

Hausarbeit

Wirtschaftsphilosophie III

Professor Dr. Kurt Röttgers

FernUniversität Hagen -GHS-

Globalisierung der Produktion – Multinationale Unternehmen

Jörg-Michael Bornemann

Matrikelnummer: 211-86767666

Zum Nixenteich 16

01328 Dresden

22.5.2001

Die Arbeit gliedert sich wie folgt:

1	Einleitung	Seite 3
2	Beschreibung der beiden international tätigen Unternehmensformen	Seite 6
2.1.	Multinationale Unternehmen	Seite 6
2.2.	Transnationale Unternehmungen	Seite 7
3	Konsequenzen für die Unternehmen und Produktionen	Seite 8
5	Der Vertragsentwurf im Überblick	Seite 12
6	Warum schließen sich Unternehmen zusammen?	Seite 20
7	Veränderte Formen der Produktionen im Rahmen der multinationalen Abläufe	Seite 22
8	Fazit	Seite 26

1 Einleitung

Der Begriff „Globalisierung“ wird heute sehr häufig verwendet. Dabei kann festgestellt werden, daß er für viele Menschen mit einer großen positiven, ja fast euphorischen Erwartungshaltung besetzt ist, während er für andere Menschen mit einer großen Bedrohung gleichgesetzt wird. In den meisten Fällen handelt es sich bei diesen Äußerungen um Werturteile, die keiner realen Grundlage entsprechen.

Ähnlich verhält es sich mit dem Begriff „Multinationales Unternehmen“. Für die einen verbindet sich damit Größe, wirtschaftliche Potenz, Überlegenheit, über die nationalen Grenzen operierende Unternehmen, für die anderen sind mit diesem Begriff negative Assoziationen, wie Machtmißbrauch, Undurchsichtigkeit, fehlende Durchschaubarkeit und nicht mehr vorhandene Kontrolle durch den Staat, verbunden.

Bei einer Analyse des heute verwendeten Begriffs „Globalisierung“ könnte man zu dem Schluß kommen, daß die Wiederkehr einer alten persischen Religion, der Manichäismus, wieder bevorstehe¹. Die Welt wird beherrscht von zwei Grundprinzipien: dem Guten und dem Bösen. Beide Kräfte bekämpfen sich gegenseitig, wobei nach der religiösen Lehre des Manichäismus sich der Mensch durch ein asketisches Leben vom Prinzip des Bösen befreien kann.

Globalisierung und Multinationale Unternehmen scheinen Begriffe zu sein, die zueinander passen und sich offensichtlich gegenseitig ergänzen.

Beide Begriffe hängen sehr eng mit der weltwirtschaftlichen Verflechtung zusammen. Wenn immer wieder angenommen wird, daß eine solche Verflechtung von wirtschaftlichen Zusammenhängen erst in den letzten Jahren eingetreten sei, so ist dies falsch. Handel war schon immer grenzüberschreitend und weltweit

¹ Dieser Gedanke wird in einem Aufsatz von Klaus M. Leisinger der Novartis Stiftung „Globalisierung, Unternehmensethisches Selbstinteresse, Selbstbindung und wohlverstandenes Eigeninteresse, März 1998 geäußert

organisiert. Hier weisen Johannes Müller und Johannes Wallecker zurecht darauf hin, daß „sich der internationale Handel im Laufe der Jahrhunderte immer wieder verändert und vor allem seit der Entdeckung der „neuen Welt“ sowie der kolonialen Expansion kontinuierlich zugenommen hat“.² Andererseits ist in diese – ursprünglich sehr natürlich gewachsene - Entwicklung eine Dynamik hineingekommen, die offensichtlich zu einer veränderten Qualität dieser Entwicklung geführt hat.

Zur Beurteilung der Frage, welchen Nutzen oder welchen Schaden die Globalisierung von Produktionen hat – wobei für die Beantwortung dieser Fragestellung der jeweilige Blickwinkel des Fragenden von fundamentaler Bedeutung ist – ist es notwendig, die Begriffe auf ihren Kern zurückzuführen und zu einer möglichst sicheren Definition der Begriffe „Globalisierung“ und „Multinationale Unternehmen“ zu gelangen.

Wenn ich Globalisierung vor einem Jahr wie folgt definiert habe: „Unter Globalisierung versteht man das Bündeln von wirtschaftlichen und politischen Strukturen und Potentialen über nationale Grenzen hinaus mit dem Ziel der Optimierung aller wirtschaftlichen und politischen Prozesse, um ein Höchstmaß an Ertrag zu erreichen“, so muß ich jetzt feststellen, daß diese Definition einer Ergänzung bedarf. Es geht nicht nur darum, eine nationale Potenz in andere Staaten und Nationen zu übertragen, sondern sich selbst, bzw. sein eigenes Produkt (Dienstleistung etc.) als Teil eines (völlig neuen) Gebildes zu sehen, daß mit den bisherigen Kategorien von Nation, Region etc. nichts mehr zu tun hat.

Clemens Riedl stellt fest, daß es keine einheitliche Definition des Begriffs „Globalisierung“ gibt. Er führt zudem einen neuen Begriff, nämlich den der „Globalisierungsbetroffenheit“, ein.

Bei der Globalisierung unterscheidet Riedl zwischen zwei Perspektiven ökonomischer Betrachtung:

die Globalisierung von Unternehmen (betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise) und

² Müller, Johannes und Wallecker, Johannes in „Nichtökonomische Aspekte der Globalisierung“, Hagen 1999

die Globalisierung von Märkten (volkswirtschaftliche Sichtweise)³.

Da Riedl in seiner Arbeit in erster Linie Optionen für multinationale Unternehmen betrachtet, mag es sinnvoll sein, sich bei der Definition von Globalisierung auf die beiden oben genannten Bereiche zu beschränken.

Zu einer umfassenden Analyse der Konsequenzen, die sich aus der Globalisierung von Produktionen ergeben, muß auch ein dritter Aspekt Berücksichtigung finden, den Ulrich Beck als „kulturelle Globalisierung“ bezeichnet. Beck führt aus, daß die Globalisierung ökonomischen Handelns begleitet wird von Wellen kultureller Transformation, einem Prozeß, den man als „kulturelle Globalisierung“ bezeichnet.⁴ Nicht nur die Produktionsprozesse werden globalisiert, vielmehr findet auch eine Vereinheitlichung der sozialen Verhaltensmuster und der Kultur statt. Die Fernsehfilme sind in allen Ländern die gleichen, Coca Cola ist ein Getränk, das weltweit bekannt ist. Es erfolgt eine Vereinheitlichung von Lebensstilen und Verhaltensweisen. Beck stellt fest, „daß globale Kulturindustrie zunehmend Konvergenz kultureller Symbole und Lebensformen bedeutet“.⁵

Globalisierung besteht aber nicht nur aus Fakten und nachvollziehbaren Gesetzmäßigkeiten. Wie bereits festgestellt, sind mit dem Begriff „Globalisierung“ auch Erwartungshaltungen, Emotionen und Ängste verbunden. So stellt Riedl fest: „Unter Globalisierungsbetroffenheit wird das Ausmaß verstanden, in dem die Wirkungen der Globalisierung einen Einfluß auf die Entwicklung und den Erfolg von Unternehmen ausüben bzw. Entwicklungen in den Märkten als Folge der Globalisierung wahrgenommen werden“. Er führt weiter aus, daß aus dieser Sichtweise Betroffenheit

- a) aus einem externen Umfelddruck entstehen (Globalisierung wird als Umfeldveränderung vom Unternehmen wahrgenommen und führt beispielsweise zu strategischem Anpassungsverhalten),
- b) durch ein proaktives, strategisches Verhalten von Unternehmen erzeugt werden (z.B. verstärkter Ausbau der globalen Präsenz)⁶.

³ Riedl, Clemens, „Organisatorischer Wandel durch Globalisierung“, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 1999, S. 9

⁴ Beck, Ulrich, „Was ist Globalisierung?“, Suhrkamp Verlag Frankfurt am Main, 1997, S. 80

⁵ Beck, Ulrich, „Was ist Globalisierung?“, Suhrkamp Verlag Frankfurt am Main, 1997, S. 81

⁶ Riedl, Clemens, „Organisatorischer Wandel durch Globalisierung“, Springer-Verlag Berlin

Dies bedeutet, daß Globalisierung einerseits passiv wahrgenommen wird und dann zu entsprechenden Reaktionen führt und andererseits durch aktives Handeln verstärkt, ja teilweise auch erst in Gang gesetzt werden kann. Gerade im Hinblick auf die Betrachtung der Multinationalen und Transnationalen Unternehmen ist diese Wechselwirkung deutlich erkennbar.

Die Globalisierung von Produktionsprozessen wird getragen von Unternehmungen, die multinational und transnational tätig sind. Diese Arbeit kann nicht die gesamten Aspekte der Vor- und Nachteile und der Auswirkungen auf die gesellschaftliche Entwicklung erfassen und beschreiben. Dies würde den Rahmen dieser Arbeit erheblich sprengen. Es können nur einige Teilbereiche thematisiert und kritisch hinterfragt werden. Einer dieser Teilbereiche ist das geplante Multilaterale Abkommen über Investitionen (MAI), das bei seiner erfolgreichen Realisierung erhebliche Auswirkungen auf unsere Gesellschaft hätte. Als Vorschrift für die Behandlung dieser Frage ist es jedoch notwendig, Definitionen von multinationalen und transnationalen Unternehmen vorzunehmen, um dann Schlußfolgerungen ziehen zu können.

2 Beschreibung der beiden international tätigen Unternehmensformen

2.1 Multinationale Unternehmen

In der allgemeinen Diskussion werden die Begriffe „multinationales und transnationales Unternehmen“ oft als Synonym verwendet. Die Grenzen sind durchaus fließend und nicht immer eindeutig erkennbar.

Bereits 1970 befaßt sich die Literatur mit Beschreibungen sowie Vorschlägen zur Klassifikation von Koordinationsmechanismen in Multinationalen Unternehmungen. In den früheren Jahren stand in erster Linie eine Trennung zwischen dem Inlands- und Auslandsgeschäft im Vordergrund. Die Unternehmen, die sich multinational betätigten, gingen im wesentlichen von den heimischen Märkten aus und versuchten aus dem Blickwinkel des eigenen Landes ihre Produkte mit Unterstützung eigener

Produktionsstätten im Ausland abzusetzen. Letztlich war dies eine Erweiterung des eigenen (nationalen) Marktes. In der Regel bildete sich bei solchen multinationalen Unternehmen ein „Mutter-Tochter-Verhältnis“ heraus. Dieses Verhältnis ist charakteristisch für das Verhältnis zwischen Zentrale („Muttersgesellschaft“) und Auslandsgesellschaft („Tochtergesellschaften“) in europäischen Multinationalen Unternehmungen.⁷

Multinationale Unternehmungen sind letztlich Unternehmungen, die von einem nationalen Ausgangspunkt (Konzernsitz) aus weltweit agieren, aber den nationalen Gesetzen, die am Unternehmenssitz Gültigkeit haben, unterliegen. Ihre strategische Ausrichtung orientiert sich ebenfalls von ihrer nationalen Ausgangslage her.

Multinationale Unternehmen sind gegenwärtig noch die verbreitete Unternehmensform.

Auf den ersten Anschein ist eine Unterscheidung zwischen einem multinationalen und einem transnationalen Unternehmen kaum möglich. Beiden Unternehmungen ist gleich, daß sie bezüglich ihrer Leistungserstellung und –verwertung keine Grenzen kennen.

2.2 Transnationale Unternehmungen

Im Gegensatz zu den multinationalen Unternehmungen, deren Hauptglobalisierungsphase in die 80er Jahre reicht, haben transnationale Unternehmensformen, die in den 90er Jahren entstanden sind, ein völlig anderes Koordinationsmuster innerhalb ihrer Unternehmensstruktur. Sie operieren – wie die multinationalen Unternehmen – ebenfalls über alle Ländergrenzen hinweg, haben jedoch auch gedanklich diese Ländergrenzen völlig aufgehoben. Für transnationale Unternehmungen gibt es keine Abgrenzungen zwischen einzelnen Staaten und Kulturen. Sie nutzen vielmehr diese unterschiedlichen Voraussetzungen. Die einzelnen Auslandsgesellschaften eines solchen transnationalen Konzerns agieren sehr unabhängig voneinander und orientieren sich nicht an der Zielsetzung einer Muttergesellschaft, sondern an den jeweiligen lokalen Gegebenheiten. Dabei ist das Insiderwissen, das von den

⁷ Riedl, Clemens, „Organisatorischer Wandel durch Globalisierung“, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 1999, S. 23

einzelnen Konzernteilen erworben wird, von eminenter Wichtigkeit für den Gesamtkonzern. Diese einzelnen Lernprozesse ermöglichen die weltweite Nutzung eines lokal gewonnenen Know-hows und ein Produktwissen. In den unterschiedlichen Kulturen werden im Gegensatz zu den multinationalen Koordinationsmustern keine Hemmnisse gesehen, da eine Anpassung an die lokalen Gegebenheiten notwendig ist. Vielmehr werden in diesen unterschiedlichen Kulturen Vorteile wahrgenommen, da unterschiedliche Kulturen Quelle möglicher Wettbewerbspotentiale sind. Den transnationalen Strukturen dieser Großkonzerne stehen auf der staatlichen Seite keine Äquivalente gegenüber. Transnationalstaaten, die weder national noch territorial definiert sind, existieren allenfalls in Teilansätzen z.B. in der EU. Allerdings fehlt diesen Strukturen bisher jegliche Legitimation durch die Bürger. Insofern können sich transnationale Unternehmen in Ermangelung einer tatsächlichen Einbindung in die (nachvollziehbaren) Rechtsnormen eines legitimierte Rechtssubjekts ungehindert und in eigener Machtvollkommenheit entfalten und entwickeln. Besonders deutlich wird dies an den Möglichkeiten transnationaler Firmen, die sich aus den nationalen Zusammenhängen jeglicher sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung lösen und sich jeweils die für sie günstigsten Bedingungen zu eigen machen können.

3 Konsequenzen für die Unternehmen und Produktionen

Für die globalisierte Produktion bedeutet dies für transnationale Unternehmungen, daß sie sich einerseits das Kapital dort besorgen, wo es am preisgünstigsten ist. Sie transferieren das Kapital aus den Gewinnen der Produktion dorthin, wo es die höchsten Erträge (Zinsen) bringt und wo die geringsten Steuern zu zahlen sind und die Mitarbeiter dort rekrutieren, wo sie am billigsten zu beschaffen sind. Den nationalen Staaten kommt allenfalls die Aufgabe zu, dafür zu sorgen, daß die Unternehmungen ungestört Gewinnoptimierung betreiben können. Aufgrund der Tatsache, daß sie mehr und mehr nicht mehr über die Produktionsmittel, über den Grund und Boden etc. verfügen und damit keinen eigenen Gestaltungsspielraum mehr haben, kann von einer Waffengleichheit zwischen Kapital und Arbeit nicht mehr gesprochen werden. Den transnationalen Unternehmungen ist etwas gelungen, was noch vor einigen Jahren unmöglich schien: Alle politischen Maßstäbe orientieren sich an dem

Wollen und der Zielsetzung der weltweit operierenden Konzerne. Parteiprogramme sind überflüssig geworden und können durch Unternehmensanweisungen von transnational operierenden Konzernen ersetzt werden.

Wesentliches Merkmal von transnationalen Unternehmungen ist, daß Investitionsort, Produktionsort und Steuerort nicht mehr zusammenfallen müssen. Transnationale Unternehmen verfügen über eine gewaltige Finanzmacht und bewegen Finanzvolumen, die staatliche Haushalte bei weitem übersteigen können. Die Gesamtsumme der ausländischen Aktiva der 100 größten transnationalen Unternehmen betrug nach einer Darstellung des World Investment Report 1999 der UNCTAD 1997 1,8 Billionen USD.⁸ Der Zusammenschluß von Daimler und Chrysler im Jahr 1998 brachte dieses neue Unternehmen auf den 2. Rang der Großkonzerne mit einem Umsatz von 258 Mrd. DM – dies entspricht etwa dem Bruttosozialprodukt Norwegens.⁹

Transnationalen Unternehmen, die im globalen Wettbewerb bestehen wollen, können mit den „traditionellen“ Organisations- und Koordinationsstrukturen nicht mehr bestehen. Clemens Riedl formuliert drei Anforderungen, die an transnationale Unternehmen gestellt werden:

globale Effizienz bzw. weltweite Standardisierung und Integration der Aktivitäten, lokale Anpassungsfähigkeit und schnelle Reaktionsfähigkeit im lokalen Markt sowie Sicherung von Innovationsprozessen durch weltweite Lernfähigkeit.¹⁰

Eine immer stärkere Notwendigkeit, aber auch der Möglichkeit der weltweiten Standardisierung von Produkten führt, zu einer Preisreduktion bei den Unternehmen. Insofern müssen global operierende Großkonzerne daran interessiert sein, bei der Bevölkerung weltweit ein einheitliches Kaufverlangen zu erzeugen. Dies kann u.a. auch dadurch erreicht werden, daß kulturelle Unterschiede nivelliert, am besten aufgehoben werden. Der Zwang zu dieser Standardisierung führt wiederum zu einer Homogenisierung der Nachfrage, die wiederum als eine Begründung für die Notwendigkeit der verstärkten Umsetzung der Globalisierung herangezogen wird.

⁸ Wieland, Dominic „Die 100 größten TNCs (Die Top 100)“, Internetdokument vom 7.6.2000

⁹ Kleine, Mareike „Die exit-option transnationaler Konzerne (TNK), Internetdokument 12.3.2001

¹⁰ Riedl, Clemens, „Organisatorischer Wandel durch Globalisierung“, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 1999, S. 46

Wenn global agierende Konzerne von der großen "Weltfamilie" reden und diese als angeblich bereits real existierende Realität darstellen, darf durchaus die Frage erlaubt sein, mit welcher Interessenlage ein solches Ziel formuliert wird.

Es darf andererseits auch nicht verkannt werden, daß mit der Entwicklung der Homogenisierung der Nachfrage auch positive Aspekte für die Kunden verbunden sind. Problematisch wird es regelmäßig dann, wenn die von den Unternehmen bewußt herbeigeführte Homogenisierungen zu einer absoluten Abhängigkeit der Verbraucher und damit letztlich zu Angebotskartellen führen. In diesem Zusammenhang ist auf die Saatproduktion von transnational agierenden Unternehmen wie Novatis oder von Microsoft im Bereich der EDV-Technologie zu verweisen. Die Firma Novatis brachte ein Saatgut auf den Markt, das eine hohe Resistenz gegen Unkraut und Pflanzenkrankheiten aufweist, das jedoch nur einmal ausgesät werden kann. Die Landwirte sind somit gezwungen, jedes Jahr bei dem gleichen Hersteller neues Saatgut zu kaufen. Besonders für Länder der sogenannten dritten Welt kommt dies einer Katastrophe gleich, da sie sich von der Abhängigkeit von einem Unternehmen nicht befreien können. Microsoft verwendet im Prinzip das gleiche Verfahren. Durch ständige Veränderung der Software und Praktiken, die teilweise dazu führten, daß Anwender gezwungen wurden, ausschließlich Microsoft-Produkte zu verwenden – es sei an die Auseinandersetzung mit der Integration des Internetexplorers in das Windows-Betriebssystem erinnert – verstand es Microsoft immer wieder einen neuen Markt für den Absatz seiner Produkte zu generieren.

Die erforderliche Fähigkeit zur schnellen Reaktion und Anpassung auf die Veränderungen lokaler Märkte, scheinen auf den ersten Blick einen Widerspruch zur Globalisierung zu beinhalten. Hier liegt jedoch die Stärke transnationaler Unternehmen, da sie aus einem Geflecht getrennt agierender und gleichwohl innerhalb eines Netzwerkes verbundener Teilunternehmen bestehen. Wie bereits an anderer Stelle ausgeführt, liegt gerade hier die Stärke der transnationalen Unternehmen, indem sie jeweils in verschiedenen Kulturbereichen, Staatsgebilden schnell und flexibel reagieren können und aufgrund der internen Vernetzung Wissen, Kapital und Arbeitskräfte dorthin verlagern können, wo es aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten optimal eingesetzt werden kann.

An dieser Stelle muß darauf aufmerksam gemacht werden, daß der Begriff „Globalisierung“ keinesfalls bedeutet, daß damit eine Vereinheitlichung der Welt verstanden werden kann. Ulrich Beck stellt fest, daß besonders der von Absatzkrisen geschüttelte Weltkapitalismus lokaler Vielfalt und Widersprüchlichkeit bedarf, um durch notwendige Produkt- und Marktinnovation in der Weltkonkurrenz bestehen zu können.¹¹ Roland Robertson betont ebenfalls die Bedeutung des Lokalen und stellt fest, daß Globales und Lokales sich nicht gegenseitig ausschließen. In diesem Zusammenhang schlägt Robertson – allerdings unter dem Aspekt des Grundbegriffes der kulturellen Globalisierung - den Begriff „Glokalisierung“ vor.¹² Globalisierung und das Zurückziehen auf eine kleine lokale Einheit sind nur auf den ersten Blick offensichtliche Widersprüche. Es liegt in der Natur der Menschen, daß sie Orientierungspunkte suchen, die ihnen das Gefühl des Angenommenseins, der Geborgenheit geben. Nur wenige Menschen sind in der Lage, sich ausschließlich als universelle Weltbürger zu verstehen, für die ein Zuhause sowohl New York, Paris, Tokio, Berlin oder Buxtehude ist. Besonders deutlich ist dieses Phänomen auch im Zusammenhang mit der Wiedervereinigung Deutschlands und der zunehmenden Einbindung Deutschlands in die Europäische Union zu beobachten: Der Förderealismus hat in Deutschland eine neue Hochkultur erlebt. Die Bundesländer sind für die Menschen teilweise wichtiger als „die Regierung in Berlin oder Brüssel.“ So suchen die Menschen lokale Bezugspunkte, die letztlich eine Globalisierung für den Einzelnen gar nicht mehr so bedeutsam werden läßt.

4 Das Multilaterale Abkommen über Investitionen (MAI)

Bereits bei der oben erfolgten Darstellung der multinationalen und transnationalen Unternehmungen wurde deutlich, daß diese Unternehmen einen sehr starken Einfluß auf die wirtschaftlichen, organisatorischen und insbesondere politischen Verhältnisse des Umfeldes, in dem sie agieren, ausüben. Dabei wurde deutlich, daß durch das grenzüberschreitende Operieren dieser Konzerne nationale Gesetzgebungen nur einen beschränkten Einfluß auf das Handeln der Konzerne in ihrer Gesamtheit haben.

¹¹ Beck, Ulrich, „Was ist Globalisierung?“, Vierte Auflage 1998, S. 87

¹² Robertson, Roland Globalization, in M. Featherstone u.a. (Hg.), Global Modernities, London 1995

Um so bemerkenswerter ist es, daß die transnationalen Konzerne das Bestreben haben, ihr Wirken in einen rechtlichen Rahmen einzubinden, der ihnen zukünftig einen besonderen Stellenwert in Bezug auf ihr Verhältnis zu den jeweiligen Regierungen der einzelnen Staaten einräumt.

Die nähere Betrachtung des Inhalts der bisher vorliegenden Entwürfe eines multilateralen Abkommens und die mangelnde, teilweise überhaupt nicht vorhandene Information über den Stand der gegenwärtigen Beratungen zu diesem Abkommen, lassen vermuten, daß hier sehr einschneidende gesetzliche Normierungen geplant sind. Die Folgen, die sich aus diesem Abkommen ergeben könnten, haben für die Gesellschaft fast revolutionäre Auswirkungen. Sie würden von der breiten Masse des Volkes unbemerkt in Kraft treten. Es stellt sich weiterhin die Frage, aufgrund welcher Legitimation eine solche weitreichende vertragliche Regelung abgeschlossen werden kann.

Dem Verfasser dieser Arbeit ist es trotz intensiver Bemühung nicht gelungen, eine offizielle Stellungnahme zu dem geplanten Abkommen zu erhalten. In der Regel wurde die Antwort gegeben, daß ein solches Abkommen nicht bekannt sei.

5 Der Vertragsentwurf im Überblick

Bei der Darstellung des Multilateralen Abkommens beziehe ich mich als Quelle auf das Buch „Lizenz zum Plündern“ von Maria Mies sowie auf verschiedene Dokumente aus dem Internet. Meine Recherche im Archiv der FAZ ergab lediglich zwei Quellen aus dem Jahre 1998, die aber für diese Arbeit wenig brauchbar waren. Eine offizielle autorisierte deutsche Übersetzung des Abkommens ist nicht bekannt. Die von Maria Mies herangezogene Übersetzung basiert auf einer Übersetzung, die der Tiroler Gewerkschaftsbund im März 1998 erstellt hat.¹³

Grundprinzipien des von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) ausgehandelten Abkommens basieren auf zwei Prinzipien:

¹³ Mies, Maria in „Lizenz zum Plündern“ Europäische Verlagsanstalt 1998, S. 36

- a) Eine Benachteiligung von ausländischen Investoren gegenüber inländischen Investoren darf nicht erfolgen. Beide sind entsprechend gleichzustellen.
- b) Individuell gewährte Vorzugsbedingungen gegenüber einem Land sollen, unabhängig ob Unterzeichnerstaat oder nicht, für alle Vertragspartner gelten (Meistbegünstigungsklausel).

In Abschnitt I des Abkommens erfolgen Begriffsbestimmungen des Investors oder der Investition. Die Definition des Begriffes „Investor“ ist ausgesprochen weitreichend, daß sie die in den bisher bilateralen Verträgen benutzte Bedeutung weit übertrifft. Investor (en) im Sinne des Abkommens sind natürliche und juristische Personen, die nach geltendem Recht einer Vertragspartei die Staatsangehörigkeit besitzen, bzw. nach einer der Vertragsparteien geltenden Rechts gegründet worden sind. Dabei ist es gleichgültig, ob die gegründeten Körperschaften der Gewinnerzielung dienen oder nicht, sich in privatem oder öffentlichen Eigentum befinden, ob es sich um Joint Ventures handelt etc.. Damit kann jeder und alles als „Investor“ im Sinne dieses Abkommens auftreten.

Ähnlich verhält es sich mit dem Begriff der Investition. Investition im Sinne des Abkommens bedeutet jede Art von Vermögenswert, in direktem oder indirektem Eigentum oder unter direkter oder indirekter Kontrolle. Die folgenden acht Absätze des Abkommens definieren einen Investitionsbegriff, der keine Lücke irgendeines Gutes, mit dem gehandelt werden könnte und mit dem ein Profit zu erlangen ist. Ein wichtiger Faktor ist der zu erwartende Gewinn. Mies stellt fest, daß „ethische, ökologische, soziale, politische Gesichtspunkte nur dann einen Platz in dieser Definition haben, wenn sie gleichzeitig zur Gewinnmaximierung und zu weiteren Wachstum beitragen“.¹⁴ Besonders problematisch dürfte sich dieses Abkommen, so es in dieser Form Rechtskraft erlangen sollte, im Hinblick auf die derzeitige aktuelle Gen-Forschung auswirken. Ethische Gesichtspunkte, die eine mögliche Umsetzung bestimmter Verfahren ablehnen müßten, stünden dem MAI entgegen. Die Verhinderung einer erfolgreichen Investitionsmöglichkeit würde gegen die Vereinbarung verstoßen und wäre somit nichtig.

¹⁴ Ebd., S. 37

Im zweiten Teil des Abkommens geht es im wesentlichen um die Gleichstellung zwischen In- und Ausländern. Dieser Teil des Abkommens wird auch als das Kernstück des Abkommens bezeichnet. Auf den ersten Anschein könnte festgestellt werden, daß es sich um ein Diskriminierungsverbot zwischen in- und ausländischen Investoren handelt. Meistbegünstigungsklauseln gab es bereits bei vielen internationalen Verträgen und stellen insofern keine neue Qualität dar. Im Gegensatz zu dem in Rede stehenden Abkommen wird jedoch nicht nur ein Diskriminierungsverbot gegenüber ausländischen Investoren ausgesprochen, die bereits im Inland tätig geworden sind, vielmehr geht es auch um Investoren, die erst im Inland investieren wollen und bereits zu diesem Zeitpunkt wie Inländer behandelt werden müssen. Faktisch bedeutet dies eine Aufhebung aller nationalen Beschränkungen. Damit wird – obwohl Befürworter des multilateralen Abkommens dies immer wieder bestreiten - in die Souveränität des Staates eingriffen, das heißt die Souveränität wird faktisch eingeschränkt, wenn nicht gar teilweise aufgehoben. Kein Staat wäre aufgrund des Abkommens berechtigt, einem ausländischen Investor zu verbieten, ein Unternehmen in seinem Staatsgebiet aufbauen zu lassen, auch wenn dies aus umweltpolitischen oder sonstigen sozialpolitischen Erwägungen heraus nicht gewollt wäre. Allein die Tatsache, daß mit der Zurückweisung der beabsichtigten Investition eine zukünftige Beschränkung einer Gewinnerwartung für den betreffenden ausländischen Investor verbunden wäre, würde eine solche Entscheidung hinfällig werden lassen. An dieser Stelle ist darauf hinzuweisen, daß damit die föderale Struktur der Bundesrepublik Deutschland mit der starken Betonung der kommunalen Selbstverwaltung ad absurdum geführt würde, da wesentliche Entscheidungsbefugnisse der Kommunen - z.B. das Festlegen von Industrieansiedlungen, etc. im Rahmen der Aufstellung von Bebauungs-, Flächennutzungsplänen usw. aufgehoben würden.

Maria Mies zeigt an einem weiteren konkreten Beispiel, welche fatalen Folgen das Abkommen haben könnte, in dem sie feststellt: „Der Boykott des Südafrikanischen Apartheidregimes wäre nach dem MAI illegal gewesen, und Mandela säße immer noch im Gefängnis. Ebenso dürften Gemeinden und Staaten keinen Boykott gegen Firmen wie Shell in Nigeria zulassen oder stützen, die Menschenrechte verletzen, die

Umwelt zerstören oder Kriege anzetteln.“¹⁵

In der Fortsetzung des Teils II des Abkommens werden Beschäftigungs- und Leistungsaufgaben behandelt. Bezüglich der Beschäftigungsaufgaben sieht das Abkommen vor, daß jede natürliche Person nach Wahl des Investors oder der Investition beschäftigt werden darf, sofern sie eine gültige Aufenthalts- und Arbeitsbewilligung verfügt, die von den zuständigen Behörden der anderen Vertragspartei ausgestellt wird. Dies bedeutet im Klartext, daß kein Staat Beschränkungen gegenüber ausländischen Arbeitnehmern vornehmen darf, sofern diese von ihren jeweiligen Unternehmen entsandt werden. Auch dies bedeutet einen Eingriff in die Souveränität eines Staates, der zukünftig nicht mehr entscheiden darf, ob und welche Ausländer er in seinem Land eine Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis erteilt oder nicht.

Es folgen im Abkommen weitere Bestimmungen und Regelungen über das Verbot von Leistungsaufgaben gegenüber den Investoren und den Investitionen. Danach ist – verkürzt formuliert – alles untersagt, was die Investition beeinträchtigen oder gefährden könnte. Letztlich werden durch die vorgesehenen Bestimmungen ausschließlich die Investitionen geschützt.

Unter dem Vorwand, daß zwischen Aus- und Inländer keine Unterscheidung erfolgen darf, damit keine Diskriminierung vorliegt, sind die Verbote gegen die Erteilung von Leistungsaufgaben gegenüber den Investoren und den Investitionen sowohl Ausländern als auch Inländern in gleichem Maße gültig.

Besonders problematisch dürften diese Regelungen für die ärmeren Länder des Südens sein. Diesen wird jede Möglichkeit genommen, sich gegen eine ausländische Konkurrenz zu wehren und wirtschaftliche Fördermaßnahmen für die eigenen Menschen im eigenen Land anzubieten.

Folgerichtig sind auch die Investitionen selbst - also das Kapital - durch das Abkommen besonders geschützt.

¹⁵Mies, Maria in „Lizenz zum Plündern“ Europäische Verlagsanstalt 1998, S. 39

Im allgemeinen Teil der Bestimmungen wird der volle und dauerhafte Schutz der Investitionen von den jeweiligen Vertragsparteien (Regierungen) verlangt. Es wird ferner festgeschrieben, daß keine Vertragspartei Investitionen durch unangemessene und diskriminierenden Maßnahmen behindert oder einschränkt. Dies betrifft auch den Betrieb, den Gebrauch und die Nutzung oder die Verfügung über Kapitalanlagen von Investoren einer anderen Vertragspartei.

Einer nähere Analyse dieses Textes zeigt, daß dieser mit einer Reihe von unbestimmten Rechtsbegriffen versehen ist. Es zeigt sich weiter, daß es sich hier im Prinzip um eine Generalregelung handelt. Alle vorher bereits im Abkommen enthaltene Tatbestände werden eingeschlossen. Darüber hinaus umfaßt es auch solche Tatbestände, die nicht bereits *expressis verbis* an anderer Stelle im Abkommen erfaßt wurden. TNKs könnten sich auf diese Generalklausel berufen, wenn sie bestimmte Kern-Politiken von Regierungen angreifen wollen.¹⁶

Im weiteren Text des Abkommens werden die Bereiche "Enteignung" und "Entschädigung" behandelt. Diese Regelungen enthalten Begriffe, die erhebliche Fragestellungen auslösen können. Grundsätzlich sind Enteignungen von Investitionen eines Investors einer anderen Vertragspartei nicht zulässig. Es sind jedoch Ausnahmen vorgesehen, die unter bestimmten Voraussetzungen eintreten können. diese Voraussetzungen sind:

- Enteignungen, soweit diese im öffentlichen Interesse liegen (auch nach dem gegenwärtig gültigen Recht möglich)
- Aufgrund eines rechtmäßigen Verfahrens (das ist auch die gegenwärtig gültige Rechtsauffassung, Artikel 14 GG).

Die weiteren Bestimmungen weichen jedoch von der bisherigen gesetzlichen Regelung, bzw. der Rechtspraxis ab:

¹⁶ Sforza, Michelle (1998), MAI-Provisions and Proposals: An Analyst of the April 1998 Text, hg. von Public Citizen's Global Trade Watch, 215 Pennsylvania Av. SE Washington, DC 20003

- Enteignungen dürfen - wenn überhaupt - nicht auf diskriminierende Weise erfolgen

und es ist zudem vorgesehen, daß im Falle einer rechtmäßigen Enteignung

- eine gleichzeitige Bezahlung einer unverzüglichen, angemessenen und wirksamen Entschädigung

zu erfolgen hat. Art und Umfang dieser Entschädigung sind im Abkommen ebenfalls detailliert geregelt.

Der Terminus "auf nicht diskriminierende Weise", impliziert geradezu eine interessante Rechtsauseinandersetzung im Enteignungsfall, da über die Frage, was als nicht diskriminierende Weise verstanden werden kann, unterschiedliche Auffassungen bestehen werden. Noch gravierender dürfte jedoch der Streit werden, wenn es darum geht, "eine angemessene" Entschädigung unverzüglich vorzunehmen. Dabei wird von einem angemessenen Marktwert der enteigneten Investition unmittelbar vor ihrer Enteignung ausgegangen. Im Klartext bedeutet dies, daß ein betroffener Staat und damit die betroffenen Steuerzahler, also die Bürger dieses Staates, einem Investor auch einen reinen (fiktiven) Spekulationsgewinn erstatten müßten, auch wenn die Enteignung nach rechtsstaatlichen Kriterien im Interesse der Allgemeinheit notwendig wäre. Darüber hinaus würde bei der Wertberechnung der Entschädigungssumme auch ein möglicherweise nicht realisierter Gewinn zugrunde gelegt, da dieser "zu erwartende Gewinn, der nicht realisiert werden kann, eine mittelbare Enteignung wäre.

Die Bestimmungen des Abkommens könnten zudem mit den Bestimmungen nach Artikel 14 GG der Bundesrepublik Deutschland kollidieren. Nach Artikel 14 GG hat die Entschädigung im Enteignungsfall nach bereits festliegenden gesetzlichen Regelungen zu erfolgen. Artikel 1 – 19 des deutschen Grundgesetzes regeln zudem nicht-veräußerbare Grundrechte, so daß Veränderungen grundsätzlich nicht erfolgen dürfen.

Im 3. Abschnitt von Kapitel III wird der Schutz der Investitionen vor Unruhen und Konflikten behandelt. Danach wird einem Investor einer Vertragspartei, der in bezug

auf seine Investition im Hoheitsgebiet einer anderen Vertragspartei durch Kriegseinwirkungen, durch eine Krise oder eine Revolution Schaden erleidet, Schadensersatz zugesichert. Diese Schadenersatzregelung darf wiederum von Leistungen gegenüber eigenen Investoren nicht abweichen.

Die multinationalen und multilateralen Unternehmen sichern sich rechtlich so ab, daß das Risiko, das durch ihre eigene Tätigkeit entsteht, weitestgehend auf die Allgemeinheit (sprich den Staat) abgewälzt wird. Alle Rechte scheinen bei den Unternehmen zu liegen, während die jeweiligen Vertragsparteien (also die Staaten, in denen die multilateralen Unternehmen tätig sind) nur Verpflichtungen gegenüber den privaten Konzernen haben sollen. Die Gewinnmaximierung liegt bei den privaten Unternehmen, der Risikoausgleich hat durch den jeweiligen Staat zu erfolgen. Ein weiterer interessanter Aspekt wird deutlich: Obwohl den Unternehmungen erhebliche Rechte zugebilligt werden sollen, die teilweise den Unternehmungen, bzw. ihrem leitenden Management einen quasi diplomatischen Status verleihen, erwarten eben diese Unternehmungen, daß der Staat mit seinen polizeilichen Möglichkeiten den Schutz und die Unversehrtheit des Kapitals und der Personen dieser Unternehmungen garantiert. Kommt er dieser Aufgabe nicht nach, werden entsprechende finanzielle Sanktionen vorgesehen. Insoweit findet für den Bereich der Sicherheit eine Deregulierung – wie in den übrigen wirtschaftlichen Bereichen - nicht statt.

Der vierte Abschnitt des Abkommens befaßt sich mit der Schlichtung von Rechtsstreitigkeiten zwischen den Vertragspartnern. Er regelt zum einen das Verfahren zwischen den Staaten und zum anderen Rechtsstreitigkeiten zwischen Investor und Vertragspartei (Staat). Bezeichnenderweise wird immer nur von einem Schaden gesprochen, den der Investor durch das Handeln einer Vertragspartei (Staat) erleidet. Es fehlen Tatbestände, bei denen sich der Investor gegenüber der Vertragspartei vertragswidrig verhalten hat. Allerdings ist der gesamte Vertragstext so aufgebaut, daß es für den Investor kaum Angriffspunkte geben dürfte. Im Grunde genommen ist er nach dem geplanten Abkommen zu nichts verpflichtet – streng genommen noch nicht einmal dazu, eine Investition überhaupt vorzunehmen. Alle vertraglichen Regelungen unterstellen bereits, daß eine Investition erfolgt ist.

Der Schlichtungsmechanismus setzt verschiedene Möglichkeiten und Instanzen voraus. Sofern der Streit nicht im Rahmen von Konsultationen zwischen Investor und

Vertragsparteien beigelegt werden kann, hat der Investor mehrere Möglichkeiten, eine Klärung herbeizuführen. Er kann ein beliebiges zuständiges Gericht oder Verwaltungsgericht der in den Rechtsstreit involvierten Vertragspartei einschalten oder dies in Übereinstimmung mit der Vertragspartei festlegen, oder er kann ein für solche Verfahren vorgesehene Schiedsgerichte einschalten. Diese Institutionen, wie zum Beispiel das International Chamber of Commerce, ICC, haben gerichtsähnlichen Charakter, sie sind aber nicht aus demokratischen Prinzipien hervorgegangen und werden personell von den Transnationalen Unternehmungen dominiert.

Privaten Firmen wird nach diesem Abkommen ein Status zuerkannt, der sie mit Staaten auf eine gleiche Stufe erhebt. Firmen sollen danach die Möglichkeit erhalten, Staaten zu verklagen und finanzielle Entschädigungen zu verlangen, sofern eine Bestimmung des MAI verletzt wird. Demgegenüber sind in dem Abkommen keine Verpflichtungen der Firmen formuliert. Deshalb ist die Frage berechtigt, ob die vorgesehene Regelung nicht gegen die guten Sitten verstößt, da ein Vertragspartner einseitig belastet wird und von einem gegenseitigen Ausgleich der Leistungen nicht gesprochen werden kann. Sittenwidrige Vereinbarungen sind nichtig – doch welche Instanz wäre beim MAI – sofern es Rechtskraft erlangen würde – zuständig, diese Frage zu entscheiden? Eine solche Festlegung fehlt in der Vereinbarung.

Der Schlußteil des Abkommens regelt die Laufzeit. Das Abkommen sieht vor, daß sich die jeweiligen Ländern bei der Unterzeichnung des Abkommens für eine fünfjährige Mitgliedschaft binden. Es ist nach Ablauf von fünf Jahren eine Kündigungsmöglichkeit vorgesehen. Allerdings gelten sämtliche Bestimmungen des MAI auch nach erfolgter Kündigung für einen weiteren Zeitraum von 15 Jahren, so daß das Abkommen Staaten für einen Zeitraum von 20 Jahren an das Abkommen bindet. Damit werden auch kommende gewählte Regierungen weit über ihre jeweiligen Legislaturperioden hinweg in ihren möglichen Entscheidungen festgelegt. Im Grund genommen bestimmen Großkonzerne für einen langen Zeitraum, wie die Politik auszusehen hat. Bei einer objektiven Betrachtung einer solchen langfristigen Bindung muß auch auf ein bestehendes Dilemma hingewiesen werden: Auch die Sozial- und Gesellschaftspolitik der Vergangenheit war bestrebt, eine möglichst nachhaltige, das heißt auf Dauer angelegte Politik umzusetzen. Willy Brand hat 1980 im Zusammenhang mit der damaligen Ostpolitik erstmalig davon gesprochen, daß

die Politik im Hinblick auf Aussöhnung zum Osten unumkehrbar gemacht werden muß. Es steht also der Wunsch des Politikers im Vordergrund, daß seine Politik eine unendliche Zeitspanne wirken soll. Die Entwicklung des vereinigten Europas ist – im Gegensatz zur damaligen Ostpolitik - nicht auf demokratischen Wege – das heißt durch erklärten Willen des Volkes - zustande gekommen und wirkt, so nicht jugoslawische Verhältnisse eintreten sollten, weit über die nächsten 20 Jahre hinweg. Was jedoch im Vergleich zu den bisherigen politischen Entwicklungen und Beschlüssen eine andere Qualität in die Überlegungen einbringt, ist, daß hier private Firmen wie Hoheitsträger auftreten und ihrerseits Staaten über mehrere Legislaturperioden hinweg binden.

6 Warum schließen sich Unternehmen zusammen?

Die im Multilateralen Abkommen über Investitionen enthaltene Inhalt zeigt, daß die Unternehmen mit einem Machtanspruch auftreten, der sie letztlich mit Regierungen auf eine gleiche Stufe stellt. Machtausübung kann auf verschiedene Weise erfolgen. Sie setzt aber in jedem Fall voraus, daß derjenige, der Macht ausübt ein Druckmittel in der Hand hat, das es ihm ermöglicht, sein Wollen auch gegen den Willen eines anderen (in diesem Fall einer Regierung gegenüber) durchzusetzen.

Zur Machtausübung gehört Autorität. Diese kann durch ein hohes ethisches und moralisches Verhalten auch ohne die allgemein üblichen Machtmittel durchgesetzt werden. Beispielhaft sei hier Mahatma Gandhi genannt, der mit seinem gewaltlosen Handeln letztlich Maßstäbe gesetzt hat. Durch eine Organisation des bürgerlichen Ungehorsams, der völlig passiv und damit gewaltfrei blieb, erreichte er im August 1947 die Unabhängigkeit Indiens von der englischen Kolonialverwaltung. Macht kann auch brutal mit Waffengewalt durchgesetzt werden. Sie kann in subtiler Form durch die Schaffung von Abhängigkeiten erreicht werden (Kind Erwachsener), sie kann aber auch durch wirtschaftliche Macht und oder durch Kombinationen aller vorgenannter Voraussetzungen um- und durchgesetzt werden.

Für den Zusammenschluß von Großunternehmen wird immer wieder das Argument der Optimierung der Produktion angeführt. Es entstehen Synergieeffekte, die zu Kostenreduktionen führen und gleichzeitig eine bessere Ausnutzung bestehender Ressourcen sicherstellen. Gerade bei der Fusion von Daimler und Chrysler zeigte sich

aber sehr schnell, daß Größe nicht nur positive Auswirkungen hat. Bis jetzt kann bei dieser Fusion noch nicht abschließend beurteilt werden, ob das Ergebnis der Fusion eher negativ als positiv zu bewerten ist. Die KPMG stellte in einer Untersuchung fest, daß 83% aller Fusionen nicht den Shareholder-Value verbessert haben. Nach Bain & Company sind zwei Drittel aller Bankfusionen nicht erfolgreich gewesen und 85% aller Merger verfehlen ihre Ziele, die sie durch eine Fusion erreichen wollten.¹⁷ Gerade bei der Fusion zwischen Daimler und Chrysler wurde erkennbar, daß große Probleme durch die unterschiedlichen kulturellen Hintergründe der Menschen, die an einer Fusion und insbesondere dann bei der weiteren Zusammenarbeit beteiligt sind, entstehen können.

Es wird mit Sicherheit neben den persönlichen Ambitionen, die Mitglieder eines Top-Managements haben, eigentlich um wirtschaftliche und damit auch um politische Macht gehen. Grenzüberschreitende Tätigkeiten von Unternehmen geben ihnen zudem die Möglichkeit, der transnationalen Mobilität des Kapitals und der Menschen als Produktionsfaktoren. Dadurch können sich die einzelnen privaten transnational tätigen Unternehmen den einzelnen Regierungen gegenüber aus ihrer (jeweiligen nationalen) Verantwortung entziehen. Das Multilaterale Abkommen über Investitionen wäre – sofern es in dieser Form Rechtskraft erlangen würde - nur die rechtliche Sanktionierung einer zutiefst asozialen Verhaltensweise. Asozial deshalb, weil sich die Unternehmungen nur noch dem Kapital verpflichtet fühlen und somit eine soziale Verantwortlichkeit gegenüber der Gesellschaft nicht mehr besteht. Es würde aber zugleich den Unternehmungen eine große Rechtssicherheit geben, in dem bisherigen Stil weiter zu arbeiten und die Produktionsabläufe weiter zu optimieren. Zur Optimierung der Abläufe gehört ein Netz der integrierten Produktion im Verbund. Dies ist eine wesentliche Basis, um im Markt mit überlegenden Kostenstrukturen zu agieren.¹⁸ Dieser Verbund läßt sich prinzipiell leichter schaffen, wenn das Unternehmen selbst so organisiert und strukturiert ist, daß es grenzüberschreitend ohne nationale Einengung agieren kann. Die Ausführungen des Vorstandsvorsitzenden der BASF lassen deutlich werden, wie notwendig es aus Sicht der Unternehmen ist, frei und ohne jegliche Einschränkungen nationaler

¹⁷Wieland, Dominik, Internetdokument 7.6.2000

¹⁸ Strube, Prof. Dr. Jürgen in Ausführungen zur Pressekonferenz der BASF, 20.2.01

Regierungen Produktionsabläufe zu organisieren. Nur wenn das billigste Kapital und die billigsten Arbeitskräfte jeweils zusammengebracht werden, kann der Ertrag des Unternehmens weiter steigen. Die Arbeitsprozesse werden soweit auseinander genommen, daß sie jeweils in dem Land oder der Region abgewickelt werden können, wo die erforderlichen Ressourcen preisgünstig vorhanden sind. Soziale Verantwortlichkeiten, die Kosten verursachen, sind da nur hinderlich.

Für die Optimierung von Produktionsabläufen gibt es weitere Formen der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen, die nicht zwangsläufig zu einem Firmenzusammenschluß führen müssen. Oft handelt es sich dabei auch um Vorstufen, die zu echten Firmenfusionen führen. Vermeintliche Konkurrenzunternehmen bilden Kooperationen im Bereich der Produktion, des Einkaufs oder im Bereich des Absatzes. Wichtiges Merkmal dieser Unternehmensformen, die auch als „virtuelle Unternehmen“ bezeichnet werden, sind, daß rechtlich unabhängige Unternehmen oder Einzelpersonen zusammenarbeiten. Im Gegensatz zu den Joint Ventures kommt es nicht zu einer neuen Unternehmensgründung. In der Automobilbranche sind diese Formen der Zusammenarbeit gängige Praxis. Teilweise entwickeln sich daraus zu einem späteren Zeitpunkt auch echte Firmenzusammenschlüsse

7 Veränderte Formen der Produktionen im Rahmen der multinationalen Abläufe

Bereits in den Schriften von Karl Marx können die heute sichtbar gewordenen Auswirkungen der Globalisierung von Industrien und Produktionen nachgelesen werden. So weist er in seinen ökonomisch-philosophischen Manuskripten aus dem Jahr 1844 darauf hin, daß „große Fabrikanten werden zugleich großen Grundbesitz zu erwerben suchen, um wenigstens einen Teil der zu ihrer Industrie erforderlichen Urstoffe nicht erst aus 3ter Hand beziehen zu müssen; oder sie werden mit ihren industriellen Unternehmungen einen Handel in Verbindung setzen, nicht bloß zum Vertrieb ihrer eignen Fabrikate, sondern wohl auch zum Ankauf von Produkten anderer Art und zum Verkauf derselben an ihre Arbeiter, in England, wo einzelne Fabrikherrn mitunter an der Spitze von 10 - 12 000 Arbeitern..... . So übernehmen in neuerer Zeit die

Minenbesitzer bei Birmingham den ganzen Prozeß der Eisenbereitung, der sich früher an verschiedene Unternehmer und Besitzer verteilte¹⁹. Mit der Globalisierung werden qualitative Veränderungen in der Struktur einer kapitalistischen Produktion vorgenommen. Es erfolgt eine grundlegende Reorganisation der Produktion. Am Beispiel des ehemals deutschen Autokonzerns Opel, einem Tochterunternehmen von General Motors, soll dies verdeutlicht werden. Obwohl Opel als ehemals deutsches Unternehmen in den zwanziger Jahren von General Motors aufgekauft und damit Teil des Gesamtkonzerns General Motors wurde, fungierte es nach wie vor als nationaler Hersteller. Es wurden Autos von einer deutschen Produktionsstätte für Deutschland gebaut und verkauft. Die deutsche Produktionsstätte von Opel war in die nationale Wirtschaft Deutschlands integriert und benötigte dazu Arbeitskräfte aus dem Land, in dem sich die Produktionsstätte befand, also aus Deutschland. Inzwischen hat sich hier eine wesentliche Veränderung ergeben. Durch die Entflechtung des Produktionsprozesses und der teilweisen Verlagerung einzelner Produktionsabläufe in ausländische Betriebsteile des multilateral agierenden Autokonzerns hat sich die Einbindung von Opel in die nationale Wirtschaft völlig verändert. Teile, ja sogar ganze Fahrzeugtypen werden in den Ländern produziert, in denen es billige Arbeitskräfte und sonstige für das Unternehmen positive wirtschaftliche und steuerliche Randbedingungen gibt. Eine Identifizierung zu dem jeweiligen Land, in dem sich die Produktionsstätte befindet, ist nicht mehr erforderlich, bzw. hat auch keine besondere Relevanz. Die gleichen Entwicklungen können auch bei Ford Köln beobachtet werden. Bis in die 70 er Jahre wurde das Markenzeichen der Ford-Fahrzeuge in Köln mit dem Kölner Wappen in Verbindung gebracht, was eine Verbindung zu einem Auto „Made in Germany“ herstellen sollte. Heute ist nur noch der weltweit übliche Schriftzug „Ford“ auf allen Fahrzeugen sichtbar. Ähnliche Entwicklungen lassen sich auch bei VW, das große Teile seiner Produktion in Spanien oder der CSSR vornimmt, erkennen.

Zur Zeit werden ca. ein Fünftel bis ein Viertel der gesamten Weltproduktion von transnationalen Unternehmungen getätigt. Mehr als die Hälfte des Handels zwischen

¹⁹ Marx, Karl: Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844, S. 57. Digitale Bibliothek Band 11: Marx/Engels, S. 625

den USA und Japans werden von transnationalen Unternehmungen abgewickelt. Dabei ist ein Parameter für den Grad der Globalisierung der Umfang der Direktinvestitionen, die von ausländischen Unternehmungen in Deutschland erfolgen. Im Zeitraum von 1985 bis 1990 stiegen die ausländischen Direktinvestitionen viermal so schnell wie die inländischen Investitionen. Dadurch wird ferner deutlich, daß ein Prozeß seinen Höhepunkt erreicht, der sich durch die gesamte geschichtliche Entwicklung des Kapitalismus hinzieht.²⁰ Karl Marx geht davon aus, daß das Kapital in drei Formen existiert: als Warenkapital (dabei handelt es sich um die von den Firmen produzierten Güter), als Geldkapital und als Produktivkapital, letzteres sind die Maschinen und Rohstoffe. Durch den bereits immer bestehenden internationalen Welthandel, dies ist keinesfalls eine neue Entwicklung der heutigen Globalisierung, aber mit Sicherheit eine Vorform davon, hat sich zunächst das Kapital in Warenform globalisiert. Es ist für die meisten Menschen eine gar nicht mehr bewußt wahrgenommene Situation, daß sie Waren kaufen, die nicht im eigenen Land produziert worden sind. In diesem Zusammenhang muß an die japanische Industrieproduktion erinnert werden. So wurden vor ca. 10 Jahren Kraftfahrzeuge, Photogeräte und andere technischen Hochleistungsprodukte aus Japan weit unter den in Europa üblichen Preisen angeboten. Die Produktion erfolgte in Japan, sie wurde exportiert in andere Länder. Damals wurde jedoch nur das „Warenkapital“ in andere Länder transferiert. Heute ist eine weitere Stufe der Globalisierung hinzugekommen, indem auch die Produktionsstätten von Japan in das Ausland verlagert worden sind und die Fahrzeuge teilweise in den Ländern produziert oder zumindest konfektioniert werden, in denen sie dann verkauft werden.

Die zweite Stufe der Globalisierung erfolgte mit dem Kapital in Geldform, durch das Anwachsen internationaler Investitionen und der Finanzen. Auch dieser Prozeß erfolgte mehr oder weniger schleichend, ohne daß er von der Öffentlichkeit direkt wahrgenommen wurde. Das Kapital in produktiver Form – also die Produktionsanlagen selbst sind lange Zeit an die jeweiligen Nationalstaaten gebunden geblieben und erst in den letzten Jahren in einem nie vorher bekannten Umfang ebenfalls

²⁰ Beams, Nick, „Der Marxismus und die Globalisierung der Produktion“ in Neue Arbeiterpresse, Nr. 861, 26. Juni 1997

globalisiert worden, das heißt, auch die Produktionsstätten werden mittlerweile dort errichtet, wo die Arbeitskraft am preiswertesten ist und wo die übrigen Randbedingungen für die Unternehmen eine maximale Gewinnerwartung ermöglichen.

Dies ist die eigentlich neue Dimension, die zu einer fundamentalen Veränderung der Wirtschaftsabläufe führt. Mit der Möglichkeit, das Kapital in produktiver Form unabhängig von Bindungen zu den jeweiligen Nationalstaaten einsetzen zu können, hat der lohnabhängige Arbeitnehmer kein Druckmittel mehr gegenüber dem Unternehmer in der Hand. Er ist ihm mehr oder weniger hilflos ausgeliefert, da der Arbeitgeber sich jeweils die preiswertesten Arbeitnehmer weltweit aussuchen kann. Andererseits wird durch diese Situation ein neues Proletariat geschaffen. Dabei handelt es sich nicht um den Arbeiter früherer Prägung, sondern um eine breite Masse von Menschen, die in eine wirtschaftliche Situation gedrängt werden, die sie in eine künstlich produzierte Armut gleiten läßt, weil ihre sozialen Besitzstände in zunehmenden Maße infrage gestellt und beseitigt werden. Karl Marx beschreibt in seiner Einleitung zur Hegelschen Rechtsphilosophie bereits 1844, daß „.....die aus ihrer akuten Auflösung, vorzugsweise aus der Auflösung des Mittelstandes, hervorgehende Menschenmasse bildet das Proletariat, obgleich.....“²¹ Die sich gegenwärtig abzeichnende Entwicklung der wirtschaftlichen Globalisierung hat sehr starke Parallelen zu der industriellen Bewegung, wie sich in Deutschland im 19. Jahrhundert abzeichnete.

Das Prinzip des Shareholder Value schafft die Legitimation der Unternehmen, jegliche Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft, wie sie im Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland in Artikel 20 (1) GG der BR Deutschland verankert sind, außer Kraft zu setzen. Es gilt nicht mehr das Grundprinzip, daß Eigentum eine soziale Verpflichtung beinhaltet (siehe Artikel 14 (2) GG der BR Deutschland), sondern daß der alleinige Maßstab die Gewinnmaximierung des eingesetzten Kapitals ist.

²¹ Marx, Karl: Zur Kritik der Hegelschen Rechtsphilosophie. Einleitung. Digitale Bibliothek Band 11: Marx/Engels, S. 566

8 Fazit

8.1 Folgerungen aus der bisherigen Entwicklung

Die Globalisierung führt zu veränderten Strukturen bei den Unternehmungen und greift massiv in die Produktionsabläufe ein. Durch die Aufspaltung der einzelnen Produktionsabschnitte in Teilbereiche lassen sich Produktionsabläufe für ein einzelnes Produkt weltweit verteilen. Dabei geht es ausschließlich nach dem Prinzip: die günstigsten Preise – für die Erstellung also die niedrigsten, für den Verkauf die höchsten Preise sowohl für Personal und Material – auszuhandeln, bzw. festzusetzen.

Andererseits kann ebenfalls festgestellt werden, daß die Führungen der transnationalen Unternehmungen nicht mehr frei sind, eine eigene Unternehmenskultur zu entwickeln und zu prägen. Im Rahmen der Sinclair-Haus Gespräche, eine Veranstaltungsreihe, die von der Herbert Quandt Stiftung im November 2000 durchgeführt worden ist, entwickelt Nikolaus Schweikert Thesen zur Entwicklung der internationalen Unternehmungen. In der 1. These seines Vortrages „Vom Antreiber zum Getriebenen? – Der Unternehmer und die Macht der Fonds“ führt Schweikert aus, daß „die Führung internationaler Unternehmen, Corporate Governance genannt, zunehmend anglo-amerikanischen Regeln folgt. Die Standards werden in New York und London, nicht aber in Paris oder Frankfurt gesetzt. Die politische Weltmacht USA definiert auch die ökonomische Leitkultur.“²²

Sofern diese These zutrifft, und es spricht vieles dafür, bedeut dies, daß die Organisation und die Struktur von Großunternehmen und damit die Produktionsabläufe Gesetzmäßigkeiten folgen, die in Europa und erst recht nicht in Deutschland gesteuert werden können. Dazu gehört auch, daß es für die Unternehmensführungen und –steuerungen eine Vielzahl von subtilen Meß- und Kontrollinstrumenten gibt, die für die Beurteilung von Erfolg und Mißerfolg einziger Maßstab sind. Zu diesen Instrumenten gehören der EVA (Economic Value Added)

²² Schweikert, Nikolaus in 15. Sinclair-Haus Gespräch „Kapitalismus ohne Moral“, Herbert Quandt Stiftung, Februar 2001, S. 32

und der MVA (Market Value Added) sowie der Discounted Cash Flow.

Ein weiterer Gesichtspunkt ist zu betrachten: Die Globalisierung wird – soweit darüber überhaupt eine Diskussion erfolgt – von den unterschiedlichsten gesellschaftspolitisch relevanten Gruppierungen befürwortet. Eine solche einvernehmliche Einschätzung setzt voraus, daß eine gleiche Zielsetzung verfolgt wird oder daß mit einer gleichen Vorgehensweise unterschiedliche Ziele erreicht werden sollen.

Für Adam Smith kann es keine Regelung des Staates in den Markt geben. Der Staat ist für Smith lediglich eine Einrichtung, deren Hauptaufgabe es ist, die Sicherung des menschlichen Zusammenlebens zu gewährleisten. Die Kräfte des Marktes müssen und können sich selbst regulieren. Das geplante Multilaterale Abkommen über Investitionen ist letztlich die Fortsetzung dieses Gedankenganges in seiner reinsten Form: Die Staaten haben sich aus dem Welthandel der Großunternehmen herauszuhalten, da nur diese nach den Gesetzen des freien Marktes handeln können und sich ausschließlich an der Sicherung des von Kapitalgebern bereitgestellten Kapitals zu orientieren haben.

Demgegenüber betrachten marxistisch orientierte Sozialisten die Entwicklung der Globalisierung ebenfalls als notwendige und sinnvolle Entwicklung, der man sich auf keinen Fall in den Weg stellen darf. „Marxisten sehen in der Globalisierung der Produktion nichts anderes als einen Ausdruck der Tatsache, daß die von menschlicher Arbeit geschaffene Produktivkräfte danach streben, die Beschränkungen und Fesseln der gesellschaftlichen Verhältnisse des Kapitalismus zu sprengen“. Und an anderer Stelle wird ausgeführt: „Die Entwicklung der globalisierten Produktion, die sich auf mächtige Fortschritte in der Technologie stützt, schafft die Bedingungen für große revolutionäre Kämpfe und legt zugleich die wirtschaftlichen Grundlagen für den Aufbau einer neuen Gesellschaft, in der diese Ressourcen für die gesamte Menschheit nutzbar gemacht werden können.“²³

So wollen verschiedene gesellschaftliche Gruppierungen scheinbar das Gleiche, ob-

²³ Beams, Nick, „Der Marxismus und die Globalisierung der Produktion“ in Neue Arbeiterpresse, Nr. 861, 26. Juni 1997

wohl bei einer näheren Betrachtung festzustellen ist, daß es sich nicht um eine gleiche Zielsetzung handelt, sondern diametral entgegengesetzte Vorstellungen mit den (scheinbar) gleichen Mitteln durchgesetzt werden sollen. Die einen sehen in der Globalisierung die Befreiung von allen staatlichen Einflußnahmen und damit eine optimale Voraussetzung eine Gewinnmaximierung ohne jegliche gesellschaftspolitische Rücksichtnahme betreiben zu können. Die anderen verbinden mit der Globalisierung die Voraussetzung dafür, daß sich die Gesellschaft auflöst und die von Marx prophezeite und gewünschte Revolution des Proletariats erfolgen wird.

Abkommen wie das Multilaterale Abkommen über Investitionen schwächen den Einfluß von Regierungen und können – ohne daß sie dies eigentlich zum Ziel haben – dazu führen, daß für einen Großteil der Bevölkerung deutlich wird, wer die Politik in einem Land bestimmen will. Dies kann gerade dazu führen, daß eine Sensibilität für die drohende Machtübernahme durch wirtschaftliche Organisationen bei der Bevölkerung entsteht, die die Entwicklungen der Globalisierung erschwert oder unmöglich macht. Die beiden genannten Zielrichtungen, nämlich

- a) Globalisierung mit dem Ziel, staatlichen Einfluß in Richtung Bedeutungslosigkeit zu drängen und
- b) Globalisierung mit dem Ziel des Auseinanderfallens der Gesellschaft und damit zum Aufstand der Menschen gegen die Großindustrie, mit dem Ziel einer Weltrevolution im Sinne von Karl Marx

sind ausgesprochen gegensätzlich. Beide gesellschaftlichen Gruppen befinden sich bei der Durchsetzung ihrer Interessen in einem Dilemma: Sobald eine große Zahl von Menschen unserer Gesellschaft durchschauen, daß die Vertreter der Großindustrie die Durchsetzung der Globalisierung nur aus eigenen Interessen vorantreiben und es für die meisten Menschen nur Verlierer gibt, werden die Menschen politischen Einfluß nehmen und diese Entwicklung verhindern. Die gleichen Probleme haben die Gewerkschaften. Ihre Mitglieder werden sich von ihnen abwenden, wenn Sie feststellen, daß die Globalisierung der Wirtschaft nur deshalb vorangetrieben wird, um mit dieser Entwicklung einen gesellschaftspolitischen Sprengsatz zu legen. Durch die zunehmende Konzentration wirtschaftlicher Macht kann die Ausbeutung der breiten Masse so evident werden, daß der Staat eingreifen muß und damit ein System eines Staatskapitalismus wieder entstehen könnte. Auch

hier wird eine Mehrheit der Bevölkerung diese Entwicklung zu verhindern suchen, so daß damit die Globalisierung ebenfalls gefährdet wäre.

Es kann angenommen werden, daß in dieser ambivalenten Situation die Ursache liegt, daß jede gesellschaftspolitische Richtung versucht, daß Thema „Globalisierung“ durch Totschweigen geräuschlos umzusetzen.

8.2 Alternativen zur gegenwärtigen Entwicklung.

Gegenüber der scheinbar nicht mehr zu verändernden Entwicklung einer Globalisierung mit dem ausschließlichen Ziel der Erreichung einer wirtschaftlichen Effizienz, gibt es Alternativen.

Die Tendenzen zur Glokalisierung innerhalb der Globalisierung zeigen, daß lokale und regionale Entwicklungen immer mehr in den Vordergrund treten. Rudolf Steiner stellte bereits fest, daß es wichtig sei, daß der Mensch Bezug zu seiner Arbeit erhält. Er muß wissen, wie er im gesamten Wirtschaftskreislauf eingebunden ist. Und er führt an anderer Stelle aus: "Es muß erreicht werden, daß der Wirtschaftsorganisation vom Menschen und nicht der Mensch von der Wirtschaftsorganisation abhängig ist".²⁴

Das bedeutet wieder die Orientierung zu überschaubaren Räumen. Dabei ist es durchaus möglich und wohl auch notwendig, zu vernetzten Wirtschaftverbänden zu gelangen. Das Organisationsprinzip kann mit einem Bild aus der elektronischen Datenverarbeitung verglichen werden: Nicht - wie einmal angenommen wurde - der Großrechner ist alleiniges Merkmal von Effizienz, vielmehr bestehen heute (abgesehen von bestimmten Anwendungszwecken) die wirkungsvollsten EDV-Systeme in einem Verbund von dezentral vernetzten Einzelsystemen.

Selbst Edzard Reuter stellte kürzlich fest, daß verantwortungsvolle Unternehmensführung nur auf der Grundlage ethischer Verantwortung gelingen

²⁴ Steiner, Rudolf, „Die Kernfrage der sozialen Frage“, Der Kommende Tag, A.G., Verlag Stuttgart, 1920

könne. Anhängern des Shareholder Value erteilte er eine Absage: Selbst in Amerika habe man erkannt, daß eine solche Unternehmenspolitik nur in die Katastrophe führen könne²⁵.

Eine Alternative zu omnipotenten Industriegiganten sind lokal und regional agierende Genossenschaften, die sich durchaus auch im großen Stil entwickeln können. Zwischen einem extrem kapitalistisch ausgerichteten System und einer staatlich verordneten Zwangsgemeinschaft gibt es einen Mittelweg: Überschaubare Wirtschafts- und Eigentumsstrukturen, an denen der Einzelne beteiligt ist und sehen kann, daß sein eigenes Tun einen Sinn hat. Im Verbund der einzelnen Systeme im Sinne einer Arbeitsteilung können solche Systeme sehr effizient und vor allen Dingen bürgernah (und dies nicht als Schlagwort) tätig sein.

²⁵ FAZ Ausgabe vom 12.4.2001, S 45 ff