

Jürgen Hoffmann

Deutschland – eine „Basarökonomie“? Globalisierung, „global sourcing“ und das „Modell Deutschland“¹

Deutschland verkommt ökonomisch zu einer „Basarökonomie“; der Standort Deutschland wird immer mehr ein Produktionsstandort, der große Segmente seiner Produktion aufgrund der hohen heimischen Kostenstrukturen in Niedriglohnländer ausgelagert hat und deshalb nun gezwungen ist, kostengünstige Vorprodukte aus aller Herren Länder zusammenzukaufen und -bauen, aber die Produkte „made in Germany“ letztlich nicht mehr als Ganzes produziert (also zu einer „*screwdriver – manufacturing economy*“ mutiert, ein Etikett, für das unter Ökonomen bislang eher die britische Wirtschaft stand). Der „*added value*“, die Wertschöpfungspotenz des „Exportweltmeisters“, sinkt deshalb dramatisch, denn immer mehr Vorproduktionen und Arbeitsplätze werden im lohnkostengünstigeren Ausland angesiedelt. Hinzu kommt, dass das Rentensystem marode ist, die Bildung – „Pisa!“ – darnieder liegt und die Verschuldung Rekordhöhen erreicht hat – Deutschland ist daher längst der „kranke Mann Europas“! Diese wiederholten beunruhigenden und öffentlichkeitswirksamen Erkenntnisse aus dem Munde des Leiters des Münchener Ifo-Instituts, Hans-Werner Sinn (zusammengefasst in: Sinn 2003) kursieren seit längerem in den Gazetten. Die politischen Schlussfolgerungen aus dieser Analyse lassen sich dann leicht in den *mainstream* der gegenwärtigen Standortdiskussion einpassen und begründen die Forderungen nach Senkung des Lohn- und Sozialstaatsniveaus und nach der Deregulierung des zu „sklerotischen“ Arbeitsmarktes, also nach „mehr Markt“ – die Banalität des „Neoliberalismus“.

Die hier beschriebene pessimistische Sicht wird auch durch die Nachrichten bestätigt, die aus den Paradeunternehmen des „Modells Deutschland“, der Siemens AG und der Daimler-Chrysler AG, kommen: Massenauslagerungen von Tausenden der Siemens-Arbeitsplätze in das scheinbar kostengünstigere Ausland werden angekündigt, wobei das für viele eigentlich Beunruhigende ist,

1 Für hilfreiche Kommentare und Literaturhinweise danke ich Thomas R. Günther und Otto Jacobi. Ich möchte außerdem auf die Ausstellung und meinen Beitrag in: Oswalt, Ph. (Hrsg.), Katalog zur Ausstellung „Schrumpfende Städte – shrinking cities“ (erscheint September 2004 im Hatje Cantz Verlag) und darüber hinaus auf das zum Thema sehr informative Heft Nr. 3/2004 der Zeitschrift MITBESTIMMUNG verweisen.

dass diesmal auch hoch qualifizierte Arbeitsplätze der Software-Entwicklung im großen Umfang betroffen sind. Und Daimler-Chrysler versucht ganz unverblümt, seine Belegschaft mit der Drohung der Auslagerung der Qualitätsproduktion nach Südafrika zu erpressen. Auch kleinere und mittlere Unternehmen – als Zulieferer selbst oft von den Auslagerungen, den *global sourcing*-Strategien der Großen, negativ betroffen – beginnen zunehmend, kostengünstige Auslandsstandorte für Investitionen oder Produktionsauslagerungen ins Auge zu fassen.

Hintergrund dieser Hiobsbotschaften für den Standort Deutschland ist die allseits beschworene „Globalisierung“, die es den Unternehmen ermöglicht, Optionen wahrzunehmen, international jeweils die kostengünstigsten Standorte zur Produktion auszuwählen und dadurch Hochlohn-Standorte bzw. kosten-trächtige Sozialstaaten zu umgehen bzw. geradezu auszuhebeln. Wenn die o.a. Nachrichten richtig sind, dann kommen auf das „Modell Deutschland“, auf den früher so erfolgreichen „Rheinischen Kapitalismus“, schwere Zeiten zu. Denn die Trias der wirtschaftlichen Stärke des deutschen Exporterfolgs, die *high quality*-, *high qualification*- und *high wage-production* (Streeck 1997), stimmte dann nicht mehr und der produktive Zusammenhang in den regionalen Netzwerken der Ökonomie würde ausgedünnt bzw. drohte zu zerreißen (Hoffmann 1998). Stehen wir damit am Beginn der Entwicklung einer neuen internationalen Arbeitsteilung, an deren Ende für die deutsche Wirtschaft nur noch die Perspektive einer Niedriglohnökonomie übrig bleibt?

Im folgenden Essay wird versucht, die gegenwärtig in der veröffentlichten Meinung hoch gehandelten Diskurse auf dem Hintergrund einer Analyse des ökonomischen Strukturwandels auf den Boden der Tatsachen zurückzuholen. Drei weitgehend in der veröffentlichten Meinung unhinterfragte Thesen prägen den gegenwärtigen Diskurs in Deutschland.

Erstens: Der Prozess der Globalisierung ist durch eine hohe, tendenziell unbegrenzte Mobilität des Kapitals und der Unternehmen charakterisiert – das Unternehmen als „*footloose company*“ und das Kapital als „scheues Reh“ – und setzt das „Hochlohnland“ Deutschland, das zudem durch eine hohe Regulierungsdichte gekennzeichnet ist, unter einen wachsenden Konkurrenzdruck. Diesem Konkurrenzdruck müssen *zweitens* die Unternehmen durch Auslagerungen der lohnintensiven Produktion begegnen, wobei immer mehr die Niedriglohnländer in der Dritten Welt, China und die osteuropäischen Länder Ziel von Verlagerungen werden. Hinzu kommt, dass auch forschungs- und entwicklungsintensive Produktionen und Dienstleistungen auf Basis der Internetökonomie und des Vorhandenseins von hoch qualifizierten Arbeitskräften in z.B. Indien und den osteuropäischen Ländern ausgelagert werden. Dies zusammengenommen wiederum führt dann *drittens* dazu, dass die Wertschöpfung beim „Exportweltmeister“ Deutschland sinkt, weil die Produktion immer mehr auf importierten Vorprodukten aus diesen Niedriglohnländern besteht – die Alternative ist dann die Senkung des Lohn- und Sozialstaatsniveaus, um so

in der Konkurrenz mithalten zu können und den Standort Deutschland wieder attraktiv für Kapitalanlagen zu machen.

Wenn diese Thesen stimmen, dann würde der Standort durch *outsourcing*- und *global sourcing* - Prozesse der Unternehmen, durch Auslandsinvestitionen tendenziell untergraben werden, zugleich würden damit regionale produktive Netzwerke von Klein-, Mittel- und Großunternehmen ausgedünnt und letztlich ökonomisch ausgehebelt werden - beides in einen kumulativen Abwärtsprozess mündend. Die lokale und regionale Ebene ist in diesem Szenario ebenso Opfer der Globalisierung wie das einmal erreichte Niveau der sozialen Sicherung und Beschäftigung. Aber ist diese Diagnose realitätstüchtig?

1. Globalisierung

Sicherlich ist kaum zu bestreiten, dass sich seit den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts der Prozess der ökonomischen Internationalisierung enorm beschleunigt hat und diese Internationalisierung dabei nicht zuletzt von jenen „losgetreten“ wurde, die sich heute oftmals gerne als Opfer der „Globalisierung“ darstellen: nämlich den Nationalstaaten selbst, die durch die Liberalisierung der Geld-, Kapital- und Handelsströme erst eine Grundlage dafür geschaffen haben. Ein weiterer und wesentlicher Anstoß erfolgte seitens ökonomisch-technologischer Innovationen nach 1975: Der auf Basis neuer Informations- und Kommunikationstechnologien mögliche Übergang zu flexibleren und dezentraleren Produktionsformen einer flexibilisierten Massenproduktion - oft als „Postfordismus“ bezeichnet - und der Bedeutungszuwachs des tertiären Sektors und hier besonders der Informationsdienstleistungen schufen neue Möglichkeiten grenzüberschreitender Formen der Ökonomie. Und last not least rissen die politischen Prozesse der Integration von Nationalstaaten in übernationale Makroregionen - wie die der Europäischen Union, des Mercosur und der NAFTA - und das Ende des Ost-West-Konflikts die politischen Barrieren nieder, die ökonomische Internationalisierungsprozesse bis dahin behinderten.

Dieser Prozess der Internationalisierung darf aber auch nicht überbewertet werden, wie dies in vielen Positionen zur „Globalisierung“ geschieht (vgl. dazu kritisch: Hoffmann 2001): Er ist im Kern keineswegs ein globaler Prozess, sondern auf die Länder der „Triade“ konzentriert - Westeuropa, Nordamerika und Südostasien, dort allerdings führt dies zu einer schnellen Integration der nationalen Ökonomien in die Makroregionen und zu einer intensivierten Konkurrenz durch globale Formen des „benchmarking“ und den Übergang von einer „komplementären“ zu einer „substitutiven“ Konkurrenzform (Hübner 1998) - also der Auflösung der klassischen industriellen Arbeitsteilung zwischen den Industrienationen -, während die Makroregionen, die nicht zu den Ländern der „Triade“ gehören, durch eben diese Prozesse aus der Globalisierung ausgeschlossen werden. Diese „Triadisierung“ lässt sich anhand der

Handelsströme und der Auslandsdirektinvestitionen aufzeigen: So schwankt der Anteil des Handels der EU mit Nicht-EU Mitgliedern – gemessen am EU-Bruttoinlandsprodukt – zwischen 8% und 10%; der Anteil der EU ist an den weltweit abgeflossenen Direktinvestitionen 1980 – 2000 von 41,3% auf 52,5% gestiegen, wobei interessanterweise – bezogen auf die Ausgangsthese von der „Basarökonomie“-Deutschland – das Vereinigte Königreich und die Niederlande anteilsbezogen an Bedeutung sogar verloren haben. Die Länder der EU konnten zugleich als Empfänger von ausländischen Direktinvestitionen zulegen (Köhler 2004: 35). Der Anteil der Umsätze ausländischer Tochterfirmen an der inländischen Produktion ist in den Ländern der EU weiterhin hoch (und teilweise, wie in Schweden, UK und den Niederlanden, dramatisch steigend) – wiederum kein hinreichender Indikator für lohnkostenbedingte Investitionsentscheidungen, denn neben dem immer wieder als Beispiel erwähnten Niedriglohnland Irland, das mit 74,9% hier an der Spitze liegt, sind dramatische Zuwächse auch in den klassischen Hochlohnländern Schweden (1999: 39,5%) und den Niederlanden (1994: 46,5%) zu verzeichnen, während Deutschland² und Österreich mit etwa einem Viertel ebenfalls attraktive Standorte zu sein scheinen.

Der in den 90er Jahren erreichte Internationalisierungsgrad ist historisch gesehen nicht neu – der Grad der ökonomischen Internationalisierung – gemessen am Anteil des Exports am Bruttoinlandsprodukt – war vor 1914 ähnlich hoch wie Anfang der 90er Jahre (wenngleich auf imperialistische Nationalstaaten gegründet, so dass sich transnationale Produktionssysteme nicht entwickeln konnten). Das starke Wachstum der Exportströme und der Auslandsdirektinvestitionen ist zudem zu einem hohen Maße durch den westeuropäischen Integrationsprozess statistisch erklärbar, was auch den überaus hohen und weiterhin steigenden Anteil der EU an den globalen Handels- und Auslandsinvestitionsströmen erklärt. Und auch die Weltfinanzströme sind sehr unterschiedlich internationalisiert, wenngleich sicherlich das Ausmaß des Spekulationskapitals auf dem Weltmarkt inzwischen enorm und bedrohlich gewachsen ist. Zugleich wird – durch den Bedeutungszuwachs von institutionellen Anlegern (Fonds) forciert – dadurch auch Druck auf Unternehmen ausgeübt, so genannte *shareholder value*-Strategien der Unternehmensführung zu übernehmen (Höpner 2003), was die Unternehmenskulturen (die Formen der *corporate governance*) in Kontinentaleuropa unter Stress setzt (Hoffmann 2004a).

Bei allen hier erwähnten Kritikpunkten an einer „starken Globalisierungsthese“ und der These vom Übergang in eine „Basarökonomie“ muss allerdings fest-

2 Dass dabei auf (West-)Deutschland in den 80er und 90er Jahren ein relativ niedriger Anteil des Zustroms ausländischer Direktinvestitionen entfiel, wird von Hübner (1998) auf Faktoren wie die Hochbewertung der DM, die Enge des Marktes aufgrund des hohen Niveaus der inländischen Produktion und die für Angelsachsen oft unverständlichen komplexen rechtlichen Voraussetzungen von Investitionen zurückgeführt – auch hier spielt das Lohnkostenmotiv eine geringe Rolle.

gehalten werden, dass durch diese Internationalisierungsprozesse die *Exit-Optionen* (Hirschman 1970) von Unternehmen enorm angewachsen sind, nämlich die Möglichkeiten, aus regionalen ökonomischen Zusammenhängen und nationalen Regulierungssystemen „aussteigen“ zu können (was auch als „Entbettung“ bezeichnet wird) und damit diese Systeme unter Druck zu setzen. Aber: Nicht alle ökonomischen Akteure (Unternehmen, Kapitaleigner) können diese Option wahrnehmen und nicht alle, die sie wahrnehmen können, nehmen sie wahr. Aber alle können damit drohen (oder meinen dies zu können) und sie können so als Akteure ihr Gewicht in den politischen Arenen der Nationalstaaten in fast erpresserischer Weise erhöhen. Darin liegt die politische Brisanz des „Globalisierungsprozesses“! Exemplarisch lässt sich dies am Beispiel der Arbeitsmärkte und der industriellen Beziehungen aufzeigen: Da die „Ware Arbeitskraft“ i.d.R. territorial gebunden ist, ergibt sich bei gleichzeitiger europaweiter und globaler Zunahme der Mobilität auf Seiten des Kapitals in seinen verschiedenen funktionalen Formen ein „Mobilitätsdifferential“ (Hübner 1995), das die Interessenvertreter der Arbeitnehmer wie auch die politischen Träger der nationalen Demokratien zu Gefangenen dieses Widerspruchs macht - die „Standortdebatten“ legen dafür Zeugnis ab (ebd.).

2. Internationalisierung der Produktion

In den Internationalisierungsprozessen spielt die Entfaltung international integrierter Produktion eine prominente Rolle, weil hier nicht nur die o.a. Formen der Internationalisierung (Warenströme und Auslandsdirektinvestitionen) zusammengeführt sind, sondern zugleich die Unternehmen oft ihre nationale Hülle abgestreift haben und als *global player* weltweit agieren. Eine internationale Dimension war zwar der kapitalistischen Produktionsweise schon immer inhärent, wie die Arbeiten von Immanuel Wallerstein - *Kapitalismus als Weltsystem* - eindrucksvoll gezeigt haben. Die neue Qualität der international integrierten Produktion in „transnationalen Konzernen“ (TNKs) ist aber erst durch die Trias von postfordistischer (dezentralisierter) Produktion, neuen Transport-, Informations- und Kommunikationstechnologien und Liberalisierung der Märkte real geworden. Dadurch wurde es den Unternehmen möglich, Strategien der internen Flexibilisierung (z.B. der computergestützten Produktion) mit solchen der externen Flexibilisierung (Konzentration auf die Kernfertigung, *outsourcing*, *Just-in-time*-Produktion) zu verbinden und die *outsourcing*-Strategien bis hin zum *global sourcing* auszuweiten. Diese Unternehmen lagern i.d.R. die Herstellung jener Vorprodukte aus, die standardisiert und zugleich lohnkostenintensiv sind und die durch Auslagerung kostengünstiger von spezialisierten Zulieferern erstellt werden können - das gilt auch für Teile der unternehmensnahen Dienstleistungen. Diese Zulieferer produzieren selbstständig, sind aber via Internet zugleich integraler Bestandteil der Kernproduktion, und die Transportkosten sind dank der Transporttechnologien („Contai-

nerrevolution“) zu einer zu vernachlässigenden Größe geworden. An dieser Stelle greift die *Exit-Option*: Denn die Produktion solcher Vorprodukte ist oft nicht an regionale Strukturen (Qualifikation, Arbeitskultur, Vernetzungen) gebunden und damit auch gegenüber *global sourcing*-Strategien geöffnet. Diese Strategien werden dabei durch die Übernahme von *shareholder value*-Strategien im Management noch radikalisiert: Die Konzentration auf das Kerngeschäft, die Eliminierung von Formen der Quersubventionierung, der kurzfristige Gewinn zur besseren Performance an der Börse stehen hier im Zentrum des Unternehmensziels – und nicht langfristig gesichertes Wachstum und Beschäftigung; *outsourcing*-Strategien machen das Unternehmen flexibler, es kann so dem Druck der intensivierten Konkurrenz betriebswirtschaftlich gesehen besser entgegentreten (Höpner 2003). Die Formen der international integrierten Produktion von *global player* werden im Internationalisierungsprozess immer mehr durch schlichte Auslagerungen ergänzt: Ganze Produktionen werden – selbst von kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) – in kostengünstigere Produktionsstandorte in Niedriglohnländern verlagert³, wobei auch qualifizierte Tätigkeiten verlagert werden können, wenn entsprechende Qualifikationen – z.B. in Indien in der Internetökonomie oder in Osteuropa in der Fertigung – vorhanden sind. Insgesamt kann man von einer zunehmenden Vernetzung der nationalen Produktionen durch transnationale Produktionssysteme sprechen: Der Anteil der von ausländischen Konzernen im jeweiligen Inland beschäftigten Arbeitnehmer ist in den 80er und 90er Jahren stark angewachsen, in Deutschland, Italien, UK und den USA schwankt dieser Anteil zwischen 14% und 18% (Köhler 2004: 36, 38). Die international integrierte Produktion, die in diesen Daten deutlich wird, konzentriert sich dabei auch wieder auf die entwickelten Industrieländer, zu denen gleichermaßen Länder des liberalen Kapitalismusmodells (UK, USA) gehören wie auch Länder eines stärker regulierten, koordinierten Modells (Deutschland, Frankreich, Schweden)⁴, auch wenn gerade in einigen Schwellenländern von einer absoluten Dominanz ausländischer transnationaler Produktionssysteme auf den inländischen Arbeitsmärkten gesprochen werden kann (ebd.). Die hier beschriebene internationale Restrukturierung der Ökonomien schlägt dabei besonders auf die Arbeitsmärkte jener Regionen negativ durch, die bislang und dabei lange Zeit erfolgreich von altindustrieller oder fordistischer Produktion geprägt wurden und die jetzt unter dem Druck oder „im Schatten“ der Globalisierung stehen.

3 Unter dem Begriff der Auslagerung wird in der politischen Diskussion gemeinhin die räumliche Verlagerung der Produktion verstanden, dahinter kann sich aber auch die Fremdvergabe von Vorproduktionen an externe Zulieferer verbergen. Letzteres würde sich nicht in den Auslandsinvestitionen quantitativ ausdrücken, die – wie unten dargestellt werden wird – sowieso nicht zum Beweis einer Produktionsverlagerung dienen können, auch wenn sie immer wieder dafür herhalten müssen.

4 Zur Unterscheidung des institutionellen Kontextes in einer *liberal market economy* von dem in einer *co-ordinated market economy* vgl. Hall/Soskice (2001).

In diesen Entwicklungen spiegeln sich einerseits unterschiedliche Kostenstrukturen und komparative Vorteile der verschiedenen Produktionsstandorte wider; zuallererst ist dies aber ein Ausdruck einer wachsenden Integration des Weltmarkts, zumal die Produktionsstandorte in den Regionen, in die ausgelagert wird, zunächst auf der Basis von i.d.R. importierten Investitionsgütern aus den Industrieländern ausgebaut worden sind und die Integration dieser Länder in den Weltmarkt den Exporterfolg nicht zuletzt der deutschen Industrie mit ermöglicht hat. Dies gilt besonders für die aktuellen Wachstumsregionen der mittel- und osteuropäischen Länder und die Volksrepublik China: Wachstum und Integration in den Weltmarkt heißt hier nicht nur Auslandsdirektinvestitionen (FDIs) in Niedriglohnproduktion, sondern hohe Importe dieser Länder von Investitionsgütern und *hochwertigeren* Konsumgütern aus eben jenen Ländern wie der Bundesrepublik, die zugleich hier durch *outsourcing* neue Produktionsstätten aufbauen. Besonders jene *global player*, die ihre Konzernzentralen selbst im Ausland oder aber sich weitgehend in ihrer Unternehmensführung von einzelnen Standorten emanzipiert haben – dafür können Philips und Siemens beispielhaft stehen –, versuchen, durch strategische Streuung von Produktionsstandorten nach jeweiligen Kostenstrukturen zu reorganisieren, hier aber wird i.d.R. nicht ausgelagert im Sinne einer räumlichen Verlagerung der Produktion, sondern durch Investitionsentscheidungen werden Standorte im Inland zurückgefahren oder geschlossen und andere im Ausland auf- oder ausgebaut (vgl. dazu u.a. Beese u.a. 2004).

3. Outsourcing und Arbeitsmärkte

Die Auslandsdirektinvestitionen werden allgemein – zumindest trifft dies empirisch auf Deutschland, die Schweiz, Schweden und die Niederlande zu (vgl. Köhler 2004: 41) – keineswegs vorrangig zum Zwecke der Auslagerung arbeits- und damit lohnintensiver Produktion getätigt, sondern immer noch mehrheitlich aus Motiven der Marktsicherung und Markterweiterung, wie dies u.a. ausgerechnet eine empirische Studie des Ifo-Instituts (deren Leiter heute der o.a. Hans-Werner Sinn ist) schon Mitte der 90er Jahre herausstellte – nach dieser Studie machten die Lohnkostenmotive gerade einmal rund 10% der Motive von Unternehmen aus, die im Ausland neue Produktionsstätten aufbauten oder übernahmen (Ifo 1996) – ein Befund, der aktuell durch die Arbeiten von Wortmann (FAST-Studie) und Dörrenbächer (2003) erhärtet wird.⁵ Dies erklärt

5 Nach der oben zitierten empirischen Studie von Köhler trifft die These von der Auslagerung arbeitsintensiver Produktionen ausgerechnet auf jene Länder zu, die immer als positive Referenzländer mit flexiblen Arbeitsmärkten und niedrigen Lohnkosten in dem hier kritisierten neoliberalen Diskurs hervorgehoben werden: UK und USA! (Köhler 2004: 41). Dies kann darin seinen Grund haben, dass in diesen Ländern „hire-and-fire“-Arbeitsmärkte dominieren, die viel stärker unter dem Konkurrenzdruck von Niedriglohnländern stehen als regulierte „high qualification – high quality – high wage“-Produktionssysteme wie die des industriellen

auch die o.a. starke Konzentration der Handels - und der Investitionsströme auf die Länder der Triade. Allerdings geschieht diese Marktsicherung/Marktausweitung in den meisten Fällen nicht durch den Aufbau neuer Produktionsstätten, sondern i.d.R. durch Übernahmen bzw. Fusionen, die den größten Anteil an den deutschen Direktinvestitionen im Ausland haben (Wortmann 2004) und deren Kosten statistisch in den Auslandsdirektinvestitionen versteckt sind.

Die eben genannten Zahlen und Hintergründe lassen allein schon Zweifel aufkommen, ob es sich denn bei den Prozessen des *outsourcings* vorrangig um „Arbeitsplatzexporte“ handelt. Wenn dies im Folgenden weiter - auf Basis empirischer Untersuchungen - angezweifelt wird, dann sind allerdings die Relationen zu beachten. Natürlich gibt es auch in Deutschland deutliche Tendenzen, standardisierte und niedrig qualifizierte Arbeiten in Niedriglohnländer auszulagern (so Dörrenbächer 2004) und die Folgen sind für *diese* Segmente des Arbeitsmarkts auch dramatisch - zumal die davon betroffenen niedrig qualifizierten Arbeitskräfte den größten Anteil der Langzeitarbeitslosen ausmachen und daher kaum Chancen auf eine Wiederbeschäftigung haben. Und es gibt auch Tendenzen, im Sektor der Informationsdienstleistungen bestimmte qualifizierte Tätigkeiten, soweit sie - z.B. als weitgehend standardisierte Tätigkeiten - auslagerbar sind, auch auszulagern. Diese Entwicklungen sind aber für die deutsche Ökonomie als Ganzes keineswegs dominant, auch wenn in Wirtschaft und Politik stets andersgeartete Botschaften verbreitet werden: Nach Daten der Bundesbank (zit. bei Wortmann 2004) gibt es zwar in den neunziger Jahren und danach einen Boom in der Auslandsbeschäftigung bei deutschen Multinationalen Konzernen, die Zuwachsraten konzentrieren sich aber keineswegs auf Drittweltländer, sondern auf Westeuropa und Nordamerika, darunter besonders auf jene, die zu den Hochlohnländern zählen. Dies würde zunächst auch wieder die o.a. Charakterisierung der Globalisierung als „Triadisierung“ bestätigen. Zwar können auch Osteuropa (+8%) und Ostasien (+4,5%) besonders nach dem Jahr 2000 hohe Zuwachsraten aufweisen, Westeuropa aber liegt mit knapp +18% und USA/Kanada mit über +8% 2001 vorn - interessant ist dabei auch, dass der Dienstleistungsbereich allein etwa die Hälfte der Zuwachsraten in Westeuropa ausmacht. Die (niedrigen) Zuwachsraten für Lateinamerika gehen krisenbedingt sogar zurück.

Die Auslandsbeschäftigung ist also konzentriert in den Hauptabsatzmärkten der deutschen Unternehmen und vieles spricht daher dafür, dass die o.a. Marktsicherung und Markterweiterung weiterhin Hauptmotive dabei sind.⁶ In

Kerns in Deutschland. Diese Vermutung wird auch durch die empirischen Ergebnisse bei Ruijgrok/v. Tulder (1995) gestützt.

6 Dies gilt auch für bisher als „Niedriglohnstandorte“ geltende Regionen wie Tschechien, Polen und Ungarn, in denen längst für Auslandsinvestitionen nicht mehr das Lohnkostenmotiv eine zentrale Rolle spielt, sondern die Präsenz im Markt, die Markterschließung, vorrangiges Motiv der Investitionen ist, wie neuere Forschungsergebnisse zeigen, während die „Lohnko-

diesen Fällen werden zwar bestimmte Arbeitsmarktsegmente negativ betroffen sein, aber viele Fallanalysen sprechen dafür, dass diese Auslandsinvestitionen einerseits die Nachfrage im Exportbereich mit erhöhen (Investitionsgüternachfrage) und andererseits die Arbeitsplätze in der Bundesrepublik sicherer machen, indem durch in- und ausländische Re-Allokation der Tätigkeiten die Produktivität und Profitabilität der Unternehmen gestärkt wird und/oder die ausländischen Standorte mit deutschen Produkten beliefert werden (dies lässt sich besonders für die osteuropäischen Standorte, die i.d.R. auf keine regionalen Zulieferer-Netzwerke aufbauen können, zeigen). Durch Auslandsinvestitionen und den Übergang zu einer international integrierten Produktion kann so mittelfristig der „Standort Deutschland“ und damit das darin verankerte Arbeitsplatzangebot sogar gestärkt werden. Typisch für einen solchen Effekt war die Reorganisation der deutschen Automobilproduktionen nach 1990, die die „German Big Three“ (VW, BMW, Daimler) zum Ende der neunziger Jahre durch den Übergang zu einer international integrierten Produktion weltweit wieder zu den Spitzenreitern im Automobilsektor gemacht hat (so die Analyse von Pries). Selbst im IT-Bereich sprechen die Daten eine andere Sprache als die aus den öffentlichen Diskursen gewohnte: Zwar ist dort allein in 2003 der *outsourcing*-Markt um über 50% gewachsen - aber davon waren nur 1,4% *offshore-outsourcing*, d.h. Verlagerung in Billiglohnländer (so Rohde 2004, vgl. auch Conrady 2004). Soweit *offshoring* praktiziert wird, gilt dies für Tätigkeiten, die standardisierbar sind (Conrady 2004). Hinzu kommt, dass große Bereiche des Dienstleistungssektors - nämlich das personenbezogene Segment - kaum auslagerbar sind, eben weil an persönliche Dienstleistungen gebunden (hier gibt es eher die Tendenz, Arbeitskräfte zu importieren, also Migranten/innen - zu Niedriglöhnen und oft illegal - zu beschäftigen).

Ein weiteres Indiz für die Fragwürdigkeit der hier zur Diskussion stehenden These ist die nicht erst seit BMWs Rückzug aus Großbritannien bekannte Tendenz deutscher Unternehmen, nach verlustreichen Auslandsinvestitionen in angeblich kostengünstigere Standorte sich aus eben diesen wieder zurückzuziehen und sich erneut auf den Produktionsstandort Deutschland zu konzentrieren. Allgemein gilt, dass auch Auslandsinvestitionen und damit mögliche Auslagerungen von Arbeitsplätzen der zyklischen Bewegung in der Weltökonomie folgen, wie auch das o.a. Beispiel Lateinamerikas zeigt. Rob v. Tulder, der zusammen mit seinem Kollegen Winfried Ruigrok eine umfassende empirische Studie zu Globalisierungsstrategien von Konzernen verfasst hat, geht für die neunziger Jahre auf Basis des *World Investment Reports* davon aus, dass ein Viertel der global tätigen Konzerne ihre globalen Aktivitäten sogar eingeschränkt haben. Der allseits und sehr pauschal beklagte Mangel an Auslandsinvestitionen in Deutschland wiederum erfuhr um die

stenveredelung“ in die weiter östlich liegenden Länder auswandert - im Sinne eines „border hopping“ (vgl. Krätke/Borst 2004).

investitionen *in Deutschland* wiederum erfuhr um die Jahrhundertwende eine dramatische Umkehrung – Hintergrund war (wie Wortmann 2004 zeigen kann) die Übernahme, „schlacht“ um Mannesmann. Umgekehrt war lange Zeit das Ungleichgewicht in den Inlands-/Auslandsdirektinvestitionen in Deutschland wesentlich durch die starke DM bestimmt (Hübner 1998). Insofern – dies zeigen all diese Daten – ist es absurd, die jeweiligen, auf wenige Jahre beschränkten Zahlenreihen auf monokausale Ursachen wie die angeblich zu hohen Lohnkosten oder die vermeintliche Überregulierung in Deutschland zurückzuführen.

4. Die Region als produktiver Anker im Globalisierungsprozess

Auf der Basis von empirischen Untersuchungen und organisationssoziologischen Überlegungen können auch Gründe für die widersprüchlichen Tendenzen in den internationalen Aktionen deutscher Unternehmen gefunden werden. Aus der Sicht des Autors können fünf Argumentationsstränge die aktuellen Entwicklungen erklären helfen. Im Zentrum steht dabei die Region⁷, deren Stellung und Bedeutung unterhalb des Nationalstaates und gegenüber der ökonomischen Internationalisierung paradoxerweise durch eben diese Internationalisierung („Globalisierung“) als Form der produktiven Einbettung international agierender Unternehmen gestärkt wird. Transaktionskosten, Unternehmenskulturen und die Notwendigkeit von face to face-Kontakten (nicht nur) in der Dienstleistungs- und Internetökonomie sind weitere Gründe.

Inzwischen hat eine Vielzahl von empirischen Untersuchungen die Bedeutung der Region für das Sich-Behaupten von Unternehmen im Globalisierungsprozess dargestellt (vgl. besonders die Arbeiten von Läßle, Eckart u.a., Pries). Pries (2002a; 2002b) stellt insbesondere die „Lokalisierungsfaktoren“ heraus, die international tätige Unternehmen an die Region binden, also die regional vorhandenen Investitionen als fixes Kapital, die vorhandene materielle und immaterielle Infrastruktur etc. Dieter Läßle (1998; 2001) hat in seinen Untersuchungen ebenso wie Pries gezeigt, dass die produktiven Formen der Vernetzung und Einbettung von vielen global agierenden Unternehmen in der Region eine wesentliche Voraussetzung dafür ist, dass diese als *global player* erfolgreich sein können. Denn – so das Ergebnis mehrerer empirischer Studien, die bei Eckart u.a. (1999) dokumentiert werden – die regionale Infrastruktur und

7 Der Begriff der „Region“ – der in der Regionalökonomie heftig umstritten ist – wird hier hilfsweise ökonomisch als räumlich konzentrierte und abgegrenzte Formen der Vernetzung von Klein-, Mittel- und Großbetrieben auf der Basis von dominanten Produktionsclustern definiert; damit definieren aber auch Formen regionsspezifischer Qualifikationen und kontextabhängige Formen des *tacit knowledge* (i.e. Erfahrungswissen) die Region. Etwas weiter gefasst wird Region hier mit Läßle (1991: 17) weder als „passiver Resonanzkörper gesamtwirtschaftlicher Entwicklung“ noch als autonome Wirtschaftseinheit, sondern als eine Mesoebene, als eine „intermediäre Gesellschaftsebene räumlicher Arbeits- und Lebenszusammenhänge mit vielfältigen endogenen Potentialen“ verstanden.

die in den regionalen Netzwerken⁸ enthaltenen Erfahrungen (Erfahrungswissen, *tacit knowledge*), Routinen, die vorhandene Qualifikationsstruktur (z.B. auf Basis des dualen Ausbildungssystems in Deutschland, das eine hohe interne Flexibilität der Arbeitskräfte in den Unternehmen ermöglicht) und die Erwartungssicherheiten von und zwischen Klein-, Mittel- und Großunternehmen sind selbst eine nicht zu überschätzende Quelle von Produktivität. Dadurch sind wiederum ökonomische Sicherheiten möglich oder gegeben, derer international in einem globalen, instabilen „Kasinokapitalismus“ (Susan Strange) tätige Unternehmen in einem hohem Maße bedürfen. Was sie übrigens aufgrund von einzelwirtschaftlichen Kurzfrist-Interessen (nicht zuletzt unter den Imperativen einer *shareholder-value corporate governance*) nicht daran hindern muss, diese regionalen Netzwerke durch *global sourcing* auszudünnen.

Aber empirische Untersuchungen solcher Versuche, kostengünstiger durch *global sourcing* zu produzieren mit dem Effekt, dass regionale Netzwerke ausgedünnt werden, zeigen auch, dass dies andersgeartete und unerwartete Folgekosten nach sich ziehen kann: Daimler-Chrysler musste und muss aufwendige Konferenzen mit einheimischen und ausländischen Zulieferern nach der Ausdünnung des eigenen Zulieferernetzwerks in Baden-Württemberg organisieren (das so genannte „Tandem-Modell“), in denen dann das Erfahrungswissen der einheimischen Zulieferer den ausländischen Kontraktpartnern weitervermittelt werden soll, um so die Qualitätsstandards der Vorproduktion zu erhalten (Glassmann 1999). Und viele Klein- und Mittelunternehmen wurden bei *outsourcing*-Abenteuern im Ausland plötzlich mit Kostenfaktoren ganz anderer Art konfrontiert, die nicht nur in die Kategorie „Transport- und Transaktionskosten“ fielen: Rechtsunsicherheiten, mangelnde Infrastruktur, Schmiergeldzahlungen, hierarchische Arbeitskulturen, Management- und Organisationsprobleme, mangelnde Zulieferernetze etc. (Hirsch-Kreinsen/Schulz 2002, 2004) machten die Bilanzen gar nicht mehr so positiv, wie dies erwartet wurde, und führten oft zu aufwendigen Rückverlagerungen.

Damit sind wir bei einem weiteren und entscheidenden Faktor, der auf *outsourcing*-Prozesse retardierend wirkt: Unternehmen – dies haben Ruigrok/v. Tulder (1995) empirisch ermittelt – entwickeln jeweils Normen und Routinen (*concepts of control*), mit denen sie den jeweiligen ökonomischen Akteuren, mit denen sie konfrontiert sind (Banken, Zulieferer, Arbeitnehmer/innen und Gewerkschaften, Abnehmer und Regierungen), gegenüberreten und mit ihnen die Bedingungen der Zusammenarbeit aushandeln. Diese Kulturen des *bargaining*, des Aushandelns, sind je nach Unternehmen, Region oder Land ganz unterschiedlich gestaltet (hierarchisch, marktmäßig, kooperativ etc.) und

8 Eine differenzierte Betrachtung von Netzwerken (vgl. Glassmann 1999) kann hier nicht vorgenommen werden. Besonders regionale Netzwerke von kleinen und mittleren Unternehmen scheinen dabei über hohe Markteintritts- und Marktaustrittsschranken zu verfügen.

binden das Handeln dieser ökonomischen Akteure in Handlungskorridore, das Handeln wird – soziologisch ausgedrückt – pfadabhängig. Zugleich erhöhen sich dadurch die Erwartungssicherheiten, was wiederum die Pfadabhängigkeit rekursiv bestätigt. Auf dieser Basis sind unterschiedliche ökonomische Akteure ganz unterschiedlich in der Lage, Globalisierungsoptionen wahrzunehmen. Hall und Soskice (2001) haben ihrerseits in der Zusammenfassung der Diskussion um Kapitalismusmodelle – *Varieties of Capitalism* – gezeigt, dass solcherart Pfadabhängigkeit für ganze Wirtschaftssysteme – z.B. den deutschen kooperativ-korporatistischen *Rheinischen Kapitalismus* im Unterschied zur angelsächsischen *Liberal Market Economy* – gelten kann. Unternehmen, wenn sie denn ins Ausland gehen, exportieren daher oft ihre Unternehmenskultur und ihre *concepts of control* des *bargainings* (deutsche Unternehmen wie VW arbeiten, ohne gesetzlich gezwungen zu sein, in Mexiko und Brasilien mit dem deutschen Betriebsratsmodell!), weil sie sich davon hohe Erwartungssicherheit und Produktivität versprechen). Treffen sie dann im Ausland Bedingungen an, die diesen Unternehmenskulturen nicht entsprechen, dann muss daran zwar das Auslandsengagement nicht unbedingt scheitern, wohl aber sind Anpassungsanstrengungen erforderlich, die unerwartete Kosten nach sich ziehen können. Oder aber sie verzichten auf Investitionen im Ausland und reduzieren den Status eines *global player* auf den global organisierten Vertrieb der Produktion, die ihrerseits zentral im Inland verbleibt.

Diese Überlegungen scheinen für den Sektor der unternehmensnahen Dienstleistungen und besonders für den Sektor der Informationsdienstleistungen und der Internetökonomie nicht zuzutreffen – siehe auch das o.a. Beispiel von Siemens. Dies ist aber ein Fehlschluss und es ist noch gar nicht ausgemacht, ob nicht auch Unternehmen wie Siemens hier noch ihr Lehrgeld zahlen werden: Nicht von ungefähr werden die Internetdienstleistungen, die Kreativität und anwendungsbezogene Innovation jenseits von standardisierbarer Programmierarbeit verlangen, in den Zentren der Industrienationen konzentriert – die auf einen Stadtteil konzentrierte „Silicon alley“ in New York steht da ebenso als Beispiel wie das „Schanzenviertel“ in Hamburg, in denen jeweils ein sehr produktives Netzwerk von Internetdienstleistungen aufgebaut und in ein Stadtmilieu eingebettet ist, selbst wenn die Krise der e-economy inzwischen die Höhenflüge vieler Unternehmen zurechtgestutzt hat. Hintergrund ist hier, dass diese Art von Entwicklung und Erstellung von Internetdienstleistungen paradoxerweise gerade nicht via Internet über Tausende von Kilometern kommunizierbar ist, sondern eine *face to face*-Kommunikation auf Basis einer gemeinsam geteilten Arbeitskultur – und oft auch Lebenswelt – erfordert (Läpple/Thiel 2003), die erst jene kommunikative Kreativität freisetzt, die von diesen Arbeitskräften verlangt wird. Es sind dies regionale und kommunale „Rückbetonungsfaktoren“ (ebd.), die diese Tätigkeiten lokal oder regional verankern und Bedingungen ihres Erfolgs darstellen. Und auch die soziale Sicherheit, die die li-

beralen Marktmodelle und die Niedriglohnökonomien i.d.R. nicht in dem Ausmaß bieten können, wie dies die kontinentalen Sozialstaaten tun, ist hier ein die Kreativität steigernder Faktor, wenn sie die erforderliche Mobilität zwischen Arbeitsplätzen und Statuszuweisungen (selbständig oder abhängig) abfedern (Christopherson 2003). Flexibilität und Mobilität jenseits sozialer Sicherheit zu denken, ist in der langen Frist eine Sackgasse: Nachhaltige, kreative Mobilität und Flexibilität bedarf der sozialen Absicherung.

Generell gilt - wie Baethge (2000) und Oberbeck (1997) gezeigt haben - für viele unternehmens- und konsumnahe Dienstleistungen, dass sie nicht nach dem Muster industrieller Produktion rationalisierbar bzw. standardisierbar sind und entsprechend ausgelagert werden können, wenn man nicht „Misserfolgskreisläufe“ riskieren will - die verzweifelten Gesichter (nicht nur älterer) Bahn- und Bankkunden vor Fahrschein- und Geldautomaten legen davon tagtäglich Zeugnis ab. Viele Dienstleistungen beruhen eben auf dem persönlichen Kontakt und sind dann produktiv, wenn dieser Kontakt mit sozialer und kultureller Kompetenz der Dienstleistenden ausgefüllt wird. Etwas, was via Internet schlicht nicht herstellbar ist und was wohl auch den geringen Stellenwert von *offshore-outsourcing* im IT-Dienstleistungsbereich mit erklärt, von dem oben die Rede war.

Allerdings: Dieses „Plädoyer“ für die Region heißt nicht, dass diese Gründe, die für die Region und den deutschen („Rheinischen“) Kapitalismustyp sprechen, von den relevanten Akteuren - hier: den Unternehmen - auch in gleicher Weise so gesehen werden müssen; es gibt genauso Hinweise darauf, dass eben jene produktiven Ressourcen von Regionen durch kurzfristig-einzelwirtschaftlich geleitetes Handeln zerstört und dadurch dann Exit-Optionen verbliebener Unternehmen weiter verstärkt wurden und werden, wozu dann auch die Kommentare des nahezu unisono neoliberal orientierten deutschen Wirtschaftsjournalismus kräftig beitragen. Die „komparativen Vorteile“ der deutschen Unternehmen, die durch die Institutionen des Rheinischen Kapitalismus bereitgestellt werden (Hall/Soskice 2001), sind jedenfalls „leicht zu verlieren, aber schwer wiederherzustellen“ wie Ganßmann (2004: 180) zu Recht betont. Ebenfalls erweist sich die Region dann als ein schwieriges ökonomisches Terrain, wenn sie durch Altindustrien (z.B. Montanindustrien, altfordistische Produktionen) dominiert und strukturiert ist und so jene Lokalisierungsfaktoren, von denen oben die Rede war, gar nicht erst anbieten kann (vgl. dazu Beese u.a. 2004). Was allerdings dann auch eine Aufgabe der Politik definiert, die Bedingungen für produktive regionale Netze zu fördern oder herzustellen.

5. „Distance still matters!“

Diese Aussage des Harvard Professors Pankaj Ghemawat (zit. bei Hirsch-Kreinsen/Schulz 2004) kann als Fazit der o.a. Überlegungen dienen. Die Illusion des Globalisierungsdiskurses und der darauf oft basierenden euphori-

schen Aussagen neoliberaler Marktapologeten, dass der Weltmarkt nun ohne Barrieren und ohne lästige Bindungen an Regionen, Staaten oder gar Menschen (!) funktionieren könnte, zerbricht angesichts der Empirie der Globalisierung. Trotz rapide gesunkener Transport- und Telefonkosten, trotz Internet- und Containertechnologien, trotz aller Liberalisierungspolitiken bleiben die regionalen und sozialen Faktoren wesentliche Bedingungen der Produktivität in einer Ökonomie, die aber im Modell der *shareholder value* Betriebswirtschaft allein auf die Gesetze der spekulativen Finanzwirtschaft, auf das „*money makes the world go around*“ reduziert wird. Selbstverständlich verändert sich die Stellung der deutschen Wirtschaft im Prozess der europäisch und international integrierten Produktion und selbstverständlich führen komparative Kostenvorteile zu einer Re-Allokation in den einzelnen nationalen Wirtschaften. Diese Entwicklungen folgen der ökonomischen Logik des international integrierten Marktes im „real existierenden Kapitalismus“ und es macht wenig Sinn, sie auf ein „unpatriotisches“ Handeln von Unternehmern zurückzuführen – „patriotische“ Unternehmer hatte Deutschland in der Phase des klassischen Imperialismus genug und weder die Deutschen noch der Rest der Welt sind gut damit gefahren.

Wenn diese Internationalisierungstendenzen linear interpretiert und verabsolutiert werden und wenn daraus Schlussfolgerungen gezogen werden, die – politisch umgesetzt – die komparativen Vorteile der deutschen Ökonomie in Form einer hohen infrastrukturellen Ausstattung, hohen Erwartungssicherheit und hohen Qualifikationsstruktur zerstören, statt sie zu fördern, dann wäre dies ökonomischer Selbstmord. Deutschland hat zur Zeit die niedrigste Steuerquote seiner Geschichte, die Steuerbelastung der Unternehmen liegt westeuropaweit im Vergleich an zweitletzter Stelle und in der Abgabenquote liegt die deutsche Wirtschaft nur im Mittelfeld (DIW 2002); die Nettoeinkommen entsprechen im Jahre 2002 dem Stand des Jahres 1978 (Ganßmann 2004: 172) und das Niveau der Lohnstückkosten ist durchschnittlich niedriger als das der Hauptkonkurrenten in den Industrienationen (ebd.: 175).

Die Ursachen der gegenwärtigen stagnativen Phase des deutschen Kapitalismus sind nicht in einer „(Lohn-)Kostenmisere“ der deutschen Industrie oder in den „sklerotischen“ industriellen Arbeitsmärkten zu sehen, sondern – neben der zyklischen Krise und der mangelnden Dynamik im Dienstleistungssektor⁹ – in der verfehlten Vereinigungspolitik und der Belastung der sozialversicherungs-

9 Vgl. dazu Baethge (2000), der nicht nur – wie Esping-Andersen (1990) – die deutsche patriarchalische „Selbstbedienungs-gesellschaft“ mit einer niedrigen Frauenerwerbsquote für die mangelnde Dynamik verantwortlich macht, sondern vor allem die Einbindung der Dienstleistungen in typisch industrialistische Formen der *Regulierung* und der *Unternehmenskultur*. Die mangelnde Dynamik drückt sich darin aus, dass im Vergleich zu anderen Industrienationen zu wenig zusätzliche Arbeitsplätze im konsumnahen Dienstleistungsbereich geschaffen werden, während bei den unternehmensnahen Dienstleistungen Deutschland per saldo sogar zu einem Importland geworden ist. Dadurch kann nur ein Teil der in der Industrie freigesetzten Arbeit im Dienstleistungssektor absorbiert werden.

pflichtigen Lohnempfänger durch deren Kosten zu verorten. Diese Gemengelage führt wiederum zu einem einzelwirtschaftlichen Handeln der Unternehmen, die Investitionen im „Standort“ Deutschland runterzufahren und damit einen Teufelskreis einzuleiten: Die sinkenden Investitionen schwächen die Binnennachfrage (gegenüber den Waren *beider* volkswirtschaftlichen Abteilungen - Produktionsmittel- und Konsumgüterproduktion) und die dadurch sinkenden Steuereinnahmen und die damit verbundenen Einschränkungen bei den öffentlichen Haushalten gefährden den Erhalt der materiellen und immateriellen Infrastruktur und damit die Grundlagen des hochproduktiven Kapitalismusmodells in Deutschland. Zugleich werden die Ecksteine des Korporatismus durch Aufkündigung der Kooperation in Einzelunternehmen und Verbandsflucht brüchig, die ökonomischen und sozialen Bedingungen des „Rheinischen Kapitalismus“ werden geschliffen - mit Folgen für die bis dahin existierenden produktiven Netzwerke der Qualitätsproduktion. Dies macht dann wiederum Investitionen unattraktiver.

Ein sozialpolitisches „*race to the bottom*“ als Antwort auf die Misere würde allerdings nicht nur die ökonomischen Konkurrenzvorteile - gerade auch im regionalen und sozialen Kompetenzbereich - zerstören und in der Zukunft deutsche „Exportweltmeister“ verunmöglichen, sondern auch die Bedingungen einer sozial und ökologisch nachhaltigen ökonomischen Entwicklung erodieren lassen, ohne aber letztlich mit den Niedriglohnökonomien mithalten zu können (vgl. dazu auch Hoffmann 2004b).¹⁰ Politisch wäre stattdessen (im „real existierenden Kapitalismus“) die Stärkung jener Faktoren angesagt, die in der Region den ökonomischen und sozialen Zusammenhang (noch) garantieren. Und wenn man nicht weiter in die Staatsverschuldungsfalle geraten möchte, dann müssen die regionalen, kommunalen und die wissenschafts- und bildungsbezogenen investiven Ausgaben durch Steuern bezahlt werden - so wie hohe Qualifikationen der Arbeitskraft ebenfalls entsprechende Entlohnung verlangen. Und zu einer hohen Mobilität und Qualifikation gehört als Voraussetzung ein hohes Sozialstaatsniveau - bei allen notwendigen Korrekturen im Funktionsmodus des Systems der sozialen Sicherung.

10 Heiner Ganßmann kommt in seiner Analyse der gegenwärtigen Stagnationsphase und des Investitionsverhaltens deutscher Unternehmen (nämlich sinkender Nettoinvestitionen trotz steigender Gewinne seit 2000) zu einer ähnlichen Schlussfolgerung: Durch die Investition inländisch hoher Gewinne in scheinbar attraktivere Anlagen in den USA und in spekulativen Finanzmärkten entzieht das deutsche Kapital dem „Rheinischen Kapitalismus“ die Mittel, die notwendig sind, um dessen - nach Hall/Soskice (2001) - komparative Kostenvorteile (des hohen Niveaus der Infrastruktur, der kooperativ erstellten öffentlichen Güter und des sozialen Konsenses) und damit seine ökonomische Attraktivität zu erhalten. Mit der (möglichen) Folge, in einen sich selbst verstärkenden Zwang zur Kapitalabwanderung zu geraten, wenn aufgrund der Sparpolitiken und des immer mehr praktizierten *shareholder-value* Kapitalismus in den Unternehmen die Nachteile des liberalen Marktmodells mit denen des koordinierten Marktmodells zusammenfallen (so dass dann tatsächlich, so könnte man den Autor ergänzen, Deutschland zu einer „Basarökonomie“ wird!) (Ganßmann 2004: 180ff).

Historisch sind Prozesse der Re-Allokation im kapitalistischen Akkumulationsprozess nicht die Ausnahme, sondern die Regel, nicht zuletzt waren und sind ökonomische Krisen dafür die Katalysatoren. So wurde der Niedergang von Industrien bzw. Branchen i.d.R. – und oft in Krisen – durch den Aufstieg neuartiger Produktionen (Cluster) oder gar ganzer Branchen kompensiert. Die Prozesse, die Hans-Werner Sinn als Übergang zu einer „Basarökonomie“ beschreibt, sind eben solche Formen der Re-Allokation, die aber für die deutsche Ökonomie keineswegs in einer Basarökonomie enden müssen. Politisch wäre es daher angesagt, Räume zu schaffen für die Förderung und Entwicklung neuer Produktionscluster und Branchen, indem nicht die alten kostenträchtig künstlich am Leben gehalten werden, sondern deren Wegbrechen sozial abgefedert und zugleich die neuen Möglichkeiten gefördert werden – u.U. auch durch die Veränderung oder die Schaffung neuer Regulierungsformen („Re-Regulierung“), die Postulate der sozialen Sicherheit mit den Gegebenheiten neuer Formen der Produktion, Dienstleistungen und Beschäftigungsarten (Status etc.) kompatibel machen. Einer weitergehenden Tendenz zur Auslagerung der Produktion – die immer Teil einer dynamischen kapitalistischen Entwicklung von Ökonomien war und ist – wird man jedenfalls nicht dadurch begegnen können, indem man den Niedrigkostländern hinterherläuft, sondern nur dadurch, dass man die Stärken des deutschen Produktionsstandorts erhält und durch Reform weiter stärkt und mit sozialer Sicherheit verknüpft.

Literatur

- Baethge, M. (2000): Der unendlich lange Abschied vom Industrialismus und die Zukunft der Dienstleistungsbeschäftigung, in: *WSI-Mitteilungen* Nr. 3, 149 -156.
- Beese, B., Dörre, K., Röttger, B. (2004): *Abschlussbericht des Forschungsprojektes „Globalisierung, Industriepolitik und mikrosoziale Regulation. Die Akteure der industriellen Beziehungen als Kooperationspartner in regionalen Entwicklungscoalitionen*, Gelsenkirchen (unveröffentlicht, wird zur Publikation vorbereitet).
- Christopherson, S. (2003): *The Divergent Worlds of New Media, How Policy Shapes Work in the Creative Economy*, Manuskript Cornell University Ithaca N.Y. US.
- Conrady, H. (2004): Londoner City geht voran, in: *DIE MITBESTIMMUNG* Nr. 3, 27 – 29.
- DIW (2002), Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, *Wochenbericht* 40/02
- Dörrenbächer, Chr. (Hrsg.) (2003): *Modelltransfer in multinationalen Unternehmen. Strategien und Probleme grenzüberschreitender Konzernintegration*. Berlin: Sigma.
- Dörrenbächer, Chr. (2004): „Die Dramatik muss bezweifelt werden“ – Interview, in: *DIE MITBESTIMMUNG* Nr. 3, pp. 16 - 17 .
- Eckart, A.; Köhler, H.-D.; Pries, L. (Hrsg.) (1999): *Global Players in lokalen Bindungen*, Berlin: Sigma.
- Esping-Andersen (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: University Press
- Ganßmann, H. (2004): 30 Jahre Massenarbeitslosigkeit in der Bundesrepublik – ein deutscher Sonderweg, in: *LEVIATHAN* Nr. 2, 164 -184.
- Glassmann, U. (1999): Der Einfluss von Internationalisierungsstrategien auf die baden-württembergisch Zuliefererindustrie – das Beispiel Mercedes – Benz. In: Eckart A., Köhler, H.-D., Pries, L. (Hrsg.) (1999): *Global Players in lokalen Bindungen*, Berlin: Sigma, 189 – 207.
- Hall, P.A.; Soskice, D. (eds.) (2001): *Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: University Press.

- Hirsch-Kreinsen, H. und Schulz, A.(2002): Internationalisierung von Unternehmen - Das Phänomen der Rückverlagerung, in: *WSI-Mitteilungen*, Nr. 7, 389 - 396.
- Hirsch-Kreinsen, H. und Schulz, A. (2004): Stolpersteine der Auslandsverlagerung, in: *DIE MITBESTIMMUNG* Nr. 3, 31 - 33.
- Hirschman, Albert O. (1970): *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge / Mass 1970.
- Höpner, M. (2003): *Wer beherrscht die Unternehmen? Shareholder Value, Managerherrschaft und Mitbestimmung in Deutschland*, Frankfurt/M - New York: Campus Verlag.
- Hoffmann, J. (1998): Will the success of the German Model be its Undoing? In: Foden, D., Morris, P. (eds.): *The Search for Equity - Welfare and Security in the Global Economy*, London: Lawrence & Wishart, 42 -50.
- Hoffmann, J. (2001): Ambivalence in the globalisation process -the risks and opportunities o globalisation, in: Foden, D., Hoffmann, J., Scott and R. (eds.): *Globalisation and the Social Contract*, Brussels: ETUI, 15 -32.
- Hoffmann, J. (2004a): Co-ordinated Continental European Market Economies under Pressure from Globalisation - Case Study: Germany's „Rhineland Capitalism“, Brussels: ETUI discussion and working papers.
- Hoffmann, J. (2004b): Gegenrede - Thesen zu den ökonomischen Hintergründen der Reform - Diskussion, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte* Nr. 1, 53 - 59.
- Hübner, K. (1995): Spielräume transnationaler Demokratie in einer globalen Ökonomie, in: Erne, R.; Gross, A.; Kaufmann, Br.; Kleger, H. (Hrsg.): *Transnationale Demokratie - Impulse für ein demokratisch verfasstes Europa*, Zürich: Realutopia Verlagsgenossenschaft, 93 - 108.
- Hübner, K. (1998): *Der Globalisierungskomplex*, Berlin: Sigma.
- Ifo-Institut (1996): *Ifo - Schnelldienst* Nr. 20, München.
- Köhler, B. (2004): Strukturen, Strategien und Integrationsformen transnationaler Konzerne, in: *Soziale Welt* Nr. 1, 29-50.
- Krätke, St., Borst, R. (2004): Polens Wirtschaftsboom - eine Chance für die Region Berlin - Brandenburg? - Forschungsergebnis, in: *Otto-Brenner-Brief* Nr. 19.
- Läpple, D. (1991): Thesen zum Zusammenhang vo ökonomisch-technologischem Strukturwandel und regionaler Entwicklung, in: Bukold, St., Thinnies, P. (Hrsg.), *Boomtown oder Gloomtown - Strukturwandel einer deutschen Metropole: Hamburg*, Berlin: Sigma, 15 -28
- Läpple, D. (1998): Globalisierung - Regionalisierung: Widerspruch oder Komplementarität, in: Kujath, H.J., *Strategien der regionalen Stabilisierung*, Berlin: Sigma, 61-82.
- Läpple, D. (2001): Globalisation and the urban economy - the case of the metropolitan region of Hamburg, in: Foden, D., Hoffmann, J., Scott and R. (eds.): *Globalisation and the Social Contract*, Brussels: ETUI, 33 -54.
- Läpple,D.; Thiel, J. (2003): *Auswirkungen der Internet-Ökonomie auf die Arbeitsmärkte in Metropolregionen*, Manuskript, TU HH (im Erscheinen).
- Oberbeck, H. (1997): Die Entwicklung der Arbeit in der Dienstleistungsgesellschaft, in: Bohnet, M.; Lompe, Kl., *Die Zukunft der Arbeit*, Braunschweig: TU Braunschweig.
- Pries, L. (2002a): Transnationale Konzerne zwischen globaler Strategie und lokaler Einbettung. Das Beispiel der großen deutschen PKW-Hersteller, in: Mückenberger, U., Menzl, M. (Hrsg.), *Der Global Player und das Territorium*, Opladen: Leske und Budrich, 99-113.
- Pries, L. (2002b); International enterprises as global players? Challenges and opportunities for industrial relations. In: Hoffmann, J. (ed.), *The Solidarity Dilemma: Globalisation, Europeanisation and the Trade Unions*, Brussels: ETUI, 43-62.
- Rohde, G. (2004): Berlin, Budapest oder Bangalore, in: *DIE MITBESTIMMUNG* Nr. 3, 42 - 45.
- Ruigrok, W.; Tulder, R. (1995): *The Logic of International Restructuring*, London/New York: Routledge.
- Sinn, H.-W. (2003): *Ist Deutschland noch zu retten?* München: ECON-Verlag.
- Streeck, W. (1997): German Capitalism: Does it exist? Can it survive? In: Crouch, C.; Streeck, W. (eds.) (1997), *Political Economy of Modern Capitalism*, London: Sage, 33 - 54.
- Tulder, R. van (1999): Rival Internationalisation Trajectories, in: Eckart, A.,Pries, L. and Köhler, H.-D. (Hrsg.): *Global Players in lokalen Bindungen*, Berlin: Sigma, 53-80.
- Wortmann, M. (2004): Auslandswachstum ist nicht Verlagerung, in: *DIE MITBESTIMMUNG* Nr. 3, 39-41.