

Transnationale Verflechtung und Stellung des deutschen Kapitals in der EU¹

Wir vertreten in unserem Aufsatz die Auffassung, dass das deutsche Kapital² seine historische Position in der Weltwirtschaft im Zuge der Restauration der deutschen Vorrangstellung in Europa, die es mit dem zweiten Weltkrieg verloren hatte, wieder gewonnen hat. Einer der Indikatoren dafür ist die neue zentrale Stellung deutscher Unternehmen im Netzwerk der globalen Großunternehmen, gemessen an der Stellung im Leitungsverband der weltweit größten Konzerne.

Die europäische Integration hat in hohem Maße zu dieser Entwicklung beigetragen. Dies aber nicht im Sinne einer direkt geplanten Ausweitung deutscher Macht und Einflussnahme. Wir sind vielmehr der Ansicht, dass die Bundesrepublik ihre Vorherrschaft zu großen Teilen dadurch zurück gewinnen konnte, dass Frankreich die „Europäisierung“ von erfolgreichen Schritten des deutschen Wiederaufstiegs zugelassen hat – von der Ausweitung der Kapazitäten zur Stahlproduktion bis zur Übernahme der deutschen Geldpolitik und von der Remilitarisierung bis zur Ost-Politik. Die deutsche Wiedervereinigung schloss diesen Prozess 1990 ab. Die europäische Integration verlor damit ihre besondere innere Dynamik – so wie sie zugleich mit dem Kollaps der Sowjetunion einen entscheidenden äußeren Antriebsfaktor verloren hatte.

Die Europäische Union (so der neue Name der Europäischen Gemeinschaft) bleibt „der zentrale Ort für dauerhafte, organisierte Konsultation und Verhandlung zwischen den nationalen Regierungen und Bürokratien Europas“ (Calleo 1976: 20). Paradoxerweise findet sich der wiedervereinigte deutsche Staat damit in ein enges Netz europäischer Regulationen eingewoben, ein Netz, an dem er selbst bei seinem schrittweisen Wiederaufstieg mit gestrickt hatte. Ein anderes Paradoxon besteht unbeschadet dessen darin, dass deutsches Kapital über verschiedene Transmissionsriemen in der Lage ist, die Richtung der europäischen Politik in außerordentlich hohem Maße zu beeinflussen. Diese Paradoxien lösen sich jedoch auf, wenn wir – wie dies hier unsere Ansicht ist – davon ausgehen, dass die zentrale Stellung deutscher Unternehmen im transnationalen Netzwerk von Unternehmensleitungen in Verbindung mit ihrer relativ prominenten Rolle im ERT (European Round Table of

¹ Auszug aus: Kees van der Pijl/Otto Holman/Or Raviv, The resurgence of German capital in Europe: EU integration and the restructuring of Atlantic networks of interlocking directorates after 1991, in: *Review of International Political Economy*, 18. Jhrg., 2011, H. 3, S. 384-408. Ein historischer Abschnitt über die deutsch-französischen Beziehungen zu Beginn der europäischen Integration und die französischen Europa-Initiativen und den Ingerationsprozess muss aus Platzgründen hier entfallen (Anm. der Red.; Übersetzung: Jörg Goldberg/André Leisewitz)

² Unternehmen und Banken mit Geschäftssitz in Deutschland. Wir sehen ab von steuerrechtlichen Konstruktionen, die etwa aus Volkswagen kein deutsches oder aus Pirelli kein italienisches Unternehmen machen. Vgl. Palan, Murphy, Chavagneux 201: 143.

Industrialists/Europäischer Runder Tisch der Industriellen) und anderen Netzwerken im Kontext einer richtungsbestimmenden Macht des transnationalen Kapitals interpretiert werden muss, welche die Politik sowohl der EU wie ihrer Mitgliedsstaaten überdeterminiert. Da das deutsche Netzwerk fortfährt, „das strategische Handeln von Unternehmen mit fortbestehenden nationalen Systemen von Eigentum und Kontrolle“ (Kogut/Walker 2001: 320-321) zu verknüpfen, können wir auch heute von „deutschem Kapital“ in einem transnationalisierten Kontext sprechen.³

Bei der Machtanalyse transnationaler Unternehmen können verschiedene Wege verfolgt werden. Durch personelle Repräsentanz auf der Ebene der Konzernleitung indizierte Unternehmensverflechtungen („interlocking directorates“) sind ein Indikator, anhand dessen diese Macht empirisch belegt werden kann. Je nach theoretischem Ansatz kann einer einzelnen Struktur eines entsprechenden Netzwerkes eine primär ökonomische oder eine im weiteren Sinne sozial-politische Bedeutung zugemessen werden (Scott 1985; Nollert 2005: 290-294). Im Rahmen einer institutionellen politischen Ökonomie werden entsprechende personelle Verflechtungen als Kommunikations- und Kontrollstrukturen interpretiert. Sie erlauben eine informelle Steuerung, durch die „private Akteure Markt-Versagen korrigieren können, in dem sie unabhängig von Regierungen Absprachen treffen“ (Cutler/Haufler/Porter 1999: 13). Solche Vereinbarungen sind fester Bestandteil der Regeln oder „Regime“, innerhalb derer sich die Unternehmenskonkurrenz vollzieht. Diese Regime kodifizieren – formell und informell – wechselseitige Erwartungen und akzeptierte Handlungsweisen im Rahmen von Verflechtungsstrukturen (Heemskerck 2007: 28). Die zentrale Stellung in einem Netzwerk wird als Indikator für besonders großen Einfluss auf Entscheidungen über die Entwicklungsrichtung entsprechender „Regime“ angesehen: also etwa über das Ausmaß von „Marktdisziplin“, über Formen und Bezugspunkte regulativer Maßnahmen usw.

Konzernvorstände in solchen Verflechtungsstrukturen („multiple directors“) sind normalerweise keine mit dem operativen Geschäft betrauten Geschäftsführer („executive directors“), sondern mehr „Netzwerk-Spezialisten“ und insofern keine Manager im engeren Sinne (Fennema 1982: 208). Sie sind in der Regel auch aktiv in „privaten“ politischen Netzwerken mit Politikern und Vertretern der Medienwelt, sitzen in Beratungsgremien usw. (Carroll/Carson 2003). Die Theorie der Unternehmenseliten charakterisiert sie als „inner circle“ (Useem 1984) im Unterschied zur „Oberschicht“ des ererbten Reichtums (Domhoff 1971, 1978). Trotzdem scheinen beide in Zeiten ernsthafter Krisen sehr ähnlich zu reagieren, wie das beim Wechsel zum Neoliberalismus in den 1980ern gezeigt werden konnte (Jenkins/Eckert 1989). Das kann als Hinweis auf einen breiteren, übergreifenden Prozess der Klassenformierung gewertet werden, in den beide Gruppen – Topmanager und große Privatunternehmer – gleichermaßen einbezogen sind.

³ Bei kleineren Volkswirtschaften wie den Niederlanden ist dies nicht länger der Fall; vgl. Heemskerck 2007.

In einer historisch-materialistischen Analyse wird Klassenformierung in Kategorien richtungsorientierender „historischer Blöcke“ verstanden, die sich um wechselnde Knotenpunkte in der politisch-ökonomischen Gesellschaftsstruktur formieren (Poulantzas 1971, Bd. 2: 65-70; Cox 1987: Kap. 10; Overbeek 2000). Die Kräfte im Zentrum solcher Konstellationen (verstanden als politisch-ökonomischer Einfluss, und mehr im Sinne von Unternehmen und Gruppen denn von Einzelpersonlichkeiten) müssen, wollen sie orientierende Kraft gewinnen, fähig sein, ihre jeweiligen partikularen Interessen in ein generell akzeptiertes allgemeines Interesse zu transformieren (Overbeek 1990: 26). Das „umfassende Konzept der Kontrolle“, das in diesem Prozess zum ungeschriebenen Programm der politisch-ökonomischen Entwicklung wird (Bode 1979), stellt sich allerdings unweigerlich an einem bestimmten Punkt als ein besonderes Interesse heraus – so wie sich in der gegenwärtigen Krise nach zwei Jahrzehnten nahezu unbeschränkter Hegemonie der Neoliberalismus weithin als eine Strategie des Finanzkapitals erwiesen hat.

In der Moderne haben die bestimmenden sozialen Kräfte der Weltwirtschaft transnationalen Charakter. Die Staaten behalten zwar ihre gesetzliche Hoheitsgewalt, aber Dominanz in internationalen Netzwerken schließt die Fähigkeit ein, auf der Ebene der einzelnen Nationalstaaten (etwas frei) Macht auszuüben. Um Gramsci zu zitieren: Akteure auf der transnationalen Ebene, „die politische Mittel unterschiedlichen historischen Ursprungs einbringen und in bestimmten Ländern triumphieren lassen und damit als internationale politische Partei fungieren, die in jeder Nation mit all ihren vereinten internationalen Kräften wirkt“. (Gramsci, 1996: 10561 f.)

In diesem Rahmen interpretieren wir die Bedeutung der zentralen Stellung des deutschen Kapitals und seine durch die Strukturen der europäischen Integration ausübte Macht, die es der Bundesrepublik ermöglichte, ihre Vorrangstellung zurück zu gewinnen.

Das transnationale Kapital und die Struktur der EU nach 1991

Die komplexe institutionelle Struktur, die sich im Ergebnis des europäischen Integrationsprozesses herausgebildet hat, scheint auf den ersten Blick den Regeln der klassischen staatlichen Gewaltenteilung zu folgen: Die europäische Kommission als Exekutive, das europäische Parlament als Legislative und der europäische Gerichtshof als Judikative. Tatsächlich ist sie aber besser als polyzentrisch und hybrid zu beschreiben, denn – abgesehen vom Europäischen Gerichtshof, einer treibenden Kraft bei der Herstellung eines einheitlichen europäischen Rechtsraums (Cohen-Tanugi 1987) – sind Exekutive und Legislative nur unzureichend miteinander verbunden. So kann die Europäische Kommission zwar Initiativen zur Einführung neuer Regeln ergreifen und hat über die Einhaltung von europäischen Regeln und Vorschriften zu wachen, die Mitgliedsstaaten aber entscheiden in letzter Instanz. Andererseits sind zwischenstaatliche Vereinbarungen, die im Ministerrat diskutiert wurden (oder, wenn es um die Regierungschefs geht, im Europäischen Rat), nur schwer

durch die nationalen Parlamente oder – noch abwegiger – durch das Europäische Parlament zu kontrollieren.

Da diese supranationale bzw. intergouvernementale Struktur politisch kaum zu kontrollieren ist, kann die europäische Unternehmerschaft, organisiert im ERT) und in vergleichbaren Gruppen, eine zentrale Rolle spielen (Holman 2004:717-19; Van Apeldoorn 2002; Oikonomou 2007). Über den ERT kann das transnationale Kapital seine international organisierte Kraft entfalten und so seine Interessen in den europäischen Strukturen und – vermittelt durch diese – auch in den Nationalstaaten erfolgreich zur Geltung bringen. Natürlich spielt die ‚Nationalität‘ der jeweiligen Konzerne in diesem Kontext immer noch eine Rolle. Es ist gerade die transnationale Vermittlungsebene, die es ihnen erlaubt, ihren Einfluss verstärkt zur Geltung zu bringen, während dieser im nationalen Rahmen durch Gegenmachtstrukturen zumindest eingedämmt werden könnte.

Der ERT entstand 1982-83 und ermöglichte es dem Europäischen Kapital, die durch die neoliberale Wende in Großbritannien und den USA entstandenen neuen Bedingungen besser zu nutzen. In scharfer Abgrenzung zu den Kompromissen der vorangegangenen, ‚liberal-korporativistischen‘ Periode gingen die Regierungen von Thatcher und Reagan sowohl national wie international auf Konfrontationskurs, förderten die mit Produktionsverlagerungen verbundene Transnationalisierung des Kapitals und hoben keynesianisch motivierte Beschränkungen im Investment-Banking und bei der Erzielung von funktionslosen Renteneinkommen (Dividenden, Zinsen, Kapitalrenten) auf (Morris 1982; Van der Pijl 1984: 280, Tabelle A2; Duménil/Lévy 2001, 2004; Epstein 2005: 58-9; Tabellen 3.1;3.2). Die kontinentaleuropäischen Länder waren zunächst nicht willens bzw. in der Lage, im Verhältnis zur Sowjetunion und zur Dritten Welt auf Konfrontationskurs zu gehen bzw. die nationalen Systeme Sozialer Sicherheit zu demontieren. Neoliberale Ideologen wie z.B. Herbert Giersch (später Präsident der Mont Pelérin Gesellschaft, Walpen 2004) erkannten jedoch die einzigartigen Möglichkeiten, die die europäische Ebene für einen entsprechenden Kurswechsel bot. So war es Herbert Giersch, der den Begriff der ‚Eurosklrose‘ prägte und so den angeblich durch den Wohlfahrtstaat verursachten Verlust an Wettbewerbsfähigkeit mit dem Integrationsprozess in Beziehung setzte (Van Apeldoorn 2002: 67-8).

Der ERT war Ergebnis der Initiative eines europäischen Industriekommissars, Etienne Davignon, der die Konzerne direkt an der Entwicklung einer gemeinsamen Strategie beteiligen wollte. Damit hatte diese Organisation von Anfang an einen direkten Zugang zur EU-Kommission – eine Möglichkeit, deren sich keine andere Organisation, noch nicht einmal der europäische Arbeitgeberverband UNICE, erfreuen konnte (Van Apeldoorn 2002: 84-5).

Dabei handelte es sich nicht bloß um punktuelle Interessenvertretungspolitik; es ging vielmehr um die Entwicklung eines Konzepts, durch das jene Interessen, denen Kontrollbefugnisse zugestanden wurden, festgelegt wurden. Als die Davignon-Initiative eine Unternehmenskoalition zusammengebracht hatte,

welche entschlossen schien, eine eher defensive Strategie zu verfolgen, verließen die drei britischen Konzerne, die anfangs Mitglieder der ERT waren (Shell, Unilever, ICI), diesen bald nach dem Start (Van Tulder/Junne 1988: 215). Deutsches Kapital spielte zunächst ebenfalls keine aktive Rolle, weil es kaum unter anglo-amerikanischem Wettbewerbsdruck stand.

Transnationale Unternehmensverbindungen auf europäischer Ebene waren zu dieser Zeit noch selten. Niederländische Unternehmen waren oft mit britischen und deutschen Konzernen verbunden, aber zwischen deutschen, französischen und italienischen Einheiten gab es kaum Verflechtungen (Fennema 1982: 112). Von den 17 ERT-Mitgliedern waren 1984 (nach dem Ausscheiden von Unilever) nur vier europäisch vernetzt: Krupp und Thyssen (beide deutsch), die Schwedisch/Schweizerische ABB und Volvo (diese hatten bei der Gründung des ERT eng mit Davignon zusammengearbeitet) (Nollert 2005: 301-02). Die Organisationsstruktur des ERT spiegelte ebenfalls eher einen deutsch-französischen Kompromiss als das europäische Kapital wider: Das Führungspersonal kam entweder aus Französisch/Wallonisch-Belgischen Konzernen der Suez-Gruppe oder aus Deutschen, Niederländischen und Flämisch-Belgischen Firmen mit Verbindungen zur Deutschen Bank (Nollert 2005: 304). Die Institutionalisierung der transnationalen Interessen in Europa ging also den europäischen Unternehmensverflechtungen voran. Tatsächlich beklagte der ERT-Bericht von 1985 („Changing Scales“), dass Europa immer noch ein „Kontinent der ökonomischen Nationalisten“ sei (zit. in Van Apeldoorn 2002: 128).

Erst Ende der 1980er Jahre begann mit der Stärkung des ERT und der erklärten Absicht, die Wettbewerbsfähigkeit Europas zu steigern, der Niedergang des französischen Einflusses in der Organisation. Nach der Rückkehr der britischen Konzerne nahm die „Beteiligung der ‚liberalen‘ britischen und deutschen Industriellen deutlich zu ...“ (Van Apeldoorn 2002: 134, 122). Nach 1991 wurde die Dynamik der europäischen Integration zunehmend von neoliberalen Orientierungen geprägt, weg von französischen Initiativen, welche den deutschen Wiederaufstieg bremsen wollten. Der Maastricht-Vertrag und die Europäische Währungsunion (EWU), beide 1991 vereinbart, markierten die verspätete Anpassung Europas an die neuen Kräfteverhältnisse (Grah/Teague 1990; Gill 2001; Bieling 2006). Dass die Unternehmensstrategien die Natur dieser Veränderungen erkannten und auch genauso bezeichneten wird durch die Reden von Rolf Breuer, damals Chef der Deutschen Bank, illustriert, der erklärte, dass „der Rheinische Kapitalismus (Michel Alberts Bezeichnung für liberales Unternehmertum) seine Grenzen erreicht habe und reformbedürftig sei“ (zit. in Kogut/Walker 2001: 329).

Die französische Wirtschaftspolitik vollzog in der Folge allerdings ebenfalls die Abkehr vom europäischen Unternehmensliberalismus und übernahm die globale neoliberale Orientierung. Gehörten die französischen Konzerne des ERT anfangs noch zu den am wenigsten am Weltmarkt orientierten, so erreichten zumindest die ersten drei (Air Liquide, Lafarge, Total) im Jahr 2000

das Niveau der drei größten deutschen Unternehmen (Bayer, Siemens Bertelsmann), gemessen am außereuropäischen Umsatz. Beide Gruppen aber lagen weiter hinter den britischen Konzernen zurück, deren globale Umsatzanteile bei zwei Dritteln (gegenüber 50 Prozent) des Gesamtumsatzes lagen (Van Apeldoorn 2002: 140). Das erinnert daran, dass das Operationsgebiet von Einzelkapitalen niemals auf eine bestimmte Territorialeinheit beschränkt ist; Unternehmen operieren flexibel und vermeiden es, sich territorial „einsperren“ zu lassen, auch wenn es sich um das große Territorium der EU handelt (Palan 2003: 15; Holman 1992). Trotzdem bleibt die jeweilige Nationalität wichtig, z.B. wenn es um historisch gewachsene regionale Richtungen der Internationalisierung geht. So erlebten die traditionell guten Beziehungen Westeuropas zu den osteuropäischen Ländern nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion eine Renaissance; die intensivierten Beziehungen zu Osteuropa wurden umgekehrt zu einem Hebel, um die bestehenden Systeme der Sozialen Sicherheit durch die Flexibilisierung der Arbeitsmärkte und den Abbau staatlicher Sozialleistungen zu reformieren (Calfrun/Ryner 2007b; Raviv 2008; Holman 2008: 68ff).

Das transnationale Kapital in Europa, strukturiert in Form von regional geprägten Konzernverflechtungen, ergänzt durch Körperschaften wie den ERT (Nollert 2005; Staples/Braget 2007; Carrol/Fennema/Heemskerk 2010), hat sich also als eigenständiges Zentrum organisiert, allerdings als Teil des größeren atlantischen Wirtschaftsraums. Auf dieser höheren Ebene arbeiten ebenfalls politische Strukturen bzw. private Planungsgruppen wie z.B. das World Economic Forum daran, konzernübergreifende Netzwerke zu verstärken (Carroll/Carson 2003: 95-6). Kürzlich hat die Entstehung eines militärischen EU-Sicherheitskomplexes diesen einen zusätzlichen Übertragungsmechanismus zwischen Großunternehmen der Verteidigungsindustrie auf der einen und europäischen Institutionen und Regierungen auf der anderen Seite hinzugefügt (Oikonomou 2007).

Die Restrukturierung von Unternehmensverflechtungen im euro-atlantischen Zusammenhang 1992-2005

Wir wenden uns nun jenem Prozess zu, der dazu geführt hat, dass sich das Zentrum des globalen Netzwerks miteinander verbundener Führungsstrukturen über den Atlantik hinweg nach Deutschland verlagerte. Obwohl die nordamerikanischen und britischen Banken und Konzerne weiterhin die Fähigkeit haben, Kosten und Risiken auf die europäischen Finanzzentren abzuwälzen (so Gowan 1999), so dürfte die Verlagerung von Zentralfunktionen nach Deutschland es den führenden deutschen Unternehmen in Zukunft ermöglichen, ihre Sichtweisen mit „der geballten Kraft internationaler Durchsetzungsfähigkeit“ – um Gramsci zu zitieren – durchzusetzen. Diese Sichtweisen sind sicherlich kosmopolitischer geworden, sie werden aber immer gewisse spezifische Merkmale bewahren, die den besonderen Weg des Landes in sozialer und internationaler Hinsicht widerspiegeln.

Um in größere und wirklich transnationale Dimensionen zu wachsen, mussten die deutschen, französischen und anderen kontinentaleuropäischen Konzerne

zunächst „finanzkapitalistische“ Strukturen im Hilferdingschen Sinn auflösen (Hilferding 1973). Diese hatten im Kontext der nachholenden Industrialisierung Europas Wettbewerbsstaaten gebildet, welche sich mit dem liberalen, anglophonen Westen auseinanderzusetzen hatten; ihre so national eingebundenen Unternehmen waren daher für transnationale Entwicklungen schlecht vorbereitet. Dem Deutschen Kapital z.B. waren „durch sich überkreuzende gegenseitige Beteiligungsstrukturen die Hände gebunden“ (Johnson 2002: 72; Menshikov 1973; Van der Pijl 2006: Kapitel 1).

So bildete z.B. die Deutsche Bank noch zur Zeit der Wiedervereinigung und der Gründung der EWU das Zentrum eines stabilen, wesentlich deutschen Unternehmensclusters, zu dem u. a. Daimler Benz, Mannesmann und Siemens gehörten, zeitweilig auch Hoesch, Allianz, RWE und VEBA (heute E.On). Die Gruppe um die Deutsche Bank war historisch das Bollwerk des unabhängigen deutschen Kapitals, welches die innovativsten Sektoren umfasste und Weltmarkt-Strategien von einer europäischen Basis aus organisierte. Der historische Rivale, die Dresdner Bank, war vor allem mit Konzernen verbunden, welche im Windschatten anglo-amerikanischer Unternehmen operierten, darunter auch deren deutsche Filialen.

Nach der neoliberalen Wende wurden diese Gruppen-Strukturen aber rasch umgebaut, um die neuen Profitchancen zu nutzen. So beriet die Deutsche Bank (vermittelt über Morgan Grenfield, ihre Filiale in der Londoner City) Krupp, historisch zur Dresdner Bank-Gruppe gehörig, bei der Übernahme von Thyssen, an der die Deutsche Bank beteiligt war (Kogut/Walker 2001: 329). Unter den veränderten Bedingungen bildeten die Deutsche und die Dresdner Bank eine neue Struktur, welche die Deutsche Bank gegen die Allianz stellte, jene Versicherung, die sich zu einem finanziellen Kraftzentrum entwickelt hatte („das deutsche Äquivalent zur Citigroup“, Johnson 2002: 93), das doppelt so groß war wie die Deutsche Bank. Allianz übernahm die Dresdner Bank (nach einer fehlgeschlagenen Fusion zwischen Deutscher und Dresdner Bank im Jahre 2000) und ‚erbte‘ in einem gewissen Sinne so deren atlantisches Profil, allerdings von einer stärkeren Position aus.

Neoliberale Prinzipien wurden übernommen, als deutsche Konzerne den internationalen Kapitalmarkt anzupfien. Daimler-Benz, das historische Kronjuwel der finanzkapitalistischen Gruppe der Deutschen Bank, wurde an der New Yorker Börse gelistet und konnte so durch Aktienausgabe 38 Milliarden US-Dollar aufbringen, um die Übernahme von Chrysler zu finanzieren (eine Fusion, die später wieder aufgelöst werden musste); die Deutsche Bank selbst war dort erst ab 2001 notiert und musste 1998 die Übernahme des Banker's Trust für 9,2 Milliarden US-Dollar noch in cash bezahlen (Johnson 2002: 81, 95). Um sich Kapital auf anglo-amerikanischen Finanzmärkten beschaffen zu können, mussten sich die Unternehmen allerdings der vorherrschenden shareholder-value Mentalität unterwerfen und entsprechende Bilanzierungsregeln übernehmen, denn „die institutionellen US- und UK-Investoren, die diese Märkte speisen, haben ganz bestimmte Anforderungen an das Management“

(Kogut/Walker 2001: 323). Ein Aspekt der Anglo-US-Bilanzierung besteht darin, dass Rückstellungen für die Beschäftigten (z.B. Pensionsrückstellungen) als Schulden bewertet werden, während unternehmerische Risikopositionen zu den Vermögensbestandteilen zählen. Gemessen an diesen Berechnungsmethoden beträgt z.B. der Wert von Siemens nur 11 Prozent des US-Konkurrenten General Electric, obwohl die beiden Unternehmen etwa gleich groß sind (Johnson 2002: 82-83; Perry 2009).

Ähnliche Veränderungen fanden in Frankreich statt. Französische Finanzgruppen waren historisch aufgeteilt zwischen jener um die Suez Bank, der Erbin der Kanal-Gesellschaft mit atlantischen Beziehungen einerseits, und der „Banque de Paris et des Pays-Bas“ (Paribas) andererseits, die ein europäisches, besser Gaullistisches Profil hatte. Darüber hinaus gab es staatliche Geschäftsbanken wie das *Crédit Lyonnais*, die *Société Générale* und die *Banque Nationale de Paris* (BNP) (Morin 1974; Swartz 1985). Mitte der 1990er Jahre gab es die Gruppen um Suez und Paribas noch. Morin zufolge zählte Alcatel-Alsthom zur Paribas-Gruppe, zusammen mit den Finanzkonzernen AGF und *Société Générale*, der *Générale des Eaux* (Versorger) und der *Navigation Mixte* (Reedereien); zur Suez-Gruppe gehörten die Finanzkonzerne BNP und UAP, der Glasproduzent Saint-Gobain und der Ölkonzern ELF (vgl. *The Economist* v. 12. 3.1999). Paribas und BNP, die beide der AXA-Versicherung (Gegenstück zur Allianz) gehörten, fusionierten später zur BNP Paribas, wodurch der traditionelle nationale Pol verstärkt wurde.

Die italienischen Unternehmen sind nach charakteristisch komplexen Mustern organisiert, wobei die Überkreuz-Verflechtungen kaum durchschaubar sind. Gegen Ende der 1970er Jahre hatten die gegenseitigen Verbindungen oft noch einen regionalen Charakter: die Familienkonzerne FIAT (Agnelli) und Olivetti in Turin; die Banco di Roma, Finsider, IMI und Finmeccanica (alle staatlich) in der Hauptstadt; außerdem von der mailändischen Pesenti Familie kontrollierte Firmen wie Italcementi, Falck (Stahl, kontrolliert von der gleichnamigen Familie), und Snia-Viscosa (Chiesi 1985: 211; Martinelli/Chiesi/Dalla Chiesa 1981; Martinelli/Chiesi 1989). 1999 war diese Struktur in eine mit drei Zentren umgewandelt: FIAT, Generali (Versicherungen) und Mediobanca (Italiens größte Investmentbank, unter dem Präsidenten Cuccia lange Zeit der geheime Knotenpunkt des italienischen Kapitalismus, Galli 1995). Die vier wichtigsten Banken mit Verbindungen zu diesem (miteinander verbundenen) Dreieck hatten jede ihre eigenen internationalen Beziehungen (*Financial Times* v. 5.11.1999).

Wir wenden uns nun dem Jahr 2000 zu. Das Jahrzehnt davor war durch die neoliberale Wende der EU gekennzeichnet. Die verstärkten horizontalen Verflechtungen in der EU weg von der traditionellen Orientierung an den Nationalstaaten machten die Abwendung des Europäischen Kapitals vom atlantischen Netzwerk deutlich. So ist das Schweizer Kapital, noch 1992 mit atlantischen Verbindungen, nun vor allem mit französischen und deutschen Netzwerken verflochten. Britische und Skandinavische Gesellschaften gehören

nun zu einem europäischen Netzwerk, wodurch die neue Brückenposition von Unternehmen mit Sitz in Großbritannien unterstrichen wird.

Die neoliberale Wende ermöglichte es dem Auslandskapital, auch die deutsche Wirtschaft zu durchdringen. Mit der feindlichen Übernahme von Mannesmann gelang es Vodafone, in das deutsche Netzwerk einzudringen (der zur Deutschen Bank Gruppe gehörende Röhrenkonzern war kurz vorher mit dem Erwerb von Orange ins Mobilfunk-Geschäft eingestiegen). Mit einem Finanzvolumen von 181,4 Milliarden Euro war der Vodafone-Deal noch 50 Milliarden größer als die AOL-Übernahme durch Time-Warner, wodurch kurz vorher die größte Telefongesellschaft der Welt entstanden war (Johnson 2002: 88).

Zu diesem Zeitpunkt hatten die deutschen Unternehmen auf diesem Gebiet noch immer internationale Wettbewerbsnachteile. Als die Deutsche Bank 1999 begann, über eine neue Filiale, DB Investors, einige ihrer deutschen Beteiligungen abzustoßen (beginnend mit Allianz-Anteilen), wurde der mit etwa einer Milliarde bezifferte Buchgewinn noch mit 50 Prozent besteuert, zusätzlich zu dem Abschlag auf den Börsenwert. Als Bundeskanzler Gerhard Schröder wenig später vorschlug, die Besteuerung solcher Buchgewinne abzuschaffen, schien das eine radikale Wende zu sein: Kurz vorher noch hatte er die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone kritisiert und den Baukonzern Philipp Holzmann vor der Auflösung gerettet. Der Aufsichtsratsvorsitzende der Deutschen Bank, Hilmar Kopper, gab sich überrascht; er habe über diese Besteuerungsfrage „seit fünf Jahren gesprochen, ohne dass darauf reagiert worden wäre...“ (zit. bei Johnson 2002: 75-76).

Allerdings sind Gespräche zwischen dem Chef der Deutschen Bank und dem Kanzler oder der Kanzlerin nicht der einzige Kommunikationsweg zwischen transnationalem Kapital und deutscher Regierung. Was den europäischen Teil des Unternehmensnetzwerks angeht, so steht das deutsche Kapital heute im Mittelpunkt; Allianz, Daimler, Siemens und Deutsche Telekom sind vertreten im oder verbunden mit dem ERT (wie TotalFina, BNP Paribas, L’Oreal, Nestlé und BP – die persönlichen Träger der Verflechtungen tauchen oft in beiden Listen auf). Insgesamt haben Mitglieder des ERT in 28 deutschen Unternehmen Führungspositionen, verglichen mit 22 französischen und 6 britischen (einschließlich Unilever; Van Apeldoorn 2002: 108-09, Tabelle 3.4). Wenn man sich klar macht, dass der ERT ein mächtiger Transmissionsriemen zur Übersetzung der Wünsche des transnationalen Kapitals sowohl auf die nationale wie auf EU-Ebene ist, dann erscheint Schröders Meinungswandel weniger überraschend.

Im Nachhinein (basierend auf den Daten von 2005) zeigt sich, dass die Momentaufnahme der europäischen Verflechtungsstrukturen von 2000 den halben Weg zur Umwandlung von einem US-zentrierten Unternehmensnetzwerk zu einem deutsch-zentrierten markierte. Dazu dürfte auch die US-Präsidentschaft von Bush junior beigetragen haben. Idealerweise zirkuliert das Kapital in einem nicht-nationalen, de-territorialisierten Raum (Palan 2003:

15). Allerdings gingen die Zahl der Geschäftsreisen in die USA 2005 um zehn Prozent zurück (gegenüber 2000), obwohl dies eine Periode lebhafter Wirtschaftstätigkeit war; dies war sowohl eine Folge der amerikanischen Eingriffe nach dem Enron-Skandal (das Sarbanes-Oxley-Gesetz) als auch der Einreisebeschränkungen im Rahmen des ‚Kriegs gegen den Terror‘. Die amerikanische Reaktion auf 9/11 beinhaltete auch einen zunehmenden Widerstand gegen ausländische Unternehmensübernahmen (The Independent v. 22.11.2006).

Wirft man einen Blick auf den Stand der Unternehmensverflechtung zwischen den 150 größten transnationalen Konzernen im Jahre 2005 (Financial Times, Global 500, v. 11.6.2005), dann drängen sich zwei Schlussfolgerungen auf. Zum einen zeigt sich die Wiederkehr eines einzigen Atlantischen Clusters, diesmal mit der Allianz und anderen deutschen Unternehmen im Mittelpunkt. Seine vier miteinander verbundenen Leitungsstrukturen unter Einschluss von JPMorganChase und GoldmanSachs ergaben sich aus dem von der Allianz initiierten Zusammenschluss zu einem transatlantischen Aufsichtsrat (ansonsten bleiben, bei einigen Veränderungen in den Unternehmen, die Verbindungen zu anderen EU-Unternehmen weitgehend die gleichen wie 2000). Die Allianz ergänzte ihre zentrale Stellung, die sie in Europa im Vergleich zum französischen Kapital schon 2000 innehatte, durch Aufkäufe von US-Lebensversicherungen und Engagements in Investmentfonds sowie die Börsenzulassung an der New York Stock Exchange (NYSE) im November 2000. Aber „kein weiteres Unternehmen der Deutschland AG versuchte, von der Steuerreduzierung auf Unternehmensgewinne zu profitieren“ (Johnson 2002: 96). Die Deutsche Bank (die 2005 über die Deutsche Telekom mit dem US-Konkurrenten der Allianz, der Citigroup, verbunden war) hätte, um den Konkurrenzvorteil der Allianz aufzuholen, einen Versicherungskonzern wie die AXA übernehmen müssen, die zu dem Zeitpunkt über BNP mit der Allianz verflochten war.

Zum zweiten zeigt sich eine partielle Ablösung des deutschen Kapitals von der EU als Expansionsfeld nach dem Jahr 2000, dem Jahr, in welchem sich das aus der deutschen Vereinigung resultierende Leistungsbilanzdefizit in einen (gewaltigen) Überschuss verwandelte (Cafruny/Ryner 2007a: 69). Französische Unternehmen waren nicht direkt an dieser transatlantischen Brücke beteiligt. Auf der hier analysierten Ebene von Verflechtungen (und in Absehung von anderen Kommunikations-Kanälen) werden sie durch deutsches Kapital „repräsentiert“.

Gleiches gilt für die Beziehungen auf dem Energiesektor mit Russland. Der E.On-Konzern, der mit deutschen Kern-Unternehmen (der Allianz, der Deutschen Bank und Siemens) verflochten ist, hat gleichfalls privilegierte Beziehungen zu Gazprom, dem russischen Gas-Monopolisten. Im Vorstand von Gazprom sitzt der E.On-Vorstand und CEO ihres Tochterunternehmens Ruhrgas, B. Bergmann (Gazprom 2007). Außerdem besteht ein Joint Venture zwischen der BASF-Tochter Wintershall und einem Tochterunternehmen von Gazprom, Urengoygazprom, das in den letzten Tagen der Schröder-Regierung

unter Dach und Fach gebracht wurde und bei dem der ehemalige Kanzler im Dezember 2005 so etwas wie Aufsichtsratsvorsitzender wurde. Im Vorstand sind auch die Chefs von BASF (Jürgen Hambrecht) und Gazprom vertreten. Dieses Joint Venture, Achimgaz, hat den Bau der durch die Ostsee führenden Gas-Pipeline in die Wege geleitet, welche die baltischen Staaten und Polen umgeht und vom Nordstream-Konsortium betrieben wird (BBC 2005; Achimgaz 2007). Der BASF-Chef Hambrecht war 2005 auch eines der (wenigen) neuen Gesichter im internationalen Beirat der Allianz (verglichen mit dem Jahr 2000). Die BASF und E.On sind Hauptpartner des Nordstream-Projekts (Nesavissimaja Gaseta 2007). Andere EU-Unternehmen sind gleichfalls mit russischen Energieunternehmen verbunden (die italienische ENI hat hier eine besondere Vergangenheit). Trotzdem kann man sagen, dass es gerade das deutsche Kapital ist, das den „rückwärtigen“ Zugang der EU zur Energieversorgung kontrolliert und sich dabei eine Menge Vorteile aus dem Ost-West Handel sichert.

Schlussfolgerung: Deutsches Kapital, europäische Integration und die deutsche Gesellschaft

Der US-amerikanische Unternehmensanwalt Benjamin Johnson meinte vor einem Jahrzehnt, innerhalb Deutschlands würde „die ‚Deutschland AG‘ ihre Kontrolle über die Wirtschaft des Landes verlieren, wobei die gleichen deutschen Unternehmen wahrscheinlich zu größeren playern in der globalen Ökonomie“ aufsteigen würden (Johnson 2002, 99). Andere Autoren dagegen nehmen an, dass das deutsche Kapital durch die von einer Reihe großer Konzerne realisierten Verflechtungsbeziehungen einen Komplex bildet, der in Zahlen ausgedrückt vielleicht nicht so kompakt aussieht (Kogut/Walker 2001, 318). Wie oben angemerkt gehen wir davon aus, dass dieser offenbare Widerspruch aufgelöst werden kann, wenn wir den europäischen Rahmen betrachten und den deutschen Einfluss im ERT und vergleichbaren Netzwerken.

1991 konnte die deutsche Ökonomie die europäische Hypothek ablösen, die ihr durch das Ergebnis des zweiten Weltkrieges auferlegt worden war und die es Frankreich ermöglicht hatte, den deutschen Wiederaufstieg in ein Netz europäischer Verträge einzubinden. Zum gleichen Zeitpunkt wurde, und das kann als ein letzter französischer Schachzug verstanden werden, eine neue Hypothek in Form der Europäischen Währungsunion (EWU) aufgenommen. Dadurch wurde eine absolute Dominanz der DM vermieden; zugleich verankerten die Währungsunion und der Stabilitätspakt nachhaltig die Politik einer starken Währung, die von den deutschen Unternehmen für die ganze Eurozone favorisiert wurde (Gill 2001). Der Spielraum der „weicheren“ Mitgliedsstaaten der Eurozone wurde gleichzeitig eingeengt durch die restriktive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und dadurch, dass das „Abwertungs-Ventil“, mit dem sie sich vor Bestehen der EWU gegen den deutschen Wettbewerbsdruck hatten wehren können, nun nicht mehr verfügbar war (Jacque 2009: 7).

Ihre entwickelte, exportorientierte Investitionsgüterindustrie verschafft der Deutschland AG Konkurrenzvorteile, die sie gegen einen Aufwertungsdruck auf den Euro relativ immun machen; zugleich fördert die starke Währung die transnationale Diversifikation anderer Wirtschaftssektoren (Martin 2004; Holden 2004; Konings 2008). Seine Exportoffensive hat Deutschland (in absoluten Zahlen) weltweit zu einem der größten Exporteure gemacht: 2004 überstieg die deutschen Ausfuhren die Grenze von einer Billion US-Dollar. Es wären weit mehr, rechnet man den Umsatz der ausländischen Tochtergesellschaften dazu. Der deutsche Handelsbilanzüberschuss übersteigt den Chinesischen (vgl. Cafruny/Ryner 2007a, 69). Der damit verbundene Kapitalzufluss wurde größtenteils in den USA und anderen überseeischen Ländern angelegt. Von 2002 bis 2006 wuchsen die deutschen Portfolioinvestitionen auf dem britischen und amerikanischen Finanzmarkt um 102 bzw. 74 Prozent (IWF-Daten nach Konings 2008, 270; vgl. IMF 2008).

Gleichzeitig wurde der deutschen Gesellschaft mit der Wiedervereinigung und der Zerstörung der Wirtschaft der DDR eine gewaltige Rechnung präsentiert. Das Sozialversicherungssystem der alten Bundesrepublik wurde bis zum äußersten belastet, Teil des beschleunigten Übergangs vom korporativen zum Neoliberalismus. 1997 kündigte die Kohl-Regierung den massivsten sozialpolitischen Eingriff an, den es bisher im Nachkriegsdeutschland gegeben hatte (Cafruny/Ryner 2007a, 96). Der von den transnationalen Unternehmen über den ERT und andere Strukturen auf EU-Ebene geforderte neoliberale Umbau der unter dem korporativen Liberalismus aufgebauten sozialen Infrastruktur (die von der rot-grünen Koalition ab 2002 geschnürten Hartz I-IV-Pakete) haben in der deutschen Gesellschaft verheerende Schäden angerichtet. In Deutschland konnten die Durchschnitts-Löhne, ILO-Daten zufolge, mit dem nur schwachen Wachstum nicht mithalten; zugleich hat die soziale Ungleichheit zugenommen. Zwischen 2001 und 2007 wuchsen die Reallöhne im Schnitt um ein halbes Prozent pro Jahr, im internationalen Vergleich eine der niedrigsten Wachstumsraten (SpiegelOnline 2008). Einer DIW-Studie zufolge ist der Bevölkerungsanteil mit Armutsrisiko innerhalb einer Dekade signifikant gestiegen. 2008 fielen rund 11,5 Millionen Deutsche (14 Prozent der Bevölkerung) unter diese Kategorie. Das war gut ein Drittel mehr als noch zehn Jahre zuvor (IRP Poverty Dispatch 2010).

Die Transnationalisierung des Kapitals, die in Europa hauptsächlich von deutschen Unternehmen ausgeht, untergräbt schrittweise die zentralen Kompromisse, die diese – neben anderen Faktoren – erst möglich gemacht haben, einschließlich der Europäischen Integration selbst. Die EU bleibt bestehen, so wie Frankreich der wichtigste Partner Deutschlands in der EU bleibt. Auf beide entfallen zusammen 33 Prozent der europäischen Bevölkerung, sie bestreiten 36 Prozent des europäischen Haushalts und annähernd die Hälfte des BIP der Eurozone entfällt auf sie (Le Monde v. 7.11.2008). Aber der besondere Einfluss, den Frankreich bis 1991 hatte, ging verloren. Die Entscheidung von 1999, die EU nach Zentral- und Osteuropa zu erweitern, begünstigte auf Grund der EU-Bedingungen das deutsche Kapital, ohne dass Frankreich ir-

gendeinen regulatorischen oder Kompensations-Mechanismus in die Hand bekam. Nach 2000 gab es dann keinerlei institutionelle Bewegung mehr in Europa, abgesehen von der Ernennung einiger führender EU-Beamten, die höchstens durch Bedeutungslosigkeit auffielen. Der französische Historiker Jacques-Pierre Gougeon hat es so ausgedrückt: Die zunehmende strukturelle Divergenz zwischen den Positionen Frankreichs und Deutschlands erfordert „eine generelle Neubewertung der Fähigkeit Frankreichs, eine Rolle in der vordersten Reihe Europas zu spielen“ (zit. in *Le Monde* v. 7.11.2008).

Mittlerweile ist Europa – angesichts der Tatsache, dass alle entscheidenden politischen Parteien Anhänger des von der EU vorgeschriebenen neoliberalen Kurses sind – ein populistischer Sündenbock vor dem Hintergrund zunehmender fremdenfeindlicher Stimmungen in ganz Europa geworden (Holman 2004, 721-725). Ob die zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Beitrags stattfindenden Massenproteste in Griechenland die Voraussage von Alain Lipietz bestätigen, dass die sozial destruktiven Implikationen der Europäischen Währungsunion innerhalb einiger Jahrzehnte zum Bürgerkrieg führen könnten (zit. In *Le Monde diplomatique*, August 1992, S. 30), bleibt abzuwarten. Jedenfalls besteht kein Zweifel daran, dass mit dem von den stärksten Kapitalgruppen geforderten Übergang der europäischen Integration in neoliberales Fahrwasser (wobei deutsche Unternehmen inzwischen die Kommandohöhen besetzt halten) das allen EU-Gesellschaften auferlegte Regime der Markt-Disziplin seine destruktivste Wirkung gerade in der europäischen Peripherie entfaltet.

Literatur

- Achimgaz (2007) <<http://www.achimgaz.com/unternehmen.html?&L=1>> (Aufruf 27. März 2007).
- Albert, M. (1991) *Capitalisme Contre Capitalisme*, Paris
- BBC (2005) Schroeder Attacked Over Gas Post. BBC News 10. Dezember < <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/4515914.stm>> (Aufruf 27. März 2007).
- Bieling, H.-J. (2006) ‘EMU, Financial Integration and Global Economic Governance’, *Review of International Political Economy*, 13(3): 420–48.
- Bode, R. (1979) ‘De Nederlandse bourgeoisie tussen de twee wereldoorlogen’, *Cahiers voor de Politieke en Sociale Wetenschappen*, 2(4): 9–50
- Cafruny, A. W. and Ryner, J. M. (2007a) *Europe at Bay. In the Shadow of US Hegemony*, Boulder.
- Cafruny, A. W. and Ryner, J. M. (2007b) ‘Monetary Union and the Transatlantic and Social Dimensions of Europe’s Crisis’, *New Political Economy*, 12(2): 141–65.
- Calleo, D. (1976) ‘The Postwar Atlantic System and its Future’, in E. O. Czempiel and D. A. Rustow (Hrg.) *The Euro-American System*, Frankfurt/Boulder, CO
- Carroll, W. K. and Carson, C. (2003) ‘Forging a New Hegemony? The Role of Transnational Policy Groups in the Network and Discourses of Global Corporate Governance’, *Journal of World-Systems Research*, 9(1): 67-102.
- Carroll, W. K., Fennema, M. and Heemskerk, E. (2010) ‘Constituting Corporate Europe. A Study of Elite Social Organization’ *Antipode*, 42 (4): 811-843.

- Chiesi, A. M. (1985) 'Property, Capital and Network Structure in Italy', in F. N. Stokman, R. Ziegler and J. Scott (Hrg.) 1985. *Networks of Corporate Power*, Cambridge.
- Cohen-Tanugi, L. (1987 [1985]) *Le droit sans l'état. Sur la démocratie en France et en Amérique*, 3rd ed [Vorwort S. Hoffmann]. Paris.
- Cox, R. W. (1987) *Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History*, New York.
- Cutler, A. C., Haufler, V. and Porter, T. (1999) 'Private Authority and International Affairs', in Cutler, Haufler and Porter (Hrg.) *Private Authority and International Affairs*, Albany, NY.
- Domhoff, G. W. (1971) *The Higher Circles. The Governing Class in America*, New York.
- Domhoff, G. W. (1978) *The Powers That Be. Processes of Ruling Class Domination in America*, New York.
- Duménil, G. and Lévy, D. (2001) 'Costs and Benefits of Neoliberalism. A Class Analysis', *Review of International Political Economy*, 8(4): 578–607.
- Epstein, G. (ed.) (2005) *Financialization and the World Economy*, Cheltenham.
- Fennema, M. (1982) *International Networks of Banks and Industry*, The Hague.
- Galli, G. (1995) *Il Padrone dei Padroni. Enrico Cuccia, il potere di Mediobanca e il capitalismo italiano*, Mailand.
- Gazprom (2007) 'Gazprom. About/Board of Directors' <<http://www.gazprom.com/eng/articles/article8823.shtml>> (Aufruf 27. März 2007)
- Gill, S. (2001) 'Constitutionalising Capital: EMU and Disciplinary Neo-Liberalism', in A. Bieler and A. D. Morton (Hrg.) *Social Forces in the Making of the New Europe*.
- Gowan, P. (1999) *The Global Gamble. Washington's Faustian Bid for World Dominance*, London.
- Grahl, J. and Teague, P. (1990) *The Big Market. The Future of the European Community*, London.
- Gramsci, A. (1996) *Gefängnishefte. Kritische Gesamtausgabe, Bd. 7*, Hamburg.
- Heemskerk, E. M. (2007) *Decline of the Corporate Community. Network Dynamics of the Dutch Business Elite*, Amsterdam.
- Hilferding, R. (1973) *Das Finanzkapital*, [Vorw.. E. März]. Frankfurt/M.
- Holden, S. (2004) 'The Costs of Price Stability: Downward Nominal Wage Rigidity in Europe', *Economica*, 71: 183–208.
- Holman, O. (1992) 'Transnational Class Strategy and the New Europe', *International Journal of Political Economy*, 22(1): 3–22.
- Holman, O. (2004) 'Asymmetrical Regulation and Multidimensional Governance in the European Union', *Review of International Political Economy*, 11(4): 714–35.
- Holman, O. (2008) 'Transnational Governance and National Employment Regulation: the Primacy of Competitiveness', in P. Kennett (ed.) *Governance, Globalisation and Public Policy*, Cheltenham.
- IMF (2008) *International Monetary Fund, Coordinated Investment Survey (December)*. <<http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm>> (Aufruf 20. März 2009)

- IRP Poverty Dispatch (2010) (18. Februar) <<http://www.irk.wisc.edu/dispatch/2010/02/18/poverty-rate-germany/>> (Aufruf 18. März 2010).
- Jacque, L. (2009) 'Anniversaire en demi-teinte pour l'euro. Vraiment protectrice, la monnaie unique?' *Le Monde Diplomatique*, Februar, S. 7.
- Jenkins, J. C. and Eckert, C. M. (1989) 'The Corporate Elite, the New Conservative Policy Network, and Reaganomics', *Critical Sociology*, 16(2-3): 121-44.
- Johnson, B. W. (2002) 'German Corporate Culture in the Twenty-First Century: The Interrelations Between the End of Germany, Inc., and Germany's Corporate Capital Gains Tax Reform', *Minnesota Journal of Global Trade*, 11(1): 69-100.
- Kogut, B. and Walker, G. (2001) 'The Small World of Germany and the Durability of National Networks', *American Sociological Review*, 66(3): 317-35.
- Konings, M. (2008) 'European Finance in the American Mirror: Financial Change and the Reconfiguration of Competitiveness', *Journal of Contemporary Politics*, 14(3): 253-75.
- Martin, A. (2004) 'The EMU Macroeconomic Policy Regime and the European Social Model', in A. Martin and G. Ross (Hrg.) *Euros and Europeans. Monetary Integration and the European Model of Society*, Cambridge.
- Martinelli, A. and Chiesi, A. M. (1989) 'Italy', in T. Bottomore and R. J. Brym (Hrg.): *The Capitalist Class. An International Study*. New York.
- Martinelli, A., Chiesi, A. M. and Dalla Chiesa, N. (1981) *I grandi imprenditori italiani. Profilo della classe dirigente economica*, Milano.
- Menshikov, S. (1973). *Millionaires and Managers. Structure of U.S. Financial Oligarchy* [Übers. L. Lempert]. Moskau.
- Morin, F. (1974) *La structure financière du capitalisme français*, Paris.
- Morris, J. (1982) 'The revenge of the rentier or the interest rate crisis in the United States', *Monthly Review* 33(8): 28-34.
- Nesavissimaja Gaseta (2007) *EC Tries To Turn EU Into Stronghold*, 16. Dezember, <<http://www.focus-fen.net/?id=18438&PHPSESSID=pu9qia5ufg2jogj8s57piajt64>> (Aufruf 1. März 2009)
- Nollert, M. (2005) 'Transnational Corporate Ties: A Synopsis of Theories and Empirical Findings', *Journal of World-Systems Research*, 11(2): 289-314.
- Oikonomou, I. (2007) *The European arms industry as a European Security and Defence Policy actor. A historical materialist theory of EU military integration*, Unpublished PhD thesis, University of Wales at Aberystwyth.
- Overbeek, H. (1990) *Global Capitalism and National Decline. The Thatcher Decade in Perspective*, London.
- Overbeek, H. (2000) 'Transnational Historical Materialism', in R. Palan (Hrg.) *Contemporary Theories in Global Political Economy*, London.
- Palan, R. (2003) *The Offshore World. Sovereign Markets, Virtual Places, and Nomad Millionaires*, Ithaca, NY.
- Palan, R., Murphy, R. and Chavagneux, C. (2010) *Tax Havens. How Globalization Really Works*, Ithaca, NY
- Perry, J. (2009) *Goodwill Hunting. Accounting and the Global Regulation of Economic Ideas*, Ph D Dissertation, Amsterdam.

- Poulantzas, N. (1971) *Pouvoir politique et classes sociales*, 2 vols. Paris.
- Raviv, O. (2008) 'Chasing the Dragon East: Exploring the Frontiers of Western European Finance', *Journal of Contemporary Politics*, 14(3): 297–314.
- Scott, J. (1985) 'Theoretical Framework and Research Design', in F. N. Stokman, R. Ziegler, Rolf and J. Scott (Hrg.) *Networks of Corporate Power*, Cambridge.
- SpiegelOnline (2008) (26. November) <<http://www.spiegel.de/international/germany/0,1518,592860,00.html>> (Aufruf 18. März 2010).
- Staples, C. and Braget, M. (2007) 'The Trans-European Capitalist Class', Unpublished paper, University of North Dakota.
- Swartz, D. (1985) 'French Interlocking Directorships: Financial and Industrial Groups', in F. N. Stokman, R. Ziegler and J. Scott (Hrg.) *Networks of Corporate Power*, Cambridge.
- Useem, M. (1984) *The Inner Circle. Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and the U.K.*, New York.
- Van Apeldoorn, B. (2002) *Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration*, London.
- Van der Pijl, K. (1984) *The Making of an Atlantic Ruling Class*, London.
- Van der Pijl, K. (2006) *Global Rivalries from the Cold War to Iraq*, London.
- Van Tulder, R. and Junne, G. (1988) *European Multinationals in Core Technologies*, Chichester.
- Walpen, B. (2004) *Die offenen Feinde und ihre Gesellschaft. Eine hegemonietheoretische Studie zur Mont Pélerin Society*, Hamburg.