozesse nur unter Berücksichtigung des Verhältnisses von Raum und Zeit begreifen. Da Raum und Zeit aber sozial geformt werden, sind sie selbst Objekt gesellschaftlicher Prozesse. Der Physiker Hawking (1988: 52) betont: „Raum und Zeit wirken nicht nur auf alles ein, was ... geschieht, sondern werden auch davon beeinflusst“. Hawking geht im Anschluß an Einstein von einem individuellen Zeitmaß aus, von einer *Eigenzeit*, welche davon abhängt, wo sich die Person oder der Körper befindet und wie sie oder er sich bewegt. Diese Form der Eigenzeiten oder innerer Systemzeiten ist physikalisch-mathematisch bestimmt und somit grundsätzlich objektiv meßbar. Die Eigenzeiten gesellschaftlicher Systeme, wie sie im folgenden Abschnitt untersucht werden, sind allerdings sozial bestimmt. Daher muß zwischen einem sozialen und einem naturwissenschaftlich-objektiven Zeitbegriff differenziert werden.⁶ Zu unterscheiden ist also zwischen (über Macht- und Herrschaftsstrukturen) sozial konstruierten *Zeitregimen* und natürlich gegebenen, z.B. biologischen oder physikalischen *Zeitrhythmen*, die allerdings in enger Wechselwirkung zueinander stehen, sich gegenseitig beeinflussen und kohärent sein müssen. Für beide gilt jedoch derselbe untrennbare Zusammenhang von Raum, Zeit und Ereignis.

Raum und Zeit in unterschiedlichen Gesellschaftsformationen

Im Zeitalter der „Jäger und Sammler“ herrschte eine Art *natürliches* oder *organisches* Zeitregime. Frühe Formen der Zeiteinteilung menschlichen Lebens richteten sich nach dem Rhythmus von Tag und Nacht, Hunger und Durst etc. und sind mit unterschiedlichen Aktivitäten verbunden. Die Zeit verläuft zyklisch. Sämtliche Ereignisse des Lebens waren auf den tatsächlich erlebten (*Ereignis*-)Raum beschränkt. Innerhalb dieser Gesellschaftsformation existiert keine Akkumulation, da jeder Reichtum in Form von Gütersammlung aufgrund der nomadischen Lebensweise die notwendige Mobilität behindert hätte. Zeit und Raum sind in diesem Stadium, wie Altwater und Mahnkopf (1996: 121) ausführen, banal, da „Menschen wie alle Lebewesen natürliche Wesen sind und die Natur raum- und zeitlos noch nicht einmal vorstellbar ist“. Alle Wesen sind in oben genannten Sinne natürlich verortet, allerdings weniger in einer banalen als *konkreten* und *lokalen* Raumzeit. Die auf Subsistenz gerichteten Tätigkeiten in Verbindung mit dem Nomadentum lassen „jede materielle Basis zur Schaffung einer für alle Angehörigen eines Gemeinwesens verbindlichen Synchronitätsregelung“ (Hoormann 1991: 23), die über die natürlichen Zyklen hinausgehen, entfallen.

und Behälter sind eins; die Zeit wird unumkehrbar, Vergangenes bleibt Geschichte.

⁶ Des weiteren könnte ein subjektiver Begriff der Zeit, durch individuell-psychologisches Zeitbewußtsein und -empfinden bestimmt, unterschieden werden. Dieser aus der Psychologie und Phänomenologie entlehnte Begriff muß an dieser Stelle allerdings vernachlässigt werden. (vgl. Mainzer 1995: 99ff. sowie Maurer 1992: 21ff. und 32)

Neolithische Revolution

Mit der „neolithischen Revolution“ vor 5000 Jahren, der Entwicklung der Landwirtschaft und einer seßhaften Kultur, kommt es zu einer Modifizierung des sozialen Verhältnisses von Zeit und Raum. Die erweiterte Subsistenz in der Landwirtschaft ist verbunden mit begrenzter Surplusarbeit, deren Zweck allerdings nicht in der Wertschöpfung lag.⁷ Einen Teil dieses Mehrprodukts konnten sich Adel oder Priester aneignen oder aber es konnte auf dem Markt getauscht bzw. nach Einführung der Geldwirtschaft veräußert werden. Die Erzeugung eines Mehrproduktes ermöglicht eine sich entwickelnde gesellschaftliche Arbeitsteilung und führt auf diese Weise zur räumlichen Differenzierung: Es entsteht der Gegensatz zwischen *Stadt und Land*.⁸ In einer Agrargesellschaft richtet sich die Zeit v.a. nach den Erntezyklen, wird also nach wie vor, auch im Bereich der Produktion, durch ein modifiziertes natürliches Zeitregime dominiert. Trotz dieser anfänglichen Naturorientierung der Zeiteinteilung handelt es sich um eine sozial determinierte Zeit: „Die Wahl von Naturprozessen als zeitliche Referenzpunkte ist eine gesellschaftliche Festlegung. Es ist zu vermuten, daß der Bezug der Zeitmessung zu Sonne und Mond, die uns als älteste und originärste Gestaltungsmomente der Zeit bekannt sind, zu einem großen Teil durch deren religiöse und damit soziale Funktion gegeben war“ (Mauerer 1992: 65). Mit der Einführung von Kalendren⁹ wurde das „Einerlei des ununterscheidbaren Zeitflusses ... durch Markierungen unterbrochen, durch Festtage, die gelebt werden müssen“ (Altwater/Mahnkopf 1996: 121). Ein *abstraktes* und *lineares*, sozial, v.a. religiös bestimmtes, Zeitregime trat neben das natürliche und beanspruchte mit der Durchsetzung des Gregorianischen Kalenders ab 580 n. Chr. zunehmend Allgemeingültigkeit. Zur zeitlichen Synchronisation der Tauschbeziehung und als sozialer Treffpunkt werden Markttage festgelegt. Gleichzeitig erweiterten „Revolutionen der Geschwindigkeit“ (Virilio 1993) - die Entdeckung des Rades, der Bau von Schiff-

⁷ Ihr Zweck lag in erster Linie in der lebensnotwendigen Vorsorge für immer wiederkehrende Mangelsituationen durch schlechte Ernten, Unwetter oder harte Winter.

⁸ „Die Teilung der Arbeit innerhalb einer Nation führt zunächst zur Trennung der industriellen und kommerziellen von der ackerbauenden Arbeit und damit von *Stadt und Land* und den Gegensatz der Interessen Beider herbei“ (MEW 3: 22).

⁹ Bereits die Ägypter, Griechen und Perser hatten verschiedene Formen von Kalendren entwickelt. Unsere *gregorianische* Zeitrechnung begann sich in Europa erst um das Jahr 582 n. Chr. durchzusetzen. Bis dahin galt in Europa der *julianische* Kalender. Dieser war jedoch weitgehend nicht öffentlich (der Beginn der Monate, *kalendae*, Feiertage, *fasti*, und wichtige Ereignisse des Jahres, *annales*, wurden durch die Priester ausgerufen) und hatte ebenso wie die kanonischen *Horen* (Stunden, deren Länge mit den Jahreszeiten variierte und auf das Klosterleben ausgerichtet waren) nur geringen Einfluß auf das Alltagsleben der Menschen (Mauerer 1992: 70-72). Die abstrakte Zeit hatte in traditionellen Gesellschaften noch keine allgemeingültige Bedeutung erlangt. Dem öffentlichen Gregorianischen Kalender gelang, es eine bessere Übereinstimmung zwischen natürlichem und sozialem Jahr zu erreichen. Das war die Grundlage, um, in Verbindung mit der Einführung der „gleichen Stundenrechnung“ (ein Tag=24 Stunden= 60 Minuten) welche von den Turmuhrn der Kirchen und Rathäuser verkündet wurde, das abstrakte Zeitregime vom natürlichen zu emanzipieren.

fen etc. – und der Ausbau der Verkehrsinfrastrukturen den gesellschaftlichen Raum sozialer Arbeitsteilung, verbinden Städte, Landschaften und immer weiter entfernte Räume. Funktionale Räume, die nicht mehr durch direktes Erleben eines physischen Territoriums gekennzeichnet sein müssen, differenzieren sich heraus. Gesellschaftliche Entwicklungen führen also zu einem veränderten Verhältnis von Raum und Zeit. Gleichzeitig wirkt dieses veränderte Verhältnis auf die sozialen Prozesse selbst zurück: So führten räumliche Ausdehnung und Differenzierung sowie zeitliche Beschleunigung (durch Transportmittel) in Verbindung mit Zuwächsen der Produktivität in Folge zunehmender gesellschaftlicher Arbeitsteilung zur Produktion eines „gesellschaftlichen Mehrwertes“ in Form eines landwirtschaftlichen Überschusses und ermöglichen somit die Entstehung feudaler Herrschaftsstrukturen.

Diese „funktionelle Differenzierung“ der Gesellschaft führt in ihrem Verlauf zur „Ausdifferenzierung von Teilsystemen“ und funktionalen Räumen, die gegenseitige zeitliche Ansprüche stellen und die „Knappheit der Zeit“ hervorrufen (Luhmann 1991: 150). Funktionale Räume sind im Gegensatz zu konkreten physisch-geographischen Territorien abstrakt, werden durch Interaktions- und Verflechtungsbeziehungen konstituiert und begrenzt sowie durch innere Handlungs- und Funktionslogiken definiert: Der Funktionsraum des ökonomischen Systems¹⁰ ist durch ein profitorientiertes, „geldvermitteltes, ökonomisches Rentabilitätskalkül charakterisiert, das auch den Einsatz von Arbeit steuert. Der politische Funktionsraum folgt dem Machtkalkül, mit dem die Herrschaft im und über den Raum – auch im Sinne des Territoriums – gesichert“ und Legitimation erzeugt wird. „Der soziale Raum ist die Arena der Artikulation von Interessen, der Austragung und Regelung von Konflikten und der Suche nach immer prekärerem Konsens durch Kommunikation“ (Altvater/Mahnkopf 1996: 87), während der kulturelle Raum den Ort der Bildung kollektiver Identitäten, durch Sprache, Gebräuche, Wertvorstellungen etc., darstellt. Der Umweltraum des ökologischen Systems schließlich wird durch natürliche Restriktionen beherrscht. Zusammen formen sie mit ihren unterschiedlichen räumlichen Ausdehnungen (aufgrund unterschiedlicher Wirkungsfelder und Systemgrenzen) eine *mehrdimensionale gesellschaftliche Raummatrix* (Läpple 1992: 194)¹¹ mit einer entsprechenden Hierarchie der

¹⁰ Die verschiedenen Funktionsräume der einzelnen gesellschaftlichen Subsysteme gliedern sich wiederum in verschiedene Teilräume bezüglich ihrer territorialen Ausdehnung (lokal, regional, national, supranational, global) oder bezüglich von Unterfunktionen, z.B. eines Währungsraumes.

¹¹ Die konkreten, physisch-territorialen *Regionen* und *Städte* sind jene Orte, an denen sich die Widersprüche zwischen den verschiedenen Funktionsräumen und unterschiedlichen Zeitregimen in sozialen, politischen und ökonomischen Krisen artikulieren und zwischen *mikro*-Ebene des individuellen Ereignisraumes, der *meso*-Ebene der regionalen Arbeits- und Lebenszusammenhänge sowie der *makro*-Ebene der nationalen, transnationalen und internationalen Beziehungen vermittelt werden muß. In ihnen spiegelt sich auch das „*materiell-physische Substrat*“ (Läpple 1992: 196) gesellschaftlicher Verhältnisse, der *spatial fix* (Harvey), als materielle Erscheinungsform des gesellschaftlichen Raumes.

Räume aus (Candeias 1998, 1999). Diese funktionalen Räume gesellschaftlicher Subsysteme entwickeln eigene Zeitstrukturen. Es bildet sich eine komplexe Zeithierarchie, in welcher sich unterschiedliche soziale Zeitregime und natürliche Zeithrhythmen wechselseitig beeinflussen (überdeterminieren), an deren Spitze jedoch ein dominantes Regime steht, welches direkt auf die Struktur der anderen einwirkt.

Der Begriff der Dominanz legt nahe, daß es sich bei der Ausbildung von Zeitstrukturen nicht um quasi automatische Vorgänge handelt, wie Luhmann es vermuten läßt, sondern daß bei der zeitlichen Regimebildung, der Regulation der Zeit, historische Macht- und Herrschaftsstrukturen im Spiel sind. Zeit ist als gesellschaftliches Ordnungskriterium Ausdruck bestehender Herrschaftsverhältnisse. So war die Definitionsmacht des Zeitbegriffs und der Zeiteinteilung seit der neolithischen Revolution v.a. durch Priester und Religionen geprägt (Durkheim 1981). Im Europa des Mittelalters konnte daher von einer „*Zeit der Kirche*“ gesprochen werden, die erst durch die „*Zeit der Händler*“ zu Beginn der Neuzeit Konkurrenz erhalten sollte. Die Aufeinanderfolge unterschiedlicher Zeitregime ist Ausdruck einer Verschiebung gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse. Es besteht also ein enger Zusammenhang zwischen zunehmender gesellschaftlicher Komplexität als Ausdruck fortschreitender ökonomischer Arbeitsteilung, räumlicher Entwicklung (bzw. Ausdehnung) und sozialer Zeitordnung.

Handelskapitalismus

Durch den sich ausbreitenden Handelskapitalismus und die damit einhergehende Zunahme geldwirtschaftlicher Beziehungen wird (*Arbeits*-)Zeit als *Quelle materieller Werte* erkannt.¹² „In dem Maße, wie ein organisiertes Handelsnetz sich ausweitete ..., wurde die Zeit ein Gegenstand der Rechnung und Kalkulation. Der Wert der Zeit wurde im Handel zusammen mit der Überwindung des Raumes, der Reisedauer, der Lagerung der Waren ... wahrgenommen“ (Hoormann 1991: 25). Der daraus entstehende Zwang zur Beschleunigung des Umschlags von Waren und Kapital beschränkt sich nur anfänglich auf die Zirkulationssphäre. Die Einführung meß- und kontrollierbarer gleich langer Zeiteinheiten ist die Grundlage, welche Zeit als Äquivalent des Geldes und damit das Prinzip der Lohnarbeit ermöglichte. Auch die Sphäre der Produktion steht nun unter dem Diktat der neuen Zeit. Damit verbunden waren ein zunehmender Bedarf an Genauigkeit der Zeitmessung und der Bedeutungsgewinn der Uhr. Die Entwicklung der Uhr bezieht sich (wie die Entwicklung al-

¹² „Die Bedeutung des Geldes wuchs in dem Maße, in dem es als allgemeines Äquivalent und Maß des Wertes aller Werte fungierte. Der Warenaustausch unter Vermittlung des Geldes macht es erforderlich, von den spezifischen Qualitäten der Ware abzusehen, sie auf etwas Gemeinsames, auf Quantitäten zu reduzieren. Dieses Gemeinsame ist die Substanz des Wertes, menschliche Arbeit“ (Scharf 1988: 146, vgl. auch Marx, MEW 23: 62f.). Konkrete und gebrauchswertorientierte Arbeit wird auf diese Weise auf abstrakte Arbeit, auf Arbeitszeit, reduziert: „das Maß der Arbeit – die Zeit“ (Marx 1976: 501).

ler bisherigen Formen des Zeitmessens) auf gesellschaftliche Erfordernisse und ist somit selbst als soziales Phänomen zu begreifen (Elias 1988: XIX). Die Expansion des städtischen Handwerks, der Aufbau von Manufakturen und die Produktion für den anonymen Markt führen zur Zerstörung der agrarisch-handwerklichen Produktionsstrukturen und somit zu einem Prozeß der Verstärkung in einer mehr und mehr arbeitsteilig organisierten und komplexer werdenden Gesellschaft (verbunden mit einer wachsenden Konzentration des Kapitals).¹³ Die zunehmende Komplexität der Gesellschaft und der damit verbundene wachsende Synchronisationsbedarf sind die Ursachen für den Bedeutungszuwachs des Ordnungsfaktors Zeit (Luhmann 1971). Unter dem Druck veränderter ökonomischer Strukturen setzt ein Rationalisierungs- und Säkularisierungsprozeß ein, in dem Naturzyklen¹⁴ durch gesellschaftlich ausgehandelte Bezugspunkte und die sakrale Zeitordnung durch eine ökonomische ergänzt und zunehmend ersetzt werden (sobald erstere für die Gestaltung des gesellschaftlichen Lebens nicht mehr ausreichen).

Industrielle Revolution

Die Entwicklungen im Handelskapitalismus führten schließlich zum zweiten großen Bruch raumzeitlicher Strukturen seit der neolithischen Revolution, zur „industriellen Revolution“. Die Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise führte gegen Anfang des 19. Jahrhunderts zu einer vertieften gesellschaftlichen Arbeitsteilung und somit zur weiteren Ausdifferenzierung funktionaler Räume und verstärkter Urbanisierung. Dabei werden die Städte als bestimmende Einheiten eines fragmentierten Raumes von den territorial erweiterten, ökonomisch integrierten Nationalstaaten abgelöst. Notwendige Folge der Konzentration des Kapitals war, so Marx, „die politische Zentralisation. Unabhängige, fast nur verbündete Provinzen [und Städte - M.C.] mit verschiedenen Interessen, Gesetzen, Regierungen und Zöllen werden zusammengedrängt in eine Nation, eine Regierung, ein Gesetz, ein nationales Klasseninteresse, eine Douanenlinie“ (MEW 4: 467). Das ökonomische Zentrum verlagert sich von den norditalienischen Städten über die niederländischen Städte nach England. Die Revolutionierung der Transport- und Kommunikationssysteme mittels fossiler Energien - Eisenbahnen, Automobil, Telegraf und Telefon -

¹³ „Das Wirken einer größeren Arbeiteranzahl zur selben Zeit in dem selben Raum ..., zur Produktion derselben Warensorte, unter dem Kommando des selben Kapitalisten [innerhalb der Manufaktur - M.C.], bildet historisch und begrifflich den Ausgangspunkt der kapitalistischen Produktion“ (MEW 23: 341).

¹⁴ „Die Menschen erlebten Zeit zunächst vermittelt über natürliche Prozesse, z.B. den Wechsel von Hell-Dunkel oder die Jahreszeiten, die für ihre Lebensweise bedeutsam waren. Die starke Orientierung an natürlichen Prozessen erfolgte aber nicht, weil dies 'objektive' und 'ewig gültige' Bezugspunkte der Zeit gewesen wären, sondern weil die gesellschaftliche Produktion in landwirtschaftlichen Subsistenzwirtschaften auf diese angewiesen und mit ihnen kompatibel war. Mit einer veränderten Produktion und Lebensweise wird diese Ausrichtung zunehmend dysfunktional und durch sozial-kulturelle und abstrakte Maßstäbe ersetzt.“ (Mauerer 1992: 64)

führen zu einer fortschreitenden Beschleunigung in der Zeit und einer bisher ungeahnten Expansion im Raum. Diese räumliche und soziale Ausdifferenzierung moderner arbeitsteiliger Gesellschaften und der bereits im Handelskapitalismus konstituierte, nun intensiviert, Weltmarkt machen eine Generalisierung der Zeit erforderlich. Die Verobjektivierung und Universalisierung der Zeit als Herrschaftsinstrument dient zur Durchsetzung politischer oder ökonomischer Interessen (Obrecht 1998). Mit der Einführung des „Standardzeitonenmodells“ gegen Ende des 19. Jahrhunderts wird komplementär zum Weltmarkt auch eine Weltzeit etabliert. Die Zeit des ökonomischen Funktionsraumes ist nicht länger lokal, sondern global, nicht konkret sondern abstrakt, nicht qualitativ, sondern quantitativ, nicht zyklisch, sondern linear.

Das neue Zeitregime richtet sich nun nicht mehr nach durch natürliche Rhythmen determinierten Erntezyklen, sondern nach den Umschlagszeiten des Kapitals und den Produktionszeiten des Arbeitstages. Die geldvermittelte Funktionslogik des ökonomischen Raumes bestimmt nun auch das Zeitregime. Das industrielle Zeitregime ist ein fragmentiertes, Zeiteinheiten werden festgelegt, verdichtet und synchronisiert - Ausdruck für die „Vertaktung der Menschen mit den Zeitmaßen der Maschinen“ (Rinderspacher 1988: 24). Die noch handwerklich gebildeten, über eine umfassende Kenntnis der Produktionsabläufe verfügenden qualifizierten Arbeiter werden entmachtet durch zunehmende (tayloristische) Arbeitsteilung, Übertragung des Produzentenwissens auf die Produktionsmittel über fortschreitende Mechanisierung und die Regulierung der Arbeitsorganisation durch „Oktroyierung zeitlicher Fremdmaße“ (ebd.: 35).¹⁵ Zeit wird rein quantitativ, nicht mehr qualitativ wahrgenommen; die mechanische Uhr wird zum Symbol der „neuen“ Zeit. Die Zeit wird monetarisiert - „time is money“- , wird selbst zur Ware; dem Fetischcharakter des Geldes entspricht der Fetischcharakter der Zeit oder des Zeitmangels. Dies

¹⁵ „Maschinen wurden zunächst primär zur Verbesserung der Herrschaft des Fabrikherren über die Zeitautonomie der Arbeiter und deren profitableren Ausbeutung installiert, als zur Erleichterung der Arbeit der Produzenten“ (Hoormann 1991: 53). Hoormann belegt diese These mit einer Äußerung von Andrew Ure aus dem Jahre 1835 über die Erfindung eines mechanischen Webstuhls: „Meiner Ansicht nach war das Hauptproblem ... nicht so sehr, einen selbsttätigen Mechanismus zu erfinden, der die Baumwolle herausziehen und in einen fortlaufenden Faden einflechten konnte, als vielmehr ... den Leuten ihren unstetigen Arbeitstag abzugewöhnen und sie dazu zu bringen, sich mit der unveränderlichen Ordnung eines komplexen Automaten zu identifizieren. Es ging darum, ein System der Fabrikdziplin zu planen und zu verwalten, das den Ansprüchen der Fabrik an Sorgfalt und Fleiß genügte.“ In ähnlicher Weise äußerte sich später Taylor in seinen Grundsätzen wissenschaftlicher Betriebsführung (1977): „Die Gewohnheit ... Arbeit vorzutauschen, ist so verbreitet, daß man in einem Werk kaum einen einzigen Arbeiter findet, der nicht einen erheblichen Teil seiner Zeit der Erkundung widmet, bis zu welchem Punkt er seine Arbeitsgeschwindigkeit verlangsamen kann, hinreichend schnell zu arbeiten.“ Ziel der Organisationswissenschaft sollte es daher sein, die vom Arbeiter bewußt verborgen gehaltenen produktiven Potentiale ans Licht zu bringen, um den Widerstand auszuhebeln, den die Arbeitskraft dem Versuch des Unternehmers entgegensetzt, sie im Laufe des Arbeitstages maximal auszunutzen. Über die Ausdehnung der Herrschaft und Brechung des Widerstandes wurde letztlich implizit und explizit eine Steigerung der Produktivität angestrebt.

führt zur Scheidung von wertschaffender Arbeitszeit und nicht-wertschaffender *Reproduktionszeit* zur Wiederherstellung der Arbeitskraft (in der Habermasschen Diktion einer Trennung von System und Lebenswelt (1988: 173ff.) wäre dies die Scheidung von Systemzeit und Lebenszeit), verbunden mit einer räumlichen Trennung (Zonierung) von Arbeiten und Wohnen.¹⁶ Die Zweckrationalisierung der Arbeitszeit läßt Ruhezeiten und Pausen als unproduktive Zeiten erscheinen, welche nicht in Geld umgewandelt werden können. Unterschiedliche Zeiten werden also hierarchisiert. Dies führt zu einer strukturellen Benachteiligung von Frauen, da ihnen durch meist ihnen allein zugeordnete Reproduktionsarbeit Zeitnachteile gegenüber den Männern entstehen und sie daher nur begrenzt am Erwerbsleben teilhaben können. Doch selbst Lebens- oder Reproduktionszeiten werden im Zuge der „Durchkapitalisierung der Gesellschaft“ (Hirsch 1995) durch das sich nach 1945 durchsetzende fordistische Akkumulationsregime direkt in die Verwertungsprozeß miteinbezogen. Diese zunehmende Rationalisierung der Lebenszeit, im Sinne einer „Kolonialisierung der Lebenswelt“ (Habermas 1988: 470ff.), in der die „Zeit des Arbeitens“ und die ihr innewohnende Logik dominierenden Einfluß auf die anderen gesellschaftlichen Sphären gewinnt, erstreckt sich zunächst auf die Reproduktionsarbeit, also in erster Linie auf die Bereitstellung von Haushaltsgütern und die Professionalisierung der Kindererziehung. Technische Geräte erleichtern die Hausarbeit, Schulen und Kindergärten übernehmen erzieherische Funktionen, so daß mehr Zeit für die Erwerbsarbeit zur Verfügung steht bzw. „Freizeit“ entsteht (wobei geschlechtsspezifische Unterschiede weiter bestehen bleiben). Darüber hinaus werden aber selbst Ruhe- und Erholungszeiten in den Verwertungsprozeß miteinbezogen und standardisiert: Industrielle Kinoproduktionen, Massentourismus, Sportveranstaltungen und Konzerte für ein riesiges Publikum sind heute aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Die Freizeit- und Erholungsbranche stellt einen expandierenden Bereich fordistischer Ökonomien dar, der mit jeder gewerkschaftlich erkämpften Verkürzung der Arbeitszeit im Zuge von Produktivitätsfortschritten an Bedeutung zunimmt.

Der hohe Grad der Spezialisierung arbeitsteiliger Funktionen führt zu einer starken Ausdehnung des gesellschaftlichen Interaktionsfeldes, d.h. zu fortschreitender interregionaler und internationaler Arbeitsteilung, welche den Gegensatz von Stadt und Land modifiziert: „Die Bourgeoisie hat das Land der Herrschaft der Stadt unterworfen“ (MEW 4: 467) - ein hierarchisches Städtetenetz und Verhältnisse von *Zentren und Peripherien* entstehen. Als zentrales Element der räumlichen Organisation des Staates entwickelt sich in dieser Phase der Nationalstaat, der die gesellschaftliche Kohärenz im Innern garantieren soll, und mit ihm der komplementäre ökonomische Raum des Binnenmarktes. Subnationale räumliche Einheiten, insbesondere Städte, müssen die

¹⁶ Die räumliche Trennung von Arbeiten und Wohnen, die besonders im Fordismus wirksame Entwicklung zur Zonierung der Städte, führt zu einer „erzwungenen Mobilität“ (Hoormann 1991: 77) der Beschäftigten.

Kohärenz von unterschiedlichen funktionalen Räumen und individuellem Ereignis- oder „Erlebnisraum“ herstellen. Insgesamt werden Zeit- und Raumverhältnisse an den Notwendigkeiten des kapitalistischen Akkumulationsprozesses ausgerichtet, d.h. sie sorgen für „eine Minimierung der Zeitausdehnung aller Produktions- und Zirkulationsfunktionen (und) eine Maximierung der räumlichen In-Wert-Setzung des existierenden Raums“ (Scheuplein 1997: 2) - eine Entwicklung, die im Verlauf vom extensiven zum intensiven, fordistischen, Akkumulationsregime (und darüber hinaus) forciert wird. Alle Ökonomie wird letztlich zur einer „Ökonomie der Zeit“ (Marx).

Raum und Zeit im Postfordismus

Mit der Krise der fordistischen Entwicklungsweise werden auch die Grenzen starrer Zonierung und rigider Zeitblöcke sichtbar, die sich gegenüber neuen Anforderungen veränderter, „elastischer“ Verwertungsmodi sperren. Eine Flexibilisierung und Deregulierung von „Zeit-Räumen“ setzt ein, die dazu tendiert, das sogenannte „Normalarbeitsverhältnis“, also auch die Regelarbeitszeit, aufzulösen. Am deutlichsten sichtbar wird dies an den Konflikten um Verlängerung der Betriebszeiten, Arbeitszeitkonten und Arbeitszeitverkürzung, Sochenend-, Feiertags- und Nacharbeit oder Deregulierung von Ladenöffnungszeiten.¹⁷ Veränderte Arbeitszeiten und neue Raumverwertungsinteressen führen zu Modifikationen der städtischen Raumstruktur: Die großflächige, monofunktionale Zonierung von Wohnen und Arbeiten wird aufgelöst zugunsten einer eher kleinteiligen Segregation des Stadtraumes.

Ziel der Flexibilisierung, verbunden mit einer Deformalisierung und Dezentralisierung (bzw. Individualisierung) der Arbeitsverhältnisse, ist eine Anpassung der Arbeitszeiten einerseits an verlängerte „Maschinenlaufzeiten“, um eine maximale Verwertung von Arbeit und Kapital zu ermöglichen, andererseits an schwankenden Bedarf aufgrund veränderter Nachfrageströme, d.h. an eine weitere Ökonomisierung der Zeit und Ausdehnung der (kollektiven) Arbeitszeit über eine tendenzielle Entkopplung¹⁸ von individueller Arbeitszeit und Betriebsnutzungszeit.¹⁹ Alle neuen Organisationsprinzipien in der Produktion

¹⁷ Bereits Ende der 80er Jahre arbeiteten drei Viertel der Beschäftigten innerhalb flexibilisierter Arbeitszeitstrukturen, d.h. innerhalb traditioneller (verstetigte Überstundenkontingente, Kurzarbeit, Schichtarbeit) wie neuer Formen flexibler Arbeitszeiten (Gleitzeit, Teilzeit, Leiharbeit, befristete Arbeitsverhältnisse) (Hoormann 1991: 166).

¹⁸ Grundsätzlich ist diese Entkopplung keine neuartige Erscheinung, sondern bereits aus vielen Teilen des Verkehrs- oder Gesundheitswesens, aus Energiewirtschaft, Informations- und Kommunikationsmedien oder der Stahl- und Chemieindustrie bekannt. Was in früheren historischen Zeitregimen noch die Ausnahme von der Regel darstellte, wird allerdings zunehmend verallgemeinert, sowohl in Industrie, als auch im Dienstleistungsbereich (v.a. Handel, Telekommunikation etc.).

¹⁹ Diese Form der Flexibilisierung kann bei entsprechenden Produktivitätssteigerungen auch mit einer Verkürzung der individuellen Arbeitszeit einhergehen, allerdings sind Unternehmer oft versucht, außer einer Erhöhung von Arbeits- und Kapitalproduktivität auch eine Steigerung des absoluten Mehrwertes zu erzielen und entsprechend die Arbeitszeit zu verlängern.

laufen dabei letztlich auch auf Beschleunigung hinaus: „Just-in-time“-Konzepte beispielsweise zielen auf die Optimierung des inner- und zwischenbetrieblichen Materialflusses. Durch Umkehrung des Materialflusses von der Endmontage zum Einkauf wird nicht mehr auf Vorrat produziert, sondern es werden nur jene Teile gefertigt oder geordert, die tatsächlich gebraucht werden. Gleichzeitig werden die unterschiedlichen Produktionsphasen einzelner Komponenten synchronisiert. So können Lagerbestände reduziert, Umrüst- und Durchlaufzeiten verkürzt und somit die Umschlagszeit des Kapital beschleunigt werden. Die zeitgerechte Lieferung von Teilprodukten, auf den Tag genau, häufig auf die Stunde genau passend zum jeweiligen Materialbedarf der Produktionsschritte im Hauptunternehmen - *just-in-time* -, ist dazu erforderlich. Derartige logistische Rationalisierungen erzwingen auch eine räumliche Nähe des Zulieferer sowie eine informationstechnisch enge Verknüpfung von Haupt- und Zulieferbetrieben, so daß eine veränderte Nachfrage unmittelbar in veränderte Anforderungen der Zulieferbetriebe umgerechnet werden kann.

Die Flexibilisierung von Betriebs- und Arbeitszeiten ist verbunden mit einer Verdichtung der Zeit und Intensivierung der Arbeit in der Zeit. Der Druck auf die Beschäftigten wächst. Was wir hoffnungsvoll „lebenslanges Lernen“ genannt haben, wird zu einem „Bildungsdauerlauf“, in dem „die Subjekte ruhelos ihrer immer schneller verfallenden Brauchbarkeit hinterherrennen“ (Geißler 1998: 79). Die Emanzipationsidee, daß es uns durch Bildung dereinst besser ginge, löst sich unter dem Zwang zur ökonomischen Verwertung der Bildung auf. Gleichzeitig wird die Lebenszeit von Menschen durch Arbeits- und Erwerbslosigkeit ihres Sinns entleert, entwertet, zur „toten Zeit“ (Gorz). Trotz ihres übergroßen Vermögens an „freier Zeit“ sind diese Menschen, aufgrund ihres mangelnden Konsumpotentials, nicht einmal mehr für die Freizeitindustrie von Interesse.

Innovations- und Produktzyklen müssen aufgrund verschärfter Konkurrenz im globalen Raum ständig weiter verkürzt werden, um im Wettbewerb stets einen Schritt voraus zu sein. Die Weiterentwicklung von Transport- und Kommunikationssystemen ermöglicht eine immer weitergehende globale räumliche Vernetzung und führt zu einer immer rasanteren Beschleunigung in der Zeit. Geschwindigkeit wird zu einem Wert an sich und zum neuen Fetisch. Ziel ist das Paradoxon der Vernichtung von Raum und Zeit durch Beschleunigung. Dabei muß immer mehr Energie und Kapital aufgewendet werden, um eine weitere Beschleunigung zu erreichen. Soziale Eigenschaften des konkreten Raumes, „des Standortes“, können sich dabei als zu beseitigende Hemmnisse erweisen.

Zeitliche Beschleunigung ermöglicht eine Expansion im Raum, die sich heute in der Form der Globalisierung ausdrückt.²⁰ Die Suche nach den besten Verwertungsbedingungen des Kapitals erstreckt sich über den gesamten Globus.

²⁰ Der Zusammenhang von Beschleunigung der Zeit und Expansion des ökonomischen Funktionsraumes stellt in einem vierdimensionalen Koordinatensystem (unter Einbeziehung der Zeit also) im einsteinschen Sinne eine „Verzerrung“ dieses Raumes dar.

Dies gilt für die Produktion, insbesondere aber für die deregulierten und liberalisierten Geld- und Kapitalmärkte (Candeias 1998). Die Verwertung des Kapitals ist immer weniger an bestimmte Territorien mit ihren komplexen Zusammenhängen von unterschiedlichen Funktionsräumen und sozialen Beziehungen gebunden, sondern vielmehr an bestimmte Standortbedingungen, die grundsätzlich an vielerlei Orten reproduzierbar sind. Der ökonomische Funktionsraum wird tendenziell *entterritorialisiert*. Insbesondere der Geld- und Kapitalverkehr der internationalen Finanzmärkte hat sich durch Computerisierung und Digitalisierung bereits weitgehend entterritorialisiert: Dieser Teil des ökonomischen Funktionsraumes hat sich in den „Cyberspace“ verlagert. Dort ist die „letzte Geschwindigkeitsmauer erreicht“ (Virilio 1993: 8): es herrscht Lichtgeschwindigkeit.²¹ Kapital läßt sich nun in diesem entterritorialisierten und daher *virtuellen*, aber doch sehr realen Raum per Knopfdruck innerhalb weniger Sekunden in „Echtzeit“ nahezu simultan auf die andere Seite der Welt transferieren. Der Zielpunkt des unendlichen geringen Zeitraums bei unendlich großer Raumausdehnung scheint erreicht. Diese „Zeit-Raum-Kompression“ (Harvey) baut Barrieren der Raumüberwindung ab, verringert die Bedeutung von Distanzen, überwindet jedoch nicht den Raum selbst, sondern führt vielmehr zu einem veränderten Verhältnis von Zeit und Raum oder, genauer gesagt, zur Etablierung unterschiedlicher Zeit- und Raumregime. Nicht mehr Erntezyklen oder Umschlagszeiten des Kapitals stellen nunmehr das dominante Zeitregime dar, sondern die *Geldzeit*, bestimmt durch die, wie Altvater und Mahnkopf (1996: 120) es ausdrücken, „Laufzeit von Krediten“. Die Ausnutzung von Zins-, Wechselkurs- oder Preisdifferenzen in Raum und Zeit (Candeias 1998) wird zum bestimmenden Merkmal eines „Arbitragekapitalismus“ (Altvater 1998: 35), in welchem sich die monetäre von der realökonomischen Akkumulation entkoppelt hat.²²

Die Entwicklung auf den Finanzmärkten, insbesondere bei Devisen und Derivaten, beschleunigt darüber hinaus erheblich die Zirkulationsgeschwindigkeit

²¹ Allerdings ersetzt diese elektronische Zeit-Raum-Verdichtung nicht die physische Überwindung von Distanzen, sondern führt über eine globale Intensivierung der Austauschbeziehungen auch zu einer Steigerung der mechanischen Raum-Zeit-Verdichtung in Form zunehmender Beschleunigung der Transportmittel (durch Hochgeschwindigkeitszüge, Zunahme des Flugverkehrs, Automobilisierung und die damit verbundene Schaffung entsprechender Infrastrukturen).

²² „Die Ursache für die unkontrollierte Expansion der Weltfinanzmärkte ist im Zusammenhang von Überakkumulation, Profitratenverfall gegen Ende der 60er und während der 70er Jahre und dem darauf folgenden Zusammenbruch des Systems fester Wechselkurse zu suchen. Das daraufhin etablierte Regime flexibler Wechselkurse, ergänzt durch liberalisierte und deregulierte Weltfinanzmärkte, führte keineswegs zu der von neoliberaler Seite erwarteten Stabilisierung der krisenhaften Entwicklung. Die Aufblähung der internationalen Geld- und Kapitalmärkte führte vielmehr zur Persistenz eines hohen Realzinsniveaus und zur Blockade produktiver Investitionen. Während auf diese Weise die monetäre Akkumulation in Form wachsender Geldvermögen voranschreitet, verbleibt die reale Akkumulation in Form produktiver Investitionen und wirtschaftlichen Wachstums in einer stagnativen Situation. Monetäre und reale Sphäre sind also entkoppelt“ (Candeias 1998: 95).

des Kapital. Die Umschlagszeiten für Derivate liegen durchschnittlich bei 8 Tagen (Huffs Schmid 1997). Diese Beschleunigung erhöht gleichzeitig das systemische Risiko angesichts von Informationsasymmetrien und möglichen Kettenreaktionen an den internationalen Börsenplätzen. Langfristige Investitionen erscheinen in dieser Situation als zu riskant, die Aussicht auf kurzfristige Spekulationsgewinne gewinnt weiter an Attraktivität. Durch das hohe Risiko derartiger Aktivitäten werden weitere Finanz- und Währungsspekulationen zur Absicherung befördert, ein kumulativer Effekt, der „spekulative Blasen“ (Heine/Herr 1996) ermöglicht und die Instabilitäten auf den Weltfinanzmärkten weiter verstärkt. Produktive Unternehmen passen sich an die neuen Verwertungsbedingungen an: Zum einen fließt ein großer Teil der erzielten Profite in Finanzanlagen und steht für produktive Investitionen nicht mehr zur Verfügung, zum anderen verändert sich die Unternehmenskultur in Richtung auf kurzfristige Anlagen und die Betonung der „shareholder values“.

Die zunehmende Dominanz im Cyberspace miteinander vernetzter internationaler Finanzmärkte führt zur *Nodalisation* des ökonomischen Funktionsraumes: „Im Netz wird das Zentrum von einem Knoten abgelöst“ (Virilio 1993: 34). Entscheidend ist damit die Position einer Region innerhalb des globalen Netzwerkes der Geld- und Kapitalmärkte. Jene Orte, an denen besonders viele qualitativ hochwertige Verbindungen des (Finanz)Netzes zusammentreffen, sich überschneiden, sind jene besonders privilegierten Knotenpunkte einer globalisierten Ökonomie, die heute als „World Cities“ oder „Global Cities“ bezeichnet werden (Friedman 1986; Sassen 1991). Die Form der Vernetzung legt, wie bei der Verknüpfung von Nervenzellen, die Richtung der Informationsübertragung fest (Rojas 1996). Global Cities sind also in der Lage, Informations- und Finanzströme auf sich zu konzentrieren und sind gleichzeitig Produktionszentren neuer, innovativer Finanzprodukte.

Folge dieser Entwicklung ist, daß die verschiedenen funktionalen Räume des ökonomischen, des politischen, des sozialen oder des Umweltraumes zunehmend unterschiedliche räumliche Dimensionen annehmen, in denen unterschiedliche Zeitregime herrschen. Insbesondere die Tendenzen der Globalisierung mit ihren weltweiten Produktions-, Handels- und Kapitalverflechtungen führen zur Entgrenzung des ökonomischen Raumes gegenüber den territorial begrenzten sozialen und politischen Funktionsräumen und zur „Entbettung“ des ökonomischen Systems aus den gesellschaftlichen Zusammenhängen. Die Dominanz dieses entgrenzten und tendenziell entterritorialisierten Raumes mit seinem Regime der Geldzeit bedroht die Herstellung kohärenter Verhältnisse innerhalb wie auch zwischen den Funktionsräumen. Während soziale und politische Regulation territorial verhaftet bleiben, können sich ökonomische Prozesse mehr und mehr darüber hinwegsetzen, was den Ausgleich innerhalb der anderen Funktionsräume behindert. Die enorme Geschwindigkeit ökonomischer Prozesse überfordert die langsameren Zeitrhythmen der anderen Funktionsräume: Soziale Auseinandersetzungen und demokratische, politische Kon-

fliktregulierungen brauchen Zeit,²³ erst recht die Selbstregulierung des Ökosystems Erde oder die Regeneration natürlicher Umwelten – die verschiedenen Subsysteme werden auf diese Weise einem besonderen zeitlichen Streß ausgesetzt. Die innere Kohärenz der funktionalen Räume wird durch die mangelnde Kohärenz zwischen den Räumen mit ihren unterschiedlichen sozialen Zeitregimen und natürlichen Zeitrhythmen bedroht. Selbst innerhalb des ökonomischen Raumes führt die Dominanz der Geldzeit zu Inkohärenzen: Die Umschlagszeiten des Kapitals im produktiven Bereich sind um ein Vielfaches langsamer, als es die Geldzeit erfordert. Unternehmen, wie auch ganze Volkswirtschaften, sind dazu gezwungen, die Zinsansprüche zunehmend aus der Substanz zu erwirtschaften, „wenn die monetären Ansprüche in Form der Zinsen wesentlicher schneller wachsen als die Profite, aus denen sie letztlich finanziert werden müssen“ (Altwater 1991: 159). Das Geld kennt kein „genug“, und die Zeit, die an das Geld gekoppelt ist, ebensowenig (Geißler 1998: 77). Eine Grundlage sozialen Handelns, „die Gewährleistung zeitlicher Kontinuität und Synchronisation“ (Sorokin/Merton 1937: 621, zit. nach Mauerer 1992: 32) wird zerstört – ökonomische und soziale Prozesse verlaufen *asynchron*.

Kapital benötigt für seine Akkumulation und Verwertung die Kohärenz unterschiedlicher Zeit- und Raumregime, die wiederum die soziale Stabilität von Gesellschaften ermöglichen. Seine eigene raumzeitliche Dynamik modifiziert jedoch fortwährend das Verhältnis von Zeit und Raum und zerstört somit die Kohärenzbedingungen, was sich in zyklisch auftretenden gesellschaftlichen Krisen ausdrückt. Die (aktuelle) Dominanz des Ökonomischen und seine Beschleunigung in der Zeit führt zu einem zunehmenden *Übergewicht der Gegenwart* (Altwater/Mahnkopf 1996: 121; Sennet 1998). Vergangenheit und Zukunft liegen aufgrund einer einseitig instrumentellen ökonomischen Rationalität mehr und mehr außerhalb des Handlungshorizonts der wirtschaftlichen Akteure.²⁴ Über Anpassungszwänge der „Wettbewerbsfähigkeit“ überträgt sie

²³ „Demokratie heißt Teilung der Entscheidungsgewalt, aber wenn Entscheidungen mit Lichtgeschwindigkeit gefällt werden, kann es keine Demokratie mehr geben“ (Virilio 1993: 37); Macht und Herrschaft fallen jenen zu, die über die Höchstgeschwindigkeit verfügen.

²⁴ „... weil der geschichtliche Zeitraum auf einen Zeitpunkt zusammengezogen wird, dessen Koordinaten nicht mehr im natürlichen, sondern im ökonomischen Rationalraum zu finden sind: 'wir sitzen in einer Zeitzelle, die praesens heißt. Und in dieser leben wir so ausschließlich, daß wir der Zukunft gegenüber, und damit auch der, uns eventuell bevorstehenden, Zukunftslosigkeit gegenüber, blind bleiben' (Anders 1972). Die Vermarktlichung des Handelns auch in anderen gesellschaftlichen Subsystemen ... hat das Vergessen des Vergangenen ebenso zur Folge wie den Verlust der Zukunft als Projekt. Die Gegenwart herrscht über Vergangenheit und Zukunft. Die Zukunft taucht allenfalls als auf die Gegenwart abdiskontierter Wert, als 'präsentierte Zukunft' oder als eine simple Extrapolation, als eine 'defuturierte Zukunft' (ebd.), auf ... Die allumfassende Gegenwärtigkeit ist für den Konservatismus in den ansonsten so höchst dynamischen und 'schnellebigen' Marktwirtschaften verantwortlich. Banker, die eigentlich Innovationen gegenüber aufgeschlossen sein müßten, da davon ja die zukünftige Verzinsung von Kreditausleihungen abhängt, können dies nur unter höchst konservativen Maßregeln, weil sie erstens gewohnt sind, die Zukunft auf die Gegenwart abzudiskontieren, und weil sie zweitens für Kredite zur Realisierung von Projekten in der Zukunft Sicherheiten verlangen, die in der Vergangenheit akkumuliert worden sind. Die beste Zukunft ist also die,

sich auf die politische und soziale Sphäre. Globalisierte Finanzmärkte und der „ubiquitäre Geldfetisch“ (ebd: 146) führen zur Fetischisierung der Geschwindigkeit, Beschleunigung wird zum Selbstzweck. Nach dem „dromologischen“ Gesetz grenzt „jede höhere Geschwindigkeit ... zuerst niedrigere Geschwindigkeiten aus, um sie dann zu verdrängen“ (Virilio 1993: 15). Auf diese Weise werden langsameres „Zeiten“ (Elias 1988) sozialer und ökologischer Entwicklungen vernachlässigt, Zukunft erschwert und Solidaritäten zwischen gegenwärtigen und zukünftigen Generationen aufgelöst. Die „Beschleunigung des ökonomischen Zeitmaßes“ zerstört dasjenige von Gesellschaft und Ökologie (BUND/Misereor 1996: 191),²⁵ erhöht Reproduktionserfordernisse und mindert zugleich das Reproduktionsvermögen (Spitzner 1998). Insbesondere Peripherien mit ihren grundsätzlich langsameren Zeitregimen im sozialen wie ökonomischen Raum werden durch eine von den Zentren vorgegebene Beschleunigung einem zeitlichen Streß ausgesetzt. Ihnen verbleiben keine ausreichenden Zeit-Räume (im doppelten Sinne) um eigene trag- und konkurrenzfähige ökonomische und soziale Strukturen zu entwickeln, während gleichzeitig die alten Strukturen durch ökonomische Sachzwänge verdrängt und zerstört werden. So bleibt entweder die ökonomische und soziale Marginalisierung ganzer Regionen, da gerade jene Regionen aufgrund mangelnder Rentabilitäten von den internationalen Kapitalströmen gemieden werden, die sie für die Finanzierung von Entwicklungsprojekten besonders nötig hätten (Altvater 1998); oder die selektiv von außen dominierte Einbindung von Teilbereichen in die Verwertungsstrukturen der Zentren mit der Folge interregionaler Polarisierung und struktureller Heterogenität.²⁶ „Zeit ist der Raum zu menschlicher Entwicklung“ (MEW 16: 144), beides wird durch die Dominanz einer beschleunigten Geldzeit tendenziell verwehrt. Ein solches System verliert die Fähigkeit, sich selbst zu reproduzieren (Reheis 1998).

die der Gegenwart gleicht, nur um den Zuwachs vergrößert, der es erlaubt, die Zinsrate zu gleichen. Die Marktökonomie löst somit die historische Zeit in eine physikalisch-logische Zeit auf (Georgescu-Roegen 1971) ... Die Zukunft ist in dieser Vorstellung eine quantitativ größere, prognostisch aufgeblähte 'Gegenwart plus', und die Vergangenheit ist spiegelbildlich eine 'Gegenwart minus' (Altvater/Mahnkopf 1996: 121/2).

²⁵ „Wenn sich z.B. ein Computerprogramm schneller ändert, als das Individuum es einüben kann, wenn sich Klimazonen schneller verschieben, als Pflanzen und Tiere nachwandern können, oder wenn durch die Steigerung der Produktivkräfte aufgrund des technischen Fortschritts schneller Arbeitsplätze vernichtet werden, als neue Arbeits- und Lebensperspektiven entwickelt werden können, dann ... [gerät die Entwicklung] an diesen Stellen an einen kritischen Punkt“ (Reheis 1998: 102).

²⁶ Die reiche Ressourcenausstattung vieler Entwicklungsländer oder peripherer Regionen stellt heute anders als in der ersten Industrialisierungswelle im 19. Jahrhundert keine entscheidende Bedingung mehr für die Anziehung von Kapital und Ansiedlung von Industrien dar. „Im Gegenteil verfügen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts industrielle Produktionsökonomien in der Regel keineswegs über reichhaltige Naturre Ressourcen“ (Altvater 1998: 25). „Die zeitliche Differenzierung verweist ... auf die Bedeutung von Zeit und Raum der Integration in den Weltmarkt für den Erfolg von Modernisierungsanstrengungen“ (ebd.: 39).

Literatur

- Adams, B. (1998): *Timescapes of Modernity*, London
- Altvater, E. (1992): *Die Zukunft des Marktes*, Münster
- Altvater, E. (1998): *Geoökonomie und neuer Arbitragekapitalismus. Raum- und Zeitregime in postsozialistischen Transformationsprozessen*, in: *Widerspruch* Heft 36/1998
- Altvater, E./Mahnkopf, B. (1996): *Grenzen der Globalisierung*, Münster
- Böventer, E. von (1962): *Theorie des räumlichen Gleichgewichts*, Tübingen
- BUND/Misereor (1996): *Zukunftsfähiges Deutschland. Studie des Wuppertaler Instituts für Klima Umwelt Energie*, Basel
- Candeias, M. (1998): *Von der Krise des Fordismus zu monetären Instabilitäten auf den Weltfinanzmärkten*, in: *Berliner Debatte INITIAL* Heft 6/1998
- Candeias, M. (1999): *Regimewettbewerb und die Neuordnung des Verhältnisses von Zentren und Peripherien*, unveröffentlichtes Manuskript, Berlin
- Durkheim, E. (1981): *Die elementaren Formen des religiösen Lebens*, Frankfurt/Main (1912)
- Elias, N. (1989): *Über die Zeit. Arbeiten zur Wissenssoziologie II*, Frankfurt/Main
- Friedmann, J. (1986): *The World City Hypotheses*, in: *Development and Change*, Vol. 17, No. 1/1986
- Geißler, K. (1998): *Das Diktat der Tempomacher*, in: *Widerspruch* Heft 36/1998
- Georgescu-Roegen, N. (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge (Mass.)
- Habermas, J. (1988): *Theorie des kommunikativen Handelns*, Band 1 und 2, Frankfurt/Main
- Harvey, D. (1985): *The Urbanization of Capital*, Baltimore
- Hawking, St. W. (1988): *Eine kurze Geschichte der Zeit*, Berlin
- Heine, M./Herr, H. (1996): *Money Makes the World Go Round. Über die Verselbständigung der Geldsphäre und andere Mißverständnisse*, in: *PROKLA* Heft 110
- Held, M. (1998): *Ökonomie und Befreiung von Raum und Zeit*, in: *Widerspruch* Heft 36/1998
- Hirsch, J. (1995): *Der nationale Wettbewerbsstaat*, Berlin
- Hoormann, J. (1991): *Raumentwicklung in der Zeitfalle?*, Pfaffenweiler
- Huffschmid, J. (1997): *Dominanz globalisierter Finanzmärkte. Politische Kapitulation statt ökonomisches Gesetz*, in: *Z 31* (September 1997)
- Läpple, D. (1992): *Essay über den Raum*, in: H. Häußermann u.a. (Hg.), *Stadt und Raum*, Pfaffenweiler
- Luhmann, N. (1971): *Politische Planung*, Opladen
- Luhmann, N. (1990): *Die Zukunft kann nicht beginnen. Temporalstrukturen der modernen Gesellschaft*, in: P. Sloterdijk (Hg.): *Vor der Jahrtausendwende. Berichte zur Lage der Zukunft*, Frankfurt/Main
- Luhmann, N. (1994): *Europa als Problem der Weltgesellschaft*, in: *Berliner Debatte INITIAL* Heft 2/1994
- Luhmann, N. (1998): *Der Staat des politischen Systems*, in: U. Beck, *Perspektiven der Weltgesellschaft*, Frankfurt/Main
- Mainzer, K. (1995): *Von der Urzeit zur Computerzeit*, München
- Mauerer, A. (1992): *Alles eine Frage der Zeit? Zweckrationalisierung von Arbeitszeit und Lebenszeit*, Berlin
- Marx, K. (1976): *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie*, in: *MEGA II*, Bd. 1.1. und 1.2.
- MEW 3, Marx/Engels: *Die deutsche Ideologie*, Berlin 1998

- MEW 4, Marx/Engels: Manifest der kommunistischen Partei, Berlin 1998
 MEW 16, K. Marx, Lohn, Preis, Profit, Berlin 1998
 MEW 20, F. Engels: Dialektik der Natur, Berlin 1998
 MEW 40, K. Marx: Differenz der demokritischen und epikureischen Naturphilosophie, Berlin 1998
 Obrecht, A.J. (1998): Im Fadenkreuz der neuen Zeit, in: Widerspruch Heft 36/1998
 Prigogine, I./Stengers, I. (1993): Dialog mit der Natur. Neue Wege naturwissenschaftlichen Denkens, München
 Reheis, F. (1998): Jenseits der Beschleunigung, in: Widerspruch Heft 36/1998
 Rojas, R. (1996): Theorie der neuronalen Netze, Berlin
 Rinderspacher, J. (1988): Wege der Verzeitlichung, in: D. Henckel (Hg.), Arbeitszeit, Betriebszeit, Freizeit – Auswirkungen auf die Raumentwicklung, Berlin Stuttgart
 Sassen, S. (1991): The Global City. New York-London-Tokyo, Princeton, New Jersey
 Scharf, G. (1988): Zeit und Kapitalismus, in: R. Zoll (Hg.), Zerstörung und Wiederaufbau von Zeit, Frankfurt/Main
 Scheuplein, Chr. (1997): Regulation des Raumes, Supplement der Zeitschrift Sozialismus, Heft 3/1997
 Sennet, R. (1998): Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin
 Spitzner, M. (1998): Politik statt Zeitkultur, in: Widerspruch Heft 36/1998
 Taylor, F. W. (1977): Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung, Weinheim-Basel
 Thünen, J.H. von (1985): Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Berlin (1826)
 Virilio, P. (1993): Revolutionen der Geschwindigkeit, Berlin
 Weber, A. (1922): Über den Standort der Industrie, Tübingen (1909)
 Wotschack, Ph. (1998): Moderne Zeitstrukturen und soziale Ungleichheit, in: Widerspruch Heft 36/1998
 Zeitschrift für KulturAustausch (1998): Zeit im Takt der Kulturen, Heft 3/1998
 Zeller, J. (1998): Über Mike Sanbothe. Die Verzeitlichung der Zeit, in: Widerspruch Heft 36/1998

Zur kritischen Beurteilung von Zweck, Funktion und Konsequenzen der DDR-Grenzsicherung vom 13. August 1961

I.

Es ist heute noch immer sehr verbreitet, leidvolle Vorgänge der deutsch-deutschen und auch europäischen Nachkriegsentwicklung einseitig und undifferenziert der DDR und der UdSSR anzulasten. Es handelt sich dabei um bewußte Vereinfachungen, um den Osten generell der Unrechtmäßigkeit und der einseitigen Schuldhaftigkeit hinsichtlich der Spaltung Europas und Deutschlands sowie der Entstehung des kalten Krieges in Nachkriegseuropa zu bezichtigen und somit dem Westen historische und politisch-moralische Unbescholtenheit zuzuschreiben. Die Einengung der Betrachtungsweise und der Einschätzung der international relevanten Vorgänge auf die DDR und die Beurteilung dieser Vorgänge nur vom Gesichtswinkel der inneren Entwicklung der DDR aus bedeutet, daß viele Tatsachen, die die DDR betreffen, aus deren internationalem Zusammenhang, deren internationalen Bedingtheiten und Zwängen herausgelöst werden, als seien sie lediglich die Folgen von Ermessensentscheidungen der SED/DDR- oder der KPdSU/UdSSR-Führung gewesen. Verwechselt wird außerdem gelegentlich die objektive historische Realität mit deren subjektiver moralisch-politischer Beurteilung, die je nach dem politischen Standort unterschiedlich ausfällt und dementsprechend für aktuelle, pragmatisch ausgerichtete politische Standpunkte instrumentalisiert wird.

Ausdruck findet diese Herangehensweise leider auch darin, daß sich manche Politiker, die in der sozialistischen Tradition der DDR stehen bzw. aus ihr kommen, veranlaßt sehen, sich vorbehaltlos für Vergangenes zu entschuldigen und vom Tun und Lassen der DDR und der UdSSR gänzlich zu distanzieren. Man hat bei gewissen Äußerungen von Sozialisten kommunistischer Provenienz manchmal den Eindruck, daß diese mehr darauf gerichtet sind, bei heutigen politischen Gegnern gut Wetter zu machen, als daß die historische Realität ins rechte Licht gesetzt werden soll. Dies geschieht bei ihnen ebenfalls in einer für Politiker nicht unüblichen Unart, daß nämlich komplizierte historische Zusammenhänge mit Schlagworten charakterisiert und in aphoristischer Form nicht realitätskonform, sondern „mediengerecht“ dargestellt werden.

Nicht realitätskonform ist selbstverständlich auch die gegenteilige Position, die darin besteht, die entsprechenden Verhaltensweisen und Aktionen der DDR und der UdSSR uneingeschränkt zu rechtfertigen, sich jeder Kritik an den Fehlleistungen, an den Verstößen gegen sozialistische Werte und Prinzipien usw. zu enthalten.

So kam es im Verlaufe des Jahres 1998 auch in der PDS erneut zu einer kontroversen Diskussion um die am 13. August 1961 errichtete Mauer. Es wur-

den, wie oben allgemein angedeutet, auch hierbei historische und internationale Zusammenhänge und Bedingtheiten außer acht gelassen, die wesentlich die Entwicklung der europäischen Nachkriegsordnung bestimmten. Darüber gibt es inzwischen eine umfangreiche Literatur, auf die hier nicht im einzelnen eingegangen werden soll.¹ Vielmehr soll versucht werden, Sinn und Unsinn eines in der Auseinandersetzung vorgetragenen Arguments abzuwägen, dem zufolge der Bau der Mauer „ein Sargnagel für die DDR“ gewesen wäre.

Hält man diese These für richtig, so resultiert aus ihr mit einer gewissen Logik, daß das Scheitern des Sozialismus und der Zusammenbruch der DDR eine wesentliche Ursache in der Errichtung der Mauer gehabt hätte und daß möglicherweise bei der Vermeidung des Mauerbaus die DDR 1989/90 Überlebenschancen gehabt hätte. Indirekt wird damit aber auch zugestanden, daß das Scheitern der DDR nicht unausweichlich gewesen wäre. Dies entspricht auch einer Passage im Programm der PDS, in dem ebenfalls in Abrede gestellt wird, daß der (reale) Sozialismus in Osteuropa und in der DDR von vorn herein zum Scheitern verurteilt gewesen wäre. Es wird im PDS-Programm nicht gesagt, bis zu welchem Zeitpunkt dies angenommen werden konnte.

Es kann auch aus heutiger Sicht durchaus nicht mit Bestimmtheit in Frage gestellt werden, ob es im Jahre 1961 - in Anbetracht der unzureichenden Kurskorrektur des XX. Parteitages der KPdSU - nicht schon zu spät war für erfolgversprechende Alternativen, die geeignet hätten sein können, den Zusammenbruch von 1989/90 zu verhindern. Immerhin gab es gravierende systembedingte, teils sogar genetische Ursachen, die in der Endkonsequenz mit dazu beitrugen, daß der „reale Sozialismus“ langfristig und für viele lange Zeit unbemerkt in eine Sackgasse seiner Entwicklung hineinschlitterte. Daß aber die Grenzsicherung der DDR zur BRD die Ursache gewesen wäre, daß Alternativen ausblieben bzw. nicht genutzt werden konnten und daß aus diesem Grunde der Niedergang des Sozialismus unausweichlich einsetzte, ist nicht zu beweisen und ist auch keineswegs plausibel.

Unter den benannten Ursachen des Zusammenbruchs wird im PDS-Programm unter anderem die „von Mißtrauen gegen die Bevölkerung des eigenen Landes erfüllte Sicherheitspolitik“ erwähnt, woraus man zu recht auch auf das seit

¹ Genannt seien nur einige ausgewählte Veröffentlichungen, die zum Teil wertvolles Quellenmaterial verarbeiten, zum Teil ganz unterschiedliche Wertungen geben: W. Stütze, Kennedy und Adenauer in der Berlin-Krise 1961/1962, Bad Godesberg 1973; H. M. Catudal, Kennedy in der Mauer-Krise. Eine Fallstudie zur Entscheidungsfindung in den USA, Berlin 1981; J. Rühle/G. Holzweißig, 13. August 1961. Die Mauer von Berlin, 3. Aufl., Berlin/Köln 1988; N. Gelb, The Berlin Wall, London 1986; H. Mehls, Im Schatten der Mauer, Berlin 1990; S. Prokop, Unternehmen „Chinese Wall“. Die DDR im Zwielicht der Mauer, 2. Aufl., Frankfurt a. M. 1993; H. Biermann, John F. Kennedy und der Kalte Krieg. Die Außenpolitik der USA und die Grenzen der Glaubwürdigkeit, Paderborn 1997 (Die Berlin-Krise, S. 101 ff.); W. Loth, Helsinki, 1. August 1975. Entspannung und Abrüstung, München 1998 (Der Weg zum 13. August, S. 79 ff.); Zur Vorgeschichte des 13. August 1961 siehe auch den dokumentarischen Beitrag von Joachim Mitdank (zu jener Zeit zuständiger Abteilungsleiter im DDR-Außenministerium), Neues Deutschland, 13. September 1993.

dem 13. August 1961 bestehende Grenzregime der DDR schließen kann. Nicht schließen kann man daraus, daß eine Sicherheitspolitik und eine Staatsgrenze für die DDR und ihren sozialistischen Anspruch abträglich oder gar widersinnig gewesen wären. Man kommt demnach nicht umhin, die Zusammenhänge differenziert zu betrachten.

II.

War nun die Errichtung der Berliner Mauer ein Sargnagel für die Existenz der DDR? Ungeachtet dessen, wie die Antwort auf diese Frage ausfällt, war die Grenzsicherung der DDR vom 13. August 1961 in ihrer spezifischen Form, das heißt mit dem bekannten Grenzregime, selbstverständlich kein Ruhmesblatt des Sozialismus, kein Zeugnis seiner Überlegenheit. Sie war ein Produkt des kalten Krieges, der von beiden Seiten - das ist zu betonen - mit dem Anspruch, den Gegner, das heißt das gegnerische Gesellschaftssystem, zu liquidieren, geführt wurde und deshalb zu Reaktionen zwang, für die bei allen nicht zu negierenden Unterschieden mehr oder weniger auch beide Seiten verantwortlich waren. In dieser Auseinandersetzung um Sein oder Nichtsein war die Grenzsicherung eben in ihrer konkreten Form für die DDR und die UdSSR Ausdruck von fundamentaler Schwäche und von Defensive des Sozialismus, wie er real zustande gekommen war und sich entwickelte. Deshalb braucht man nicht sonderlich entsetzt zu sein, daß einerseits die politischen Gegner diese Schwäche weidlich in antikommunistischem Sinne nutzten und noch immer nutzen, und daß es andererseits Sozialisten, und zwar auch in der PDS, gibt, die die Berliner Mauer grundsätzlich als politisch verurteilenswert bezeichnen.

Allerdings müßte auch ein Sozialist, selbst wenn er die Mauer als solche, das heißt das DDR-Grenzregime in dessen konkreter Form, ablehnt, der DDR das Recht zubilligen, ihre Grenze gesichert, kontrollierbar gemacht zu haben. In Anbetracht der offen erklärten politischen Ziele der maßgeblichen Politiker des anderen deutschen Staates, mit allen möglichen Mitteln der DDR Schaden zuzufügen, sie zu destabilisieren und zu beseitigen, sie einverleiben zu wollen, war die Grenzsicherung sogar eine existentielle Notwendigkeit, vorausgesetzt, man gesteht unter den damaligen Bedingungen der Existenz der DDR überhaupt eine historische Legitimität zu. Offenkundig tun das auch diejenigen, die die Mauer als einen Sargnagel für die Existenz der DDR bezeichnen.

Wer die Notwendigkeit der damaligen Sicherung der DDR-Staatsgrenze aber generell in Frage stellt, der muß somit mit logischer Konsequenz auch zugeben, daß er generell und grundsätzlich der DDR und dem Sozialismusversuch auf deutschem Boden, zumindest nach dem Mauerbau, die Existenzberechtigung abspricht. Denn die historische Realität, die man ohne Umschweife klar eingestehen muß, besteht darin, daß ohne die Grenzsicherung die DDR von diesem Zeitpunkt an nicht mehr existenzfähig gewesen wäre; sie wäre spätestens im Verlauf des Jahres 1962 zusammengebrochen. Ein letzter Sargnagel für die DDR wäre es, um eben dieser historischen Realität Rechnung zu tra-

gen, vielmehr gewesen, wenn die Grenze zu diesem Zeitpunkt nicht gesichert worden wäre. Entweder wäre - im allerdings kaum denkbaren Falle des Ausbleibens von sowjetischen Gegenmaßnahmen - der Umbruch in der Nachkriegsordnung, ihr Ende also, nicht erst 1989/90, sondern schon Anfang der 60er Jahre vollzogen worden, oder aber, was die wahrscheinlichste Variante ist, es wäre eine akute Kriegsgefahr im Verhältnis der ehemaligen alliierten Siegermächte des zweiten Weltkrieges entstanden. Diese Situation jedoch, wie wir heute besser als damals wissen, wollten weder der Osten noch der Westen heraufbeschwören.

III.

Wenn von der Sicherung der Staatsgrenze der DDR die Rede ist, ist eine grundsätzliche Differenzierung vonnöten: Man darf die Notwendigkeit einer gesicherten Staatsgrenze nicht gleichsetzen mit dem Grenzregime. Und die *Mauer* symbolisierte eben ein bestimmtes, ein konkretes Grenzregime. Sie war seitens der Sowjetunion gedacht als Provisorium, mit dem auf die Westmächte Druck ausgeübt werden sollte, endlich mit beiden deutschen Staaten einen Friedensvertrag abzuschließen. Sobald es eine Friedensregelung - und wie sich versteht, auch eine entsprechende Grenzregelung - gäbe, würde die Notwendigkeit der ergriffenen Maßnahmen fortfallen, hieß es in einer offiziellen Erklärung der Regierungen der Warschauer Vertragsstaaten vom 14. August 1961.² Die Westmächte lehnten jedoch einen Friedensvertrag ab, da er die völkerrechtliche Anerkennung der DDR bedeutet hätte. Aus dem Provisorium wurde somit eine Dauereinrichtung, die anstatt modifiziert zu werden immer mehr perfektioniert wurde.

Wir müssen uns hierbei zugleich eingestehen, daß dieses konkrete Grenzregime in Gestalt der Berliner Mauer und der verminten Grenzstreifen nicht nur der Verteidigung gegen Angriffe von außen diente, sondern ebenso eine nach innen gerichtete Komponente besaß. Es ist wohl unbestritten, daß mit der Grenzsicherung die enorm angewachsene Fluchtbewegung qualifizierter Arbeitskräfte unterbunden werden sollte und tatsächlich auch unterbunden wurde, weil dies andernfalls zum kurzfristigen ökonomischen Ruin der DDR geführt hätte. Es gab neben der Flucht aus DDR-spezifischen Gründen (Unzufriedenheit, politische Beschränkungen und Verfolgungen u. a.) vor allem eine systematische großangelegte Abwerbungskampagne von Wissenschaftlern, Ärzten, Lehrern, Ingenieuren, die noch dazu in den meisten Fällen auf Kosten der Gesellschaft ihre Ausbildung erhalten hatten und somit einen doppelten Aderlaß für die DDR bedeuteten. Von letzteren hat keiner die ihm gewährten Ausbildungskosten zurückerstattet.

Für die Grenzsicherung waren, zumindest in der Folgezeit nach dem Mauerbau, unterschiedliche Grenzregimes denkbar gewesen. Hier ist nicht der Platz,

² Neues Deutschland, 14. August 1961.

über alternative Lösungen zur Modifizierung des Grenzregimes, wie es bestand, zu sprechen. Sie hat es ohne Zweifel gegeben, und sie wären nach der Konferenz von Helsinki 1975 geradezu erforderlich gewesen. Doch hätte dies zweierlei vorausgesetzt: zum einen innen- und außenpolitische Veränderungen, die keineswegs auf die DDR hätten beschränkt bleiben dürfen, sondern auch die UdSSR und andere sozialistische Länder hätten betreffen müssen. Zum anderen wäre sicherlich eine Modifizierung des Grenzregimes im Sinne einer humaneren Grenzsicherung auch schon Anfang der 60er Jahre möglich gewesen, wenn es rechtzeitig, das heißt vor dem 13. August 1961, eine grundsätzliche Verständigung und Vereinbarung mit den westlichen Siegermächten und mit der BRD gegeben hätte, die hierzu aber nicht bereit waren.

IV.

Eingangs wurde gesagt, daß gewisse, die DDR betreffende Vorgänge ungerechtfertigt auf das Ermessen und die Entscheidungen der DDR- bzw. SED-Führung reduziert werden. Denn man darf bei der Beurteilung des 13. August 1961 keineswegs die internationalen Aspekte außer acht lassen. Die *Mauer* symbolisierte eben nicht nur eine deutsch-deutsche Grenze. Somit ging es bei der Grenzsicherung auch nicht nur um die Existenz der DDR, aus sowjetischer Sicht vielleicht nicht einmal in erster Linie.

Die Existenz beider deutscher Staaten, entstanden in einer internationalen Konfliktsituation mit vorwiegend internationalen, das heißt nichtdeutschen Akteuren, gehörte zur Struktur der europäischen Nachkriegsordnung, zu deren relativer und de facto beiderseits anerkannter Stabilität. Die deutsche Frage, die bis 1948 „weder auf der sowjetischen noch der amerikanischen Agenda ein Problem von höchster Priorität (war), geriet in den Sog der Lagerbildung“, konstatiert Dietrich Staritz.³ Bereits die Entstehung der beiden deutschen Staaten war mit der bipolaren Lagerbildung verbunden, und sie beide waren von Anfang an in die entgegengesetzten Machtblöcke eingegliedert. Mit der Aufnahme der BRD in die NATO im Jahre 1955 und der nachfolgenden Gründung der Organisation des Warschauer Vertrages unter Einbeziehung der DDR war sodann diese Lagerbildung auch militärisch zementiert worden. Nunmehr hätte jeder Versuch der einen oder anderen Seite, die Spaltung Europas und Deutschlands zum eigenen Vorteil zu überwinden, die militärische - unter den gegebenen Bedingungen wohl eine atomare - Konfrontation der beiden Großmächte USA und UdSSR zur Folge gehabt. Deshalb dominierte schon damals auf beiden Seiten das strategische Denken in der Kategorie des *status quo*.

Anfang der 60er Jahre befand sich die Welt auf dem Höhepunkt des Kalten Krieges, auf dem Höhepunkt der Konfrontation der Supermächte, und zwar an einer Schnittstelle, die mitten durch das gesplattene Deutschland lief. Jede Un-

³ Dietrich Staritz, Die SED, Stalin und die Gründung der DDR, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 5/91, S. 3.

wägbarkeit hätte tatsächlich den Ausbruch eines dritten Weltkrieges provozieren können. Dessen waren sich beide Seiten auch bewußt. Wegen Deutschland erneut einen Krieg zu führen - dazu war weder der Westen noch der Osten bereit. „Das Merkwürdige an diesem Kalten Krieg war, daß objektiv betrachtet gar keine unmittelbare Kriegsgefahr bestand,“ so Hobsbawm.⁴ Und das Selbstbestimmungsrecht der Deutschen spielte entweder keine Rolle oder es war dem Primat internationaler Sicherheit - oder noch besser: dem Primat der Sicherheit vor Deutschland - untergeordnet. Zitiert sei Willy Brandt: Er hielt es für „ein pures Wunschdenken, daß sich die Siegermächte in Potsdam, davor oder danach verpflichtet hätten, unsere staatliche Einheit zu bewahren oder wiederherzustellen; im Bewußtsein, uns etwas zu schulden, lebten sie nicht.“⁵ Auch der Historiker Wolf D. Gruner stellte fest: „Aus dieser Sehweise folgte, daß die deutsche Frage bei unseren Nachbarn mehr unter Stabilitäts- und Sicherheitsgesichtspunkten als unter dem Blickwinkel des Selbstbestimmungsrechtes der Völker begriffen wurde. Sicherheit vor Selbstbestimmung wurde zur Maxime. Von dieser Perspektive der Deutschlandfrage ausgehend, erhielten die beiden Staaten in Deutschland funktionale Aufgaben für das seit dem Zweiten Weltkrieg entstandene europäisch-regionale und globale bipolare Gleichgewicht. Aus dieser Sicht mußte jede Veränderung der Stellung Deutschlands in Europa destabilisierend wirken und war daher, trotz aller Lippenbekenntnisse, unerwünscht.“⁶

Übrigens gab es auf westlicher Seite, vornehmlich in Frankreich, Großbritannien und Italien, ein spezifisches Interesse am entstandenen europäischen Gleichgewicht mit deutscher Zweistaatlichkeit, das bemerkenswerter Weise in den 80er Jahren, besonders im Herbst 1989, offen bekundet wurde: Man wollte verhindern, daß ein vereintes Deutschland wieder in Europa eine Hegemonialrolle spielt, wie es nun tatsächlich der Fall ist.

V.

Die politisch Verantwortlichen in Ost und West, vor allem die der Hegemonialmächte, ließen sich demnach von zwei Tatsachen, die im Zusammenhang mit der oben genannten Argumentation zur *Mauer* ignoriert werden, leiten: *erstens* vom Interesse an einem Zustand Deutschlands - und dieser schloß eben die Zweistaatlichkeit ein -, der es ermöglichte, die Deutschen im Zaum zu halten und auf diese Weise europäische Stabilität zu gewährleisten; und *zweitens* eben von der Absicht, den Ausbruch eines Krieges in Mitteleuropa zu verhindern. Die Grenzsicherung erzeugte eine gewisse Gewähr, daß an der spannungsgeladenen Grenze der beiden hochgerüsteten Blöcke für beide Seiten die Gefahr militärischer Konflikte verringert und die Lage berechenbarer

⁴ Eric Hobsbawm, *Das Zeitalter der Extreme. Weltgeschichte des 20. Jahrhunderts*, München/Wien 1995, S. 286.

⁵ *Der Tagesspiegel*, 13. September 1988.

⁶ Wolf D. Gruner, *Die deutsche Frage in Europa 1800 - 1990*, München/Zürich 1993, S. 20.

wurde. Die gegenseitig von den Großmächten vorgetragene Behauptung, die jeweils andere Seite hätte einen Krieg beabsichtigt, den man hätte verhindern müssen, war vornehmlich Propaganda.

Die Gefahr der Destabilisierung, der inneren Ausblutung und des Zusammenbruchs der DDR mit den zu erwartenden, aber unberechenbaren internationalen Folgewirkungen und die daraus resultierende Interessenlage der Siegermächte beider Lager bildete somit den strategischen Hintergrund für die östliche Entscheidung, am 21. August 1961 die Grenze zwischen beiden deutschen Staaten und vor allem die Grenze zwischen Ost- und Westberlin zu schließen.

In diesem Sinne hatte die Grenzsicherung eine innere und eine äußere Funktion: den Erhalt der DDR, und mit ihr die Gewährleistung der Stabilität der internationalen Nachkriegsordnung. Für die DDR schuf die geschlossene Grenze gewisse „Laboratoriumsbedingungen“, unter denen bei der vorhandenen ökonomischen Rückständigkeit das sozialistische Experiment dennoch vorangebracht, nachholende Modernisierung ohne Störung und Konkurrenz seitens des überlegenen Westens praktiziert werden konnte. Die offene Grenze, wie es vor dem 13. August 1961 der Fall war, hätte das System sozialer Sicherheit in der DDR, das an ein bestimmtes, nicht den Gesetzen des Marktes entsprechendes Preis- und Subventionssystem gebunden war, in Frage gestellt; es wäre weiterhin, wie erwähnt, zum ungehinderten Abfluß produzierten Nationaleinkommens, zur weiteren Abwanderung von Arbeitskräften und somit zum Ruin der ökonomischen Grundpfeiler der sozialistischen Ordnung gekommen.

Ohne Zweifel vermischten sich in der Position westlicher Politiker Realitätsbewußtsein zum einen und moralisch-politische propagandistische Offensive zum anderen. Es wäre, wie schon gesagt, auch verwunderlich gewesen, wenn die zutage getretene Schwäche des Sozialismus nicht von seinen antikommunistischen Widersachern ausgenutzt worden wäre.

Wesentlich für die damalige Situation Anfang der 60er Jahre und deren heutiger Rekonstruktion und Beurteilung war und ist aber nicht die Propaganda, sondern das Realitätsbewußtsein, eben auch verantwortlicher westlicher Politiker.

Bereits Anfang der 50er Jahre verbarg sich hinter antikommunistischer Propaganda das interne Eingeständnis, daß die Einbindung beider deutscher Teilstaaten in das jeweilige Bündnissystem die günstigste Lösung für europäische Stabilität sei. So schrieb der damalige Staatsminister und spätere Außenminister Großbritanniens, J. S. Lloyd, im Juni 1953 in einem Memorandum für Winston Churchill: „Deutschland wieder zu vereinen, solange Europa geteilt ist, ist - selbst wenn dies machbar wäre - gefährlich für alle. Deshalb fühlen alle, Dr. Adenauer, die Russen, die Amerikaner, die Franzosen und wir selbst im Grunde unseres Herzens, daß ein geteiltes Deutschland zur Zeit die sicherere Lösung ist. Aber keiner von uns wagt, dies wegen seiner Auswirkungen auf die öffentliche Meinung in Deutschland offen zuzugeben. Deshalb unterstütz-

ten wir alle öffentlich ein vereintes Deutschland, jeder zu seinen eigenen Bedingungen".⁷

Valentin Falin hob im nachhinein in besonderem Maße den Aspekt der internationalen Sicherheit hervor. Als äußerste Verteidigungslinie zwischen Ost und West sei die deutsch-deutsche Grenze „die gefährlichste Grenze der Welt“ gewesen. Er behauptete sogar, die Mauer sei nicht in erster Linie errichtet worden, um das Ausbluten der DDR zu verhindern. In Anbetracht der westlichen These von Westberlin als der billigsten Atombombe im Zentrum der DDR und in Anbetracht massiver geheimdienstlicher Aktivitäten gegen die Sowjetunion von Westberlin aus habe die UdSSR unter Nikita Chruschtschow aus Sorge um ihre strategische Sicherheit diese Entscheidung getroffen, und zwar nach dem Treffen Chruschtschows mit John F. Kennedy in Wien Anfang Juni 1961.⁸ Für die UdSSR ging es demnach vorrangig um die eigene Sicherheit, um die Sicherung der von ihr errungenen Ergebnisse des Zweiten Weltkrieges. Unter diesem Gesichtspunkt war die DDR für die UdSSR nicht Subjekt eigener, sondern Objekt sowjetischer Interessen, wobei hierbei irrelevant ist, in welchem Maße diese Interessen gerechtfertigt waren. Immerhin: Die beiden in diesem Jahrhundert von Deutschland ausgehenden Kriege gegen ihr Land boten der UdSSR mehr als anderen europäischen Staaten und vor allem mehr als den USA eine berechtigte Veranlassung, über die künftige Rolle Deutschlands insgesamt vom Gesichtspunkt der eigenen Sicherheit zu entscheiden.

Erwähnt sei nochmals Willy Brandt, damals Regierender Bürgermeister von Westberlin. Er hat wiederholt an die Ohnmacht jener erinnert, die - wie er offenbar selbst - die Schließung der Mauer nicht hinnehmen wollten und noch immer auf eine Veränderung des Status quo hofften. Nach seinen - kritisch an die westlichen Siegermächte gerichteten - Worten habe man „im August 1961 einen Vorhang weggezogen, um uns eine leere Bühne zu zeigen. Man kann es noch schroffer sagen: Uns sind Illusionen abhanden gekommen, die das Ende der hinter ihnen stehenden Hoffnungen überlebt hatten - Illusionen, die sich an etwas klammerten, das in Wahrheit nicht mehr existierte... Was sich neu aufzwang, war die Einsicht, daß traditionell gewordene Formeln der westlichen Politik sich als unwirksam oder sogar wirklichkeitsfremd erwiesen hatten.“⁹ Im Jahre 1988 wurde Willy Brandt im Rückblick noch deutlicher, indem er nicht ohne Sarkasmus auf die Beweggründe der Westmächte, nichts gegen den Mauerbau unternommen zu haben, hinweist. Der 13. August 1961 „wurde für die Regierungen der Schutzmächte zu einem Datum der Erleichterung: Ihre

⁷ Zit. nach G. Schöllgen, Geschichte der Weltpolitik von Hitler bis Gorbatschow, München 1996, S. 105 f.

⁸ Siehe Berichte über die Zeugenaussagen Valentin Falins im Prozeß gegen den DDR-Verteidigungsminister Heinz Kessler, in: Frankfurter Rundschau, Neues Deutschland und in anderen Tageszeitungen vom 30. Juli 1993.

⁹ Willy Brandt, Begegnungen und Einsichten. Die Jahre 1960 - 1975, Hamburg 1976, S. 17.

Rechte, auf West-Berlin bezogen, waren nicht berührt und die befürchtete Kriegsgefahr abgewendet worden“.¹⁰

Von Bedeutung war ohne Zweifel, daß der junge US-Präsident John F. Kennedy mit der Bereitschaft zu einer West-Ost-Verständigung bemüht war, den außenpolitischen Kurs der USA den neuen Gegebenheiten des veränderten Kräfteverhältnisses anzupassen. Kennedy, so schrieb Wilhelm Grewe, „Architekt der Hallstein-Doktrin“ und 1961 Botschafter der BRD in den USA, „steuerte auf einen Zustand friedlicher Koexistenz mit Moskau zu... Er war fest in bezug auf die Verteidigung West-Berlins, aber er wollte keine Herausforderung der Sowjets wegen des Status von ganz Berlin; er hatte keine Sympathien für die deutschen Vorstellungen über die Wiedervereinigung und die Ostgrenzen, für die von der Bundesregierung vertretene Politik der Nichtanerkennung der DDR und der Oder-Neiße-Grenze.“¹¹ Obwohl Kennedy in Berlin theatralisch erklärt hatte, er sei „Berliner“, was ihm viel Beifall einbrachte, hegte Konrad Adenauer ihm gegenüber Mißtrauen; seiner Meinung nach sei Kennedy kein Freund der Deutschen gewesen,¹² was wohl heißen sollte, daß er die Wiedervereinigungsbestrebungen der BRD-Regierung nicht unterstützt habe. Offenbar billigte man in den USA dem Osten das Recht zu, die deutsch-deutsche Grenze zu schließen, um die Fluchtbewegung zu verhindern. Dies habe, so wird berichtet, William Fulbright, Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses des US-Senats, auf eine Anfrage bestätigt und hinzugefügt, daß er nicht verstehe, „weshalb die DDR-Behörden ihre Grenze nicht schließen, denn ich meine, sie haben alles Recht, sie zu schließen“.¹³

Unter Präsident Kennedy hatte sich die offizielle amerikanische Einschätzung der Lage in Europa und in bezug auf Deutschland in gewissem Sinne geändert. Verwiesen wird auf eine Rundfunk- und Fernsehrede Kennedys, die er am 25. Juli 1961 gehalten hat. Er bezog sich ausdrücklich auf die bedrohte Lage Westberlins, beschränkte sich somit auf die amerikanischen Interessen in der eigenen Hemisphäre und gestand öffentlich der Sowjetunion eine historisch begründete Besorgnis hinsichtlich ihrer Sicherheit in Mittel- und Osteuropa zu.¹⁴

Für die USA gab es nach der Berlinkrise Ende der 50er Jahre in bezug auf Westberlin drei „Essentials“, die Kennedy bei seinem Treffen mit Chruschtschow Anfang Juni 1961, also kurz vor dem Mauerbau, in Wien of-

¹⁰ Willy Brandt, „Deutsche Wegmarken“, in: Der Tagesspiegel, 13. September 1988, S. 9, sowie Neues Deutschland (B), 13. September 1988, S. 5.

¹¹ Wilhelm G. Grewe, Machtprojektionen und Rechtsschranken, Baden-Baden 1991, S. 517.

¹² So Adenauer 1966 in einem Gespräch mit Golo Mann, Konrad Adenauer - Ein Staatsmann der Sorge, in: Golo Mann: Zeiten und Figuren. Schriften aus vier Jahrzehnten, Frankfurt a. M. 1979, S. 353.

¹³ The New York Times, 3. August 1961; zitiert nach Honoré M. Catudal, Kennedy in der Mauer-Krise. Eine Fallstudie zur Entscheidungsfindung in den USA, Berlin Verlag, S. 216.

¹⁴ Siehe Schöllgen, a. a. O., S. 157.

fenbar kundgetan hatte: uneingeschränkte westliche Präsenz in Westberlin; freier Zugang nach Westberlin; Recht der Westberliner auf freie Wahl ihrer Ordnung. Sie wurden durch den *Mauerbau* nicht beeinträchtigt. Schöllgen schreibt, indem er auf eine nichtveröffentlichte Passage einer Rede Chruschtschows vom 5. August 1961 verweist, daß auch in Frankreich, England, Italien und den USA die deutsche Vereinigung niemand gewollt und somit die Sicherung der DDR-Grenze für die Sowjetunion „kein hohes Risiko“ bedeutet hätte.¹⁵

VI.

Als Resümee ergibt sich: Die Berliner *Mauer* war zwar ein Symbol der Spaltung Europas und Deutschlands; deren Ursache war sie keineswegs. Aus sozialistischer Sicht war sie als konkrete Form der Grenzsicherung eine widersprüchliche Entscheidung mit ebenso widersprüchlichen Wirkungen. Obwohl die *Mauer* gedacht war, den Sozialismus zu retten, widersprach sie den Prinzipien eines sozialistischen Humanismus. Die bis zum 13. August 1961 bestehende offene Grenze zwischen beiden deutschen Staaten und beiden Militärblöcken war als gefährliche Frontlinie des kalten Krieges ebenso ein Anachronismus wie die *Mauer*, die die menschlichen und noch immer vorhandenen infrastrukturellen Bindungen Gesamtberlins zerriß. Der Bannung der Gefahren und der Herstellung einer gewissen internationalen Stabilität und Berechenbarkeit hatte man das Primat eingeräumt. Die Schließung der deutschen Grenze entsprang unter den gegebenen Bedingungen dem traditionellen machtpolitischen Gleichgewichtsdenken in der internationalen Politik, wie es auch während des Kalten Krieges von den beiden Kontrahenten zunächst akzeptiert wurde. Die Regierungen beider Supermächte hatten, wie Hobsbawm schreibt, „ungeachtet der apokalyptischen Rhetorik beider Seiten (vor allem aber der amerikanischen) am Ende des Zweiten Weltkrieges jene globale Machtverteilung akzeptiert...“, die auf ein höchst ungleiches, aber im wesentlichen vor Herausforderungen gesichertes Gleichgewicht der Mächte hinauslief.¹⁶ Dies aber erforderte eine klare, unanfechtbare Abgrenzung der machtpolitischen Einflusssbereiche, wie es in Gestalt der deutsch-deutschen Grenze geschah. Und wegen des Charakters des Kalten Krieges war diese in erster Linie militärischer Natur. Unter diesen Bedingungen war die Grenzsicherung eine auch westlicherseits hingenommene Entscheidung des Ostens aus Sorge um den Frieden, die Stabilität, die Sicherheit der UdSSR und die Existenz der DDR. Als solche war sie, wie schon bemerkt, ein defensiver Akt der Schwäche und der optischen, verzweifelten Machtdemonstration. Wenn östlicherseits die *Mauer* als „antifaschistischer Schutzwall“ bezeichnet wurde, war dies nichts anderes als eine bloße, und noch dazu ungläubwürdige Propaganda.

¹⁵ Ebd., S. 161.

¹⁶ Eric Hobsbawm, a. a. O., S. 286.

Es zeigten sich für die sozialistische Entwicklung in der DDR unter den Bedingungen harter Systemkonfrontation generell zwei Momente: Die sozialistische Entwicklung vor allem in einem gespaltenen Land wie Deutschland ließ sich nur macht- und militärpolitisch gesichert gewährleisten, weil das bestehende Herrschaftssystem ungenügend durch einen inneren, „demokratisch hergestellten Konsens sowie durch eine unzureichende wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit abgesichert und stets mit aggressiven Einwirkungen eines überlegenen Gegners konfrontiert war. Außerdem war von Bedeutung, daß die Interessen der beiden Großmächte Vorrang vor allen möglichen innerdeutschen Vorgängen, Entscheidungen und Wendungen hatten.

Im Westen offenbarte sich als Reaktion auf die Grenzsicherung der DDR Impotenz und stillschweigende Billigung. Was geschah, lag letztlich in der damals beiderseits stillschweigend anerkannten Logik der Abgrenzung der Interessensphären und läßt sich nicht mit den Maßstäben eines Selbstbestimmungsverständnisses messen, wie es im KSZE-Prozeß zum Prinzip erhoben wurde. „Gegen die Entscheidung, die Grenze zu schließen und die Ausreise zu verbieten“, meinte die Völkerrechtlerin Tatjana Ansbach, „war 1961 juristisch nichts einzuwenden. Das Völkerrecht war seinerzeit noch stark vom Souveränitätsgedanken geprägt...“¹⁷

Für die weitere internationale Entwicklung lieferte die Grenzsicherung zwischen den beiden deutschen Staaten und somit zwischen den verfeindeten Systemen entscheidende Impulse für eine Entwicklung hin zur politischen Entspannung zwischen den Blöcken. Seit dem Anfang der 60er Jahre wurde Entspannung sodann zu einem Schlüsselbegriff der Ost-West-Beziehungen, zu dem sich auch der US-Präsident bekannte. Kennedy entwickelte in diesem Zusammenhang sein Konzept des Brückenschlags zwischen West und Ost, das er in einem Vortrag an der Universität in Washington Anfang Juni 1963 verkündete.

Und zum Schluß sei wiederum Willy Brandt zitiert, der 1991 konstatierte: „Es war ja das Aufregende an der Nach-*Mauer*-Erfahrung, daß die amerikanische Führung im Spätsommer 1961 beinahe erleichtert davon sprach, um eine fortgesetzte Berlin-Krise herumgekommen zu sein, und nun sofort auf den Zug der friedlichen Veränderung sprang.“ Auf die Frage, ob der 13. August 1961 der Entspannungspolitik neue Schubkraft verliehen hätte, antwortete Brandt: „Ja, so war es.“¹⁸

Als im November 1989 nicht nur die *Mauer* geöffnet, sondern die Grenze zwischen beiden deutschen Staaten als solche de facto liquidiert wurde, zeigte sich erneut deutlich ihre *internationale* Funktion. Es war mit diesem Akt nicht

¹⁷ „Das Grenzregime der DDR“ - ein Podiumsgespräch der Alternativen Enquetekommission über Fakten, Hintergründe und Rechtsfragen, in: Neues Deutschland, 7. April 1993, S. 15.

¹⁸ Der 13. August - oder: Gemeinsam die Geschichte voranbringen. Willy Brandt gegenüber der Berliner Zeitung zum *Mauerbau* und den anhaltenden Folgen, in: Berliner Zeitung, 13. August 1991, S. 2.

nur das Schicksal der DDR besiegelt, sondern es folgte die Implosion des sozialistischen Lagers in Europa, das Ende des über Jahrzehnte hinweg existierenden Gleichgewichts der Kräfte und der Zusammenbruch der europäischen Nachkriegsordnung.

Realistische Stimmen haben rechtzeitig angemahnt, daß im Gefolge dieses Umbruchs eine größere Sicherheit als zuvor kaum zu erwarten war. Wie H. Kissinger 1992 meinte, ließ die Tatsache, daß die internationale Kräftebalance zwischen den Staaten neu zu tarieren war, auch fortan „keine Zukunft weltweiter Harmonie ... erwarten, die in den ‚ewigen Frieden‘ mündet. Die Politik wird im Gegenteil wieder in ihre alten Rechte eingesetzt; mit neuen Konzepten muß sie das alte Beziehungsgeflecht zwischen den Mächten herstellen.“¹⁹ Inzwischen haben nach den europäischen Umbrüchen die USA und die von ihnen dominierte NATO keine Hemmungen mehr, die von ihnen proklamierte „neue Weltordnung“ auch mit Krieg durchzusetzen. Das sah Otto Czempiel ebenfalls bereits 1992 in Anbetracht der Irak-Affäre voraus. „Wenn ein Regionalstaat gegen vitale westliche Interessen verstößt, wird er durch die wirtschaftliche Macht oder notfalls durch die militärische Gewalt der westlichen Industriestaaten, gegen die es kein Gegenmittel gibt, zur Korrektur gezwungen.“²⁰

Wenn sich also Politiker und Historiker zur *Mauer* äußern, müssen sie zwar nicht unbedingt mit den genannten Argumenten übereinstimmen, doch sie müssen sie wenigstens zur Kenntnis nehmen und in Rechnung stellen.

¹⁹ Henry Kissinger, *Die sechs Säulen der Weltordnung*, Berlin 1992, S. 7.

²⁰ Otto Czempiel, *Weltpolitik im Umbruch. Das internationale System nach dem Ende des Ost-West-Konflikts*, 2. Aufl., München 1992 S. 74.

Die Waffen der Kritik

Internationaler Kongreß „Rethinking Progress“ des Berliner Instituts für kritische Theorie (12.-16.5.1999)

„Den Fortschritt neu denken!“ Zur Erledigung dieser Aufgabe versammelten sich etwa 40 Referentinnen und Referenten aus Europa und Amerika im Mai d. J. auf Schloß Glienicke zu Berlin. Eingeladen hatte das Berliner „Institut für kritische Theorie (InkriT)“. Ein Teil der Beiträge lag bereits zu Beginn des Kongresses vor, sei es als vervielfältigtes Manuskript oder als Artikel in der Zeitschrift „Das Argument“, die zur Vorbereitung der Tagung und aus Anlaß des vierzigjährigen Jubiläums der Zeitschrift eine Umfrage gestartet hatte: „Was kann ‚Fortschritt‘ heute bedeuten?“ Den Ausgangspunkt bildete dabei der Satz von Walter Benjamin: „Der Begriff des Fortschritts ist in der Katastrophe zu fundieren.“¹

Boris Kagarlitzky, Moskauer Politologe, gebrauchte den Begriff des Fortschritts zunächst im Sinne von ‚Entwicklung‘: Falls es keinen Fortschritt gebe, wie sei dann, fragt er, „all jenes zu erklären, was bisher geschehen ist? Wie brachten wir es fertig, aus den Höhlen zu kriechen? Wie konnten wir den Übergang vom Feudalismus zum Kapitalismus, vom Absolutismus zur Demokratie vollziehen?“ (288) Die intellektuelle Kapitulation der Linken nach 1989 gründe in der Überzeugung, die Geschichte sei zu einem Ende gekommen. Demzufolge haben wir „das Urteil unserer Nachkommen nicht zu fürchten, da sie doch in nichts sich von uns unterscheiden werden ...“ Kagarlitzky stellte fest, daß der weltweit herrschenden Klasse es trotz fortwährenden ökonomischen Versagens gelinge, jeden Versuch zu paralysieren, der gesellschaftliche Probleme „auf der Basis alternativer Entwürfe angehen will“ (289). Der technologische Fortschritt kollidiere nicht mit den Produktionsverhältnissen. Zugleich sei mit der weltweiten Zerstörung oder Unterdrückung sozialer Sicherungssysteme ein immer größerer Teil der Bevölkerung von den Vorzügen jenes Fortschritts ausgeschlossen. „Die Außenstehenden bilden eine antisystemische Schicht ...; sie akkumulieren das Potential für Haß und Protest, sind aber keineswegs immer zur Selbstorganisation befähigt und lassen ... alternative Konzepte vermissen.“ Das Besondere an der gegenwärtigen Ideologie der herrschenden Klasse, dem Neoliberalismus, sei, daß sie „sich erfolgreich im Gewand des ‚Fortschritts‘ ... darzustellen vermochte“ (290). Ihr zufolge sei der ‚Sozialstaat‘ das wesentliche Hindernis für den Fortschritt, also genau jene Strukturen „die früher als Beleg für das ‚zivilisierte‘ Wesen des Kapitalismus angeführt wurden ...“ Was den Fortschrittsbegriff der traditionellen Arbeiterbewegung und aller ihrer Strömungen angeht, so kritisiert Kagarlitzky zwei

¹ Vgl. *Das Argument*, H. 230/1999, S. 186 - 443: „Den Fortschritt neu denken - Rethinking Progress“. Seitenangaben im Text beziehen sich auf dieses Heft.

„extrem gefährliche Fehler“: Zum einen habe man geglaubt, jede technologische Entwicklung stärke die eigene Klassenposition; zum anderen habe man Geschichte als einen geradlinigen Prozeß verstanden, der zu immer entwickelteren Formen sozialer Organisation führe und der von der Reaktion höchstens gebremst, nicht aber gestoppt oder rückgängig gemacht werden könne. Ein realistischeres Verständnis von Fortschritt sei durch das Studium der Geschichte zu gewinnen. Kagarlitzky schlug einen Bogen von den Bauernkriegen des 16. Jahrhunderts über die Pariser Commune bis zu den Revolutionen in Chile und Portugal. „Die Reaktion erscheint immer mächtiger als sie ... ist. Ein neues Potential für sozialen Protest muß ... heranreifen ... Vielleicht ist es nötig, darauf viele Jahre zu warten. Aber es ist nur allzu bekannt, wie falsch Lenin seinerzeit lag, als er ... prophezeite, eine Revolution in Rußland sei etwas, was seine Generation ihren Lebtage nicht mehr erleben werde.“

Im Anschluß an das Referat *Harald Neuberts*, in dem die Themen linken Fortschrittsverständnisses programmatisch aufgezählt wurden (Ökologie, Internationalismus, Stärkung des Trikonts, Friedenspolitik und Verhinderung der Vereinnahmung von Wissenschaft durch die Herrschenden), wies ein Diskussionssteilnehmer auf die Rolle der Gewalt in der Geschichte hin, die der Marxismus untersucht habe. Sie zu vernachlässigen bedeute eine einschneidende Revision.

Das Forum 'Naturwissenschaft und Fortschritt' verlief insofern enttäuschend, als hier nicht Naturwissenschaftler, sondern wiederum Philosophen zu Wort kamen. Fortschritt, so hob *Kamil Uludag* hervor, sei stets mit einem Adjektiv zu versehen, also qualitativ zu bestimmen; es müsse gefragt werden, für wen es sich real um einen Fortschritt handle. Im gegenwärtigen wissenschaftlichen Fortschritt liege auch ein Zwang zum 'Mitmachen'. Wissenschaft, die in Abhebung zur Religion sich entwickelt habe, erforsche die historisch variablen Grenzen der Veränderbarkeit. Der Begriffs- und Realgeschichte spürte *Dimitri Karydas* nach und spannte dabei den Bogen von der Renaissance über die Aufklärung bis zur II. Internationale und zum 'Realsozialismus'. (Letzterer habe u.a. deswegen versäumt, die Gesellschaft zu modernisieren, weil er meinte, den Fortschritt zu verkörpern.) Karydas kritisierte in seinem historischen Abriss die Übertragung des Fortschrittsbegriffs auf die Naturgeschichte sowie die Ersetzung des Konzepts in den Sozialwissenschaften durch 'social change'.

Da *Victor Wallis* (Boston) selbst nicht anwesend sein konnte, mußte sein Beitrag verlesen werden. Es sei an der Zeit, daß Sozialisten den Begriff des Fortschritts, der Verbesserung meine, wieder für sich beanspruchten. Wallis skizziert zunächst den technologischen Fortschritt unter der Macht des Kapitals. Als ein Beispiel unter vielen für dessen gefährliche Absurdität nennt Wallis die Entwicklung eines 'Terminator-Gens', das in der Landwirtschaft „bei Einführung in die Aussaat die Nicht-Erneuerbarkeit der Ernte garantiert“ (413) und das keinem anderen Zweck als dem der Absatzförderung diene. Empirisch betrachtet sei Ökologie für das Kapital hauptsächlich ein PR-Faktor. Im An-

schluß an diese Kritik zeichnet Wallis die technologischen Widersprüche im „Sozialismus der ersten Epoche“ nach. Bezeichnend sei die Verengung des Fortschrittsbegriffs auf Technologie unter Vernachlässigung sozialer Veränderungen auch in der frühen Sowjetunion. So seien autoritäre Betriebsstrukturen weitgehend erhalten worden. „Der Fehler bestand dabei nicht in ... Abweisung kapitalistischer Praxis, sondern darin, daß sie nicht genügend abgewiesen wurde“ (414f). Schließlich benennt Wallis Kriterien für eine sozialistische Technologie. Diese beständen allgemein darin, daß Technologie sozialistischen Zielen, d.h. sozialer Gleichheit, ökologischer Gesundheit und kollektiver Produktion und Konsumtion, zu dienen habe. Öffentliche Beteiligungsmechanismen für die Technologieentwicklung müßten eingerichtet werden, um 'Spezialistentum' zu überwinden. Wie z.B. der Kampf gegen die unbeschränkte, schädliche Verwendung des Automobils zeige, umfasse eine alternative Technologie nicht nur andere technische Konstrukte, sondern auch Veränderungen räumlicher Aufteilungen oder der ökonomischen Organisation öffentlicher Verkehrsmittel. Wallis verweist auf bestehende Möglichkeiten, die aber nicht angewendet würden. „Schon die Idee eines Transportsystems ohne Zusammenbrüche, Zusammenstöße und Polizeipatrouillen (von dem endlosen Flächenverbrauch durch Asphaltierung ganz zu schweigen) klingt beinahe wie Science Fiction; aber die Technologien, die dazu erforderlich sind, stehen schon zur Verfügung“ (418). Das Problem sei, daß das Privateigentum an Technologie keineswegs eine angemessene Verwendung garantiere.

Was bei Brecht Lehrreiches über den Fortschrittsbegriff zu finden ist, faßte *Thomas Marxhausen* zusammen. Brecht habe den Terminus selten verwendet. Vielmehr habe er den „schneidigen Fortschrittsbegriff“ der Sozialdemokratie kritisiert, nach dem sich Fortschritt quasi automatisch einstelle. Brecht sei klar gewesen, daß die Unterdrückten nur einig würden, wenn sie entdeckten, durch wen ihr Leiden verursacht werde; ansonsten schnappten sie einander den letzten Bissen vom Munde. Er habe die soziale Dimension des (destruktiven) technischen Fortschritts betont und im Galilei eine allgemeine Zielbestimmung der Wissenschaft formuliert: Wissenschaft solle dazu dienen, die Mühen der menschlichen Existenz zu erleichtern; versage sie, sei ihr Fortschritt nur „ein Fortschreiten von der Menschheit weg“. Die Sowjetunion bezeichne Brecht nicht als die *fortschrittlichste*, sondern als die *fortgeschrittenste* Staatsform. Die bolschewistische Partei kritisiere er dafür, daß sie nicht durch, sondern für das Volk entscheide. Brechts eigenes Werk ziele darauf, Zuschauer und Leser zu veranlassen, die Welt im Sinne der Marxschen Feuerbachthesen selbst zu verändern. Über jene, die Brechts Beharren auf der Vernunft als dem Sieg der Vernünftigen belächeln, sagt Marxhausen: „Sie übersehen, daß Brecht weder an einen sich irgendwie einstellenden Fortschritt noch an eine abstrakte Vernunft geglaubt hat, sondern Vernunft und Fortschritt aus der menschlichen Unfähigkeit ableitete, sich mit den barbarischen Zuständen auf Dauer abzufinden. Was ist daran veraltet oder naiv?“

Mit dem auf dem Kongreß häufig zitierten Benjamin-Wort, daß der Begriff

des Fortschritts in der Idee der Katastrophe zu fundieren und daß die Hölle nichts sei, was uns erst bevorstehe, eröffnete die Philosophin *Susanne Lettow* ihren Beitrag über Benjamin, Heidegger und die Postmoderne. Eine Gemeinsamkeit liege in der „Kritik linearer Zeitlichkeit“. Benjamin habe insbesondere die Fortschrittskonzeption kritisiert: „Die technische Entwicklung galt ihr als Gefälle des Stromes, mit dem sie zu schwimmen meinte“ (339). Foucault wiederum habe zum Bruch aufgefordert mit allem, was Geschichte als „geduldige und kontinuierliche Bewegung“ erscheinen lasse. Lettow meinte, das Herumirren in vervielfältigten Differenzen befreie aus Konstruktionen „unverfügbarer Zeitaläufe“. Erst mit der Kritik an einseitigen Stadien- und Fortschrittsmodellen sei die Geschichte patriarchaler Unterdrückungen und der Widerstand dagegen benennbar geworden. Leider wurde dies anschließend nicht diskutiert; es ist ja nicht das Zeitmodell, das unverfügbar wäre, sondern es ist das Wirkliche, was in dieser Zeit geschieht, aus dem man sich durch kein „Theater des Jetzt“ (Foucault) befreien kann. Und dann war da noch Heidegger, dessen Raunen Lettow nicht plausibel machte: „Jedesmal, wenn das Sein in seinem Geschick an sich hält, ereignet sich ... unversehens Welt.“ Oder: „Das in der Entschlossenheit liegende vorlaufende Sichüberliefern an das Da des Augenblicks nennen wir Schicksal“ (342). Man wurde nicht schlau davon.

Der Berliner Psychologe *Morus Markard* befaßte sich mit der Frage, ob die (von ihm mit entwickelte) Kritische Psychologie ohne das Konzept des gesellschaftlichen Fortschritts denkbar ist. Markard beginnt mit der Feststellung, daß Fortschritt keine psychologische, sondern eine gesellschaftliche Kategorie sei. Für traditionelle psychologische Ansätze sei es kennzeichnend, daß sie individuelle Entwicklungsmöglichkeiten als weitgehend unabhängig von gesellschaftlichen Prozessen fassten. Von daher sei schon die Frage nach dem Zusammenhang von Individuum und Gesellschaft tendenziell psychologiekritisch. Eine Kritik jedoch, die Psychologie pauschal als 'Herrschaftswissenschaft' verwerfe und die einst von inzwischen postmodern gewendeten Theoretikern vorgetragen worden sei, bleibe abstrakt. Ihr inhaltlicher Schwachpunkt zeige sich darin, daß sie selber implizite und eben unausgewiesene psychologische Vorstellungen enthalte (etwa, wenn von gesellschaftlichen Verhältnissen gesprochen werde, die menschliche Subjektivität zerstörten). In Abgrenzung zu jener abstrakten Kritik habe sich die Kritische Psychologie entwickelt, die zwar auch die Herrschaftsfunktion traditioneller Psychologie thematisiert, die aber gleichzeitig auf die Erarbeitung einer marxistischen Psychologie und Subjektwissenschaft abgezielt habe. Der Kritischen Psychologie sei es allgemein darum gegangen, die „Besonderheit menschlichen Handelns und Erlebens dadurch zu begreifen, daß die Besonderheit des Zusammenhangs zwischen individuellem Lebens- und gesellschaftlichem Reproduktionsprozeß“ zum Forschungsgegenstand gemacht werde. Die menschliche Existenz sei gesamtgesellschaftlich vermittelt; einerseits seien die Individuen an der Schaffung gesellschaftlicher Lebensmöglichkeiten beteiligt, andererseits aber präsentiere sich den Individuen die gesamtgesellschaftliche Realität nicht unmittelbar, sondern vermittelt, widersprüchlich und ausschnitthaft.

„Gesellschaftliche Strukturen ragen zwangsläufig in unmittelbare Erfahrungen der Individuen hinein“ - ein Umstand, der den Individuen jedoch nicht bewußt sein müsse. Eine Psychologie, soweit sie sich als antikapitalistisch, herrschaftskritisch und emanzipatorisch verstehe, müsse Vorstellungen davon entwickeln, was es sei, das durch die Verhältnisse unterdrückt werde und wie entwickeltere menschliche Lebensmöglichkeiten und Umgangsformen aussehen könnten. Dies impliziere schließlich die Vorstellung einer Gesellschaft, die gegenüber der jetzigen strukturell fortschrittlicher sei.

Für eine Unterstützung von Projekten, die sich eine alternative Lebens- und Produktionsweise zum Ziel gesetzt haben, plädierte die Literaturwissenschaftlerin *Hanna Behrend*. Sie nannte diese Projekte Orte einer menschlichen Selbstveränderung, die wiederum Voraussetzung für die gesellschaftliche Transformation sei. Leider blieb ihre Darstellung der zwei Fallbeispiele - der Kommune Longo Mai und des 'Lebensgutes' Pommritz - unkritisch. Daß Pommritz ein Projekt von CDU-Staates Gnaden ist, problematisierte sie ebenso wenig wie die Tatsache, daß der inzwischen verstorbene Pommritz-Guru Rudolf Bahro sich ultrarechts positionierte und die Nazis für ihre 'Spiritualität' lobte.

Der italienische Philosoph *Domenico Losurdo* sprach über den „Ernst des Negativen“. Dieser Hegelsche Begriff meine eine Haltung, die den Opfern des Fortschritts eingedenk ist. Losurdo hob hervor, die Kritik der Fortschrittsidee sei nicht schon als solche gleichbedeutend mit „Laizität“. Zum Beleg führte er Thomas Manns Verdammung des Fortschritts bei gleichzeitiger Verherrlichung des Ersten Weltkriegs ebenso an wie die erklärte Fortschrittsfeindlichkeit reaktionärer Theologen oder gar der Nazis. „Es ist daher eine fromme Illusion, zu glauben, daß der Verzicht auf die Fortschrittsidee einen Damm gegen die Gewalt und das Massaker errichtet“ (237). Dennoch habe das Pathos des Fortschritts in der revolutionären Tradition verheerende Folgen gehabt, die über den aufklärerisch verbrämten westlichen Kolonialismus bis zum Grauen der stalinistischen Lager reiche. Es gebe keine Schandtat, die nicht mit dem Pathos eines Fortschritts gerechtfertigt werden könne. Anstatt aber auf die Fortschrittsidee zu verzichten, müsse man sich eine Mahnung Hegels zu eigen machen, den Ernst des Negativen nicht zu verdrängen und die Opfer des Fortschritts nicht aus den Augen zu verlieren. Leute wie Rousseau, Saint-Just oder Babeuf haben, wie Losurdo zeigte, gerade im Namen der Opfer des Fortschritts die Rebellion gerechtfertigt. In diesen Zusammenhang stellte Losurdo auch den berühmten Marx-Satz, wonach der kapitalistische Fortschritt einem Götzen gleiche, der den Nektar nur aus den Schädeln Erschlagener trinken wolle. Er gab zu bedenken, daß der kategorische Imperativ zugunsten der Opfer der Geschichte zur Resignation führen könne, angesichts eines Abgrunds der Negation, dessen Aufhebung nicht abzusehen sei. Gegenwärtig werde nach dem Sieg des Liberalismus der Ernst des Negativen ebenso verdrängt wie die Tatsache, daß es keine Emanzipation gebe, wenn die Klassenkämpfe der Unterdrückten ausblieben. Als Beispiele nannte Losurdo Rückschläge, die revo-

lutionäre Errungenschaften zunichte machten, so etwa die noch bestehende 'weiße Vorherrschaft' in den USA. Losurdo erinnerte auch daran, daß Marx und Engels zeitweise dem Eurozentrismus erlagen, wenn sie die Fortschrittlichkeit der USA lobten ohne der Sklaverei und des Terrors gegen die Schwarzen und die Indianer Rechnung zu tragen. Die amerikanische Revolution habe den rassistisch Unterdrückten keinen Gewinn gebracht; nicht die 'demokratischen' USA hätten ihnen Schutz geboten, sondern das royalistische Kanada. Losurdo kritisierte schließlich die „postmoderne Gelassenheit“, die die Leiden des größten Teils der Menschheit ignoriere, indem sie Fortschritt für überflüssig und sinnlos erkläre und eine Auffassung veretrete, die schon Marx kritisierte: 'Es hat eine Geschichte gegeben, aber es gibt keine mehr.' Die Negierung der Begriffspaare Fortschritt/Reaktion und links/rechts sei der Versuch, Konflikte zu verbergen. Dies leiste letztlich Bonapartismus und Nationalismus Vorschub. Losurdo plädierte allerdings dafür, die Begriffspaare durch Emanzipation/Deemanzipation zu ersetzen, weil damit eindeutig Bezug genommen werde auf „den Konflikt in seinen unterschiedlichen Konfigurationen“ (247). Dem Ernst des Negativen könne so besser Rechnung getragen werden.

Über das neoliberale Fortschrittskonzept und die Strategien seiner Durchsetzung berichtete *Bernhard Walpen*. Der Ober-Neoliberale Hayek habe unterschieden zwischen „original thinkers“ und den „second hand dealers of ideas“. Letztere seien ihm zufolge beispielsweise Journalisten und zuständig für die Verbreitung neoliberaler Ideen. Zu bekämpfen seien demnach Sozialismus, New Deal und Keynesianismus, von Hayek allesamt als „socialism“ gebrandmarkt. Eigens dafür hätten Hayek und Konsorten ein transnationales Netzwerk gegründet, das über die Ausbildung von second hand dealers - inklusive Gewerkschaftern - den Neoliberalismus hoffähig machen sollte. Als größte Gefahr für sein Fortschrittskonzept - und hier hofft man, daß er Recht behält - habe Hayek den Widerstand der Massen betrachtet.

Obwohl es also durchaus interessante Beiträge gab, so klingen in der bisherigen Kritik doch schon wesentliche Mängel an, die der Kongreß aufwies. Manche Beiträge behandelten das Problem des Fortschritts kaum, die Verbindung zum Thema des Kongresses wurde nur oberflächlich und willkürlich hergestellt. Empirische Studien und sozialwissenschaftliche Recherchen fehlten, wo sie nötig gewesen wären. Kritische Theorie wurde heruntergebracht auf die Nennung etablierter Namen und die Bemäntelung argumentativer Dürftigkeit. Konzentriert waren diese Mängel in *Gerhard Schweppenhäusers* Referat über die „Kulturindustrie“. Schweppenhäuser wollte, wie er sagte, die Kulturindustrie-Kritik Adornos und Horkheimers beziehen auf die „elaborierteste und scharfsichtigste neue Theorie der Massenmedien“ von Luhmann. Kulturindustrie, so der Referent, sei ein „Ersatz“ für Arbeit „und zwar als verschiedenartig institutionalisierte Sinnproduktion“ - als ob für die Lohnabhängigen das

Wesentliche an der Arbeit die „Sinnggebung“ und die „wirkungsvolle Orientierungsangebote“ seien, welche die Kultur ersatzweise gewährleisten könnte! Luhmann wurde dahingehend zustimmend referiert, daß „Massenmedien“ nicht die objektive Realität wiedergäben - „sofern so etwas überhaupt möglich ist“ -, sondern eine eigene Realität erzeugten. Trotzdem, so hörten wir voller Staunen, funktionierten sie als „gesellschaftliches Gedächtnis“ - ausgerechnet die Massenmedien, die ihre Fähnchen nach dem Wind hängen, die das Neueste für das Fortschrittlichste ausgeben und deren eigenes Geschwätz von gestern sie nicht schert. Das leidige Problem der herrschenden Klassen, die mittels Kapitalkraft auch das Sagen über die Massenmedien haben, wurde auf sehr elegante Weise erledigt. Luhmanns Theorie „der Selbsterzeugung ... des gesellschaftlichen Teilsystems Massenmedien“ habe „für die Gegenwart größere Überzeugungskraft“ als die Kritische Theorie, „weil sie ohne die Annahme [!] von 'Verfügenden' und 'Lenkern' auskommt.“ Der „Kommunikationszusammenhang“ der Massenmedien erzeuge eine „nicht konsenspflichtige Realität.“ Offenbar ist der Umstand, daß man im Medienbetrieb keinen Job bekommt, wenn man sich der vom Medienkapital vorgeschriebenen Realitätsdarstellung nicht beugt, ein viel zu profaner Gegenstand der Erörterung für Schweppenhäuser. Er hat es mehr mit der Systemtheorie. Diese „beschreibt die ... Selbsterschaffung von Wirklichkeiten [!], die sich aus dem Wechselverhältnis mit autopoietischen Systemen ergeben.“ Jede wissenschaftliche Recherche über die Kapitalkonzentration und die Machtverhältnisse im Medienbereich und über die ideologisch interessierte Zurichtung von sozialer Realität wäre ergiebiger und weniger spekulativ gewesen als Schweppenhäusers Darlegungen.

Allerhand Schillerndes geisterte auch durch den Vortrag *Anneliese Brauns* über einen feministischen „Fortschritts-Paradigmenwechsel“. Braun beklagte - unter Berufung auf viele Gewährsleute - die Vorherrschaft des naturwissenschaftlichen Fortschritts, sowie die angebliche „Dominanz der Vernunft gegenüber der Empathie“ (272). Sie verlangte die Reproduktion der „Lebenskräfte“ (276) bzw. „des Lebens in seiner Ganzheit ... im Sinne von Gleichgewichts- und Lebenszyklen“ (273). Im Gegensatz zu männlichen Utopien setzten feministische Zukunftsvorstellungen auf „Kreativität, Schwesterlichkeit, Solidarität, Freundschaft und zwischenmenschliche Beziehungen sowie sinnliche Erfahrung ...“ (ebd.). Ihnen gehe es um „Ich-Entfaltung und ... eine harmonische Beziehung zwischen Menschen und außermenschlicher Natur“, um „basisdemokratische, pluralistische ... Verhältnisse.“ Es muß schon tröstlich sein, Protagonistin einer feministischen Idylle zu sein, während die realen Verhältnisse unbenannt und unverändert bleiben. Feministische Utopien hätten, so Braun, Lösungen parat, sie „sind kreativ [sic!] bei der Entwicklung alternativer Geschlechterbeziehungen. ... Maihofer spricht sich für Geschlechtswechsel aus ...“ (274). Brauns Fazit lautete: „Eine konkrete Utopie bestünde darin, daß Feministinnen - wie andere Gruppierungen auch - ihre Spezifik einbringen, so daß alle zusammen abbilden, was die Reproduktion des Lebens ausmacht“ (277). Wirklich, Politik kann so einfach sein!

Insgesamt darf man den Kongreß als 'durchwachsen' beurteilen. Auffallend war, daß überwiegend Theorien reflektiert und selten versucht wurde, vorfindliche gesellschaftliche Prozesse, die letztlich über Sieg oder Niederlage linker Fortschrittskonzepte entscheiden, theoretisch zu fassen. Möglicherweise spricht das dafür, daß die Linke noch dabei ist, ihre Waffen der Kritik zu überprüfen. Allerdings konnten einige brillante Beiträge über viele inhaltliche Schwächen anderer Referate nicht hinwegtrösten. Die intellektuelle Linke muß selber noch - gegen den Strom - Fortschritte machen, um den Unterdrückten nützlich zu sein und ihnen etwas zu sagen zu haben.

Michael Zander

Vorschau

Z-Nr.40

erscheint Anfang Dezember 1999
mit dem Schwerpunktthema

„Gerechtigkeit/soziale Gerechtigkeit“

Mit Beiträgen u.a. von Christoph Butterwegge, Dogan Göcmen, Werner Goldschmidt, Fritz Fiehler, Hermann Klenner, Ulla Plener, Jörg Reitzig.

Außerdem Beiträge zum japanischen Kapitalismus von Keizo Hayasaka, zur neoliberalen Klimapolitik von Jörg Cézanne, über die Linke in der BRD-Geschichte von Georg Fülberth, zu Lafargue von Reinhard Schweicher.

Besprechungen zu Literaturgeschichte und Ästhetik, Werttheorie, Jugendforschung, zu Castels und Bourdieu u.a.m.

Z 41 erscheint im März 2000 zum Thema „Umbruch der Lebensweise“

Bemerkungen zum Aufsatz von Emmerich Nyikos über die Entstehung des Kapitalismus

Emmerich Nyikos hat kürzlich in dieser Zeitschrift (Z 38, Juni 1999, S. 139-145) eine Skizze der Entstehung bürgerlicher Gesellschaften vorgelegt. Damit hat er ein Problem historisch-materialistischer Philosophie wieder aufgenommen, das heute, ganz zu unrecht, oft als unwichtig oder als erledigt gilt. Er stellt die Entstehung der „vom Kapital beherrschten“ „bürgerlichen Gesellschaft“ als das schließliche Ergebnis bestimmter geschichtlicher Entwicklungen dar, die von drei aufeinander folgenden „Knotenpunkten“ und hier von bestimmten „Weichenstellungen“ ausgehen, welche „sich aus dem Zusammenprall zufälliger Momente ergaben, die nichtsdestotrotz allesamt determiniert sind [...], während der Streckenabschnitt zum jeweils nächsten Knotenpunkt gleichsam automatisch in einer bestimmten Richtung zurückgelegt wurde“, sozusagen auf einem festen „Gleis“. Gehandelt habe es sich hierbei um (1) die Entstehung einer Vielzahl kleiner Herrschaften in der „langen Zäsur des Jahres tausend“ [...] als das Resultat des Auseinanderbrechens des karolingischen Reiches“, was uns „auf das Gleis der Entstehung des Kapitals als einer autonomen gesellschaftlichen Kraft sowie der Herausbildung mehr oder weniger zentralisierter Staaten“ auf der Grundlage landwirtschaftlichen Wachstums „gebracht hat“; (2) die „Schienen der kapitalistischen Expansion und Durchdringung außer-okzidentaler Gebiete“ sowie (3) „die Bahn des Eindringens des Kapitals in die Produktionssphäre“. (139f) Dieser Sichtweise liegt eine Vorstellung geschichtlicher Bewegungen zugrunde, die, was die Methodik betrifft, stochastische und deterministische Momente kombiniert, was ich grundsätzlich richtig finde.

Es handelt sich um ein unkonventionelles Modell der Genese der kapitalistischen Wirtschaft und Gesellschaft, das Marxist/inne/en aufhorchen lässt. Wo bleibt der Klassenkampf? Was ist mit der Dialektik von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen, werden letztere nicht durch die Produktivkräfte gesprengt? Und die gesetzmäßige Abfolge von Produktionsweisen und Gesellschaftsformationen, soll es die überhaupt nicht mehr geben? Fragen über Fragen. Aber Spaß beiseite: Selbstverständlich kann man in die Geschichte, wie Emmerich Nyikos sie uns erzählt, irgendwie auch die traditionellen marxistischen Konzepte einbringen, durch Hinweise etwa auf ein Sich-Verselbstständigen und Aufbegehren von abhängigen Bauern gegenüber Grundherren, auf eine Beugung protoindustrieller Kräfte durch traditionelle Zünfte, auf ein Erfordernis, die Folgen der spätmittelalterlichen Agrarkrise, die im Rahmen der feudalen Grundherrschaft entstanden war, durch die Entwicklung neuer Arbeits- und Machtverhältnisse zu bewältigen. Aber die Nyikossche Darstellung unterscheidet sich von den drei apostrophierten Konzepten Marxscher Theorie in einem wichtigen Punkt. Diese Theorie will die Linie einer einheitlichen, revolutionär vermittelten Evolution der gesellschaftlichen Produktion und Reproduktion (zunächst im Westen Europas) bis zum Kapitalismus und

darüber hinaus konzipieren; dagegen soll der von Nyikos vorgetragene Sichtweise zufolge, wenn ich sie richtig verstanden habe, sich die moderne „bürgerliche Gesellschaft“ in West-Europa aus drei verschiedenen Entwicklungen ergeben haben, die jeweils einer zugleich zufälligen wie notwendigen Ausgangslage entsprangen, jedoch in sich selber gerichtet waren: Eben aus der Zentralisierung staatlicher Politik, aus der Expansion westeuropäischer Gesellschaften nach Übersee und aus der Autonomisierung und dem industriellen Engagement kaufmännischen und gewerblichen Kapitals. In diese Skizze einer mehrdimensionalen Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft, für die einiges spricht, muß meines Erachtens noch der Vorgang der Transformation der mittelalterlichen patriarchalen Elternfamilie in die moderne Unterhaltsfamilie eingefügt werden, wobei bislang ungeklärt ist, wie diese Dimensionen gesellschaftlicher Reproduktion interagieren und dadurch die „bürgerliche Gesellschaft“ insgesamt ausmachen.

Die Probleme, die ich mit der Konzeption von Emmerich Nyikos gleichwohl habe, betreffen somit weder die Kombination deterministischer und stochastischer Elemente noch die Prämisse einer Multidimensionalität der Entstehung bürgerlicher Gesellschaften, und auch dem „bifurkationsanalytischen“ Ansatz kann ich etwas abgewinnen: der Grundannahme, daß es in kritischen Situationen meistens alternative Linien gibt, die zu verfolgen man die Wahl hat, wobei zumindest an diesem Punkte nicht vorhergesagt werden kann, wo die Reise jeweils enden würde (vgl. als Anwendung auf die Entwicklung gesellschaftlicher Arbeit auch Düe/Tjaden, in: Z 21, März 1995, S. 156-167). Ich habe lediglich Schwierigkeiten mit der historischen Identifikation der „Weichen“ und vor allem der „Schienen“ oder „Gleise“, von denen Emmerich Nyikos spricht.

Wenn wir der Einfachheit halber einmal die Frage beiseite lassen, was genau jeweils die von ihm hervorgehobenen Weichenstellungen (einschließlich der anderen offenstehenden Gleise) waren, dann bleibt für mich die Frage, ob denn die von ihm genannten geschichtlich verwirklichten „Streckenverläufe“ wirklich so eindeutig und zwangsläufig waren, daß man jeweils von einem „automatisch in einer bestimmten Richtung zurückgelegt[en]“ „Streckenabschnitt“ sprechen kann. (139) Nehmen wir als Beispiel „die Bahn des Eindringens des Kapitals in die Produktionssphäre“. (140, 144f) Seit Marxens Skizzen „Die sogenannte ursprüngliche Akkumulation“ (MEW 23, 741-791) und „Geschichtliches über das Kaufmannskapital“ (MEW 25, 335-349) haben sich Generationen marxistischer und nichtmarxistischer Historiker/innen und Ökonome/innen wegen genau dieses Problems die Finger wund bzw. die Tasten blank geschrieben. Sie haben gestritten, wer von den verschiedenen Figuren in der spätmittelalterlich-frühneuzeitlichen Ökonomie auf welche Weise produktiver Kapitalist wurde (ganz abgesehen von der weltbewegenden Frage, worin das Wesen des „wirklich revolutionierenden Wegs“ solcher Transformation bestand), ob für das Ingangkommen des industriellen Kapitalismus überhaupt nennenswerte Kapitalmengen erforderlich waren, ob und ggf. in welchem Maße die lohnabhängigen Arbeitskräfte sich vor allem aus vertriebenen Bauern

oder überschüssiger Landbevölkerung oder städtischen Armen oder Handwerksgehilfen rekrutierten, welche Rolle sonstige Angebotsfaktoren wie Rohstoffe und Energieträger spielten, wie das Silber und die anderen Schätze aus den Kolonien und wie der internationale Handel bei der Entstehung kapitalistischer Produktionsverhältnisse mitwirkten, ob der erforderliche Warenabsatz vor allem in den Export ging oder auf den inneren Markt, und hier wieder an die Lohnarbeiterhaushalte oder an reich werdende kleine Warenproduzenten, ob denn dabei wirklich die Textilindustrie die Schrittmacherbranche war oder nur eine Branche neben anderen, etwa der Eisenerzeugung und -verarbeitung, ob es mehr Kontinuität oder mehr Diskontinuität gab zwischen den vielfältigen Erscheinungsformen der „Protoindustrie“ oder der „Industrialisierung vor der Industrialisierung“ auf der einen Seite und der kapitalistischen „Großen Industrie“, der maschinell-fabrikmäßigen Warenproduktion auf der anderen Seite - und alle diese Analysen und Debatten differenziert nach den seit der frühen Neuzeit hieran beteiligten europäischen Wirtschaftsgebieten mit immer neuen, oft konträren Erkenntnissen. Das Ergebnis ist: Es ist nicht ersichtlich, daß es „die Bahn des Eindringens des Kapitals in die Produktionssphäre“ (meine Hervorhebungen) gibt; es gibt vielmehr in den vielfältigen Geschichten der Entstehung kapitalistischer Produktionsweisen im neuzeitlichen West-Europa keine kohärente und keine generelle Linie der Transformation der grundherrlich-bäuerlichen und stadtgewerblichen in die kapitalistische Produktionsweise, sondern eine ebensolche Mixtur zufälliger und notwendiger Ereignisse und Verhältnisse, wie Emmerich Nyikos sie für die von ihm unterstellten „Weichenstellungen“ benannt hat.

Was lehrt uns das? Zweierlei: (1) für die geschichtlichen Übergänge von einer bestimmten zu einer anderen bestimmten Produktionsweise, etwa von einer grundherrlich-bäuerlichen zu einer kapitalistischen, gibt es ebenso wenig eindeutige und einfache Ursachen wie, im Sinne der Darstellung von Emmerich Nyikos, für Übergänge beispielsweise von einer Feudalgesellschaft in West-Europa im Spätmittelalter zu einer bürgerlichen Gesellschaft in derselben Gegend in der Neuzeit; (2) es gibt aber für einen solchen Übergang selber, also z. B. für die Transformation einer bestimmten vorkapitalistischen in eine kapitalistische Produktionsweise oder „das Eindringen des Kapitals in die Produktionssphäre“, auch kein ausschließliches und eindeutiges Entwicklungsmuster, wobei Marx wohl der letzte gewesen wäre, der da etwas anderes behauptet hätte. Heißt das nun, daß wir die Vor-, Entstehungs- und Entwicklungsgeschichte unserer Gesellschaft überhaupt nicht vernünftig begreifen können? Das kommt auf die Blickrichtung und Fragestellung an.

Wenn wir nach den Ursachen oder nach Gesetzen des Übergangs von der feudalen zur bürgerlichen Gesellschaft und der Entstehung letzterer fragen oder nach den Ursachen oder nach Gesetzen des Übergangs von der grundherrlich-bäuerlichen zur kapitalistischen Produktionsweise und der Entstehung des Kapitalismus, so landen wir wohl in Teufels Küche. Der Grund dafür ist, daß es weder „den“ jeweiligen Übergang bzw. „die“ Entstehung gibt (sondern allen-

falls viele Übergänge bzw. Entstehungen in verschiedenen Gebieten mit vielen Übergangs- und Entstehungsvorgängen), noch „die Ursache(n)“ oder „Gesetze“ dieser komplexen transformatorischen Strukturen und Prozesse. Wenn wir uns aber dafür interessieren, warum die Dinge in einer bestimmten Produktionsweise oder in einer bestimmten Gesellschaft insgesamt so laufen, wie sie laufen, was Marx mit seinen Analysen zur kapitalistischen Produktion und Zirkulation von Waren getan hat, sowie dafür, wie es dazu gekommen ist, dann sieht die Sache anders aus. Dann können wir verschiedene ökonomische Systeme oder Konfigurationen gesamtgesellschaftlicher Aktivitäten miteinander vergleichen und uns fragen, was jeweils von Vorgängergesellschaften verschiedenster Art übernommen und gelernt worden ist. Wir stoßen dann z. B. in unserer eigenen gesellschaftlichen Vorgeschichte seit den altorientalischen Hochkulturen Südwestasiens auf eine ungleichmäßige und unetstetige, aber andauernde Steigerung akquisitorischer, domestikatorischer und okkupatorischer Kapazitäten in den verschiedenen Dimensionen gesellschaftlicher Reproduktion. Da wurden Produkte und Produktionsmittel, Produktionsverfahren und Wissenskanons, Sozialisationsstile und Repressionsmittel, Administrationsformen und Waffentechniken und nicht zuletzt religiöse und andere fiktive Bewußtseinsinhalte, jeweils einer ganz bestimmten Art, nicht nur irgendwie geschichtlich weitergegeben, sondern auch allmählich erweitert und verfeinert und insgesamt wirksamer gemacht, so daß den verschiedenen potentiellen und aktuellen Agenten bürgerlicher Ökonomie, Familie und Politik ein ganzes Arsenal von Entwicklungs- und Unterdrückungsmitteln zur Verfügung stand. Das bleibt näher zu untersuchen, sollte aber beachtet werden, wenn wir begreifen wollen, warum wir es soweit gebracht haben, worauf wir noch zusteuern und wozu wir es noch bringen könnten.

Die bürgerliche Gesellschaft, betont Emmerich Nyikos, sei während des Mittelalters, „im Gegensatz zur kommunistischen Gesellschaft“ heute, noch, „nicht einmal *gedacht*“ worden, und daß sie dennoch entstand, liege nicht daran, daß man die feudale Produktionsweise „vorsätzlich abgeschafft hätte“. (139) Die vom Kapital beherrschte bürgerliche Gesellschaft, so könnte man zuspitzend fortfahren, ist nicht trotz, sondern wegen dieses Nicht-Vordenkens und Nicht-Vorsatzes entstanden. Was mag das für die Zukunft bedeuten, angesichts der Tatsache, daß der Sozialismus nicht nur vorgedacht, sondern auch millionenfach als machbar und/oder unvermeidlich vorgestellt worden ist und nun schon passé ist?

Karl Hermann Tjaden

Eine Bemerkung zu Harald Neubert „Kann es bzw. muß es ein funktionelles Verhältnis zwischen marxistischer Theorie und sozialistischer Politik geben?“

Die geschichtlichen Erfahrungen in der sozialistischen Bewegung, die Harald Neubert (Z 38, Juni 1999, S. 160ff.) schildert und analysiert, sollten eigentlich zu einem vorsichtigen Umgang mit Theorien mahnen. Von daher begreife ich nicht, wie er dennoch zu der Ansicht gelangt, eine sozialistische Partei benötige eine sozialistische Theorie (S. 172). Selbst verweist er darauf, daß sich Politik und Theorie in ihren Erfordernissen und Zielsetzungen erheblich unterscheiden (S. 173). Ich meine, daß es keinen Sinn hat, zu einer politischen Theorie eine politische Bewegung zu konstruieren. Man würde trotz aller guten Absichten nur die negativen Erfahrungen aus der Vergangenheit wiederholen, aber dieses Mal als Farce, die Tragödie ist schon vorbei (wenn man sie überhaupt als Tragödie verstehen will!).

Die verschiedenen Exkommunikationen waren nur ein Reflex darauf, daß sich die Gesellschaften sehr unterschiedlich und eben nicht monokausal entwickelten. Daran scheiterten die Interpretationsmonopole. Dabei ging es nicht immer so spaßig ab wie in der alten Bundesrepublik, wo die verschiedenen kleinen Gruppierungen der Linken recht freigiebig mit Ausschlüssen und Verdammungen umgingen, selbstverständlich im Bewußtsein, die alleingültige Wahrheit zu besitzen. Für Außenstehende war das hingegen genauso interessant, als ob in China ein Sack Reis umgefallen wäre.

Der Erfolg des sozialdemokratischen Politikansatzes beruht sicher auch darauf, daß er verschiedene Denkrichtungen in sich vereinigen kann. Soweit ich informiert bin, beansprucht auch die PDS nicht, Verfechterin einer einzigen Theorie zu sein. Zumindest ist mir die Existenz einer Arbeitsgemeinschaft „Christinnen und Christen in der PDS“ bekannt.

Da gilt es etwas zu entwickeln, was, wie auch Neubert in seinem Artikel sagt, bei Sozialisten bisher kaum entwickelt ist: den Diskurs, oder man könnte auch sagen, den Dialog. Wir sind jetzt in einer einzigartig günstigen historischen Situation dafür, weil niemand beanspruchen kann, den Stein der Weisen in den Händen zu halten. Wenn es keinen Alleinvertretungsanspruch mehr geben kann, verlangt das geradezu nach dem kritischen Dialog, will man politischen Einfluß erlangen. Da ist die marxistische Theorie sicher wichtig, aber ein erneuter Versuch, sie zum Kern einer politischen Partei machen zu wollen, kann nur scheitern. Man sollte Harald Neuberts Bestrebungen, verschiedene marxistischen Denkansätze zu integrieren und sie nicht zu exkommunizieren, noch erweitern. In der politischen Praxis geht es ohnehin nicht um verschiedene Theorien, sondern darum, ob man für die Vorstellungen, die man vertritt, genügend Wählerinnen und Wähler gewinnen kann.

Martin-Rudolf Roski

Vor einer Marx-Renaissance?

Beiträge zur Marx-Engels-Forschung Neue Folge 1997: Marx und Engels. Konvergenzen – Divergenzen. Argument-Verlag, Hamburg 1998, 208 Seiten, DM 27,00. Beiträge zur Marx-Engels-Forschung Neue Folge 1998: Geschichtserkenntnis und kritische Ökonomie. Argument-Verlag, Hamburg 1999, 284 Seiten, DM 27,00. MEGA-Studien 1998/2. Hrsg. von der Internationalen Marx-Engels-Stiftung. Amsterdam 1999, 144 Seiten, DM 32,00.

Die Marx-Engels-Forschung ist über den Berg. Dafür spricht das Echo, das die Herausgabe des Bandes IV/3 der Marx-Engels-Gesamtausgabe (MEGA) gefunden hat. (Vgl. Z 37, März 1999, S. 8ff.) Auch die in Amsterdam ansässige Internationale Marx-Engels-Stiftung (IMES) macht diesen Eindruck. Vor allem aber ist das Konzept der „Beiträge zur Marx-Engels-Forschung Neue Folge“ aufgegangen. Die Brücke zwischen der MEGA-Geschichte I und II sowie der internationalen Marxismus-Forschung erweist sich als passabel. Mittlerweile haben Carl-Erich Vollgraf, Richard Sperl und Rolf Hecker zehn Bände zustande gebracht, in denen sich die Wege zwischen Ost und West sowie Nord und Süd kreuzen.

Davon zeugen auch die letzten beiden Jahresbände. Während die „Neue Folge 1997“ der „Deutschen Ideologie“ gewidmet ist, deren komplizierte Textlage Moon-Gil Chung vorstellt, steht das „Kapital“ im Mittelpunkt der „Neuen Folge 1998“. Dabei kommen andere Themen keineswegs zu

kurz. Beispielsweise interpretiert Volker Schürmann die Naturdialektik nicht als ein System von Gesetzen in der Natur. Vielmehr nimmt er das Engelssche Fragment als Auseinandersetzung mit praktizierten Auffassungen von der Natur wahr. (Vgl. NF 1997) Oder: Roberto Fineschi kommt auf die Geschichtsdebatte zu sprechen, die um die Jahrhundertwende zwischen Croce, Gentile und Spaventa in Italien stattgefunden hat. Fineschi macht mit liberalen Deutungsversuchen bekannt, ohne die spätere Entwicklungen nicht zu begreifen sind. (Vgl. NF 1998) Oder: Carl-Erich Vollgraf setzt sich mit Volksausgaben auseinander, die von sozialdemokratischer oder kommunistischer Seite in der Zwischenkriegszeit für das Kapital angestrengt worden sind. (NF 1998) Überhaupt wird der Editionspolitik viel Beachtung geschenkt, deren Aktualität Berichte aus Japan, China und Südkorea unterstreichen.

Die „Neue Folge 1998“ eröffnet Michael R. Krätke mit einem Aufsatz über die Marxsche Krisentheorie. Da dieses Feld völlig zertrampelt ist, muß es neu hergerichtet werden. Dafür bringt Krätke die Vorarbeiten des Kapitals mit den Etappen Marxscher Krisenforschung zusammen. Im Anschluß an die Krise von 1847 hat sich Marx in der Neuen Rheinischen Zeitung mit der Konjunktur auseinandergesetzt. Unmittelbar verknüpft sind der erste Kapital-Entwurf („Grundrisse“) und ein über die Krise von 1857 geführtes Buch. Desweiteren schimmert im zweiten Kapital-Entwurf („Theorien über den Mehrwert“) die Erwartung der 1866 eingetretenen Krise durch. Die Fertig-

stellung des zweiten und dritten Bandes des Kapitals macht Marx von der Entwicklung der 1873 begonnenen Krise abhängig. Das bringt Krätke zu der These, daß mit der Darstellung der „Grundgesetze des industriellen Krisenzyklus“ nicht weniger Vorstöße und Rückzüge verbunden sind, als sie für die Konkurrenz der Fall sind. Nicht strittig ist, daß die katastrophische Veranlagung mit dem Kapitalbegriff entwickelt wird. Davon ist beim Geld, Kapitalumschlag und Kredit die Rede. Festgefahren ist dagegen die Krisen-debatte, wo Konkurrenz, Kredit und Distribution zusammengekommen werden müssen. Dabei ist die Krisentheorie, worauf Krätke mit Recht verweist, nicht im Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate zu verorten. Für diese Debatte bringt Krätke das Marxsche Studium der Krise von 1857 ins Spiel. Drei Gründe machen diesen Rückblick interessant. Zunächst zeichnet sich diese Krise als Weltmarktkrise, industrieller Rückschlag und finanzielle Turbulenz aus. Weiter fällt sie mit dem Höhepunkt des Marxschen Schaffens zusammen. Und schließlich hat die Marx-Engels-Forschung eine bisher unerreichte Materialbreite mit Kapital-Manuskripten, Krisenstudien, Briefwechsel und Publizistik zugänglich gemacht. Krätke ist an der Herausgabe des MEGA-Bandes IV/14 beteiligt, der die Krisenhefte enthält. Dabei handelt es sich um drei Hefte, die als „Book of the Crisis of 1857“, „1857. France“ und „The Book of the Commercial Crisis“ betitelt sind. In diesen Heften geht Marx empirisch dem Krisenverlauf, der Sonderrolle Frankreichs und dem Geldmarkt

nach. Für die politische Ökonomie handelt es sich um eine Sternstunde, weil sich Konkurrenz- und Krisentheorie noch nie so nahegekommen sind. Walras, Marshall und Menger suchten die Konkurrenz ohne Krise zu entwickeln. Die Konjunkturforscher Mitchell und Vargas waren nicht an Konkurrenz interessiert. Umgekehrt triumphiert die Markttheorie heute und die Konjunkturforschung ist tot.

Unter diesem Gesichtspunkt kommt dem Bericht von Akira Miyakawa Bedeutung zu, der von Konferenzen in Tokio zum dritten Buch des Kapitals handelt. Miyakawa berichtet, daß mit der Herausgabe der Kapital-III-Manuskripte die Kapitelfolge diskutiert worden ist. Sollte sich Marx, wie die japanischen Forscher vermuten, zunächst der Durchschnittsprofitrate zugewandt haben, um von dieser Höhe aus dann Profit und Kostpreise sowie das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate zu entwickeln, dann spreche das für seine zentrale Rolle. Es würde den Anspruch auf Marx als entwickeltesten Preistheoretiker erheben. Die weiteren Diskussionen über die Entwicklung des Profits unterstreichen diese Überlegungen. Schließlich haben die japanischen Forscher auf die Differenzen zwischen den Marxschen Kredit-Manuskripten und ihrer Bearbeitung durch Engels aufmerksam gemacht. Während der Akzent bei Marx auf das „zinstragende Kapital“ gelegt wurde, ging es Engels mehr um die Konsequenzen für das Kreditwesen.

Das wendet sich gegen die Vorstellung von einem gleitenden Übergang

vom dargestellten Kapital zur kapitalistischen Entwicklungsgeschichte. Dagegen sprechen Marxsche Äußerungen, die einen harten Schnitt zwischen Theorie und Realanalyse nahelegen. Mit einer derartigen Unterscheidung könnte die Theorie eine freiere Forschung hinter sich wissen. Kapitalistischen Verschmelzungsprodukten müßte nicht gleich die höhere Weihe des Kategorialen beschieden sein. In diesem Klima scheint auch die Debatte über Logik und Geschichte wieder aufgeflammt zu sein. Am Beispiel des Kaufmannskapitals zeigen Kornelia Hafner und Thomas Gehrig, wie diese Kategorie historisch vorn und logisch hinten ihren Platz hat. Was in der „Neuen Folge 1998“ mit V. P. Skredow anklingt, stellen die „MEGA-Studien“ 2/1998 unmißverständlich heraus. Die MEGA-Studien werden von der Internationalen Marx-Engels-Stiftung herausgegeben. In ihrem letzten Halbjahresband geht Jack Jacobs der Judenfrage bei Engels nach, während sich Detlev Mares mit dem Verhältnis zwischen Marx und den englischen Gewerkschaften befaßt. Beiträge über das Methodenkapitel nimmt Fred E. Schrader dabei zum Anlaß, um auf die Wirksamkeit der Erscheinungsformen des Appropriationsgesetzes in der Globalisierungsdebatte hinzuweisen. Und Dieter Riedel stellt nicht nur die Einheit von Logischem und Historischen in Frage, sondern bezweifelt auch, ob Marx sein Vorgehen durchgehalten habe.

Was darf schließlich von der Marx-Engels-Forschung erwartet werden? In den letzten fünfzehn Jahre sieht Axel Honneth hierzulande das Bezugsfeld der praktischen Philosophie

derart verwandelt, daß der Marxschen Theorie kein Platz mehr geblieben sei. Als gegenläufig sei festzustellen, „daß im angelsächsischen Sprachraum oder in Frankreich Karl Marx und sein Werk weiterhin den Fokus einer ausgesprochen lebendigen Diskussion in der Philosophie darstellen; ja, hier läßt sich sogar von ersten Anzeichen einer Renaissance des Marxschen Denkens sprechen ...“ (Vgl. Axel Honneth, Zur Marx-Rezeption. Philosophie-kolumne, in: Merkur 603) Was verhilft Amerikanern und Franzosen zu diesem Vorsprung? Ist es ein altes, schon genanntes Leiden? Die Franzosen und Engländer hätten, darauf verweisen Marx und Engels, doch immerhin die ersten Versuche gemacht, der Geschichtsschreibung eine materialistische Basis zu geben. Dagegen müßte bei den voraussetzungslosen Deutschen mit den Tatsachen begonnen werden, schreiben die beiden Alten, die den Menschen überhaupt erst erlauben würden, Geschichte zu machen (vgl. Karl Marx/Friedrich Engels, Deutsche Ideologie, MEW 3, S. 28).

Fritz Fiehler

Kritische Manifest-Lektüre

Eric Hobsbawm u.a., Das Manifest - heute. 150 Jahre Kapitalismuskritik, VSA-Verlag, Hamburg 1998, 300 S., DM 36,80

Das „Jubiläumjahr“ ist längst zu Ende, fast schon wieder vergessen. Die entsprechende Publikationswelle ist verebbt, es ist Zeit zu bilanzieren: Im Unterschied zu vielen - die kurzfristige Konjunktur ausnutzenden -

recht oberflächlichen Publikationen enthält der vorliegende Sammelband vor allem Beiträge von Konferenzen der Zeitschriften „Sozialismus“ und „spw“ in Frankfurt/Main (vgl. Z 34, Juni 1998, S. 190ff.), einer Veranstaltung der „Jungsozialisten in der SPD“ in Trier und einer „Internationalen Konferenz“ in Paris (vgl. Z 35, September 1998, S. 219ff.). Die Artikel der 20 an Marx orientierten - fast durchweg bekannten - Autoren sind vier Hauptabteilungen zugeordnet: 1) Aus der Geschichte gelernt? 2) Globalisierung und Klassen. 3) Neue Realitäten, neue Erkenntnisse. 4) Die Linke heute.

Aus der Fülle der Beiträge lassen sich hier nur einige beispielhafte Darstellungs- und Argumentationslinien skizzieren.

Wie viele andere Autoren des Sammelbandes geht *Eric Hobsbawm* zunächst auf die Entstehungs- und Wirkungsgeschichte des „Manifests der Kommunistischen Partei“ (wie der Originaltitel lautet) ein und bilanziert dann skizzenhaft Stärken und Schwächen der analytischen und prognostischen Aussagen des Manifests. So bemerkenswert der „visionäre Weitblick“ und die Einsicht in die „unvermeidlichen langfristigen historischen Tendenzen der kapitalistischen Entwicklung“ waren, so sehr kontrastieren sie mit der Triftigkeit bzw. dem Nicht-Eintreffen der politischen Prognosen. Diese (z.B. Sturz des Kapitalismus durch das Proletariat) sind keineswegs zwingende Schlußfolgerungen aus jenen und leiten sich nach Hobsbawms Auffassung „nicht aus der Analyse des Wesens und der Entwicklung des Kapitalismus (...),

sondern aus einem philosophischen und letztlich eschatologischen Argument über die Natur und das Schicksal des Menschen“ (23) ab. *Michael R. Krätke* sieht die besondere Aktualität des „Manifests“ v.a. in dem Umstand, daß der häufige „entfesselte Kapitalismus ohne Alternative“ in mancherlei Hinsicht zu seinen offen brutalen Ursprüngen tendenziell zurückkehrt; andererseits legt er besonderes Gewicht auf die Differenzierung jener im Umfeld des Jubiläums von bürgerlicher Seite vielfach vertretenen These, wonach Marx der erste Theoretiker der „Globalisierung“ sei. Auch andere Autoren wie, z.B. *George Labica* arbeiten sich an diesem Punkt ab und heben - bei der Skizzierung der atemberaubenden Expansion der Bourgeoisie im „Manifest“ - hervor, daß die weltweiten Polarisierungstendenzen, die Spannung zwischen Metropolen und Peripherien bzw. der kolonialisierten Welt zu wenig akzentuiert worden seien. Das eindeutig innovative und politisch überzeugende Moment des Manifests wird von *Labica* in der Verknüpfung von „Geschichte, Kampf und Revolution“ (76) gesehen, dagegen wird - wie von den meisten anderen Autoren des Buches (wie z.B. *Wolfgang Fritz Haug*, *Frank Deppe*) - das schroffe Zweiklassen-Modell und v.a. die Analyse der Lage und der Rolle des industriellen Proletariats in den Ländern des entwickelten Kapitalismus relativiert. *Ellen Meiksins Wood*, Mitherausgeberin der US-amerikanischen marxistischen Zeitschrift „Monthly Review“ (deren Mitherausgeber *Paul M. Sweezy* und *Harry Magdoff* ebenfalls mit kurzen Beiträgen im Band

vertreten sind) kritisiert umgekehrt die historisch ungenaue Begrifflichkeit von „Bourgeoisie“ im „Manifest“, welche ihrer Ansicht nach zu wenig zwischen „revolutionärem Bürgertum“ (Amtsinhaber, Fachleute, bürgerliche Intellektuelle) und nicht-revolutionärem Handels- und Industriebürgertum unterscheidet. Auch der französische Religionssoziologe *Michael Löwy* und *W. F. Haug* zielen auf Schwächen der zeitgenössischen Marx/Engelsschen Analyse (Fortschrittsideologie des 19. Jh., teilweise „freihändlerischer Optimismus“, vorbehaltlose Applaudierung der „Unterjochung der Naturkräfte“) einerseits, auf Verkürzungen linker Analyse („falsche Evidenzen“ im Sinne Althusser) andererseits. Ein Aspekt dieser Schwachpunkte des Manifests (130ff.), die Behauptung der Unerheblichkeit von Geschlechts- und Altersunterschieden aus der Perspektive proletarischer Emanzipation, wird von *Frigga Haug* aufgegriffen und kritisch vertieft. Sie gelangt zu der These, daß die Irrtümer von Marx/Engels in ihrer Analyse der Reproduktion kapitalistischer Verhältnisse mit der Nichtbehandlung der Frauenfrage und der Geschlechterverhältnisse zusammenhängen (183).

Anderere Autoren, vor allem aus den ehemals „realsozialistischen“ Ländern, wie *Hermann Klenner*, *Wolfgang Ruge*, *Boris Kagarlitzky* setzen sich mit der Frage auseinander, in welchem Maße Passagen aus dem „Manifest“ oder anderen Werken von Marx/Engels einer Mißinterpretation und Dogmatisierung von „staatssozialistischer“ Seite vorgearbeitet bzw. diese begünstigt haben könnten.

In den abschließenden Beiträgen – vor allem jenen von *F. Deppe*, *Colin Leys/Leo Panitch* und *Joachim Bischoff* – steht die heutige Ausgangslage der Linken vor dem Hintergrund der Marx/Engelsschen Analysen im Zentrum. Unter den Bedingungen eines langsam sich abbauenden Hegemoniestatus der neoliberalen Globalisierung kommt es vor allem darauf an, die vereinzelt, sporadischen, unverbundenen Oppositionsbewegungen zu bündeln und dauerhaft zu organisieren. Die Ausarbeitung von gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Alternativen muß mit diesem Reorganisationsprozeß einhergehen.

Der im allgemeinen sorgfältig redigierte und ausgewählte Sammelband dokumentiert recht gut einen Querschnitt linken, an Marx/Engels weiterhin orientierten Denkens, das durchaus kritisch mit den „Klassikern“ – wie sie es gewünscht hätten – umgeht und das, solange der Kapitalismus mit seinen unaufhebbaren Widersprüchen existiert, Legitimation und immer neue Impulse erfährt.

Dieter Boris

1848 in Frankfurt am Main

Eberhard Dähne/Margret Steen, „Die Freiheit und der Äpfelwein sind heuer gut geraten“. 1848 in Frankfurt. tad-Verlag, Frankfurt a. M. 1999, 180 S., 20,- DM. (Bezug: tad-Verlag, Dr. Eberhard Dähne, Schumannstr. 67, 60325 Frankfurt/M.)

An dieser Veröffentlichung kann man Defizite an handwerklicher Professionalität beanstanden, als da sind

gelegentliche allzu verkürzte und inhaltlich anfechtbare Sachdarlegungen (zum Beispiel über das Zustandekommen des allgemeinen Wahlrechts in der Paulskirche im März 1849), Lücken in der Auswertung einschlägiger Literatur (außen vor blieben die Arbeiten *Gunther Hildebrandts* zur Paulskirche, *Karl Obermanns* Buch zu den Wahlen im Frühjahr 1848 oder *Rolf Webers* Handbuchartikel über den Zentralmärzverein) oder gelegentliche Faktenfehler (zum Beispiel die Verwechslung des alten mit dem jungen Schlöffel, S. 120). Auch über Sinn und Machart der immer wiederkehrenden politischen Aktualisierungen im Text kann man geteilter Meinung sein. Einwände dieser Art fallen jedoch kaum ins Gewicht angesichts der Verdienste, die diese Publikation für sich beanspruchen darf.

Zunächst: Autorin und Autor vermitteln ein plastisches Bild von den ökonomischen, sozialen und politisch-territorialen Zuständen und Strukturen des damaligen Frankfurt am Main. Von der heutigen Ausdehnung der Stadt ausgehend, berücksichtigt ihre Darstellung auch die damals noch nicht einverleibten Städte und Gemeinden: das zum Kurfürstentum Hessen-Kassel gehörende *Bockenheim*, das großherzoglich hessendarmstädtische *Rödelheim* und das hessen-nassauische *Höchst* – eine eindrucksvolle Beschreibung der aus der Feudalzeit stammenden staatlichen Zersplitterung auf engstem Raum.

Berichtet wird über die Bevölkerung, die verschiedenen Gewerbe, die städtebauliche Entwicklung, die Sozialstruktur, die Teuerung der Jahre

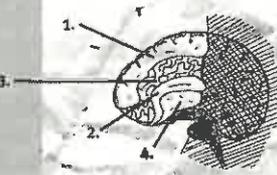
1846/47, die Verfassung der „unfreien Freien Stadt“ und anderes mehr.

Beschrieben werden die Märzrevolution, die Unruhen und Aktionen größerer oder kleinerer Bevölkerungsgruppen und deren Forderungen in den verschiedenen das heutige Frankfurt konstituierenden Territorien. Bemerkenswert dabei ist unter anderem der Hinweis auf das Verlangen der Gemeinde *Rödelheim*, das sie an ihre Herrschaft in Gestalt des Grafen *Max von Solms in Assenheim* richtete. Gewünscht wurde die Rückerstattung von Feudalrenten und Ablösungsgeldern, ein weiterer Beleg dafür, daß *Wilhelm Wolff* mit seiner im Frühjahr 1849 in der Neuen Rheinischen Zeitung publizierten Artikelfolge „Die schlesische Milliarde“ und der darin begründeten Rückzahlungsforderung elementare Bedürfnisse des Landvolkes vertrat. Weitere Abschnitte der Arbeit sind den Wahlen zur ersten deutschen Nationalversammlung und den Vorgängen in der Stadt im Laufe des Sommers 1848 gewidmet. Der Frankfurter Arbeiterverein und der erste deutsche Demokratenkongreß erfahren besondere Beachtung. Eingehend wird schließlich der Frankfurter Septemberaufstand dargestellt, mit dem die revolutionäre Bewegung der Jahre 1848/49 in Frankfurt am Main ihren Höhepunkt erreichte. Spezielle Abschnitte erörtern die Rolle von Frauen und Aspekte der jüdischen Emanzipation. Der flüssig geschriebene Text wird durch zeitgenössische Illustrationen aufgelockert. Eine Zeittafel zu den Ereignissen in Frankfurt am Main 1848/49 sowie eine 17 Seiten umfassende Chronik zur hessischen Geschichte der Jahre 1830 bis

1847 erhöhen den Informationswert der Publikation.

Auf einen wesentlichen weiteren Punkt ist hinzuweisen, wenn es um die Beantwortung der Frage nach den Verdiensten dieser Veröffentlichung geht. Er betrifft die Optik, von der aus das Thema abgehandelt wurde. Autorin und Autor bekennen in der Vorbemerkung, daß „Unbehagen“ an der Ausstellung „Aufbruch zur Freiheit“ ein wesentliches Motiv ihrer

Viele Zeitschriften kommen nur bis hierhin:



1. Frustrationslappen
2. bewegungsmelancholischer Schlund
3. auswegloses Analyseganglion
4. spätatriarchale Blähzone

Aber alaska kommt überall hin:



6. lustschnecke
7. perspektivrichter
8. feministischer Widerspruchswirbel
8. zeitgeistster

alaska
internationalistisch - feministisch - links - anders.
Probeheft bestellen: alaska, Bernhardsstrasse 12,
18203 Bremen, fon/fax 0421 - 720 34
Heft 225: Antirassismus II
Heft 226: Welt-Wirtschaft

Arbeit war. „Für uns war der Ärger über das in dieser Ausstellung vermittelte Geschichtsbild ein wesentlicher Anlaß, dieses Buch zu schreiben.“ (S. 9) Wiederholte kritische Bezugnahme auf diese Ausstellung durchzieht dann auch den Text der Publikation. Die in Rede stehende Ausstellung zum 150. Jubiläum von 1848 wurde in Frankfurt am Main am 18. Mai 1998 eröffnet (vgl. Z 35, September 1998, S. 224 ff.). Die Wahl dieses Datums war kein Zufall, sondern Programm. Gewählt wurde nicht der 18. März, der Tag des Sieges des revolutionären Volkes in Berlin, sondern der Tag des Zusammentritts der ersten deutschen Nationalversammlung in Frankfurt am Main. Die Fixierung auf den 18. Mai bedeutet Mißachtung und Ablehnung des Vermächnisses des Volksaufbruchs in Stadt und Land und Hervorhebung und Würdigung des Parlamentarismus als vorrangig zu pflegendem Erbe von 1848/49.

Die fachliche Verantwortung für die Ausstellung hatte Lothar Gall, der sein Konzept auch in der Presse erläuterte. Angesichts eines vor allem im deutschen Südwesten zu beobachtenden, „mystisch-verklärende Züge tragenden Hecker-Kultes“ beklagte er: „150 Jahre nach der Revolution von 1848 werden Verfassungsrichter und Minister, Schriftsteller, Journalisten und Politiker aller Couleur nicht müde, einem das demokratische Mehrheitsprinzip und damit die Grundlage des Parlamentarismus mißachtenden Putschisten Kränze zu winden.“ In scharfer Abgrenzung von solchem Treiben betonte er, daß dagegen „der 18. Mai 1848, der Tag des Zusammentretens eines ersten

gesamtdeutschen Parlaments, einen großen, einen in hohem Maße erinnerungswürdigen Tag der deutschen Geschichte“ markiere (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 18. 5. 1998).

Dähne und Steen wenden sich gegen die Herabsetzung und Verächtlichmachung der Revolutionäre von 1848/49. Ihr kritischer Einwand gegen die Frankfurter Ausstellung lautet: „Von der bürgerlichen Revolutionslosung ‚Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit‘ hat man den ‚Aufbruch zur Freiheit‘ als wichtigstes Revolutionsziel in den Mittelpunkt des Erinnerungsinteresses gerückt. Die ‚Gleichheit‘ wird ausgeprochen nachrangig behandelt und von der ‚Brüderlichkeit‘ bleibt kaum mehr übrig als ein recht unreflektierter Blick auf die männliche Tradierung der Historie.“ (S. 9 f.) Zur Hypertrophie des 18. Mai bemerken sie: „Bei solcher Zuordnung ergibt sich ein Problem: So hat die Überlieferung im Volke wie in der Wissenschaft die Zeit vor der 48er Revolution stets als ‚Vormärz‘ bezeichnet - nicht als ‚Vormai‘ - und in der Erinnerung des Volkes leben nicht Gagern, Dahmann oder gar Lichnowsky fort, sondern Hecker und Blum.“ (S. 67) Wesentlich und bewahrenswert erscheint ihnen im Gedenken an 1848 das „Vermächnis derer, die vor uns den niemals endenden Kampf für eine Welt geführt haben, in der Freiheit, Gleichheit, Menschlichkeit im weiten Rund unserer einen Welt Wirklichkeit werden.“ (S. 149)

Die Zahl der in der Bundesrepublik Deutschland aus Anlaß des 150. Jubiläums von 1848 erschienenen Buchpublikationen ist erstaunlich

groß. Neben Titeln, die von der gleichen oder einer ähnlichen Sicht bestimmt sind, wie die der Frankfurter Ausstellung, gibt es viele, die die revolutionären Aktionen und Bewegungen des einfachen Volkes mit mehr Aufgeschlossenheit und Verständnis betrachten und sie im Sinne der historischen Konflikt- bzw. Protestforschung als normale und unvermeidliche Begleiterscheinungen auf dem Wege zur bürgerlichen Gesellschaft begreifen. Gemeinsam ist fast allen Publikationen zum Jubiläum ihre theoretische Verortung in der Modernisierungskonzeption. Die Revolution von 1848/49 erscheint in dieser Optik als bedeutsamer Schritt hin zur als modern verstandenen, eventuell durchaus noch verbesserungsbedürftigen, aber keinesfalls grundsätzlich in Frage zu stellenden Gegenwart. Es sind indes auch einige durch das Jubiläum bedingte Arbeiten zur Revolution von 1848/49 erschienen, deren geistig-theoretischer Horizont über solche Grenzzsetzung hinausreicht. Die Publikation von Dähne und Steen gehört dazu.

Helmut Bleiber

Aspekte der traditionell kritischen Theorie

Hans-Georg Bensch, Frank Kuhne (Hrsg.), *Das Automatische Subjekt bei Marx, Studien zum Kapital*, Verlag zu Klampen, Lüneburg 1998, 139 S., 28,- DM

Seit 1989 gibt es nur noch wenige Beiträge zur Theorie von Marx, die für sich reklamieren können, einen an der Sache orientierten klärenden Beitrag zu Funktionsweise und

Zweck kapitalistischer Produktion zu liefern. Gilt sie den einen durch die reale Entwicklung als widerlegt, anderen wie die Bibel, als unwiderlegbare Offenbarung, so nehmen die Herausgeber des hier zu besprechenden Buches für sich in Anspruch, auch die Mängel der Theorie, die „mißverständliche(n) Formulierungen, unvollständige(n) Erklärungen oder schlichte Irrtümer“ (7) gegen die Intentionen bürgerlicher Kritiker zu benennen und immanent zu korrigieren. Mit diesem dritten Band des Gesellschaftswissenschaftlichen Instituts (GI) werden Beiträge zur Theorie von Marx veröffentlicht, die, entgegen der gängigen Manier, Marx ‚zum toten Hund‘ zu erklären, zeigen, daß nur ein an der kritischen Aneignung der Tradition und der Theorie von Marx geschärftes Denken die Kraft hat, sich "weder von der Macht der anderen, noch von der eigenen Ohnmacht (...) dumm machen zu lassen." (Adorno)

Als zentraler Ausgangspunkt kann der Beitrag *Frank Kuhnes* gelten. In ihm wird an der Übereinstimmung und Differenz der Bestimmung des Begriffs der Ideologie bei Marx und Adorno auf das Verhältnis von historischen und systematischen Bedingungen in der Darstellung des Kapitalverhältnisses reflektiert. Insofern Marx seinen Gegenstand, die Darstellung des Prinzips kapitalistischer Produktionsweise, nicht ohne Rekurs auf Termini der traditionellen ‚Politischen Ökonomie‘ darstellen konnte, implizierte seine Kritik eine Kritik jener Theorien durch den Nachweis, daß Smith und Ricardo „Bestimmungen des Wesens und der Erscheinung konfundieren“ (14). Erst durch die

erkenntnistheoretische Auflösung dieser ‚Verwirrungen‘ habe Marx im ‚Kapital‘ zur Darstellung und Bestimmung dessen fortschreiten können, was als ‚automatisches Subjekt‘ subjektlos durch die lebendigen Subjekte sich reproduziert.

Weil die Existenz der Subjekte in der bürgerlichen Gesellschaft daran gebunden ist, daß sie durch den Verkauf ihrer Ware Arbeitskraft sich verdingen, konstituieren sie mit der ‚Formbestimmtheit der Konkurrenz die Formen, in denen ihr Bewußtsein mit der gesellschaftlichen Realität übereinstimmt“ (22). Die Übereinstimmung ihres Bewußtseins mit den gesellschaftlichen Verhältnissen mache es, so Kuhne, nach Adorno zum falschen, d.h. ideologischen Bewußtsein, was dem Basis-Überbau-Schema des frühen Marx entspreche. Weil dieses objektiv notwendige falsche Bewußtsein dann, wenn es durch die Verhältnisse ‚determiniert‘ (22) sei, kein Bewußtsein von sich selbst haben könne, gerate Adornos Bestimmung (nicht Definition, M.L.) „aporetisch“ (ebd.). Wenn jedoch Adorno auf einer Differenz zwischen den „bürgerlichen Ideen wie Freiheit, Menschlichkeit und Gerechtigkeit“ und ihrer vermeintlichen Realisierung insistiert und darauf verweist, daß in der Epoche ihrer Entstehung anderes als das intendiert war, was in der bürgerlichen Gesellschaft aus ihnen wurde, mithin fordert, daß „ihre Bedingtheit durch das Seiende, die materielle gesellschaftliche Reproduktion“ genügend bedacht werde, so entspricht dies nicht, wie Kuhne unterstellt, dem Basis-Überbau-Schema des Marx der Frühschriften. Kuhnes Reduktion von Adornos Bestimmung

auf das vom frühen Marx nur kurz, aber mit weitreichenden Folgen in die Welt gesetzte dualistische Basis-Überbau-Schema greift zu kurz. Gerade seine Reflexion darauf, daß die Subjekte um ihrer Selbsterhaltung willen unmittelbar mit den materiellen Bedingungen der jeweiligen Verhältnisse übereinstimmen, dies auch dort noch, wo sie sich vermeintlich über diese erheben, und nicht ihre Bedingtheit durch den ‚ungegenständlichen Verwertungsprozeß‘ reflektieren, charakterisiert Adornos Bestimmung der Ideologie, die real zu werden droht, je mehr Denken aus der Mode gerät. Indem Adorno noch das Unverdächtigste zum Gegenstand der Kritik erhob und dessen gesellschaftliche Vermitteltheit aufzeigte - dies implizierte stets den Aufweis seiner Präformation durch die vom ‚ungegenständlichen Verwertungsprozeß‘ gesetzten Bedingungen -, gelang es ihm mit einem an der philosophischen Tradition geschärften Denken, zu dessen festem Bestand gerade die Unterscheidung von Wesen und Erscheinung für ihn zählte, Ideologiekritik zu betreiben, ohne dem herrschenden, selbst ideologischen Begriff von Wissenschaft zu verfallen.

F. Kuhnes Einwand gegen die Frühschriften von Marx wie gegen Adorno lautet, daß das Bewußtsein nicht deshalb notwendig falsch sei, „weil es ‚von der materiellen Produktion des unmittelbaren Lebens‘ (Marx) abstrahiert, sondern deshalb, weil es mit ihr unmittelbar übereinstimmt“ (23) und darin einer in der Sache begründeten „falschen Vorstellung“ aufsitze, die dem Bewußtsein auf diese Weise nur erscheine.

Kuhnes gegen Adornos Bestimmung von Ideologie wie auch implizit gegen den ‚frühen‘ Marx gerichteter Hinweis, daß der „ungegenständliche Verwertungsprozeß des Kapitals, weil dieser mit dem moralischen Anspruch der Subjekte auf die vernünftige Bestimmung ihrer freien Willkür unvereinbar“ (24) sei, der Kritik verfallende - Marx gleichsam erst im ‚Kapital‘ durch die adäquate erkenntnistheoretische Bestimmung der Gesetze kapitalistischer Produktion den Beitrag zur Kritik der immer noch andauernden Verhältnisse geliefert habe - unterschlägt die Bedeutung der kritischen Aneignung der Philosophie Kants und Hegels als der Voraussetzung der Kritik sowohl des ‚frühen‘ wie auch des ‚späten‘ Marx. Wenn, wie Kuhne argumentiert, für die Kritik am Prinzip kapitalistischer Produktion allein der ‚moralische Anspruch der Subjekte auf die vernünftige Bestimmung ihrer freien Willkür‘ als Argument dient und nicht darauf reflektiert wird, worin dieser ‚moralische Anspruch‘ begründet liegt, nämlich darin, daß im Zuge der Entstehung und Entfaltung des Kapitalismus das Bürgertum auf die Realisierung einer Vernunft insistierte, die das, was es selbst realisierte, transzendierte, dann wird der erhobene ‚moralische Anspruch der Subjekte auf die vernünftige Bestimmung ihrer freien Willkür‘ zu einem bloßen Apell, der dem die Gesellschaft beherrschenden Prinzip äußerlich bleiben muß.

In dem Beitrag von *Jan Weyand* „Stummer Zwang oder innere Stimme?“ wird der Nachweis versucht, daß Horkheimers Inanspruchnahme der „Psychologie als Hilfswissen-

schaft der Geschichte“ zum Zwecke der Erklärung des Fortbestands des Kapitalismus falsch begründet ist. Seine eigene Begründung, daß die in dem Zwang zum Verkauf der Arbeitskraft begründete ‚Lebensnot‘ jedes Einzelnen Ursache für die beständig reproduzierte Affirmation der Verhältnisse sei, gerät jedoch in die Gefahr einer ökonomistisch verkürzten Erklärung bzw. zu einer Hypostasierung der Vernunft [Stichwort: „Einsicht“].

Zwar ist die entwickelte Vernunft keine dem Menschen von Natur zukommende Eigenschaft, sondern etwas, zu dem die Menschen erst ‚erzogen‘ werden müssen, aber die an den Prozeß der Erziehung gebundene Ausbildung der individuellen Vernunft, die die Einsicht in das die bürgerliche Gesellschaft beherrschende verselbständigte Gesetz erst ermöglichen würde, erfordert u.a. die Anleitung zur Befähigung der Selbstreflexion des Bewußtseins, das den Einzelnen zur autonomen Bestimmung individueller Bedürfnisse befähigt, und zwar unter Reflexion auf gesellschaftliche Verhältnisse, die diese Bedürfnisse zum Zwecke ihres eigenen Erhalts präformieren. Zwar sind die erste Natur und die Arbeitskraft vom Verwertungszusammenhang nicht selbst gesetzte Bedingungen, jedoch ist der Mensch weder nur Arbeitskraft, noch nur reine Vernunft, sondern bedürftiges Lebewesen. Der richtige Hinweis darauf, daß das ‚automatische Subjekt‘ auf externe Bedingungen verwiesen ist, wird allzu leicht mit dem Verweis auf den ‚freien‘ Willen der Subjekte gepaart und darin verkannt, daß das Telos des Willens dieser Subjekte

nicht ohne Reflexion auf ihre ‚Begierden, Neigungen und Bedürfnisse‘ (Hegel) - durch deren Instrumentalisierung zu eigenen, den Menschen fremden Zwecken sich das System erhält - zu bestimmen wäre. Schon in der Feststellung von Marx, daß das ‚automatische Subjekt‘ aus systematischen Gründen die ihm externen Bedingungen, Mensch und Natur, ruiniert, beinhaltet eine Ahnung davon.

Jan Weyands Kritik an Horkheimers Versuch, die „Psychologie als Hilfswissenschaft der Geschichte“ zu begründen (116) trifft darum nur insofern, als der von Horkheimer konstatierte „vermeintliche Widerspruch zwischen Produktivkräften und Produktionsverhältnissen“ dazu untauglich ist. Doch auch nach seiner nicht alle Argumente Horkheimers treffenden Kritik bleibt die Frage unbeantwortet, wodurch der die Zwecke setzende subjektive Wille der Einzelnen sich bestimmt, ob allein aus der erst zu erwerbenden möglichen Einsicht in die Verhältnisse, oder über die durch den je individuellen Rekurs auf „Tradition und Gewohnheit“ (Marx) präformierten „Begierden, Neigungen und Bedürfnisse“ (Hegel). Seine Intention, die Psychologie für eine kritische Gesellschaftstheorie als Moment der „Legitimation politischer Herrschaft“ (117) zu retten läuft m.E. auf eine revidierte ‚Priestertrugstheorie‘, wie sie in der französischen Aufklärung entstand, hinaus.

Mit F. Kuhnes und J. Weyands Beiträgen ist der thematische Bogen, innerhalb dessen sich die weiteren Beiträge bewegen, gespannt. Denn

wie kann, unter den Bedingungen eines von den Subjekten quasi bewußtlos hervorgebrachten „ungegenständlichen Verwertungsprozesses“ (24), der die Bedingungen ihrer materiellen Reproduktion setzt, Freiheit noch gedacht werden (P. Bulthaup: Von der Freiheit im ökonomische Verstande). Und: In welche Aporien geraten unter gegebenen ökonomischen und politischen Bedingungen Forderungen danach, die gesellschaftlichen Verhältnisse durch die Bündelung der materiellen Interessen der Arbeiter zu verändern, so, wie V. Agartz dies mit der Forderung nach dem politischen Lohn intendierte (T. Streichert: Arbeitslohn und politischer Lohn). In diesem unter politischen Aspekten spannenden Aufsatz werden die mit der Forderung eines ‚politischen Lohnes‘ verbundenen Aporien nicht nur unter den Bedingungen eines weltweit agierenden Kapitals aufgezeigt, sondern es wird auch darauf hingewiesen, welches Bewußtsein der Beteiligten die Voraussetzung für den Erfolg einer solchen Forderung wäre. Thematisch eher am Rande angesiedelt, jedoch für die Erklärung der Entstehung der kapitalistischen Produktionsweise von systematischer Bedeutung, ist der Beitrag von H.-G. Bensch über „Grundrente und Mehrwert“. Er versucht die unvollständigen, sich z.T. widersprechenden Bestimmungen von Marx theorieimmanent aufzuheben und die zu diesem Thema erschienene überschaubare Literatur einzuordnen. In dem beachtenswerten abschließenden Beitrag von M. Städtler, „Geschichte oder Tendenz. Zur Konstruktion der Freiheit als reflexive Negation“, wird der Nach-

weis erbracht, daß die nun universal geltende kapitalistische Produktionsweise mit Freiheit als Realisierung von aus vernünftiger Einsicht folgenden Zwecken gesellschaftlicher Produktion prinzipiell unvereinbar ist.

Abschließend sei noch bemerkt, daß die hier versammelten Aufsätze für alle diejenigen, die noch nicht vor der herrschenden theoretischen Beliebigkeit resigniert haben, sondern an dem Versuch einer adäquaten Bestimmung dessen, was ist, festhalten, eine anstrengende, jedoch bereichernde Lektüre darstellen werden.

Michael Löbig

Solidarität statt Schuldzuweisungen

Wolfgang Reinhard, *Parasit oder Partner? Europäische Wirtschaft und neue Welt 1500-1800*, LIT Verlag Münster 1997, 203 Seiten, DM 24,80

Es bleibt das Geheimnis des Autors, warum er seine Arbeit in der Einleitung als Schlag gegen die Dependenztheorie verkauft, welche, angeblich „selbst von linken Theoretikern“ weitgehend aufgegeben, doch noch immer „die deutsche öffentliche Meinung“ beherrsche (2). Dabei räumt er am Ende ein, daß er sich überhaupt nur mit einem (eher randständigen) Argument der angegriffenen Konzeption befaßt, nämlich mit der These, daß die Entwicklung Europas wesentlich der Ausbeutung der ‚Neuen Welt‘ zu verdanken sei. Dies hat nun selbst der simpelste Antiimperialist zu keiner Zeit behauptet -

wenn schon, dann müßte schon der gesamte Trikont (einschließlich Afrika und Asien) berücksichtigt werden. So kann es dem Autor noch nicht einmal gelingen, den von ihm selbst aufgebauten Pappkameraden abzuschließen - er befaßt sich nämlich nur mit der Beziehung zwischen Europa und Amerika. Wahrscheinlich hat sich der Autor, Professor für Neuere Geschichte an der Universität Freiburg, einfach über ein paar aufmüpfige Studenten geärgert.

Seine durchaus materialreiche Arbeit über die ökonomischen Beziehungen zwischen Europa und Amerika kann jedenfalls - ehrlicherweise - keine schlüssige Antwort auf die Frage geben, inwieweit die Dominierung Amerikas durch Europa den industriellen Aufschwung in der alten Welt hervorgerufen hat. „Also läßt sich behaupten, Amerikas Beiträge zum wirtschaftlichen Aufstieg Europas seien zwar zugegebenermaßen marginal geblieben, hätten aber nichtsdestoweniger wegen ihrer strategischen Rolle eine ausschlaggebende Rolle spielen können.“ (180)

Die von der Dependenztheorie aufgeworfenen Fragen kann der Autor schon vom Ansatz seiner Arbeit her nicht beantworten, da er sich nämlich weder mit der Entwicklung Amerikas noch mit der Industrialisierung Europas befaßt, sondern sich darauf konzentriert, die ökonomischen Transfers zu schätzen. Hier finden sich nun durchaus informative Darstellungen.

Der Autor unterscheidet fünf „Zyklen“ in den Beziehungen zwischen Europa und Amerika, welche seiner Ansicht nach zeitlich aufeinander folgen, in Wirklichkeit aber

wohl eher verschiedene Aspekte der Beziehungen darstellen:

- Im „Beutezyklus“ geht es um die Aneignung der produzierten Reichtümer der Neuen Welt durch die Eroberer, welche nach den Untersuchungen des Autors in Europa nur wenig positive Wirkungen hinterlassen habe.

- Dagegen hat der „Bergbauzyklus“ erhebliche Effekte in Europa gehabt, insbesondere die Tatsache, daß zwischen 1500 und 1800 etwa drei Viertel des dort umlaufenden Edelmetalls aus der Neuen Welt kam. Dies hat in Europa zu Preiserhöhungen geführt und den Aufstieg Englands zum Exporteur von gewerblichen Waren (vor allem nach Spanien) begünstigt. Letzten Endes kommt der Autor hier zu dem sybillinischen Schluß, „daß der amerikanische Bergbau ... mit seinem Gold und Silber einen vielfältigen Beitrag zur Entwicklung der europäischen Wirtschaft geleistet (hat) ..., daß deren einzigartiger Aufschwung (aber) nicht direkt und monokausal aus den Edelmetallimporten aus der Neuen Welt herzuleiten ist“ (75). Damit kann man leben - wenn man vielleicht auch gerne mehr gewußt hätte über die Art der „vielfältigen Beiträge“. Dies diskutiert der Autor leider nur unsystematisch und cursorisch.

- Der „Plantagenzyklus“ basiert wesentlich auf dem Sklavenhandel, zu dem hier eine Reihe von interessanten, aber auch absolut unzutreffenden Überlegungen angestellt werden. So ist die Annahme, der Sklavenhandel habe das angeblich von Hungersnöten geplagte Afrika von „überflüssigen Essern“ befreit, wirklich

nicht mehr Forschungsstand: daß das Problem Afrikas zu dieser Zeit die Unterbevölkerung war, kann inzwischen als gesichert gelten. Dies Problem ist durch den Sklavenhandel verschärft worden. Der Autor erliegt hier (wie auch an anderen Stellen) leider der Versuchung, nicht zum Thema gehörende theoretische Betrachtungen anzustellen (z.B. über die Ursachen des Abolitionismus in England, zum Merkantilismus usw.), die notwendig an der Oberfläche bleiben müssen. Der Autor neigt generell dazu, die ökonomische Bedeutung des Sklavenhandels vorsichtig einzuschätzen (nur durchschnittliche Renditen seien hier erwirtschaftet worden), so daß „Liverpool wichtiger für den Sklavenhandel war als der Sklavenhandel für Liverpool!“ (111) - was das auch immer heißen möge.

- Der „Exportzyklus“ befaßt sich mit der Rolle Amerikas, vor allem Nordamerikas, als Absatzmarkt für europäische, insbesondere englische Industriewaren: Dabei kommt Reinhard zu der immerhin bedeutsamen Feststellung, daß „Plantagenamerika, vor allem aber ... die Nordamerikanischen Kolonien ...“ eine „notwendige, nicht aber hinreichende Bedingung der modernen Welt“ gewesen sei (155) - womit er nichts weniger sagt, als daß es ohne Amerika keine Industrialisierung Europas gegeben habe! Leider fehlen die Begründungen für diese Behauptung. Der Autor beschränkt sich auf die Untersuchung von Quantitäten der Transfers und befaßt sich nur am Rande mit den Entwicklungsbedingungen der industriellen Revolution in Europa. Der Wirkungsweise der Transfers in Europa wird nicht nachgegangen. Dar-

über hinaus wäre es auch interessant gewesen, wenn der Autor sich zu den Ursachen der unterschiedlichen Entwicklung in Nord- und Südamerika geäußert hätte.

- Der „Kulturpflanzenzyklus“ beschäftigt sich mit der Bedeutung von Kartoffeln und Mais, die ja beide aus Amerika importiert wurden. Er hält diesen Aspekt sogar für den wichtigsten in der Beziehung zwischen Europa und Amerika - so wichtig, daß er offensichtlich seine Ausgangsthese vergißt: „Das heißt, der einmalige wirtschaftliche und politische Aufstieg Europas wäre vielleicht ohne das amerikanische Silber, ohne den amerikanischen Zucker und ohne die amerikanischen Handelsprofite möglich gewesen, nicht aber ohne die amerikanische Kartoffel!“ (159)

Die Arbeit ist insgesamt immer dort interessant, wo Reinhard den Charakter und die Dimension der ökonomischen Beziehungen zwischen der Alten und der Neuen Welt behandelt. Zu den ökonomischen Wirkungen dieser Beziehungen in den beiden Weltteilen dagegen erfährt man wenig. Voll zuzustimmen ist zwei Feststellungen des Autors: Weder sagt der (möglicherweise begrenzte) Nutzen, den Europa aus der Beziehung zu Amerika gezogen hat, etwas aus über den Schaden, der dadurch in der Neuen Welt angerichtet wurde. Noch helfen „endlose Aufrechnungen“ dabei, die Herausforderungen zu meistern, vor denen die Dritte Welt heute steht. „Statt Schuldzuweisungen aus der Vergangenheit Solidarität für die Zukunft?“ Das ist zu unterstreichen!

Jörg Goldberg

Paradigmenwandel in der Weiterbildungslandschaft

Hajo Dröll, *Weiterbildung als Ware. Ein lokaler Weiterbildungsmarkt - das Beispiel Frankfurt, Wochenschau Verlag, Schwalbach/Ts. 1999.*

Während die Propaganda-Abteilungen des Neoliberalismus den Umbau des Sozialstaats zur 'unternehmerischen Wissensgesellschaft' als Leitbild ihrer Gesellschafts- und Bildungspolitik verkaufen¹, deutet sich gleichzeitig ein Paradigmenwechsel innerhalb der bisher noch staatlich garantierten und reglementierten Bildungslandschaft an: Weiterbildung, die ehemals vierte Bildungssäule, ist - weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit und sogar von der pädagogischen Fachwissenschaft - vom Anhängsel zum Motor deutscher Bildungspolitik geworden, zu einem Motor, der Antriebskräfte jedoch für eine andere, deregulierte und marktformige Ausrichtung von Bildung erzeugt.

Weiterbildung hat sich inzwischen sogar weit entfernt vom wohlmeinenden Anspruch der Kultusministerkonferenz, die noch 1994 äußerte, Weiterbildung solle „allen Menschen, unabhängig von ihrem Geschlecht und Alter, ihrer Bildung, sozialen und beruflichen Stellung, politischen oder weltanschaulichen Orientierung und Nationalität die Chance bieten, sich die für die freie Entfaltung der Persönlichkeit erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten anzueignen“.²

Hajo Dröll bringt mit seiner 1997 als Dissertation vorgelegten und jetzt in

Buchform erschienenen Arbeit Licht in einen bisher wenig beachteten und kaum von empirischen Untersuchungen beleuchteten Raum, und zwar am Beispiel des Frankfurter Weiterbildungsmarktes, der im Untersuchungsjahr 1994 (einem eher unterdurchschnittlichen Jahr, was Umsätze, Teilnehmerzahlen und -stunden angeht) über 10.000 Lehrkräfte beschäftigte, über 430.000 Teilnehmer/innen mit Weiterbildung versorgte und insgesamt fast 330 Millionen DM an Umsatz erwirtschaftete.

Damit hat die Frankfurter Weiterbildung etwa fünfmal mehr Teilnehmer/innen als das dortige Regelschulwesen erreicht, wobei in den staatlichen Schulen jedoch noch deutlich mehr Unterrichtsstunden erteilt werden. Und gerade in diesem expandierenden Teil des Bildungssystems vollzieht sich - so Dröll - „das Eindringen des Marktes in Bildungsaufgaben“ (48). Der Autor will nun am Beispiel dieses Weiterbildungsmarktes „die Folgen einer Politik, die Bildung zur Ware macht“ (49), darstellen. Schwerpunkt seiner Arbeit sind dabei Untersuchungen über das Personal in der Weiterbildung.

Während Dröll im ersten Teil auch das Eindringen marktwirtschaftlicher Elemente in die Aufgaben der Regelschulen konstatiert, wendet er sich in den folgenden Abschnitten dem Frankfurter Weiterbildungsmarkt und damit einer ersten Schwierigkeit zu, der Erstellung eines Weiterbildungsverzeichnis. Dessen Rekonstruktion und detaillierte Darstellung für den Raum Frankfurt/Main (im Anhang seiner Arbeit veröffentlicht) ist

das erste wichtige Ergebnis seiner Untersuchung.

Allerdings bleibt ein bisher ebenfalls kaum untersuchter und öffentlich nicht dargestellter Bildungsbereich, der gesamte Nachhilfemarkt, neben anderen Bereichen, die eher zu vernachlässigen sein dürften, aus der Darstellung ausgespart. Dafür hat Dröll den Volkshochschulen breiten Raum gegeben, dies allerdings aus gutem Grund: „Volkshochschulen sind die größten Weiterbildungseinrichtungen in Deutschland.“ (69) Und die Frankfurter Volkshochschule (VHS) ist nicht nur die „größte Weiterbildungseinrichtung der Stadt“ (91), sondern sie besitzt auch „die größte Weiterbildungsdichte (Unterrichtsstunden pro Einwohner) aller deutschen Großstädte“ (81).

Aber bereits hier läßt sich aus der „Marktorientierung der VHS“ (91) einerseits „ein Rückgang ihrer Leistungsfähigkeit“ (97), andererseits eine „Veränderung der Teilnehmerstruktur“ (83) hin zu ‚Besserdienenden‘ (85) bei einem gleichzeitigen dramatischen Absinken der Honorarsummen an den Gesamtkosten von jahrelang ungefähr einem Drittel auf etwa nur noch ein Fünftel ableiten. Ein deutlicher Beleg für zunehmende unterwertige Beschäftigung!

Die Darstellung auch der übrigen Weiterbildungssparten erfolgt mit außerordentlicher Akribie. Anhand der für Dröll zentralen Strukturmerkmale Konkurrenz (149ff.), Marktsegmente (165ff.), Zugangsmöglichkeiten zur Weiterbildung (172ff.), gesetzliche Grundlagen

(176ff.), Pluralität der Weiterbildungs-Landschaft (179ff.) und Konzentrationsprozesse (188ff.) wird die Frankfurter Weiterbildung einer detaillierten Untersuchung unterzogen.

Insgesamt 283 untersuchte Weiterbildungseinrichtungen (deutlich mehr als die 164 öffentlichen Schulen) konkurrieren im Markt, der nach Umsatz, Teilnehmerzahlen und Unterrichtsvolumina von vier großen Sparten beherrscht wird: kaufmännische Weiterbildung, EDV, Fremdsprachen und Bildungswerke, partiell auch von einer weiteren Sparte, der Sozialarbeit/Sozialpädagogik/Familienbildung (166).

Im Ergebnis konstatiert Dröll zunächst „ein völlig uneinheitliches Bild der Branche“ (199). Nach Zahlen des Bundesinstituts für Berufsbildung verteilen sich die für Weiterbildung aufgewendeten Kosten (für das Jahr 1992) wie folgt: 43,2 Mrd. DM auf Betriebe, 19,1 Mrd. DM auf die Bundesanstalt für Arbeit (BA) und 10 Mrd. DM auf die Teilnehmer/innen.³ Obwohl auch auf dem Frankfurter Weiterbildungsmarkt die Arbeitgeber 44,2% der Geldmittel aufbringen, finanzieren sie damit nur 29,3% der Teilnehmerplätze bzw. 26,7% der Unterrichtsstunden. Dagegen zahlen die öffentlichen Hände, allen voran die BA, mit 28,4% des Geldes 36,4% der Weiterbildungsteilnehmer bzw. 38,9% der Unterrichtsstunden.

Insgesamt sind die Kosten auf dem Weiterbildungsmarkt niedriger als im öffentlichen Schulwesen, wobei große Unterschiede zwischen einzelnen Sparten herrschen. Aber, fragt Dröll, um welchen Preis sind viele Unter-

richtsstunden in der Weiterbildung so billig? Und er liefert die Antwort: „Um den Preis prekärer Arbeitsverhältnisse, die jeder Beschreibung spotten.“ (221)

Weiterhin weist Dröll auf die Defizite demokratischer Teilnehmer-Beteiligung in der Weiterbildung hin, indem er ausführt: „Tatsächlich sind diese Menschen so atomisiert wie die gesamte Branche. Ihr Gewicht wird bislang in keinerlei organisierter Form genutzt: weder zur Verteidigung ihrer eigenen materiellen Interessen in den Einrichtungen oder gegenüber Förderungszuwendern, noch zur Durchsetzung besserer Rahmenbedingungen der Weiterbildungsteilnahme im allgemeinen.“ (257)

Nach einer ausführlichen Darstellung v.a. der Qualitätsdiskussion und deren Defizite im Weiterbildungsbe- reich, die insbesondere dem Fehlen staatlicher Regelungen (z. B. existiert bis heute kein Bundesrahmengesetz für die Weiterbildung) geschuldet sind, kehrt Dröll wieder zum Schwerpunkt seiner Untersuchung, den Arbeitsbedingungen des Personals im Weiterbildungsmarkt, zurück. Seine Kritik trifft dabei auch einen Hauptfinanzier der Weiterbildung, die BA, die kraft gesetzlicher Vorgaben gehalten ist, 'unterwertige Beschäftigung' (§ 2 AFG) zu verhindern, durch ihre eigene Praxis jedoch genau das Gegenteil davon fördert. Ein wesentliches Stimulans beim Ausbau des Bildungsmarktes liegt nämlich - so Dröll - gerade „im Drücken der Personalkosten (gegenüber der staatlichen Bildung)“ (311).

Ein genauer Blick auf die o.g. 10.000 in der Frankfurter Weiterbildung Be-

schäftigten zeigt einen Anteil von über 86 Prozent Honorarkräften, „freien Mitarbeitern, für die keine Sozialabgaben abgeführt werden müssen und die kurzfristig entlassen werden können“.⁴ Bundesweit liegen keine verlässlichen Zahlen vor. Schätzungen sprechen hier aber von einem Verhältnis von etwa 100.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zu etwa einer Million Honorarkräfte. Andere Untersuchungen⁵ sprechen von einem noch niedrigeren Anteil Festangestellter. Gibt es, fragt Dröll, einen weiteren, vergleichbar großen Wirtschaftszweig, „in dem das seit Jahren in der Gesellschaft erodierende Normalarbeitsverhältnis in einem solchen Ausmaß zu einem exotischen Relikt vergangener sozialstaatlicher Zeiten verkümmert ist, wie die Weiterbildungsbranche?“ (316)

Jedenfalls findet sich auf dem Weiterbildungsmarkt „kein vereinheitlichtes Niveau von Bezahlung oder sozialen Standards für das Lehrpersonal“ (341). Zwischen dem hauptamtlich beschäftigten pädagogischen Mitarbeiter einer VHS mit BAT-Bezahlung und der Honorarkraft an der gleichen Einrichtung klaffen Welten. Letztere „arbeitet mehr, ihr Urlaub ist nur halb so lange, sie verdient weniger als die Hälfte als der Kollege im öffentlichen Dienst, und unter Einhaltung der Kündigungsfrist wird sie postwendend entlassen, wenn die Kurse stocken oder die Konkurrenz den Zuschlag erhält“ (ebd.). Diese „Verbindung von Lehrtätigkeit und entrechteter Arbeit“ (343) haben - so Dröll - v.a. Volkshochschulen und die BA vor-exerziert. „Sie treffen für den gegen-

wärtigen Zustand ungeschützter Beschäftigung in der Weiterbildung die größte Verantwortung.“ (ebd.)

Ans Ende seiner Darstellung stellt Dröll zunächst Thesen, die noch einmal „wesentliche Ergebnisse der Untersuchung“ (363) verdichten sollen, um daran Vorschläge zur Teilregulierung des Weiterbildungsmarktes anzuschließen. Seine Vorschläge verweisen angesichts eines anhalten- den staatlichen Attentismus auf diesem Gebiet zum einen auf die Selbstorganisation der Beschäftigten und die Durchsetzung eines allgemeinverbindlichen Branchentarifvertrages - wobei weder ein tariffähiger Arbeitgeberverband vorhanden ist, noch entsprechende Anstrengungen der zuständigen Gewerkschaften festzustellen sind -, andererseits auf die „Interessenorganisation der Teilnehmerinnen und Teilnehmer“ (383). Daneben fordert Dröll von der Politik eindringlich zumindest ein Bundesrahmengesetz für die Weiterbildungsbranche ein.

Abgerundet wird Drölls Untersuchung von einer ausführlichen Darstellung seiner Frankfurter (Fragebogen-)Untersuchung aus dem Jahr 1994. Seine Arbeit wird damit zu einer Fundgrube für Weiterbildungsforscher und setzt Maßstäbe für die weitere, dringend notwendige Erforschung dieses Bildungsbereichs.

Ein Sach- und Personenregister wird in dem 1999 edierten Band neben dem ausführlichen Literaturverzeichnis etwas vermisst, kann jedoch bei weiteren Auflagen, die diesem Buch zu wünschen sind, nachgeholt werden.

Friedrich Sendelbeck

¹ So zuletzt am deutlichsten akzentuiert im Bericht der Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen: *Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland, Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen*, dort v.a. in Teil III: Maßnahmen zur Verbesserung der Beschäftigungslage, Bonn 1997.

² Dritte Empfehlung der Kultusministerkonferenz zur Weiterbildung, Abschnitt 1.2 Bedeutung der Weiterbildung, Beschluß der KMK vom 2.12.1994.

³ Zitiert nach Dröll, S. 201.

⁴ Hugo Dicke/Hans H. Glismann/Andreas Gröhn: *Der deutsche Markt für berufliche Weiterbildung*, Tübingen 1995, S. 127.

⁵ Peter Faulstich, *Öffentliche Verantwortung für die Weiterbildung*, in: Rolf Dobischat/Rudolf Husemann (Hrsg.), *Berufliche Weiterbildung als freier Markt? Regulationsanforderungen an berufliche Weiterbildung in der Diskussion*, Berlin 1995, S. 53-70.

Klimapolitik

Mohssen Massarat, Das Dilemma der ökologischen Steuerreform. Plädoyer für eine nachhaltige Klimapolitik durch Mengenregulierung, Metropolis-Verlag, Marburg 1998, 224 Seiten, 29,80 DM.

Massarat tut, was der Titel des Bandes verspricht: Er plädiert für eine Klimapolitik, die nicht auf der Verteuerung von Preisen wie bei der ökologischen Steuerreform, sondern auf einer direkten Regulierung von Mengen angebotener Energieträger (Mineralöl, Kohle, Erdgas etc.) be-

ruht. Erreicht werden soll dies durch die Einrichtung „Nationaler (oder Supranationaler) Energie Marketing Agenturen“ (NEMA), die mittels eines Ein- und Verkaufsmonopols von Energieträgern die Menge der verbrauchten Energieträger im Inland verknappten. Grundlage dafür soll eine Klimaschutzkonvention sein, in der klare Vereinbarungen über die Reduktion von Klimagasen getroffen werden. Mittels der Angebotsregulierung könne die Energiemarketingagentur das Angebot an Energieträgern jährlich senken und damit die für die Stabilisierung der Erdatmosphäre für notwendig erachtete Senkung der Klimagasemissionen erreichen. Durch die Angebotsverknappung stiegen die Energiepreise, was zu ihrer rationelleren Nutzung führe. Im Unterschied zur Ökosteuer, so Massarat, seien mit moderaten Preissteigerungen effiziente Einsparungen zu erzielen, ohne volkswirtschaftliche Verwerfungen befürchten zu müssen. Das offensichtliche Problem eines solchen nationalstaatlichen Vorgehens-Staaten, die keine Mengenreduzierung vornehmen, könnten weiterhin die niedrigen Weltmarktpreise ausnutzen, was klimapolitisch kontraproduktiv wäre – könne durch die alternative Einrichtung einer Internationalen Klimaagentur (IKA) umgangen und somit langwierige Anpassungsprozesse vermieden werden. Die IKA wirke in Form eines globalen Mengenkartells zwischen Produzenten und Konsumenten. Sie würde die Menge der angebotenen Energieträger in Übereinstimmung mit der Klimaschutzkonvention regulieren, während Allokation und Preisbildung dem Markt überlassen

blieben. Damit die durch die Mengenverknappung steigenden Preise nicht zu einer weiteren Umverteilung von Süden nach Norden führen, wäre ein globaler Lastenausgleich in Form von finanziellen Hilfen für die Entwicklungsländer nötig. Mit diesen Hilfen sollen ökonomisch schwächere Länder in die Lage versetzt werden, den unabdingbaren Bedarf an Energie auf dem Weltmarkt zu decken, Sparmaßnahmen durchzuführen und regenerative Energiequellen zu fördern. Massarat plädiert dafür, diesen Lastenausgleich durch eine Abgabe auf jene Energieangebote mit höherer natürlicher Produktivität, z.B. die Erdölvorkommen der Golfstaaten, zu finanzieren.

Die Einführung handelbarer Zertifikate für den Ausstoß einer bestimmten Menge an Klimagasen – also die marktkonforme Einführung von Verschmutzungsrechten – lehnt Massarat ab. Dies wäre zwar auch eine, allerdings indirekte, Form von Mengensteuerung, da die Gesamtmenge aller Zertifikate an den naturwissenschaftlich zu ermittelnden maximalen Outputmengen für die Erdatmosphäre ausgerichtet werden soll. Nach Massarats Ansicht sprechen insbesondere zwei Punkte gegen dieses in der neoklassischen Umweltökonomie bevorzugte Vorgehen: Einerseits ist es praktisch fast unmöglich, die Zuteilung der Zertifikate sowie die staatliche Überwachung der Einhaltung der Ausstossmengen in Einklang zu bringen. Die Überwachung ist umso einfacher, je weniger Marktakteure Zertifikate zugeteilt bekommen. Damit würden aber entweder die bisherigen Großverschmutzer noch nachträglich belohnt (wenn es

nach dem in den USA bevorzugten „grandfathering“-Prinzip geht, nach dem die Zuteilung an bisherige Emittenden vorgenommen wird) oder die Ölkonzerne (wenn die Zuteilung an Importeure und inländische Produzenten fossiler Brennstoffe erfolgt). Noch gravierender erscheint der zweite Einwand. Nur indem in neoklassischer Manier Machtfragen aus der Analyse ausgeklammert bleiben, kann von zu erwartenden negativen Effekten aufgrund der ungleichen Entwicklungsländer-Volkswirt.

Dr. Dietmar Düle - Kassel, Sozialwiss

Dr. Fritz Fiehler - Schobüll, Sozialwiss

Uwe Fritsch - Braunschweig, Mitglied Braunschweig

Dr. Jörg Goldberg - Frankfurt/M., Wirt

Dr. Gert Hautsch - Dipl. Volkswirt, Re

Prof. Dr. Jörg Huffschmid - Bremen, Schullehrer, Z-Beirat

Prof. Dr. Klaus Peter Kisker - Wirts an der FU Berlin

Michael Löbig - Hamburg, Philosoph

Wolfgang Müller - München, Gewerks

Prof. Dr. Harald Neubert - Berlin, His

Martin Rudolf Roski - Berlin

Dr. Peter Scherer - Frankfurt/M., Leiter der IG Metall

Dr. Friedrich Sendelbeck - Nürnberg, I

Prof. Dr. Gerhard Stuby - Bremen, Re

Prof. Dr. Karl Hermann Tjaden - Schullehrer

Heiko Wegmann - Freiburg, Sozialwi: Arbeitsschwerpunkts Weltwirtschaft

Michael Zander - Berlin, Student der F

ihre Einnahmen zu halten, nicht mit einer Reduktion ihrer Produktion reagieren, was bei sinkender Nachfrage zu sinkenden Preisen, weiteren Einnahmefällen bei den Ölproduzenten und somit zu einer verschärften Umverteilung von Süd nach Nord führen würde. Diese Beschreibung entspricht in der Tat der Realität der späten 80er und 90er Jahre. Im Rahmen des Ökosteuerkonzepts könnte dem aber begegnet werden, indem Teile der Ökosteuererinnahmen im Norden für Transferzahlungen an den Süden verwendet würden, wie dies etwa die MEMO-Gruppe vorschlägt. Ebenso richtig ist natürlich Massarats Generaleinwand gegen die Problembezeichnung, die dem Ökosteuerkonzept zugrundeliegt, zusammengefasst in Ernst Ulrich von Weizsäckers Forderung „die Preise müssen die ökologische Wahrheit sagen.“ Während dies suggeriert, die Preise sagten bereits die ökonomische Wahrheit und müßten lediglich durch einen Aufschlag auch ökologisch tragfähig gemacht werden, zeigt Massarat überzeugend, daß es sich bei den Energiepreisen um „Dumpingpreise“ handelt, die aufgrund der Ungleichgewichte in der Weltwirtschaft und durch eine gezielte Strategie der „Entknappung“ der Energieversorgung durch die kapitalistischen Zentren aufrechterhalten werden. Das ist sicherlich noch kein endgültiges Argument gegen die Ökosteuer, zeigt aber die begrenzte Reichweite dieses mittelfristigen reformerischen Projekts.

Massarats Einzelkritik am Ökosteuerkonzept erscheint dagegen in vielen Punkten weniger überzeugend. Selbstverständlich ist es berechtigt,

darauf hinzuweisen, daß eine Ökosteu-
 er, wie sie von den Umweltver-
 bänden, dem DIW u.a. vorgeschlagen
 wurde, alleine nicht ausreicht, um die
 notwendige CO₂-Reduktion zu errei-
 chen. Dies ist aber von den ernstzu-
 nehmenden Befürwortern nicht be-
 hauptet worden. Vielmehr spielen
 weitere Maßnahmen - der Ausbau
 des öffentlichen Verkehrsangebots,
 die Förderung regenerativer Energie-
 quellen, verbunden mit einer tatsäch-
 lichen „Liberalisierung“ der Strom-
 märkte für solchen Strom, und eine
 verbesserte Raumwärmedämmung -
 eine wesentliche Rolle. Solche Um-
 baumaßnahmen wären natürlich auch
 bei einer Mengenregulierung nötig
 und zu finanzieren, weshalb Massa-
 rats Vergleichsrechnung hier nicht
 sauber ist. Die Mengenregulierung
 würde sicherlich unmittelbarer grei-
 fen als die indirekte Beeinflussung
 über die Ökosteu-er. Dagegen ist es
 aber ein so weiter Abschied vom
 herrschenden wirtschaftspolitischen
 Denken, daß eine Verwirklichung im
 notwendigen Zeitrahmen äußerst un-
 wahrscheinlich erscheint. In der Zwi-
 schenzeit könnte eine ernstgemeinte
 Ökosteu-er wenigstens zu einem ge-
 wissen ökologischen Umsteuern bei-
 tragen und die Aufmerksamkeit für
 die Probleme schärfen. Die Praxis
 scheint Massarat allerdings aus ande-
 ren Gründen recht zu geben: Die
 nicht einmal mehr halbherzig zu nen-
 nende Ökosteu-erreform der Bundes-
 regierung wird wohl alle postulierten
 Ziele verfehlen und kann nicht ein-
 mal als Ansatz für ein Umsteuern be-
 zeichnet werden.

Mit einem durch den Jugoslawien-
 krieg (wieder) geschärften Blick für
 geostrategische Fragen bieten Massa-

rats Ausführungen über das
 „Weltgesellschaftliche Dualsystem
 und Öl-Imperialismus“ faszinieren-
 den Lesestoff.

Jörg Cézanne

April 1999 · 284 Seiten
 DM 48,- · öS 350,- · Sfr 44,50
 ISBN 3-932133-49-8

und Kosovo schreibe,
 was geschehen ist, nicht
 als gewählten Traumas
 sondern eine detaillierte Dar-
 stellung eines Trauma liefern. Sich die
 Konflikte, die in Konflikt
 bringen, kann dazu
 beitragen, wie sie zum Zündstoff
 der nächsten menschlichen
 Katastrophe in Gang halten
 können erst einmal ange-

Vamik D. Volkan

-Verlag



Ab jetzt mit erweiterter
 Wochenendbeilage

www.jungewelt.de

mehr Seiten:
 Politisches Buch,
 Thema, Klassiker,
 Antiquariat

Ja, ich will die junge Welt
 für 10 Wochen ausprobieren

Name/Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Hiermit ermächtige ich Sie, den Betrag von meinem
 Konto abzubuchen:

Geldinstitut/Bankleitzahl

Kontonummer

Datum/Unterschrift

Dafür bezahle ich 30 DM. Will ich die junge Welt
 danach nicht weiterbeziehen, teile ich das dem Verlag
 8. Mai GmbH spätestens zehn Tage vor Ablauf des
 Probeabos kurz schriftlich mit. Falls ich die junge Welt
 weiter beziehe, bezahle ich nach Ablauf der
 Probewochen monatlich

Widerrufsrecht Ich kann diese Bestellung innerhalb von
 sieben Tagen (Poststempel) schriftlich bei junge Welt,
 Karl-Liebknecht-Str. 32, 10178 Berlin, widerrufen. Das
 reguläre Abo läuft mindestens ein halbes Jahr und ver-
 längert sich um den oben angekreuzten Zahlungs-
 zeitraum, wenn ich es nicht 20 Tage vor Ablauf schrift-
 lich bei Ihnen kündige (Poststempel).

30 DM (Sozialabo), 45 DM (Normalabo)
 59 DM (Solilabo).

Ich bezahle mein Abo

monatlich (nur mit Bankleitzug), vierteljährlich,
 halbjährlich, jährlich

per Rechnungslegung Einzugsermächtigung

Das Abo soll ab Montag, den beginnen.

Unterschrift

Coupon schicken an: Verlag 8.
 Mai GmbH, 10178 Berlin, Karl-
 Liebknecht-Str. 32, o. faxen an
 die Nummer 030/53 63 55 44.

junge Welt
Die Tageszeitung
 mehr als eine linke Tageszeitung

isw sozial-ökologische wirtschaftsforschung e.V.

analysen fakten & argumente

isw-report

erscheint vierteljährlich
5,- DM zzgl. Versand (Jahresabo: 30,- DM)

Weltwirtschaftskrise ?!
(Nr. 37/38, Nov. 1998), 8,- DM

**Alternative Wirtschaftspolitik
an der Jahrtausendwende**
Beiträge des 7. isw-forums
(Nr. 39, Febr. 1999), 5,- DM

Welt-Sheriff NATO
(Nr. 40, Juni 1999), 5,- DM

isw-spezial

Die Krise in Rußland
Erweit. Kapitel zu Rußland aus report 37/38
(Nr. 11, Nov. 1998), 4,- DM + Versand

isw-wirtschaftsinfo

Fakten & Argumente
zu Produktion, Produktivität, Gewinne,
Löhne, Investitionen, Pleiten, Fusionen ...
(Nr. 28, Febr. 99), DM 5,- + Vers.

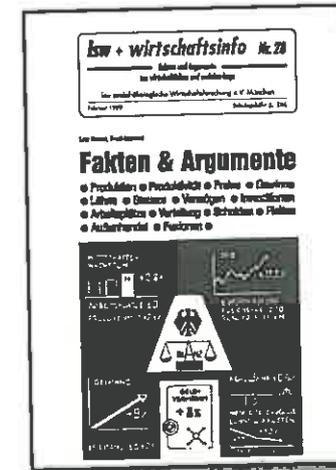
isw-grafikdienst

Der Steuerskandal
(Nr. 3, Juni 1996) 10,- DM + Versand
Armut und Sozialabbau
(Nr. 4, Jan. 1997) 10,- DM + Versand
Arbeits-Los
(Nr. 5, April 1998) 10,- DM + Versand

**Prospekte anfordern,
bestellen, abonnieren, fördern**

isw – institut für sozial-ökologische
Wirtschaftsforschung e.V.
Johann-von-Werth-Str. 3, 80639 München
fon: 089-130041, fax 089-168 94 15

Neu bei isw!



Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung
Vierteljahrszeitschrift

Z wurde im Herbst '89 gegründet. Z versteht sich als eine Stimme der marxistischen Linken, als pluralistisches marxistisches Diskussions- u. Publikationsorgan. Z wird vom Forum Marxistische Erneuerung e.V. und dem IMSF e.V., Frankfurt/M. herausgegeben.



**1990 – 1999
10 Jahrgänge Z**
Z 1-20 je Heft DM 7,-, Z 21-28 je Heft DM 12,-
Ab Nr. 29 regulärer Preis DM 18,-; Bestellung ab 50,- portofrei.

- 1990**
Z 1: Sozialismus, DDR
Z 2: Marxismus und linke Politik
Z 3: Reformalternative?
Z 4: Deutschland, die neue Hegemonialmacht?
- 1991**
Z 5: Marxismus-Diskussion
Z 6: Postsozialistischer Kapitalismus – Analyse und Kritik
Z 7: Zivilgesellschaft
Z 8: Neue Weltordnung – globale Probleme
- 1992**
Z 9: Marxismus international
Z 10: Das 500jährige Reich
Z 11: Terrainvermessung: Gewerkschaftspolitik
Z 12: Realsozialismus, Zusammenbruch
- 1993**
Z 13: Gewerkschaften: Orientierungen / Realsozialismus (II)
Z 14: Realsozialismus, Zusammenbruch (III) / Nationalismus und Linke
Z 15: Macht, Herrschaft, Metropolenkapitalismus / Nationalismus und Linke (II)
Z 16: Sozialismus – Neuansätze nach dem Crash (I)
- 1994**
Z 17: Sozialismus - Utopien, Theorie, Perspektiven (II)
Z 18: Anthropologische Lücke? Menschenbild im Marxismus
Z 19: Gewerkschaften in der Krise?
Z 20: Geschichte und Restaurationsperiode
- 1995**
Z 21: Demokratie - Herrschaft und Grenzen der Emanzipation

- Z 22: Historischer Materialismus / Engels
Z 23: Kapitalismus und Medien
Z 24: Klassen u. Klassentheorie heute (I)
- 1996**
Z 25: Klassen u. Klassentheorie heute (II)
Z 26: Asozialer Kapitalismus
Z 27: Dialektik des Ganzen
Z 28: Ökologie-Aspekte
- 1997**
Z 29: Der rechte Rechtsstaat
Z 30: Marxismus - Bilanz und Perspektive
Z 31: Kapitalismus - Ökonomie
Z 32: EU und die Linke
- 1998**
Z 33: Kommunales Manifest
Z 34: Staatsverschuldung
Z 35: Jugend ohne Perspektive?
Z 36: Globalisierung und Peripherie
- 1999**
Z 37: Arbeit und Politik
Z 38: Deutsche Normalität
Z 39: Konzentration / Monopolisierung
Z 40: Gerechtigkeit
- Jedes Heft enthält neben Beiträgen zum Schwerpunktthema Aufsätze zu theoretischen Problemen der Linken, sowie Tagungsberichte, Diskussion / Kritik / Zuschriften und einen ausführlichen Rezensionsteil. – Einzelpreis: 18,- DM (zzgl. Versand); im Abo 60,- DM. Auslandsabo 70,- DM (4 Hefte / Jahr incl. Versand), Bezug über Buchhandel ISSN 0940-0648, oder direkt:

Z: Postfach 500 936 • 60397 Frankfurt a.M. • Tel./Fax 069 / 53 05 44 06