



Nr. 108, Dezember 2016

Fusionen, Konzernumbau, Kapitalstrukturen

Goldberg/Leisewitz - **Umbruch der globalen Konzernstrukturen/**
Bontrup - **Wettbewerbsideologie und Machtrealität/Foullong -**
Konzentration im Bankgewerbe/Pfeiffer - „Wieder ein paar
Versicherer weniger“/Dolata - Apple, Amazon, Google,
Facebook/ Kurtzke - Metall- und Elektroindustrie/Bontrup -
„Big 4“ in der Elektrizitätswirtschaft/Leisewitz - Umbau der
Chemiekonzerne/ Goes/Schulten - Monopolisierung im
Einzelhandel/Hautsch - Medienwirtschaft

Postkapitalismus

Goldschmidt - **„Offener oder autonomer Marxismus“?**
„Kommunismus 2.0“? Varianten des Postkapitalismus II

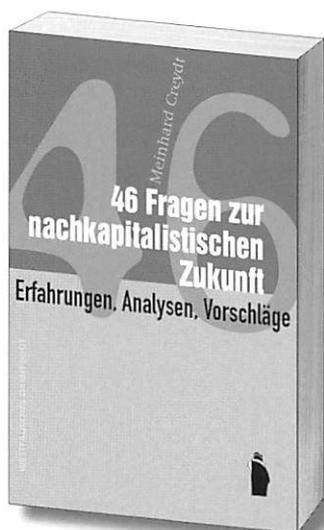
Betriebliche Konflikte

Schneidmesser/Kilroy - **Streikmonitor erstes Halbjahr 2016/**
Goes/Thiel - **Im Boxing - Gewerkschaften gegen**
Unternehmerangriffe

Weitere Beiträge

Foster/Stache - **Stoffwechsel Natur-Gesellschaft/Pauli -**
Eurozone und Währungsunion/Weißbecker - Kurt Pätzold zur
Erinnerung

Sowie: Zuschriften zu Z 107; Berichte; Buchbesprechungen



Meinhard Creydt

46 Fragen zur nachkapitalistischen Zukunft

2016 - 245 Seiten - 21,90 €
ISBN: 978-3-89691-851-2

Realitätstüchtige Konzepte für eine grundlegende gesellschaftliche Alternative unterscheiden sich um's Ganze von unterkomplexen „Patentrezepten“ und totalitären Abwegen. Daraus ergeben sich – auch für Linke – unbequeme Fragen. In der Auseinandersetzung mit ihnen analysiert dieser Band, wie die Strukturen, Institutionen und Lebensweisen der nachkapitalistischen Gesellschaft aussehen können.



Meinhard Creydt

Wie der Kapitalismus unnötig werden kann

2. korr. Aufl.
2016 - 419 Seiten - 29,90 €
ISBN: 978-3-89691-970-0

Radikale Kapitalismuskritik braucht Konzepte einer Systemalternative. Was sind die Strukturen der nachkapitalistischen Gesellschaft? Wörin bestehen ihre Probleme? Wie vermag sie diese zu bearbeiten? Welche sozialen Mentalitäten und Kräfte überwinden den Kapitalismus?



ZEITSCHRIFT MARXISTISCHE ERNEUERUNG

**Vierteljahresschrift
27. Jahrgang
Heft 108 (Dezember 2016)**

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

Redaktionsbeirat:

Joachim Becker, Joachim Bischoff, Dieter Boris,
Frank Deppe, Klaus Dräger, Werner Goldschmidt,
Regine Meyer, Klaus Pickshaus, Jörg Roesler,
Ursula Schumm-Garling, Conny Weißbach,
Harald Werner

Redaktion:

Jörg Goldberg, André Leisewitz, Jürgen Reusch,
David Salomon, Alan Ruben van Keeken, Gerd Wiegel

5 Editorial

Fusionen, Konzernumbau, Kapitalstrukturen

- Jörg Goldberg/André Leisewitz*
8 Umbruch der globalen Konzernstrukturen
Aktuelle Tendenzen der Kapitalkonzentration und -zentralisation
- Heinz-J. Bontrup*
20 Wettbewerbsideologie und Machtrealität
- Uwe Foullong*
40 Konzentration im deutschen Bankgewerbe
Die Entwicklung vor und nach der Finanzmarktkrise
- Hermannus Pfeiffer*
49 „Und wieder ein paar Versicherer weniger“
Konzerne werden größer, die Zahl der Großen nimmt zu
- Ulrich Dolata*
55 Apple, Amazon, Google, Facebook
Konzentration, Konkurrenz und Macht im Internet
- Wilfried Kurtzke*
69 Starke Autoindustrie, komplexe Produktlandschaft
Konzentration in der Metall- und Elektroindustrie
- Heinz-J. Bontrup*
82 Bröckelnde Marktmacht der „Big-4“ in der Elektrizitätswirtschaft
- André Leisewitz*
93 Umbau der Chemiekonzerne
- Thomas Goes/Johannes Schulten*
101 Ausweitung der Kampfbzonen
Monopolisierung und Prekarisierung im deutschen Einzelhandel
- Gert Hautsch*
116 Medienwirtschaft: Auf der Suche nach dem Ausweg
-

Postkapitalismus

Werner Goldschmidt

- 129 „Offener oder autonomer Marxismus“ – „Mit Marx über Marx hinaus“ – Zum Kommunismus 2.0?

Varianten des ‚Postkapitalismus‘ – Ein Literaturbericht (Teil II)

Betriebliche Konflikte

Lea Schneidemesser/Juri Kilroy

- 145 Streikmonitor: Die Arbeitskonflikte im ersten Halbjahr 2016

Thomas Goes/Marcel Thiel

- 159 Im Boxing

Strategisch gegen Gewerkschaftsfeindlichkeit und gespaltene Belegschaften kämpfen

Weitere Beiträge

John Bellamy Foster im Gespräch mit Christian Stache

- 167 „Ein unheilbarer Riss im Stoffwechsel zwischen Natur und Gesellschaft“

Charles Pauli

- 178 Divergenz in der Eurozone: Wie wirkt eine Währungsunion?

Manfred Weißbecker

- 186 Wertvolle Hinterlassenschaft: Kurt Pätzold zur Erinnerung
-

Diskussion, Kritik, Zuschriften

Detlef Bimboes

- 194 Zum Schwerpunkt „Transformationsdebatte“, Z 107

Helmut Dunkhase

- 195 Zu Klaus Müller, Historizität und Messbarkeit abstrakter Arbeit, Z 107
-

Berichte

Klaus Braunwarth/Walter Eckhardt

- 199 Die große Krise 2007/2009, Ursachen – Verlauf – Folgen

Ulm, 3./4. September 2016

- Michael Zander*
200 „Vom Kopf auf die Füße“
 Berlin, 13.-17. September 2016
- Judith Benda*
202 **Krise der EU – Zeit für einen linken Neustart**
 Berlin, 23. September 2016
- Walid Ibrahim*
204 **Nach der Sozialpartnerschaft?**
 Frankfurt/Main, 30. September bis 2. Oktober 2016
- Patrick Ölkrug/Jonathan Schwarz*
206 **Marxismus, Kapitalismus und „Marburger Schule“**
 Marburg, 8. Oktober 2016

209 **Buchbesprechungen**

- Marx als Prophet (Jörg Goldberg zu Christian Lotz)
 Emanzipationstheoretisches Denken (Ulrich Busch zu Jan Hoff)
 Die Entstehung der Klasse (Matthias Dohmen zu Jürgen Kocka)
 Arbeiterleben zwischen Wien und Moskau (Karl Unger zu Karl Steinhardt)
 Die jugoslawische Frage (Detlef Kannapin zu Jože Pirjevec)
 „Totgesagte leben länger“ (Erwin Lewin zu Rainer Holze/Birgid Leske [Hrsg.]
 Marxistische Debatten über die koloniale Welt (Dieter Boris zu F. Wemheuer [Hrsg.]
 Krisenperspektiven für Europa (Jörg Reitzig zu Étienne Balibar)
 Transformationsdebatte (Klaus Müller zu Joachim Bischoff/Klaus Steinitz)
 „Soziologie soll Menschheit vor Märkten retten“ (Klaus Pickshaus zu Michael Burawoy)
 Digitale Offensive in der Arbeitswelt (Gert Hautsch zu L. Schröder/H.-J. Urban Hrsg.)
 Linke Mehrheit. Linke Mehrheit? (Jürgen Reusch zu A. v. Lucke und T. Strohschneider)

198 **Impressum**

240 **Autorinnen und Autoren**

Editorial

Das „postdemokratische Zeitalter“ ist gekennzeichnet durch die „Dominanz riesiger Unternehmen, welche ... eine Gefahr für die Demokratie darstellt.“ (Colin Crouch) Während die demokratiegefährdende Macht großer Konzerne selbst im Feuilleton der FAZ beschworen wird, beschäftigt sich die linke und marxistische Kapitalismusanalyse kaum noch mit dem monopolistischen Charakter des modernen Kapitalismus. Das vorliegende Heft widmet – erstmals wieder seit 1999 (Z 39) – dem Prozess der Konzentration und Zentralisation des Kapitals einen Schwerpunkt.

Jörg Goldberg/André Leisewitz skizzieren die Hauptmerkmale der aktuellen Fusionswelle und ziehen vorläufige theoretische Schlussfolgerungen. Die Veränderung der Kapitalstrukturen in Deutschland wie auch in globalem Maßstab zeigt, dass Konzentration und Zentralisation nicht linear aufsteigend verlaufen, dass Monopolisierung und Konkurrenz kein Gegensatz sind. Das zunehmende Volumen der Unternehmenszusammenschlüsse reflektiert weniger einen allgemein steigenden Konzentrationsgrad als vielmehr die Umstrukturierung der Unternehmenslandschaft unter dem Druck von Internationalisierung, Finanzialisierung und Digitalisierung der Reproduktionsprozesse.

Heinz Bontrup zeigt, dass der hohe Grad der Marktbeherrschung durch wenige Konzerne der Wettbewerbsideologie keinen Abbruch tut. Allerdings entsprechen selbst die schwachen Instrumente der gestaltenden Wettbewerbspolitik (Kartellgesetzgebung) heute nicht mehr den aktuellen Herausforderungen. Notwendig sei eine drastische Verschärfung der existierenden Wettbewerbsgesetze und unternehmensintern ein Ausbau von Wirtschaftsdemokratie und Mitbestimmung. Die Beiträge von *Uwe Foullong* und *Hermannus Pfeiffer* behandeln den Bankensektor und die Versicherungen. In beiden Kernbereichen der traditionellen Finanzindustrie schreitet der Konzentrationsprozess voran, besonders stark im Bankenbereich. Während die Banken in Folge der Krise von 2008 nach wie vor Schwierigkeiten haben, die erhöhten Sicherheitsanforderungen zu erfüllen, profitieren davon die Versicherungen in ihrer Eigenschaft als Kapitalsammelstellen: Die sich in ihrer Verfügung befindlichen Kapitalmassen haben sich vervielfacht, einige Unternehmen versuchen, sich neue Geschäftsfelder im Bereich der Vermögensverwaltung zu erschließen. Sowohl bei Banken wie bei Versicherungen ist die starke Stellung des Sparkassen- und Genossenschaftssektors eine deutsche Besonderheit („Drei-Säulen-Modell“). Beide Autoren halten deren Förderung (gegen in EU und Monopolkommission erhobene Privatisierungsforderungen) für wichtig. *Ulrich Dolata* analysiert die Kapitalkonzentration und Politik der Internetkonzerne Apple, Amazon, Google und Facebook. Er zeigt, wie diese Unternehmen einerseits Monopole in ihren jeweiligen Kerngeschäften etablieren (Unterhaltungs- und Kommunikationsgeräte, Handel, Suchmaschinen und soziale Netzwerke), andererseits in Konkurrenz zueinander diese Grenzen zu erweitern trachten. Durch ihre Aktivitäten und die Rahmenbedingungen ihrer Angebote gewinnen die Konzerne ökonomische Macht, Macht über Daten, infrastrukturelle und regelsetzende Macht. Der sehr differenzierte Bereich der Metall- und Elektroindustrie ist *Wil-*

fried Kurtzke zufolge auf den ersten Blick durch Stabilität und Kontinuität gekennzeichnet, wobei der Konzentrationsgrad vor allem in der Autoindustrie noch zugenommen hat. Diese Stabilität könnte aber im Gefolge der dramatischen technologischen Umwälzungen erschüttert werden.

Dass die Macht auch hochkonzentrierter Konzerne nicht unerschütterlich ist, zeigt *Heinz Bontrups* Analyse der Elektrizitätswirtschaft. Die Entscheidungsträger der „Big-4“ waren lange Zeit der Ansicht, sie könnten die Änderungen im Energiebereich über ihre Marktmacht und ihren politischen Einfluss steuern. Der Atomausstieg und die ebenfalls durch Druck von unten vorangetriebene Energiewende haben einen dicken Strich durch diese Rechnung gemacht, die Position der traditionellen Großkonzerne erschüttert und die Unternehmenslandschaft der Energiewirtschaft umgepflügt. Chemiekonzerne sind derzeit besonders intensiv an den großen transnationalen Übernahmen und Fusionen beteiligt. Diese Aktivitäten gehen, wie *André Leisewitz* zeigt, auf deren Restrukturierungsbemühungen zurück. Die Konzerne reagieren damit auf Internationalisierung, Finanzialisierung und monopolistische Konkurrenz, wie u.a. am Beispiel der sehr unterschiedlichen Wege der drei großen Chemiekonzerne der BRD gezeigt wird.

Im Einzelhandel ist die Monopolisierung weit fortgeschritten, wie *Thomas Goes und Johannes Schulten* zeigen. Dabei gehen Monopolisierung und Prekarisierung Hand in Hand. Unter den Bedingungen eher stagnierender Umsätze werden die scharfen und ruinösen Verdrängungskämpfe auf dem Rücken der Beschäftigten ausgetragen. Im Medienbereich finden sich seit Jahren relativ stabile monopolistische Strukturen, jedoch mit inneren Verschiebungen: Printmärkte schrumpfen, das Fernsehen ist stabil, Internetmärkte wachsen rasch. Die zukünftigen Strukturen werden sich erst noch herausbilden. *Gert Hautsch* geht diesen Entwicklungen nach und zeigt, dass in den jeweiligen Sparten stets wenige Unternehmen den Markt beherrschen.

Postkapitalismus: Im zweiten Teil seines Literaturberichts zu über den Kapitalismus hinausweisenden Theoriekonzepten widmet sich *Werner Goldschmidt* Antonio Negri als Repräsentanten des „autonomen Marxismus“. Goldschmidt zeichnet zunächst den Werdegang Negris (vom „Operaismus“ zum „Postoperaismus“) nach und diskutiert anschließend die in der gemeinsam mit Michael Hardt vorgelegten Trilogie „Empire“ – „Multitude“ – „Commonwealth“ getroffenen Annahmen zu ökonomischem und politischem Wandel sowie zum Umbruch der Klassenverhältnisse.

Betriebliche Konflikte: In einer neuen Folge des Streikmonitors geben *Lea Schneidmesser und Juri Kilroy* einen Überblick über die Streikaktivitäten des ersten Halbjahres 2016. Dabei kristallisieren sich deutlich zwei Regulierungswelten und Dynamiken heraus: zum einen Streiks in der „ersten Welt“, in der der Flächentarif noch weitgehend intakt ist (große Konzerne und öffentlicher Sektor), zum zweiten eine Vielfalt von Streikaktivitäten – oft mit kurzer Dauer -

in der „zweiten Welt“ kleinerer Betriebe mit entstandardisierten Arbeitsbeziehungen. *Thomas Goes* und *Marcel Thiel* gehen dem noch wenig erforschten Feld des gewerkschafts- und mitbestimmungsfeindlichen Arbeitgeberhandelns nach. Solche Obstruktion nimmt zu, muss aber kein unüberwindbares Problem sein. Durch strategisches Vorgehen kann dennoch eine stabile Organisationsmacht im Betrieb aufgebaut werden.

Weitere Beiträge: Das neue Buch „Marx and the Earth“ von John Bellamy Foster und Paul Burckett nimmt *Christian Stache* zum Anlass für ein Gespräch mit Foster zu Ökologie und Marxismus. *Foster* verteidigt die Marxistische Tradition gegen den Vorwurf, die Ökologie sei ihr blinder Fleck. Insbesondere wendet er sich gegen neuere ökosozialistische Vorstellungen, die davon ausgehen, Ökologie sei eine Menschheitsfrage und keine Frage des Klassenkampfes. Der Frage, weshalb Europa unter den Bedingungen einer einheitlichen Währungszone auf Basis weitgehend deregulierter Märkte immer weiter divergiert geht *Charles Pauli* nach. *Pauli* zeigt, wie die ungleiche ökonomische Entwicklung zu einer Öffnung von Produktivitäts-Lohn-Scheren und weitgehender Deindustrialisierung der „Verliererstaaten“ (wie etwa Griechenland) führt. Dabei widmet er sich auch weit verbreiteten Mythen, wie dem, die deutschen Exportüberschüsse wirkten als Lokomotive für die gesamte Eurozone. *Manfred Weißbecker* bilanziert und würdigt in seinem Beitrag die Arbeit des im August 2016 verstorbenen Historikers Kurt Pätzold. Für die marxistisch orientierte Faschismusforschung war Pätzold sicherlich einer der wichtigsten und produktivsten Wissenschaftler. *Weißbecker* stellt drei aktuelle, teils nach dessen Tod erschienene Bücher von Pätzold vor. Insbesondere in der Zusammenschau von wirtschaftspolitischem Kalkül und ideologischem Wahn der NS-Führung mit dem Denken und Verhalten der Volksmassen sieht *Weißbecker* wichtige Impulse Pätzolds für eine Erneuerung marxistischer Faschismustheorien.

Des weiteren werden Beiträge aus Z 107 diskutiert (*Zuschriften*), Tagungen zu Krisentheorie, Kritischer Psychologie, EU-Krise, Streiks und Gewerkschaften und zu Stand und Perspektiven des Marxismus besprochen (*Berichte*); die *Rezensionen* betreffen Marxistische Theorie, Geschichte, Kapitalismusanalyse und -kritik.

Z-Archiv im Netz: Unter www.zeitschrift-marxistische-erneuerung.de findet sich Z von 1990 bis zum Jahrgang 2011 im Internet. Die Jahrgänge 2012 und 2013 werden folgen. Aus den neueren Jahrgängen und aktuellen Heften werden jeweils zwei Beiträge auf der Z-Seite eingestellt. Darüber hinaus sind u.a. auch im linksnet.de Beiträge aus der jeweils aktuellen Nummer zu finden.

Z 109 (März 2017) wird als Schwerpunktthema „1917-2017“ behandeln. Das ist auch das Thema der „Marxistische Studienwoche“ vom 13. bis 17. März 2017 in Frankfurt am Main, Haus der Jugend. Anmeldungen/Rückfragen unter redaktion@zme-net.de.

Umbruch der globalen Konzernstrukturen

Aktuelle Tendenzen der Kapitalkonzentration und -zentralisation

Der Markt für Unternehmensübernahmen (M&A) boomt. Im ersten Halbjahr 2016 wurden allein mit deutscher Beteiligung auf Seiten des Käufers oder Verkäufers 857 Mehrheitsübernahmen abgeschlossen oder angekündigt. Entsprechend dies der Zahl nach in etwa dem Vorjahres-Vergleichszeitraum, so erreichte das Transaktionsvolumen mit 180 Mrd. Euro fast das Vierfache. „Damit entspricht der Wert des ersten Halbjahres fast dem Gesamtwert des Vorjahres mit 198 Mrd. Euro.“¹ Die Analysten sind sich einig: Der Boom dieser Kapitalzentralisation² hängt vor allem mit den günstigen Finanzierungsmöglichkeiten und den gefüllten Kassen der Käufer zusammen. Die Preise für Unternehmen sind gegenwärtig so hoch wie nie. Gemessen am operativen Gewinn der zu kaufenden Unternehmen wurde jahrelang das 5- bis 7-fache gezahlt. Momentan kann es auch das 18-fache sein, wie im Fall des Angebots für den Roboterhersteller Kuka seitens der chinesischen Midea oder bei der Übernahme des amerikanischen Anbieters digitaler Marktdaten eMarketer durch den Springer-Verlag.

Unternehmenskäufe und Fusionen werden mit „Synergieeffekten“ begründet; das zusammengeführte Kapital soll sich besser, rentierlicher verwerten. Das ist i.d.R. nur eine Umschreibung für Unternehmensstraffung und Personalentlassungen. Der M&A-Boom ist eine permanente Herausforderung für Belegschaften und Betriebs- wie Personalräte, wie die drohenden Entlassungswellen im Zusammenhang mit der Zerschlagung und Übernahme der Filialen von Kaiser's Tengelmann oder bei Bankfusionen (zuletzt bei der Fusion der genossenschaftlichen DZ-Bank/WGZ-Bank) zeigen. Und er wird, wo es um transnationale („cross-border“) Aktivitäten geht, zum großen Politikum, wie aktuell im Fall der angestrebten chinesischen Übernahme des Chipherstellers Aixtron, wo nationale Sicherheitsinteressen im Powerplay um die Expansionsmöglichkeiten bundesdeutscher Unternehmen in China bemüht werden.³

Der M&A-Boom wirft darüber hinaus einige allgemeinere Fragen auf: Entwicklung der Kapitalkonzentration, Internationalisierung des Kapitals, Stellung der großen Konzerne im Reproduktionsprozess des Kapitals, Rolle von Monopolen

¹ Manager im Kaufrausch, FAZ v. 26.7.2016.

² „Es ist Konzentration bereits gebildeter Kapitale“, ... „nur veränderte Verteilung der bereits vorhandenen und funktionierenden Kapitale“, „Zentralisation im Unterschied zur Akkumulation und Konzentration“. Karl Marx, Das Kapital, Bd. 1, MEW 23, S. 654.

³ In diesen Kontext gehören auch die „Eckpunkte für einen Vorschlag zur Investitionsprüfung auf EU-Ebene“ aus dem Wirtschaftsministerium, die „dem besseren Schutz deutscher Unternehmen vor unerwünschten Übernahmen“ dienen sollen (SZ v. 17.10.2016).

und Monopolisierung. Dazu im Folgenden einige Daten und Anmerkungen mit Blick *erstens* auf die Entwicklung der Kapitalkonzentration in der BRD, *zweitens* auf die Fusions- und Übernahmewellen seit Anfang der 1990er Jahre und *drittens* auf Triebkräfte der Konzentrationsprozesse. Wir nehmen damit Fragestellung auf, die in Z verschiedentlich behandelt wurden⁴ und die im Licht der Entwicklung in den letzten 15 Jahren erneut zu diskutieren wären – wozu hier nur einige Anregungen gegeben werden können.

1. Kapitalkonzentration in der Wirtschaft der BRD

1.1 Gesamtwirtschaft

Tab. 1: Anteil der hundert größten Unternehmen an der inländischen Wertschöpfung und an den Beschäftigten in der BRD 1978-2014 (in Prozent)									
	1978	1980	1986	1990	1996	2000	2006	2010	2014
Wertschöpfungs-Anteil	19,4	19,7	19,2	18,3	17,3	20,1	16,3	16,0	15,8
Beschäftigten-Anteil	17,4	17,1	17,1	16,9	15,8	14,9	14,0	12,8	13,4

Monopolkommission 2016, Ziff. 524 und 533.

Der Anteil der hundert größten Unternehmen der Bundesrepublik an der inländischen Wertschöpfung nimmt nach Angaben der Monopolkommission seit Ende der 1970er Jahre im längerfristigen Trend ab (Tab. 1). Er lag im Schnitt der Jahre 1978 bis 2014 bei 17,9 Prozent. Nimmt man nur die Jahre von 2004 bis 2014, so waren es 16,1 Prozent; 2014 lag dieser Anteil bei 15,8 Prozent. Ein vergleichbarer Rückgang zeigt sich auch beim Anteil der hundert größten Unternehmen an allen Beschäftigten in der Bundesrepublik. Die von der Monopolkommission erfassten hundert größten Unternehmen sind in den zurückliegenden Jahren also scheinbar etwas langsamer gewachsen als die Gesamtwirtschaft. Dies wird von der Monopolkommission als Abnahme der branchenübergreifenden Unternehmenskonzentration in der Wirtschaft der Bundesrepublik interpretiert.⁵

⁴ Vgl. Vgl. u.a. die Beiträge von Jörg Huffschnid, Fred Schmid und Gretchen Binus in Z 31 (September 1997), von Gretchen Binus in Z 33 (März 1998) sowie den Schwerpunkt „Konzentration/Monopolisierung“ in Z 39 (September 1999) mit Beiträgen von Binus, Bischoff, Kisker, Huffschnid, Düe, Müller und Hautsch plus den Bericht über eine Tagung zu den dort vorgelegten Analysen in Z 43 (September 2010). Die Beiträge stellten eine erste Reaktion auf die große Fusionswelle der 1990er Jahre dar, die als „historischer Einschnitt vergleichbar z.B. der Entwicklung am Ende des 19. Jahrhunderts“ interpretiert wurde (Z 43, S. 169). Vgl. auch Joachim Bischoff u.a., Die Fusionswelle: die Großkapitale und ihre ökonomische Macht, Hamburg 2000, sowie die Aufsätze von Irene Gallinge und Heinz Bontrup in Z 60 (Dezember 2004).

⁵ Monopolkommission, XXI. Hauptgutachten 2016, Kap. II. Die Angaben der Monopolkommission beziehen sich auf die inländische Wertschöpfung. Sie war bei allen Unternehmen der hundert Größten, für die die Monopolkommission den Sachverhalt für 2012 und 2014 überprüfen konnte (56

Der Trend dürfte aber mit der Tendenz zur „Verschlankung“ vieler Unternehmen, ihrer „Fokussierung“ auf das Kerngeschäft, der Abspaltung von weniger profitablen Unternehmensteilen und der Aufspaltung von Konzernen zusammenhängen, die wesentlicher Bestandteil der M&A-Wellen der letzten beiden Jahrzehnte sind.

1.2 Branchenebene

Gemessen am Umsatz hat das Gewicht der Größten eher noch zugenommen, wie ein Blick auf die einzelnen Branchen zeigt (Tab. 2):

Branche	1978	1980	1986	1990	1996	2000	2006	2010	2014
Industrie ¹ (50 Größte)	31,0	31,2	32,2	32,5	29,4	30,9	33,3	31,9	35,4
Handel ¹ (10 Größte)	7,6	7,2	6,9	6,9	8,3	8,5	10,2	10,0	10,8
Verkehr/Dienstleistungen ¹ (10 Größte)	7,8	7,9	6,5	5,3	14,4*	15,7	14,0	13,1	13,4
Kreditgewerbe ² (10 Größte)	37,3	36,9	36,6	36,1	43,9	52,0	51,3	49,2	53,1
Versicherungen ³ (10 Größte)				41,4	46,4	57,8	61,4	59,6	58,6

Monopolkommission 2016, Ziff. 550, 552, 555, 557 und 559. ¹ Umsatzanteil; ² Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute; ³ Anteil an den Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen. * Der Sprung zwischen 1990 und 1996 ergibt sich aus der erstmaligen Einbeziehung der Unternehmen der ehemaligen Dt. Bundespost und der Dt. Bahn AG 1994.

In der Industrie lag der Umsatzanteil der 50 größten Unternehmen in den 80er und 90er Jahren bei etwa 31 Prozent des industriellen Gesamtumsatzes und ist seit 2000 deutlich angestiegen. Im Handel ist ebenfalls seit den 1980er Jahren ein leichter Anstieg des Umsatzanteils der 10 Größten zu konstatieren, von etwa 7 Prozent in den 80er/90er Jahren auf über 10 Prozent. Anders im Bereich Verkehr/Dienstleistungen, wo der Umsatzanteil der 10 Größten in den 80er und 90er Jahren und seit 2000 abnimmt (der sprunghafte Anstieg Anfang der 1990er Jahre hat statistische Gründe). Im Kreditgewerbe ist in der längerfristigen Tendenz bei Schwankungen eine Zunahme des Anteils der 10 größ-

Unternehmen), im Schnitt stärker gewachsen als die Wertschöpfung der ausländischen Konzernteile; nur bei drei Konzernen stieg die Wertschöpfung des Gesamtkonzerns zu Lasten seiner Inlandsunternehmen. Der Rückgang hängt insofern zumindest für diese Jahre nicht mit einer der Internationalisierung geschuldeten Verschiebung der Konzernaktivität ins Ausland zusammen. (Ebd., Ziff. 526f.)

ten Banken an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute zu konstatieren. Ähnlich und auf höherem Niveau im Versicherungsgewerbe: Anstieg des Anteils der 10 Größten an den Beitragseinnahmen aller Versicherer in den 90er Jahren und seitdem Stagnation bei annähernd 60 Prozent.

Auf der Branchenebene ist also – gemessen an den Umsatzanteilen oder Anteilen an der Gesamtbilanzsumme der Banken bzw. den Beitragseinnahmen aller Versicherungen der 50 bzw. 10 größten Unternehmen – mit Ausnahme des Bereichs Verkehr/Dienstleistungen eine zunehmende Konzentration zu beobachten. Dies wird auch in den verschiedenen Beiträgen dieses Heftes zur Entwicklung in den wichtigsten Wirtschaftsbranchen der Bundesrepublik genauer betrachtet.

1.3 Kapitalverflechtung

Als Indiz für die Intensität der inländischen Kapitalverflechtung zwischen den hundert Größten enthält Tab. 3 Angaben zur Zahl der Beteiligungen, die einzelne Unternehmen an anderen Unternehmen aus der Gruppe der hundert Größten hielten.

Tab. 3: Rückläufige Kapitalverflechtung zwischen den 100 größten Unternehmen in der BRD 1978-2014

		1978	1980	1986	1990	1996	2000	2006	2010	2014
1	Anteilseigner	34	35	27	37	39	27	21	15	15
2	Beteiligungsunternehmen	31	29	26	47	51	42	29	22	29
3	Beteiligungsfälle	73	75	72	89	143	81	50	37	47

Monopolkommission 2016, Ziff. 583 (Daten 2010/2014 wegen Umstellung der Datengrundlage nur bedingt vergleichbar).

Auf dem Höhepunkt der Kapitalverflechtung (1996) verfügten 39 Unternehmen über insgesamt 143 Beteiligungen an 51 anderen Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Bis 2014 ist die Zahl der Beteiligungen auf 1/3 zurückgegangen, die Zahl der Anteilseigner hat sich mehr als halbiert und die Zahl der Beteiligungsunternehmen ist um über 40 Prozent zurückgegangen.⁶ Dieser politisch 2002 durch die Steuergesetzgebung der rot-grünen Bundesregierung forcierte Prozess (der auch als „Auflösung der Deutschland-AG“ bezeichnet wurde)⁷ ist die Kehrseite des Internationalisierungsschubs seit den 1990er Jahren. Der von der Monopolkommission dokumentierte Rückgang der personellen Verflechtung zwischen den

⁶ Die Anteilseigner mit der größten Zahl an Beteiligungen waren 2014 die Deutsche Bank AG (14 Beteiligungen), die Allianz SE (13) und die Commerzbank (5). Deutsche Bank und Allianz hatten zwischen 2012 und 2014 4 bzw. 6 Beteiligungen veräußert (ebd., Ziff. 575).

⁷ „Deutschland 2006 ist mit Deutschland von gestern und vorgestern nicht zu vergleichen. ... Besonders internationale Investoren drängen die deutschen Konzerne, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und das in Randaktivitäten gebundene Kapital durch Verkäufe freizusetzen. Seit 2002 macht die Gesetzgebung den Unternehmen ihre Verkäufe schmackhaft...“ Die Entflechtung der Deutschland AG, Handelsblatt v. 16.5.2006.

hundert größten Unternehmen (relativ kontinuierlich seit der zweiten Hälfte der 80er Jahre⁸) widerspiegelt die rückläufige Kapitalverflechtung.

Die BRD-Wirtschaft bleibt stark konzentriert; im Rückgang des Konzentrationsgrades gemessen am Gewicht der „100 Größten“ in der Gesamtwirtschaft dürfte sich die Tendenz zur „Verschlankung“ und „Fokussierung“ der Konzerne zwecks Renditesteigerung ausdrücken. Auf der Ebene der Branchen, d.h. der „Teilmärkte“, nehmen Kapitalkonzentration und Vermachtung eher zu. Die Verflechtung zwischen den Konzernen in der BRD ist nach wie vor zwar beachtlich, aber kapitalmäßig und personell sehr stark rückläufig – Kehrseite wie Voraussetzung der Internationalisierung und Ausdruck der mit Überakkumulation verbundenen Finanzialisierung, d.h. der Orientierung auf Sharholder-Value und Finanzmarktspekulation.

2. Unternehmensübernahmen und Fusionen

Im gleichen Zeitraum hat die Zahl der Unternehmensübernahmen und Fusionen⁹ weltweit und in der Bundesrepublik zuerst sprunghaft und dann kontinuierlich zugenommen.

2.1 Dynamik der Übernahmen und Fusionen

Die nachstehende Abb. für die Jahre 1985 bis 2016 gibt Anzahl (linke Skala) und Wert (rechte Skala) der Fusionen und Übernahmen wieder. Sie zeigt

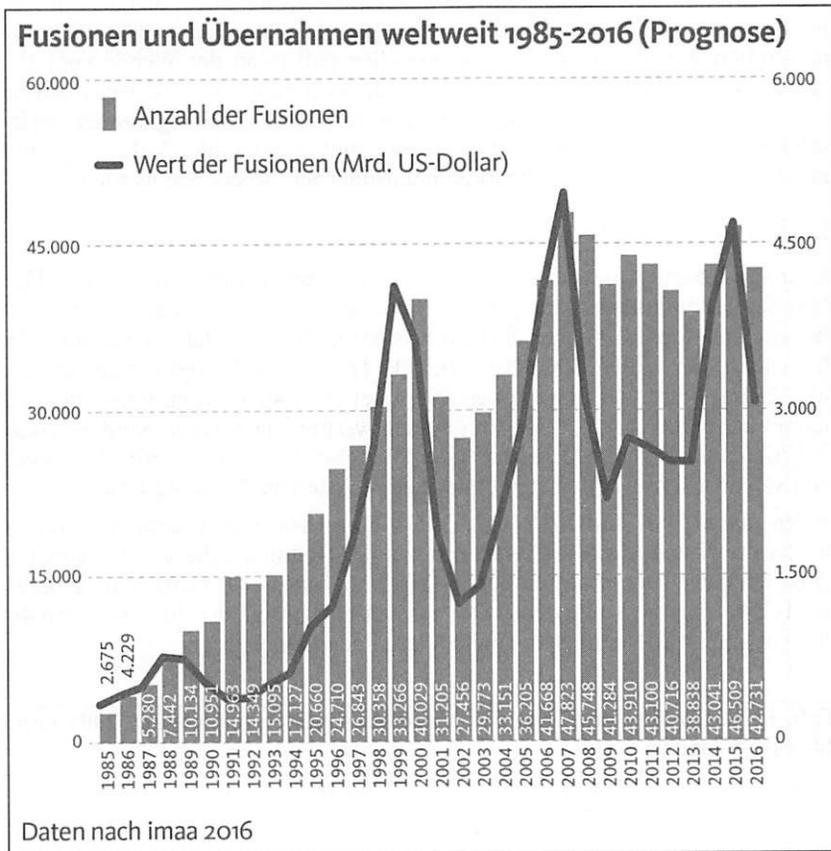
- einen starken Anstieg der M&A-Aktivitäten in den 90er Jahren;
- seit Ende der 90er Jahre einen hohen und wachsenden „Sockel“ an Übernahmen und Fusionen;
- deren ausgeprägt zyklischen Verlauf mit Maxima in den Jahren 1988, 1999/2000, 2007 und 2015. Die Tiefpunkte der M&A-Aktivitäten liegen in den Rezessionsjahren 1991/92, 2002/03 und 2009-2013.

Die Zahl der Fusionen stieg zwischen 1988 und 1999 auf das Viereinhalbfache, wertmäßig auf annähernd das Fünfteinhalbfache. Seit Ende der 1990er Jahre hat sich der „Sockel“ an jährlichen Fusionen und Übernahmen, legt man die IMAA-Daten zugrunde, weltweit von 1,2 (2002) auf 2,5 (2013) Billionen USD verdop-

⁸ Zwischen 1988 und 2014 ging die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder in den Kontrollgremien der 100 Größten von 235 auf 45 zurück (ebd., Ziff. 593).

⁹ Daten zu „Mergers & Acquisitions“ (M&A – Fusionen und Übernahmen) werden von verschiedenen Beratungsunternehmen und Finanzdienstleistern zusammengetragen. Obwohl sie sich nach Zahl und Wert der berichteten M&A z.T. beträchtlich unterscheiden, stimmen sie hinsichtlich qualitativer Aspekte (Dynamik nach Zeitverlauf und zu- bzw. abnehmender Intensität, regionale Verteilung) ziemlich gut überein. Wir stützen uns für die Langfristdaten im Wesentlichen auf: IMAA, Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances, M&A-Statistics (<https://imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions/>); WilmerHale 2016 M&A Report (https://www.wilmerhale.com/uploadedFiles/Shared_Content/Editorial/Publications/Documents/2016-WilmerHale-MA-Report.pdf); Bloombergs „Global M&A Market Review“: <https://www.bbhub.io/professional/sites/4/Bloomberg-Global-MA-Financial-Rankings-1H-2016.pdf>, sowie Statista GmbH, Hamburg, Mergers & Acquisitions – Statista-Dossier 2016. Rainald Ötsch (Berlin) ist für Hilfe bei der Datenbeschaffung zu danken.

pelt. Die zyklischen Höhepunkte (1999: 4,1; 2007: 5,0; 2015: 4,9 Billionen USD) lagen noch einmal um annähernd 100 Prozent darüber.¹⁰



Die zyklische Entwicklung überrascht nicht, sie folgt dem Konjunkturzyklus. Die Höhepunkte der M&A-Wellen fallen mit konjunkturellen Höhepunkten zusammen, also einer günstigen Ertragslage der Konzerne. 2015/2016 kommen die günstigen Finanzierungsbedingungen (Niedrigzinsen) dazu. Das günstige Geld wird nicht für den Aufbau von Neuanlagen, sondern für den Kauf bestehender Anlagen und Unternehmen genutzt, um sich deren Produktionskapazitäten, Technologien und Absatzmärkte anzueignen.

¹⁰ Andere Agenturen rechnen mit teils niedrigeren, teils höheren Werten. Bloomberg gibt für 2015 4,3 Billionen und für 2007 4,1 Billionen USD an, also etwas niedrigere Werte. Bloomberg, Global M&A Market Review 2015. Statista (2016) errechnet generell höhere Werte (2015: 6,1 Billionen USD; der „Sockel“ im letzten Zyklus liegt demnach bei 3,3 Billionen USD).

Der Zyklus verläuft in Nordamerika (auf höherem Niveau) und Europa weitgehend gleich; er ist in anderen Regionen schwächer ausgeprägt.

Der massive Anstieg der Fusionen und Übernahmen in den 1990er Jahren war in Z 39 als Ausdruck eines Einschnitts in der Entwicklung des Kapitalismus interpretiert worden. Ähnliche Fusionswellen gab es an der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert, Ende der 20er Jahre im Vorfeld der Weltwirtschaftskrise und seit Mitte der 1960er Jahre. Dabei war der Zusammenhang mit der strukturellen Überakkumulation, dem Übergang zum „shareholder-Value“-Regime und dem Aufstieg des Finanzmarktkapitalismus hervorgehoben worden.¹¹

2.2 Regionale Verteilung

Regional dominiert der US-Anteil an den weltweiten M&A-Aktivitäten. Der Zahl der Transaktionen nach geht der nordamerikanische Anteil von etwa 60 Prozent Ende der 80er Jahre über 50 Prozent in den 90er Jahren auf unter 35 Prozent in den Jahren 2000-2015 zurück. Der Anteil Europas steigt in den 80er Jahren kräftig an, liegt in den 90ern bei etwa 40 Prozent, nach 2000 im Schnitt unter 40 Prozent.¹² IMAA gibt den wertmäßigen Anteil Nordamerikas (= USA, Kanada) am M&A-Markt für 1978 mit 78, für 1999 mit 51 Prozent an. Der europäische Anteil steigt in dieser Periode von 22 auf 42 Prozent.

In den Jahren 2007 und 2015 (vgl. Tab. 4, Daten von drei Agenturen) mit den bis dato stärksten M&A-Aktivitäten bleibt die Dominanz des US-Marktes für Unternehmensübernahmen eindeutig (2015 mit um die 50 Prozent ausgeprägter als 2007 mit ca. 40 Prozent). Der europäische Anteil, der 2007 bei etwa 40 Prozent lag, ist 2015 mit etwa einem Viertel deutlich niedriger.

Tab. 4: Regionale Verteilung der M&A-Aktivitäten nach Wert, 2007 und 2015 (in Prozent)

	Nordamerika		Europa		Andere	
	2007	2015	2007	2015	2007	2015
IMAA ¹	36	45	43	25	21	30
Bloomberg	44	54	37	20	19	26
WelmerHale ²	46	48	39	31	15	20

¹ Anteilsbestimmung nach Umrechnung der IMAA-Angaben für Europa aus Euro in USD; ² USA, Europa, Asia-Pacific.

Ins Auge fällt das wachsende Gewicht der „anderen“ Regionen. Von 1999 bis 2015 steigt nach Angaben von IMAA das Transaktions-Volumen in den Regionen Asia-Pacific, Golfstaaten und MENA (Middle East/North Africa) auf das 6-

¹¹ Vgl. die Beiträge von Gretchen Binus, Jörg Huffschmid und Joachim Bischoff in Z 39.

¹² Auf Basis der IMAA-Angaben.

8fache. Der mit Abstand größte Unternehmensmarkt der „Anderen“ ist dabei „Asia-Pacific“ (China, Japan u.a.).

2.3 Grenzüberschreitende M&A

Der größte Teil der Fusionen und Übernahmen spielt sich nach wie vor innerhalb der einzelnen Volkswirtschaften (insbesondere der USA) ab. Die UNCTAD gibt für 2015 ein Volumen von 721 Mrd. USD grenzüberschreitender M&A an.¹³ Bezogen auf ein Gesamtvolumen der M&A von rd. 4.500 Mrd. USD in 2015 wären dies etwa 16 Prozent.¹⁴ Bei den grenzüberschreitenden Übernahmen/Fusionen dominieren seit 2010 zwei Branchen: „Chemie und Chemieprodukte“ – der Anteil an allen Unternehmensverkäufen lag in dieser Periode bei fast 16 Prozent, an den Unternehmensaufkäufen bei annähernd 17 Prozent – und „Finanzdienstleister“ mit 11 Prozent an den Ver- und 38 Prozent an den Unternehmensaufkäufen.¹⁵

3. Merkmale und Triebkräfte der Konzentrationsprozesse

Der global gewordene Kapitalismus ist am Beginn des 21. Jahrhunderts gekennzeichnet durch drei neue Momente, die seit den 1990er Jahren bestimmend geworden sind: Die Internationalisierung der Produktion, die Finanzialisierung des Reproduktionsprozesses und die Digitalisierung. Diese Veränderungen spiegeln sich auf der Ebene der Konzentration und Zentralisation der Einzelkapitale in unterschiedlicher Weise wider und werden von diesen beeinflusst.

3.1 Internationalisierung der Produktionsprozesse

Die rasche Expansion des Welthandels, die Herstellung globaler Märkte für Waren, Dienstleistungen und Kapital und die Herausbildung globaler Produktionsketten reflektieren den Fortschritt der Produktivkräfte im Bereich der Transport- und Kommunikationsdienstleistungen einerseits und die Folgen der politischen Deregulierung andererseits. Ein nicht zu unterschätzendes Element ist die faktische Subventionierung der Transportindustrien (insbesondere See- und Luftschifffahrt). Herausgebildet haben sich Transnationale Konzerne, die weite Teile der Produktion und des Handels dominieren. Der UNCTAD zufolge hat die Zahl der transnationalen Muttergesellschaften zwischen 1995 und 2010 von 38.000 auf 104.000 zugenommen, die Zahl der Filialen im gleichen Zeitraum von 251.000 auf 892.000. Vor diesem Hintergrund überrascht es zunächst, dass der Anteil der grenzüberschreitenden Unternehmenszusammenschlüsse an den weltweiten Fusionen und Übernahmen insgesamt, wie oben gezeigt, nur wenig zugenommen hat und derzeit (je nach Statistik) nur zwischen 16 (Unctad) bzw. 40 Prozent (Bloomberg) liegt. Immer noch vollzieht sich die große Mehrheit der Unternehmenszusammenschlüsse im nationalen Rahmen, d.h. die Stärkung nationaler Unterneh-

¹³ UNCTAD, World Investment Report 2016, S. X.

¹⁴ Lt. Bloomberg ist der „cross-border“-Anteil 2015 und im ersten Halbjahr 2016 höher (39 bzw. 44 Prozent) (Bloomberg, Global M&A Market Review 2015 und 1 H 2016).

¹⁵ Ber. n. UNCTAD 2016, a.a.O., S. 207f.

men ist immer noch eine wichtige Reaktion auf Internationalisierungsprozesse. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Länder wie die USA, China und Indien über gewaltige innere Märkte verfügen. Dies scheint auf den ersten Blick auch der Tatsache zu widersprechen, dass der Welthandel immer mehr von globalen Wertschöpfungsketten (GVC) geprägt wird. Heute bestehen drei Viertel des Welthandels mit Gütern und Dienstleistungen aus Handel mit Vorprodukten, Investitionsgütern und Dienstleistungen, die von Unternehmen als Bestandteil des Produktionsprozesses in verschiedenen Ländern gekauft werden.¹⁶ „GVCs werden normalerweise von TNCs organisiert, wobei der internationale Handel von Vorleistungsprodukten (Import und Export) innerhalb eines Netzwerks von Filialen, Vertragspartnern und engen Zulieferern erfolgt,“ erklärt die Unctad.¹⁷ Diese Wertschöpfungsketten werden nicht notwendig innerhalb von Konzernen organisiert, die durch einheitliche Besitzverhältnisse geprägt sind. Zunehmend scheinen Vertragsbeziehungen und Kooperationen ohne direkte Kapitalverflechtungen entlang der Wertschöpfungsketten zu dominieren, was u.a. auch mit der wachsenden Rolle der ehemaligen Länder der Peripherie im Rahmen globaler Produktionsverbünde zusammenhängen dürfte. Diese sind trotz unübersehbarer globaler Aufstiegsprozesse überwiegend noch immer auf den unteren, weniger werthaltigen Stufen der GVCs platziert, während die werthaltigeren Produktionsstufen (Steuerung, Planung, Entwicklung, Marketing, Vertrieb usw.) meistens noch in den Zentralen der entwickelten Länder beheimatet sind. Vor allem in den aufstrebenden Ländern Asiens, teilweise auch Lateinamerikas, handelt es sich aber um Unternehmen, die eigentumsmäßig unabhängig (national) sind. Das ist politisch gewollt: Fast 80 Prozent aller Staaten kennen Eigentumsbeschränkungen für Ausländer (Auslandsbesitz unter 50 Prozent) in mindestens einem Wirtschaftszweig – interessanterweise gilt dies etwas mehr für entwickelte Länder (90 Prozent) als für Schwellen- und Entwicklungsländer (76 Prozent), dabei stärker in Asien (87 Prozent) als für Afrika (64 Prozent).¹⁸ Die aktuellen Debatten im Kontext chinesischer Übernahmewünsche zeigen, dass transnationale Eigentumsverhältnisse ein politisch sensibles Thema sein können.

Insgesamt ist festzuhalten, dass Kooperationsbeziehungen ohne gemeinsame Eigentumsverhältnisse ein wichtiger Zug globaler Konzentrationsprozesse entlang von Wertschöpfungsketten zu sein scheinen. Solche Kooperationsbeziehungen können sowohl einseitige Abhängigkeitsverhältnisse als auch partielle und/oder zeitweilige Zusammenarbeit zwischen ansonsten relativ unabhängigen Unternehmen auf bestimmten Gebieten beinhalten.

Zu erwähnen ist in diesem Kontext die neue Rolle von einigen großen Entwicklungs- und Schwellenländern, die bis zum Ende des letzten Jahrhunderts keine aktive Rolle bei internationalen Fusionen und Übernahmen gespielt hatten. Das hat sich seit den 2000er Jahren verändert (vgl. Abschn. 2.2) – in einzelnen Jahren

¹⁶ OECD, Trade and Agriculture Directorate, November 2015, S. 1.

¹⁷ UNCTAD, World Investment Report 2013, S. 122.

¹⁸ UNCTAD, World Investment Report 2016, S. 126.

entfiel wertmäßig fast die Hälfte der grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen auf Käufer aus dem Süden, überwiegend aus China (einschließlich Hongkong).¹⁹ Der Wirtschaftsagentur Bloomberg zufolge haben sich die chinesischen Auslandsinvestitionen zwischen 2006 und 2016 mehr als verzehnfacht, ihr Volumen sei 2016 mit mehr als 200 Milliarden USD erstmal größer als das USA-amerikanischer Unternehmen.²⁰ Dass der aufstrebende Süden, vor allem Asien, eine wachsende Rolle im internationalen Übernahmegeschäft spielt zeigt auch die Tatsache, dass der Anteil der Schwellen- und Entwicklungsländer am Bestand der Internationalen Direktinvestitionen zwischen 2000 und 2015 von 10 auf 21 Prozent gestiegen ist – davon vier Fünftel aus China/Hongkong.²¹

3.2 Finanzialisierung

Das wichtigste Moment der Finanzialisierung ist zunächst weniger die Dominanz der Finanzindustrie im kapitalistischen Reproduktionsprozess (vor allem seit der Krise 2007/2008 ist der Bankensektor deutlich geschwächt) als die Umkehrung der Finanzströme. Im klassischen Fall bilden die privaten Haushalte Geldvermögen, welches von den (nichtfinanziellen) Unternehmen und vom Staat in Form von Anleihen und Krediten aufgenommen wird, um Realinvestitionen in den Produktionsapparat und die Infrastrukturen zu finanzieren. Die Finanzindustrie hat dabei eine vermittelnde Funktion. „Seit 1990 beginnt sich hier sukzessive etwas zu ändern“, stellt der Chefvolkswirt einer großen deutschen Fondsgesellschaft fest. „Zunächst in Japan (ab 1994), dann in Deutschland (ab 2002) und schließlich in fast allen anderen Ländern (ab 2009) lässt die Investitionsstätigkeit der Unternehmen (...) deutlich nach. Gleichzeitig wird der Unternehmenssektor von Netto-Kreditnehmer zum Nettosparer.“²² Hauptmerkmal ist der hohe Finanzierungsüberschuss der nichtfinanziellen Unternehmen als Ausdruck der strukturellen Überakkumulation von Kapital. Bei steigenden Profitquoten und sinkenden Lohnquoten nimmt die Endnachfrage kaum noch zu, Realinvestitionen und Zinsen sinken.²³

Vor diesem Hintergrund können viele Unternehmen nur noch über Aufkäufe und Fusionen expandieren. Dabei kommt es nicht selten zu regelrechten Übernahmewettläufen: Selbst markstarke Unternehmen können zu Übernahmekandidaten werden. Ob ein Unternehmen andere übernimmt oder selbst übernommen wird hängt nicht selten von strategischen Entscheidungen ab. Die ausgeprägte Zyklicität der Übernahmehaktivitäten bei insgesamt ansteigendem Niveau

¹⁹ Ebd., S. 204ff.

²⁰ NZZ v. 26.10.16.

²¹ UNCTAD, World Investment Report 2016, S. 200ff.

²² David Milleker, Wenn die Zinswelt aus den Fugen gerät, Capital v. 13.2.2015.

²³ Dem Trade & Development Report der Unctad von 2016 zufolge stieg der Anteil der Profite am BIP der Industrieländer zwischen 1985 und 2015 von 30 auf 36 Prozent, während der Anteil der Privaten Investitionen von 21 auf 17 Prozent sank. Vgl. Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung, 09/2016.

(vgl. Abschn. 2.1) verweist auf die wichtige Rolle, die gefüllte ‚Kriegskassen‘ haben: Die Aktivitäten steigen in konjunkturellen Expansionsphasen an, in denen die Finanzüberschüsse besonders reichlich sprudeln. Zudem beeinflussen die neuen Finanzinvestoren auch aus spekulativen Gründen Fusionsvorhaben, wobei sie allerdings weniger industriepolitischen Zielen folgen. So meint Werner Rügemer: „Unternehmen sind für Blackrock & Co (Finanzinvestoren, d. Verf.) nur die Basis für Spekulationen.“²⁴

3.3 Neue Technologien

Die letzten 20 Jahre haben große Veränderungen auch in den Spitzen der Unternehmenslandschaft sowohl im nationalen wie im internationalen Rahmen gesehen. Traditionelle Monopole, die über viele Jahrzehnte an der Spitze standen, sind verschwunden bzw. abgestiegen, völlig neue Konzerne sind entstanden bzw. aufgestiegen. Die Annahme, dass monopolistische Einzelkapitale alle Ebenen des kapitalistischen Reproduktionsprozesses derart dominieren, dass sie – über ihre Kapitalmacht, ihre Innovationskraft und ihren politischen Einfluss – Veränderungen auf den Märkten bzw. technologische Entwicklungen steuern könnten, gilt mehr oder weniger für traditionelle Märkte in langen Phasen kapitalistischer Entwicklung²⁵, stellt sich aber gerade in technologischen Umbruchphasen als irrig heraus. Wie vor allem auf jenen Märkten deutlich wird, die mit der ‚digitalen Revolution‘ neu entstanden sind (vgl. den Beitrag von U. Dolata in diesem Heft), waren die ‚traditionellen‘ Monopole oft nicht in der Lage, die Entwicklungen so zu steuern, dass sie ihre Machtpositionen verteidigen konnten. Dies gilt auch für andere Großkonzerne in technologischen Umbruchphasen wie z.B. die Atom- und Chemieindustrie (vgl. Bontrup und Leisewitz in diesem Heft). Eine wichtige Triebkraft des Auf- und Abstiegs von Monopolen waren in den letzten 20 Jahren technologische Neuerungen, die jeweils kaum vorhersehbar waren. Ausgelöst wurden sie nicht selten von kleineren, eng mit dem Forschungsprozess verbundenen Unternehmen.

Schlußfolgerung

Damit bestätigt sich eine Position, die Klaus Peter Kisker 1999 so formulierte: „Die Konzentrations- und Zentralisationsprozesse haben als immanente Gesetzmäßigkeit kapitalistisch regulierter Ökonomien zu immer größeren Kapitaleinheiten, aber nicht zu einer Aufhebung der Konkurrenz der Einzelkapitale geführt.“²⁶ Hinzu kommt, dass Konzentration und Zentralisation des Kapitals kein linearer, sich ständig verstärkender Prozess ist, der irgendwann einmal zur Beseitigung von

²⁴ W. Rügemer, Blackrock-Kapitalismus, in: Blätter f. deutsche u. intern. Politik, 10/2016, S. 77.

²⁵ So unterstreicht Chandler, dass in den Kreis der 50 größten Chemie- und 30 größten Pharmakonzerne seit Ende der 1920er Jahre nur zwei Chemieunternehmen neu aufsteigen konnten. Alfred .D. Chandler, Shaping the Industrial Century, Cambridge/London 2005, S. 9.

²⁶ Klaus Peter Kisker, Kapitalkonzentration, Monopolisierung, Monopoltheorie – theoriegeschichtliche und aktuelle Aspekte, in: Z 39, September 1999, S. 74.

Konkurrenz führt. Die aktuellen ‚Fusionswellen‘ sind nicht Ausdruck einer gesamtwirtschaftlich dramatisch zunehmenden Konzentration, sie spiegeln eher eine mit den oben erwähnten Grundprozessen verbundene Umstrukturierung der globalen kapitalistischen Reproduktionsprozesse und dementsprechende Restrukturierungen der Konzerne wider. Auch große Einzelkapitale können sich auflösen, neue Märkte können entstehen, auf denen scharfe Konkurrenz herrscht. Monopolisierung in diesem Sinne ist kein Gegensatz zur Konkurrenz, schafft diese nicht ab, sondern führt zu einem Formwandel. Es scheint vielmehr so, dass die Konzentration des Kapitals den Einzelkapitalen neue ‚Waffen‘ im Konkurrenzkampf verschafft, diesen also in gewissem Sinne verschärft. Dabei spielen auch ‚subjektive‘ Faktoren eine Rolle: Neue Entwicklungen können von den Konzernlenkern ‚verschlafen‘ werden, mit einschneidenden Folgen für die betreffenden Einzelkapitale. Viele der mit großem Medienaufwand angekündigten Megafusionen erweisen sich später als teure Fehlschläge, die wieder rückgängig gemacht werden müssen bzw. zur Zerschlagung von Konzernen führen.²⁷ Andererseits stehen den monopolistischen Einzelkapitalen heute so große Kapitalmassen zur Verfügung, dass sie sich auch gewaltige Fehlinvestitionen leisten können. Hinzu kommen die seit der Krise 2008 extrem günstigen äußeren Finanzierungsbedingungen.

Die Konkurrenz zwischen Einzelkapitalen bleibt ein wesentliches und unabdingbares Element der kapitalistischen Produktionsweise, nur so erklärt sich deren zuerst von Marx beschriebene Dynamik: „Die freie Konkurrenz macht die immanenten Gesetze der kapitalistischen Produktion dem einzelnen Kapitalisten gegenüber als äußerliches Zwangsgesetz geltend.“²⁸ Marx spricht hier zwar von „freier“ Konkurrenz, meint damit aber die Freiheit von feudalen Beschränkungen. Das Wesen der Konkurrenz besteht in der „Wechselwirkung der Kapitalien aufeinander ... und aller andren vom Kapital bestimmten Produktions- und Verkehrsverhältnisse“, „Konkurrenz, die weiter nichts ist, als daß die vielen Kapitalien die immanenten Bestimmungen des Kapitals einander aufzwingen und sich selbst aufzwingen.“²⁹ Zwar erwähnt Marx an der gleichen Stelle in den ‚Grundrissen‘ eine spätere Entwicklungsphase des Kapitalismus, in der das Kapital versuchen werde, seiner Auflösung durch „Züglung der freien Konkurrenz“ zu entgehen. Dieser Gedanke ist aber nirgends ausgearbeitet, die Folgen dieser „Züglung“ für den kapitalistischen Reproduktionsprozess konnten naturgemäß nicht diskutiert werden. Marx deutet die Möglichkeit an, dass es zu einem Formwandel der Konkurrenz kommen könnte. Dies heißt aber nicht – wie u.a. Kisker unterstellt – dass damit „grundlegende ökonomische Gesetze“³⁰ ausgehebelt würden. Die Wechselwirkung der Einzelkapitale aufeinander bestimmt weiterhin die ökonomische Entwicklung des Kapitalismus als dynamischen, spontanen, planlosen Prozess mit allen seinen Widersprüchen.

²⁷ Vgl. die Handelsblatt-Dokumentation zu „Risiken bei Fusionen“, HB v. 16.9.2016.

²⁸ Karl Marx, Das Kapital, a.a.O., S. 286.

²⁹ Karl Marx, Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie, MEW 42, S. 551.

³⁰ Kisker, a.a.O., S. 65.

Wettbewerbsideologie und Machtrealität

Die Konzentration und Zentralisation in der Wirtschaft schreitet unaufhaltsam voran. Und es hat den Eindruck, es interessiert niemanden mehr. Dabei war die Konzentrationsforschung einmal ein wesentlicher Zweig innerhalb der Wirtschaftswissenschaft und die Zusammenballung von Macht in der Wirtschaft ist kritisiert und die Politik vor ihren negativen Folgen gewarnt worden.¹ Auch waren Konzentration und Zentralisation in der Wirtschaftswissenschaft seit der klassischen Nationalökonomie immer eng mit dem Begriff des Wettbewerbs verbunden. Für Adam Smith ist Wettbewerb marktwirtschaftlich systemkonstituierend und damit nicht wegzudenken und für Karl Marx folgt notwendigerweise aus dem kapitalistischen Konkurrenzprinzip immanent eine Konzentration und Zentralisation von Kapital, die den Wettbewerb schließlich immer mehr unterminiert und letztlich stark einschränkt. Dies bestätigt offensichtlich eindrucksvoll und erschreckend zugleich die empirische Studie der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich aus dem Jahr 2007, die zu dem Ergebnis kommt, dass heute nur noch 147 Konzerne die Weltwirtschaft kontrollieren und unter ihnen die 50 mächtigsten Unternehmen fast ein exklusiver Club von Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften sind. Als einflussreichstes Unternehmen der Welt stellte sich dabei die britische Barclays Bank heraus.²

Auf den heute erreichten Stand der Konzernmacht und ihren missbräuchlichen Einsatz innerhalb der Wirtschaft, aber auch gegenüber dem Staat bzw. der Politik, weist jüngst ebenso in einem anschaulichen Sammelband Attac Österreich hin.³ In der Einleitung „eine Welt der Konzerne“ heißt es: „Transnationale Konzerne⁴ sind heute auf eine Art und Weise konzentriert und unterein-

¹ Vgl. u.a. den Sammelband von Dieter Grosser (Hrsg.), *Konzentration ohne Kontrolle*, Opladen 1969; Helmut Arndt, *Markt und Macht*, Tübingen 1973; Kurt Rudolf Mirow, *Die Diktatur der Kartelle. Zum Beispiel Brasilien. Materialien zur Vermachtung des Weltmarktes*, Reinbek bei Hamburg 1978 und Arbeitsgruppe *Alternative Wirtschaftspolitik* (Hrsg.), *Wirtschaftsmacht in der Marktwirtschaft. Zur ökonomischen Konzentration in der Bundesrepublik, Köln 1988* sowie die Schwerpunkte in *Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung: Konzentration/Monopolisierung* (Z 39/1999), *Machtverhältnisse* (Z 57/2004) und *Konzentration, Monopol, Politik* (Z 60/2004).

² Vgl. Daniel Baumann, Jakob Schlandt, *147 Unternehmen kontrollieren die Welt*, in: *Frankfurter Rundschau* vom 24.10.2011.

³ *Attac Österreich* (Hrsg.), *Konzernmacht brechen! Von der Herrschaft des Kapitals zum Guten Leben für Alle*, Wien 2016.

⁴ *Transnationale oder auch multinationale Konzerne* sind gekennzeichnet durch eine privatwirtschaftliche Organisation, die erstens einen nationalstaatlich überschreitenden Transfer von Gütern, Kapital und Arbeit auf Dauer betreibt, zweitens die Beschaffung von Rohstoffen (Materialien), die Produktion und den Absatz der Güter auf mehrere Länder verteilt und ausdehnt und drittens trotz der rechtlichen Selbstständigkeit der einzelnen nationalen Unternehmen im Konzern sowie der überwiegenden nationalen Profitaneignung von einer einheitlichen transnationalen Konzernzentrale wirtschaftlich-strategisch gesteuert wird.

ander vernetzt, dass augenscheinlich diese Welt ihre Welt ist. (...) Dabei überflügeln diese Konzerne selbst das Bruttoinlandsprodukt (BIP) reicher Staaten: Der Umsatz von Royal Dutch Shell beispielsweise lag 2010 höher als das BIP Österreichs (...). Durch die EigentümerInnenstruktur sind diese Unternehmen der ‚Realwirtschaft‘ eng mit dem Finanzsektor verwoben: große Banken und Investmentfonds sind die wichtigsten EigentümerInnen global agierender Unternehmen – neben anderen Konzernen. Aus dieser Verflechtung gegenseitiger Beteiligungen entsteht ein engmaschiges Netzwerk aus wenigen individuellen ProfiteurInnen dieses Systems, was sich schließlich in der globalen Verteilung von Vermögen niederschlägt: Oxfam gab Anfang 2016 bekannt, dass nach einer aktuellen Studie das Vermögen der reichsten 62 Personen gleich groß ist wie der Besitz von 3,6 Milliarden Menschen zusammen – also wie jener der Hälfte der gesamten Weltbevölkerung. Dieses Vermögen der reichsten Personen ist zwischen 2010 und 2015, in einer Zeit allgemeiner wirtschaftlicher Krise, um 45 Prozent gestiegen, während der Wohlstand der unteren Hälfte um etwa 38 Prozent gefallen ist.“⁵

Wie kann dann dennoch, vor dem Hintergrund dieser ernüchternden Befunde, das Wettbewerbsprinzip als Mittelpunkt und Zielorientierung für alle Wirtschaftsakteure und sogar für die gesamte Gesellschaft erhoben werden? Denn ohne Zweifel steht heute der Wettbewerbsimperativ mehr denn je im Zentrum von Wirtschaft und Politik, in Zeitungen, Büchern, Managementkursen und Hochschulseminaren. „Der Kampf um die Wettbewerbsfähigkeit ist die am meisten debattierte wirtschaftliche Frage der letzten zwanzig Jahre“, stellt die Gruppe von Lissabon fest.⁶ Dabei sind sich die Ökonomen bis heute nicht einmal einig, was überhaupt unter Wettbewerb (Konkurrenz) zu verstehen ist.⁷ So gibt es unterschiedliche mikroökonomische Wettbewerbstheorien, die von einer statischen vollkommenen und unvollkommenen Konkurrenz bis zu Vorstellungen von Wettbewerb als einen dynamischen Prozess von Vorstoß durch Innovation und Produktivität sowie nachfolgender Adaption und Marktdurchdringung in Raum und Zeit reichen.⁸ Wettbewerb spielt auch in der Ordnungstheorie als konstitutiver Faktor eines marktwirtschaftlich-kapitalistischen Wirtschaftssys-

⁵ Attac Österreich (Hrsg.), Konzernmacht brechen!, a.a.O., S. 8, vgl. dazu auch die Briefe verschiedener Autoren (auch von Heinz-J. Bontrup) an die 62 reichsten Personen der Welt, in: Ossietzky, Heft 3/2016.

⁶ Die Gruppe aus Lissabon besteht aus renommierten Wissenschaftlern verschiedener Disziplinen sowie aus politischen und ökonomischen Praktikern aus Westeuropa, Japan und Nordamerika mit Erfahrungen in internationalen Organisationen, Regierungen und Unternehmen. Die Gruppe, die ihre Arbeit 1992 in Lissabon begann, wurde von Riccardo Petrella, Professor an der Universität Louvain, Belgien, und ehemaliger Leiter des FAST-Programms (Forecasting and Assessment in Science and Technology) der Europäischen Kommission ins Leben gerufen.

⁷ Vgl. dazu ausführlich: Heinz-J. Bontrup, Wettbewerb und Wirtschaftsmacht – Theorie und Realität, in: Z 57/2004, S. 38ff., sowie Heinz-J. Bontrup, Wo geht es hier bitte zur Marktwirtschaft? Marktwirtschaftliche Ordnung, Wettbewerb und Wirtschaftsmacht, Bergkamen 2012.

⁸ Vgl. dazu ausführlich: Rainer Olten, Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik, München Wien 1995.

tems sowie in der makroökonomischen Theorienbildung als Prämisse eine wesentliche Rolle und nimmt damit auf die aus der Theorie deduzierte Wirtschaftspolitik massiv Einfluss. Und nicht zuletzt wird Wettbewerb immer wieder als Kampfbegriff im Kontext einer weltweit globalisierten Wirtschaft erwähnt, in der die Konkurrenten auf ihre Wettbewerbsfähigkeit achten müssten.

Auch beim Begriff der Konzentration gibt es unterschiedliche Definitionen. Hier muss zwischen der nicht-marxistischen Terminologie und der marxistischen Wirtschaftstheorie unterschieden werden. Für Marxisten ist die Konzentration des Kapitals eine Folge der Tatsache, dass der Kapitaleigentümer nicht den Profit konsumiert, sondern in der Regel den größeren Teil im Zuge einer erweiterten Akkumulation seinem bereits vorhandenen Kapital hinzufügt. Diesen Vorgang bezeichnet die nicht-marxistische Theorie als „internes Unternehmenswachstum“. Dabei wachsen einige Unternehmen in einer Branche aufgrund der Umwandlung von Profit in Realkapital (Gebäude, Maschinen u.a.) schneller als ihre Wettbewerber, wobei dieses schnellere Wachstum nicht unbedingt auf besondere Leistungen (Innovationen) der Unternehmen zurückzuführen sein muss, sondern sich bereits als Ergebnis von bestehender Marktmacht und ihrer Ausübung auf der Absatz- und/oder Beschaffungsmarktseite darstellen kann. Scheiden Unternehmen (Grenzanbieter) endgültig aus dem Markt aus, so liegen oft nicht wettbewerblig auf Leistung basierende Verdrängungsprozesse vor. Im Ergebnis verengt sich hierdurch der Wettbewerb immer mehr und der Konzentrationsgrad in der Wirtschaft wächst. Demgegenüber ist die Zentralisation die Zusammenfassung bereits gebildeter Kapitale u.a. durch Übernahmen (Fusionen). Dies nennt die nicht-marxistische Wirtschaftstheorie „externes Unternehmenswachstum“. Hierbei sind freilich die beiden Vorgänge interdependent miteinander verbunden. Für Karl Marx sind sie die bestimmenden Größen der kapitalistischen Entwicklung von einem womöglich wettbewerbliehen Zustand zur Bildung von Monopolen.

Wettbewerb als marktwirtschaftlich-kapitalistische Konstitution

Wettbewerb (Konkurrenz) wird in einer auf Privateigentum an den Produktionsmitteln beruhenden Ordnung dezentraler Planung von gesellschaftlich arbeitsteiligen Prozessen, im Gegensatz zu einer zentralen staatlichen Planwirtschaft,⁹ als systemkonstituierend betrachtet. Adam Smith benutzte als klassischer Ökonom Wettbewerb als „Waffe“ gegen die feudal-merkantilistische Ordnung, gegen den staatlichen Absolutismus, der den Fortschritt einer Nation zu wirklichem Reichtum nur hemme. Der ordnungstheoretisch von Smith in seinem 1776 veröffentlichten epochalen Werk „Der Wohlstand der Nationen“¹⁰ entwickelte ökonomische Liberalismus betont die individuelle Freiheit

⁹ Vgl. Ludwig Bress, Karl Paul Hensel, (Hrsg.), *Wirtschaftssysteme des Sozialismus im Experiment – Plan oder Markt?*, Frankfurt a.M. 1972, Jiri Kosta, *Wirtschaftssysteme des realen Sozialismus, Probleme und Alternativen*, Köln 1984.

¹⁰ Der Originaltitel des 1776 in London erschienenen Buches lautet: „An Inquiry into the Nature

der Wirtschaftssubjekte gegenüber dem Staat. Dieser Duktus richtet sich bis heute gegen fast alle keynesianischen Versuche, durch demokratisch legitimierte staatliche Steuerung den Wirtschaftslauf zu beeinflussen.

Besonders seit Mitte der 1970er Jahre ist es unter dem den Keynesianismus¹¹ immer mehr ablösenden neoliberalen Paradigma zu der wirtschaftspolitischen Wahnvorstellung gekommen, der Staat habe in der Wirtschaft nichts verloren. „Diese müsse der autonomen Steuerung durch Wettbewerb am Markt überlassen bleiben. Dies entspreche dem demokratischen Prinzip der individuellen Freiheit und Entfaltung. Nur der Wettbewerb führe zu maximaler Effizienz bei der Entwicklung und Verteilung der ökonomischen Potenziale. Fehlentwicklungen würden durch staatliche Eingriffe nicht vermieden oder gemildert, sondern verschärft, nicht selten sogar erst verursacht.“¹² Die „unsichtbare Hand“ (Adam Smith) des Wettbewerbs führe dagegen durch die egoistische Verfolgung von ökonomischen Zielen der einzelnen Wirtschaftssubjekte immer zu den besten gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsergebnissen. Dies beschrieb Adam Smith 1776 wie folgt: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen- sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“¹³ Wettbewerb garantiere hierbei, dass es jeweils zu einer optimalen Zusammensetzung des quantitativen und qualitativen sowie zeitlich bestimmten Güterangebots gemäß den Wünschen der Nachfrager kommen würde. Denn, um noch einmal mit Adam Smith zu sprechen: „Zweck und Ziel aller Produktion ist der Verbrauch und Interessen des Produzenten sollten nur soweit berücksichtigt werden, wie es zur Förderung der Interessen der Verbraucher nötig ist. Diese Maxime ist so vollkommen einleuchtend, dass es abgeschmackt wäre, sie beweisen zu wollen.“¹⁴ Steiner bemerkt heute dazu: „In Analogie zum politischen System der Demokratie spricht man von ‚Demokratie des Marktes‘, in welcher der Konsument mit seiner Kaufentscheidung, als ‚Stimmzettel‘ quasi, zur Steuerung der Produktion berufen ist. Das Postulat der Konsumentensouveränität resultiert denknotwendig aus einem Wirtschaftssystem, in dem der Konsument alleiniger Zweck und die Wirtschaft bloß das Mittel ist.“¹⁵ Auch würden die millionenfachen Einzelpläne der Wirtschaftssubjekte

and Causes of the Wealth of Nations”.

¹¹ Vgl. John Maynard Keynes, *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, Übersetzung von Fritz Waeger, verbessert und um eine Erläuterung des Aufbaus ergänzt von Jürgen Kromphardt und Stephanie Schneider, 11.,erneut verbesserte Aufl., Berlin 2009, 1. Aufl. London 1936.

¹² Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (Hrsg.), *Wirtschaftsmacht in der Marktwirtschaft*, a.a.O., S. 9.

¹³ Adam Smith, *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, München 1978, S. 17.

¹⁴ Adam Smith, (1776/1978): *Der Wohlstand der Nationen*, a.a.O., S. 558.

¹⁵ Helmut Steiner, *Der Kurzschluss der Marktwirtschaft, Instrumentalisierung und Emanzipation*

und die Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und Boden) durch Konkurrenz in die effizientesten Verwendungsrichtungen gelenkt. Darüber hinaus sei Wettbewerb „als das genialste Entmachtungsinstrument der Geschichte“ (Franz Böhm) zu betrachten, da er kostengünstige Produktionsmethoden und niedrige Preise bei gleichzeitig guter Produktqualität und Produktinnovationen durchsetzen sowie Profite auf ein Minimum beschränken würde. Die Wertschöpfungsverteilung fände so streng nach dem Leistungsprinzip bzw. der Marktleistung statt. Und das Konkurrenzprinzip schütze last but not least auch durch den Tatbestand, zwischen mehreren Anbietern und Nachfragern auswählen zu dürfen, vor einer gegenseitigen Ausbeutung der Wirtschaftssubjekte auf der Marktneben- und Marktgegenseite, der Nachfragerseite.

Versagende Wettbewerbsordnung

Diese Erkenntnisse vom angeblich segensreichen Wettbewerbsprinzip für alle sind jedoch längst von der wirtschaftlichen Realität ad absurdum geführt worden. Dies gilt sowohl für die Konsumentensouveränität (versuchen Sie beispielsweise einmal ihre Konsumentensouveränität gegenüber der Deutschen Telekom durchzusetzen), genauso wie für den Tatbestand, dass sich eine Unternehmung der Aufgabe verpflichtet fühlt, den Markt zu versorgen bzw. zu bedienen. Dies ist eine völlig widersprüchliche kapitalistische Vorstellung. „Von den Unternehmern (...) könnte man eher behaupten, dass sie es außerordentlich bedauern, wenn sie den Markt versorgt haben; denn je länger er nicht versorgt ist, desto länger die Aussicht auf Absatz und Gewinn,“¹⁶ schrieb schon 1959 der Mitbegründer der Betriebswirtschaftslehre Wilhelm Rieger. Außerdem ist die Geschichte des kapitalistischen Wirtschaftssystems „eine fortwährende Geschichte der Enteignung privater Eigner, der Anhäufung von Eigentum bei größeren Privateigentümern, der Ansammlung und Konzentration von Macht bei einer ständig kleineren Zahl von Eigentümern und Großaktionären und einer wachsenden Ohnmacht von immer mehr Menschen.“¹⁷ Diesen Befund wollen leider neoliberale Marktradikale in Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Medien bis heute aus interessen-ideologischen Gründen nicht zur Kenntnis nehmen.

Bereits auf dem Höhepunkt der Weltwirtschaftskrise von 1929 bis 1933 hatte der Wettbewerbs-Liberalismus, das „Laisser Faire“, ausgedient. Dies allein schon deshalb, weil es vor der „Großen Krise“ bereits zu einem „organisierten Kapitalismus“ (Rudolf Hilferding) gekommen war, in dessen Zentrum eine „Neuorganisation des Kapitals“ durch eine weitgehende Monopolisierung in Form von Kartellen, Konzernen und Trustbildungen stand.¹⁸ Das „freie Spiel

des Konsumenten, Berlin 1999, S. 71.

¹⁶ Wilhelm Rieger, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 2. Aufl., Nürnberg-Erlangen 1959, S. 44f.

¹⁷ Winfried Wolf, Fusionsfieber. Oder: Das große Fressen, Köln 2000, S. 9.

¹⁸ Vgl. Curt Eduard Fischer, Die Geschichte der deutschen Versuche zur Lösung des Kartell- und Monopol-Problems, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 10 (1954), S. 425-

der Marktkräfte“, das letztlich immer zu einem neuen krisenbefreienden Marktgleichgewicht führen würde, funktionierte auf dem Höhepunkt der Krise schlicht und ergreifend nicht. Die Preise verfielen zwar auf Grund des Überangebots, aber auch die Löhne gingen drastisch zurück und Mangels kaufkräftiger Nachfrage stieg das Überangebot weiter und damit legten die Arbeitslosenzahlen immer mehr zu, anstatt die Wirtschaft zu einem Vollbeschäftigungsgleichgewicht zu führen. Der Staat, der sich laut liberaler Theorie mit einem ausgeglichenen Staatshaushalt (mit einer „schwarzen Null“, wie heute wieder vom Bundesfinanzminister Schäuble (CDU) behauptet wird) aus der privaten Wirtschaft heraushalten sollte, goss mit seiner praktizierten Parallel- bzw. Austeritätspolitik zunehmend Öl ins Feuer und verschärfte die Krise. Das Ende ist hinlänglich bekannt. 1933 kam es durch die Krise mit Massenarbeitslosigkeit und Verelendung in Deutschland zu einer autoritären staatlich-faschistischen Herrschaft, die schließlich 1939 in den Zweiten Weltkrieg führte und an dessen Ende 1945 rund 50 Millionen Tote zu beklagen waren. Als Hitler an die Macht gelangte, war ein Drittel der in Deutschland wirtschaftlich verfügbaren Arbeitskräfte beschäftigungslos. Die Kapazität der industriellen Produktion lag fast zur Hälfte brach.¹⁹

Nach 1945 und der 1949 (nach der Trennung Deutschlands in Ost und West) entstandenen Bundesrepublik wollte die herrschende Politik in Westdeutschland zunächst von einer reinen Markt- und Wettbewerbswirtschaft nichts mehr wissen – selbst die CDU nicht.²⁰ Zu den Kritikern einer unkontrollierten „freien“ marktwirtschaftlichen Ordnung zählte in der Wissenschaft insbesondere die ordoliberalen „Freiburger Schule“, die von Ökonomen wie Walter Eucken, Alexander Rüstow, Wilhelm Röpke, Alfred Müller-Armack und Ludwig Erhardt vertreten wurde. Eine Gesellschaft als Ganzes könne man „nicht auf dem Gesetz von Angebot und Nachfrage aufbauen“, so Wilhelm Röpke, und Alfred Müller-Armack, von dem der Begriff der „Sozialen Marktwirtschaft“²¹ stammt, forderte einen starken Staat, um überhaupt das „Wettbewerbsprinzip“ zur Geltung bringen zu können. Er schrieb: „Das Zutrauen in die Selbstheilungskräfte der Wirtschaft hat sich den Wirtschaftskrisen gegenüber nicht behaupten lassen (...). Die Fehler und Unterlassungen der liberalen Marktwirtschaft liegen letztlich in der Enge der ökonomischen Weltanschauung beschlossen, die der Liberalismus vertrat. (...) Der Staat hat die unbestrittene Aufgabe, über den Staatshaushalt und die öffentlichen Versicherungen die aus dem Marktprozess resultierenden Einkommensströme umzuleiten und soziale Leistungen (...) zu ermöglichen. Das alles gehört zum Wesen dieser Ordnung,

456; Erich Maschke, Grundzüge der deutschen Kartellgeschichte bis 1914, Dortmund 1964; Deutsche Historiker-Gesellschaft (Hrsg.), Monopole und Staat in Deutschland 1917-1945, Berlin 1966.

¹⁹ Vgl. Avraham Barkai, Das Wirtschaftssystem des Nationalsozialismus, Köln 1977.

²⁰ Vgl. dazu aus dem Jahr 1947 „Das Ahlener Wirtschafts- und Sozial-Programm“ der CDU und die grundlegenden Anträge der CDU im Landtag von Nordrhein-Westfalen.

²¹ Vgl. dazu ausführlich Marianne Welteke, Theorie und Praxis der Sozialen Marktwirtschaft. Einführung in die Ökonomie der BRD, Frankfurt a.M. 1976.

und es wäre eine Farce, nur den unbeeinflussten Marktprozess zu sehen, ohne seine vielfältige Einbettung in unsere staatliche Ordnung zu beachten.“²²

Auch wenn Adam Smith ein vehementer Befürworter des marktwirtschaftlichen Wettbewerbsprinzips war, so warnte er aber doch gleichzeitig vor den Unternehmern, die, wo sie nur könnten, den unliebsamen wettbewerblichen Abhängigkeiten aus dem Wege gingen. Um ihre Profite zu maximieren beschränken sie den Wettbewerb durch Konzentration und Zentralisation oder schalten ihn durch Absprachen (Kartellbildungen) aus. Smith schrieb: „Geschäftsleute des gleichen Gewerbes kommen selten, selbst zu Festen und zur Zerstreuung, zusammen, ohne dass das Gespräch in einer Verschwörung gegen die Öffentlichkeit endet oder irgendein Plan ausgeheckt wird, wie man die Preise erhöhen kann.“²³ So verwundert es dann heute auch nicht, wenn allein 2015 das deutsche Bundeskartellamt wegen Kartellabsprachen in elf Fällen rund 190 Millionen Euro Bußgelder verhängt hat.²⁴ „Die Bußgelder verteilen sich auf insgesamt 37 beteiligte Unternehmen und 24 Privatpersonen. Die Kartellverfahren betrafen verschiedene Branchen, wie z.B. Automobilzulieferer, Matratzenhersteller, Anbieter von Containertransporten oder Hersteller von Fertigaragen. Auch im sogenannten Vertikalfall, bei dem Absprachen zwischen Herstellern und Händlern von Lebensmitteln verfolgt werden, wurden erste Bußgelder verhängt.“²⁵ Außerdem hat das Bundeskartellamt 2015 neue Hinweise zu Kartellfällen erhalten und ist diesen bei 18 Durchsuchungsaktionen bei insgesamt 88 Unternehmen nachgegangen.²⁶ Hier reiht sich auch der jüngste Verdacht ein, wonach namhafte deutsche Autobauer und Zulieferer sich beim Einkauf von Stahl illegal abgesprochen haben, um so offensichtlich noch mehr Nachfragemacht²⁷ auf sich zu lenken.²⁸ Gerade hat die EU-Kommission das bisher höchste Bußgeld in einem Kartellverfahren in Höhe von fast drei Milliarden EUR gegen die vier großen europäischen Lastwagen-Hersteller Daimler, Iveco, Volvo/Renault und DAF ausgesprochen. Daimler allein muss eine Milliarde EUR zahlen, während die Münchner VW-Tochter MAN, die das Kartell anzeigte, straffrei blieb. Das Verfahren gegen die schwedische VW-Tochter Scania ist dabei noch nicht abgeschlossen. Von 1997 bis 2011 hat das Kartell regelmäßig die Werkspreise abgesprochen und sich außerdem auf einen Zeitplan zur Einführung abgasärmerer Motoren ver-

²² Alfred Müller-Armack, Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik, Bern 1976, S. 38 u. 107.

²³ Adam Smith, a.a.O., S. 112.

²⁴ Von 2000 bis 2014 beliefen sich die verhängten Bußgelder des Bundeskartellamtes insgesamt auf 3.348,3 Mio. EUR, Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes 2013/2014: Bundestagsdrucksache 18/5210.

²⁵ Bundeskartellamt: Pressemitteilung vom 21.12.2015.

²⁶ Vgl. ebenda.

²⁷ Vgl. dazu ausführlich: Heinz-J. Bontrup, Ralf-M. Marquardt, Nachfragemacht in Deutschland. Ursachen, Auswirkungen und wirtschaftspolitische Handlungsoptionen, Münster 2008.

²⁸ Vgl. Frank-Thomas Wenzel, Auf Kosten der Stahlhersteller, in: Frankfurter Rundschau vom 06.07.2016, S. 13.

ständig sowie auf die Kosten, die die Kartellmitglieder dafür an die Nachfrager weiterreichen wollten.²⁹

Die naive Vorstellung einer vollkommenen Konkurrenz auf vollkommenen Märkten, wo der Marktpreis vom Grenzanbieter mit seinen Grenzkosten, die bei einem linearen Gesamtkostenverlauf nicht einmal die Fixkosten abdecken, bestimmt werden soll, ist ohne jeden Realitätsbezug. Und auch die als Weiterentwicklung gepriesene dynamische Wettbewerbstheorie, die Wettbewerb als einen permanenten Prozess von „Vorsprung“ und „Adaption“ in Raum und Zeit beschreibt, bringt nicht viel weiter. Auch hier geht es im Ergebnis eher in Richtung mehr Macht als in Richtung temporär gewährter prozessualer Wettbewerbs- bzw. Extragewinne. Jörg Huffschmid führte dazu aus: „Für die Kapitale, die einen ‚besonderen Vorteil‘ besitzen, ist die materielle Konsequenz ihres vergleichsweise besseren Abschneidens eine stärkere individuelle Akkumulationskraft im Vergleich zu anderen Kapitalen; da diese Akkumulationskraft unter dem Zwang der (...) Konkurrenz unbedingt eingesetzt werden muss, bedeutet dies eine größere tatsächliche Akkumulation dieser Kapitale im Vergleich zu anderen und damit bessere Voraussetzungen zur weiteren Entwicklung der Produktivkräfte; und d.h. vor allem zur Erzielung eines zusätzlichen, weiteren Vorsprung verschaffenden Extraprofits.“³⁰ Dadurch kommt es letztlich zu einem systematischen, nicht mehr aufholbaren Vorsprung, d.h. zu einem fehlenden nachahmenden (adaptiven) Wettbewerb. Empirisch zeigt sich dies anhand einer zunehmenden Strukturdifferenzierung innerhalb des Gesamtkapitals: Einigen immer mächtiger werdenden Großunternehmen (Konzernen) steht die Masse der ohnmächtigen kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) gegenüber. Dies dokumentiert eindrucksvoll eine empirische Untersuchung für die Europäische Union.

Demnach gab es 2012 in der EU-27 (noch ohne Kroatien, Beitritt zum 1.7.2013) insgesamt fast 20,4 Millionen Unternehmen (ohne Finanzdienstleister). Davon waren gut 20,3 Millionen KMU mit bis zu 250 Beschäftigten. Nur 43.454 Unternehmen hatten mehr als 250 Beschäftigte. Dabei entfielen von den insgesamt 130,6 Millionen abhängig Beschäftigten 43,8 Millionen oder 33,5 Prozent der Beschäftigten auf die nur 43.454 Großunternehmen. Im Durchschnitt waren das 1.008 Beschäftigte je Unternehmen. Die von allen Unternehmen 2012 erwirtschaftete Bruttowertschöpfung betrug fast 5,9 Billionen Euro. Hier war der Anteil an der Wertschöpfung der 43.454 Großunternehmen mit 42,4 Prozent noch höher.³¹

²⁹ Vgl. „EU verhängt Rekordbuße gegen Lastwagen-Kartell“ und „Rekordstrafen für LKW-Bauer“, in: Süddeutsche Zeitung vom 20.07.2016, S. 1 und S. 17.

³⁰ Jörg Huffschmid, Begründung und Bedeutung des Monopolbegriffs, in: Theorie des Monopols. Das Argument, Sonderbände AS 6, Berlin 1975, S. 29.

³¹ Vgl. Alexander Schiersch, Alexander Kritikos, Kleine und mittlere Unternehmen: Stütze der gewerblichen Wirtschaft in Europa, in: DIW Wochenbericht, Nr 13/2014.

Tab. 1: Insolvenzen in Deutschland			
Jahr	Deutschland	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer
1991	8.837	8.445	392
1992	10.920	9.828	1.092
1993	15.148	12.812	2.327
1994	18.837	14.926	3.911
1995	22.344	16.470	5.874
1996	25.530	18.111	7.419
1997	27.474	19.348	8.126
1998	27.828	19.213	8.615
1999	26.476	18.909	7.567
2000	28.235	20.188	8.047
2001	32.278	23.772	8.506
2002	37.579	28.732	8.847
2003	39.320	31.745	7.575
2004	39.213	31.917	7.296
2005	36.843	29.739	7.104
2006	34.137	28.401	5.736
2007	29.160	24.689	4.471
2008	29.291	24.899	4.392
2009	32.687	27.875	4.812
2010	31.998	27.725	4.273
2011	30.099	26.197	3.902
2012	28.297	24.751	3.546
2013	25.995	22.695	3.300
2014	24.085	21.137	2.948
2015	23.123	20.442	2.681
Summe	685.734	552.975	132.759

Quelle: Stat. BA, Fachserie 2, Reihe 4.1, 12/2015

Zwar kann man die KMU durchaus als „Stütze der Wirtschaft“ in der EU bezeichnen; gegenüber den Großunternehmen sind sie aber eindeutig im Nachteil. Die EU hat sicher auch deshalb nicht umsonst, mit Unterstützung der Bundesregierung, im Jahr 2008 den „Small Business Act“ zur Unterstützung besserer Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen geschaffen. Jedenfalls werden die KMU regelmäßig von den Großunternehmen ge-

zielt durch ruinöse Preispolitik angegriffen, um sie aus dem Markt zu drängen, oder es werden – wenn das nicht geht – die unliebsamen Wettbewerber kurzerhand aufgekauft und danach nicht selten abgewickelt, um als „Insolvenzfall“ vom Markt genommen zu werden. „Je ein Kapitalist schlägt viele tot“, konstatierte schon Karl Marx. Die Insolvenzstatistik für Deutschland (vgl. Tab. 1) ist diesbezüglich evident.

Heute geht die Wettbewerbstheorie nicht mehr von einer idealtypischen vollkommenen Konkurrenz³² aus, die noch bei der Konstituierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) im Jahre 1958 als „wettbewerbspolitisches Leitbild“ galt,³³ sondern realistischer Weise davon, dass Unternehmen Macht haben und ständig danach trachten, die Konkurrenz durch Verhandlungs-, Behinderungs- und/oder Konzentrations- und Zentralisationsstrategien auszuschalten.³⁴ „Ich will meine Konkurrenten killen“, war die Antwort eines ehemaligen Direktors für Forschung und Entwicklung von Shell International auf die Frage, weshalb das Unternehmen in F&E investiere.³⁵ Werner Hofmann stellt in diesem Kontext fest: „Die ‚Neigung zum Monopol‘ entspringt dabei der Grundnatur des kapitalistischen Erwerbes selbst. Das Prinzip der Rendite vollendet sich im Monopolgewinn; so wie sich der andauernde Krieg der Konkurrenz in der Hoffnung eines jeden der Streitenden nach der Überwältigung der anderen erfüllt. Dem Verhältnis der freien Konkurrenz wohnt damit von allem Anfang an die Tendenz seiner Selbstaufhebung inne.“³⁶ Deshalb steht fest, dass der Monopolismus das „legitime Kind der freien Konkurrenz“ ist und keineswegs (wie Walter Eucken es sah), der „Wechselbalg einer staatlichen Regulierungspolitik, die etwa einem spontanen Wettbewerbsverlangen der Privatwirtschaft zuwidergelaufen wäre. Kein Einzelwirtschaftler will das Verhältnis der Konkurrenz, dem er unterworfen ist. Freier Wettbewerb mit allen Überraschungen, die er bietet, widerspricht einem allgemeinen und elementaren Bedürfnis erwerbswirtschaftlichen Han-

³² Auch ist anerkannt, dass es durch Wettbewerb *keine Lösung* beim Problem von *externen Effekten* gibt. „Externe Effekte sind Wirkungen der Aktivität eines Wirtschaftssubjektes auf wenigstens ein anderes, für die das andere, wenn sie vorteilhaft (positiv) sind, nichts bezahlen muß oder, wenn sie nachteilig (negativ) sind, nicht entschädigt wird. Die Preise setzen insofern falsche Signale für die Allokation knapper Ressourcen, als nicht alle Kosten, die in Zusammenhang mit der Markttransaktion verursacht werden, berücksichtigt und von den Wirtschaftssubjekten in ihre Entscheidungen einbezogen (internalisiert) werden. Für den Staat wird daraus die Aufgabe abgeleitet, in die *Ressourcenallokation* einzugreifen und insbesondere die Verursacher negativer externer Effekte beispielsweise über Steuern indirekt mit den Kosten der von ihnen verursachten externen Effekte zu belasten.“ Ingo Schmidt, Wettbewerbspolitik und Kartellrecht, 8. Auf., Stuttgart 2005, S. 37.

³³ Vgl. Rainer Olten, Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik, München Wien 1995, S. 49ff.

³⁴ Vgl. ebenda, S. 112ff.

³⁵ Vgl. Die Gruppe von Lissabon (Hrsg.), Grenzen des Wettbewerbs. Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit, München 1995, S. 16.

³⁶ Werner Hofmann, Monopol, Stagnation und Inflation, Mit einer Einführung von Herbert Schui, Heilbronn 1987, S. 47.

dels schon darin, dass er die Kalkulierbarkeit der Chancen sehr beschränkt. Der ungehinderte Wettbewerb stellt innerhalb einer Wirtschaft, die nach Voraussesbarkeit des Erfolges verlangt, das Element der Unordnung dar – einer Anarchie, die in der Krise wie ein Hagelschlag über Gerechte und Ungerechte hereinbricht.³⁷ In einer Ordnung, wo Akkumulation „Moses und die Propheten“ (Karl Marx) ist, gelingt dem Monopol, was alle anderen wollen. Ist das Monopol nicht erreichbar, greifen Unternehmen, wie aufgezeigt, zum Kartell, zu Absprachen, um Macht über andere auszuüben und sich auf Kosten anderer ohne Leistungserbringung zu bereichern. Für Helmut Arndt impliziert wirtschaftliche Macht eine „Überlegenheitsposition“. Wer darüber verfügt, „ist in der Lage, die Handlungsfähigkeit anderer Wirtschaftler einzuschränken, die eingeschränkte Handlungsfähigkeit anderer Wirtschaftler auszunutzen und gegebenenfalls sogar die Willensentscheidungen anderer Wirtschaftler im eigenen Interesse zu beeinflussen. Im Grenzfall entscheidet der Mächtige für den Schwachen.“³⁸

Tab. 2: Eigenkapitalrentabilität nach Ertragssteuern deutscher Unternehmen

Jahr	Eigenkapitalrendite (in v.H.)	Eigenkapitalquote (in v.H.)
2000	18,4	20,2
2001	18,2	21,2
2002	16,7	22,4
2003	15,4	23,2
2004	17,9	24,4
2005	20,7	24,7
2006	22,6	24,6
2007	25,6	25,3
2008	20,6	25,1
2009	14,2	25,8
2010	18,7	27,2
2011	18,6	27,4
2012	18,7	27,7
2013	16,8	28,4
2014	17,0	29,5

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Deutschland in Zahlen 2016

³⁷ Ebd., S. 47.

³⁸ Helmut Arndt, Macht und Wettbewerb, in: Helmut Cox, u.a. (Hrsg.), Handbuch des Wettbewerbs, München 1981, S. 51.

Auf den unterschiedlichen Märkten ist es immer nur eine Frage der Zeit, bis durch Konzentrations- und Zentralisationsprozesse der Wettbewerb unter den Unternehmen zum Erliegen kommt oder zumindest in eine marktmachtinduzierte oligopolistische Konkurrenz übergeht. Im Gegensatz zur vollkommenen oder auch unvollkommenen Konkurrenz wird bei oligopolistischer Konkurrenz auf die Preisgestaltung unmittelbar Einfluss ausgeübt. Hier ist der Preis, wie bei der vollkommenen Konkurrenz, kein Datum, der Gewinn kein Residuum und die Unternehmen an den Absatz- und Beschaffungsmärkten sind nicht machtlos. Hier kann davon ausgegangen werden, dass die Kapitaleigner ihren gewünschten Kapitalverwertungs- und Akkumulationsprozess mit einer entsprechenden Gewinnausstattung und -erwartung weitgehend durch ein Target return pricing³⁹ selbst steuern und beeinflussen können, um eine jeweils maximale Profitrate im Sinne eines heute geforderten Shareholder value zu realisieren. Jedenfalls sprechen hier die hohen (zweistelligen) durchschnittlichen Renditen (Eigenkapitalrentabilitäten nach Ertragsteuern) bei komfortablen Eigenkapitalquoten eine deutliche Sprache (vgl. Tab. 2).

Dennoch schließt die heute vorliegende hohe Konzentration und Zentralisation den Wettbewerb nicht gänzlich aus. Unternehmen kommen nicht selten nur dadurch unter wettbewerblichen Druck, weil es in der Wirtschaft zu strukturellen Nachfrageveränderungen mit schwerwiegenden Absatzeinbrüchen kommt. Der dann in der Regel verschärfte Verdrängungswettbewerb auf der Marktneben- bzw. Angebotsseite, um den kleiner werdenden Markt, führt unweigerlich zu stark sinkenden Preisen. Selbst Monopolisten oder marktbeherrschende Unternehmen bekommen dann auf ihren Absatzmärkten die Preiselastizität der Nachfrage zu spüren. Der Monopolist hat zwar die Macht, die sich am Markt letztlich einstellende Situation zu wählen. Dennoch muss er sich bei unterstellter Gewinnmaximierung – der Monopolpreis (p) ist hier gleich groß den Grenzkosten (GK) der produzierten und abgesetzten Menge – auf seiner fallenden Preis-Absatz-Funktion bezüglich Preis und Menge für eine nur bestimmbare Größe entscheiden. Hierbei spielt die relative Abweichung der Grenzkosten (GK) vom Preis (p) bzw. der Monopolmachtgrad nach Abba P. Lerner die entscheidende Rolle.

$$\text{Monopolgrad} = p - GK / p = 1 / \text{Preiselastizität der Nachfrage}$$

Demnach ist die relative Differenz zwischen Preis und Grenzkosten umso größer, je niedriger der Betrag der Preiselastizität der Nachfrage im Gewinnmaximum ist. Der Monopolgrad erreicht dann den maximalen Wert von Eins, wenn das Monopol sein Preis-Mengen-Gewinnmaximum in einem Bereich der Preis-Absatz-Funktion erreicht, in dem der Betrag der Preiselastizität der Nachfrage größer als Eins ist. Je leichter dabei das Angebot des Monopols durch andere Güter substituiert werden kann, umso schwächer ist die Stellung des Monopolisten. Bei vollkommener Substitution wird die Nachfragekurve

³⁹ Vgl. Heinz-J. Bontrup, Target return pricing, in: Das Wirtschaftsstudium (WISU), Heft 4/2001, S. 470ff.

zu einer Horizontalen, d.h. die Preiselastizität wird unendlich groß und damit die Monopolstellung geschwächt.⁴⁰

Daneben gilt für einen Monopolisten, wie für jedes andere kapitalistische Unternehmen unter Konkurrenzbedingungen auch, dass sich der entscheidende Preis (p) unter Berücksichtigung der produzierten und abgesetzten Mengen (x) immer aus drei Komponenten zusammensetzt: den Vorleistungsstückkosten (V/x),⁴¹ den Lohnstückkosten (L/x) und dem Mehrwert je Stück (M/x).

$$P = v/x + L/x + M(Z+GR+G)/x$$

Der Mehrwert (M), der sich aus Zins (Z), Grundrente (GR) und Gewinn (G) zusammensetzt, entsteht dabei nur durch die Mehrarbeit der Beschäftigten in der Produktion (der Gebrauchswert der Arbeit ist größer als der im Lohn ausgezahlte Tauschwert der Arbeit) und wird danach am Absatzmarkt über den Preis der Waren realisiert.⁴² Der Monopolist erzielt hier aber neben dem normalen im Produktionspreis enthaltenen Mehrwert noch einen zusätzlich Monopolprofit, „indem das Monopol aus der Zirkulation sich Werte aneignet, d.h. die monopolistischen Waren über dem Produktionspreis verkauft werden bzw. das Monopol von anderen Kapitalen unter dem Produktionspreis einkauft.“⁴³ Unabhängig vom Monopol gilt es hier für jedes kapitalistische Unternehmen, die Vorleistungskosten je Stück ohne Qualitätseinbußen bei den Fremdleistungen ständig klein zu halten bzw. zu senken. Hier nutzen die in der Regel nicht nur an den Absatzmärkten mit Macht ausgestatteten Monopolisten ihre zusätzlich gegebene Nachfragemacht an den Beschaffungsmärkten und verteilen somit den Mehrwert (Profit) der Lieferanten in der Zirkulationssphäre zu sich um.⁴⁴ Daneben wird immer ein enormer Druck auf die Beschäftigten ausgeübt, um dadurch eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität (meist durch Entlassungen herbeigeführt) zu realisieren, die nicht verteilungsneutral in Lohnerhöhungen weitergegeben wird. Außerdem kommt es neben diesen relativen Lohnsenkungen auch zu absoluten Lohnkürzungen, um so den Mehrwert zu steigern. Und es kann auch innerhalb der Kapitalfraktion zu einer Umverteilung kommen. So versuchen die Eigentümer ihren Profit auf das eingesetzte Eigenkapital innerhalb des Mehrwerts gegenüber den Fremdkapitalgebern und Grundeigentümern durch Zins- und Grundrentenabsenkungen zu erhöhen. In der Regel fällt dies jedoch schwer, weil hinter den Zinsen mächtige Banken und hinter den Grundrenten mächtige Immobilien- und Leasinggesellschaften stehen. Am Ende sind es letztlich die

⁴⁰ Vgl. Jürgen Franke, Grundzüge der Mikroökonomik, 7. Aufl., München, Wien 1995, S.195.

⁴¹ In den *Vorleistungsstückkosten* sind die Materialaufwendungen, die Abschreibungen auf den Kapitalstock und sonstige betriebliche an den Beschaffungsmärkten eingekaufte Fremdleistungen enthalten.

⁴² Vgl. Nils Fröhlich, Die Aktualität der Arbeitswerttheorie. Theoretische und empirische Aspekte, Marburg 2009.

⁴³ Elmar Altvater, Wertgesetz und Monopolmacht, in: Zur Theorie des Monopols. Das Argument, Sonderbände AS 6, a.a.O., S. 187.

⁴⁴ Vgl. dazu Heinz-J. Bontrup, Ralf-M. Marquardt, Nachfragemacht in Deutschland, a.a.O.

Beschäftigten, die den Preis für mehr Profit zu zahlen haben. Dadurch sinkt aber systemgefährdend die Lohnquote und es kommt zu kontraproduktiven Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und damit auch zu negativen Rückwirkungen auf die Unternehmerprofite. Hier wirkt dann die einzelwirtschaftliche kapitalistische Rationalitätsfalle, die den Tatbestand zeigt, dass ein einzelwirtschaftlich rationales Verhalten, hier die unternehmerischen Kostensenkungen, zu gesamtwirtschaftlich widersprüchlichen Ergebnissen führen. Nimmt der Wettbewerb auf den Märkten den Unternehmern den in der Produktion von den Beschäftigten erbeuteten Profit wieder weg, so kommt es zusätzlich noch zu weniger Investitionen und einem weiteren Nachfrageausfall.⁴⁵ Mehr Widerspruch geht nicht! Auch wenn man dabei bedenkt, dass die einfachste Methode zur Profitmaximierung die Eliminierung des Wettbewerbs durch Konzentration und Zentralisation ist.

Das dennoch ideologisch immer wieder von Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Medien betonte Wettbewerbsmodell ist also trotz aller Beteuerungen mehr als brüchig. Schon 1977 konstatierte daher Heidrun Abromeit zu Recht: „Das entleerte Wettbewerbskonzept dient lediglich der verschleiernenden Rechtfertigung der Handlungsfreiheit von Privatunternehmen, ohne indessen eine Legitimation für diese Freiheit noch anbieten zu können.“⁴⁶ Und die Gruppe von Lissabon hat bezüglich einer heute völlig entfesselten Wettbewerbsideologie vier Grenzen des Wettbewerbs bzw. einer Wettbewerbsfähigkeit herausgearbeitet: „Das erste Ergebnis der Ideologie des Wettbewerbskriegs ist, daß ‚Nordamerikaner, Europäer und Japaner den Wettbewerb zu Lasten der sozial schwächsten in ihren Ländern führen‘. Kürzlich hat ein Anhänger der Wettbewerbsideologie dieselbe Idee anders ausgedrückt. Er stellte die Frage, wie britische Firmen mit Südkorea, Indonesien oder China noch konkurrieren könnten, wenn die soziale Sicherheit nicht weiter abgebaut würde und die Löhne weiterhin 30-, 40- oder 50fach höher lägen als in den asiatischen Ländern. Ein zweites Resultat der Wettbewerbsideologie ist, daß der Wert der Wettbewerbsfähigkeit, wenn jeder gegen jeden konkurriert, am Ende verlorenght. Wir können nicht jeder gegen jeden wettbewerbsfähig sein. Wenn jeder mit jedem konkurriert, wird das Gesamtsystem früher oder später kollabieren. Der dritte Effekt der Wettbewerbsideologie ist Einseitigkeit. Sie nimmt nur eine Dimension der Human- und Sozialgeschichte wahr – den Geist des Wettbewerbs. Dieser Geist der Konkurrenz und der Aggression ist ein kräftiger Motor für Handlungen, Motivation und Innovation. Er läuft jedoch nicht unabhängig von anderen Antriebskräften, wie dem Geist der Kooperation und der Solidarität. Ein viertes Ergebnis der Wettbewerbsideologie ist der Reduktionismus und der sektiererische Fundamentalismus. Die Ideologie ist nicht nur einseitig – sie sieht auch noch schlecht. Sie nimmt die wenigen Dinge, die sie erkennt, nicht im richtigen Maßstab wahr. Wettbewerbsfähigkeit reduziert

⁴⁵ Vgl. Heinz-J. Bontrup, *Krisenkapitalismus und EU-Verfall*, 2. Aufl., Köln 2016.

⁴⁶ Vgl. Heidrun Abromeit, *Wettbewerb*, in: Gert von Eynern, Carl Böhrer, *Wörterbuch zur politischen Ökonomie*, 2. Aufl., Opladen 1977, S. 559.

die gesamte *conditio humana* auf die Einstellungen und Verhaltensformen des ‚homo oeconomicus‘ als ‚homo competitor‘. Für sie haben Erkenntnisse, Überzeugungen und Verhaltensweisen keinen Wert, sofern sie nicht der Wettbewerbsfähigkeit untergeordnet und von ihr legitimiert werden – anderenfalls sind sie für die Wirtschaft irrelevant.“⁴⁷

Wettbewerb ohne Kontrolle in Deutschland

Anhaltende angebots- und nachfragebedingte sowie internationale Marktanpassungen, die in den letzten zwanzig Jahren mit stark ausgeprägten Konzentrations- und Zentralisationsprozessen einhergingen, belegen die wettbewerbsimmanente Tendenz zur Marktvermachtung weltweit. Allein von 2008 bis 2015 kam es hier zu 630.987 Fusionen und Übernahmen von Unternehmensteilen. Das waren pro Jahr im Durchschnitt 78.873 Zusammenschlüsse bzw. Aufkäufe von Unternehmen. Das Wert-Volumen lag zusammen bei gut 32,7 Billionen US-Dollar. Pro Fusion waren das im Durchschnitt 51,9 Milliarden Dollar (vgl. Tab. 3).

Auch in Deutschland ist seit langem ein „Fusionsfieber“ und damit eine Zentralisation von Kapital zu beobachten. Seit Einführung der so genannten vorbeugenden Fusionskontrolle im Jahr 1973 wurden beim Bundeskartellamt bis 2014 insgesamt 47.166 Fusionen angezeigt und vollzogen. Das sind jahresdurchschnittlich fast 1.200 Zusammenschlüsse. Im selben Zeitraum wurden aber lediglich 179 oder jahresdurchschnittlich 5 Fusionen untersagt. Davon sind sogar nur 121 Verfahren bestandskräftig, 54 Verfahren wurden bei Gericht wieder aufgehoben. Vier vom Bundeskartellamt untersagte Fusionen sind noch rechtsstreitig und damit im Ausgang offen.⁴⁸ Für solche Erkenntnisse haben die sogenannten Top-Manager, wie der deutsche Siemens-Aufsichtsratsvorsitzende Gerhard Cromme und der französische Co-Präsident des Verwaltungsrats von Lafarge-Holcim, nur wenig Verständnis, wenn sie in Vorbereitung auf ein deutsch-französisches Managertreffen⁴⁹ in einem Handelsblatt-Gastkommentar zur europäischen Wettbewerbspolitik schreiben: „In Asien und anderen Erdteilen fusionieren riesige Konzerne, um Weltmärkte für sich zu erobern. In Europa dagegen ist die Firmenlandschaft in vielen Schlüsselindustrien nach wie vor zersplittert. Es mangelt an Unternehmen mit der kritischen Größe, um sich langfristig gegenüber der globalen Konkurrenz zu behaupten. Dessen ungeachtet blickt das Kartellrecht in Europa bei Firmenzusammenschlüssen häufig auf nationale Wettbewerbsstrukturen statt auf globale Kräfteverhältnisse.“⁵⁰

⁴⁷ Die Gruppe von Lissabon (Hrsg.), Grenzen des Wettbewerbs, a.a.O., S. 137ff.

⁴⁸ Vgl. Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes 2013/2014, Bundestags-Drucksache 18/5210.

⁴⁹ Seit 25 Jahren findet unter Ausschaltung der Öffentlichkeit eine deutsch-französische Konferenz von rund 50 Aufsichtsrats- und Vorstandsvorsitzenden führender deutscher und französischer Konzerne statt. In diesem Jahr fand die Konferenz unter dem Motto „Ist Europa am Ende?“ Anfang September unter Leitung von Cromme und Lafont in Evian statt (vgl. Handelsblatt vom 26./27./28. August 2016).

⁵⁰ Cromme, G./Lafont, B., Zweite Chance für Europa, in: Handelsblatt v. 26. August 2016, S. 64.

Tab. 3: Weltweite Fusionen

Jahr	Anzahl	Volumen (Mrd US-Dollar)	Volumen pro Fusion (Mrd US-Dollar)
2008	70.566	4.212	59,7
2009	75.186	3.787	50,4
2010	74.214	3.431	46,2
2011	74.713	3.418	45,7
2012	75.363	3.274	43,4
2013	81.732	3.663	44,8
2014	89.773	4.810	53,6
2015	89.440	6.144	68,7
Summe	630.987	32.739	51,9

Quelle: STATISTA, Unternehmensfusionen (weltweit)

Ein besonders krasser und hier hervorzuhebender Fusionsfall war der 2002 erfolgte Zusammenschluss von Unternehmen am deutschen Mineralölmarkt. Hier boten damals noch zehn Anbieter an ca. 11.000 Tankstellen Kraftstoffe an. Von den sechs größten Anbietern fusionierten dann Aral und BP sowie DEA und Shell. Diese Fusionen hätten auch nicht mit Auflagen genehmigt werden dürfen.⁵¹ Eine umfangreiche empirische Sektorenuntersuchung des Bundeskartellamts hat hier nun im Nachgang ergeben, dass die Mineralölkonzerne an den Tankstellen über eine eindeutig marktbeherrschende Stellung verfügen und ein ausbeuterisches oligopolistisches Preis(-Parallelverhalten) an den Tag legen.⁵² Bis heute hat darauf die Politik aber skandalöserweise nicht reagiert.

Bevor die vollständige Fusionsentwicklung in Deutschland von 1973 bis heute im Folgenden aufgezeigt werden soll, muss zum besseren Verständnis noch eine Abgrenzung der Fusionen nach Produktionsstufen vorgenommen werden. Dabei spricht man von einer horizontalen Konzentration, wenn es zu einem Zusammenschluss von Unternehmen der gleichen Produktionsstufe kommt; z.B. wenn sich mehrere Automobilhersteller zusammenschließen. Vertikale Fusionen liegen vor, wenn sich Unternehmen auf vor- und/oder nachgelagerten Produktionsstufen zusammenfinden. Beispiel: Stahl- und Automobilunternehmen. Der Grund für dieses unterschiedliche externe Unternehmenswachstum ist in fast allen Fällen der Gleiche: Es geht um die Steigerung der Marktanteile zur Eliminierung unerwünschten Wettbewerbs und gleichzeitig um

⁵¹ Vgl. Heinz-J. Bontrup, Die vier von den Tankstellen, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 4/2002, S. 405ff.

⁵² Vgl. Bundeskartellamt: Sektoruntersuchung Kraftstoffe, Abschlussbericht, Bonn 2011. Vgl. dazu auch Heinz-J. Bontrup, Unmut an den Tankstellen, in: ifo Schnelldienst, Heft 11/2012, S. 12ff.

Kostensenkung zur Erhöhung der Gewinne und der Rentabilitäten – in der Regel in erster Linie realisiert durch die Freisetzung von Mitarbeitern. Dies schließt natürlich nicht aus, dass die Kostensenkungen nicht auch (noch) für Preissenkungen im Absatzwettbewerb eingesetzt werden (müssen); dies aber nicht zur Befriedigung der Nachfrager mit niedrigen Produktpreisen, sondern zur weiteren Bekämpfung unliebsamer Konkurrenten auf der Marktnebenseite, um somit endgültig die Marktbeherrschung zu erlangen. Bei der diagonalen Fusion kommt es zu Unternehmenszusammenschlüssen, bei denen die Unternehmen verschiedenen Produktionsstufen und Branchen angehören. So schließen sich beispielsweise Unternehmen aus der Stahl- und Automobilbranche mit Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie und vielleicht noch zusätzlich mit Reedereien zusammen. Der wesentliche Grund für solche Fusionen liegt neben der Risikostreuung des angelegten Kapitals über mehrere Branchen auch in der Gefahr einer potentiellen Überakkumulation. Zu einer solchen kommt es, wenn die realisierten Gewinne aus einer Branche in derselben Branche wieder in Realaktiva (Maschinen, Gebäude u.a.) angelegt, nicht mehr die gewünschten (angestrebten) Rentabilitäten gewährleisten. Die Gewinne werden dann entweder in Finanzaktiva (Wertpapiere, Aktien u.a.) gehalten oder in anderen Branchen investiert bzw. zum Kauf von Unternehmen benutzt. Dazu nur ein praktischer Fall: So erklärte in einem Interview mit der Wirtschaftswoche Dirk Rossmann, Eigentümer der zweitgrößten Drogeriekette Deutschlands, dass er eine „Rossmann Beteiligungsgesellschaft“ unterhält, „die direkt und indirekt an 100 Unternehmen beteiligt ist, darunter etwa Kunststoffhersteller Simona und die Molkerei Schwälbchen. Wir investieren als Familie auch jedes Jahr in rund 20 Gewerbeimmobilien, und ich bin in größerem Umfang an der Börse aktiv. Ich halte seit ein paar Jahren Anteile an der Deutschen Beteiligungs AG. Nach dem Brexit-Votum der Briten habe ich zum Beispiel für einen größeren Betrag BMW- und Daimler-Aktien gekauft.“⁵³

Bei den Fusionen in Deutschland überwiegt jedoch nicht der diagonale Zusammenschluss, sondern mit einem Anteil von fast 80 Prozent an den gesamten Fusionen eindeutig die horizontale Fusion. Seit dem Beschluss des EU-Ministerrats vom Februar 1986, bis Ende 1992 einen gemeinsamen Europäischen Binnenmarkt herzustellen, ist es hier zu einer verstärkten Fusionswelle in Deutschland gekommen. Zusätzlich angeheizt wurde die Fusionsspirale durch die deutsche Wiedervereinigung und die 1992 in Maastricht beschlossene Europäische Währungsunion mit der Einführung des Euros. Im Zeitraum von 1973 bis 1985, also vor Verkündung des Binnenmarktes, kam es insgesamt zu 6.586 Fusionen, jahresdurchschnittlich waren das gut 506 Fälle, während sich im Zeitraum von 1986 bis 1990, nach der EU-Entscheidung für einen Binnenmarkt (Wirtschaftsunion), aber noch vor der deutschen Wiedervereinigung, insgesamt 5.810 Unternehmen zusammenge-

⁵³ Dirk Rossmann, „An Persil verdienen wir keinen Cent“, Interview in Wirtschaftswoche Nr. 29 vom 15.07.2016, S. 42f.

geschlossen haben, was jahresdurchschnittlich 1.162 Fusionen oder eine Steigerungsrage von 129,6 Prozent (!) entspricht (vgl. Tab. 4). Nach der Wiedervereinigung und der Festlegung der Europäischen Währungsunion mit der Euro-Einführung verschärfte sich dann noch einmal der Fusionsauftrieb. Insgesamt belegen hier die nüchternen Zahlen ein völliges Versagen der so genannten „vorbeugenden Fusionskontrolle“ in Deutschland.

Tab.4: Differenzierte Fusionsentwicklung in Deutschland seit 1973

Jahre	Summe Fusionen			
	insgesamt	horizontal	vertikal	diagonal
1973-1980	3.575	2.408	681	486
1981-1985	3.011	1.924	391	696
1986-1990	5.810	4.138	626	1.046
1991*-1995	8.358	7.147	261	950
1996-2000	7.684	6.686	284	714
2001-2005	6.483	5.640	159	684
2006-2010	7.731	6.140	374	1.217
2011-2014	4.514	3.419	180	915
Summe	47.166	37.502	2.956	6.708
In v.H.	100	79,5	6,3	14,2

Quelle: Diverse Kartellamtsberichte; eigene Berechnungen. * ab 1991 Gesamtdeutschland

So verwundert dann auch nicht mehr der ökonomische Tatbestand, dass 2014 nur die 10 größten Unternehmen in Deutschland, an der Spitze der skandalumwobene VW-Konzern, zusammen auf einen Umsatz von 932,6 Mrd. EUR kamen. Dieser Umsatz war in etwa so groß wie das Bruttoinlandsprodukt von 12 EU-Ländern⁵⁴ zusammen (siehe Tab. 5). Im Vergleich mit dem Bruttoinlandsprodukt Deutschlands entsprach der Umsatz der 10 größten Unternehmen 32 Prozent. Dies zeigt nicht nur die gegebene Größe und Macht von 10 Konzernen in Deutschland, sondern auch, dass dies nichts mehr mit Marktwirtschaft zu tun hat. Wir sollten realistischer Weise von Machtwirtschaft sprechen.

⁵⁴ Finnland, Irland, Griechenland, Ungarn, Slowakische Republik, Kroatien, Slowenien, Litauen, Lettland, Estland, Zypern und Malta kamen 2014 zusammen auf ein Bruttoinlandsprodukt von 932.600 Mio. Euro.

Tab. 5: Die 10 größten deutschen Unternehmen (Daten 2014)

Unternehmen	Umsatz	Gewinn	Umsatzrendite in v.H.	Beschäftigte	Umsatz/Beschäftigten	Branche
VW AG, Wolfsburg	202.458	11.068	5,5	592.586	341.652	Automobil
Daimler AG, Stuttgart	129.872	7.290	5,6	279.972	463.875	Automobil
EON AG, Düsseldorf	111.556	-3.130	- 2,8	58.503	1.906.842	Energie
BMW AG, München	80.401	5.817	7,2	116.324	691.812	Automobil
Schwarz Beteiligungs-AG, Neckarsulm	79.300	k.A.	-	k.A.	-	Lebensmittel-einzelhandel
BASF SE, Ludwigshafen	74.326	5.492	7,4	113.292	656.057	Chemie
Siemens AG, München	71.920	3.786	5,3	357.000	201.457	Elektronik
Metro AG, Düsseldorf	63.035	673	1,1	249.150	253.000	Handel
Dt. Telekom AG, Bonn	62.035	3.244	5,2	227.811	272.309	Telekom
Lidl Stiftung & Co KG, Neckarsulm	59.000	k.A.	-	k.A.	-	Lebensmittel-einzelhandel
Summe	933.903					

Quelle: Die Welt: top 500, <http://top500.welt.de/>; Zusammenstellung: Bontrup; Institut der Deutschen Wirtschaft, Deutschland in Zahlen 2015.

Alternativen sind dringend notwendig

Grundlage für die politischen Schlussfolgerungen und Empfehlungen, die aus den vorhergehenden Darlegungen folgen, ist die doppelte Überzeugung, dass erstens unkontrollierte private Macht zum Missbrauch verleitet und daher verhindert werden muss und zweitens, dass unkontrollierter Wettbewerb aus sich heraus keine optimale ökonomische und soziale Entwicklung gewährleistet, sondern sich durch Konzentrations- und Zentralisationsprozesse zunehmend selbst zerstört. Wettbewerb bedarf eines politischen und gesellschaftlichen Rahmens, in dem nicht nur wettbewerbliches Verhalten der Unternehmen erzwingen, sondern auch Entscheidungen über die Hauptrichtungen der ökonomischen Entwicklung – z.B. der Energieversorgung, der Verkehrsinfrastruktur, der Ausbildungs- und Gesundheitssysteme – auf der Grundlage demokratischer Diskussions- und Willensbildungsprozesse getroffen werden, die sich nicht nach rein ökonomischen Profit-Kriterien, sondern nach gesellschaftlichen Präferenzen richten.

Die Anforderungen an die Politik zur Korrektur der bisher aufgelaufenen Fehlentwicklungen in Sachen Markt, Wettbewerb und Konzentration sind demnach vielfältig. Wettbewerb darf kein Selbstzweck sein, das zeigt die weltweite Realität. Er führt letztlich nur zu zufälligen Ergebnissen, die weder prognostizierbar noch theoretisch eindeutig positiv zu bewerten und schon gar nicht demokratisch legitimiert sind. Wettbewerb benötigt daher die starke „staatliche Hand“ der politischen Kontrolle. Dazu muss dringend das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verschärft werden. Kartelle müssen strafrechtlich und nicht nur mit Bußgeldern sanktioniert werden⁵⁵ und die Marktanteile zur vorbeugenden Fusionskontrolle sind merklich herabzusetzen. Auch Entflechtungen von Unternehmen zur Zerschlagung bereits bestehender unerträglicher wirtschaftlicher Macht sind dringend geboten.⁵⁶ Hier hatte 2009 der damalige Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle (FDP) mit einer angekündigten Gesetzesnovelle im GWB zur Entflechtung einen richtigen Vorstoß gemacht, er scheiterte aber an der eigenen Wirtschaftslobby kläglich und der Entwurf verschwand in den Schubladen.⁵⁷ Die notwendigen Änderungen zur Eindämmung wirtschaftlicher Macht müssen natürlich in einer konzertierten Aktion auf europäischer Ebene für die ganze EU umgesetzt werden. Und nicht zuletzt bedarf es einer unternehmensinternen Kontrolle durch einen Ausbau der Mitbestimmung, durch mehr Wirtschaftsdemokratie.⁵⁸ Die Beschäftigten bzw. ihre gewählten Vertreter in den Unternehmen benötigen eine paritätische Mitbestimmung. Das Kapital darf nicht mehr wie heute das alleinige Sagen haben. In Konzernen ab 2.000 Beschäftigten sollte der Aufsichtsrat außerdem nicht nur mit VertreterInnen der Kapital- und Mitbestimmungsseite, sondern auch mit VertreterInnen aus Verbraucher- und Umweltschutzverbänden besetzt werden. Bei der hier insgesamt dringend gebotenen Umsetzung versagt allerdings die herrschende Politik bis heute auf ganzer Linie.

⁵⁵ Vgl. Heinz-J. Bontrup, Das Kartellrecht novellieren: Strafrechtliche Konsequenzen für Kartell-täter!, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Zeitschrift der Ludwig-Erhard-Stiftung, Bonn, Heft 3/2010, S. 17ff.

⁵⁶ Eine *verfassungsrechtliche Sperre* ist hier nicht gegeben, wie der ehemalige Präsident des Bundesverfassungsgerichts, Hans-J. Papier, feststellt. Dient die Entflechtung einer rückgängigmachung einer im Einzelnen unzulässigen Fusion, so liegt darin kein verfassungswidriger Eigentumseingriff vor. Dies gilt auch für Entflechtungen, um ohne Fusionierung eingetretene Überschreitungen bestehender und zulässigerweise bestimmter Marktanteilsgrenzen rückgängig zu machen. Vgl. Hans-J. Papier, Wirtschaftsordnung und Grundgesetz, in: Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ), 13/2007, 26.03.2007, S. 7f.

⁵⁷ Vgl. Michael Bergius, Entflechtungsgesetz, Brüderle droht den ganz Großen, in: Frankfurter Rundschau vom 15.12.2009.

⁵⁸ Vgl. dazu ausführlich: Heinz-J. Bontrup, Arbeit, Kapital und Staat. Plädoyer für eine demokratische Wirtschaft, 5. Aufl., S. 206-262.

Uwe Foullong

Konzentration im deutschen Bankgewerbe

Die Entwicklung vor und nach der Finanzmarktkrise

Großfusionen im privaten Bankgewerbe

Das deutsche Bankgewerbe galt zu Beginn der 2000er Jahre mit der Auflösung der Deutschland AG infolge der Steuerbefreiung von Gewinnen aus Beteiligungsverkäufen im Grundsatz als kleinteilig und konsolidierungsbedürftig. Der Industriebesitz insbesondere der damaligen drei Großbanken Deutsche Bank, Dresdner Bank und Commerzbank wurde gewinnträchtig an immer größer werdende Fonds verkauft. Die Macht der Banken durch ihren Industriebesitz wurde zunehmend abgelöst durch die Macht der Hedge- und Private Equity-Fonds, die aufgrund der weltweit steigenden und sich von den Lohneinkommen abkoppelnden Kapitaleinkünften sowie der zurückbleibenden realen Investitionen immer rasanter füll(t)en. Die Renditeorientierung der privaten Großbanken konzentrierte sich – in den 90er Jahren bereits beginnend – vor allem auf interne Umstrukturierungen („Lean Banking mit Profit-Center-Prinzip, Konzentration auf Kernkompetenzen mit Outsourcing“) sowie zunehmend auf Fusionen.

1998 erfolgte die erste Großfusion im privaten Bankgewerbe zwischen der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank und der Bayerischen Vereinsbank zur HVB (Hypotheken- und Vereinsbank). 2000 wurde die Fusion von Deutscher Bank und Dresdner Bank beschlossen, dann aber nicht realisiert. Sie scheiterte am Widerstand der mächtig gewordenen Investmentbanker der Deutschen Bank in London. Die Deutsche Bank mutierte in dieser Zeit von einer klassischen Universalbank zu einer Investmentbank angloamerikanischer Prägung, während im Jahre 2001 die Dresdner Bank vom Allianz-Konzern mit der Vision aufgekauft wurde, einen schlagkräftigen Allfinanzkonzern zu schmieden. Die Idee des Allfinanzkonzerns ließ sich renditeträchtig allerdings nicht umsetzen. Im Gegenteil: Die Geschäftsergebnisse der Dresdner Bank belasteten aufgrund von Missmanagement das Konzernergebnis der Allianz regelmäßig.

Im Jahre 2008 schließlich einigten sich die permanent als Übernahmekandidat gehandelte Commerzbank und der Allianz-Konzern auf die Übernahme der Dresdner Bank. Die Allianz konzentrierte sich wieder auf ihr Kerngeschäft im Versicherungsgewerbe. Im Bankgewerbe war mit dieser Großfusion ein großer Konkurrent von der Bildfläche verschwunden. Die Commerzbank manövrierte sich zwar aus ihrer Gefahrenzone, selbst übernommen zu werden, heraus, verschluckte sich aber an diesem Brocken, weil die beschworenen Synergieeffekte und Wachstumspotentiale nicht so stark griffen wie die immensen Abschreibungssummen aus dem spekulativen Investmentbanking belasteten. Diese am Ende gescheiterte Fusion – den Eigentümern bescherte sie massive Wertverluste, die Beschäftigtenzahl ist um mehrere zehntausend Stellen redu-

ziert worden – wurde von der damaligen Bundesregierung in der beginnenden Finanzmarktkrise durch Kapitalspritzen und Teilverstaatlichung gestützt. Die ursprünglich angedachte und in Verhandlungen mit der Bundesregierung schon weit fortgeschrittene Planung, eine Mega-Fusion aus Commerzbank, Dresdner Bank und Postbank zu schmieden, um neben der Deutschen Bank einen zweiten großen deutschen „Player“ zu bauen, wurde abgesagt. Die Postbank ging stattdessen in einem ersten Schritt 2008 an die Deutsche Bank, bei der der Kulturkampf zwischen Investmentbanking und klassischem Bankgeschäft inzwischen soweit austariert war, dass das klassische Bankgeschäft als eine wichtige (Liquiditäts-)Grundlage für das Investmentbanking betrachtet wurde.

Bereits im Jahre 2005 übernahm die globale italienische Großbank Unicredit die deutsche HypoVereinsbank (HVB) in der damals größten grenzüberschreitenden Fusion im europäischen Bankgewerbe. Diese Fusion wirkte sich im europäischen Bankgewerbe konzentrationsfördernd aus und forcierte die Internationalisierung auch des deutschen Bankgewerbes, hatte aber auf die Wettbewerbsintensität nicht die negativen Auswirkungen wie bei den dann im Jahre 2008 folgenden Großfusionen von Commerzbank und Dresdner Bank sowie Deutscher Bank und Postbank.

Inzwischen ist klar, dass die Deutsche Bank die Postbank wieder verkaufen will, u.a. weil sie aufgrund vielfältiger krimineller Machenschaften in 6.000 Prozesse¹ verstrickt ist und allein für faule Hypothekengeschäfte in den USA von den dortigen Aufsichtsbehörden eine Strafzahlung zwischen 5,5 und 14 Milliarden Euro zu erwarten hat.² Die Deutsche Bank steckt in einer tiefen Krise. Sie weist in ihrer Bilanz ein Eigenkapital von 62 Milliarden Euro aus, während der Börsenwert aufgrund massiver Kursverluste lediglich ca. 17 Milliarden Euro beträgt. Im Zusammenhang mit Untersuchungen zur Finanzstabilität hat der Internationale Währungsfonds (IWF) vor kurzem die Deutsche Bank als die für die weltweite Finanzstabilität gefährlichste Bank eingestuft.³ Der IWF identifiziert bei diesen Untersuchungen das Übertragungsrisiko von Kapitalverlusten im Krisenfall auf andere Banken in anderen Ländern.

In der Deutschen Bank reagiert man auf die hausgemachte Krise in klassischer Manier: weiterer Personalabbau. Weil damit aber das Problem keinesfalls zu lösen ist, gibt es derzeit die Diskussion über Kapitalerhöhungen und auch über einen Zusammenschluss von Deutscher Bank und Commerzbank, die selber weiterhin in Schwierigkeiten steckt und bereits kürzlich den Umbau ihrer Mittelstandssparte mit Personalabbau angekündigt hat.

¹ Axel Troost (2016), Die Deutsche Bank – eine der kriminellsten Banken der Welt? Deutscher Bundestag, Berlin. <http://www.axel-troost.de/article/8867.die-deutsche-bank-eine-der-kriminellsten-banken-der-welt.html>

² Rudolf Hickel, „Deutsche Bank: Mit krimineller Energie im selbst verschuldeten Niedergang“ <http://rhickel.iaw.uni-bremen.de/ccm/homepages/hickel/aktuelles/deutsche-bank-selbstverschuldeter-abstieg/>

³ Die ZEIT online vom 30.06.2016.

Konzentration im Sparkassen- und Genossenschaftssektor

Im deutschen Drei-Säulen-Bankensystem nimmt die Konzentration nicht nur im privaten Bankgewerbe zu, sondern auch in den Bereichen Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

Die Zahl der Sparkassen sank von 463 im Jahre 2005⁴ um 50 auf 413 Institute im Jahre 2015⁵, das ist eine Schrumpfung um fast 11 Prozent. Die Anzahl der Landesbanken konzentrierte sich in den letzten zehn Jahren von 12 auf nur noch 8 Institute – eine Schrumpfung um 25 Prozent. Zuletzt hat in diesem Jahr die Norddeutsche Landesbank die Bremische Landesbank komplett übernommen. Ihren bisherigen Anteilsbesitz von knapp 55 Prozent baut die NordLB mit der Übernahme des 41-Prozent-Anteil des Landes Bremen sowie des 4-Prozent-Anteil des Sparkassenverbandes Niedersachsen auf 100 Prozent aus. Damit wird die durch faule Schiffskredite in Schieflage geratene Bremer Landesbank, die von der EZB die Auflage erhielt, 350 bis 400 Millionen zusätzliche Rückstellungen zu bilden, aufgefangen.⁶

Die Anzahl der Genossenschaftsbanken sank von 2005 bis 2015 von 1.293 auf 1.025⁷, also um 268 Institute – eine Schrumpfung um gut 20 Prozent.

Die bisherigen beiden genossenschaftlichen Zentralinstitute DZ-Bank und WGZ-Bank haben ihre Fusion im nunmehr fünften Anlauf in diesem Jahr beschlossen. Die Realisierung hat am 1. August begonnen. Der gesamte Integrationsprozess soll Ende 2018 abgeschlossen sein.⁸ Mit dieser Großfusion entsteht mit insgesamt 500 Milliarden Euro die drittgrößte deutsche Geschäftsbank hinter der Deutschen Bank und der Commerzbank. 100 bis 150 Millionen Euro sind an Kosteneinsparungen geplant, u.a. durch den Abbau von 700 Vollzeitstellen.⁹ Damit verfügen die Genossenschaftsbanken jetzt über ein einziges Zentralinstitut. Die Konzentration wird aber zukünftig bei den Primärbanken (Regionalbanken vor Ort) weitergehen.

Anzahl von Banken und Filialen

Der Konzentrationsprozess im deutschen Bankgewerbe ist in allen drei Sektoren spürbar vorangekommen, die Gesamtzahl der Kreditinstitute ist gesunken. Existierten im Jahre 2005 noch 2.088 Institute, so waren es im Jahre 2015 noch 1.793¹⁰. Hinter dieser Reduzierung um netto 295 Institute (das sind 14,1 Prozent) steht eine Ausdehnung ausländischer Banken im deutschen Markt, so

⁴ Monatsbericht der Deutschen Bundesbank September 2008.

⁵ Monatsbericht der Deutschen Bundesbank September 2016.

⁶ Wirtschaftswoche online vom 1.09.2016.

⁷ Ebenda.

⁸ Pressemeldung DZ-Bank vom 29.07.2016.

⁹ Handelsblatt online vom 28.07.2016.

¹⁰ Ebenda.

dass der „Brutto-Konzentrationsprozess“ deutlich höher liegt. Ablesen kann man diesen Trend insbesondere an der schrumpfenden Anzahl der Filialen und der Beschäftigten. Verfügen die Kreditinstitute in Deutschland im Jahre 2005 noch über 41.362 Zweigstellen, so waren es im Jahre 2015 noch 34.001¹¹, ein Minus von 7.361 oder fast 18 Prozent.

Die Beschäftigtenentwicklung ist geprägt von einem über die Jahre kontinuierlichen Abbau von 672.500 (2005) auf nur noch 626.237 Beschäftigte im Jahre 2015¹², also einem Verlust von 46.263 Stellen oder 6,9 Prozent.

Konzentrationsprozess dauert an

Alle Bankengruppen haben weitere so genannte Konsolidierungsmaßnahmen angekündigt, so dass weitere Fusionen, Schließungen von Filialen und Abbau von Beschäftigung erfolgen werden. Die Monopolkommission befürwortet in ihrer Untersuchung der Finanzmärkte¹³ sogar die Beteiligung Privater an der Sparkassengruppe – ein völlig in die falsche Richtung weisender Vorschlag, weil er nicht nur die Konzentration im Bankgewerbe befördert, sondern auf Dauer das bewährte Drei-Säulen-System zerstören würde mit der Folge immensen Personalabbaus und Einschränkungen des Wettbewerbs für die Kunden.

Schon vor der Finanzkrise galt Deutschland als „overbanked“. Diese Bewertung basierte nicht auf einem bestimmten festgelegten Versorgungsgrad der Bevölkerung, sondern auf „mangelnder“ Rendite im internationalen Vergleich, bei der eine grundsätzlich unrealistische 25-prozentige Eigenkapitalrentabilität als Vergleichsmaßstab galt. Auch heutzutage wird der deutsche Bankensektor weiterhin als „overbanked“ eingestuft. Dass es bereits allein durch die massive Ausdünnung des Filialnetzes Versorgungsmängel in verschiedenen Regionen gibt, ist für die Entscheider oder für die Politik dabei nicht von Interesse.

Anteil der Fünf Größten wächst

Das wirtschaftliche Gewicht des Bankensektors ist seit dem Jahre 2000 mit dem Dreifachen des Bruttoinlandsproduktes (BIP) in etwa gleichbleibend. Das bedeutet, dass das Geschäftsvolumen im Bankgewerbe stetig mit dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) gestiegen ist (in 2009 kurzzeitig gefallen) und derzeit 8 Billionen Euro beträgt.¹⁴ Gleichzeitig hat der Anteil der fünf größten Banken innerhalb des Bankensektors deutlich zugenommen. Betrug dieser Anteil im Jahre 2005 mit einer Bilanzsumme von 2.798 Mrd. Euro noch gut 40 Prozent, so stieg er bis zum Jahre 2014 mit einer Bilanzsumme von 3.459 Mrd. Euro auf 44 Prozent an. Der Konzentrationsgrad steigt kontinuierlich. Die Mono-

¹¹ Monatsbericht der Deutschen Bundesbank September 2016.

¹² Ebenda.

¹³ XX. Hauptgutachten der Monopolkommission 2014, Kurzfassung Ziffer 239.

¹⁴ <http://de.statistika.com>.

polkommission hält denn auch in ihrer Bewertung im XX. Hauptgutachten aus dem Jahre 2014 „...den Wettbewerb auf den Finanzmärkten für eingeschränkt funktionsfähig“ und meint, „...die kartellbehördliche Aufsicht sollte weiter verschärft werden.“¹⁵

Konzentrationsgrad in Europa noch höher

Der Konzentrationsgrad im Sinne des Anteils der fünf größten Banken am gesamten Bankensektor (gemessen an der Bilanzsumme) ist in anderen europäischen Ländern noch weiter vorangeschritten. So betrug dieser Anteil bereits im Jahre 2007 in der Schweiz 80 Prozent, in Frankreich 52 Prozent, in Japan 42 Prozent und in Spanien und Großbritannien jeweils 41 Prozent. Es ist davon auszugehen, dass diese Anteile in den vergangenen neun Jahren weiter gestiegen sind. Das deutsche Bankgewerbe nimmt mit seinem gestiegenen Konzentrationsgrad im europäischen Vergleich zwar eine eher zurückhaltende Position ein. Unabhängig davon besteht aber eine Systemrelevanz einzelner Institute (wie z.B. die Deutsche Bank), die im Falle einer drohenden Insolvenz die Finanzmarktstabilität erheblich stören (s.o. IWF-Bewertung) und damit die gesamte Volkswirtschaft beeinträchtigen kann.

Eigenkapitalrentabilität mit Schwankungen stabil

Die größten Renditen erzielten die privaten Großbanken vor der Finanzmarktkrise insbesondere dank der hochspekulativen Investmentbanking-Geschäfte in den Jahren 2005 bis 2007 mit Renditen bis zu 31,7 Prozent, wobei der Absturz auf eine negative Rendite in Höhe von -25,3 Prozent heftig ausfiel.¹⁶

Die Eigenkapitalrentabilität des gesamten deutschen Bankensektors erreichte ihren Tiefpunkt in der Finanzkrise im Jahre 2008 mit -7,7 Prozent und im Jahre 2009 mit -1,03 Prozent.¹⁷ Sie erholte sich aber schnell und wies im Jahre 2011 schon wieder einen Spitzenwert von 8,36 Prozent aus. Dabei sind die Unterschiede zwischen den Bankengruppen auffällig. Während die privaten Banken in den Krisenjahren 2008 und 2009 sehr deutlich im Minus lagen und sich in den Jahren danach auf Werte zwischen drei und sechs Prozent erholten, weisen die Genossenschaftsbanken kontinuierlich Renditen zwischen 12 und 16 Prozent aus, die Sparkassen zwischen 11 und 13 Prozent.¹⁸

Diese Entwicklung zeigt zweierlei: Zum einen sind diejenigen Institute negativ betroffen, die mit Spekulationsgeschäften im Investmentbanking „ein großes Rad drehen“ und zum Zweiten sind insbesondere mit dem klassischen Bankgeschäft, das über Kreditvergabe u.a. die Realwirtschaft unterstützt, sta-

¹⁵ Pressemitteilung Monopolkommission vom 9.07.2014.

¹⁶ Heinz-J. Bontrup, Deutsche Bankenentwicklung in der Krise richtig beurteilen, in: Sozialismus, H. 4/2016.

¹⁷ Monatsbericht der Deutschen Bundesbank September 2015.

¹⁸ Ebenda.

bile und teils hohe Renditen zu erzielen. Deutschland ist im Grunde in diesem „realen Bankgeschäft“ keinesfalls „overbanked“.

Eigenkapitalausstattung zu gering

Mit knapp vier Prozent durchschnittlicher Eigenkapitalquote gerieten die deutschen Banken im Jahre 2008 in die systemische Finanzmarktkrise. Auch wenn sie im Jahre 2005 noch eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von nur 3,4 Prozent aufwiesen¹⁹, also diese Quote bis 2008 erhöht hatten, wurden staatliche Stützungsmaßnahmen zur Abwendung von Insolvenzen mit drohenden Dominoeffekten erforderlich. So wurden insbesondere die Hypo Real Estate, die Commerzbank und die damalige WestLB, die inzwischen zerschlagen und abgewickelt ist, mit Milliarden-Spritzen aus dem eigens dafür gebildeten 480 Milliarden Euro umfassenden Finanzmarktstabilisierungsfonds (SoFFin) gestützt.

Die im Jahre 2013 vom europäischen Parlament verabschiedeten neuen Eigenkapitalanforderungen (Basel III bzw. CRD IV) schreiben zwar eine Eigenkapitalquote von grundsätzlich 10,5 Prozent sowie einen je nach Größe gestaffelten Zuschlag von 1,5 bis 2,5 Prozent für systemrelevante Banken mit einer Übergangszeit bis zum Jahre 2019 fest. Aber diese Quoten beziehen sich ausschließlich auf die risikogewichteten Aktiva, die interpretier- und gestaltbar sind. Deshalb wird die Regelung einer Eigenkapitalquote diskutiert, die sich an den gesamten Aktiva einer Bank orientiert, um damit eine Verschuldungsobergrenze (Leverage Ratio) festzulegen. Als Empfehlung gilt hierfür derzeit eine Eigenkapitalquote von 3 Prozent. Damit wird aber offensichtlich, dass diese Quote bei weitem nicht ausreicht, um Finanzmarktkrisen ohne staatliche Unterstützungen zu bewältigen, geschweige denn zu verhindern. Schließlich sind die deutschen Banken mit einer durchschnittlichen Leverage Ratio von knapp vier Prozent in die Finanzmarktkrise gekommen und verfügen inzwischen über eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von gut fünf Prozent (Stand 2015).²⁰ Das bedeutet, dass bei einer Vorschrift zu einer dreiprozentigen Leverage Ratio die deutschen Banken und auch viele europäische Banken nichts weiter an ihrer Eigenkapitalausstattung tun müssten, obwohl offensichtlich ist, dass diese Quote nicht krisenfest ist. Lehren aus der Finanzmarktkrise sehen anders aus. Selbst die Monopolkommission kommt in ihrem XX. Hauptgutachten zu dem Ergebnis, dass „die risikogewichteten Eigenkapitalvorgaben ... durch die Einführung einer Höchstverschuldungsquote – Leverage Ratio – ergänzt werden (sollen)“, wobei sie „die bisher angestrebte Höhe von drei Prozent als zu gering“ erachtet.²¹

Lehren aus der Finanzmarktkrise?

Seit der Finanzmarktkrise wird die Entwicklung des Bankgewerbes und der Finanzmärkte kaum noch unter dem Aspekt der Konzentration und Größe der Ban-

¹⁹ Ebenda.

²⁰ Monatsbericht der Deutschen Bundesbank September 2016.

²¹ Kurzfassung XX. Hauptgutachten der Monopolkommission 2014, Ziffer 226.

ken betrachtet, sondern vielmehr unter dem Aspekt der Finanzmarktstabilität, ohne einen ursächlichen Zusammenhang zwischen beiden Aspekten zu sehen.

Die immensen direkten und indirekten Kosten der durch die weltweit massiven Spekulationsgeschäfte ausgelösten Finanzmarktkrise²² sind u.a. auf die Tatsache zurück zu führen, dass Banken zu groß geworden sind, als dass man sie – ohne volkswirtschaftlichen Schaden wegen der Dominoeffekte – in Konkurs gehen lassen könnte. Diese „too big to fail“-Problematik wurde bis dahin weder von der Monopolkommission noch irgendeiner anderen Institution festgestellt. Im Gegenteil: Die Entwicklung, dass Banken immer größer wurden, wurde weit überwiegend positiv als Voraussetzung effizienter Marktentwicklung bewertet. An dieser neoliberalen Sichtweise hat sich im Grunde bis heute nichts geändert. Zwar fordert die Monopolkommission in ihrem XX. Hauptgutachten zu den Finanzmärkten „die Einführung einer Finanzfusionskontrolle mit Blick auf die Begründung oder Verstärkung einer systemrelevanten Stellung“²³, aber sie nennt dafür keine Kriterien. Dieses Thema findet bei Regierungen und Parlamenten bisher kaum Beachtung.

Vorgaben zum so genannten Trennbankensystem, also der Aufspaltung der Banken in je einen Teil mit (spekulativem) Investmentbanking einerseits und klassischem Bankgeschäft andererseits, sind im deutschen Restrukturierungsgesetz aus dem Jahre 2011 so schwach geregelt, dass es kaum praktische Auswirkungen hat. Und der europäische „Likaanen-Bericht“ zu diesem Thema liegt bei der EU-Kommission in der geschlossenen Schublade.

Es wurden zwar viele neue Regulierungsmaßnahmen, wie z.B. die Eigenkapitalvorschriften, die Schaffung einer europäischen Bankenunion oder die neuen Kapitalmarktgesetze durch die EU-Kommission und das Europaparlament beschlossen, aber sie setzen nicht an der Begrenzung der Größe einer Bank an. Zudem haben alle Regulierungsmaßnahmen für den Finanzsektor den großen Nachteil, dass sie für die so genannten Schattenbanken (Hedge-Fonds, Private-Equity-Fonds u.a.) nicht gelten. Ein immer größer werdender Teil des Finanzsystems verbleibt im Dunkel, also weitgehend unreguliert, und bedroht damit die Finanzstabilität.

Eine eher untergeordnete Rolle bei den Regulierungsmaßnahmen spielen die kriminellen Machenschaften in der Branche, die mit der Finanzmarktkrise ans Tageslicht kamen. Wegen fauler Hypothekengeschäfte, Zinsmanipulationen und Falschberatungen mussten die Banken weltweit zwischen 2010 und 2014 fast 220 Milliarden Euro an Strafzahlungen leisten.²⁴ Diese Entwicklung ist schon allein Grund genug, die Banken einer gesellschaftlichen und demokratischen Kontrolle zu unterwerfen. Aber es werden noch nicht einmal die Personal- und damit Überwachungskapazitäten der Aufsichtsbehörden spürbar ausgebaut.

²² Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Memorandum 2016, Köln 2016, S. 74 ff.

²³ Kurzfassung XX. Hauptgutachten der Monopolkommission 2014, Ziffer 222.

²⁴ Bontrup, a.a.O.

Fazit

Viele Banken wie auch der gesamte Bankensektor sind nach der Finanzmarktkrise trotz der Erkenntnis und Diskussion der „too big to fail“-Problematik weiter gewachsen. Die Konzentration hat in allen drei Sektoren zugenommen mit der Auswirkung, dass die Anzahl der Banken, der Filialen und der Beschäftigten deutlich rückläufig ist. Das gesamte Geschäftsvolumen des Bankensektors ist mit Schwankungen insgesamt in den vergangenen 15 Jahren um mehr als 30 Prozent gestiegen. Dabei ist der Anteil der fünf größten Banken am Geschäftsumfang aller Banken ebenfalls gestiegen. Auch wenn der Konzentrationsgrad der deutschen Banken nicht so groß ist wie in anderen europäischen Ländern, geht auch von deutschen systemrelevanten Banken nach wie vor eine erhebliche Gefahr für die Finanzmarktstabilität und damit für die gesamte Volkswirtschaft aus.

Die vielen Regulierungsmaßnahmen weisen nur zum Teil in die richtige Richtung und sind in diesen Fällen häufig – wie z.B. bei den Eigenkapitalanforderungen – nur halbherzig. Erschwerend kommt hinzu, dass wesentliche, zur Vermeidung von zukünftigen heftigen Finanzmarktkrisen notwendige Regulierungsmaßnahmen unterlassen wurden. Dazu gehört insbesondere die Einführung eines Finanz-TÜVs, der Finanzprodukte auf ihre Nützlichkeit für die Realwirtschaft zu prüfen hätte und diese nur dann zulässt, wenn sie gesellschaftlich nützlich sind.

Unverzichtbar ist eine strenge Regulierung der Schattenbanken. Von ihnen geht derzeit die größte Gefahr für die Finanzstabilität aus. Darüber hinaus müssen die Fonds unter Kartellgesichtspunkten strenger kontrolliert werden, weil sie einen wachsenden Anteil unzähliger (eigentlich konkurrierender) Unternehmen in den verschiedensten Branchen aufgekauft haben und weiter aufkaufen und dadurch Einfluss auf das Konkurrenzverhalten ihrer Unternehmen nehmen. Diese neue Form von Marktmacht durch Investmentfonds erfordert neue Formen der Kontrolle.²⁵

Finanzmarktkrisen in Dimensionen, wie sie seit 2007/2008 ausgebrochen sind, können vor allem dann vermieden werden, wenn das Bankgeschäft auf die Bedarfe der Realwirtschaft zugeschnitten wird, d.h. grundsätzlich rein spekulative Finanzprodukte nicht zugelassen werden. Die tatsächliche Trennung bzw. Abspaltung des spekulativen Investmentbankings vom realen Bankgeschäft wäre ein geeigneter Weg zur Konzentration des Bankensektors auf die Bedarfe der Volkswirtschaft, weil der abgespaltene Teil des spekulativen Investmentbanking leichter gegen Null geschrumpft bzw. abgewickelt werden kann und die systemrelevanten Banken damit verkleinert würden. So weisen auch Ökonomen darauf hin, dass „die Zerschlagung der heutigen Bankenstruktur ... die Voraussetzung dafür [ist], ein zukunftsfähiges Bankensystem aufzubauen.“²⁶ In jedem Fall muss das Eigenkapital im Sinne eines höhe-

²⁵ Axel Ockenfels, Martin Schmalz, Die stille Gefahr für den Wettbewerb, in FAZ vom 29.07.2016.

²⁶ Rudolf Hickel, Zerschlagt die Banken, Berlin 2012, S. 202.

ren Eigenkapitalanteils an den gesamten Aktiva deutlich erhöht werden, um die Finanzstabilität auszubauen und stärker abzusichern.

Als wesentlicher Stabilitätsaspekt ist das bewährte Drei-Säulen-Bankensystem zu bewerten. Ein starker öffentlicher Bankensektor, der mit einem klar definierten öffentlichen Auftrag im Gemeinwohlinteresse die Bankgeschäfte ausrichtet, ist unerlässlich, wenn Stabilität die oberste Prämisse sein soll. Statt die Privatisierung von öffentlichen Banken anzustreben – wie z.B. die Monopolkommission empfiehlt – ist in dieser Schlüsselbranche die Vergesellschaftung und Demokratisierung systemrelevanter Banken in Betracht zu ziehen. Mit der Teilverstaatlichung der Commerzbank im Jahre 2008 hat die damalige große Koalition nur einen halbherzigen und zudem völlig übersteuerten Schritt unternommen, weil sie trotz einer massiven Kapitalspritze von 18 Milliarden Euro nicht die Mehrheit der Aktien übernommen und somit auf einen deutlichen gesellschaftspolitischen Einfluss verzichtet hat. Allerdings gilt auch für öffentliche und vergesellschaftete Banken, dass sie im Sinne der Finanzstabilität gut reguliert und streng kontrolliert sein müssen. Dies gilt auch bezüglich ihrer Geschäftspolitik gegenüber den Kunden, weil die vergesellschaftete Rechtsform einer Bank allein keine Garantie für eine solide Geschäftspolitik ist, wie man am Beispiel der Landesbanken bitter erkennen konnte.



Forum Wissenschaft 3/2016

Sieg der Unvernunft?

Analyse und Kritik der »Exzellenzstrategie«

- ◆ Torsten Bultmann: Elitenförderung macht dumm
- ◆ Tilman Reitz: Unvernunft als Wettbewerbssieger
- ◆ Nicole Gohlke / Christian Schaft:
Völkisch, reaktionär und elitär – Bildung und
Wissenschaft im AfD-Programm
- ◆ Armin Bernhard: Das Feindbild Russland

Einzelheft: 8 € · Jahresabo: 28 €
www.bdwi.de · service@bdwi.de · Tel.: (06421) 21395

„Und wieder ein paar Versicherer weniger“

Konzerne werden größer, die Zahl der Großen nimmt zu

Auf dem alljährlichen Branchentreffen der Rückversicherungsunternehmen in Monte Carlo wurde viel über einen „weichen“ Markt diskutiert: Seit 2013 fallen die Preise. Kunden der Rückversicherer sind sogenannte Erstversicherer wie die deutsche Allianz oder die französische Axa. Teilweise sind beide Geschäftsvarianten auch in einem Konzern gebündelt. Grundsätzlich spiegelt das Geschäft der Rückversicherer den gesamten Markt der Assekuranz wider.

Und da gibt es neben sinkenden Preisen durchaus noch andere Trends. Zum einen schwimmen die Konzerne – anders als Europas Großbanken – quasi im Geld. Daten des angesehenen, global aktiven Maklers Aon Benfield zeigen, dass das Angebot in Form von Kapital im ersten Halbjahr noch einmal um 4 Prozent gestiegen ist: Insgesamt stehen inzwischen 585 Milliarden Dollar für Schäden zur Verfügung. Das sind über 70 Prozent mehr als noch im Krisenjahr 2008.¹ International lässt sich also im zurückliegenden Dezennium eine im marxischen Sinne „Konzentration“ von Kapital in der Assekuranz beobachten.

Gleichzeitig – dies ist eine Parallele zu den Banken – drängen neue und teilweise kapitalstarke Anbieter in den an sich lukrativen Markt. Grund sind die Ultraniedrigzinsen der Zentralbanken, die einerseits den Kreditinstituten das „Geld drucken“ zum Nulltarif erlauben und andererseits die Suche nach höher verzinslichen Anlagen fördern. Die Eindringlinge in den angestammten Markt der Versicherer sind oft kleine, innovative Neugründungen von Firmen, digitale Startups, sogenannte Fintechs (eine Ableitung von „Finanztechnologie“). Diese Neulinge dürften über kurz oder lang in die traditionellen Assekuranzstrukturen integriert werden.

Nachhaltiger dürfte das – im Branchenjargon – „alternative Kapital“ aus Pensions- und Hedgefonds die Branche verändern. Auch solche Unternehmen drängen in das angestammte Geschäft der Versicherer. Inzwischen sollen diese laut Aon Benfield 75 Milliarden Dollar für Versicherungsdeals aufbringen. Es gibt also neben der Konzentration auch eine „Zentralisierung“ von Kapital.

Am Rande sei erwähnt, dass nun wiederum Versicherer neue Geschäftsfelder erschließen oder alte ausdehnen. So brechen sie auch in die Stammlande von Banken und Fonds ein. Beispielsweise ist die Assekuranz ein wichtiger Finanzier von Infrastrukturprojekten. Politisch ist bemerkenswert, dass Versicherer infolge ihrer grundsätzlich langfristigen Anlagestrategie Vorreiter bei „grünen“, nachhaltigen Geldanlagen waren und sind.

¹ Aon Benfield, Reinsurance Market Outlook September 2016, S. 2.

Abstieg von Ergo

Die beschriebenen internationalen Trends bewegen meiner Erfahrung nach auch den deutschen Markt. Ein spezieller Fall ist jedoch Ergo. Einst als Hamburg-Mannheimer/Victoria/DKV in Sichtweite des Branchenprimus Allianz, stürzte der Riese ins Mittelfeld der Branche ab. Im Konkreten passierte dies infolge eklatanter Managementschwächen. Ergo zeigt aber auch – wie ehemals der Niedergang des Elektrokonzerns AEG – dass Kapitalstärke allein nicht vor Ungemach bewahrt. Ergo gehört dem weltgrößten Rückversicherer, Munich Re. Am fehlenden Geld liegt es also nicht.

Das Wachstum der Erstversicherer in Deutschland wie Ergo, Allianz oder die italienische Generali wird seit einigen Jahren gebremst durch einen gesättigten Markt. Die Alterung der Gesellschaft oder die niedrigen Zinssätze, welche den früheren Bestseller „Lebensversicherung“ für Anbieter und Kunden unattraktiv gemacht haben und andere Faktoren erschweren das Tagesgeschäft.

„Und wieder ein paar Versicherer weniger“, titelte jüngst ein Branchenblatt. Zuletzt waren einige Lebensversicherer von der Assekuranzlandkarte verschwunden; 2016 hat es dann diverse Schaden-/Unfall- und Rechtsschutzversicherer erwischt. Laut dem „Bafin-Journal September 2016“ hat die Aufsicht in diesem Jahr eine ganze Reihe von Verschmelzungen und Vermögensübertragungen genehmigt. Ein Trend, der seit längerem wirkt. Mal mehr, mal weniger dynamisch. Seit 1980 sank die Anzahl der Versicherungsunternehmen in Deutschland von 809 auf 539 (2015).²

Insofern findet eine sogenannte Konsolidierung der Branche, eine Zentralisierung, statt. Allerdings sind davon lediglich kleinere Unternehmen oder bestimmte Geschäftsbereiche wie die klassische Kapital-Lebensversicherung betroffen, deren beste Zeiten aufgrund veränderter Rahmenbedingungen vorbei sind.

Drei Säulen

Der Anteil der zehn größten Unternehmen an den Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen hatte in der Spitze über 60 Prozent betragen. Seit 2010 sank der Anteil laut Monopolkommission auf unter 60 Prozent.³ In der Kommission schätzt man diesen Konzentrationsgrad nicht als besonders hoch ein und verweist beispielsweise auf den weit höheren im Lebensmitteleinzelhandel. Zudem seien die Versicherungsmärkte offen für neue Anbieter.

Generell profitiert der Wettbewerb in Deutschland von den drei Säulen, auf denen die Branche ruht. Wie bei den Banken gibt es ein Dutzend öffentliche Versicherer wie etwa die Provinzial, die besonders regional verankert sind und mit den Sparkassen zusammenarbeiten. Laut Angaben des Verbandes

² Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, Statistisches Taschenbuch 2016, Berlin 2016, Tabelle 1.

³ Monopolkommission, XXI. Hauptgutachten, Bonn 2016, S. 156.

VOEV beträgt der Marktanteil der öffentlichen Versicherungsgruppen über 11 Prozent.

Noch größere Dimensionen erreichen die 60 genossenschaftlich organisierten Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, wie die R+V-Versicherung. Sie wirken im Verbund mit den Volks- und Raiffeisenbanken. Genossenschaftliche und öffentliche Versicherer gibt es vielen Ländern. In Deutschland scheinen sie aber besonders stark zu sein.

Im selben Zeitraum seit 1980 stieg der Kapitalanlagenbestand der Erst- und Rückversicherer in Deutschland von rund 126 auf 1.509 Milliarden Euro (2015). Damit wuchs das den Versicherern zur Verfügung stehende Kapital drei Mal schneller als das deutsche Bruttoinlandsprodukt.

Allerdings spielen Sonderfaktoren wie die Integration der Versicherungen in der früheren Deutschen Demokratischen Republik, die teilweise Privatisierung der Renten- und Krankenversicherung oder der steile Anstieg der Aktienkurse an den Börsen seit 2012 eine gewichtige Rolle. Und um die Höhe des Kapitalanlagebestandes von rund 1,5 Billionen Euro weiter zu relativieren, sei darauf hingewiesen, dass die deutschen Investmentfondsgesellschaften fast den doppelten Betrag verwalten.

Der wesentliche „Vorteil“ der Versicherer gegenüber Fonds, aber auch Banken, ist freilich deren Nachhaltigkeit. Anleger können ihr Geld aus einem Investmentfonds jederzeit abziehen – die an eine Versicherung gezahlten Beiträge liegen meist auf Jahre, wenn nicht Jahrzehnte fest.

Inzwischen stagnieren die Ausgaben der Verbraucher, wenngleich auf hohem Niveau. Im Schnitt gab ein Bundesbürger im vergangenen Jahr 2.371 Euro für Versicherungspolice aus – ein Euro weniger als im Vorjahr. Die Deutschen liegen damit deutlich über dem kontinentalen Schnitt. In der Summe enthalten sind auch die Ausgaben für Schaden-, Unfall- und Krankenversicherungen. Etwa die Hälfte der Beiträge der deutschen Verbraucher fließt in „kapitalbildende“ Verträge.⁴

Verfügung über Kundengelder

Aus beiden Sparten „Sachversicherung“ und „Leben“ konnten die Unternehmen in den zurückliegenden Jahrzehnten einen erheblichen Kapitalstock bilden. Dieser gehört zwar rechtlich weitgehend den Kunden. Die „Kundengelder“ stehen den Konzernen aber für ihre Anlagestrategien zur Verfügung.

Die Anlagemöglichkeiten der Assekuranz sind allerdings vom Gesetzgeber in Deutschland stark reguliert worden. So sind riskante Investitionen, selbst in Aktien, nur in geringem Umfang möglich. Versicherer im angelsächsischen Raum haben hier mehr Spielraum. Sie sind aber ebenfalls nicht so frei in ihren Anlageentscheidungen wie etwa Banken und Fondsgesellschaften.

Zum verfügbaren Kapital der Versicherer gehört zweitens auch das im engen

⁴ Versicherungsjournal.de vom 14.9.2016.

Sinne eigene Kapital („Eigenkapital“). Dies ist ökonomisch betrachtet zwar der harte Kern des Kapitals. Quantitativ ist es aber die kleinste Größe.

Drittens wirken viele Versicherer als Kapitalsammelstelle und Vermögensverwalter. Das prominenteste Beispiel ist Pimco. Die „Pacific Investment Management Company“ gehört der Allianz. Die US-amerikanische Investmentgesellschaft zählt zu den wichtigsten ihrer Branche.

In Zahlen: Der Allianz-Konzern verfügt über ein Eigenkapital von rund 60 Milliarden Euro. Insgesamt beträgt das von der Allianz SE verwaltete Vermögen jedoch umgerechnet 1.763 Milliarden Euro. Davon sind „nur“ 487 Milliarden Euro Vermögen des Allianz-Konzerns (Kundengelder plus Eigenkapital). Vom gesamten verwalteten Vermögen entfiel der mit Abstand größte Teil, nämlich 1.276 Milliarden Euro, auf das für Dritte verwaltete Vermögen.⁵

Rund drei Viertel des Drittvermögens der Allianz werden von Pimco gemanagt. Dazu bedarf es laut Firmenangaben lediglich 2.300 Beschäftigte. Weit arbeitsintensiver ist das eigentliche Versicherungsgeschäft. Im Konzern arbeiten weltweit mehr als 140.000 Menschen. Die Allianz SE und ihre Konzernunternehmen bieten in über 70 Ländern Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Schaden- und Unfallversicherung, Lebens- und Krankenversicherung sowie „Asset Management“ (Vermögensverwaltung) an. Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit ist Europa.

Systemrelevante Allianz

Dass dies gewaltige Dimensionen sind, ist offensichtlich. Doch was sagt uns dies darüber hinaus? Weltweit betreut die Allianz rund 80 Millionen Kunden – was in etwa der Zahl der Bundesbürger entspricht. Daher sei der Äpfel-Birnen-Vergleich mit dem Haushalt der Bundesregierung erlaubt: Dieser beträgt für das Jahr 2016 rund 317 Milliarden Euro, während die Allianz über 1.763 Milliarden Euro verfügt.

Bedeutender ist womöglich der Hinweis auf die sogenannte Systemrelevanz. Gemeint sind damit Konzerne, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Größe und ihrer globalen Verflechtungen das weltweite Finanzsystem gefährden könnten, wenn sie in existentielle wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten.

Die Gruppe der zwanzig größten Industrie- und Schwellenländer (G 20) hat den Finanzstabilitätsrat FSB („Financial Stability Board“) damit beauftragt, Lösungsvorschläge für das „Too Big to Fail“-Problem zu machen. Zunächst standen die Banken im Fokus des Rats. Sie hatten 2007/2008 maßgeblich dazu beigetragen, dass sich die amerikanische Immobilienblase zu einer weltweiten Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise auswuchs. Die global systemrelevanten Banken haben laut Bundesfinanzaufsicht Bafin, um ihre Verlusttragfähigkeit zu erhöhen, ihr hartes Kernkapital mittlerweile um rund

⁵ Allianz Konzern, Geschäftsbericht 2015, S. 89/90.

500 Milliarden US-Dollar aufgestockt. Dies taten allerdings vor allem amerikanische und asiatische Banken, weniger die europäischen.

Bei den Versicherern mit ihrem ganz anders gearteten Geschäftsmodell steckt die Lösung des „Too Big to Fail“-Problems, gemessen an den Banken, noch in den berühmten Kinderschuhen. In der Finanzkrise kam es weltweit lediglich zu einer größeren Fast-Pleite. Die US-Regierung rettete die American International Group 2008 durch eine zeitweise Teilverstaatlichung. AIG gehörte damals noch zu den drei größten Versicherungskonzernen weltweit.

Im Regelfall werden Probleme einzelner Versicherer branchenintern und geräuschlos geregelt. In der Bundesrepublik gab es daher nur einen einzigen Pleitefall, im Jahr 2003 die (kleine) Mannheimer Lebensversicherung AG. Damals gründete die Branche eine Sicherungseinrichtung, die nun die Altverträge abwickelt und notfalls bereitstünde, weitere Versicherer – genauer: ihre Verträge – zu retten.

Der Finanzstabilitätsrat FSB schätzt die Zahl der riskanten Versicherer niedriger ein als bei den Banken. Die Liste der „Global Systemically Important Banks“ (G-SIBs) umfasst 30 Geldinstitute. Systemrelevante Versicherer (Global Systemically Important Insurers – G-SIIs) wurden dagegen lediglich neun ausgemacht, darunter Allianz und die französische Axa.

Weltweit wie Deutschland

International lassen sich die gleichen Prozesse wie in Deutschland beobachten. Im zurückliegenden halben Jahrhundert wuchsen die Versicherer als Kapitalsammelstelle erheblich. So nahmen die Erstversicherer in den Vereinigten Staaten im Jahr 1980 Beiträge von rund 190 Milliarden Dollar ein – 2015 waren es dann mehr als 1.316 Milliarden Dollar.⁶

Den immer größeren Kuchen dürften sich in den meisten Industrieländern weniger, dafür aber größere Versicherer teilen. Gleichzeitig sind diese internationaler geworden.

Dagegen ist die „Allfinanz“ aus der Mode gekommen. Damit war der Zusammenschluss von Banken und Versicherern gemeint. So hatte die Allianz im Jahr 2011 die Dresdner Bank übernommen. Sieben Jahre später verkaufte sie ihre Beteiligung wieder an die Commerzbank. Dennoch gibt es auch heute (personelle) Verflechtungen zwischen den beiden Finanzdienstleistungsbranchen. Und wie in anderen Bereichen der Wirtschaft taucht immer wieder die uralte „maritime“ Diskussion darüber auf, welches Modell profitabler ist: Risikostreuung im Universalkonzern („Tanker“) oder Fokussierung auf Kernkompetenzen („Schnellboot“).

Es gibt zwar in der Branche einen Trend zu „The Winner takes it all“ – so beträgt der Marktanteil des Branchenprimus Allianz in Deutschland in einigen Segmenten bis zu einem Drittel. Dabei hilft, dass Verbraucher größere Unter-

⁶ Swiss Re, Sigma Explorer, Oktober 2016.

nehmen für sicherer halten. Aber dennoch gibt es viele, auch starke Anbieter auf dem Markt. Eine kartell-, fusions- oder wettbewerbsrechtliche Verzerrung kann ich auf keinem der großen Märkte international erkennen.

Es gibt einen gegenläufigen Trend. Wie bei den Transnationalen Unternehmen (TNC) insgesamt - über welche die Welthandelsorganisation UNCTAD in ihrem „World Investment Report“ seit langem berichtet – nahm die Gesamtzahl der transnationalen Versicherer zu. Dies liegt daran, dass neue Akteure auf neue Märkte vor allem in Asien drängten und sich teilweise auch schon international bewegen. Hier ist vor allem China zu nennen, aber auch Brasilien oder Südkorea. Global wird der Markt aber noch von den Versicherungsgiganten aus Europa und den USA dominiert.

Die Macht der Giganten

Immer größere Kapitalsammelstellen, immer mehr Kapitalsammelstellen. So das Fazit, das wir aus den verfügbaren Materialien ziehen müssen. Die Entwicklung kann von mehreren Seiten betrachtet und bewertet werden.

In der Wirtschaftswissenschaft, auch der linken, ist durchaus umstritten, ob durch Konzentration und Zentralisation die Konkurrenz zu- oder abnimmt. Das eingangs erwähnte Beispiel aus Monte Carlo nährt meine Auffassung, dass diese Prozesse den Wettbewerb unter bestimmten Bedingungen verschärfen können.

Aus Sicht der Verbraucher hat sich „der Markt“ spätestens seit der Öffnung des Europäischen Binnenmarktes Anfang der 1990er Jahre verbessert. Es gibt erhebliche Preisunterschiede und auch bei den Leistungen konkurrieren die Anbieter. Das betrifft vor allem die Sachversicherungen. Bei „Leben“ – also Kapitalanlagen wie in der Altersvorsorge – konkurrieren die Versicherer sogar zunehmend mit anderen Finanzbranchen wie Banken und Fondsgesellschaften.

Grundsätzlich ist dieser Bereich der Finanzdienstleistungen besonders stark reguliert. Gegenüber Politik und Gesellschaft hat die Macht der Versicherer dennoch aufgrund der Kapitalakkumulation zugenommen. Eine verstärkende Wirkung spielt dabei, dass Versicherer weltweit vermehrt Infrastrukturprojekte nicht allein versichern, sondern selber finanzieren.

Insgesamt ist die Branche weiterhin auf ihre klassische Kernkompetenz konzentriert, die Absicherung von finanziellen Risiken des Lebens. Wirtschaftspolitisch sind drei Aspekte von zentraler Bedeutung. Die grundsätzliche Trennung zwischen Banken und Versicherern muss gewahrt bleiben. Das Drei-Säulen-Modell mit öffentlichen und genossenschaftlichen Versicherern ist zu fördern. Die Regulierung der ganz großen Assekuranzkonzerne muss zukünftig eine Antwort darauf geben, wie die Gesellschaft mit der wachsenden Kapitalmacht der Versicherer umgehen will.

Ulrich Dolata

Apple, Amazon, Google, Facebook

Konzentration, Konkurrenz und Macht im Internet

Das Internet hat sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten zu einem allgegenwärtigen interaktiven Informations-, Kommunikations- und Mediennetz entwickelt, das aus der sozialen Realität unserer Gesellschaften nicht mehr wegzudenken ist. Seine sichtbare Oberfläche bilden Suchmaschinen, Handelsplattformen und Social Media Angebote als spezifische kommerzielle Dienste, auf die mittlerweile der Großteil der Informationsbeschaffung, des Konsums, der nutzergenerierten Inhalte und des privaten beziehungsweise öffentlichen Austauschs im Netz entfällt, sowie multifunktionale (mobile) Geräte wie Smartphones, Tablets oder Laptops, die als technische Zugangs- und Kommunikationsmittel dienen. Den weithin unsichtbaren, aber im eigentlichen Sinne strukturierenden Unterbau dieser weitläufigen Infrastruktur bilden Softwareapplikationen der unterschiedlichsten Art, die es deren Betreibern nicht nur ermöglichen, große Datenmengen zu verwalten, zu aggregieren und für ihre Zwecke auszuwerten, sondern auch festzulegen, was auf den einzelnen Plattformen wie gemacht werden kann und was nicht.

Obgleich das Internet auch heute noch Spielraum für die Entwicklung neuer start-up-Firmen wie Snapchat, Airbnb oder Uber bietet, werden große Teile des Netzes mittlerweile von den Angeboten weniger Internetkonzerne beherrscht, die alle in den USA ihren Hauptsitz haben. Namentlich sind dies Google (2015 in Alphabet umbenannt), Facebook, Amazon und Apple, deren ökonomische, infrastrukturelle und regelsetzende Macht im Zentrum der folgenden Ausführungen steht. Mit Ausnahme von Facebook (Platz 157) gehören sie zu den 50 umsatzstärksten Konzernen der USA – in 2015 mit Apple auf Platz 3, Amazon auf Platz 18 und Google auf Platz 36 (Tab. 1; Fortune 2016).

1 Märkte und Domänen

Ökonomisch betrachtet ist das Internet kein abgrenzbarer Wirtschaftssektor mit gut ausgelegter Datenbasis (wie etwa die Automobil- oder die Pharmaindustrie), sondern bietet Raum für vergleichsweise wenige und dabei recht unterschiedliche kommerzielle Aktivitäten, vor allem für Werbung, Handel, Vermittlungsdienste und den Verkauf von multifunktionalen Geräten. Auch die *Marktstrukturen im Internet* unterscheiden sich von vielen klassischen Märkten. Oft fungieren die Konzerne hier als Intermediäre auf so genannten zweiseitigen Märkten: Die kommerzielle Attraktivität ihrer Angebote etwa für Werbetreibende oder Händler auf der einen hängt dort direkt von der Zahl der regelmäßig aktiven Nutzer ihrer kostenlosen Dienste auf der anderen Seite des Marktes ab. Dieser Effekt ist besonders auffällig bei Suchmaschinen oder Social Networking Plattformen: Der ökonomische Erfolg von Google und Face-

book als Werbe- und Marketingunternehmen resultiert aus der großen Zahl ihrer Nutzer, durch die diese Plattformen für Werbetreibende besonders interessant werden. Auch Handels- oder Vermittlungsplattformen wie Amazon, booking.com oder Airbnb funktionieren nach diesem Prinzip (Rochet/Tirole 2003).

Tabelle 1: Internetkonzerne– ökonomische Kerndaten 2015

Unternehmen fiscal year end	Umsatz (in Mrd. US-\$)	Kern- geschäft (in Mrd. US-\$)	FuE (in Mrd. US-\$)	Anteil FuE am Umsatz (in %)	Beschäftigte (in Tsd.)	Davon: In FuE (in Tsd.)
Apple (9/2015)	233,7	203,7 Hardware ¹ (87%)	8,1	3,5	110.000	k.A.
Amazon (12/2015)	107,0	99,1 Handel (93%)	12,5 ²	11,7	230.800	k.A.
Microsoft (6/2015)	93,6	75,9 ³ Software / Services (81%)	12,0	12,8	118.000	39.000 (33%)
Google ⁴ (12/2015)	75,0	67,4 Werbung (90%)	12,3	16,4	61.814	23.336 (38%)
Facebook (12/2015)	18,0	17,1 Werbung (95%)	4,8	26,7	12.691	k.A.
Twitter (12/2015)	2,2	2,0 Werbung (91%)	0,8	36,4	3.898	k.A.

¹ iPhone, iPad, iPod und Mac; ² Amazon führt FuE unter dem Label 'Technology and Content', das neben Forschung und Entwicklung etwa auch Ausgaben für die Entwicklung und Wartung technologischer Infrastrukturen einschließt; ³ Gesamtumsatz abzüglich des Umsatzes mit Hardware (Computing, Gaming and Phone Hardware); ⁴ Seit 2015 Alphabet Inc. (einschließlich Google).

Quellen: 2016 Annual Reports (Form 10-K) der Konzerne.

Hinzu kommt, dass für viele Internetangebote so genannte Netzwerkeffekte typisch sind. Das vermeintlich egalitäre und dezentrale Netz produziert bereits im normalen Gang der Dinge durch das gleichgerichtete Verhalten zahlloser Nutzer wenige zentrale Orte der Suche, der Kommunikation, der Vernetzung und des Konsums (Barabasi/Bonabeau 2003). Netzwerkeffekte sind vor allem für Social Media Plattformen wie Facebook, YouTube oder Twitter, aber auch

für Handelsplattformen oder Suchangebote charakteristisch: Je stärker derartige Webangebote genutzt werden und je mehr Mitglieder sie haben, desto interessanter werden sie für weitere Nutzer, die auch dorthin gehen, und desto schwieriger wird es für alternative Angebote, mit den bereits Etablierten auf Augenhöhe zu konkurrieren. Derartige Netzwerkeffekte führen im Ergebnis zu Quasi-Monopolen, die durch das massenhafte Verhalten von Nutzern nicht nur erzeugt, sondern von ihnen oft auch gewünscht werden. Ein soziales Netzwerk etwa macht wenig Sinn, wenn nicht möglichst alle anderen auch dort sind (Haucap/Heimeshoff 2014; Monopolkommission 2014: 60-63).

Eine Betrachtung der wichtigsten Segmente und Märkte des kommerziellen Internets zeigt, dass jeder der hier im Fokus stehenden Konzerne seine eigene Domäne hat.

Das Segment der *Suchmaschinen* wird weltweit von Google als Quasi-Monopolist beherrscht. In allen führenden westlichen Ländern (mit Ausnahme von Japan) ist der Konzern der unangefochtene Monopolist auf diesem Gebiet – mit Anteilen an allen getätigten Suchanfragen von zumeist deutlich über 90 Prozent (Netmarketshare 2016). Andere Angebote wie die des Suchmaschinenpioniers Yahoo oder Bing von Microsoft sind heute bedeutungslos; zahlreiche kleinere und spezialisierte Suchmaschinenanbieter erzeugen ihre Ergebnisse mittlerweile über Google.

Im Bereich der *sozialen Netzwerke* hat sich Facebook in wenigen Jahren vom Newcomer zum weltweit dominierenden Unternehmen entwickelt, das ehemals führende Plattformen wie MySpace oder – in Deutschland – StudiVZ in die Bedeutungslosigkeit gedrängt hat. Mitte 2016 waren 1,7 Milliarden Menschen als monatlich aktive User bei Facebook registriert, etwa eine Milliarde bei WhatsApp und 500 Millionen bei Instagram (Facebook 2016). Das Segment der sozialen Netzwerke dominiert Facebook mit seinen beiden Tochterunternehmen derzeit ähnlich unangefochten wie Google den Suchmaschinenmarkt.

Suchmaschinen und soziale Netzwerke sind zwar keine Märkte, bilden aber die Grundlage des eigentlichen Kerngeschäfts der beiden Konzerne mit *Internetwerbung*, über das sie jeweils über 90 Prozent ihrer Umsätze generieren. Internetwerbung ist ein schnell wachsender und hochkonzentrierter Markt, auf den in den USA 2015 mit 59,6 Mrd. \$ bereits ein Drittel (33 Prozent) aller Werbeeinnahmen entfielen. Lediglich über die Fernsehwerbung (Broadcast und Cable Television) wurden mit 66,3 Mrd. \$ höhere Einnahmen erzielt. 2015 wurden in den USA 75 Prozent des gesamten Umsatzes mit Werbeeinnahmen im Internet von den führenden zehn Werbeunternehmen in diesem Segment realisiert. Allein auf den Marktführer Google, der 45 Prozent seines Umsatzes in den USA macht, entfielen dort gut 50 Prozent der Werbeeinnahmen aus dem Internet. Auch weltweit wird dieses Segment eindeutig von Google beherrscht, mit deutlichem Abstand gefolgt von Facebook, Yahoo, Microsoft und Twitter (Price Waterhouse Coopers 2016; Tab. 1). Ein Monopolist ist Google auf diesem Markt freilich nicht: Im Bereich der Internetwerbung ist Facebook der derzeit größte Herausforderer, darüber hinaus steht die

Internetwerbung natürlich nach wie vor in Konkurrenz zu anderen werbetreibenden Medien wie Fernsehen, Radio oder Zeitschriften.

Der *Internethandel* ist die Domäne von Amazon, dem mit Abstand größten Einzelhändler im Internet. Weltweit erwirtschaftete der Konzern bereits 2013 einen höheren Umsatz im Internethandel als die folgenden neun größten Internethändler zusammen (National Retail Federation 2013). In Deutschland, dem zweitgrößten Markt des Konzerns, entfiel 2015 mit 7,8 Mrd. € knapp ein Drittel des Gesamtumsatzes der Hundert größten Onlinehändler auf Amazon, gefolgt von Otto (2,3 Mrd. €) und Zalando (1,0 Mrd. €) (EHI Retail Institute 2016). Auch hier zeigen sich die Effekte zweiseitiger Märkte: Je mehr Konsumenten auf Amazon zurückgreifen, desto interessanter wird die Plattform für Händler – und desto stärker kann Amazon die Bedingungen diktieren, unter denen diese ihre Angebote dort einstellen dürfen. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass der Handel im Internet mit einem Umsatzanteil von etwa 10 Prozent nach wie vor ein kleiner Teilbereich des gesamten Einzelhandels ist, der insgesamt noch von klassischen Handelsunternehmen dominiert wird. Immerhin lag Amazon 2015 bereits auf Platz 9 der weltweit größten Einzelhändler (Handelsverband Deutschland 2016; National Retail Federation 2015).

Apple schließlich hat sich seit Beginn der 2000er Jahre von einem Nischenanbieter für PCs zum führenden und trendbestimmenden Hersteller auf dem *Markt multimedialer Geräte* entwickelt: iPod und iTunes waren in ihrer Kombination konstitutiv für den internetbasierten Musikmarkt, mit dem iPhone und dem proprietären Betriebssystem iOS begann der Siegeszug der Smartphones, mit dem iPad eröffnete Apple den Markt für Tablet PCs. Dies ging mit einem fulminanten Umsatzwachstum von 5,4 Mrd. \$ (2001) auf 233 Mrd. \$ (2015) einher. Auch Apple ist auf seinen eher klassisch ausgerichteten Konsumentenmärkten kein Monopolist, sondern steht unter massivem Wettbewerbsdruck. Der ausgesprochen dynamische und heftig umkämpfte *Markt für mobile Geräte*, der zuvor von Nokia beherrscht wurde, wird seit dem Aufkommen von Smartphones von Apple und dem südkoreanischen Hersteller Samsung Electronics dominiert. Betrachtet man die Zahl der 2015 weltweit verkauften Smartphones, dann entfielen auf diese beiden Hersteller zusammen allerdings nur knapp 40 Prozent, gefolgt von einer Reihe kleinerer Konkurrenten wie Huawei (Statista 2016). Im Bereich der *Betriebssysteme mobiler Geräte* sind Google und Apple seit einigen Jahren die zentralen Spieler und Konkurrenten: 2016 war auf 64 Prozent aller Geräte Googles offenes System Android und auf 29 Prozent Apples proprietäres System iOS installiert (Net-marketshare 2016a).

2 Expansion und Ökosysteme

Insgesamt prägen die vier Internetkonzerne ihre Kernmärkte, auf denen sie Geld verdienen, ohne dort allerdings eine die Konkurrenz aus dem Feld schlagende Monopolposition erlangt zu haben. Darüber hinaus haben alle Konzer-

ne ihre Betätigungsfelder in den vergangenen Jahren vor allem mit Hilfe zahlreicher Akquisitionen erheblich erweitert und kontrollieren mit ihren verschiedenen aufeinander abgestimmten Angeboten und Diensten mittlerweile wesentliche Teile der Netzinfrastruktur (Dolata 2015; Tab. 2).

Während Facebook mit dem Erwerb der Foto- und Videosharing-Plattform Instagram und des als potenziellen Konkurrenten betrachteten Messaging-Dienst WhatsApp in den vergangenen Jahren vor allem Domänenabsicherung und die Ausweitung des Kerngeschäfts verfolgt hat, haben sich Google, Amazon und Apple im vergangenen Jahrzehnt sukzessive zu internetbasierten Medienkonzernen entwickelt und versuchen, sich als Komplettanbieter eines breit gefächerten Angebots aus kommerziellen Diensten und Medieninhalten zu profilieren, die sie zum Teil selbst produzieren. Apple ist bereits 2003 mit seinem iTunes Music Store und Google 2006 mit dem Erwerb der Video-Plattform YouTube in dieses Segment eingestiegen; Amazon folgt diesem Trend seit Ende der 2000er Jahre. Mittlerweile verfügen alle drei Konzerne mit eigenen digitalen Musik- und Videodiensten (Kauf, Verleih und Streaming), eBook- und Spieleangeboten, App-Stores sowie Zugängen zum Fernsehen über das Internet über ein breites Portfolio von Medienangeboten – und dringen damit auch in die Domänen klassischer Medienkonzerne (Film, Musik, Buchverlage) und etablierter Spieleanbieter (wie Microsoft, Sony und Nintendo) ein. Apple und Amazon (mit seinen Kindle-Geräten) bieten als Zugang zu ihren Inhalten und Diensten zudem komplette und proprietäre Gerätefamilien an, während Google auf die Verbreitung seines mobilen Betriebssystems Android und seines App Stores setzt, um sich über die Geräte anderer Hersteller prioritären Zugang zu seinen mobilen Nutzern zu verschaffen (Dolata/Schrape 2013, 2014)

Amazon, Apple und Google sind neben IBM und Microsoft mittlerweile auch große Anbieter von Speicherplatz, Rechnerkapazitäten und Cloud-Diensten, über die nicht nur individuelle Internetnutzer ihre Musik, Bilder, Dokumente und Kontakte auf externen Rechnern der Konzerne ablegen und nutzen, sondern auch Geschäftskunden ihre internen Datenverarbeitungsstrukturen auslagern können. Darüber hinaus dringen die Konzerne zunehmend auch in neue Bereiche vor, die bis vor wenigen Jahren nicht mit dem Internet in Verbindung gebracht worden sind. So verfolgen Amazon und Google konkurrierende Projekte zur Entwicklung von Drohnen zur Paketzustellung, die die etablierten Strukturen der Logistikbranche (wie z.B. Paketzusteller) herausfordern. Google hat sich über Akquisitionen auf das Feld des vernetzten Haushalts begeben, auf dem auch Microsoft, Haushaltsgeräte-Hersteller wie Bosch oder der Netzausrüster Cisco tätig sind. Schließlich konkurrieren Google und Apple um die Vorherrschaft im vernetzten Auto – teils in Kooperation, teils als Konkurrenten der großen Automobilkonzerne.

Tabelle 2: Internetkonzerne – Expansionsfelder und Hauptkonkurrenten			
Unternehmen	Domäne	Expansion	Hauptkonkurrenten
Google	Suchmaschine / Werbung	<p><i>Medien</i> (YouTube [Video/Film], Google Play [Medien-/App Store], All Access [Music], Google Books)</p> <p><i>Mobile Soft- und Hardware</i> (Android, Chrome Browser, Chromecast, Nexus [Smartphone & Tablet], set-top Box Google TV)</p> <p><i>Soziale Netzwerke</i> (Google+)</p> <p><i>Internet der Dinge</i> (vernetzter Haushalt, vernetztes Auto: Open Automotive Alliance - Allianz Google + Autohersteller, Spezialdrohnen)</p>	<p><i>Werbung</i> (Facebook, Yahoo, klassische Werbeunternehmen)</p> <p><i>Medien</i> (Apple, Amazon, klassische Medienkonzerne, Netflix, Hulu)</p> <p><i>Social Networks</i> (Facebook, Twitter, Flickr)</p> <p><i>Mobile Soft- und Hardware</i> (Apple, Amazon, Microsoft)</p> <p><i>Vernetztes Auto</i> (Apple; Autokonzerne)</p> <p><i>Vernetzter Haushalt</i> (Microsoft, Cisco, Haushaltsgerätehersteller)</p>
Facebook	soziales Netzwerk / Werbung	<p><i>Medien</i> (Instagram [Foto], WhatsApp [Messaging])</p> <p>Software (Oculus [Datenbrillen])</p>	<p>Werbung (Google, Yahoo, klassische Werbeunternehmen)</p> <p><i>Social Networks</i> (Google+; YouTube; Twitter, Flickr, Snapchat)</p> <p><i>Apps</i> (Google, Apple)</p>
Amazon	Handel	<p><i>Medien</i> (Amazon Game Studios, Lovefilm, Prime Instant Video, Fire TV, Amazon MP3, Amazon Publishing, Amazon App Store)</p> <p><i>Mobile Soft- und Hardware</i> (Kindle e-book reader; Kindle Fire tablet, Fire Phone, Amazon Fire set-top box [TV])</p> <p><i>Cloud / IT Leasing</i> (Amazon Web Services)</p>	<p><i>Handel</i> (klass. Handelsunternehmen, spezialisierte Internethändler)</p> <p><i>Medien</i> (Google, Apple, Microsoft, Netflix, Spotify, Spiele-Hersteller, klass. Medienkonzerne und Verlage)</p> <p><i>Mobile Hardware</i> (Apple, mobile Gerätehersteller)</p> <p><i>IT-Services</i> (Microsoft, Apple, Google)</p>
Apple	Unterhaltungs- / Kommunikations-elektronik	<p><i>Medien</i> (iTunes Store, App Store, iBooks Store, Apple TV set top box, Musik-Streaming [Beats])</p> <p><i>Mobile Hard- und Software</i> (iPhone, iPad, iPod, iWatch, iOS Betriebssystem, Safari Browser)</p> <p><i>Mobile Soft- & Hardware für Geschäftskunden</i> (strategische Allianz Apple-IBM)</p> <p><i>Cloud</i> (iCloud)</p> <p><i>Internet der Dinge</i> (Wearables; Gesundheit und Fitness; vernetztes Auto: iOS in the Car - Allianz Apple + Autohersteller)</p>	<p><i>Mobile Hard- und Software</i> (Smartphone-/Tablethersteller; Amazon, Google [Android], Microsoft)</p> <p><i>Medien</i> (Google, Amazon, Netflix, Hulu, Spotify, klassische Medienkonzerne)</p> <p><i>Vernetztes Auto</i> (Google; Autokonzerne)</p>

Quellen: Annual Reports (Form 10-K) der Konzerne; Presseauswertung; eigene Zusammenstellung.

All diese Aktivitäten zielen nicht bloß darauf, das eigene Kerngeschäft abzusichern und zu erweitern, sondern die Zugänge zum Netz und seine zentrale Infrastrukturen zu kontrollieren – und darüber Nutzer, Kunden, Werbetreibende und Entrepreneurere möglichst umfassend und dauerhaft an ihre verschiedenen Dienste zu binden. Das geschieht über die Zusammenführung ihrer verschiedenen Geschäftsfelder und Angebote zu eigenen integrierten technischen *Ökosystemen* mit einer größeren Anzahl aufeinander abgestimmter und vernetzter Dienste, Programme und Geräte, die ihre Nutzer möglichst gar nicht mehr verlassen sollen. Derartige Ökosysteme sind nicht einfach neutrale und anwendungsübergreifende technische Infrastrukturen, sondern mit all ihren Angeboten und Diensten zugleich soziale Räume, in denen sich die Nutzer einrichten, spezifische Such-, Kommunikations- und Konsummuster aufbauen sowie reproduzierbare Verhaltens- und Nutzungsroutinen entwickeln, die zu einer Bindung an die verschiedenen Angebote eines Konzerns führen.

Im Rahmen ihrer Ökosysteme betätigen sich die Internetkonzerne darüber hinaus als *aktive Marktbildner und -regulierer*. In Amazons Handelsplattform sind schon lange zahllose eigenständige Händler eingebunden, die ihre Produkte dort verkaufen wollen. Googles Videoplattform YouTube ist längst keine Spielwiese für Amateure mehr, sondern auch ein kommerzieller Werbemarktplatz, der neben großen Firmen auch von zahlreichen professionellen YouTubern mit zum Teil eigenen Agenturen und Firmen bedient wird. Und die von den Konzernen betriebenen App-Stores sind zum Betätigungsfeld zahlreicher mehr oder minder erfolgreicher Entwickler und Entwicklergemeinschaften geworden. Die Internetkonzerne bewegen sich damit nicht mehr nur auf Märkten, sondern konstituieren, organisieren und regulieren als Plattformbetreiber selbst Marktzusammenhänge in größerem Stil (Kirchner/Beyer 2016).

3 Volatilität und Konkurrenz

Die Geschichte des kommerziellen Internets ist allerdings nicht nur von starken Konzentrationstendenzen und der Herausbildung weniger dominierender Konzerne geprägt. Ebenso auffällig sind anhaltend scharfe Innovationskonkurrenzen und zum Teil schnelle Ablösungen scheinbar unanfechtbarer Marktführer durch neue Akteure, die in der Folge ebenso schnell in marktbeherrschende Positionen hineinwachsen.

So sind Anfang der 2000er, in der Frühphase dieses Segments, die Suchmaschinenpioniere Altavista, Lycos und Yahoo von Google ebenso schnell verdrängt worden wie ein Jahrzehnt später die zunächst dominierenden sozialen Netzwerke MySpace und die VZ-Gruppe (mit Studi- und Schüler-VZ) durch den Newcomer Facebook – und dies, obgleich sowohl hinter MySpace mit der News Corporation als auch hinter der VZ-Gruppe mit dem Holtzbrinck-Verlag zuletzt potente Medienkonzerne als Besitzer standen. Auf dem Internetwerbemarkt hat sich seit Anfang der 2010er Jahre mit Facebook aus dem Nichts ein ernstzunehmender neuer Konkurrent für Google herausgebildet. Im Markt für Unterkünfte und für Fahrdienstleistungen haben sich in jüngster

Zeit Airbnb und Uber als neue aggressive Anbieter positioniert. Während in diesen Fällen bis dahin unbekannte Newcomer als Herausforderer der dortigen Marktführer die Szene betraten und sie zum Teil auch abgelöst haben, finden die Auseinandersetzungen um die Vorherrschaft im mobilen Internet vor allem zwischen bereits etablierten Konzernen statt: Im Bereich mobiler Geräte sind die in der zweiten Hälfte der 2000er Jahre führenden Anbieter Nokia und BlackBerry durch Samsung und Apple auf die Plätze verwiesen worden; die Konkurrenz um mobile Betriebssysteme und Apps findet vor allem zwischen Apple und Google statt (Arthur 2012).

Die starke, teilweise monopolartige Stellung, die einige wenige Konzerne im Internet mittlerweile erlangt haben, ist also keine Garantie für über längere Zeiträume stabile Vormachtstellungen im Netz. Das ist zum Teil dem oft volatilen und unberechenbaren *Verhalten großer Nutzergruppen* geschuldet. Die konsumentenorientierten Produktmärkte und Dienstangebote, die das kommerzielle Internet prägen, sind, ähnlich wie vergleichbare Märkte in der Old Economy auch, in hohem Maße von den jeweiligen Präferenzen der Endverbraucher und Nutzer abhängig.

Das gilt sowohl für den Kauf technischer Geräte (wie Smartphones oder Tablets) als auch für die Nutzung spezifischer Internetdienste wie Suchmaschinen, soziale Netzwerke, Messaging Dienste oder Apps. Der Erfolg der Suchmaschine von Google, die Dominanz von Facebook als zentralem sozialem Netzwerk, der schnelle Bedeutungszuwachs des (von Facebook dann erworbenen) Messaging-Dienstes WhatsApp oder die Zunahme des Streamings von digitaler Musik basieren ebenso wie die Durchsetzung anbieterspezifischer Smartphones, Ebook Reader oder Tablets auf Nutzungs- und Konsumententscheidungen, die sich weitgehend nicht-organisiert und spontan zu massenhaftem und gleichgerichtetem kollektivem Verhalten verdichten, das die Unternehmen zu antizipieren und zu kanalisieren haben (Dolata/Schrape 2014a). Das ist die Kehrseite der beschriebenen Netzwerkeffekte: Der Schwarm kann auch weiterziehen. Und das ist der zentrale Hintergrund des beschriebenen Aufbaus unternehmensspezifischer soziotechnischer Ökosysteme, mit denen den Nutzern reizvolle Komplettangebote offeriert werden: Der Schwarm soll gehalten werden.

Hinzu kommt, dass die führenden Unternehmen aufgrund der außerordentlichen Innovationsdynamiken und schnellen Trendwechsel im kommerziellen Internet ihre Vormachtstellung im Netz permanent zu verteidigen und zu erneuern haben – durch die Entwicklung neuer Angebote und Features ebenso wie durch das schnelle Vordringen in neue Wachstumsbereiche. Das heißt, dass den Unternehmen eine anhaltend hohe *Adaptionsfähigkeit*, also die frühzeitige und kontinuierliche Antizipation, Aufnahme und Integration neuer technischer und sozioökonomischer Entwicklungen sowie deren schnelle Umsetzung in erfolgreiche kommerzielle Angebote abverlangt wird (Dolata 2013: 56-93). Die Literatur zu organisationaler Trägheit und Pfadabhängigkeit hat an zahlreichen Beispielen gezeigt, dass saturierte Unternehmen oft die potenzielle Reichweite und Brisanz neuer Entwicklungen unterschätzen, dazu tendie-

ren, ihr strategisches Verhalten an den Parametern auszurichten, die ihren Erfolg begründet haben und sich auf neue, noch mehrdeutige Entwicklungen erst vor dem Hintergrund eines massiven und unabwiesbaren Veränderungsdrucks einlassen, der oft nicht aus ihren Reihen kommt (Mellahi/Wilkinson 2004).

Das trifft zwar keineswegs auf alle bereits etablierten Konzerne zu: Im hier verhandelten Zusammenhang haben sich Apple, Google oder Amazon bislang als ausgesprochen adaptionsfähig erwiesen. Für andere Konzerne gilt das freilich nicht: Der Niedergang von Yahoo vom Suchmaschinenpionier zum Verkaufsschnäppchen, der rapide Niedergang von Nokia auf dem Markt für mobile Geräte oder die anhaltenden Probleme von Microsoft mit der Hinwendung zum Internet insgesamt sind Beispiele dafür, dass sich bereits etablierte Unternehmen ausgesprochen schwer tun können, neue Trends frühzeitig zu antizipieren und zeitnah mit größeren strategischen Repositionierungen darauf zu reagieren (Arthur 2012).

Darüber hinaus führt schließlich auch der *Expansionsdrang der Internetkonzerne* über ihr angestammtes Geschäftsfeld hinaus regelmäßig zu neuen und scharfen Wettbewerbskonstellationen sowohl untereinander als auch mit klassischen Medien-, Unterhaltungselektronik- und Technologiekonzernen, durch die einmal erreichte Markt- und Machtpositionen immer wieder in Frage gestellt werden. Das betrifft nicht nur neu entstehende Segmente wie Anfang der 2000er Jahre den Suchmaschinenmarkt oder ein Jahrzehnt später den Bereich sozialer Netzwerke, in denen sich aus einem zunächst größeren Pool aus miteinander konkurrierenden Start-up-Firmen über die beschriebenen Netzwerkeffekte regelmäßig ein oder zwei marktbeherrschende Konzerne herausgebildet haben. Das betrifft auch bereits etablierte und durch starke Konzentrationsprozesse geprägte Segmente, die die Domäne einzelner Konzerne sind. Die Internetkonzerne agieren nicht nur als etablierte Akteure, die vornehmlich darauf bedacht sind, ihre Domänen abzusichern, sondern zugleich als Herausforderer, die mit ihren aggressiven Expansionsstrategien in die Domänen ihrer Mitkonkurrenten eindringen und einmal errungene Machtpositionen ständig neu zur Disposition stellen (Tab. 2).

Die intensiven Konkurrenzauseinandersetzungen, in die die führenden Internetkonzerne sowohl untereinander als auch mit etablierten Kommunikations-, Unterhaltungselektronik- und Medienkonzernen verstrickt sind, ändern wenig am hohen Konzentrationsgrad, der für das kommerzielle Internet typisch ist. Sie führen allerdings zu einer bemerkenswerten *Volatilität erworbener Markt- und Machtpositionen*, die angesichts der außerordentlichen Innovationsdynamiken in schneller Folge immer wieder verteidigt und erneuert werden müssen – und bisweilen nicht dauerhaft gehalten werden können.

4 Dimensionen und Grenzen der Macht

Worin besteht nun die Macht der Internetkonzerne?

Sie zeigt sich zunächst als *ökonomische Macht*. Diese basiert auf den überlegenen ökonomischen Ressourcen der Konzerne – ihrer Finanzkraft, ihrer Forschungsstärke, ihrer Marktdominanz –, die sie in der Konkurrenz einsetzen und

mit der sie neue Wettbewerber auf Distanz halten können. Aufgrund ihrer außerordentlichen Finanzkraft können die Internetkonzerne nicht nur in weit größerem Stil als ihre Konkurrenten in den weiteren Ausbau und die Qualität ihrer eigenen technischen und logistischen Infrastrukturen investieren – z.B. in Serverarchitekturen, Datenerhebungs- und -auswertungstechnologien, in die Qualität von Suchalgorithmen und die technische Integration weitläufiger Ökosysteme oder, wie im Fall von Amazon, in die konzerneigenen Bestell-, Logistik- und Lagersysteme. Alle Konzerne sind zudem problemlos in der Lage, Domänenabsicherung und das Eindringen in für sie neue Geschäftsfelder auch über zum Teil sehr kostspielige Akquisitionen von Unternehmen voranzutreiben, deren Leistungen in den eigenen Konzern zu integrieren oder sie als potenzielle Mitkonkurrenten früh aus dem Rennen zu nehmen – wie z.B. im Fall des 19 Mrd. US-\$ schweren Erwerbs von WhatsApp durch Facebook Anfang 2014.

Darüber hinaus erweitern die Internetkonzerne, indem sie ihre verschiedenen Angebote bereichsübergreifend zunehmend vernetzen und die dort anfallenden Nutzerspuren systematisch miteinander abgleichen und auswerten, sukzessive auch ihre *Macht über die Daten*. Mit den großen Datenmengen, die sie generieren und verarbeiten, lassen sich nicht nur immer ausdifferenziertere Nutzerprofile erstellen, deren Verfeinerung mit dem expliziten Ziel verfolgt wird, möglichst schon zu wissen, was ein Nutzer will, bevor dieser es selbst weiß. Sie dienen den Konzernen auch als wichtiger Input für ihre Forschung und Produktion und tragen dazu bei, ihre Produkte und Dienste zu verfeinern und möglichst genau auf die Präferenzen der Nutzer auszurichten (Shelanski 2013: 1678f.). Der damalige Google CEO Eric Schmidt hat dies 2010 in einem Interview im Rahmen des Washington Ideas Forums sehr pointiert formuliert: „With your permission, you give us more information, if you give us information about who some of your friends are, we can probably use some of this information – again: with your permission – to improve the quality of our searches. [...] We don't need you to type at all. 'Cause we know where you are – with your permission. We know where you've been – with your permission. We can more or less guess what you're thinking about. Now is that right over the line? [...] So we'll try to find that line to try to help you understand more about the world around you.“¹

Vor allem aber basiert die Macht der Internetkonzerne auf ihrer Fähigkeit, mit zahlreichen und aufeinander abgestimmten Angeboten die Rahmenbedingungen wesentlicher *sozialer* Zusammenhänge – Konsumwelten, Informations- und Kommunikationsmuster, soziale Beziehungsnetzwerke – maßgeblich zu gestalten und zu prägen. Kein von ihnen entwickeltes Gerät, keine Software, kein App-Store, keine Such-, Medien-, Konsum- oder Beziehungsplattform ist einfach ein technisches Angebot, das die Nutzer mit ihren Inhalten beliebig ausgestalten und umdefinieren können. In die ihnen zugrunde liegende Technik werden immer auch Regeln, Normen und Handlungsanleitungen einge-

¹ Eric Schmidt at Washington Ideas Forum, 1. Oktober 2010: <https://www.youtube.com/watch?v=CeQsPSaitL0>.

baut, die auf die Aktivitäten ihrer Nutzer wie soziale Institutionen wirken und die deren Handeln mitstrukturieren (Winner 1980; Lessig 1999).

Schon die vorgegebenen Benutzeroberflächen und Standardeinstellungen der Plattformen, die von den Nutzern in der Regel nicht verändert werden, haben eine starke handlungsstrukturierende Wirkung, indem sie bestimmte Aktivitäten ermöglichen und andere ausschließen. Die Einbettung von Features wie des Trending-Buttons bei Twitter, der Emoticons-Buttons oder der Trending News Funktion bei Facebook sind nicht einfach technische Spielereien, sondern in Technik eingeschriebene regelsetzende, handlungsorientierende und meinungsprägende Strukturelemente. Über sozial konstruierte Algorithmen wird festgelegt, wer beziehungsweise was für wen relevant ist und was nicht. Über sie werden alle Informations- und Interaktionsprozesse strukturiert, Nutzerpräferenzen antizipiert und Empfehlungen gegeben sowie im Rahmen von ‚Content Moderation‘ von den Betreibern getroffene Entscheidungen darüber exekutiert, was obszön, anstößig, politisch inkorrekt, erotisch oder pornographisch ist – und entsprechend indizierte Inhalte oder Äußerungen zurückgestuft oder gelöscht. Algorithmen, die die Grundlage jeglicher Suche und Information, Kommunikation und Interaktion auf diesen Plattformen bilden, sind mit alldem hochpolitische Programme, die distinkte, selektive und zunehmend personalisierte soziale Wirklichkeiten auf der Grundlage von sozialen Kriterien konstruieren, die sowohl für die Einzelnen als auch für die Öffentlichkeit völlig undurchsichtig bleiben (Gillespie 2014; van Dijck 2013: 29-44; Reichert 2013: 21-78; Pariser 2011).

Das lässt sich als *infrastrukturelle und regelsetzende Macht* bezeichnen. Dadurch, dass die Internetkonzerne wesentliche infrastrukturelle Grundlagen des Netzes entwickeln und anbieten sowie als Gatekeeper fungieren, die die wesentlichen Zugänge zum Web zur Verfügung stellen, werden sie zu zentralen regelsetzenden und -kontrollierenden Akteuren, die das Online-Erlebnis individueller Nutzer und Kollektive strukturieren, Rahmenbedingungen für ihre Bewegung vorgeben und dadurch auch das auf ihren Angeboten basierende Verhalten und Handeln mitprägen. Als auch gesellschaftspolitisch ausgesprochen sendungsbewusste Unternehmen strukturieren und prägen sie über die technisch vermittelten sozialen Spezifizierungen ihrer Angebote unterhalb des Radars öffentlicher Wahrnehmung und Kontrolle weite Teile des privaten und öffentlichen Lebens im Web. Sie sind nicht einfach Vermittlungsinstanzen wie Telefongesellschaften, sondern werden durch ihre infrastrukturelle und regelsetzende Macht zu handlungsprägenden und meinungsbildenden Kuratoren des öffentlichen Diskurses (Gillespie 2010).

Mit alldem reicht die Macht der Internetkonzerne mittlerweile deutlich über marktbeherrschende Positionen im kommerziellen Internet hinaus und weit in die Gesellschaft hinein – und ist gleichwohl nicht grenzenlos oder absolut. Macht ist ja kein Ding, über das die einen verfügen können und die anderen nicht, sondern immer eingefasst in soziale Kräfteverhältnisse, die ständig neu austariert werden. Das betrifft nicht nur die scharfen Konkurrenzaussetzungen, in die die Internetkonzerne untereinander allerorten verstrickt sind.

AOL, Yahoo, MySpace oder Nokia sind Beispiele dafür, wie schnell sich marktbeherrschende Positionen in diesem dynamischen Geschäft wieder verflüchtigen können. Auch staatliche bzw. europäische Regulierungsaktivitäten können den Internetkonzernen Probleme bereiten, wie vor allem die politischen Debatten über die Macht von Google zeigen.

Das betrifft auch asymmetrisch verfasste Beziehungen, in denen auch die Unterlegenen immer über spezifische Ressourcen und Handlungspotenziale verfügen, mit denen sie die Überlegenen irritieren, beeinflussen oder auch herausfordern können (Giddens 1984: 14-16; Dolata 2003: 55-58). Obgleich die Internetkonzerne weit mehr über ihre Nutzer wissen als umgekehrt, können kollektive Präferenzen und Verhaltensweisen sie dann, wenn sie sich zu einem Massenphänomen verdichten, zu Korrekturen oder Revisionen ihrer strategischen Ausrichtung zwingen oder gar in existenzielle Krisen stürzen.

In derart turbulenten Umgebungen, wie sie für das (kommerzielle) Internet typisch sind, können die Internetkonzerne nicht einfach ihre vorhandene Macht ausspielen, sondern müssen deren Grundlagen – ihre Ressourcen, Kompetenzen und Einflussmöglichkeiten – ständig neu justieren und an sich schnell verändernde Bedingungen anpassen. Sind sie dann, wenn es darauf ankommt, nicht im Bilde oder, anders gesagt, adaptionsunfähig, kann ihre Macht ebenso schnell erodieren wie wenn sie über Ressourcen verfügen, die keinen mehr interessieren.

Literatur

- Amazon.Com Inc., 2016: Annual Report 2015 (Form 10-K). Washington D.C.: United States Securities and Exchange Commission.
- Apple Inc., 2015: Annual Report 2015 (Form 10-K). Washington D.C.: United States Securities and Exchange Commission.
- Arthur, Charles, 2012: Digital Wars: Apple, Google, Microsoft and the Battle for the Internet. London / Philadelphia.
- Barabasi, Albert-Lázlò / Bonabeau, Eric, 2003: Scale-Free Networks. In: Scientific American 5, 50-59.
- Dolata, Ulrich, 2003: Unternehmen Technik. Akteure, Interaktionsmuster und strukturelle Kontexte der Technikentwicklung: Ein Theorierahmen. Berlin.
- Dolata, Ulrich, 2013: The Transformative Capacity of New Technologies. A theory of sociotechnical change. London / New York.
- Dolata, Ulrich, 2015: Volatile Monopole. Konzentration, Konkurrenz und Innovationsstrategien der Internetkonzerne. In: Berliner Journal für Soziologie 24(4), 505-529.
- Dolata, Ulrich / Schrape, Jan-Felix, 2013: Medien in Transformation. Radikaler Wandel als schrittweise Rekonfiguration. In: Dolata, Ulrich / Schrape, Jan-Felix (Hrsg.), 2013: Internet, Mobile Devices und die Transformation der Medien. Radikaler Wandel als schrittweise Rekonfiguration. Berlin, 9-36.
- Dolata, Ulrich / Schrape, Jan-Felix, 2014: App-Economy: Demokratisierung des Software-Marktes? In: Technikfolgenabschätzung – Theorie und Praxis 23(2), 76-80.
- Dolata, Ulrich / Schrape, Jan Felix, 2014a: Kollektives Handeln im Internet. Eine akteur-theoretische Fundierung. In: Berliner Journal für Soziologie 24(1), 5-30.

- EHI Retail Institute, 2016: Top 100 umsatzstärkste Onlineshops in Deutschland. <https://www.ehi.org/de/top-100-umsatzstaerkste-onlineshops-in-deutschland/>.
- Facebook Inc., 2016: Annual Report 2015 (Form 10-K). Washington D.C.: United States Securities and Exchange Commission.
- Fortune, 2016: Fortune 500 2016. <http://beta.fortune.com/fortune500>.
- Giddens, Anthony, 1984: *The Constitution of Society*. Cambridge.
- Gillespie, Tarleton, 2010: The politics of ‚platforms‘. In: *New Media & Society* 12(3), 347-364.
- Gillespie, Tarleton, 2014: The Relevance of Algorithms. In: Gillespie, Tarleton / Boczkowski, Pablo / Foot, Kirsten (Eds.), *Media Technologies. Essays on Communication, Materiality, and Society*. Cambridge, 167-194.
- Google Inc., 2016: Annual Report 2015 (Form 10-K). Washington D.C.: United States Securities and Exchange Commission.
- Handelsverband Deutschland, 2016: Der deutsche Einzelhandel. Stand Juli 2016. <http://einzelhandel.de/images/presse/Graphiken/DerEinzelhandelJan2014.pdf>.
- Haucap, Justus / Heimeshoff, Ulrich, 2014: Google, Facebook, Amazon, eBay: Is the Internet driving competition or market monopolization? In: *International Economics and Economic Policy* 11(1-2), 49-61.
- Kirchner, Stefan / Beyer, Jürgen, 2016: Die Plattformlogik als digitale Marktordnung. Wie die Digitalisierung Kopplungen von Unternehmen löst und Märkte transformiert. In: *Zeitschrift für Soziologie* 45(5), im Erscheinen.
- Lessig, Lawrence, 1999: *CODE and Other Laws of Cyberspace*. New York.
- Mellahi, Kamel / Wilkinson, Adrian, 2004: Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework. In: *International Journal of Management Reviews* 5/6(1), 21-41.
- Microsoft Corporation, 2016: Annual Report 2015 (Form 10-K). Washington D.C.: United States Securities and Exchange Commission.
- Monopolkommission, 2014: Eine Wettbewerbsordnung für die Finanzmärkte. Zwanzigstes Hauptgutachten der Monopolkommission. Manuskript.
- National Retail Federation 2015, Top 100 Retailers Chart, 2015. <https://nrf.com/2015/top100-table>.
- National Retail Federation, 2013: Top 50 E-Retailers, 2013. <https://nrf.com/2015/top50-e-retailers-table>.
- Netmarketshare, 2016: Desktop and Mobile/Tablet Search Engine Market Share. <http://netmarketshare.com/>.
- Netmarketshare, 2016a: Mobile/Tablet Operating System Market Share. <https://www.netmarketshare.com/operating-system-market-share.aspx?qprid=8&qpcustomd=1&qptimeframe=Y>.
- Pariser, Eli, 2011: *The Filter Bubble. What the Internet is Hiding from You*. New York.
- Pricewaterhouse Coopers, 2016: IAB internet advertising revenue report. 2015 full year results. New York.
- Reichert, Ramón, 2013: *Die Macht der Vielen. Über den neuen Kult der digitalen Vernetzung*. Bielefeld.

- Rochet, Jean-Charles / Tirole, Jean, 2003: Platform competition in two-sided markets. In: Journal of the European Economic Association 1(4), 990-1029.
- Shelanski, Howard E., 2013: Information, Innovation, and Competition Policy for the Internet. In: University of Pennsylvania Law Review 161, 1663-1705.
- Statista, 2016: Marktanteile der führenden Hersteller am Absatz von Smartphones weltweit vom 4. Quartal 2009 bis zum 2. Quartal 2016. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/173056/umfrage/weltweite-marktanteile-der-smartphone-hersteller-seit-4-quartal-2009/>.
- Van Dijck, José, 2013: The Culture of Connectivity. A Critical History of Social Media. Oxford.
- Winner, Langdon, 1980: Do Artifacts Have Politics? In: Daedalus 109(1), 121-136

Deutsch-türkische Freundschaft **Das geht anders!**

Mit Beiträgen von: Errol Babacan, Neoliberaler Generalangriff
 ★ Nick Brauns/Murat Cakir, Die Gülen-Bewegung ★ Sevim Dagdelen (MdB), »Merkel verleiht Despoten Flügel« ★ Mehmet Okyayuz/Ugur Tekiner, Hundertjährige Allianz? ★ Korkut Boratav, Reaktionäre Wechselwirkungen ★ Rolf Gössner, Dialog statt Kriminalisierung

Weitere Themen: 60 Jahre deutsche Kommunistenverfolgung
 ★ AfD-Vormarsch ★ Brasilien nach dem Putsch ★ Frankreich vor schwierigen Wahlen ★ Viel Krieg in Syrien ★ Bremer Räte-republik ★ Homo artifex ★ Elend der Strategie-Debatte u. v. m.



Einzelpreis	9,50 €
Jahresabo	48,00 €
ermäßigtes Abo	32,00 €

Neue Impulse Verlag
 Hoffnungstraße 18
 45127 Essen
 Tel. 0201 | 23 67 57

Wilfried Kurtzke

Starke Autoindustrie, komplexe Produktlandschaft

Konzentration in der Metall- und Elektroindustrie

Die Branche im Überblick

Die Metall- und Elektroindustrie ist der wichtigste Sektor und gewissermaßen das Herz der Industrie in Deutschland. Mit 3,8 Millionen Beschäftigten (vgl. Tb. 1) arbeiten in diesem Bereich mehr als die Hälfte der gesamten Arbeitskräfte im Verarbeitenden Gewerbe. Der Umsatz übertraf 2015 erstmals die Schwelle von einer Billion Euro. Statistisch gesehen gibt es diesen Bereich eigentlich gar nicht. Vielmehr werden darunter so verschiedene Branchen wie „Metallerzeugung und -bearbeitung“, „Herstellung von Metallerzeugnissen“, „Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen“, „Herstellung von elektrischen Ausrüstungen“, der „Maschinenbau“, die „Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen“, der „Sonstige Fahrzeugbau“, die „Herstellung von sonstigen Waren“ und die „Reparatur und Instandhaltung von Maschinen und Ausrüstungen“ zusammengefasst. Innerhalb dieser Branchen existieren zahlreiche Unterbranchen mit verschiedenen Produkten auf sehr heterogenen Märkten. Die drei wichtigsten (aber natürlich nicht einzigen) Bereiche im „Sonstigen Fahrzeugbau“ sind beispielsweise die Luft- und Raumfahrtindustrie, die Bahnindustrie und der Schiffbau.

Als Klammer für den gesamten Bereich Metall- und Elektroindustrie gelten neben der stofflichen Basis – die Produkte haben alle irgendetwas mit Metallen zu tun – nur die Zugehörigkeit zu einem gemeinsamen Tarifbereich. Davon ausgenommen ist nur die Stahlindustrie, die zur Branche „Metallerzeugung und -bearbeitung“ gehört und einen eigenen Tarifbereich bildet.

Tab. 1: Beschäftigte der Metall- und Elektroindustrie 2005-2015 (in Mio.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Beschäftigte	3,4	3,3	3,5	3,7	3,5	3,5	3,6	3,7	3,7	3,8	3,8
Veränderung zum Vorjahr in Prozent		-0,1	+2,7	+3,3	-3,3	-2,1	+3,3	+2,8	+1,0	+1,2	+1,1

Quelle: Statistisches Bundesamt

Kennzeichnend für die Metall- und Elektroindustrie ist auch eine hohe internationale Produktionsverflechtung (vgl. Tab. 2). Fast 60 Prozent der Umsätze werden mit dem Ausland getätigt. Dieser Anteil ist in den letzten zehn Jahren noch einmal deutlich gestiegen. Spuren im Auslandsgeschäft hat die Eurokrise hinterlassen. Zwischen 2010 und 2013 war der Anteil des Auslandsumsatzes, der in

die Eurozone ging, zurückgegangen. Heute wird etwa ein Fünftel des gesamten Umsatzes in den Euroraum exportiert. Auf der anderen Seite hat das weltweite Geschäft, also außerhalb des Eurogebietes, an Bedeutung gewonnen.

Tab. 2: Inlands- und Auslands-Umsatz der Metall- und Elektroindustrie 2005 bis 2015

Metall- u. Elektroind.	Umsatz in Mrd. Euro										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Umsatz	766,8	837,8	900,0	918,3	732,6	848,8	949,2	951,5	950,3	974,1	1.032,7
V. z. Vj.		9,3	7,4	2,0	-20,2	15,9	11,8	0,2	-0,1	2,5	6,0
Inlandsumsatz	362,8	390,0	411,8	424,7	346,7	377,3	424,1	419,3	409,5	418,3	437,6
Auslandsumsatz	404,0	447,9	488,1	493,5	385,9	471,5	525,1	532,2	540,8	555,7	595,2
- mit Eurozone	177,4	192,7	210,6	207,4	163,8	186,5	203,6	186,8	181,1	193,5	209,1
- mit sonst. Ausland	222,6	255,2	277,5	266,1	222,1	285,0	321,5	345,3	359,7	362,2	366,1
	Umsatzanteile in %										
Ant. AU	52,7	53,6	54,2	53,7	52,6	55,5	55,3	55,9	56,9	57,1	57,6
Ant. Euroz. am Gesamtumsatz	23,1	23,0	23,4	22,5	22,3	22,0	21,5	19,6	19,1	19,9	20,2
Ant. Euroz. am Ausl. Umsatz	43,9	43,0	43,1	42,0	42,5	39,7	38,8	35,1	33,5	34,8	35,1
Ant. sonst. Ausl. am Gesamtums.	29,5	30,5	30,8	31,2	30,3	33,5	33,9	36,3	37,8	37,2	37,4
Ant. sonst. Ausl. am Ausl. Ums.	56,1	57,0	56,9	58,0	57,5	60,3	61,2	64,9	66,5	65,2	64,9

Quelle: Stat. Bundesamt. V. z. Vj.: Veränderung zum Vorjahr; AU: Auslandsumsatz

Die internationale Verflechtung wird nicht nur durch das Exportgeschäft geprägt. Vielmehr sind grenzüberschreitende Produktionsverbände entstanden. Seit den 1990er Jahren haben sich vor allem in Osteuropa neue Zulieferstrukturen gebildet. Das sind vielfach ausländische Standorte deutscher Unternehmen. Diese Verflechtungen zeigen sich auch darin, dass mittlerweile in den deutschen Exporten erhebliche Anteile ausländischer Wertschöpfung enthalten sind. Nach Berechnungen der OECD auf Basis der input-output-Tabellen¹ betragen diese Anteile 1995 in der Metall- und Elektroindustrie zwischen 15,7

¹ http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=EO93_INTERNET#

und 20,8 Prozent. Bis zur Krise 2008 wurden sie stark ausgeweitet, seitdem haben sie sich in den meisten Branchen stabilisiert. Aktuelle Daten existieren dazu allerdings nicht, die neuesten Berechnungen beziehen sich auf das Jahr 2011. In jenem Jahr betrug der Anteil der ausländischen Wertschöpfung am Export zwischen 25,1 und 38,2 Prozent. Der Fahrzeugbau lag mit 32,1 Prozent eher im oberen Bereich, der Maschinenbau mit 26,7 Prozent nahe der unteren Grenze.

Tab. 3: Umsatz und Beschäftigte der Metall- und Elektroindustrie nach Branchen 2005 und 2015

	Umsatz (Mrd Euro)		Beschäftigte (Tsd.)	
	2005	2015	2005	2015
Metallerzeugung und -bearbeitung	76,8	94,3	244	245
<i>Anteil an M+E in %</i>	10,0	9,1	7,8	7,1
Herst. v. Metallerzeugnissen	71,1	91,4	269	260
<i>Anteil an M+E in %</i>	9,3	8,9	14,5	14,9
Herst. v. DV-Geräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	81,2	70,9	269	260
<i>Anteil an M+E in %</i>	10,6	6,9	8,6	7,6
Herst. v. elektr. Ausrüstungen	68,3	87,8	361	378
<i>Anteil an M+E in %</i>	8,9	8,5	11,6	11,0
Maschinenbau	154,9	224,2	789	940
<i>Anteil an M+E in %</i>	20,2	21,7	25,3	27,4
Herst. v. Kraftwagen u. Kraftwagenteilen	286,7	404,8	749	793
<i>Anteil an M+E in %</i>	37,4	39,2	24,0	23,1
Sonstiger Fahrzeugbau	23,4	43,1	107	123
<i>Anteil an M+E in %</i>	3,1	4,2	3,4	3,6
Herst. v. sonstigen Waren	14,5	25,0	99	121
<i>Anteil an M+E in %</i>	1,9	2,4	3,2	3,5
Reparatur u. Installation v. Masch. u. Ausrüstungen	26,5	28,9	148	156
<i>Anteil an M+E in %</i>	3,5	2,8	4,7	4,6

Quelle: Stat. BA, Erhebung in Betrieben ab 50 Besch.

Innerhalb der Metall- und Elektroindustrie haben zwei Branchen eine herausragende Bedeutung: die „Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen“ sowie der „Maschinenbau“ (vgl. Tab. 3). Hinter der ersten Kategorie verbirgt sich die Autoindustrie mit einigen Zulieferern. Die Komplexität der Zulieferbeziehungen kommt in dieser Branche allerdings nur annähernd zum Ausdruck. Viele Zulieferbetriebe gehören zu anderen Branchen der Metall- und Elektroindustrie oder auch zu ganz anderen Bereichen. Es handelt sich insgesamt um eine homo-

gene Branche mit einem sehr hohen Verflechtungsgrad der Produktionsverbände, in der ein einziges Endprodukt (Kraftwagen, d.h. PKW und LKW) erzeugt wird. Ganz anders ist der Maschinenbau aufgestellt. Hier geht es um eine extrem heterogene Produktgruppe, zu der Pumpen und Kompressoren, Armaturen, Hebezeuge und Fördermittel, Büromaschinen und Werkzeugmaschinen gehören, um nur eine kleine, unvollständige Auswahl beispielhaft aufzuführen.

Mit über 400 Milliarden Euro Umsatz im Jahr 2015 ist die Autoindustrie die mit Abstand umsatzstärkste Branche in der Metall- und Elektroindustrie, fast 40 Prozent des gesamten Umsatzes werden dort erzielt. Seit 2005 ist der Umsatz in der Autoindustrie kräftig um 41 Prozent gestiegen. Auch der Umsatzanteil an der Metall- und Elektroindustrie ist in diesem Zeitraum leicht um 1,8 Prozentpunkte gestiegen. Deutlich kleiner als beim Umsatz ist mit 23,1 Prozent der Anteil an der Beschäftigung. Dieser Anteil ist zudem seit 2005 leicht um 0,9 Prozentpunkte zurückgegangen.

Die meisten Arbeitskräfte in der Metall- und Elektroindustrie arbeiten im Maschinenbau. Mehr als 900.000 Menschen waren dort im Jahr 2015 beschäftigt, ein Anteil von über 27 Prozent an der gesamten Branche. Sowohl absolut (+19 Prozent) als auch als Anteil der Metall- und Elektroindustrie (+2,1 Prozentpunkte) hat die Beschäftigung seit 2005 zugelegt. Der Umsatz war mit gut 200 Milliarden Euro aber nur etwas mehr als halb so groß wie in der Autoindustrie. Auch der Umsatz im Maschinenbau hat aber seit 2005 sowohl absolut wie als Anteil zugelegt.

Autoindustrie führend bei den 100 größten Unternehmen

Die vielfältige Struktur der Metall- und Elektroindustrie zeigt sich auch, wenn man die (nach inländischer Wertschöpfung) 100 größten Unternehmen in Deutschland betrachtet (vgl. Tab. 4). 15 davon kommen aus dem Bereich der Metall- und Elektroindustrie, 19 weitere sind, neben anderen Branchen, auch in diesem Bereich aktiv. Angesichts des großen wirtschaftlichen Gewichts zeigt das die insgesamt eher kleinteilige Struktur dieser Branche. Ganz anders sieht es bei der Automobilindustrie aus. Vor allem die OEM (Fertigung der Endprodukte) konzentrieren sich auf nur fünf Großkonzerne. An der Spitze der 100 Größten liegen mit VW, Daimler und BMW die drei großen Autoproduzenten. Opel (GM) liegt noch auf Platz 33, Ford auf Platz 52. VW und Daimler belegen seit Jahren die ersten Plätze, während BMW 2010 noch auf dem achten Rang lag.

Auch die Autozulieferer konzentrieren sich in immer größeren Einheiten. Mit Bosch, ZF und Schaeffler gehören zu den zehn größten M+E-Unternehmen noch drei Konzerne, die vorwiegend als Autozulieferer aktiv sind und eine deutlich größere Wertschöpfung generieren als die Endhersteller Opel und Ford. Nicht zum Bereich Auto gehören lediglich Siemens (Elektromischkonzern), Airbus (Luft- und Raumfahrt) und Thyssen Krupp, die ursprünglich aus dem Stahl-Bereich kommen und inzwischen auch viel breiter aufgestellt sind (auch mit einer Auto-Zulieferersparte).

Tab. 4: Die zehn größten Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie (nach Wertschöpfung) 2014

Rang M+E	Rang Gesamt	Unternehmen	Wertschöpfung (inländ.) (Mrd. Euro)	Beschäftigte
1	1	Volkswagen AG	29,6	271.043
2	2	Daimler AG	19,5	168.909
3	3	Bayrische Motoren Werke AG	14,6	83.128
4	4	Siemens AG	13,6	115.000
5	7	Robert Bosch GmbH	9,2	105.429
6	16	Airbus Gruppe Deutschland	4,7	48.374
7	24	ZF Friedrichshafen AG	3,8	41.188
8	26	Thyssen Krupp AG	3,6	59.783
9	30	INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG	2,9	30.525
10	33	General Motors-Gruppe Deutschland	2,4	19.521

Quelle: Monopolkommission, 21. Hauptgutachten, 2016

Die großen Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie sind international aufgestellte Konzerne. Sie exportieren nicht nur in erheblichem Umfang in alle Teile der Welt, sie haben auch in vielen Ländern Tochterunternehmen oder ausländische Standorte. Trotzdem bleibt Deutschland ein wichtiger Produktionsstandort, an dem ein großer Teil der Wertschöpfung erzielt wird. Eine immer wieder diskutierte Verlagerung zu ausländischen Standorten lässt sich in den letzten Jahren nicht beobachten.

In den fünf größten M+E-Unternehmen wurde nach den Berechnungen der Monopolkommission (21. Hauptgutachten) zwischen 2012 und 2014 die inländische Wertschöpfung, abgesehen von einer Ausnahme, kräftig gesteigert. Bei VW um 15,2 Prozent, bei Daimler um 21 Prozent, bei BMW um 29,1 Prozent und bei Bosch um 17,1 Prozent. Lediglich bei Siemens ging sie um 3,4 Prozent zurück. Dagegen schrumpfte bis auf VW in den anderen vier Unternehmen die ausländische Wertschöpfung (wobei offenbleiben muss, inwieweit dabei Wechselkurseffekte eine Rolle spielen). Aber auch bei VW wuchs die inländische Wertschöpfung viel stärker als die ausländische, sodass der Inlandsanteil ebenfalls zulegte. Insgesamt lag der Inlandsanteil zwischen 77,5 Prozent (BMW) und 43,8 Prozent (Siemens).

Die Eigentumsstrukturen bei den großen Metall- und Elektronunternehmen sind äußerst heterogen. Beim Blick auf die größten zehn zeigt sich, dass Kapitalverflechtungen mit der Gruppe der insgesamt 100 größten Unternehmen keine große Rolle spielen. Lediglich bei Airbus machten sie 2014 einen Anteil von 12,82

Prozent aus, bei Siemens 5,33 Prozent. Hingegen hat Daimler noch einen kleinen Anteil an Airbus von 3,68 Prozent (2012 waren es noch knapp 15 Prozent). Siemens und Bosch sind mit je 50 Prozent die alleinigen Eigentümer von BSH Hausgeräte und Schaeffler gehören 46 Prozent von Continental. Durchaus einflussreich können ausländische Investoren sein. Sie sind in vielen Unternehmen vertreten. Bei VW (18,1 Prozent), Daimler (25,61 Prozent), BMW (9,49 Prozent), Siemens (17,44 Prozent), Airbus (34,72 Prozent) und Thyssen Krupp (23,92 Prozent) haben sie durchaus relevante Anteile. Diese Zahlen sagen allerdings noch nichts darüber aus, ob sich diese Anteile auf einzelne bzw. wenige Anteilseigner verteilen oder breiter gestreut sind. Ein Sonderfall ist Opel, das Unternehmen ist eine 100prozentige Tochter von General Motors.

Die öffentliche Hand hat nur bei VW eine nennenswerte Kapitalbeteiligung von 20 Prozent. Der Einfluss auf die Firmenpolitik ist durch die besondere Mitbestimmung bei VW sogar noch deutlich größer. Zwei Unternehmen sind im vollständigen Eigentum von Stiftungen. Im Fall von Bosch einer privaten Familienstiftung, bei ZF liegt die Firmenpolitik in der Hand einer öffentlichen Stiftung (Zeppelin-Stiftung). Schaeffler befindet sich noch vollständig im Familienbesitz. Aber auch bei VW (Piech, Porsche) und BMW (Quandt) wird die Unternehmenspolitik stark von den Eigentümerfamilien geprägt, die immerhin etwa die Hälfte des Kapitals halten. Bei Thyssen ist der Einfluss mit 23 Prozent etwas kleiner. Bei Daimler, Siemens und Airbus liegt die Aktienmehrheit im Streubesitz, bei BMW sind es immerhin 44 Prozent.

Wettbewerbssituation

Nennenswerte Verflechtungen bestehen zwischen dem deutschen Finanzsektor und den großen M+E-Unternehmen nicht mehr. Früher waren solche Verflechtungen ein wichtiger Kern der „Deutschland AG“, über die gemeinsame industrielle Strategien entwickelt wurden. Heute besitzt die Deutsche Bank noch etwa ein Prozent an Daimler und Siemens, die Commerzbank zwei Prozent an Thyssen und die Allianz drei Prozent an Siemens. Unmittelbare Einflüsse des Finanzkapitals finden heute eher über institutionelle Anleger statt. Hier stehen vor allem die großen US-amerikanischen Vermögensverwalter im Focus. Blackrock ist mit einem verwalteten Vermögen von 4,7 Billionen US-Dollar die Nummer eins weltweit, Vanguard mit 3,1 Billionen US-Dollar die Nummer zwei. Beide zusammen sind mit 7,2 Prozent an Daimler beteiligt, mit 5,2 Prozent an BMW und mit 5,1 Prozent an VW. Zusätzlich halten sie Aktienanteile in ähnlicher Größenordnung an Honda, Ford, GM, Tesla und Renault.²

Angesichts der Eigentümerstruktur gerade in den großen Unternehmen der Branche ist es für institutionelle Anleger sicherlich schwierig, Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen nehmen zu können. Hinzu kommt die Situation auf den Kapitalmärkten, an denen derzeit in einer Überakkumulationssituation eher eine Machtasymmetrie zu Lasten der Anleger herrscht.

² Alle Angaben nach Handelsblatt vom 29.09.2016.

Es ist für profitable Unternehmen derzeit nicht schwierig, sich zu günstigen Konditionen auf dem Finanzmarkt zu refinanzieren. Dagegen haben Finanzinvestoren große Schwierigkeiten, rentable Anlagemöglichkeiten zu finden.

Dennoch gibt es ein latentes Risiko, dass institutionelle Anleger versuchen, Einfluss auf die Unternehmen auszuüben und den Wettbewerb zu beeinträchtigen. Auch die Monopolkommission betont in ihrem aktuellen Gutachten diese Gefahren: „Die Monopolkommission sieht ein wesentliches wettbewerbsverzerrendes Potenzial durch indirekte Horizontalbeteiligungen zwischen Portfoliounternehmen desselben Wirtschaftsbereichs über institutionelle Investoren. Dabei gilt dies theoretisch ebenso für Beteiligungen an Portfoliounternehmen entlang einer Wertschöpfungskette. Dieses Potenzial besteht trotz der geringen Höhe gehaltener Anteile und begrenzter Einflussmöglichkeiten institutioneller Investoren auf strategische Entscheidungen ihrer Portfoliounternehmen. Das wettbewerbsbeeinträchtigende Potenzial indirekter horizontaler Verflechtungen verschärft sich durch zusätzliche Faktoren, wie etwa das Vorliegen von Interessengleichheit verschiedener institutioneller Investoren und eine institutionalisierte Stimmrechtsberatung.“³

Insgesamt zeigen die Analysen der Monopolkommission, dass der Monopolisierungsgrad sowohl in der Gesamtwirtschaft als auch in der Industrie langfristig relativ stabil ist. Größere Verschiebungen sind eher die Ausnahme. Für einzelne Branchen kann sich die Situation aber ganz anders darstellen. Gerade in der Automobilindustrie ist es weltweit – mit einem besonderen Schwerpunkt im letzten Jahrzehnt – zu zahllosen Übernahmen und Fusionen gekommen. Zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit gilt es in der Branche als Notwendigkeit, eine bestimmte Größe zu erreichen. In Deutschland war dabei VW sehr aktiv – mit dem erklärten Ziel, durch Zukäufe zum größten Automobilproduzenten der Welt aufzusteigen. Das Ziel wurde zwar verfehlt, aber nach Toyota ist VW zum zweitgrößten Hersteller aufgestiegen und hat General Motors klar auf den dritten Rang verwiesen. Zum Imperium von VW gehören inzwischen die PKW-Produzenten Audi, Skoda, Seat, Bentley, Lamborghini, Bugatti und Porsche. Vorläufig abgeschlossen wurde die Expansion im Sommer 2012 mit der vollständigen Übernahme von Porsche. Eine zwischenzeitliche Beteiligung an Suzuki galt dagegen als gescheitert und wurde im September 2015 wieder aufgegeben. Im Bereich Fahrzeugbau gehören außerdem Mehrheitsbeteiligungen bei den Nutzfahrzeugproduzenten MAN und Scania und dem Motorradhersteller Ducati zum VW Konzern.

Aus der Übernahme von Chrysler durch Fiat entstand 2015 Fiat Chrysler Automobiles (FCA). Zu diesem transatlantischen Autokonzern gehören die Marken Fiat, Chrysler, Dodge, Jeep, Alfa Romeo, Lancia, Maserati und eine Mehrheitsbeteiligung an Ferrari. Der französische Renault Konzern (Marken: Renault, Dacia) ist über wechselseitige Beteiligungen mit dem japanischen Autoproduzenten Nissan verbunden. Renault befindet sich zudem in einer engen Koopera-

³ Monopolkommission, 21 Hauptgutachten 2016, Ziffer 687.

tion mit Daimler, Nissan hat gerade eine Minderheitsbeteiligung an Mitsubishi erworben. Schon länger existiert der rein französische Zusammenschluss von Peugeot und Citroen zum PSA Konzern. Mit der Übernahme von Volvo durch das chinesische Unternehmen Geely 2010 und von Jaguar/Land Rover durch die indische Tata Gruppe 2008 haben zudem zwei Unternehmen aus Schwellenländern einen Brückenkopf in Europa. Mit der Beteiligung von Dongfeng an PSA ist jüngst noch ein weiterer hinzugekommen. Mit ihren eigenen Produkten sind die chinesischen und die indischen Hersteller ansonsten noch nicht auf dem Weltmarkt präsent. Schon diese kurze – und keinesfalls vollständige – Übersicht zeigt die vielfältigen Verflechtungen auf dem weltweiten Automarkt.

Unternehmen	Europa (EU+EFTA)	Deutschland
VW Group	24,1	38,3
VOLKSWAGEN	11,4	20,0
AUDI	5,5	9,1
SKODA	4,4	5,5
SEAT	2,3	2,8
PSA Group	10,1	3,2
RENAULT Group	10,0	5,0
FORD	7,0	7,2
OPEL/VAUXHALL	6,7	7,2
BMW Group	6,6	8,9
HYUNDAI/KIA	6,2	5,0
FCA Group	6,7	2,4
DAIMLER	6,1	10,3
TOYOTA Group	4,2	2,1
NISSAN	3,6	2,2

Quelle: für Europa ACEA, für Deutschland KBA

Ein wesentlicher Faktor für mögliche Marktmacht sind die Marktanteile (vgl. Tab. 5). Auffällig ist dabei die starke Stellung von VW. Der größte Autohersteller Europas dominiert klar den deutschen PKW-Markt mit einem Anteil bei den Neuzulassungen von annähernd 40 Prozent. Daimler ist mit zehn Prozent auf dem zweiten Platz schon weit abgeschlagen. Auch in ganz Europa ist VW sehr stark. Etwa jeder vierte PKW kommt aus dem VW-Konzern. Dahinter liegen die beiden französischen Anbieter PSA und Renault mit etwa zehn Prozent ungefähr gleich auf. Trotz der starken Stellung eines Anbieters ist der

Automarkt durchaus von einem scharfen Wettbewerb geprägt. Im Massenmarkt stehen die Anbieter im starken Preiswettbewerb, der mit Rabattschlachten auch jenseits der offiziellen Preislisten geführt wird. Bei den so genannten Premiumprodukten wird eher mit dem Einsatz von Technik und mit Imagefaktoren um Marktanteile gekämpft.

Die Machtstrukturen der großen Konzerne zeigen sich eher auf anderen Ebenen. Ein Lehrbeispiel dafür ist der Diesel-Skandal. Im Zentrum dieses Skandals steht VW, aber offensichtlich wurden von der gesamten Autoindustrie die Abgaswerte von Diesel-PKW manipuliert und jahrelang damit die gesetzlichen Vorschriften hintergangen. „Trotz massiver Verdachtsmomente gegen andere Hersteller ist VW bislang der einzige Autobauer, der wegen der Manipulation seiner Abgasreinigung beim Diesel zur Verantwortung gezogen wurde.“⁴ Es ist schon erstaunlich und deutet auf nicht funktionierende Marktprozesse, dass scheinbar kein einziger Hersteller versucht hat, mit wirklich sauberen Produkten sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Für den Gesamtzusammenhang muss eine andere Ebene dieses Skandals verdeutlicht werden: er zeigt die herausragende Vernetzung der Großkonzerne mit den politisch-administrativ Verantwortlichen. Die strafrechtliche Verfolgung des Skandals erfolgt bisher ausschließlich von der US-amerikanischen Justiz. Auch Schadenersatz wird bisher ausschließlich Kunden in den USA zuteil. Die Behörden in Deutschland und anderen europäischen Staaten sind bisher kaum tätig geworden. Dieses auffällige Desinteresse legt den Verdacht nahe, dass die Autoindustrie hier bewusst geschont werden soll.

Wie bereits dargestellt, ist die übrige Metall- und Elektroindustrie im Gegensatz zum Fahrzeugbau deutlich kleinteiliger und heterogener aufgestellt. Das heißt aber nicht, dass die Wettbewerbsintensität überall größer ist und Monopolisierungstendenzen nicht existent sind. Einzelne Produktmärkte können durchaus auch stark vermachtete Strukturen aufweisen. Es würde an dieser Stelle den Rahmen sprengen, dies für einzelne Märkte systematisch aufzubereiten. Beispielhaft sei hier nur auf den besonderen Fall der Luft- und Raumfahrtindustrie hingewiesen. Dieses Beispiel zeigt zwei Besonderheiten: zum einen ist die Luftfahrtindustrie – zumindest was die Endhersteller betrifft – mit Airbus von einem einzigen, transnationalen Konzern geprägt. Als „Heimatland“ dieses Unternehmens muss in gleichem Maße Frankreich und Deutschland gelten. Bei der Entstehung des Unternehmens hat zudem die Politik eine wesentliche Rolle gespielt. Zum anderen gibt es für Passagierflugzeuge (von Kleinflugzeugen einmal abgesehen) weltweit nur noch zwei Anbieter: Boeing und Airbus! Die technologischen Marktzutrittsbarrieren sind extrem hoch. Obwohl verschiedene Unternehmen aus China, Russland, Brasilien und Kanada versuchen, auf diesen Markt zu kommen, ist das zumindest bisher noch nicht wirklich gelungen. Trotz dieser Duopolsituation herrscht zwischen den Anbietern ein scharfer Wettbewerb.

⁴ Handelsblatt vom 20.10.2016

Autoindustrie vor gewaltigen Umwälzungen

Auf den ersten Blick befindet sich die Autoindustrie in einer komfortablen und stabilen Lage: Trotz einer seit Jahrzehnten prognostizierten Sättigungskrise wächst sie durch die Eroberung fremder Märkte weiter. Die Marktberichtigungen sind zumindest für Europa weitgehend abgeschlossen, die Eigentümerstrukturen zeigen eine hohe Kontinuität und neuen Konkurrenten aus Schwellenländern gelang es seit den Herstellern aus Südkorea nicht mehr, in die Stammmärkte der Industrieländer einzubrechen. Lediglich der Dieselskandal zeigt zumindest für VW bedrohliche Ausmaße und belastet das Image der gesamten Autoindustrie.

Die Entwicklungen der letzten Jahre deuten jedoch darauf hin, dass die Branche vor gewaltigen strukturellen Umbrüchen steht. Neue Herausforderungen zeigen sich:

- Mobilitätsanbieter lösen zunehmend den Zusammenhang zwischen Autofahren und Autobesitz auf.
- Die Digitalisierung des Autos schreitet voran. Die Autotechnik wird zunehmend von Rechnern und Sensoren geprägt. Datenmanagement wird zur Herausforderung.
- Autonomes Fahren wird zum prägenden Zukunftstrend.
- Zur Bewältigung der ökologischen Herausforderung wird der elektrische Antrieb zur Schlüsseltechnologie.

All diese neuen Techniken (bzw. Dienstleistungen) gehören nicht zu den Kernkompetenzen der Autohersteller. Sie haben enorme Erfahrungen bei der Entwicklung von Fahrwerken, Karosserien und Verbrennungsmotoren aufgebaut. Sie sind aber keine Technologieführer in den neuen Bereichen. Start-up Unternehmen haben mit Software-Apps neue Fahrdienstvermittlungen aufgebaut. Der bekannteste von ihnen ist Uber. Traditionelle Softwareunternehmen engagieren sich stark beim Thema Digitalisierung des Autos und autonomes Fahren. Google testet seit längerem ein Roboterauto. Immer wieder wird in den Medien darüber berichtet, dass Apple ein eigenes, selbstfahrendes Auto auf den Markt bringen will.

Schlüsseltechnologie für die Elektromobilität sind die Batteriesysteme. Bei der Produktion von Batteriezellen, die für Elektroautos geeignet sind, liegen die Produktionskapazitäten heute vor allem in Japan (26 Prozent), Südkorea (24 Prozent), China (22 Prozent) und den USA (22 Prozent). Europa ist weit abgeschlagen. Die größten Produzenten sind AESC (ein Gemeinschaftsunternehmen von Nissan und NEC), Panasonic, LG Chem und Samsung.⁵ Der größte Markt für Elektroautos ist derzeit China. 2015 wurden dort (reine Elektroautos und Plug-in-Hybride) 180.000 Fahrzeuge zugelassen.⁶

⁵ Alle Angaben nach: Nationale Plattform Elektromobilität, Roadmap integrierte Zell- und Batterieproduktion Deutschland, 2016.

⁶ manager magazin online, 07.09.2016.

Die traditionellen Autokonzerne sind sich dieser Herausforderung bewusst und stellen sich ihr. Alle versuchen, diesen Strukturwandel zu bewältigen und mit eigener Technik die Marktposition zu behaupten. Beispielhaft sei hier nur auf VW verwiesen. Im Juni 2016 wurde die „Together Strategie 2025“ vorgestellt, mit der der „Volkswagen Konzern zu einem führenden Anbieter nachhaltiger Mobilität werden soll“. Neben klassischer Effizienzsteigerung ist eine Elektrifizierungsoffensive mit 30 neuen E-Modellen bis 2025 geplant, Batterietechnologie, Digitalisierung und autonomes Fahren sollen zu neuen Kompetenzfeldern werden und das neue Geschäftsfeld Mobilitätslösungen soll zügig ausgebaut werden. „Das ist auch ein Blickwinkel, der bei einer weiteren Kerninitiative eine wichtige Rolle spielt: dem Aufbau der Batterietechnologie zu einer Kernkompetenz des Volkswagen Konzerns. Diese Grundsatzentscheidung ist gefallen. Denn die Batterietechnologie ist der Schlüssel zur Elektromobilität. Ihr Wertschöpfungsanteil liegt bei vollelektrischen Fahrzeugen bei 20 bis 30 Prozent. Allein für die Ausstattung unserer eigenen E-Flotte benötigen wir bis 2025 eine Batteriekapazität in einer Größenordnung von 150 Gigawattstunden – was zugleich ein gewaltiges Beschaffungsvolumen repräsentieren würde.“⁷

Allen Autoherstellern ist allerdings auch klar, dass sie aus eigener Kraft diese Herausforderungen nicht bewältigen können. So haben sich in den letzten Jahren eine Vielzahl neuer Kooperationsbeziehungen und Unternehmensverflechtungen etabliert, um die Technologieführerschaft in den neuen Feldern erobert zu können. Im vergangenen Jahr erwarben Audi, BMW und Daimler zusammen den Kartenanbieter Here (vorher eine Tochter von Nokia) für drei Milliarden Euro.⁸ Die drei Autoproduzenten sind mit Here zudem eine Kooperation mit Ericson, Huawei, Nokia, Intel und Qualcomm eingegangen. Renault-Nissan hat dagegen eine Partnerschaft mit Microsoft geschlossen. FCA kooperieren beim Thema autonomes Fahren mit Google.⁹ Bei den neuen Mobilitätsdiensten stieg General Motors bei Lyft ein, VW bei Gett und Toyota bei Uber. PSA haben dagegen die Gründung eines eigenen Mobilitätsdienstes angekündigt.¹⁰ VW ging für die Entwicklung und den Bau von Elektroautos eine Kooperation mit dem chinesischen Hersteller JAC ein, der derzeit führend auf diesem Gebiet ist.¹¹ Auch bei den Zukunftstechnologien können allerdings auch nicht alle Kooperationen und Zusammenschlüsse die in sie gesteckten Erwartungen erfüllen. Daimler hat schon vor Jahren seine Beteiligung an Tesla wieder abgestoßen.

⁷ Matthias Müller, Vorstandsvorsitzender VW, 16.06.2016, Quelle: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/de/talks_and_presentations/2016/06/together.bin.html/binarystorageitem/file2/D_Strategie_PK_M%C3%BCller_VERTEILVERSION_final.pdf

⁸ Angabe nach Handelsblatt vom 13.10.2016.

⁹ NZZ online, 28.09.2016.

¹⁰ Spiegel online, 12.09.2016.

¹¹ manager magazin online 07.09.2016.

Auch die Autozulieferer stellen sich auf die gewaltigen Umbrüche in der Branche ein. 2015 übernahm ZF den US-amerikanischen Autozulieferer TRW Motive für 9,5 Milliarden Euro.¹² Dabei geht es auf der einen Seite um Konsolidierung in der Branche und um Größenvorteile. Der neue Konzern kommt auf einen weltweiten Umsatz von 30 Milliarden Euro. Auf der anderen Seite geht es um das Schließen von Technologielücken. TRW besitzt viel Know How im Bereich Assistenzsysteme und autonomes Fahren. Damit will ZF sicherstellen, für die Herausforderungen der Zukunft gewappnet zu sein.

Gewaltige strukturelle und technologische Umbrüche sind der Hintergrund, vor dem sich bestehende Marktstrukturen vollkommen umwälzen können. Das ist der Zeitpunkt, wo neue Anbieter etablierte Konzerne aus dem Markt drängen könnten. Das muss aber nicht so kommen. Es ist auch möglich, dass die bisherigen Anbieter (oder einige von ihnen) die neuen Dienstleistungen und Techniken schnell genug adaptieren können und ihre Marktstellung verteidigen.

Fazit

Die Entwicklung der Metall- und Elektroindustrie war in den letzten Jahren von Stabilität und Kontinuität geprägt. Insgesamt gab es ein leichtes Wachstum bei Umsatz und Beschäftigung. Die Gewichte innerhalb des Bereichs haben sich leicht zu Gunsten des Fahrzeugbaus und des Maschinenbaus verschoben. Im ohnehin schon hoch konzentrierten Bereich der Autoindustrie hat es eine weitere Konzentration und Marktberreinigung gegeben. Größere Umwälzungen in den Eigentumsstrukturen fanden nicht statt. Neue Einzelkapitale sind nicht in Erscheinung getreten.

Diese Stabilität könnte mit den anstehenden dramatischen technologischen Umbrüchen zumindest für die Autoindustrie und ihre Zulieferer Vergangenheit sein. Die Technologiekompetenz, die für die Digitalisierung des Autos, für autonomes Fahren und die Umstellung auf elektrische Antriebe notwendig ist, liegt zu einem erheblichen Teil bei Unternehmen der Informationstechnologie. Das könnte die bestehenden Kapitalstrukturen erheblich erschüttern. Die Autokonzerne haben die Herausforderungen angenommen. Mit eigenen Entwicklungen und vielen neuen Allianzen versuchen sie, ihre Marktstellung über den Strukturwandel hinweg zu erhalten. Ob dies gelingt, ist derzeit eine völlig offene Frage. Welche Konzerne den Automobilmarkt (oder den Markt für Mobilität) in zwanzig Jahren beherrschen, lässt sich nicht prognostizieren.

Die Metall- und Elektroindustrie ist mit extrem hohen und noch wachsenden Exportquoten auf den Weltmarkt ausgerichtet. Insgesamt hat sie ihre Position bisher gegen neue Aufsteiger aus den Schwellenländern gut verteidigen können. Das gilt aber nicht für alle Bereiche. Die Stahlindustrie, aber auch die Produktion von Solarmodulen sind Beispiele, wo etablierte Anbieter von neuen Konkurrenten verdrängt werden. Ein technologischer Pfadwechsel in der Autoindustrie könnte auch dort das Einfallstor für neue Anbieter werden.

¹² FAZ.net vom 15.09.2014, Handelsblatt vom 19.10.2016.

Das Verhältnis des Finanzkapitals zur Metall- und Elektroindustrie hat sich stark gewandelt. Der nationale Bankensektor hat erheblich an Bedeutung verloren. Er besitzt kaum noch eigene Aktienanteile in diesem Bereich. Zudem ist durch die Emittierung von eigenen Unternehmensanleihen und hohen Renditen die Abhängigkeit von Bankkrediten zumindest für die Großunternehmen stark zurückgegangen. Stattdessen haben die großen institutionellen Anleger des internationalen Finanzmarktes mittlerweile nennenswerte Aktienanteile an der Metall- und Elektroindustrie. Auch wenn die Monopolkommission hier durchaus Risiken für Wettbewerbseinschränkungen sieht, dürften für die Finanzinvestoren eher das Anlagemotiv als der Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen im Vordergrund stehen.

Globale Produktionsketten sind prägend für die Metall- und Elektroindustrie. Bei den Zulieferketten handelt es allerdings oft um (ost-)europäische statt globale Strukturen. Auf Seiten der Absatzmärkte sind die Wachstumsperspektiven in Europa nur noch begrenzt. Es wird deshalb verstärkt in internationale Standorte investiert. Umso erstaunlicher, dass in den letzten Jahren die nationale Wertschöpfung in Deutschland stark zugenommen hat.

VSA: Alternative Ökonomie & Politik



Klaus Busch/Axel Troost/Gesine Schwan/Frank Bsirske/Joachim Bischoff/Mechthild Schrooten/Harald Wolf
Europa geht auch solidarisch!
 Streitschrift für eine andere Europäische Union
 88 Seiten | € 7.50
 ISBN 978-3-89965745-6



Torsten Müller/Thorsten Schulten/Guy Van Gyes (Hrsg.)
Lohnpolitik unter europäischer Economic Governance
 Alternative Strategien für inklusives Wachstum
 400 Seiten | € 29.80
 ISBN 978-3-89965-704-3



Helmut Martens
Refeudalisierung oder Überwindung des Kapitalismus?
 Am Ende der industriekapitalistischen Wachstumsdynamik
 248 Seiten | € 19.80
 ISBN 978-3-89965-723-4
 »Neue Wirtschaftsdemokratie« als Perspektive gegen Refeudalisierung.

Der Sozialismus kommt

kritisch links
 Analysen
 Positionen
 Berichte
 monatlich gedruckt
 Jahresabo € 70,-
 (€ 50,- ermäßigt)
 täglich im Netz
www.sozialismus.de

Bröckelnde Marktmacht der „Big-4“ in der Elektrizitätswirtschaft

1 Gebietsmonopole und Politik

Seit der Zerschlagung der Gebietsmonopole 1998 im Zuge der Liberalisierung der Elektrizitätsmärkte hat es eine rasante Entwicklung im Hinblick auf Macht und deren Missbrauch in der deutschen Strombranche gegeben. Hatten alle Stromanbieter bis 1998 eine „natürliche“, räumlich abgegrenzte Monopolstellung, ein Gebietsmonopol, so darf seit dem jeder Stromanbieter seine Elektrizität überall in Deutschland an den Kunden bringen, und diese können seitdem zum ersten Mal ihren Stromanbieter frei wählen. Das zuvor erlaubte „natürliche Monopol“ in der Elektrizitätswirtschaft wurde trotz aller Negativwirkungen einer Monopolstellung mit besseren gesamtwirtschaftlichen Ergebnissen begründet und damit gerechtfertigt, als dies unter Wettbewerbsbedingungen der Fall sei. Ökonomisch besteht in der Tat kein Grund, dasselbe in mehreren Unternehmen und damit unter Wettbewerb produzieren zu lassen, wenn derselbe Gesamtoutput wirtschaftlicher in einem einzigen Unternehmen erzeugt werden kann. Um steigende Skalenerträge (economies of scale) auszunutzen, wäre hier eine Produktionskonzentration in einem Unternehmen sinnvoll. Dies gilt auch für Mehrproduktunternehmen. Immer kommt es zu einer Subadditivität der zumeist linearen Kostenfunktionen, d.h. die Grenzkosten sind konstant und die Stückkosten sinken bis zur Kapazitätsgrenze. Da Strom eine leitungsgebundene Ware ist, die Stromnetze benötigt, kam noch die technische Unmöglichkeit einer pro Anbieter zu schaffenden eigenen Netzstruktur hinzu. Moderne IT-Abrechnungsmöglichkeiten erlauben aber heute die Benutzung *eines* Netzes und damit die Stromdurchleitung seitens mehrerer Stromhersteller. Dies ist aber nur die Produktionsseite.

Wird im nächsten Schritt die Produktion verkauft, so kann man dies selbstverständlich einem „natürlichen Monopolisten“ nicht ohne staatliche Preiskontrolle erlauben. Dies sollte bis 1998 durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und durch eine staatliche Preis- und Gewinnregulierungsverordnung¹ sichergestellt werden. Dies gelang aber nicht, weil sowohl das GWB von Anfang an, auf Grund der rechtlich zugelassenen Monopolstellung der Stromanbieter, nur wenig bis gar nichts gegen eine missbräuchliche Ausbeutung eines Strommonopolisten ausrichten konnte und auch alle staatlichen Preisverordnungen für die Elektrizitätswirtschaft sehr komfortable Kosten- und Gewinnverrechnungen in

¹ „Arbeitsanleitung zur Darstellung der Kosten- und Erlösentwicklung in der Stromversorgung“ auf Basis der „Leitsätze zur Preisermittlung aufgrund von Selbstkosten bei öffentlichen Aufträgen“ (VO RP Nr. 30/53) sowie der 1971 eingeführten „Verordnung über allgemeine Tarife für die Versorgung mit Elektrizität, kurz Bundestarifordnung Elektrizität (BTOElt).

den Strompreisen zuließen.² Der Gipfel war hier eine Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals, die als kalkulatorische Kosten mit einem darauf noch zusätzlich beaufschlagten Gewinn (also mit einem Zinses-Zins-Effekt) in den Strompreisen angesetzt werden durfte.

Für die so hohen Strompreise verantwortlich, die immer wieder in der Kritik standen, war über Jahrzehnte eine unheilvolle Allianz aus privaten und auch öffentlichen Stromversorgern und die Politik, die bis in die faschistische Ära zurückreicht. So hatte das 1936 von den Nationalsozialisten erlassene Energiegesetz bis 1998, ohne jemals novelliert worden zu sein, Bestand. Ein ausgeprägter Lobbyismusapparat auf Seiten der Elektrizitätsbranche, auch mit vielfältigen personellen Verflechtungen zur Politik, war durchgehend aktiv.³ „Die Energiebranche ist erfolgsverwöhnt“, stellten die Journalisten Pascal Beucker und Anja Krüger fest: „In Deutschland sind die Strompreise so hoch, weil die vier Energieriesen und Netzbetreiber E.ON, RWE, Vattenfall und EnBW ihre Interessenvertreter so nahe an die Mächtigen bringen können. Und die Politiker lassen sie an sich heran, denn das bringt Geld, früher oder später Pöstchen und damit Ansehen.“⁴ Dazu nur drei Beispiele aus jüngerer Vergangenheit: „Ende 2004 war herausgekommen, dass CDU-Präsidiumsmitglied Hermann-Josef Arentz, Vorsitzender der gewerkschaftsnahen Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft (CDA), zusätzlich zu seinen Diäten als Landtagsabgeordneter in Nordrhein-Westfalen seit Jahren ohne eine erkennbare Arbeitsleistung ein fürstliches Gehalt von einem Tochterunternehmen des Essener Energiekonzerns RWE erhalten hatte. Kurz darauf wurde bekannt, dass der Bundestagsabgeordnete Laurenz Meyer während seiner Zeit als CDU-Generalsekretär hohe ‚Sonderausschüttungen‘ vom RWE-Konzern empfangen hatte. Diese resultierten seinen Angaben zufolge aus seiner früheren hauptberuflichen Tätigkeit für die im Oktober 2000 mit RWE verschmolzenen Vereinigten Elektrizitätswerke Westfalen (VEW).“⁵ Und auch nicht vergessen ist der 2004 vollzogene spektakuläre Wechsel des Wirtschaftsstaatssekretärs Alfred Tacke (SPD) aus der Politik zum Vorstandsvorsitzenden des Stromversorgers STEAG, damals eine hundertprozentige Tochter der Ruhrkohle AG, an dessen Spitze 2003 der ehemalige Bundeswirtschaftsminister Werner Müller (parteilos) gewechselt war. Im Jahr 2002 hatten beide einen E.ON-Deal wohlwollend begleitet. In enger Absprache erlaubte in Vertretung des Bundeswirtschaftsministers Müller sein Staatssekretär Tacke den hochumstrittenen und vom Bundeskartellamt untersagten Aufkauf der Essener Ruhrgas AG⁶ durch den E.ON-Konzern per

² Vgl. dazu ausführlich: Bontrup, H.-J., Die neuen Energiegiganten, in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung, Nr. 60 (Dezember 2004), S. 38 ff.

³ Vgl. Eckardt, N./Meinerzhagen, M./Jochimsen, U., Die Stromdiktatur. Von Hitler ermächtigt – bis heute ungebrochen, Hamburg 1985; Tillack, H.-M., Die korrupte Republik. Über die einträgliche Kungelei von Politik, Bürokratie und Wirtschaft, Hamburg 2009.

⁴ Beucker, P./Krüger, A., Die verlorene Politik. Macht um jeden Preis, München 2010, S. 52.

⁵ Ebenda, S. 278.

⁶ Mittlerweile wurde das 1926 gegründete Traditionsunternehmen Ruhrgas als E.ON Ruhrgas mit der E.ON Global Commodities SE mit Sitz in Düsseldorf und ca. 1.500 Beschäftigten verschmol-

„Ministererlaubnis“.⁷ Und natürlich ist die Atomlobby nicht zu vergessen, die immer wieder ihre Profitinteressen mit staatlicher Unterstützung durchgesetzt hat.⁸ Selbst nachdem Rot-Grün unter Gerhard Schröder (SPD) den Atomausstieg im Jahr 2000 bis 2022 beschlossen hatte, wurde dieser auf Druck der Stromkonzerne mit der Verlängerung der Laufzeit der Reaktoren bis 2027 von Angela Merkel (CDU) und ihrer schwarz-gelben Regierung noch weiter hinausgeschoben. Zusätzlich setzte man die Übertragung von Reststrommengen jüngerer Kernkraftwerke auf ältere Atommeiler durch, deren Mengen bald erschöpft waren.⁹ Erst mit dem Atomgau am 11. März 2011 in Fukushima hatte die deutsche Atomlobby verloren. Die Laufzeitverlängerung wurde zurückgenommen und die „Big-4“ mussten sofort acht ältere bzw. weniger sichere Atomkraftwerke vom Netz nehmen. Den verbliebenen 19 AKWs wurde nur noch eine Restlaufzeit, wie ursprünglich vorgesehen, bis maximal 2022 zugestanden. Damit wurden 2011 AKW-Kapazitäten von knapp 9 GW mit einer Stromerzeugung von etwa 43 TWh über Nacht aus dem Markt genommen, ohne dass, wie von der Atomlobby immer wieder behauptet, die Versorgungssicherheit gefährdet ist.¹⁰

2 Liberalisierung und Wettbewerb wollte die Strombranche nicht

Nachdem 1998 fest stand, dass die Liberalisierung der Elektrizitätsmärkte nicht mehr zu verhindern war, wurde von den Stromanbietern sofort mit einer Abwehrstrategie zur Verhinderung eines kurz aufkeimenden Wettbewerbs begonnen. Dabei half die Politik. Ausschlaggebend waren dabei eine bewusst herbeigeführte Unterregulierung und das Offenlassen des Regulierungsverfahrens von Seiten der EU-Kommission. In einem Trial-and-Error-Prozess sollten die EU-Länder Erfahrungen mit unterschiedlichen Regulierungsregimen sammeln können. Die herrschende deutsche Politik (rot-grüne Regierung unter Schröder) entschied sich dabei aber für einen Sonderweg: Als eines der ersten EU-Länder hatte die Bundesrepublik zwar den Strommarkt liberalisiert, dabei aber im Zuge einer naiven Marktgläubigkeit auf eine staatliche Regulierungsbehörde verzichtet. Stattdessen sollten die Marktakteure in freien Verhandlungen sich selbst steuern. Der Ener-

zen und damit der Name Ruhrgas getilgt.

⁷ Vgl. Tillack, H.-M., *Die korrupte Republik*, a.a.O., S. 52f.

⁸ Vgl. Biermann, W./Köhler, O./Traube, K./Wallraff, G., *Gegen den Atomstaat*, 8. Aufl., Frankfurt a. M. 1979; Franke, J./Viefhues, D., *Das Ende des billigen Atomstroms*, 2. Aufl., Köln 1984; Wolf, H. G., *Der Schrott von morgen. Zum Stand der Atomwirtschaft in der Bundesrepublik*, München 1985; Müschen, K./Romberg, E., *Strom ohne Atom. Ein Report des Öko-Instituts Freiburg*, Frankfurt a. M. 1986; Beucker, P./Krüger, A., *Die verlogene Politik*, a.a.O., S. 56ff.; von Hirschhausen, C., 70 Jahre Atomkraft: Vom Traum zum Albtraum, in: *DIW-Wochenbericht*, Nr. 32/33/2015.

⁹ von Hirschhausen, C./Gerbault, C./Kempf, C./Reitz, F./Ziehm, C., *Atomausstieg geht in die nächste Phase: Stromversorgung bleibt sicher – große Herausforderungen und hohe Kosten bei Rückbau und Endlagerung*, in: *DIW-Wochenbericht*, Nr. 22/2015; *DIW-Wochenbericht*, Nr. 45/2015, *Zukunft der Atomkraft*.

¹⁰ Vgl. Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., *Die Zukunft der großen Energieversorger*, Konstanz 2015, S. 66.

giewirtschaftler und Ökonom Christian von Hirschhausen bewertet diesen spezifisch deutschen Weg über „Verbändevereinbarungen“ vernichtend: „Dass sich die Monopolisten und Verbände ihre eigenen Spielregeln schreiben konnten, bedeutet im Rückblick mindestens fünf verlorene Jahre für den Wettbewerb.“¹¹ Insbesondere ermöglichte eine völlig untaugliche Verbändevereinbarung für die Netzregulierung bei einer zudem anfangs noch sehr zaghaften Wechselbereitschaft der Endkunden die Instrumentalisierung des Stromnetzes zur weitgehenden Ausschaltung des Wettbewerbs unter den „Big-4“ (siehe weiter unten). So machte beispielsweise die EnBW-Führung immer wieder Durchleitungshindernisse und zu hohe Durchleitungsentgelte anderer Netzbetreiber verantwortlich für hinter den eigenen Erwartungen zurückbleibende Geschäftserfolge seines Billigstromanbieters „Yello Strom“. Die unbefriedigende Umsetzung der Liberalisierung zwang schließlich die Bundesregierung auf Druck der EU-Kommission 2005, das erst 1998 novellierte Energiegesetz noch einmal zu verändern. Neben der Einrichtung einer Bundesnetzagentur für die Elektrizitätswirtschaft und der Gestaltung der Netzentgelte durch eine „Anreizregulierung“ kam es auch zu einer gesellschaftsrechtlichen Entflechtung (sog. „Legal Unbundling“) der vertikal integrierten Stromanbieter in Form einer Trennung des Strom- und Gasbereichs sowie der Stromerzeugung, des Stromhandels und Vertriebs. Auch wurde der Stromanbieterwechsel für private Haushalte weiter erleichtert und der diskriminierungsfreie Anschluss neuer Kraftwerke ans Netz garantiert.

3 Konzentrationsentwicklung: Fusionen und Neugründungen

Bezogen auf die Unternehmenszahlen zeigen die Daten in der deutschen Elektrizitätsbranche, dass sich im Zuge des Anpassungsprozesses die Zahl der Stromanbieter von 1998 bis 2006 zunächst um rund 20 Prozent von 1.229 auf 994 verringerte. Dabei wurde 2001 der Tiefpunkt mit 919 Unternehmen erreicht. Dieser Schrumpfprozess erklärt sich überwiegend aus einem mit Betriebsschließungen verbundenen Abbau von Überkapazitäten und aus einem Fusionsprozess, der sich in markanter Form bei den bis zur Liberalisierung bestehenden zehn großen integrierten Verbundmonopolisten vollzogen hat.¹² Diese Stromriesen traten über alle drei Wertschöpfungsstufen am Strommarkt auf. In der Stromerzeugung, der Stromübertragung durch Netze und im Stromhandel bzw. der Verteilung des Stroms. Damit beherrschten sie die gesamte vertikale Wertschöpfungskette. Um dies

¹¹ Hirschhausen, zitiert in: Die große Unvollendete, in: *Energie & Management*, 15.09.2008, S. 4.

¹² Die zehn Unternehmen waren: 1. Vereinigte Energie- und Bergwerks-AG (VEBA), davon der Strombereich mit der Tochtergesellschaft Preussen-Elektra AG, Hannover; 2. Vereinigte Industrieunternehmungen (VIAG), davon der Strombereich: Bayernwerke AG, München. Aus den beiden Strombereichen bzw. Unternehmen ist die E.ON Energie AG, München 2000 hervorgegangen. 3. RWE Energie AG, Essen, und 4. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG (VEW), Dortmund, aus deren Fusion im Jahr 2000 die neue RWE AG, Essen, entstanden ist. 5. Vereinigte Energiewerke AG (VEAG), Berlin, 6. Hamburgische Elektrizitäts-Werke AG, Hamburg, und 7. Berliner Kraft- und Lichtwerke (Bewag)-AG, Berlin, die zur Vattenfall Europe, Berlin fusionierten. 8. Badenwerke AG, Karlsruhe, 9. Energieversorgung Schwaben AG (EVS), Stuttgart und 10. Neckarwerke AG, Stuttgart, aus denen die EnBW Energie Baden-Württemberg AG, Karlsruhe, entstand.

auch weiter tun zu können und jeden auch nur geringsten aufkommenden Wettbewerb bereits im Keim zu ersticken, fusionierten die zehn Stromgiganten zu den „Big-4“: E.ON, RWE, EnBW und Vattenfall.¹³ Außerdem kooperierten und fusionierten auch viele größere Stadtwerke (siehe hier die Gruppe der 8KU oder die Trianel-Gruppe¹⁴), denen man auf Grund der Liberalisierung noch ein großes „Stadtwerke-Sterben“ vorausgesagt hatte, was aber bis heute nicht im Geringsten eingetreten ist. Im Gegenteil: Seit 2005 hat es im Rahmen einer Rekommunalisierung 72 Stadtwerke-Neugründungen gegeben.¹⁵ Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) stellte 2016 fest, dass im Bereich der Stromnetze „allein in den Jahren 2010 bis 2015 deutschlandweit etwa 60 Prozent der insgesamt rund 14.000 Konzessionen (in der Regel mit einer Laufzeit von 20 Jahren) neu vergeben“ (wurden). „Viele Gemeinden, die die Energieversorgung zuvor privatisiert hatten, nahmen dies zum Anlass, eine Umkehr früherer Entscheidungen zu erwägen. Zuletzt stießen vor allem die Bestrebungen der Städte Berlin und Hamburg, sich wieder an den örtlichen Energieunternehmen zu beteiligen, in der öffentlichen Wahrnehmung auf große Resonanz. Nachdem Hamburg im Jahr 2012 zunächst 25,1 Prozent der Anteile an den Netzgesellschaften für Strom, Gas und Fernwärme erwarb, übernahm die Stadt 2014 die Stromnetzgesellschaft vollständig und verhandelte mit dem vorherigen Eigentümer Vattenfall eine Rückkaufoption für die Fernwärmenetze. In Berlin erreichte ein Volksentscheid zum Rückkauf des Stromverteilnetzes im Jahr 2013 zwar nicht die nötige Mehrheit. Dennoch hat der Landesbetrieb Berlin Energie am 14. März 2016 ein Angebot auf vollständigen Rückkauf eingereicht.“¹⁶

Nach den Fusionen zu den „Big-4“ kauften diese sich zusätzlich noch in vielen Stadtwerken mit Beteiligungen ein oder Übernahmen sie gleich komplett. Nach Angaben der Monopolkommission hielt im Jahr 2007 E.ON allein Anteile an 193 Energieversorgern, die im Wesentlichen über die hundertprozentige Tochtergesellschaft Thüga AG gemanagt wurden. Bezieht man die Beteiligungen an Regionalversorgungsunternehmen und Stadtwerken ein, so lagen 2004 sämtliche Konzentrationsraten (Marktanteile der größten Unternehmen) in der Elektrizitätserzeugung oberhalb der im Hinblick auf eine marktbeherrschende Stellung nach § 19 GWB kartellrechtlich erlaubten Schwellenwerte.¹⁷

¹³ Vgl. Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., *Kritisches Handbuch der Elektrizitätswirtschaft, Branchenentwicklung, Unternehmensstrategien, Arbeitsbeziehungen*, 2. Aufl., Berlin 2011, S. 79f.

¹⁴ Zur 8KU gehören: Stadtwerke Hannover AG, HEAG Südheissische Energie AG, Mainova AG, MVV Energie AG, N-Ergie AG, RheinElektra AG, Stadtwerke Leipzig GmbH und Stadtwerke München GmbH. Vgl. Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., *Kritisches Handbuch der deutschen Elektrizitätswirtschaft*, a.a.O., S. 86ff.

¹⁵ Vgl. Berlo, K./Wagner O., *Stadtwerke-Neugründungen und Rekommunalisierungen. Energieversorgung in kommunaler Verantwortung*, Studie: Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie, Wuppertal 2013.

¹⁶ Cullmann, A./Nieswand, M./Seifert, S./Stiel, C., *Trend zur (Re-)Kommunalisierung in der Energieversorgung: Ein Mythos?*, in: DIW-Wochenbericht, Nr. 20/2016, S. 442.

¹⁷ Vgl. Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., *Kritisches Handbuch ...*, a.a.O., S. 84.

Die Politik hätte hier massiv einschreiten müssen. Sie tat es aber nicht. Trotz dieser Fusionsprozesse gibt es ab 2006 jedoch wieder einen kontinuierlichen Zuwachs an Stromanbietern. Dies hängt mit der Neugründung vieler kleiner Stromvertriebsgesellschaften und von Stromhandelsunternehmen, aber auch mit dem „Legal Unbundling“ zusammen. 2012 (neuere Daten liegen nicht vor), gab es in Anbetracht dieser Entwicklung wieder 1.344 Elektrizitätsunternehmen. Gegenüber 1998, dem Liberalisierungsjahr, ist das ein Zuwachs von 9,4 Prozent. Die Beschäftigtenzahl lag 2012 noch bei 193.433 Beschäftigten und der Umsatz bei 512,8 Mrd. EUR. Wie hoch konzentriert dabei die Strombranche ist, zeigt allein der Tatbestand, dass von dem Branchenumsatz auf die „Big-4“ ein Anteil von 219,4 Mrd. EUR oder 42,8 Prozent entfiel. Dabei ging von 1998 bis 2012 die Beschäftigtenzahl von 251.709 auf 193.433, um fast 60.000, drastisch zurück.¹⁸ Fast jeder vierte Arbeitsplatz wurde in der Elektrizitätswirtschaft seit der Marktöffnung vernichtet.¹⁹ Dies hätte jedoch durch eine konzertierte Aktion aus Politik, Unternehmen und Gewerkschaften in Form einer kollektiven Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich verhindert werden können.²⁰ Dies geschah aber nicht, genauso wenig wie die Ausarbeitung und Umsetzung eines branchenweiten und gesamtwirtschaftlichen Energiekonzeptes. Stattdessen setzten alle Akteure auf den Markt als Regulierungsinstanz. Dies war ein großer Fehler.

4 Strompreisentwicklung

Bis zuletzt wehrte sich 1998 die Strombranche heftig gegen die von der EU-Kommission geforderte Liberalisierung der deutschen Elektrizitätsmärkte. Zu gerne hätte man die „natürliche Monopolstellung“ in Form der vertikal integrierten Absatzmärkte für Strom behalten. In der Bundesrepublik wurden die Elektrizitätsunternehmen staatlicherseits unterstützt. Gemeinsam war man gegen eine Marktöffnung und gegen Wettbewerb. Es gab aber auch Liberalisierungs-Befürworter. Allen voran der damalige Bundeswirtschaftsminister Günter Rexrodt (FDP). Er war überzeugt, dass das neue liberalisierte Strommarktregime zu „wettbewerbsfähigen Strom- und Gaspreisen beitragen würde, von denen alle Verbraucher profitieren werden.“²¹ Beziffern wollte er die „erreichbaren Preissenkungen nicht; Schätzungen (...) aus der Wirtschaft zwischen 20 und 30 Prozent“ erschienen ihm jedoch als „realistisch“.²²

Rückblickend ist sein Optimismus eindeutig widerlegt worden. Zwar gingen 1998 kurzzeitig die Strompreise auf Grund vorgehaltener Überkapazitäten zurück, insgesamt ist es aber für die privaten Haushalte von 1998 bis 2014 zu kei-

¹⁸ Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl aller Stromanbieter liegt nur bei 144 MitarbeiterInnen, was trotz hoher Konzentration die Kleinteiligkeit der Branche zeigt.

¹⁹ Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., Die Zukunft der großen Energieversorger, a.a.O., S. 66.

²⁰ Vgl. dazu ausführlich die konkreten Berechnungen bei Bontrup, H.-J., Arbeitszeitverkürzung in der Elektrizitätswirtschaft, in: WSI-Mitteilungen, Heft 6/2016, S. 460ff.

²¹ Handelsblatt: Strom- und Gaskunden im Wettbewerb umworben, 28.04.1998, S. 5.

²² Handelsblatt: Rexroth, Keine Schutzzräume für Kommunen, 04.02.1998, S. 12.

ner Strompreissenkung gekommen. Im Gegenteil: die Endkundenpreise sind in Deutschland sogar um 70,2 Prozent oder um 12 Ct/kWh gestiegen. Der allgemeine Verbraucherpreisanstieg belief sich dagegen im gleichen Zeitraum auf nur 27,0 Prozent. Auch im EU-weiten Querschnittsvergleich zahlen die deutschen Verbraucher – nach den Dänen – immer noch die höchsten Endpreise für Elektrizität. Und auch die Industrieunternehmen mit einem jährlichen Stromverbrauch bis zu 20 GWh (Unternehmen mit mittlerer Stromintensität) mussten von 1998 bis 2014 tiefer in die Tasche greifen. Hier lag der Strompreisanstieg bei 64,5 Prozent. Er fällt damit weit stärker aus als der Anstieg der von den Unternehmen im hiesigen Absatz zu erzielenden Erzeugerpreise, die im gleichen Zeitraum einen Zuwachs von rund 18,6 Prozent verbuchten.

Diese Strom-Preisentwicklung muss man aber differenziert betrachten, weil der Strompreis nicht nur durch Markt- und Konkurrenzverhältnisse beeinflusst wird, sondern auch durch vielfältige staatliche Interventionen in den Strommarkt in Form von Gesetzen (u.a. Energiewirtschaftsgesetz, Netzanreizregulierung und Erneuerbare Energiegesetz (EEG)) sowie durch Steuer- und Abgabenerhebungen administriert ist. Letztverbraucher begleichen mit ihrem Endkundenpreis immer mehrere Preiskomponenten, wobei die Stromanbieter entlang der Wertschöpfungskette das Inkasso und die ihnen nicht selbst zustehenden Einnahmen an die jeweiligen Empfänger verteilen.

- Die Preissteigerung beim Endpreis für Strom für die privaten Haushalte lag im Zeitraum von 1998 bis 2014 bei 70,2 Prozent. Dahinter verbirgt sich eine Steigerung beim von den Stromanbietern zu verantwortenden Herstellungspreis in Höhe von 7,4 Prozent, beim staatlich administrierten Kostenanteil dagegen um 263,3 Prozent.
- Für industrielle Stromnachfrager mit einer mittleren Stromintensität stieg der Endpreis um 64,5 Prozent von 1998 bis 2014. Hier ging der Herstellungspreis um 23,5 Prozent zurück, während der Staat eine Preissteigerung um 4.303,2 Prozent zu verantworten hatte.
- Für die stromintensiv produzierenden Unternehmen liegen keine verlässlichen empirischen Daten vor. Es kann aber auf Grund ihrer Nachfragemacht gegenüber den Stromanbietern davon ausgegangen werden, dass bei ihnen der Strompreis noch wesentlich mehr gesunken ist²³, wenn die Unternehmen mit einer mittleren Stromintensität bei den Stromherstellungspreisen der Stromanbieter schon eine Preissenkung von 23,5 Prozent durchsetzen konnten. Und auch beim staatlich administrierten Teil des Strompreises wurden die stromintensiven Unternehmen, insbesondere beim EEG, entlastet bzw. sogar überhaupt nicht mit einbezogen, so dass auch hier die großen Stromnachfrager nicht mit Strompreissteigerungen belastet wurden.

Dieser insgesamt differenzierte Befund der Strompreisentwicklung läuft letztlich auf eine starke Diskriminierung der privaten Haushalte hinaus, bis hin zu

²³ Vgl. Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., Die Zukunft der großen Energieversorger, a.a.O., S. 37ff.

einer „Elektrizitätsarmut“ bei vielen Haushalten mit nur niedrigem Einkommen auf Grund der insgesamt beträchtlichen Endstrompreissteigerungen.²⁴

Preisveränderungen für sich genommen sagen aber noch nichts über die Profitabilität der Unternehmen aus. Hier ist auch die Produktivitätsentwicklung zu berücksichtigen. Produktivitätssteigerungen sollen nämlich im marktwirtschaftlichen Duktus in Form von Preissenkungen bei einem funktionierenden Wettbewerb an die Nachfrager (Kunden) der Unternehmen weitergegeben werden. So stieg von 1998 bis 2012 die Produktivität in der gesamten deutschen Elektrizitätswirtschaft um fast 134 Prozent. Insofern wäre hier ein überproportional großer Preissenkungsspielraum möglich gewesen. Die Endpreise sind aber, wie aufgezeigt, von 1998 bis 2012 entgegen jeglicher (idealtypischen) Wettbewerbslogik nicht gesunken, sondern gestiegen. Selbst wenn man dabei nur auf die Stromherstellungspreise fokussiert, bleibt die Preisentwicklung angesichts der rasanten Produktivitätssteigerungen überaus enttäuschend. Im Ergebnis impliziert dieser Befund, dass trotz anderslautender politischer Ankündigungen keine scharfe Wettbewerbssituation in der Strombranche bis Ende 2012 gegeben war. Die erzielten Preise und am Markt realisierten Strommengen erlaubten auch nach der Liberalisierung von 1998 weiterhin hohe Profite und zweistellige Kapitalrentabilitäten. Von 1998 bis 2012 stiegen die Gewinne der angeblich so arg „gebeutelten“ Stromkonzerne um etwa 260 Prozent.²⁵

5 Spielverderber Energiewende

Nicht zuletzt eine arrogante Haltung des Managements²⁶ der „Big-4“ gegenüber der Politik, die man glaubte über einen Lobbyismusapparat zu beherrschen (siehe Abschn. 1), hat die Stromkonzerne jetzt in arge Bedrängnis gebracht. Der Druck der Öffentlichkeit zum Atomausstieg nach Fukushima und die Forderung nach einem Ausbau an Erneuerbaren Energien, wie insbesondere Wind- und Solarstrom, nagen schwer an der Marktmacht der „Big-4“. Das Management hat den forcierten Anreiz zum Ausbau Erneuerbarer Energien im Erneuerbaren Energiegesetz (EEG), dass schon im Jahr 2000 eingeführt wurde, schlicht nicht ernst genommen und die Marktentwicklung voll verschlafen. Die Erneuerbaren Energien tragen mittlerweile gut 30 Prozent zur Bruttostromerzeugung in Deutschland bei. Die vielen kleinen Anbieter des Ökostroms (dies gleicht einem polypolistischen Angebot) genießen im EEG-System eine Vorrangspeisung ins Netz zu gesetzlich garantierten Festpreisen über zehn Jahre. Dies ist sicher eine komfortable Situation. Ohne diesen Anreiz wäre aber auch der aus Umweltgründen (CO₂-Ausstoß, Klimawandel) dringend benötigte Ausbau der Erneuerbaren Energie nicht von statten gegangen.

²⁴ Vgl. dazu ausführlich Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., Die Energiewende, Verteilungskonflikte, Kosten und Folgen, Köln 2015, S. 53ff.

²⁵ Vgl. dazu ausführlich Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., Die Zukunft der großen Energieversorger, a.a.O., S. 64ff.

²⁶ Besonders unnachgiebig hat sich hier der ehemalige RWE-Chef Jürgen Großmann gezeigt. Bis zum bitteren Ende setzte er auf Atomkraft und forderte eine Laufzeitverlängerung um bis zu 20 Jahre.

Der jedoch durch den Ausbau insgesamt ausgelöste Verdrängungsprozess der Kraftwerkskapazitäten an der Börse zur Bestimmung des Strom-Großhandelspreises auf Basis von Grenzkosten („Merit-Order-Effekt“) hat die Auslastung der fossilen Kohle- und Gaskraftwerke der Stromkonzerne sukzessive immer mehr sinken lassen. Die Grenzkosten eines fossilen Kraftwerkes sind einfach höher als die Grenzkosten eines Ökokraftwerkes ohne hohe Brennstoffkosten, also mit variablen Grenzkosten von null. Und auch die Fixkosten sind auf Grund von sehr hohen Kapitalkosten (Abschreibungen und Zinslasten) in einem fossilen Kraftwerk wesentlich höher als die Kapitalkosten eines Windrades oder einer Solaranlage auf dem Dach eines Hauses. Bei schlechter Auslastung in den fossilen Kraftwerken stiegen so die Stückkosten pro erzeugte Kilowattstunde Strom immer mehr. Und auf der Marktseite verfiel der an der Strombörse (EEX) in Leipzig gehandelte Strom-Großhandelspreis auf Grund von Überkapazitäten.²⁷ Die Stromkonzerne erlöstten also bei gestiegenen Stückkosten für die abgenommenen (reduzierten) Strommengen immer weniger. Dadurch gerieten sie quasi in einen „Schraubstockeffekt“. Auf der Angebotsseite produzieren sie heute mit ihren fossilen Kraftwerken viel zu hohe Stückkosten und auf der Nachfrageseite sind die Großhandel-Strompreise im Keller. Das Ergebnis sind hohe einzelwirtschaftliche Verluste.

Dies lässt auch so manchen Stromnachfrager verzweifeln oder nur noch mit dem Kopf schütteln. Er erfährt auf seiner Strom-Endpreisrechnung keine Preissenkung, sondern immer nur Preiserhöhungen. Dies erklärt sich aber durch die EEG-Umlage. Da die Anbieter von Erneuerbaren Energien einen Festpreis je abgegebener Kilowattstunde garantiert bekommen, werden die Differenzkosten zwischen Festpreis und jeweiligen Börsenpreis (2015 waren dies insgesamt rund 20 Mrd. EUR) an die Stromnachfrager weitergegeben. Allerdings nicht an alle Nachfrager. Die Unternehmen mit einer hohen Stromintensität in der Produktion sind davon ausgenommen, was noch zusätzlich die Differenzkosten erhöht. Deshalb wird die viel gescholtene EEG-Umlage im Strompreis letztlich nur von den privaten Haushalten und den durch die Energiewende nicht-privilegierten (nicht stromintensiven) Unternehmen getragen und die Anbieter von Erneuerbaren Energien ziehen daraus zum Wohle der Umwelt einen Vorteil.

Die Stromgiganten sind aber auch durch die wegfallenden AKW-Gewinne – weshalb sie jetzt den Staat verklagt haben; die endgültigen Urteile stehen noch aus – und milliardenschwere Wertberichtigungen auf zuvor zumeist im Ausland eingekaufte Energieunternehmen, die nicht die erwarteten Ergebnisse gebracht haben, in Bedrängnis geraten. Außerdem drücken alle „Big-4“ extrem hohe Schulden und damit verbundene Zinslasten. Das erschwert eine weitere Kreditaufnahme und macht einen Strategiewechsel hin zu Erneuerbaren Energien, der ohne Investitionen nicht darstellbar ist, fast unmöglich. Einzig die Übertragungs- und Verteilungsnetzsparten (als ausgegliederte Tochterunternehmen) der Stromkonzerne

²⁷ Zu den Überkapazitäten vgl. Kemfert, C., Erdkabel – eine weitere Erscheinung in der Gespensterdebatte um Stromengpässe, in: DIW-Wochenbericht, Nr. 42/2016, S. 1.016.

sind auf Grund der Anreizregulierungsverordnung (ARegV) noch gut aufgestellt. Eine Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) weist für diesen Bereich auf Basis einer Stichprobe von 109 Netzunternehmen bei einem stabilen, konkurrenzfreien Geschäftsumfeld eine zumeist zweistellige Eigenkapitalrendite nach.²⁸ Aber hier droht ab 2019 mit der dritten Stufe der Anreizregulierung womöglich eine Verschärfung und damit weit weniger Profit. Die heute gesetzlich garantierte üppige Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals von fast 9 Prozent soll laut Bundesnetzagentur um 2 Prozentpunkte abgesenkt werden.²⁹

6 Jetzt wackeln die Stromgiganten

Diese insgesamt stark angespannte wirtschaftliche Situation hat jetzt E.ON und RWE veranlasst, die Konzerne in „gute“ und „schlechte“ Teile zu zerschlagen. Schon im Dezember 2014 kündigte E.ON an, sich vom traditionellen Geschäftsfeld der konventionellen Stromversorgung auf Basis von Atom- und Kohlekraftwerken zu trennen und sich im Gegenzug auf Erneuerbare Energien, den Netzbetrieb, den Stromvertrieb und Energiedienstleistungen konzentrieren zu wollen. Am 8. Juni 2016 beschloss die Hauptversammlung die Trennung vom traditionellen Geschäftsfeld und dessen Einbringung in eine neue Gesellschaft namens Uniper mit rund 14.000 Beschäftigten.³⁰ Beide Unternehmen werden künftig eigene Wege gehen. Allein durch die Abspaltung musste E.ON aber im 1. Halbjahr 2016 hohe Wertberichtigungen hinnehmen und einen Halbjahresverlust von fast 3 Mrd. EUR ausweisen.³¹

Die RWE AG, genauso wie E.ON ein Sanierungsfall, folgte diesem Trennungs- bzw. Zerschlagungsprozess zunächst nicht, entschloss sich dann aber Ende 2015 doch dazu. Der Aktienkurs von RWE hatte sich binnen zwei Jahren halbiert. Die Ratingagenturen „stufen das Unternehmen nur noch knapp über ‚Ramsch‘ ein. Die Milliarden-Kosten für den Atomausstieg bereiten dem Konzern weitere Probleme. Aus schierer Not setzt er nun ebenfalls auf die Energiewende: Die neue Ökostrom-Tochter Innogy soll bis zum Jahresende teilweise an die Börse gebracht werden und die Kassen des chronisch klammen Mutterhauses füllen.“³² Dazu schreibt der RWE-Vorstandsvorsitzende Peter Terium: „Seit Januar 2016 arbeiten wir mit Hochdruck daran, den Konzern organisatorisch grundlegend neu aufzustellen und damit für die gewaltigen energiewirtschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit zu rüsten. Ausgangspunkt war der (...) gefasste Beschluss, unser Geschäft mit Erneuerbaren Energien, Netzen und Vertrieb in

²⁸ Vgl. Pavel, F., u.a., Gutachten zum Investitionsverhalten der Strom- und Gasnetzbetreiber im Rahmen des Evaluierungsberichts nach § 33, Abs. 1 ARegV, (Hrsg.) DIW-Econ GmbH, Berlin 2014.

²⁹ Zitiert bei Wille, J., Sündenbock Energiewende, in: Frankfurter Rundschau vom 28.09.2016, S. 16.

³⁰ Im September 2016 wurde Uniper an die Börse gebracht. Die Eigentümer der E.ON erhielten für je zehn E.ON-Aktien zusätzlich eine neue Uniper-Aktie.

³¹ Vgl. Frankfurter Rundschau, 05.08.2016, S. 13, „Uniper bremst E.ON“.

³² Knuff, T., RWE sucht Anschluss an die Zukunft, in: Frankfurter Rundschau vom 30.08.2016, S. 16.

einer neuen Tochtergesellschaft zusammenzufassen und diese an die Börse zu führen. (...) Sie wird ‚Innogy‘ heißen. Der Name (...) setzt sich aus den Begriffen ‚Innovation‘, ‚Energy‘ und ‚Technology‘ zusammen. (...) Nun liegt der nächste große Schritt vor uns – der Börsengang.³³ Wann dieser erfolgen soll, steht noch nicht genau fest. Ende August 2016 verkündigte Innogy die Absicht eines Zukaufs der Solar- und Batteriefirma „Belectric Solar & Battery“ mit Sitz nahe Schweinfurt. Das Bundeskartellamt muss dem Kauf noch zustimmen. Belectric (rund 500 Beschäftigte) entwickelt, errichtet und betreibt Freiland-Solkraftwerke.³⁴ Der Kauf bestätigt, dass große Konzerne kleine innovative mittelständische Unternehmen schlucken, wenn sie selbst nicht in der Lage sind, entsprechende Innovationen zu kreieren.

Nach der Liberalisierung 1998 und der als Abwehrreaktion folgenden Konzentration hatten die neu entstandenen „Big-4“ noch geglaubt, sie könnten so weitermachen wie ihre Vorgängerunternehmen zu Zeiten der Gebietsmonopole: Hohe Marktmacht, kombiniert mit einer ausgeprägten Abhängigkeit der Nachfrager auf Grund einer strompreisunelastischen Nachfragefunktion, schienen die Garantie für einen anhaltenden Unternehmenserfolg mit hohen Profiten zu sein. Hinzu kam die einmalige Chance für das Management, die in der Energiewirtschaft starke Mitbestimmung durch Betriebs- und Aufsichtsräte zu schwächen. Der „leider aufkommende Wettbewerb“, so das Management, zwingt jetzt zur Kostenanpassung bzw. zum Personalabbau und zu Einkommens- und Sozialleistungskürzungen. Dies wurde auch mit einer massiven Umverteilung zu Lasten der Beschäftigten und zum Vorteil der Kapitaleigner, auch der öffentlichen Shareholder, umgesetzt. Die Gewinne und Gewinnquoten in der Elektrizitätswirtschaft stiegen von 1998 bis 2011 um 183,3 Prozent; die Einkommen der verbliebenen Beschäftigten legten nur um 32,1 Prozent zu. Die Folge war ein drastischer Lohnquotenverfall.³⁵

Dann kam die forcierte Energiewende mit den Zielen Dekarbonisierung der Energieversorgung, endgültiger Ausstieg aus der Atomenergie und Ausbau der massiv vom Staat angereizten Erneuerbaren Energien. Die Folgen sind oben beschrieben. Damit dürften nun die „goldenen Zeiten“ für die Großkonzerne der Elektrizitätswirtschaft ein für alle Mal passé sein. Es gilt offensichtlich der Satz des Vorstandsvorsitzenden von RWE, Peter Terium: „Auch ein Riese kann stolpern.“³⁶ Ja, aber nur, weil das Management auf ganzer Linie versagt hatte und die Politik am Ende mehr oder weniger zur Energiewende stand.

³³ Terium, P., in: RWE-Bericht über das erste Halbjahr 2016.

³⁴ Knuff, T., RWE sucht Anschluss an die Zukunft, a.a.O., S. 16.

³⁵ Vgl. dazu ausführlich Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., Die Energiewende, a.a.O., S. 120ff., Bontrup, H.-J./Marquardt, R.-M., Die Zukunft der großen Energieversorger, a.a.O., S. 64ff.

³⁶ Terium, P., zitiert in: Gusbeth, S., E.ON: Warum sich der Konzern aufspaltet, in: Euro Magazin, <http://www.finanzen.net/nachricht/aktien/In-neuer-Gesellschaft-E-ON-Warum-sich-der-Konzern-aufspaltet-4078785>.

Umbau der Chemiekonzerne

Die Chemie- und Pharmaindustrie der Bundesrepublik befindet sich seit den 1990er Jahren in einem massiven Umbruch. Das betrifft insbesondere die Neustrukturierung der großen Konzerne. Die starken weltwirtschaftlichen Veränderungen im internationalen Kapitalismus (Aufstieg und Industrialisierung peripherer Länder – insbesondere Südostasien, VR China); große Dynamik des Welthandels und der Internationalisierung; Finanzialisierung) und die wachsende Bedeutung der Gen- und Biotechnologie für die Branche waren Auslöser weitreichender Konzernumbauten, in deren Gefolge einer der IG-Farben-Nachfolger (die Hoechst AG) als Konzern sich auflöste und eine Vielzahl neuer Unternehmen entstand. Dieser Prozess ist nach wie vor im Gange und der aktuell besonders spektakuläre Fall der geplanten Monsanto-Übernahme durch die Bayer AG ist nur ein weiterer Schritt in dieser Neustrukturierung, die gleichermaßen die internationale Chemie- und Pharmaindustrie betrifft.

1.

Ein Blick in die Statistik der angekündigte und z.T. vollzogenen weltweiten Fusionen und Übernahmen (M&A) zeigt, dass die internationale Chemieindustrie ganz vorne dabei ist. Im längerfristigen Vergleich ist kaum eine Branche so intensiv an den großen transnationalen M&A-Aktivitäten beteiligt wie die Chemie- und Pharmaindustrie, mit Ausnahme der Finanzwirtschaft.¹ Bei den 30 weltweit größten (geplanten oder realisierten) M&A-Transaktionen der Jahre 1999-2015 (also nicht nur cross-border Übernahmen, wie in der UNCTAD-Statistik) entfallen auf Transaktionen im Chemie-Pharma-Sektor 20 Prozent vom Gesamtvolumen.²

Die vier größten 2015/2016 angekündigten Chemie-M&A (Tab. 1) lassen die globale Dimension des Konzernumbaus, unterschiedliche Motive und Perspektiven bereits erkennen.

Der im November 2015 öffentlich gemachte Plan zur Fusion der Pharmakonzerne Pfizer (USA) und Allergan (Irland) war aus steuertechnischen Gründen (Vermeidung der höheren US-Steuern) als Übernahme des größeren (Pfizer) durch das kleinere Unternehmen konzipiert; nach Ankündigung von Maßnahmen gegen Steuerflucht durch die US-Regierung wurde der Deal ad acta gelegt; Allergan wurde 2016 mit 150 Mio. USD von Pfizer entschädigt.

¹ Auf Basis der Unctad-Daten für transnationale M&A-Aktivitäten der Jahre 2009-2015 nach Wirtschaftssektoren ergibt sich ein Anteil der Chemie-Branche („Chemicals and chemical products“) bei den Akquisitionen von 17,5 Prozent am Gesamtvolumen der M&A – der höchste Wert im industriellen Sektor („manufacturing“); die Finanzbranche dominiert mit 38 Prozent vom Gesamtvolumen. Ber. n. UNCTAD, World Investment Report 2016, S. 207.

² Ber. n. IMAA, M&A Statistics 2016.

Tab.1 Angekündigte große Fusionen/Übernahmen im Chemie- und Pharmasektor 2015/2016				
	Übernahmeobjekt	Käufer	Volumen/ Mio. USD	Stand
2015	Pfizer Inc. (USA)	Allergan plc (Irland)	183.744	aufgegeben
2015	Du Pont de Nemours & Co (USA)	Dow Chemical Co. (USA)	65.590	noch offen
2016	Syngenta AG (CH)	China National Chemical Co. (VR China)	46.312	noch offen
2016	Monsanto Co (USA)	Bayer AG (D)	61.697	noch offen

Quelle : Bloomberg 2015 ; 2016

Die seit längerem von Aktionären geforderte und im Dezember 2015 angekündigte Fusion der beiden traditionsreichen US-Chemie-Konzerne Dow und Dupont³ als „Fusion unter Gleichen“ hängt noch; die EU hat wettbewerbsrechtliche Bedenken angemeldet. Durch die Fusion würde kurzfristig der weltgrößte Chemiekonzern entstehen (ca. 110.000 Beschäftigte, Umsatz 86 Mrd. USD), der aber, so die Planung, anschließend in drei eigenständige Unternehmen für Agrarchemikalien, Kunststoffe und Spezialchemikalien wieder aufgespalten werden soll.

Das im Februar 2016 bekannt gewordene Übernahmeangebot von ChemChina an Syngenta stellt den zweiten großen Schritt zur „Neuordnung“ der Geschäftsfelder und Strukturen der großen Chemiekonzerne dar. Monsanto hatte sich im Vorfeld vergeblich um die Übernahme von Syngenta bemüht.

Der dritte Schritt ist die gleichfalls noch offene Übernahme von Monsanto durch die Bayer AG, die seit 2014 im Bayer-Konzern erwogen, dann aber erst mal auf Eis gelegt worden war.

2.

Die erste große Welle des Umbaus der Chemiekonzerne durch „Desinvestition“ und „Akquisition“ fällt in die 1990er Jahre. Auslösendes Moment der Restrukturierungsbemühungen war die chronische Renditeschwäche der europäischen und besonders der deutschen Großchemie im Vergleich zur US-Chemie: „Operativ und vor Steuern betrachtet, erzielten die europäischen – und vor allem die deutschen – Firmen von 1986 bis 1996 eine um rund zwei Prozent niedrigere Umsatzrendite als die Chemie in den USA. Beim Reingewinn standen sie zwar um gut drei Prozentpunkte besser da als die Chemie in Asien – aber im Vergleich zu US-Wettbewerbern um fast ebensoviel schlech-

³ Vgl. FAZ v. 10. und 11.12.2015. Damit hatten sich die Investoren gegen den DuPont-Vorstand, der ausgewechselt wurde, durchgesetzt.

ter.“⁴ In Europa gab die im März 1996 überraschend angekündigte Fusion der Schweizer Chemie- und Pharmakonzerne Ciba-Geigy und Sandoz zum neuen Großkonzern Novartis⁵ das Signal für weitreichende Folge-Reaktionen der IG-Farben-Nachfolger Bayer, BASF und Hoechst.

Um die Dimension des seitdem erfolgten Konzern-Umbaus zu beurteilen ist ein historischer Rückblick angebracht.

Die deutsche Chemieindustrie setzte bis in die 1930er Jahre weitgehend die Standards in der internationalen Chemieindustrie auf Grundlage ihrer hochentwickelten wissenschaftlich-technischen Basis und der großen Verbundunternehmen, die seit Mitte der 20er Jahre in den IG Farben konzentriert waren. Ihr waren weder die britische ICI noch die US-amerikanische oder die Schweizer Konkurrenz wirklich gewachsen. Einen ersten Bruch stellte der zweite Weltkrieg dar – die „Rhine valley companies“ wurden zeitweilig vom Weltmarkt abgeschnitten und die Rüstungsnachfrage des Krieges beförderte einen technologischen Umbruch in der materiellen Basis der globalen Chemieindustrie zur Polymer- und petrochemischen Industrie – damit zog eine „neue Ära“ der Chemieproduktion auf, mit der die US-amerikanischen Chemie- und Öl-Konzerne sukzessive die Oberhand gewannen.⁶ Die (west-)deutschen Chemiekonzerne (BASF, Bayer, Hoechst) mussten hier nachziehen⁷, blieben aber auf der Basis ihrer Verbundkonzeption dominierende und international konkurrenzfähige Monopole, die in mehr oder weniger allen Sparten der Chemie- und Pharmaproduktion aktiv und z.T. weiterhin führend waren. Die für die (meisten) großen Konzerne der europäischen und besonders der westdeutschen Chemieindustrie charakteristische Verbundproduktion, bei der alle Prozesse von der Rohstoffverarbeitung bis zur Endproduktherstellung an eng vernetzten Standorten unter einem Konzerndach vereint waren, erwies sich lange als Produktivitätsvorteil und Stabilitätsanker. Aber mit dem Druck der Internationalisierung, dem Aufkommen einer starken globalen Konkurrenz mit großen Kostenvorteilen gerade in den Bereichen der konjunkturanfälligen Standard- und „Basischemie“, aber auch in den Bereichen der forschungsintensiven Spezial- und Pharmaprodukte fielen die Bedingungen der Profitproduktion in den unterschied-

⁴ Handelsblatt v. 11. 3. 1998. Der Umbau setzte in den USA schon Ende der 80er Jahre ein. Die Vereinigungskonjunktur nach Angliederung der DDR hatte – im Vergleich zur US- oder der Schweizer Chemie – den Anpassungsdruck für die deutsche Chemieindustrie Anfang der 1990er Jahre gemildert.

⁵ Sandoz hatte im Vorjahr seine gesamte Chemikaliensparte verkauft und sich durch Zukauf eines amerikanischen Babynahrungsherstellers als Pharma- und Nahrungsmittelkonzern präsentiert. Nach der Fusion zu Novartis wurden Cibas Spezialchemie-Sektoren ihrerseits abgespalten; sie wurden später mit der ausgegliederten Spezialchemie von Hoechst in dem neuen Konzern Clariant zusammengeführt. Die 1999 ausgegliederte Agrarsparte von Novartis wurde mit der Agrarchemie von AstraZeneca zu dem neuen Konzern Syngenta fusioniert, der nunmehr von ChemChina übernommen werden soll.

⁶ Vgl. Alfred D. Chandler, *Shaping the industrial Century. The remarkable Story of the Evolution of the Modern Chemical and Pharmaceutical Industries*, Cambridge/London 2005, S. 140ff.

⁷ Raimond G.Stokes, *Opting for Oil. The Political Economy of Technological Change in the West-German Chemical Industry, 1945-1961*, Cambridge 1994, S. 244ff.

lichen Sektoren der „integrierten“ Konzerne zunehmend auseinander. Seit den 1980er Jahren zeichnet sich zugleich eine zweite „neue Ära“ der Chemieproduktion ab: die wachsende Bedeutung der biotechnologischen Forschung und das auch technologische „Auseinanderdriften“ von Chemie- und renditeträchtigerer und weniger konjunkturanfälligerer Pharmaproduktion. Damit wuchs die Neigung, renditeschwache und konjunkturanfällige Bereiche auszugliedern.⁸

Die drei IG-Farben-Nachfolger reagierten sehr unterschiedlich.

- Die Hoechst AG setzte auf einen schnellen Konzernumbau, spaltete zwischen 1995 und 1999 fast alle Nicht-Pharma-Bereiche ab, stärkte den eigenen Pharmasektor durch diverse Akquisitionen und fusionierte 1999 mit Rhône-Poulenc zu dem „Life Science“-Konzern Aventis mit Pharma- und Agrarsparte. Letztere verkaufte Aventis 2001/2002 an die Bayer AG. Der nunmehr reine Pharmakonzern Aventis wurde damit aber unversehens zum interessanten Übernahmekandidaten, den 2004 die französische Konkurrenz Sanofi-Synthelabo in einer feindlichen Übernahme trotz heftiger Gegenwehr schluckte. Hier griff der Kleinere nach dem Größeren: Der Umsatz von Sanofi machte 1999-2002 nur ein Viertel bis ein Drittel vom Aventis-Umsatz aus, die Beschäftigtenzahl weniger als die Hälfte.⁹ Angesichts eines verlockenden Angebots stimmten die Aventis-Aktionäre (darunter Kuwait Petroleum als Großaktionär) dem Verkauf zu. Der Fall wurde auf höchster Ebene (Schröder-Chirac) verhandelt, aber in Zeiten des Finanzmarktkapitalismus nach Auflösung der Deutschland-AG hatte das wegfusionierte Ex-Hoechst-Unternehmen keinen rettenden Paten mehr.

- Die BASF AG, der Mitte der 1990er Jahre rentabelste¹⁰, aber auch konjunkturabhängigste der drei IG-Farben-Nachfolger mit Schwerpunkt auf chemischen Vor- und Massenprodukten, verfolgte schon seit Ende der 80er Jahre eine Strategie der Optimierung der Verbundvorteile durch intensive Rückwärtsintegration (Öl- und Gasgeschäft u.a. mit Gazprom als eigene Rohstoffbasis und chemieunabhängiger Konjunkturpuffer) und stieß Nichtchemie- und Randbereiche ab. Bei den als Kernbereich definierten Konzernteilen wurde zugekauft, Kooperationen gebildet, der Pharma- und Biotechnologiebereich ausgebaut.

- Die Bayer AG fuhr in gewissem Sinne einen Mittelkurs: Sie war nie so stark auf Kunststoffe und Grundchemie orientiert wie die BASF; Bereiche „höherer Chemie-Veredelung“ (Gesundheit, Agrar, Spezialchemie) spielten bei ihr traditionell eine größere Rolle. Anders als Hoechst zielte Bayer seinerzeit drauf ab, „das führende integrierte Chemie- und Pharmaunternehmen der Welt“ zu

⁸ Die Vorstände der drei großen Chemiekonzerne – Mitte der 1990er Jahre übrigens keine Chemiker mehr, sondern Volks- (Dormann, Hoechst) oder Betriebswirte (Schneider, Bayer) bzw. Juristen (Strube, BASF) – sprachen die Probleme offen an. Der ehemalige Hoechst-Konzernchef Hilger konstatierte: „Wir haben eine stark verflochtene und bis zu den Vorprodukten integrierte Produktion. Was früher ein Vorteil war, stellt heute eine Belastung dar.“ Schneider erklärte seine Bereitschaft, die „alte Chemie“ abzustoßen, sehr einfach: „Wir sind ein Unternehmen, das zuerst die Aufgabe hat, Gewinne zu machen.“ Der Spiegel 18/1997, S. 109 ff.

⁹ Handelsblatt v. 27.1.2004, FAZ v. 29.1.2004.

¹⁰ Handelsblatt v. 9.8.1996.

werden; das hieß Ausbau der Kernbereiche Pharma, Agrochemie, Polymere und Chemiespezialitäten bei Rückführung der „alten Chemie“.

Die Bilanz dieser erste Umbau-Phase sieht so aus: Von den zehn führenden integrierten Chemiekonzernen Europas von Anfang der 1990er Jahre blieben bis Anfang des 21. Jahrhunderts fünf – Bayer, BASF, ICI¹¹, Solvay und Akzo – als solche übrig.¹² Vier der Konzerne (CIBA-Geigy, Sandoz, Hoechst und Rhône-Poulenc) hatten fusioniert und ihre Chemiesparten zugunsten der Pharmaanteile verkauft. Henkel als zehnter dieser Großkonzerne hatte sich gleichfalls aus dem klassischen Chemiegeschäft zurückgezogen zugunsten konsumnaher Haushaltschemieprodukte.

Einer der drei damals an die 130 Jahre alten deutschen Chemiekonzerne, die Hoechst AG, ging unter, die beiden anderen konzentrierten sich auf sehr unterschiedliche Wege: die BASF als integrierter Chemie-Mischkonzern, Bayer als Pharma-/Agrarchemie-Konzern mit hohen Anteilen „veredelter“ Spezialchemie. Beiden gemeinsam die aggressive Außenexpansion, nicht mehr (wie zu IG-Farben-Zeiten vor den Raubzügen im WK II) durch Waren-, sondern durch Kapitalexpert/Direktinvestitionen und den Aufbau großer internationaler Kapazitäten in den expandierenden Chemie-Regionen, also vornehmlich den Schwellenländern (insbesondere China) und den USA.

3.

2015/2016, zwanzig Jahre nach Beginn der Restrukturierungsphase oder „neuen Ära“ der Chemieindustrie, erfolgt ein neuer Schub im Umbau der Chemiekonzerne. Den Auslöser machte diesmal die Ankündigung der DuPont-Dow Chemical-Fusion in den USA. Sie stellt eine Reaktion auf die Ertragsprobleme der beiden US-amerikanischen Konzerne dar: Überproduktion, nachgebende Preise, Wachstumsschwäche. Durch Fusion und Aufspaltung sollen die neu entstehenden Konzerne in ihren jeweiligen Segmenten (Massenchemikalien/Kunststoffe, Spezialchemie, Agrarchemie) größere Marktanteile und damit größere Preismacht gewinnen. Die wenig später folgende Ankündigung der Syngenta-Übernahme durch ChemChina baute sofort zusätzlichen Konkurrenzdruck für den Agrarchemie-Sektor auf.

In allen Bereichen sind, wenn auch in unterschiedlicher Intensität, die beiden übrig gebliebenen IG-Nachfolger BASF und Bayer aktiv. Beide können sich damit dem von den Fusionsankündigungen ausgehenden Umstrukturierungs-

¹¹ Die alte ICI (Imperial Chemical Industries), 1926 in der Konkurrenz zu Du Pont und den IG Farben aus britischen Chemiefirmen zu einem der größten britischen Monopole fusioniert, wurde nach langem Niedergang 2007 von Akzo Nobel übernommen und endgültig zerlegt. Dazu Chandler, a.a.O., S. 253ff. ICI hatte sich in den 1990er Jahren auf Spezialchemie konzentriert, ihre Grundchemie verkauft und 1993 die Pharmasperte unter dem Namen Zeneca ausgegliedert. Aus Zeneca entstand nach Fusion mit dem schwedischen Pharmakonzern Astra (1999) einer der größten Pharma-Konzerne (AstraZeneca). Der Henkel-Konzern übernahm bei der Fledderung der ICI von Akzo einen Teil des ICI-Geschäfts (Klebstoffsparte) für 4 Mrd. Euro. Siehe Handelsblatt v. 13.8.2007.

¹² Chandler, a.a.O., S. 143.

druck nicht entziehen. Sie sahen sich seit dem ersten Umbau-Schub vor folgende Probleme gestellt:

- Die BASF hatte ihre Strategie relativ stringent weiterverfolgt, im Ausland große Verbundkomplexe aufgebaut (die größten in Antwerpen und Nanking/China) und eine Reihe anderer Konzerne und Unternehmensteile zugekauft, die ins BASF-Programm passten.¹³ Der Pharma-Bereich wurde 2001 abgestoßen. Große Probleme machten in den letzten Jahren dem Konzern die mit dem sich abschwächenden Wachstum in den Schwellenländern offenkundig geworden Überkapazitäten insbesondere bei Massenchemikalien, der Ölboom (Schieferöl und -gas) in den USA (der Plan, dort ein gasbasiertes großes Ethylenwerk zu bauen, musste deswegen aufgegeben werden) und der Verfall des Öl- und Gaspreises. Wintershall, die BASF-Tochter auf diesem Gebiet, hatte zeitweilig etwa die Hälfte zum Konzerngewinn beigetragen, eine Bestätigung der Rückwärtsintegration („Konjunkturpuffer“); jetzt marginalisierte sich dieser Profitanteil. Die BASF trennte sich vom eher belastenden Gashandel („Vermögenstausch“ mit Gazprom, Gashandel gegen Förderlizenzen in Sibirien) und hofft auf ein Anziehen der Ölpreise.¹⁴ Die Konzernführung betont, dass das billige Geld für sie kein Anlass zu unüberlegten Akquisitionen sei. Zwischenzeitlich wurde der Kauf des Agrarchemiekonzerns Syngenta erwogen – nach dem Übernahmeangebot durch ChemChina steht dies nicht mehr zur Debatte. Berichtet wurde auch über Konzernüberlegungen, ein Gegenangebot zur geplanten Großfusion DuPont-Dow Chemical in den USA zu machen. Der Agrarchemiesektor der BASF war gerüchteweise Gegenstand einer Monsanto-Offerte, um die Monsanto-Übernahme durch Bayer zu erschweren.¹⁵ Die BASF könnte aber Nutznießer der aktuellen Großfusionen und -Aufspaltungen (Bayer-Monsanto; ChemChina-Syngenta) werden, da aus kartellrechtlichen Gründen vermutlich beachtliche Unternehmensteile dieser Konzerne abgespalten und vermarktet werden müssen. Deren Volumen soll in der Größenordnung von 11-12 Mrd. Euro liegen; sie würden u.U. gut ins BASF-Konzept passen.¹⁶ Insgesamt gilt die BASF heute als „Sonderfall“, der sich gegen den Trend der Konzernaufspaltung und Fokussierung stemmt und seine Profitabilität weiterhin aus dem Verbundkonzept, der Kontrolle über die konzerninternen Prozessketten und der in vielen Bereichen großen Marktstärke zieht.

¹³ U.a. 2000 die Agrarchemie-Sparte von American Home Products (3,8 Mrd. USD); 2006 die Bauchemie-Sparte von Degussa (2,2 Mrd. Euro); im gleichen Jahr die US-amerikanische Engelhardt-Corporation (Katalysatoren; 3,8 Mrd. Euro); 2010 den Schweizer Konkurrenten Cognis (3,1 Mrd. Euro) und 2016 die aus der alten Metallgesellschaft hervorgegangene und zwischenzeitlich mehrfach verkaufte Chemetal (3,2 Mrd. Euro) Übersicht FAZ v. 18.6.2016.

¹⁴ Ein fallender Preis für Öl als Vorprodukt für die Herstellung von Massenchemikalien sollte eigentlich günstig für den Chemiekonzern sein. Gegenwärtig führte er jedoch zum Preisverfall auch für die Chemieprodukte und zusätzlich zu einbrechender Nachfrage, da die Abnehmer auf weiter fallende Preise spekulierten und keine Läger aufbauten. Damit verschärft sich das Problem der Überkapazitäten, die entscheidenden Skalenvorteile der Großproduktion gehen verloren.

¹⁵ FAZ v. 28.7.2016.

¹⁶ FAZ v. 7.9.2016, nach Berechnungen von Keppler Chevreaux.

- Die Bayer AG trennte sich ab 2003 in mehreren Schritten von ihrem Chemiegeschäft. Zuerst wurden bis 2005 der Chemiebereich und Teile der Kunststoffherstellung ausgegliedert und als neuer Konzern an die Börse gebracht: Lanxess. Zehn Jahre später folgte 2015 die Ausgliederung der bis dato im Konzern verbliebenen Polymer- und Kunststoffherstellung unter dem Namen Covestro. Verkauft wurde 2006 auch die Diagnostik-Branche von Bayer Health Care (an Siemens, für 4,2 Mrd Euro). Umgekehrt wurden die Bereiche Agrarchemie (Pflanzenschutz, Saatgutherstellung) und Pharma sukzessive durch Unternehmenszukäufe verstärkt: Durch Übernahme der Pflanzenschutz- und Saatgutabteilungen von Aventis (Ex-Hoechst) 2001/2002 stieg Bayer Crop Science als Nummer 2 in die Spitzengruppe der internationalen Agrarchemie- und Saatgutkonzerne auf. Im Pharmasektor kaufte Bayer 2006 die Schering AG (17 Mrd. Euro) und 2014 in den USA den Hersteller rezeptfreier Medikamente Merck & Co. (14,2 Mrd. Euro); dadurch stieg Bayer auch in diesem Sektor zur Nummer 2 weltweit auf. Bayer war damit als großer Player in den Pharma- und Agrarchemiesektor aufgerückt, der sich nach Ausgliederung seiner klassischen Chemieproduktion nunmehr nach Pharma, Consumer Health und Agrarchemie (Crop Science) gliedert.

Mit dem schon seit längerem beabsichtigten Kauf von Monsanto – mit 62 Mrd. USD die größte Übernahme in der Firmengeschichte Bayers und der deutschen Chemieindustrie – dürfte zweierlei beabsichtigt sein: Erstens der Kampf um die globale Marktführerschaft im Bereich Agrarchemie und Saatgutherstellung in Konkurrenz mit ChemChina/Syngenta und dem aus der Aufspaltung der zu erwartenden DuPont-Dow-Fusion entstehenden Agrar/Saatgut-Konzern. Die BASF wäre mit ihrem Agrarchemie/Saatgutgeschäft die Nummer 4. Zweitens die Vermeidung der Gefahr, auf dem seit den 1990er Jahren in mehreren Fusionswellen aufkonzentrierten Pharmamarkt¹⁷ selbst zum Übernahmekandidaten für solche Riesen wie Pfizer o.a. zu werden.

Der Spruch des ehemaligen Bayer-Chefs Marijn Dekker: „Es geht nicht darum, größer zu werden, es geht darum, fokussierter zu werden“¹⁸, bringt insofern nur einen Teil der Wahrheit zum Ausdruck. Mit der „Fokussierung“ wird relative Größe bzw. Dominanz auf den jeweiligen Teilmärkten angestrebt, die notwendig ist, um Kostenführerschaft bei der Produktion und in der Distributionssphäre eine möglichst weitgehende Kontrolle des Geschäfts durch Kundenähe zu erreichen. Und Größe ist auch eine der Voraussetzungen, um sich gegen feindliche Übernahmen zu wappnen, indem den Eignern eine attraktive Rendite geboten und der Konzern teuer gemacht wird. Dass Größe nicht ausreicht, hatte das Ende der Hoechst-Nachfolger gezeigt. Eine notwendige Bedingung dürfte sie aber sein.

Der fortlaufende Umbau der „alten“ Chemiekonzerne hat durch die Abspaltungen in den letzten zwanzig Jahren zugleich zahlreiche neue Chemiekonzerne entstehen lassen, die nach den „Großen“ die zweite Reihe der internationalisierten Chemieindustrie bilden. Dazu gehören u.a. Clariant, Ciba, Celanese, Syn-

¹⁷ Vgl. die Konzernbiographien bei Chandler, a.a.O., S. 177ff.

¹⁸ FAZ v. 11.12.2015.

genta, Cognis, Lanxess, Evonik, Covestro. Als die weniger rentablen Unternehmensteile ausgemustert, hatten sie ihrerseits einen harten Konsolidierungskurs zu bewältigen, der mit weiteren Abspaltungen, Zukäufen und Fusionen auf ihrer Ebene verbunden war und ist. Dieser Konsolidierungskurs orientiert sich an verschiedenen Kriterien, die allesamt mit Kostenreduktion, Dominanz auf Teilmärkten und dem Versuch, z.B. als Feinchemie-Zulieferer für die großen (Pharma-)Konzerne Schlüsselstellungen zu besetzen, verbunden sind.

4.

Bei näherer Betrachtung zeigt sich also, dass das große Übernahmefieber, das seit den 1990er Jahren auch im Chemiesektor zu beobachten ist, weitgehend Ausdruck der Restrukturierung des fungierenden Kapitals dieser Branche ist; Abspaltung und Neuzusammensetzung von Konzernteilen, Unternehmensverkäufe und -aufkäufe gehören hier zusammen. Es geht insofern nicht einfach um Kapitalzentralisation, sondern primär um Neuformierung mit dem Ziel, die jeweiligen Reproduktionsbedingungen der Konzerne möglichst weitgehend unter Kontrolle zu bekommen, um die Entwicklung bestimmen zu können und nicht selbst im Strudel der monopolistischen Konkurrenz unterzugehen. Perspektivisch erwartet der Chemie-Verband weitere Anteilsgewinne in den Bereichen Spezialchemie und Pharma auf Kosten der Basischemie.¹⁹

Tab. 2: Anteil der 6 größten Chemie- und Pharma-Unternehmen an Unternehmenszahl, Beschäftigten und Umsatz in der BRD 1990 - 2014 (in Prozent)

Anteil an	Chemieindustrie				Pharmaindustrie			
	1990	2000	2010	2014	1990	2000	2010	2014
Unternehmen	0,5	0,5	0,5	0,5	2,3	2,4	2,5	2,3
Beschäftigten	38,8	35,2	24,5	26,9	34,8	39,5	42,1	40,3
Umsatz	39,2	26,9	30,6	33,3	34,9	40,4	49,8	49,0

Quelle: Stat. BA., FS 4, R. 4.2.3

Zum Schluss ein Blick auf die Konzentrationstabelle für die Chemie- und Pharmaindustrie in der BRD (Tab. 2). Der Umsatzanteil der sechs größten Unternehmen in der Chemieindustrie ging in den 1990er Jahren deutlich zurück und nimmt seitdem erst allmählich wieder zu; das Niveau von 1990 hat er noch nicht wieder erreicht. Die Abwicklung der „alten Chemie“ und der Konsolidierungskurs der Großunternehmen schlagen sich besonders in ihrem abnehmenden Beschäftigtenanteil nieder. Anders im Pharmasektor, der im Zuge der Konzernumstrukturierung ausgebaut wurde: Umsatz- und Beschäftigtenanteil der sechs Großen sind gewachsen. Der Konzernumbau hat in dieser Verschiebung seine Spuren hinterlassen.

¹⁹ VCI, Die deutsche chemische Industrie 2030. VCI-Prognos-Studie 2015/2016, S. 27ff.

Ausweitung der Kampfzonen

Monopolisierung und Prekarisierung im deutschen Einzelhandel

Die geplante Übernahme der Traditionssupermarktkette Kaiser's Tengelmann (KT) durch die Edeka-Gruppe wirft ein Schlaglicht auf die Folgen der sich seit Jahren vollziehenden Zentralisierung im Lebensmitteleinzelhandel.¹ Die Branche wird bereits jetzt von fünf Konzernen beherrscht: Edeka, Rewe, die Schwarz-Gruppe, Aldi und die Metro-Gruppe teilen sich über 80 Prozent des Geschäfts (Bundeskartellamt 2016; Monopolkommission 2011: 359.² Unangefochtener Spitzenreiter ist dabei die Edeka-Gruppe mit einem Umsatz von gegenwärtig fast 50 Milliarden Euro pro Jahr. Es folgt der Rewe-Konzern mit 38 Milliarden Euro (Neuer 2016; Zaremba 2016). Mit der Übernahme der etwa 400 KT-Märkte wollte Edeka seine Position weiter ausbauen. Doch so weit kam es nicht. Mitte Oktober 2016 kündigte die Tengelmann Gruppe, zu der KT gehört, die Zerschlagung der Supermarktkette an. Die vollständigen Konsequenzen für die etwa 15.000 überwiegend tarifgebundenen Beschäftigten sind noch nicht absehbar. Schätzungen zufolge dürften mindestens 8.000 von ihnen ihre Jobs verlieren.

Der deutsche Einzelhandel ist hochgradig konzentriert und vermachtet; man kann hier von einem anhaltenden Monopolisierungsprozess sprechen.³ Diese Entwicklung ist nicht nur ökonomisch und machtsociologisch von herausragen-

¹ Im Oktober 2014 hatte die Tengelmann-Gruppe angekündigt, ihr defizitäres Tochterunternehmen zu verkaufen. Mit der Edeka-Gruppe war schnell ein Abnehmer gefunden. Das Bundeskartellamt verbot die Übernahme. Bundeswirtschaftsminister Siegmund Gabriel (SPD) setzte dieses Verbot im März 2015 per Ministererlaubnis außer Kraft. Er knüpfte daran allerdings Auflagen zur Beschäftigungssicherung und zur Beibehaltung von Tarifverträgen sowie Mitbestimmungsstrukturen. Rewe sowie zwei weitere Handelskonzerne legten Beschwerde beim OLG-Düsseldorf ein, der in einem Eilbeschluss zunächst stattgegeben wurde. Das Hauptsacheverfahren war für den 16. November terminiert. Trotz diverser Spitzentreffen weigerte sich Rewe, die Klage zurückzuziehen. Am 13. Oktober gab Tengelmann-Eigner Karl-Erivan W. Haub die Zerschlagung der Unternehmensteile bekannt (Lebensmittelzeitung vom 14.10.2016). Ob damit die Übernahmepläne von Edeka endgültig gescheitert sind, stand bei Z-Redaktionsschluss (15.10.2016) nicht fest.

² Alle fünf Konzerngruppen gehören zur Spitzengruppe der 100 größten Unternehmen der Bundesrepublik. Die Monopolkommission gibt in ihrem aktuellen Bericht für 2014 nachstehende Rangfolge nach Wertschöpfung an: Auf Rewe auf Platz 17 mit einem Geschäftsvolumen (konsolidierter Inlands-Umsatz) von 37,2 Mrd Euro folgten die Schwarz-Gruppe (Platz 19; 31 Mrd. Euro), die Metro AG (Platz 21; 25,5 Mrd. Euro), die Edeka-Gruppe (Platz 25; 46,5 Mrd. Euro) und die Aldi-Gruppe (Platz 28; 24,8 Mrd. Euro). Monopolkommission 2016, Ziff. 513, Tab. II.1. Nach Umsatz war Edeka die stärkste Gruppe. Die fünf Einzelhandelskonzerne bilden zusammen auch die Spitzengruppe im Handel. 2014 lag ihr Inlandsumsatz bei etwa 165 Mrd. Euro oder 9 Prozent vom Gesamtinlandsumsatz aller Handelsunternehmen. Vgl. ebd., Ziff. 552, Tab. II.8 und Abb. II.5.

³ Da wir von einer Entwicklung ausgehen, die unter gesetzlichen Bedingungen abläuft (Kartellrecht), sprechen wir von Monopolisierung. In marktwirtschaftlicher Terminologie wird der Einzelhandel nicht von Monopolen, sondern von Oligopolen beherrscht.

der Bedeutung. Sie berührt ebenfalls das deutsche Sozialmodell. Denn, so unsere leitende These, Monopolisierung und Prekarisierung gehen im Einzelhandel Hand in Hand. Unter der Bedingung eher stagnierender Umsätze werden Verdrängungskämpfe auf dem Rücken der Beschäftigten ausgegagen.

Diesen Gedanken wollen wir im Weiteren plausibilisieren. Zunächst werden wir zentrale Ursachendiagnosen vorstellen, die in den Sozialwissenschaften entwickelt wurden, um die Ausbreitung prekärer Arbeits- und Lebensverhältnisse zu erklären. Ergänzend dazu skizzieren wir unsere eigene These. Daran anknüpfend werden wir zunächst Konzentrationsprozesse im Einzelhandel und deren Gründe umreißen. Auf dieser Grundlage werden wir in aller gebotenen Kürze diskutieren, weshalb und wie dies zur Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse beiträgt.

1. Ursachen und Triebkräfte der Prekarisierung – eine Debatte

Prekäre Arbeits- und Lebensverhältnisse haben sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten rasant ausgebreitet. Umstritten ist lediglich, wie sich die Klassenstrukturierung infolgedessen verändert, welche (interessen-) politischen Potenziale/Gefahren (Stichwort Rechts- und Linkspopulismus) entstehen und worauf Prekarisierungsschübe eigentlich zurückzuführen sind.

Pierre Bourdieu, der für die deutsche Prekarisierungsforschung zu einem einflussreichen Stichwortgeber werden sollte, sah ihre Ursache im Aufstieg des Neoliberalismus. Schillernd sprach er von einer fleischgewordenen Höllemaschine, die Arbeitsmärkte dereguliert und den Sozialstaat umbaut. In der Bundesrepublik, so kann man hinzufügen, arbeiten in deren Maschinenraum vier Mannschaften: Die CDU und FDP besorgten eine langsame neoliberale Wende, die die 1980er und den größeren Teil der 1990er Jahre umfasste; die SPD und die Grünen setzten dann Anfang der 2000er Jahre Sozialstaatsreformen um, die sich die Kohlregierungen selbst kaum zugetraut hätten (Goes 2016, 75f.). Ein starker Staatsinterventionismus öffnete neue Spielräume für die Unternehmen (Bourdieu 1998a, 1998b).

Bourdieu war sich bewusst, dass diese Spielräume auch von den Unternehmen genutzt werden mussten. Dementsprechend richtete er den Blick auch auf deren Flexibilisierungsstrategien. Systematisch hat dies Klaus Dörre erforscht. Dörre stellt in seinen Arbeiten einen starken Zusammenhang zwischen Prekarisierung auf der einen und der Durchsetzung eines finanzmarktgetriebenen und flexiblen Kapitalismusmodells auf der anderen Seite her (Dörre 2003, 16-18). Es sind zunehmend kurzfristige Renditeerwartungen, so lässt sich die Diagnose zusammenfassen, die das Managementhandeln antreiben. Die Art und Weise, wie die Kapitalakkumulation gesteuert wird, verändert sich. Das hat Konsequenzen für die Personalpolitiken in den Unternehmen. Die Beschäftigten werden demnach nun zur manageriellen Restgröße, auf deren Rücken höhere Renditen erwirtschaftet werden sollen (Dörre 2003, 20-24). In Anlehnung an Bourdieu sieht Dörre in der Arbeitsgesellschaft ein „marktzentriertes Disziplinarregime“ entstehen, in dem Beschäftigte permanent mit den Risiken der Arbeits- und Absatzmärkte konfrontiert werden (Dörre 2009, 62-63).

Eine weitere Ursachendiagnose für die Prekarisierung der Arbeitsgesellschaft liefert Oliver Nachtwey in seinem Buch „Die Abstiegsgesellschaft“. Vor allem nach 1973 begann der bis heute andauernde Niedergang der „westlichen Ökonomien“, es entstand ein „Postwachstumskapitalismus“ (Nachtwey 2016, 43ff.). „Mit der Dauerschwäche der Wirtschaft schwanden die Ressourcen und der Wille zur sozialen Integration“ (ebd. 11). Im Zuge der nun einsetzenden regressiven Modernisierung wurden neue „Markt- und Wettbewerbsmechanismen“ implementiert (ebd.). Die ökonomischen Ungleichheiten nahmen zu. Das in den vergangenen Jahrzehnten erreichte Maß an sozialer und demokratischer Teilhabe (ebd., S. 75f) wurde zurückgedrängt. Es nahmen damit aber nicht nur die sozialen Ungleichheiten drastisch zu, sondern auch die politisch flankierten und bewusst herbeigeführten „Erschütterungen der Arbeitsverhältnisse“ (ebd. 137). Sie beschleunigten die Erosion des Normalarbeitsverhältnisses und verstärkten den Prozess der Prekarisierung (ebd. 136ff). Letztlich sind es die Krise der Profitabilität und die daraus folgenden Wachstumsprobleme, die – wie komplex vermittelt auch immer – bei der Prekarisierung Pate stehen.

Jede dieser Diagnosen trifft eine zentrale Ursache der Prekarisierung. Ohne die Deregulierung und Neuausrichtung der Sozial- und Arbeitsmarktpolitik würde den Unternehmen der entscheidende Handlungsspielraum fehlen, um betriebliche Flexibilisierungsregime ins Werk zu setzen, die auf Befristungen, Leiharbeit oder Teilzeitarbeitsverhältnissen fußen. Das gilt auch für den deutschen Einzelhandel. Insofern sich im geltenden Recht gesellschaftliche (Klassen-) Kräfteverhältnisse verdichten, wurde so mehr Kapitalmacht ermöglicht.

Der Hinweis auf die sinkende Profitabilität sowie die daraus folgenden Wachstumsschwierigkeiten einerseits, auf die Bedeutung finanzmarktgetriebener und flexibler Akkumulation andererseits rücken den Zusammenhang zwischen makroökonomischen Verwertungsbedingungen, Unternehmensstrategien und deren sozialen Folgen in den Mittelpunkt. Prekarisierungsprozesse können insofern nicht einfach aus Elitengier und mächtiger Lobbypolitik erklärt werden (zwei Momente, die gleichwohl wichtig sind), sondern müssen im Zusammenhang mit systemischen Verwertungskrisen und der Neuausrichtung einzelunternehmerischer Akkumulation bzw. gesellschaftlicher Akkumulationsregime betrachtet werden.

Wir wollen an diese Diagnosen anknüpfen. Der sozialstaatliche Umbau wird im Weiteren stillschweigend vorausgesetzt. Auch wir führen Prekarisierung systemisch auf die Akkumulation des Kapitals zurück. Allerdings ist es unseres Erachtens die normale erweiterte Reproduktion des Kapitals durch Mehrwertanhäufung (Marx 1986, 605f.; Mandel 1974, 43f.), die unter Bedingungen eher stagnierender Absatzmärkte stattfindet, durch die Prekarisierungsprozesse vorangetrieben werden. Im deutschen Einzelhandel, einer Branche mit über drei Millionen Beschäftigten, führt die weitere Kapitalakkumulation, in deren Verlauf einzelne Kapitale wachsen und expandieren, andere hingegen verschwinden, zu Verdrängung und Monopolisierung. Leidtragende dieses Verdrängungswettbewerbs sind nicht zuletzt die Beschäftigten. Anreiz für die Monopolisierung wie für die Prekarisierung bietet das nur langsame Wachstum der Ab-

satzmärkte in der Branche. Wenn man so will: Die Ausweitung der Kampfzonen auf den Märkten schadet insbesondere den Belegschaften, weil sie für den kostspieligen Überlebenskampf die Zeche zahlen. Die Ausweitung der Verkaufsflächen und die Flexibilisierung der Arbeitszeiten deuten auf gestiegene Arbeitsbelastungen bzw. Flexibilitätsumsetzungen hin, die stumme Seite der Prekarisierung. Zugleich entwickelte sich ein enormer Niedriglohnsektor, zu dem rund ein Drittel aller Beschäftigten der Branche gezählt werden müssen. Zum Vergleich: Nach Daten des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung arbeiteten 2013 im bundesdeutschen Durchschnitt rund 24 Prozent aller Beschäftigten zu Niedriglöhnen.

2. Monopolisierungstendenzen: Konzentration im deutschen Einzelhandel

Kommen wir zum Ausgangspunkt zurück. Dass sich ein mittelgroßer Einzelhändler wie Kaiser's Tengemann nicht mehr am Markt halten kann, ist kein Einzelfall. Der deutsche Einzelhandel mit einem Umsatz von annähernd 500 Milliarden (2015) (EHI retail institute 2016) befindet sich seit Jahren in einem harten Verdrängungs- oder Vernichtungswettbewerb. Wachstum findet vor allem auf Kosten der Konkurrenz statt. Kleineren Anbietern gelingt es immer weniger, sich gegen die Marktmacht der Großen durchzusetzen. In kaum einer anderen Branche hat es in den vergangenen Jahren so viele spektakuläre Insolvenzen, Übernahmen und Betriebsschließungen gegeben wie im Einzelhandel. Eine kleine Übersicht aus den vergangenen acht Jahren hilft dies zu verdeutlichen (vgl. Tab. 1).

Tab. 1: Größere Insolvenzen und Übernahmen im deutschen Einzelhandel 2010-2016

Unternehmen	Grund für Betriebsschließung	Inländische Beschäftigte bei Unternehmensschließung
Kaiser's Tengemann (Supermarktkette)	Zerschlagung (2016)	etwa 15.000
Praktiker/Max Bahr (Baumarktkette)	Insolvenz (2013)	etwa 11.800
Neckermann (Versandhändler)	Insolvenz (2012)	etwa 2.400
Schlecker (Drogerie)	Insolvenz (2012)	etwa 27.000
Plus (Lebensmitteldiscounter)	Verkauf der Filialen an Edeka und Rewe (2008-2010)	etwa 27.000

(Eigene Recherchen, Wikipedia)

Die Zahl der steuerpflichtigen Unternehmen im Einzelhandel ist seit Jahren rückläufig. Zwischen 2005 und 2010 fiel sie um neun Prozent. Zeitgleich wuchs die Anzahl der Unternehmen mit Umsätzen über zehn Millionen Euro um fast 60 Prozent (Nitt-Drießelmann 2013, 14).

Dieser Rückgang geht mit wachsenden durchschnittlichen Umsatzgrößen je Unternehmen einher. 2010 erzielte etwa ein Prozent der 3.296 Unternehmen mit Umsätzen von mehr als zehn Millionen Euro 63 Prozent der Gesamtumsätze, wobei allein 224 Unternehmen mit Umsätzen von mehr als 250 Millionen Euro jährlich 44 Prozent des Gesamtumsatzes auf sich vereinigten. Am Ende der Skala standen die fast 40 Prozent der Unternehmen, die weniger als 100.000 Euro jährlich umsetzen. Deren Anteil am Gesamtumsatz betrug 1,5 Prozent (Nitt-Drießelmann 2013, 15).

Überlagert wird diese Entwicklung von einer ständigen Reorganisierung oder Umstrukturierung der Unternehmen und Betriebe, bei der sich Vertriebsformate, Marktanteile und Standorte schnell verschieben und neue Akteure zu Marktführern aufsteigen, während ehemals etablierte Anbieter rasch an Bedeutung einbüßen (Glaubitz 2012: 3). Noch in den 1980er Jahren waren die drei umsatzstärksten Konzerne der Branche mit Karstadt, Kaufhof und Hertie allesamt Warenhauskonzerne. Heute sind es mit Edeka, Rewe und Schwarz Lebensmittel-einzelhändler (Glaubitz 2015). Die Krise der Warenhäuser wurde nicht zuletzt durch das Wachstum der aufkommenden Shoppingcenter und SB-Warenhäuser begleitet. Discounter setzen mit ihrer Preispolitik seit Jahren Supermärkte unter Druck. Währenddessen mussten Elektrodiscouter wie Media-Markt oder Saturn (beide gehören zur Metro-Gruppe), die noch in den 1990er Jahren den mittelständischen Elektrofachhandel niederkonkurrierten, selber inzwischen große Marktanteile an neue Internethändler wie notebooksbilliger.de abgeben.

Lebensmitteleinzelhandel

Besonders ausgeprägt ist der Konzentrations- und Zentralisierungsprozess im *Lebensmitteleinzelhandel*, der mit einem Jahresumsatzanteil von etwa 50 Prozent größten Teilbranche des Einzelhandels. 2014 veröffentlichte das Bundeskartellamt eine groß angelegte Untersuchung zu den dortigen Machtverhältnissen (Bundeskartellamt 2014): Edeka, Rewe, der Schwarz Gruppe und Aldi sei es in den vergangenen 30 Jahren gelungen, eine Vielzahl von ehemals bekannten Konkurrenten zu übernehmen. Im Jahr 1999 hat es noch acht große Anbieter⁴ gegeben, die gemeinsam über 70 Prozent der Umsätze auf sich vereinten. Durch die Übernahme von Spar und eines wesentlichen Teilen der Plus-Märkte durch Edeka und das Ausscheiden von Walmart aus dem deutschen Markt wurde diese Zahl verkleinert. Die wahrscheinliche Zerschlagung der verbleibenden über 400 Märkte von Kaiser's Tengelmann hat die Gruppe der Großen vollends auf fünf reduziert. Im Jahr 2003 entfiel auf die fünf größten Lebensmittelkonzerne ein Marktanteil von 61 Prozent, 2007 liegt der Anteil der fünf größten Unternehmen am Umsatz bei 70

⁴ Edeka, Rewe, Schwarz Gruppe, Aldi, Metro, Tengelmann, Wal Mart und Spar.

Prozent (Kädler/Kalkowsky 2008), 2010 etwa bei 75 Prozent und 2015 bei über 80 Prozent (Bundeskartellamt 2016; Monopolkommission 2011: 359).

Spitzenreiter ist die Edeka-Gruppe, zu der neben den Edeka-Regionalgesellschaften auch die Discounterkette Netto gehört. Sie erzielte 2014 allein im Lebensmittelgeschäft einen Umsatz von 47,0 Milliarden Euro. Es folgt mit einem Lebensmittel-Umsatz von 27,6 Euro die Rewe-Gruppe (u.a. Rewe-Supermärkte und Penny) und die Schwarz-Gruppe (Lidl, Kaufland) mit 27,7 Euro.

Tab. 2: Top 5 Lebensmitteleinzelhändler in Deutschland 2014

Rang	Unternehmen	Gesamtumsatz (brutto) in Mrd. Euro	Veränderung zu 2013, in Prozent	Food-Umsatz 2014 in Mrd. Euro.
1	Edeka-Gruppe, Hamburg	51,9	2,0	47,0
2	Rewe-Gruppe, Köln	38,0	2,4	27,6
3	Schwarz-Gruppe, Neckarsulm	34,0	2,5	27,7
4	Metro-Gruppe	29,7	- 0,3	10,8
5	Aldi-Gruppe	27,5	1,3	22,6

Quelle: Lebensmittelzeitung.de 2015 (Geringfügige Differenzen zu den Angaben der Monopolkommission in FN 2 aufgrund unterschiedlicher Berechnungen des Inlands-Gesamtumsatzes.)

Laut Bundeskartellamt hat es im Lebensmitteleinzelhandel seit 1999 insgesamt mehr als 120 Fusionskontrollverfahren gegeben. An jedem war mindestens eines der drei Unternehmen Edeka, Schwarz-Gruppe und Rewe beteiligt.

Textilhandel

Im *deutschen Textilhandel* ist die Zentralisierung noch nicht so weit vorgeschritten, wie in anderen Teilbereichen der Branche. In einer von ver.di NRW veröffentlichten aktuellen Branchenanalyse werden 15 Unternehmen genannt, die das Gros des Marktes unter sich aufteilen (ver.di-NRW 2016a). Marktführer ist die Otto-Gruppe mit einem Umsatz von 4,23 Milliarden Euro, gefolgt von H&M, C&A und der Metro-Gruppe. Gleichwohl hat sich der Verdrängungswettbewerb in den vergangenen Jahren auch hier verschärft. Als Grund wird die zunehmende Dominanz internationaler Modeketten genannt – wie H&M oder der spanische Inditex Konzern, zu dem Zara gehört. Dazu wird auf die Konkurrenz von Modediscountern wie KiK oder Primark sowie den Online-Boom verwiesen.

Wie schnell sich auch hier der Strukturwandel vollzieht, zeigt der Berliner Online-Händler Zalando: Binnen sechs Jahren hat sich das Unternehmen am Markt neben Amazon als erfolgreicher Online-Textilhändler etabliert. Folge dieser Entwicklungen ist, dass sich die Zahl der kleinen Modehäuser und Boutiquen in den vergangenen 15 Jahren halbiert hat (ver.di-nrw 2016a).

Bau- und Heimwerkermärkte

Auch bei den *Bau- und Heimwerkermärkten* schreitet der Konzentrationsprozess langsam voran. In diesem Segment können sich noch einige regionale Anbieter behaupten, wenngleich sich die Zahl der Märkte seit 2006 kontinuierlich verringert. Die Top drei sind, gemessen am Umsatz, Obi (Tengelmann-Gruppe; 3,91 Mrd. Euro), Bauhaus (3,5 Mrd.) sowie mit einigem Abstand Toom (Rewe-Gruppe, 2,6 Mrd.). Trotzdem gibt es auch hier einen aggressiven Preiswettbewerb. Die Insolvenz der damaligen Nummer 2 der Branche, Praktiker/Max Bahr 2013 hat dies eindringlich vor Augen geführt (ver.di-nrw 2016b).

3. Ausweitung der Kampfzonen: Konkurrenzdruck in stagnierendem Markt

Doch was sind die Gründe für die Monopolisierungstendenzen? Spätestens seit Mitte der 1980er Jahre ist eine massive Zunahme des Wettbewerbs zu verzeichnen, die vornehmlich mit dem Aufstieg der Dcounter-Märkte und deren harter Preispolitik erklärt wird. Dies geschieht vor dem Hintergrund einer langsamen Sättigung des Marktes, die ihren Ausdruck in fast über zwei Jahrzehnte stagnierenden Umsätzen⁵ findet.

Seit dem Ende des Nachwendebooms im Jahr 1992 verzeichnete der deutsche Einzelhandel stagnierende, in einigen Jahren leicht fallende Umsätze. Abb.1 zeigt die Nettoumsatzentwicklung für die Jahre 2000 bis 2015. Auch hier ist eine Umsatzstagnation zu erkennen. Zwischen 2000 und 2010 hat sich die Wirtschaftsleistung sogar um 0,9 Prozentpunkte verringert. Die Umsatzentwicklung zu realen Preise, der so genannte Mengenumsatz, ist für diese Zeit noch niedriger.

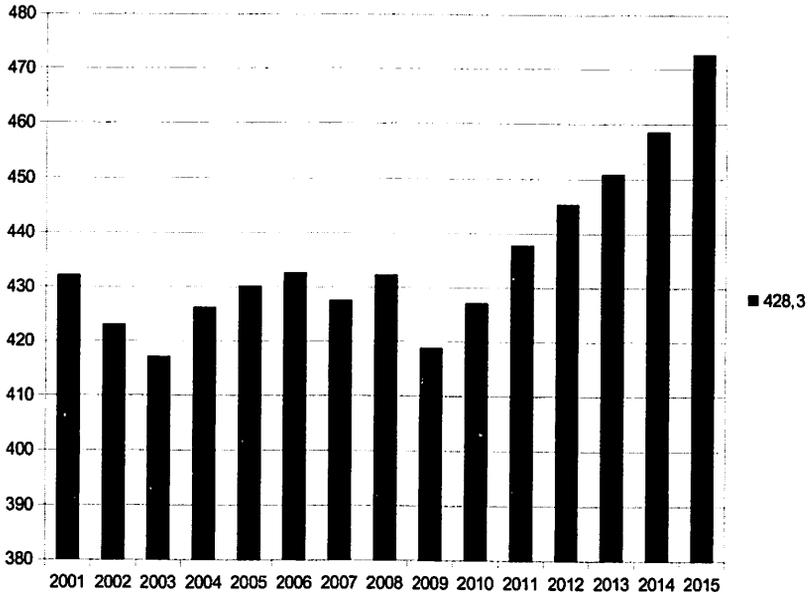
Die Gründe für die lange Zeit stagnierende Umsatzentwicklung sind vielfältig. Als auf den Binnenmarkt ausgerichtete Branche ist der Einzelhandel „in die Gesellschaft und deren Veränderungen eingebettet“ (Wirth 2016, 15) und somit von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Wichtig in diesem Zusammenhang sind sicherlich die zunehmende Ungleichverteilung von Einkommen und Vermögen, die zumindest bis 2010 andauernde relative Reallohnstagnation und die Zunahme der Konsumausgaben für einzelhandelsunabhängige Berei-

⁵ Interessant wären in diesem Zusammenhang Daten, die einen Rückschluss über die Gewinnraten zuließen. Es fehlen allerdings verlässliche Daten, die es erlauben würden, das Verhältnis zwischen Gewinnen einerseits und Personalkosten sowie Sachanlagen (Gebäude, Versicherungen, laufende Kosten) zu ermitteln. Ob und wie also die Profitabilitätsentwicklung innerhalb der Branche den Monopolisierungsprozess bzw. die Unternehmensstrategien beeinflusst, kann nicht gesagt werden.

che wie Wohnraum (Nitt-Drießelmann 2013, 25). Seit Anfang der 1990er Jahre sanken die Nettoeallöhne über lange Jahre dramatisch ab, um erst 2014 wieder das Niveau des Jahres 1991 zu erreichen (Goes 2016, 80)⁶.

Abb. 1: Umsatzentwicklung im deutschen Einzelhandel 2000 bis 2015

Einzelhandelsumsatz, ohne Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Apotheken, (Daten ohne Umsatzsteuer)



Quelle: Krellmann 2016; EHI retail institute 2016

Seit etwa 2010/2011 hat sich diese Situation verändert. In der Branche ist ein Boom ausgebrochen. 2015 wurde einem nominalen Umsatzplus von 3,1 Prozent das stärkste Wachstum der vergangenen Jahre verzeichnet (HDE 2016). Seit 2010 wuchs die Branche um mehr als zehn Prozent. Dabei ist wichtig, dass dieser Effekt nicht auf die Preisentwicklung zurückzuführen ist. Zumindest seit 2014 bleiben die Einzelhandelspreise relativ konstant.

4. Unternehmensstrategien und Folgen für die Belegschaften

Der Kampf um die KundInnen wird immer intensiver geführt. Der Markt ist weitgehend gesättigt; wer wachsen wollte, machte dies auf Kosten der Konkur-

⁶ Setzt man den Wert für 1991 = 100, so sanken die Nettoeallöhne auf einen Tiefstwert von 94,4 (2009) und lagen 2014 erneut bei 99,8 (Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, 2015).

renz. Geführt wird dieser Vernichtungswettbewerb vor allem über die Produktpreise, die Ladenöffnungszeiten, die Verkaufsfläche sowie über neue Vertriebswege wie das Internet (vgl. Thiermeyer/Fuchs 2007: 38). Hier findet sich die eigentliche Ursache für die Prekarisierung, die in der Branche zu beobachten ist (s.u.). So gehen lange Öffnungszeiten Hand-in-Hand mit hochflexiblen Arbeitszeiten und Personalstrukturen. Gleichzeitig kostet diese Art der Wettbewerbsführung sehr viel Geld. Geld, das an anderer Stelle wieder „hereingeholt“ werden muss. Eine wesentliche Strategie ist die Reduktion der Personalkosten. Die andere ist die Senkung der Einkaufspreise im Inland und bei den internationalen Lieferbetrieben (Kobel 2014, 18).

Die schärfste Waffe im Kampf um die KundInnen sind *niedrige Verkaufspreise*. Forciert wurde dieser Preiskampf in den letzten Jahren vor allem durch die Discounter. Aber Preis- und Rabattschlachten mit Hackfleisch, Milch oder Smartphones gehören inzwischen schon zum Standardrepertoire beinahe der gesamten Branche. Die Folgen dieser Dumpingstrategien für die Produzenten wurden erst vor wenigen Monaten im Zusammenhang mit dem dramatischen Verfall der Erzeugerpreise für Milch deutlich. Dabei bezieht sich der Wettbewerb keineswegs auf die gesamte Produktpalette, sondern nur auf einige wenige Produkte. Gleichzeitig gibt es deutliche Anzeichen dafür, dass die Verhandlungsmacht der Einzelhandelskonzerne auf den Einkaufsmärkten aufgrund der vorangeschrittenen Monopolisierung gewachsen ist (Glaubitz 2011, 14).

Insgesamt liegt die Preissteigerungsrate im Einzelhandel seit Jahren unter der allgemeinen Inflationsrate. Seit 2013 haben sich die Lebensmittelpreise kaum verändert. Das deutet auf einen harten Preiswettbewerb hin. Große Anbieter sind dabei i.d.R. eher dazu in der Lage, mit niedrigeren Verkaufspreisen ins Rennen zu gehen als ihre kleineren Konkurrenten.

Ein weiteres wichtiges Wettbewerbsinstrument sind die *Ladenöffnungszeiten*. Das hat in erster Linie betriebswirtschaftliche Gründe. Wenn Rewe einige seiner Supermärkte inzwischen bis 24 Uhr geöffnet hat, geht es in erster Linie darum, den Konkurrenten KundInnen abzujagen. Es sind gerade die großen Einzelhandelskonzerne, die deshalb zu Vorreitern der Flexibilisierung der Öffnungszeiten gehören. Begonnen hatte die Welle im Jahr des Mauerfalls 1989 mit der Einführung des „langen Donnerstags“. 1996 wurde die Lockerung der wöchentlichen Arbeitszeit bis 20 Uhr an Wochentagen beschlossen. 2001 kam der Samstag hinzu. Schließlich wurden 2006 die Gesetzgebungskompetenzen in Sachen Ladenschluss von der Bundesebene an die Länder übergeben, was einen Dammbruch auslöste. Seither dürfen Einzelhändler in den meisten Bundesländern ihre Waren wochentags zwischen 0-24 Uhr verkaufen. Auch für Sonntagsarbeit

⁷ Die Frage, wie Einzelhandelskonzerne ihre Marktmacht bei den Verhandlungen mit der Industrie und den internationalen Lieferanten nutzen, um die Preise zu drücken, wird in diesem Beitrag nicht behandelt. Ausführliche Analysen dazu findet sich etwa auf der Homepage der Nichtregierungsorganisation Oxfam. Oxfam versucht aktuell auch Lidl mit einer Öffentlichkeitskampagne dazu zu drängen, die Arbeits- und Lohnbedingungen ihrer Lieferanten besser zu überwachen.

werden immer häufiger Genehmigungen erteilt. Für die Beschäftigten führte das zu neuen Arbeitszeitmodellen: 1996 hat jeder vierte, 2014 schon jeder zweite Einzelhandelsbeschäftigte in den Abendstunden gearbeitet. Nachtarbeit hat von 1994 bis 2014 um 54 Prozent zugenommen (Krellmann 2016).

Besonders die filialisierten Einzelhändler versuchen, über die *Expansion ihrer Verkaufsfläche*, also die Eröffnung neuerer und/oder größerer Märkte, ihre Marktposition auszubauen. Allein zwischen 1999 und 2015 wuchs die gesamte Verkaufsfläche von 95 auf 123,7 Millionen Quadratmeter, d.h. um 30 Prozent (EHI retail institute 2016; Wabe-Institut 2014). Mittelständische oder kleinere Einzelhändler haben häufig das Nachsehen.

Die Flächenexpansion lag damit weit über dem Anstieg der Bevölkerung sowie dem Umsatzzuwachs. Ein Großteil davon geht auf das Konto der Discounter. Besonders expansiv verhalten sich auch Unternehmen wie Kaufland, KiK, DM, Rossmann und einige Möbelhändler (Glaubitz 2011: 13f.). Die „Flächenproduktivität“, also das Verhältnis von Einkaufsfläche zum Umsatz, gehört zu den wichtigsten Kennziffern im Einzelhandel. In dem Maße, wie die Flächenproduktivität sinkt, erhöht sich der Wettbewerbsdruck. Sie sank zwischen 1995 und 2009 von 4.000 Euro pro Quadratmeter auf 3.870 Euro und konnte bis 2013 wieder leicht auf 4.149 Euro ansteigen (Nitt-Drießelmann 2013: 20; Wabe-Institut 2014).

Diese Situation wird dadurch verschärft, dass wachsende Umsatzanteile online getätigt werden. Damit zeigt sich, dass die Verdrängungskämpfe auch mit Hilfe *neuer Vertriebswege* geführt werden. Inzwischen verkauft fast jeder dritte Händler seine Waren auch online. 2014 wuchs der Onlinehandel in Deutschland um 17,1 Prozent, der Anteil des E-Commerce am gesamten Einzelhandelsumsatz betrug 8,5 Prozent, beim Non-Food-Handel waren es bereits 19 Prozent (HDE 2015). Diese Entwicklung hat in gewissem Sinne revolutionären Charakter und ist lediglich mit der Einführung der Selbstbedienung in den 1960er Jahren zu vergleichen (Glaubitz 2011, 3). Vorreiter ist Amazon. Mit einem geschätztem Warenumsatz von 6,6 Milliarden Euro hat amazon.de mehr als dreimal so viel erwirtschaftet wie die Nummer zwei der Teilbranche Otto.de (1,99 Milliarden Euro). Der aufstrebende Mitbewerber Zalando folgt auf Platz drei Euro (Wabe-Institut 2015). Die Erfolge dieser Spitzenreiter werden unter anderem durch hohe Leistungsanforderungen an die Beschäftigten, prekäre Arbeitsverhältnisse und Mitbestimmungsfeindlichkeit ermöglicht (Boewe/Schulten 2015; Goes 2015; Wallraff 2014).

Der Druck auf die *Personalkosten* ist innerhalb des Einzelhandels enorm. Dementsprechend hat er sich in den letzten Jahrzehnten zu einer Armutsbranche entwickelt. Die Reallöhne (Bruttomonatsverdienste) der knapp drei Millionen Beschäftigten des deutschen Einzelhandels haben sich zwischen 2002 und 2011 um 2,2 Prozent verringert. Der durchschnittliche Stundenlohn ging nach Berechnungen des Statistischen Bundesamts allein zwischen 2006 und 2010 von 13,05 auf 12,43 Euro zurück (Behruzi 2014: 88). Etwa ein Drittel der Beschäftigten arbeitete 2013 unterhalb der Niedriglohnschwelle. Das war

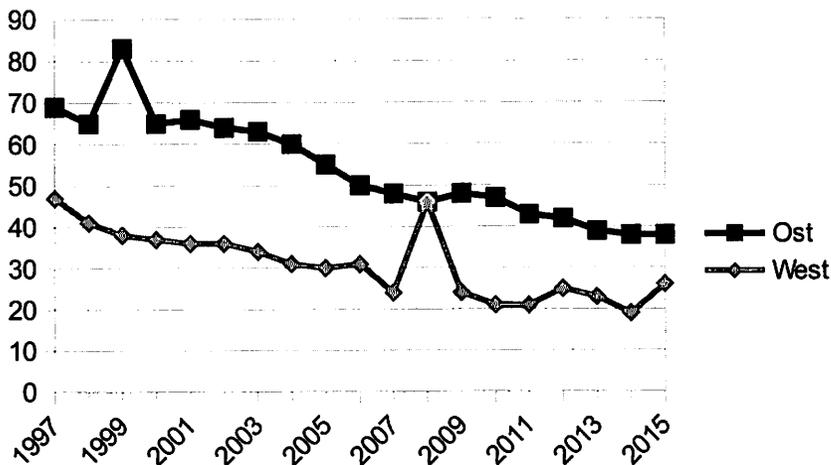
eine Zunahme von 15 Prozent gegenüber 2006 und doppelt so viel wie im bundesdeutschen Durchschnitt (Vgl. Krellmann 2016).

Eine wichtige Ursache ist der massive Verfall der Tarifbindung in der Branche, der durch die Einführung von Verbandsmitgliedschaften ohne Tarifbindung – so genannte OT-Mitgliedschaften – sowie die Aufkündigung der Allgemeinverbindlichkeit (AVE) um das Jahr 2000 durch den HDE eingeleitet wurde (Behrens 2011; Wiedemuth 2013). Danach setzte eine Negativspirale ein. Ver.di gelang es immer weniger, die Verschlechterung der Lohn- und Arbeitsbedingungen ihrer Mitglieder zu verhindern. Die Kündigung der Flächentarifverträge von Karstadt und zuletzt von Real zeigen, dass inzwischen sogar diejenigen Unternehmen bereit sind, in OT-Mitgliedschaften zu wechseln, die im HDE eine zentrale Rolle spielen oder gespielt haben.

Abb. 2 zeigt, dass im Einzelhandel 2015 nur noch 38 Prozent der Beschäftigten in West- und 26 Prozent der Beschäftigten in Ostdeutschland in einem tarifgebundenen Betrieb arbeiteten. In der Gesamtwirtschaft waren dies 51 (West) bzw. 37 Prozent (Ost) (Ellgut/Kohaut 2016: 284).

Eine weitere Strategie, die Tarifbindung zu unterlaufen, ist die Ausgliederung von Tätigkeitsbereichen, wie z.B. Auffüllen der Regale, des Fuhrparks oder ganzer Warenlager, die dann (wenn überhaupt) dem schlechteren Logistik-Tarifvertrag unterliegen.

Abb. 2: Beschäftigte und Betriebe mit Tarifbindung seit 1996 bis 2015



Quelle Krellmann 2016; Ellgut/Kohaut 2016

Gleichwohl erfolgt die Senkung der Personalkosten nicht nur über die Lohnhöhe. Zwar blieb die Zahl der Beschäftigten in den vergangenen Jahren mehr oder weniger konstant; sie ist in den letzten vier Jahren sogar leicht angestiegen. Das Arbeitsvolumen ist jedoch gesunken (Krellmann 2016). Das so genannte Normalarbeitsverhältnis, also eine Vollzeitstelle mit einem existenzsichernden Lohn, verschwindet immer mehr. An seine Stelle treten zumeist ungewollte, nicht existenzsichernde Beschäftigungsformen: Teilzeitarbeit, Befristung, Minijobs und seit einiger Zeit auch Leiharbeit und Werkverträge. 1994 waren von insgesamt 2,853 Mio. Einzelhandelsbeschäftigten 1,855 Mio. in Vollzeit beschäftigt (etwa 65 Prozent). Dem standen 755 Tsd. Beschäftigte in Teilzeit (etwa 26 Prozent) sowie 150 Tsd. geringfügig Beschäftigte (etwa fünf Prozent) gegenüber. 2014 arbeiteten von den insgesamt 2,993 Mio. Beschäftigten (+ 4,9 % zu 1994) nur noch 1,522 Millionen in Vollzeit (- 21,9 Prozent zu 1994), dagegen 923 Tsd. in Teilzeit (+ 22,3 Prozent zu 1994) und 548 Tsd. in geringfügiger Beschäftigung (+ 265,3 % zu 1994). Der Anteil und die Anzahl der Befristungen haben sich von 1994 bis 2014 ebenso verdoppelt wie der Anteil der Befristungen bei Neueinstellungen (Krellmann 2016).

Unter Frauen ist die geringfügige Beschäftigung besonders weit verbreitet. Ihr Anteil an allen Beschäftigten im Einzelhandel liegt bei zwei Dritteln (69 Prozent), aber neun von zehn Frauen (86 Prozent) sind in Minijobs tätig.

Wie in der Industrie setzte sich auch im Einzelhandel seit den 1990er Jahren der Trend durch, die Organisation von Arbeitsprozessen verstärkt marktformigen Steuerungsmechanismen zu unterwerfen, d.h. sie insbesondere durch Teilzeitarbeit an Schwankungen der Nachfrage anzupassen. Lehndorff/Voss-Dahm (2003, 22ff.) sprechen in diesem Zusammenhang von „Dienstleistungstaylorismus“ und verweisen auf die personelle und organisatorische Trennung der Arbeitsabläufe in einzelne Tätigkeitsbereiche. Arbeitszeitvolumen werden demnach in kleine Zeiteinheiten aufgeteilt und an Kundenschwankungen sowie an die jeweils anfallende Arbeit im Tages-, Wochen- und Jahresverlauf angepasst. Folge ist ein verstärkter Einsatz von Teilzeitkräften und anderen Formen atypischer Beschäftigung. Besonders im Lebensmittelhandel werden in den Läden kaum noch Vollzeitkräfte eingesetzt.

Teilzeit als typisches Beschäftigungsmodell ist nicht auf den Lebensmitteleinzelhandel begrenzt. Auch im Textileinzelhandel, besonders bei vertikalen Händlern wie H&M, Zara oder Esprit, ist die große Mehrheit der Beschäftigten über Stundenverträge oder andere Formen der Teilzeitarbeit beschäftigt (vgl. Fütterer/Rhein 2015). All das verändert die Belegschaftsstrukturen, zergliedert den Sozialraum Betrieb. Der „Dienstleistungstaylorismus“ treibt die ohnehin durch kleinteilige Betriebs- und Filialstrukturen vorhandene betriebliche Fragmentierung weiter voran, und zwar in räumlicher sowie zeitlicher Dimension: Wenn weder Schichtbeginn noch Schichtende gemeinsam sind und es auch keine gemeinsamen Pausenzeiten gibt, dann bleibt für die Beschäftigten kaum „gemeinsame Zeit“.

5. Fazit: Monopolisierung und Ausweitung der Kampfzonen auf dem Rücken der Beschäftigten

Einleitend haben wir behauptet, dass die Intensivierung von Konkurrenz und Rationalisierung im deutschen Einzelhandel mit der Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse einhergeht. Unter den Bedingungen eher stagnierender Umsätze wurde der Wettbewerb zu einer Verdrängungskonkurrenz, die Kampfzonen zwischen den Unternehmen weiteten sich aus. Dieser Prozess ist mit fortlaufenden Konzentrationsprozessen im Einzelhandel verbunden.

Der Marktkampf wurde insbesondere mit Hilfe längerer Ladenöffnungszeiten, niedrigerer Verkaufspreise, größerer Verkaufsflächen und neuer internetbasierter Verkaufswege ausgefochten – ein kostspieliges Unterfangen. Die Mehrausgaben versuchten die Konzerne aufzufangen, indem sie die Leistungsanforderungen an die Beschäftigten verschärften und die Beschäftigungsbedingungen prekarisierten. Das Ergebnis ist eine Art Dienstleistungstaylorismus mit einem überdurchschnittlich großen Niedriglohnsektor und der Marginalisierung des Vollzeitvertragsverhältnisses. Ein wachsender Anteil konstanten Kapitals (insbesondere durch die Ausweitung der Verkaufsflächen und den Ausbau neuer Vertriebswege) führt nicht nur dazu, dass die neuen Sachanlagen nun auch maximal lange genutzt werden sollen (Marx 1986, 425); durch Druck auf die Löhne und die Steigerung der Arbeitsproduktivität sollen zudem die Mehrwertmasse bzw. die Gewinne stabilisiert werden (Marx 1986, 226f., 625-626). Empirische Schlaglichter – Berichte über Amazon, Schlecker oder Zalando – deuten darauf hin, dass Mitbestimmungs- und Gewerkschaftsfeindlichkeit in der Branche Platz greifen.

Mit Blick auf die Prekarisierungsdebatte ist dabei bemerkenswert, dass nicht nur kurzfristige Renditeerwartungen, sondern der normale Gang der erweiterten Reproduktion des Kapitals indirekt zu einer Verschlechterung der Arbeitsverhältnisse führt.

Staatliche Liberalisierungspolitiken spielten für die Prekarisierung eine wichtige Rolle, da sie den Unternehmen neue Spielräume öffneten. Das galt für die Ausweitung der Ladenöffnungszeiten, insbesondere aber für die Arbeitsmarktreformen, die in den frühen 2000er Jahren durch SPD und Grüne ins Werk gesetzt wurden. Sie erlaubten es den Lebensmitteleinzelhändlern überhaupt erst, verstärkt auf atypische Beschäftigungsverhältnisse zurückzugreifen – und ermöglichten damit eine rasante Erosion des Normalarbeitsverhältnisses in diesem Sektor.

Literatur

- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2015): Memorandum 2015. Köln.
- Behruzi, D. (2014): Erfolg unter schwierigen Bedingungen, in: Kobel, A. (Hg.): „Wir sind stolz auf unsere Kraft“. Der lange und phantasievolle Kampf um die Tarifverträge 2013 im Einzelhandel. S. 87-93. Hamburg.
- Behrens, M. (2011): Das Paradox der Arbeitgeberverbände. Von der Schwierigkeit, durchsetzungsstarke Unternehmensinteressen kollektiv zu vertreten. Düsseldorf.

- Boewe J. und Schulten J. (2015): Der lange Kampf der Amazon-Beschäftigten. Labor des Widerstands: Gewerkschaftliche Organisation beim Weltmarktführer des Onlinehandels. Berlin: RLS. Unter: <https://www.rosalux.de/publication/41916/der-lange-kampf-der-amazon-beschaeftigen.html>
- Bourdieu, P. (1998a): Prekarität ist überall. In: Ders.: Gegenfeuer. S. 96-102. Konstanz.
- Ders.: (1998b): Der Neoliberalismus. In: Ders. Gegenfeuer. S. 109-118. Konstanz.
- Bundeskartellamt (2016): „Die ‚Big Four‘ haben 85 Prozent Marktanteil“, Interview mit dem Präsidenten des Bundeskartellamtes aus der Fuldaer Zeitung vom 20.02.2016; unter: http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Interviews/DE/2016/Fuldarer_Zeitung_Die_Big_Four_haben_85_Prozent_Marktanteil.html
- Dass. (2014): Sektorenuntersuchung Lebensmitteleinzelhandel, Darstellung und Analyse der Strukturen und des Beschaffungsverhaltens auf den Märkten des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland: http://www.unternehmerpositionen.de/fileadmin/user_upload/up/Wirtschaft/2013-05/Einzelhandelsstudie_Mai_2013.pdf
- Dörre, K. (2009): Prekarität im Finanzmarktkapitalismus. In: Castel, R./Dörre, K. (Hg.): Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. S. 35-65. Frankfurt/Main.
- Dörre, K. (2003): Das flexibel-marktzentrierte Produktionsmodell. In: Dörre, K./Röttger, B. (Hg.): Das neue Marktregime. S. 7-34. Hamburg.
- EHI Retail Institute (2016): Handelsdaten aktuell 2016, Mönchengladbach.
- Ellguth, P.; Kohaut, S. (2016): Tarifbindung und betriebliche Interessenvertretung. Ergebnisse aus dem IAB-Betriebspanel 2015. In: WSI-Mitteilungen, Jg. 69, H. 4, S. 283-291.
- Fütterer, M./Rhein, M. (2015): „Erneuerung geht von unten aus“: Neue gewerkschaftliche Organisationsansätze im Einzelhandel – Das Beispiel H&M. ANA-LYSEN Nr. 21
- Glaubitz, J. (2015): Trends im Handel und Tarifpolitik: Daten, Fakten, Trends. Auswirkungen auf die Beschäftigten, Konsequenzen für die Tarifarbeit. Foliensatz für Ökonomie-Seminar Handel.
- Glaubitz, J. (2011): Auf allen Kanälen: Handel 2020 Fakten, Trends, Potenziale. Eine Analyse zur Entwicklung im deutschen Einzelhandel. ver.di Bildung und Beratung GmbH, Düsseldorf.
- Goes, T. (2015): Zwischen Disziplinierung und Gegenwehr. Frankfurt/M.
- HDE (2006): Handel mit stärkstem Wachstum seit 20 Jahren, Pressemitteilung vom 29. Januar 2016; unter: <http://www.einzelhandel.de/index.php/presse/aktuellemeldungen/item/126180-handel-mit-staerkstem-wachstum-seit-20-jahren>
- Kädtler, J./Kalkowsky, P. (2008): Rahmenbedingungen, Erarbeitung und Konturen einer Entgeltstrukturreform für den Einzelhandel. Endbericht zum Projekt „Tarifpolitische Innovation unter riskanten Bedingungen. Die Erarbeitung und Aushandlung einer neuen Entgeltstruktur im Einzelhandel“. Soziologisches Forschungsinstitut, Göttingen.
- Kobel, A. (Hrsg.) (2014): „Wir sind stolz auf unsere Kraft“. Der lange und phantasievolle Kampf um die Tarifverträge 2013 im Einzelhandel, Hamburg.
- Kobel, A. (2014): Die Abwehr eines Frontalangriffs. Arbeitskampf im Einzelhandel, in: ders., 2014, S. 12-31.

- Krellmann, J. (2016): Auswertung der Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage „Arbeitsbedingungen im Einzelhandel“ (BT-Drs. 18/6993) von Jutta Krellmann u.a.; unter: (http://juttakrellmann.de/media/2/D1601034/0580103622/160120_Auswertung_Arbeitsbedingungen%20Einzelhandel_mit%20Grafik.pdf).
- Mandel, E. (1974): Der Spätkapitalismus. Frankfurt/M.
- Marx, K. (1986): Das Kapital. MEW 23. Berlin/DDR.
- Monopolkommission (2016): XXI. Hauptgutachten, Wettbewerb 2016, Bonn, September 2016.
- Monopolkommission (2011): Wettbewerb und Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel, Kapitel V aus Hauptgutachten XIX (2010/2011), unter: <http://www.monopolkommission.de/index.php/de/them/einzelhandel>.
- Nitt-Drießelmann, D. (2013): Einzelhandel im Wandel; Hamburgisches Weltwirtschafts Institut/HWWI - UP°(=UnternehmerPositionen Nord), Eine Initiative der HSH Nordbank.
- Nachtwey, O. (2016): Die Abstiegsgesellschaft. Frankfurt/M.
- Neuer, M.: „Einer für alle?“ – Gabriel und der Edeka/Tengelmann-Deal, in: *express* 9/16.
- Thiermeyer, H. /Fuchs, T. (2007: 38): Wege zur Erneuerung gewerkschaftlicher Handlungsfähigkeit. In: Institut für sozial-ökologische Wirtschaftsforschung (Hg.): Erneuerung der Gewerkschaften und Aufbau eines gesellschaftlichen Bündnisses gegen den Neoliberalismus. ISW Report Nr. 71. München. S. 36-50.
- ver.di-NRW 2016a: Branchendaten Textilhandel, unter: <https://handel-nrw.verdi.de/einzelhandel/konzern-und-unternehmensdaten>.
- ver.di-NRW 2016b: Branchendaten Baumärkte, unter: <https://handel-nrw.verdi.de/einzelhandel/konzern-und-unternehmensdaten>.
- Voss-Dahm, Dorothea/Lehndorff Steffen (2003): Lust und Frust moderner Verkaufsarbeit – Beschäftigungs- und Arbeitszeittrends im Einzelhandel, in: Graue Reihe des Instituts Arbeit und Technik, Duisburg.
- Wabe-Institut (2015): Branchenstudie für Handel, Versand- und Internet-Einzelhandel, Dokument ver.di FB 12.
- Dass. (2014): Branchendaten Einzelhandel Ausgabe 2014 – Jahresdaten 2013, Dokument ver.di FB 12.
- Wirth, C. (2016): Modularer Einzelhandel und industrielle Beziehungen. Ergebnisse einer qualitativen Längsschnittuntersuchung (1991 – 2012), Münster.
- Wiedemuth, J. (2013): „Allgemeinverbindlichkeit von Tarifverträgen im Einzelhandel – vor einer Renaissance ?“, Powerpointpräsentation; unter: http://www.boeckler.de/pdf/v_2013_06_25_wiedemuth.pdf.
- Wallraff, G. (Hg.) (2014): Die Lastenträger.
- Zaremba, N. M. (2016): Einer kauft sie alle. In: *der Freitag*, Nr. 8. 25. Februar 2016.

Gert Hautsch

Medienwirtschaft: Auf der Suche nach dem Ausweg

Die Aufregung in der Medienöffentlichkeit war heftig, währte aber nur kurz: Im Juni 2015 waren Fusionsverhandlungen zwischen der Axel Springer SE und der ProSiebenSat.1 Media SE bekannt geworden. Die beiden Unternehmen sind die Nummern zwei und drei in der Rangskala der deutschen Medienkonzerne (hinter Bertelsmann). Die Pläne zerstoßen schon wenige Wochen nach dem Bekanntwerden. Bemerkenswert war aber, dass sich zwei Konzerne mit scheinbar völlig unterschiedlichem Zuschnitt zusammenschließen wollten. Springer ist als Großverlag („Bild“, „Die Welt“) bekannt, ProSiebenSat.1 erzielt die meisten Profite mit Fernsehen („Sat.1“, „Pro Sieben“, „Kabel 1“). Die Gemeinsamkeiten liegen im Internet: Hier investieren beide Unternehmen seit Jahren sehr viel Geld und haben ähnliche Strukturen aufgebaut.

Solchen Prozessen soll im Folgenden nachgegangen werden. Den Ausgangspunkt bildet ein Überblick über die Medienwirtschaft als Ganzes sowie die wichtigsten Sparten. Dabei geht es um die wirtschaftlichen Machtstrukturen, die sich nach der finanziellen Potenz der führenden Unternehmen, der Eigentümerschaft sowie der Publikums-Reichweite beurteilen lassen. Im Marx'schen Sinn zeigen sie den aktuellen Stand der Konzentration des Kapitals an. Von besonderem Interesse ist die Dynamik der Veränderung. Sie widerspiegelt sich in der Zentralisation des Kapitals, d. h. der Zusammenfassung vorher getrennter Kapitale durch Übernahme bzw. Beteiligung (zur Begrifflichkeit Marx 1973: 654 ff.). Digitalisierung und Internet spielen dabei eine wesentliche und wachsende Rolle. US-amerikanisches Kapital verstärkt den Veränderungsdruck.

Die Medienwirtschaft betreibt ihr Geschäft mit der technischen Verbreitung von Inhalten (Texte, Töne und Bilder) an ein anonymes Publikum (zur Definition Gabler 2016). Damit sind persönliche Medien wie Theater, Konzert, Vortrag oder analoge/digitale Post ausgeschlossen. Die Bereiche Werbung und Public Relations bleiben ebenfalls unberücksichtigt, da sie erklärtermaßen subjektive und interessengeleitete Botschaften verbreiten. Massenmedien im engeren Sinn erzeugen aber – zumindest dem eigenen Anspruch nach – interessenneutrale, tatsachenorientierte Inhalte. Hierüber ließe sich diskutieren, zumal die Grenzen zwischen werbenden und journalistischen Medien zunehmend verwischt werden (Schleichwerbung, „Content Marketing“). Die Unterscheidung soll hier trotzdem gelten, auch weil sie in der öffentlichen Wahrnehmung vorherrscht.

Aus Platzgründen wird die folgende Betrachtung auf die umsatzstärksten und politisch wichtigsten Mediensparten begrenzt: die Printmedien (Zeitung, Zeitschrift, Buch) und das Fernsehen. Die journalistischen Onlinemedien haben sich bislang nicht als eigenständige Kapitalfraktion etabliert. Ihre Produkte sind zwar publizistisch wirkungsvoll, jedoch nur selten profitabel. Die Portale (führend sind „bild.de“, „focus online“ und „spiegel online“; AGOF) sind Ableger bestehender Print- bzw. Medienmarken. Nicht betrachtet werden Hörfunk, Filmthea-

ter, Musikindustrie und Videospiele. Der Medienvertrieb (Grossisten, Buchhandel, Kabel/Satellit) bleibt ebenso unberücksichtigt wie reiner Datentransport und technische Produktion (Webhosting, Druck).

Im Folgenden wird der Begriff „Medien“ verwendet, wenn eigentlich Massenmedien gemeint sind. Das erfolgt wegen der Einfachheit und besseren Lesbarkeit.

Medienwirtschaft insgesamt: Die Gewichte verschieben sich

Mit der Produktion und dem Vertrieb von Medien werden in Deutschland jährlich etwa 60 Milliarden Euro umgesetzt. Eine Studie der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers schätzt für 2016 etwa 58 Milliarden Euro (PwC 2016). Dabei sind allerdings die Anzeigenblätter und die Mitglieder-/Kundenzeitschriften nicht berücksichtigt, die jeweils für rund 1,9 Milliarden Euro Umsatz stehen. Würde man das Einkaufsfernsehen mitrechnen, kämen weitere 1,8 Milliarden Euro dazu.

Tabelle 1: Umsätze in einzelnen Branchen der deutschen Medienwirtschaft (Mio. Euro)

Branche	2006	2010	2015 ¹	2016 ¹
Internetzugang ²	3.067	4.263	5.946	6.274
Fernsehen	12.140	11.733	14.134	14.495
Bücher	9.576	9.734	9.294	9.350
Zeitungen	9.278	8.673	7.983	7.994
Onlinewerbung	2.521	3.769	5.932	6.459
Zeitschriften	6.511	5.832	5.389	5.337
- darunter Publikumsz.	4.569	4.095	3.369	3.446
Hörfunk	3.393	3.501	3.527	3.539
Medien insgesamt	50.504	52.341	56.588	57.765
Videospiele	1.639	2.013	2.132	2.218
Medien und „Games“	52.143	54.354	58.720	59.983

¹ Schätzung; ² Die Internet-Zugangskosten werden hier – abweichend von PwC – nur mit 40 Prozent der Gesamtsumme berücksichtigt.

Quelle: PwC 2016; eigene Zusammenstellung

Bei einem Bruttoinlandsprodukt 2015 von etwa drei Billionen Euro sind das zwar nur zwei Prozent, aber die Bedeutung der Medienindustrie leitet sich eher aus ihrer sozialen und politischen Stellung ab: Ihre Produkte haben einen erheblichen Anteil daran, wie Meinungen und Haltungen der Menschen geprägt werden. „Was

wir über die Welt wissen, wissen wir durch die Massenmedien“ (Luhmann 2004: 9). Die Vorgänge in der Medienwirtschaft sind deshalb nicht nur für Wirtschaftsforscher bedeutsam, sondern für jeden politisch interessierten Bürger.

In Tabelle 1 fällt auf, dass sich zwischen den Mediensparten die Gewichte verschoben haben. Der Anteil der journalistischen Printmedien (Zeitungen und Zeitschriften) am gesamten Medienumsatz wird sich von 2006 zu 2016 von 31 auf 23 Prozent verringern, der der Bücher von 19 auf 16 Prozent. Das Fernsehen steigert seinen Anteil leicht von 24 auf 25 Prozent. Die Aufwendungen für Internetmedien (anteilige Zugangskosten und Werbung) können ihren Anteil von elf auf 22 Prozent verdoppeln.

Angesichts solcher Veränderung mutet es erstaunlich an, wie stabil sich die Kapitalstrukturen in der deutschen Medienwirtschaft zeigen. In der Spitzengruppe der 20 umsatzstärksten Unternehmen hat es in den vergangenen 15 Jahren nur zwei Abgänge gegeben: den Zusammenbruch der Kirch-Gruppe 2002 und den Niedergang der Verlagsgruppe Weltbild bis zur Insolvenz 2013. Ansonsten finden sich dieselben Namen, und auch die Reihenfolge hat sich nur in wenigen Fällen verändert. Ähnlich war es in den Jahrzehnten davor.

Diese Liste besagt indessen nicht allzu viel, denn die Medienkonzerne sind in unterschiedlichen Sparten aktiv. Mit Ausnahme von Bertelsmann, der auf fast allen Geschäftsfeldern zu finden ist, konzentrieren sich die Unternehmen auf eine bis zwei der klassischen Sparten: Zeitungen, Zeitschriften, Fachmedien, Bücher, Fernsehen.

Eine solche Beschränkung auf einzelne Märkte bestand nicht immer. Um die Jahrtausendwende herum war von Unternehmensstrategen und Fachjournalisten das Konzept des „integrierten Medienkonzerns“ gepredigt worden. Der „Content“ sollte durch möglichst viele Glieder einer Verwertungskette genudelt werden (Kiefer 2002: 494). So wollte man Kosten senken und Synergien heben. Konzerne und Verlage kauften sich in bislang fremden Medienmärkten ein oder gründeten dort Firmen. Es zeigte sich aber, dass die Koordination der Sparten selten gelang und dass die Kompetenz fehlte, um überall erfolgreich zu sein. Hinzu kam, dass 2000 die Dotcom-Blase platzte und die Talfahrt der Werbeerlöse begann. Der Zusammenbruch des Kirch-Imperiums 2002 erschütterte die Branche schwer. Danach erfolgte die strategische Kehrtwende: Die Konzerne stießen ihre Beteiligungen wieder ab und räumten ganze Geschäftsfelder.

Die Absage an eine Strategie ist allerdings noch keine neue. Schlüssige Geschäftsmodelle angesichts schrumpfender Printmärkte sind Mangelware. Hinzu kommt spätestens seit Beginn der Nullerjahre, dass Digitalisierung und Internet die Bedingungen auf den klassischen Medienmärkten verändern, und dass im Gefolge dessen US-Digitalkonzerne die Profitmöglichkeiten der etablierten Akteure schmälern oder sogar ihr Geschäftsmodell infrage stellen (Hautsch 2014).

Tabelle 2: Die größten deutschen Medienunternehmen¹, Umsatz in Milliarden Euro				
	2000	2010	2014	Eigentümer
1. Bertelsmann	16,5	15,4	16,8	Liz Mohn und Kinder
2. Axel Springer	2,9	3,2	3,0	Friede Springer
3. ProSiebenSat.1 Media	2,2	2,2	2,9	„Institutionelle Investoren“ und Streubesitz
4. Hubert Burda Media	1,3	2,2	2,5	Hubert Burda
5. Bauer Media Group	1,7	2,0	2,3	Yvonne Bauer
6. VG von Holtzbrinck	2,3	2,2	1,7	Stefan von Holtzbrinck, Monika Schoeller
7. Sky Deutschland ³	-	1,1	1,7	News Corp. (Rupert Murdoch)
8. Springer Nature ²	-	-	1,5	VG von Holtzbrinck, BC Partners
9. Funke-/WAZ-Gruppe	1,9	1,1	1,2	Petra Grotkamp, Renate Schubries, Frank Holthoff
10. Südwestdt. Medienholding	0,5	1,0	0,9	Familien Schaub, Ebner u. a.
11. Dt. Sparkassenverlag	0,7	0,8	0,9	Landesbanken, Sparkassen
12. Medien-Union	1,5	1,0	0,6	Familie Schaub
13. VG Madsack	0,5	0,6	0,7	Sylvia Madsack, DDVG (SPD)
14. QVC Deutschland	0,2	0,7	0,7	Liberty Global (John Malone)
15. Rheinisch-Bergische VG	0,4	0,4	0,7	Familie Girardet u. a.
16. DuMont Mediengruppe	0,6	0,7	0,6	Familien Neven DuMont und DuMont Schütte
17. Constantin Medien	-	0,5	0,5	D. Hahn, E. Conradi, B. Burgener
18. Klett-Gruppe	0,3	0,5	0,5	Familie Klett
19. FAZ-Gruppe	0,8	0,5	0,4	Fazit-Stiftung
20. Cornelsen-Gruppe	0,2	0,4	0,4	Cornelsen Holding
(Kirch-Gruppe)	4,1	-	-	Leo Kirch
(VG Weltbild)	0,8	1,7	-	Katholische Kirche

¹ ohne öffentlich-rechtliche Anstalten; ² bis 2014 Springer SBM; seither als Springer Nature mehrheitlich bei der VG von Holtzbrinck; ³ Geschäftsjahr 1. 7. - 30. 6.
Quelle: Eigene Recherchen im Bundesanzeiger und in Medienberichten

Vor diesem Hintergrund sind die Veränderungen zu sehen, die sich in den letzten 15 Jahren in der Medienwirtschaft abgespielt haben. Die Eigentümerstrukturen an sich sind – wie schon geschildert – stabil; es herrscht der familienzentrierte Konzern vor, selbst dann, wenn es sich um global agierende Unternehmen handelt. Ausländisches Kapital spielt nur beim Fernsehen und bei Buchverlagen eine gewisse Rolle, Finanzinvestoren treten selten und nur zeitweise in Erscheinung. Auch Börsengänge sind rar und waren meist nicht sonderlich erfolgreich (Kabel Deutschland, Bastei-Lübbe). Das Medienkapital bleibt unter sich.

Das gilt auch, wenn Geschäftsfelder aufgegeben werden. Nach 2002 hat Bertelsmann die Märkte für Zeitungen, Fachmedien, Musikproduktion und Sportrechte verlassen, Burda die Zeitungen, Springer seine Buchverlage, Regionalzeitungen, Publikumszeitschriften, Fernsehsender und -produktionsfirmen, Holtzbrinck seine Zeitungen, Wirtschaftsmedien und Fernsehbeiträge, die FAZ-Gruppe ihre Buchverlage und Radiosender. In fast allen Fällen gingen die Betriebe an andere Medienkonzerne, meistens für enorme Summen. Das Bundeskartellamt (BKA) hat Übernahmen manchmal verhindert oder durch Auflagen abgemildert, den Prozess jedoch nicht aufgehalten.

So findet denn in der Medienwirtschaft seit Jahren eine Welle von Aufkäufen, Zusammenschlüssen und Beteiligungen statt. Sie nahm bis zur Finanzkrise 2008 stetig zu, brach dann ein und steigt seither wieder. In einer jährlichen Untersuchung wurden für das Jahr 2015 allein bei den (Print-)Verlagen 257 solcher Fälle gezählt. In den vergangenen elf Jahren waren es mehr als 2.300. Hinzu kamen in den Sektoren Film, Video, Hör- und Fernsehfunk mindestens 400 Fälle, davon 36 im vergangenen Jahr. Für 2016 wird ein Allzeitrekord erwartet.

Tabelle 3: Zahl der Übernahmen und Beteiligungen bei deutschen Medienunternehmen

Jahr	Verlage	Film und Funk
2005	138	.
2007	240	43
2008	261	48
2010	205	40
2013	254	29
2014	262	25
2015	257	36

Quelle: Bartholomäus 2016: 9; ebd. 2008: 7; Hautsch 2016a

Sieben Verlagskonzerne (Bertelsmann, Axel Springer, Bauer, Burda, Springer SBM, Holtzbrinck und Funke) haben 2015 etwa 45 Prozent aller Übernahmen und Beteiligungen getätigt bzw. waren als Verkäufer daran beteiligt. Bei rund

70 Prozent ging es um so genannte digitale Formate (Portale, Software, Datenbanken, Dienstleistungen), etwa die Hälfte der Deals erfolgte im Ausland (Bartholomäus 2016: 26).

Auf den Märkten wechseln die Akteure

Jeder Versuch einer Analyse der Kapitalstrukturen auf den Medienmärkten stößt auf erhebliche Probleme, weil es in Deutschland seit zwanzig Jahren keine offizielle Medienstatistik mehr gibt. Man ist auf Erhebungen von Fachmagazinen, Wirtschaftsverbänden sowie der öffentlich-rechtlichen Anstalten angewiesen. Diese präsentieren ihr Material in unterschiedlicher Aufbereitung, die Ergebnisse sind deshalb kaum vergleichbar. Gleichwohl sind Einblicke in die Machtverhältnisse möglich.

Ein Blick auf den Ist-Zustand der einzelnen Märkte zeigt, dass durchwegs wenige Unternehmen das Geschehen beherrschen. Angesichts der Bedeutung von Medien für den gesellschaftlichen Diskurs und die politische Willensbildung ist das schwer erträglich.

Den stärksten Monopolisierungsgrad gibt es bei den Kaufzeitungen: Der Markt wird von fünf Verlagen abgedeckt, Springer („Bild“) allein stellt 79 Prozent (Röper 2016: 255). Bei den wöchentlichen/zweiwöchentlichen Zeitschriften kommen 84 Prozent von fünf Verlagen, 32 Prozent allein von Bauer (Vogel 2016: 328). Von den TV-Werbeerbiosen gehen 84 Prozent an die RTL-Group und an ProSiebenSat.1 (ALM 2016: 84). Bei den Buchproduzenten erzielt ein Prozent der Verlage mehr als zwei Drittel des Gesamtumsatzes (Börsenverein 2016: 54). Bei den Abonnementzeitungen herrscht im überregionalen Bereich eine starke Dominanz (ca. 73 Prozent) von „Süddeutscher Zeitung“ und „Frankfurter Allgemeine“ (IVW 2016), bei den Regionalblättern bestehen in den meisten Kreisen und Städten Monopole oder Duopole (Schütz 2012: 586).

Auf dem Zeitungsmarkt ...

... finden die stärksten und am längsten anhaltenden Veränderungen (seit 20 Jahren) statt. Die wirtschaftliche Basis erodiert: Die Auflagen sind von 2000 bis 2015 um 33 Prozent gesunken, die Werbeerbiosen um 58 Prozent. Durch Preiserhöhungen konnte zwar gegengehalten werden, aber auch der Umsatz ist um 26 Prozent geschrumpft (BDZV 2016: 7; ZAW 2016). Und selbst wenn durch Personal- und Sozialabbau bei den meisten Zeitungen immer noch Profite erwirtschaftet werden (Seufert 2013: 32 ff.), so weist die Tendenz doch deutlich und offenbar unaufhaltsam nach unten.

Einer privaten Zählung des Autors zufolge haben seit der Jahrtausendwende 47 Zeitungsverlage ihre Selbstständigkeit verloren, bisweilen in mehreren Schritten. Außerdem sind mindestens 50 Zeitungsverlage von einem Konzern an einen anderen verkauft worden, manchmal auch mehrfach. Im gleichen Zeitraum sind 17 Tageszeitungen eingestellt worden, wovon nur die „Financial Times Deutschland“ überregionale Bedeutung hatte.

Zwei Zeitungskonzerne, die zur Gruppe der fünf größten gehört hatten, haben zwischen 2009 und 2013 den Markt verlassen: die Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck und Axel Springer (bei Regionalzeitungen). Schon 2003 und 2007 hatte die Südwestdeutsche Medienholding (SWMH) in Stuttgart den bis dahin selbstständigen Süddeutschen Verlag („Süddeutsche Zeitung“ u. a.) sowie den „Schwarzwälder Boten“ in Oberndorf gekauft. Die SWMH ist damit vom Regionalverlag zum überregionalen Konzern geworden. Bei anderen Verlagen gab es einen ähnlichen Aufstieg: DuMont Schauberg in Köln, Rheinisch-Bergische Verlagsgruppe (VG) in Düsseldorf, VG Madsack in Hannover, MG Pressedruck in Augsburg sowie die VG Neue Osnabrücker Zeitung, die 2016 den Schleswig-Holsteinischen Zeitungsverlag übernahm. Die FAZ-Gruppe hat hingegen 2011 ihre überregionalen Ambitionen beendet und die „Märkische Allgemeine“ an Madsack verkauft.

Bei den Publikumsmagazinen, ...

... dem zweiten Markt für journalistische Printmedien, verläuft die wirtschaftliche Entwicklung ähnlich wie bei den Zeitungen. Die Gesamtauflagen sind zwischen 2000 und 2015 um 24 Prozent, die Werbeerlöse um fast 50 Prozent und der Umsatz um 26 Prozent gesunken (VDZ 2016). Auch hier scheint der Abwärtstrend unaufhaltsam zu sein, trotzdem erfolgen die Kapitalbewegungen behutsamer.

Die mit Abstand tiefgreifendsten Coups landete die damalige WAZ-Gruppe (heute Funke-Gruppe). Sie hatte 2000 den Gong-Verlag gekauft und sich damit in der Gruppe der führenden Magazinverlage festgesetzt. Von Axel Springer übernahm sie dann 2013/14 neben drei Regionalzeitungen dessen komplettes Portfolio an Fernseh- und Frauenzeitschriften – sieben Titel mit 4,8 Millionen Auflage. Sie legte dafür 920 Millionen Euro auf den Tisch. Der Deal wurde vom BKA allerdings erst genehmigt, nachdem Funke acht kleinere Zeitschriften mit 1,6 Millionen Gesamtauflage an den Klambt-Verlag weiterreichte. Trotzdem hat die Funke-Gruppe die Machtverhältnisse in der Spitzengruppe verändert; sie ist der zweitgrößte Magazinverlag geworden.

Bei den Buchverlagen ...

...hat es ebenfalls deutliche Verschiebungen gegeben. Der Buchhandelsumsatz war über Jahre leicht gestiegen, stagnierte dann und sinkt erst seit 2014 leicht. Axel Springer hat einen der bedeutendsten Eigentümerwechsel angestoßen, als er 2003 seine komplette Buchsparte Ullstein-Heyne-List mit neun Imprints an Bertelsmann verkaufen wollte. Wie beim Deal mit Funke hat das BKA eine Abschwächung durchgesetzt. Etwa die Hälfte der Auflage musste an den schwedischen Konzern Bonnier weitergereicht werden, der damit zur Nummer drei auf dem deutschen Belletristikmarkt aufstieg.

Einen Deal mit internationalem Format hat Bertelsmann 2013 vollzogen, als er seine Buchsparte Random House mit der Verlagsgruppe Penguin Books des englischen Pearson-Konzerns vereinigte (Bertelsmann hält 53 Prozent). Mit

Penguin Random House entstand der größte Publikumsverlag der Erde. Die deutsche Random-House-Buchsparte musste auf Druck des BKA herausgelöst und von Bertelsmann als eigenständiges Unternehmen weitergeführt werden.

Bei den Fachverlagen hat es ebenfalls einen Zusammenschluss von globaler Dimension gegeben: Die VG von Holtzbrinck hat 2015 ihre eigenen Verlage BC Nature, Palgrave und Macmillan mit dem bis dahin vom Finanzinvestor BC Partners beherrschten Konzern Springer SBM verschmolzen. Am neuen Springer Nature, weltweit die Nummer drei unter den Wissenschaftsverlagen, hält der Stuttgarter Konzern 53 Prozent.

Das Fernsehen ...

... ist der Medienmarkt mit den wenigsten Veränderungen. Das liegt an den zementierten Strukturen: einerseits die öffentlich-rechtlichen Anstalten mit 20 Sendern, andererseits das privatkapitalistische Programm. Dort werden bei allen relevanten Kennziffern mehr als drei Viertel von den beiden gleich starken Ketten RTL-Group (Bertelsmann) und ProSiebenSat.1 erreicht, beim Bezahlfernsehen steht Sky Deutschland (Rupert Murdoch) mit Abstand an der Spitze. Diese Konzerne starten nach Belieben neue Sender oder stellen sie ein, verkauft wird selten.

Kapitalveränderungen bei den führenden Fernsehkonzernen finden bevorzugt über die Börse statt, ohne die Marktstrukturen zu verändern. So hat 2013 Bertelsmann seinen Anteil an der der RTL-Group um 17 auf 75,1 Prozent verringert, um Geld zu beschaffen. Bei P7S1 haben die Finanzinvestoren KKR und Permira im selben Jahr den Ausstieg vollzogen. Die Bezahlplattform Sky (früher Premiere) schließlich, die wie P7S1 aus der Konkursmasse des Kirch-Konzerns stammt, war ab 2009 vom britischen Medienherrscher Rupert Murdoch per Kapitalerhöhungen und Aktienkauf übernommen und in sein Imperium eingegliedert worden.

Der Gang über die Grenzen

Wenn die Medienmärkte im Inland stagnieren oder schrumpfen, gleichwohl die Profite nach Anlagemöglichkeiten rufen, dann geht der Blick über die Grenzen. Zwar hat es das deutsche Medienkapital bislang verstanden, den eigenen Laden weitgehend abzuschotten und ausländische Konzerne nur in Ausnahmefällen oder in der zweiten Reihe zu dulden – das sollte anders herum aber nie gelten.

Allerdings lassen sich Medienprodukte nicht einfach auf andere Länder, geschweige denn Kulturkreise, übertragen; sie müssen in den jeweiligen Staaten für diese produziert werden. Das Potential für Synergien bleibt deshalb beschränkt. Nur in einem historischen Sonderfall schien das keine Rolle zu spielen: nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Regimes in Ost- und Südosteuropa. Hier gab es einen Wettlauf um die Märkte, den die deutschen Konzerne rasch für sich entscheiden konnten, nicht zuletzt wegen der geografischen Nähe und der Kontakte über die ehemalige DDR (zum folgenden ausführlich Hautsch 2016b).

Binnen weniger Jahre hatten Deutschlands führende Verlage und Senderketten, aber auch einige regionale Größen (Verlagsgruppe Passau, Rheinische Post) Schlüsselpositionen auf den neuen Medienmärkten besetzt. Man übernahm vorhandene Titel, gründete mitunter auch neue, schuf eigene Verlage und Druckzentren. Am Ende der Nullerjahre wurde in den ehemals sozialistischen Ländern der Presse- und Funkmarkt weitgehend von deutschen Unternehmen beherrscht. In Tschechien z.B. gehörte 2010 nur noch eine Zeitung einem heimischen Verlag. Der Balkan galt von Ungarn über Serbien bis nach Griechenland als Hinterhof der WAZ-Gruppe (heute Funke-Gruppe).

Sechs Jahre später sieht die Lage völlig anders aus. Gruner+Jahr, Funke, P7S1, die Rheinische Post und die VG Passau haben sich komplett zurückgezogen, Bauer und Burda beschränken sich auf den Zeitschriftenmarkt. Als einziger übergreifender Investor ist die Gemeinschaftsholding von Springer und dem Züricher Ringier-Verlag geblieben, die in Polen, Ungarn und der Slowakei aktiv, aber ebenfalls in Bedrängnis ist.

Die Gründe sind ökonomischer und politischer Natur. Nach der Finanzkrise 2008 waren die Werbemärkte in den neuen kapitalistischen Ländern regelrecht zusammengebrochen und haben sich bis heute nicht erholt. Zudem hatten sich die nationalen Kapitale gefestigt und strukturiert und kamen sich bisweilen mit den westlichen Medienbetreibern ins Gehege. Am ausgeprägtesten zeigte sich das in einigen Ex-Jugoslawien-Staaten, wo die WAZ-Gruppe mit fragwürdigen Figuren erst paktierte, dann von ihnen über den Tisch gezogen und regelrecht aus dem Land gejagt wurde (Pohlmann 2010).

Zusätzliche Wucht erhalten diese Prozesse in einigen Ländern von politischer Seite. Die chauvinistischen Regierungen in Ungarn und Polen agitieren ganz offen dafür, Verlage zu „repolonisieren“ oder sie – wie in Ungarn – auf eine „ausgewogene“ Berichterstattung zu verpflichten und mit Sondersteuern zu belegen (Stegherr 2011, EJO 2013).

Burdas Vorstandsvorsitzender Paul-Bernhard Kallen hat im März 2016 die Entwicklung auf den Punkt gebracht: Die Geschäfte in Russland, Polen, der Ukraine und der Türkei hätten sich seit 2012 ungünstig entwickelt, „fast 20 Prozent unseres Gesamtumsatzes sind schlicht verpufft“. Deshalb werde man künftig nicht mehr in Osteuropa, sondern in Nordamerika, Großbritannien, Skandinavien und Frankreich investieren. „Dort ist das geopolitische Risiko sichtbar kleiner.“ (Jakobs/Tuma 2016)

So orientiert man sich denn in jüngster Zeit auf die EU und Nordamerika, auch Australien und Israel finden Interesse. Daneben scheinen Länder wie China, Indien und Brasilien großen Reiz auszuüben, vermutlich wegen der schieren Größe der Märkte. Insbesondere Bertelsmann zeigt sich dabei sehr umtriebig. Aber auch dort könnten die „geopolitischen Risiken“ rasch größer werden. Gruner+Jahr hat Ende 2014 seinen Rückzug aus Indien verkündet, nachdem drei Jahre vorher das dortige Engagement noch hoch gelobt worden war. Die Erwartungen seien nicht erfüllt worden, hieß es lapidar.

Die Zukunft liegt im Netz

Digitalisierung und Internet (nur beide zusammen entfalten ihre Wucht) sind in der Medienwirtschaft seit dem Beginn der 1990er Jahre wirksam. Das geschieht in den einzelnen Sparten zeitversetzt und unterschiedlich, ist aber überall zu sehen (ausführlich: Hautsch 2014). Hierbei haben sich branchenfremde Akteure als diejenigen durchgesetzt, die die Richtung vorgeben und die Bedingungen auf den Märkten setzen. Als Folge werden die bisherigen Geschäftsmodelle infrage gestellt und perspektivisch durch andere ersetzt („Disruption“).

Zeitungen: Anzeigenplattformen haben das Geschäft mit Kleinanzeigen übernommen, journalistische Portale treten in Konkurrenz zur Tagesberichterstattung. Unter anderem deshalb interessieren sich jüngere Generationen kaum noch für Zeitungen. Auf Digitalkiosken und Sozialnetzwerken wird ein Tableau von Artikeln unterschiedlicher Zeitungen (und Zeitschriften) angeboten, die Verlage mutieren dort zu Textlieferanten.

Publikumszeitschriften: Hier gilt weithin Ähnliches: Onlineportale und Sozialnetzwerke schaffen bessere Möglichkeiten zum Austausch von Informationen und Emotionen, Digitalkioske finden Zuspruch. Je weiter die Auflagen sinken, desto entbehrlicher wird das Medium Zeitschrift (und Zeitung) für Werbetreibende.

Bücher: Mit den E-Büchern wird das gedruckte Verlagsprodukt durch ein virtuelles ersetzt, wobei der US-Konzern Amazon die Bedingungen diktieren will. Womöglich kommt die tiefere Umwälzung aber von Plattformen für Literatur-Abonnements („Flatrates“) und für Selbstverlegtes („Self Publishing“), bei denen der Verlag als solcher überflüssig werden könnte.

Fernsehen: Hier erfolgt der Hauptangriff durch Online-Videoplattformen à la Netflix und Amazon Prime. Die Nutzer können sich Filme und Serien zu jedem Zeitpunkt und in beliebiger Länge aus dem Netz holen, das traditionelle Sendermodell mit festem Programm kommt in die Defensive. Dieser Prozess fängt gerade erst an.

Die deutschen Medienkonzerne, auch die größten, können auf diese Vorgänge nur reagieren. Die Agenda wird von den großen US-Digitalkonzernen gesetzt: Google, Apple, Amazon, Facebook und einigen wenigen anderen. Sie stützen sich dabei auf ein gutes Gespür für neue Trends und können diese mit ihrer überwältigenden Finanzkraft und mit unbegrenztem Zugriff auf die Nutzerdaten in ihrem Interesse gestalten (Dolata 2014).

Die relative Hilflosigkeit des deutschen Medienkapitals zeigt sich daran, dass die strategischen Antworten beliebig zu sein scheinen. Zwar sind die „Kriegskassen“ für Aufkäufe meistens gut gefüllt, aber bei den Übernahmen und Beteiligungen gibt es kein durchgängiges Muster.

So wird versucht, auf internationaler Ebene ein Gegengewicht zu schaffen. Das gilt für die erwähnten Fusionen bei Bertelsmann (Penguin Random House) und Holtzbrinck (Springer Nature), aber auch für die Bemühungen Axel Springers, globale digitale Medienmarken zu etablieren („Politico“, „Business

Insider“). Auf dem Fernseh-/Videomarkt sind zwei Versuche von ARD/ZDF sowie von RTL/P7S1, übergreifende Online-Plattformen zu entwickeln, durch das BKA verhindert worden. Womit dann Netflix freie Bahn bekam.

Es wird in bestehende Medienmärkte investiert in der Hoffnung, dass sich hier auf absehbare Zeit genug Profit erzielen lässt. Typisch dafür sind die Funke-Gruppe und diverse große Zeitungsverlage, die durch Zukäufe von Titeln ihr Angebot verbreitern. Auf internationaler Ebene hat sich der Bauer-Verlag auf diese Weise als führender Printverlag in Australien und Neuseeland festgesetzt.

Ein anderer Weg ist der Versuch, internationale Geschäftsfelder zu besetzen, die noch nicht fest vereinnahmt sind. Bertelsmann ist dabei, sich durch die Übernahme etlicher US-Onlineportale für Bildungsangebote („E-Learning“) eine führende Position auf diesem Sektor zu verschaffen, ähnliches versuchen P7S1 und RTL-Group bei der Filmproduktion.

Schließlich ist zu beobachten, dass die Medienkonzerne in wachsendem Ausmaß Internetplattformen für medienferne Angebote kaufen oder gründen. Bei Springer ist der Geschäftsbereich „Rubrikenangebote“ der einzige, der wächst. Dort sind Jobbörsen, Immobilienportale und ähnliches in großer Zahl versammelt. Das gleiche gilt für ProSiebenSat.1, Burda oder Holtzbrinck. Auffallend zurückhaltend agieren die Funke-Gruppe und Bauer; sie konzentrieren sich offenbar auf angestammte Geschäftsfelder.

Ausflüge in fremde Branchen erfolgen nicht. Wo sie doch versucht wurden, waren sie wenig erfolgreich und endeten bisweilen mit einer blutigen Nase (so verbrannte Springer bei einem Ausflug ins Postgeschäft 2007 eine halbe Milliarde Euro). Umgekehrt zeigt branchenfremdes Kapital kaum Interesse an der Medienwirtschaft. Derartige Versuche um die Jahrtausendwende (z.B. Deutsche Telekom) sind längst Geschichte.

Auch die US-Digitalkonzerne zeigen wenige bis keine Absichten, sich inhaltlich auf das Mediengeschäft einzulassen¹ Wo es nicht anders geht, wird es klein gehalten und baldmöglichst durch Algorithmen ersetzt (so wie bei Facebooks „Trending Topics“, vgl. FAZ 27.8.2016). Eine Übernahme von Medienunternehmen steht nicht zur Debatte. Diese werden eher als lästige „Gatekeeper“ gesehen, die es möglichst an den Rand zu drängen gilt. Das Geschäftsmodell besteht darin, automatisierte Plattformen zu schaffen, über die digitale Produkte (darunter Medieninhalte) vertrieben werden. Diese Plattformen sollen möglichst flächendeckend und geschlossen sein, damit der Betreiberkonzern die Bedingungen diktieren kann.

Das deutsche Medienkapital muss in diesem Rahmen seine Betätigungsfelder finden; das journalistische Geschäft dürfte an Bedeutung verlieren zugunsten

¹ Amazon geht scheinbar einen anderen Weg. Der Konzern betreibt Buchverlage und lässt Filmserien produzieren, sein Eigentümer Jeff Bezos hat 2013 die „Washington Post“ gekauft. Aber auch solche Aktivitäten dienen dem Ziel, mit exklusiven Angeboten Märkte unter Kontrolle zu bekommen, um sie als Onlineplattformen zu betreiben.

von Onlinebörsen, Kuppelplattformen und ähnlichen Angeboten. Für die kleineren Kapitale wird es enger, weil sie sich meist aus finanziellen Gründen auf das klassische Medienangebot beschränken müssen. Deshalb wird die Zentralisation des Kapitals weitergehen, sich vermutlich sogar beschleunigen.

Literatur

- AGOF: Arbeitsgemeinschaft Online Forschung, digital facts, monatlich. Internet: <http://www.agof.de/studien/digital-facts/aktuelle-studie/#aktuellestudie>
- ALM 2016: Arbeitsgemeinschaft der Landesmedienanstalten, Jahrbuch 2015/16, Leipzig
- Bartholomäus & Cie. 2016: Transaktionsmonitor Verlagswesen 2015, Synopsis der M&A-Aktivitäten der deutschen Printmedien und Analyse der Entwicklung von 2011 bis 2015, Frankfurt am Main
- BDZV 2016: Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger (Hg.), Die deutschen Zeitungen in Zahlen und Daten, Berlin
- Börsenverein 2016: Börsenverein des deutschen Buchhandels, Buch und Buchhandel in: Zahlen, Frankfurt am Main
- Buchreport 2016: Die 100 größten Buchverlage. Buchreport.Magazin, 42. Jg., H. 4. S. 20 - 55. Dortmund
- Dolata, U. 2014: Volatile Monopole. Konzentration, Konkurrenz und Innovationsstrategien der Internetkonzerne; in: Berliner Journal für Soziologie, Band 4, S. 505 - 529, Wiesbaden
- EJO 2013: European Journalism Observatory, Medienselbstkontrolle in Osteuropa, 5. 8. 2013 (Internet: <http://de.ejo-online.eu/pressefreiheit/9998>)
- FAZ 2016: o. Verf., Facebook tauscht Redakteure gegen Roboter aus, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 29. 8. 2016
- Gabler 2016: Gablers Wirtschaftslexikon (Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/massenmedien.html>)
- Hautsch, G. 2016a: Quartalsberichte zur Medienwirtschaft, Teil 3 Übernahmen und Beteiligungen, fortlaufend (Internet: <http://tinyurl.com/m4qledu>)
- Hautsch, G. 2016b: Nach Osten und wieder zurück, in: junge Welt, Berlin, 24. 2. 2016
- Hautsch, G. 2014: Medienwirtschaft: Umstrukturierung durch Digitalisierung, in: Z 98 (Juni 2014), S. 117 - 129
- IVW 2016: Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern (Hg.), Quartalsauflagenzahlen (Internet: <http://www.ivw.eu/print/quartalsauflagen/pressemitteilungen/ivw-quartal-22016>)
- Jakobs, H. J. und Tuma, T. 2016: „Mehr Platz für mehr Helden“, Interview mit Paul-Bernhard Kallen, in: Handelsblatt, 18. 3. 2016, Düsseldorf
- Kiefer, L.: Kirch-Insolvenz: Ende einer ökonomischen Vision? In: Media Perspektiven, 32. Jg., H. 10, S. 491 - 500, Frankfurt am Main
- Luhmann, N. 2004: Die Realität der Massenmedien. Opladen
- Marx, K. 1973: Das Kapital, Band I, Marx-Engels-Werke, Band 23, Berlin
- Pohlmann, S. 2010: Tanz auf dem Balkan, in: Tagesspiegel, Berlin, 6. 8. 2010
- PwC 2016: PricewaterhouseCoopers: German Entertainment and Media Outlook 2015 -

- 2019 (Internet: <https://outlook.pwc.de/>); hier auch frühere Studien.
- Röper, H. 2016: Zeitungsmarkt 2016: Pressekonzentration erneut leicht gestiegen, in: Media Perspektiven, 46. Jg., H. 5, S. 254 - 269
- Schütz, W. J. 2012: Deutsche Tagespresse 2012, in: Media Perspektiven, 42. Jg., H. 11, S. 570 - 593
- Seufert, W. 2013: Die deutsche Medienwirtschaft: Wachstums- oder Krisenbranche? In: Medien-Wirtschaft, 10. Jg., H. 4, Hamburg, S. 20 - 34.
- Stegherr, M. 2011: Zwanzig Jahre nach dem Fall des eisernen Vorhangs. Zur Entwicklung der Medien in Osteuropa. In: Fachjournalist, H. 1 (Internet: http://www.fachjournalist.de/PDF-Dateien/2012/05/FJ_1_2011-Zur-Entwicklung-der-Medien-in-Osteuropa.pdf)
- VDZ 2016: Verband Deutscher Zeitschriftenverleger (Hg.), Kennzahlen der deutschen Zeitschriftenbranche, Foliensatz, Berlin (Internet: <http://www.vdz.de/branche-branchendaten-zeitschriftenbranche/>)
- Vogel, A. 2016: Publikumspreise: Neue Konzepte zur Sicherung des Kerngeschäfts; in: Media Perspektiven, 46. Jg., H. 6, S. 321 - 343
- ZAW 2016: Zentralverband der Deutschen Werbewirtschaft. Netto-Umsatzentwicklung der Werbeträger 2015. (Internet: <http://www.zaw.de/zaw/branchendaten/netto-umsatzentwicklung-der-werbetraeger/>)

Quere
stellen
statt quer
lesen

ak

analyse & kritik

Zeitung für linke
Debatte und Praxis

Jetzt testen: 4 Ausgaben für 10 €. Bestellungen unter www.akweb.de

Werner Goldschmidt

„Offener oder autonomer Marxismus“¹ – „Mit Marx über Marx hinaus“² – Zum Kommunismus 2.0?³

Varianten des ‚Postkapitalismus‘ – Literaturbericht, Teil II⁴

„Indes ist das nun einmal der Gang der Weltgeschichte,
und man muss sie nehmen, wie sie ist.“

Marx an Kugelmann, 28. Dez. 1862, MEW 30, 641.

Unter „Offenem Marxismus“ (weniger missverständlich die engl. Bezeichnung „Open Marxism“)⁵ werden zeitgenössische philosophische und/oder sozial-

¹ Die hierzulande wenig bekannten Bezeichnungen werden international – vor allem wegen der US-Hegemonie auch in der weltweiten Linken – für ein heterogenes ‚Multiversum‘ von theoretischen Strömungen („open marxism“) und praktischen, ‚linksradikalen‘ Bewegungen („autonomist marxism“) verwendet, die sich selbst mehr oder minder explizit auf Marx oder den Marxismus berufen, sich zugleich aber vom traditionellen ‚sozialdemokratischen‘, ‚leninistischen‘ oder ‚stalinistischen‘, ja dem klassischen Arbeiterbewegungs-Marxismus überhaupt nicht nur distanzieren, sondern ihn in all diesen Formen auch theoretisch wie praktisch bekämpfen; nicht zuletzt, weil diese ihnen als zentralistisch, staatszentriert, statt *dezentral*, *netzwerkartig* und *bewegungsorientiert* erscheinen und zumeist auch als ‚reformistisch‘ statt ‚revolutionär‘ gelten. Insofern weisen viele dieser „offenen“ oder „autonomen“ Positionen eine gewisse Nähe zum klassischen Anarchismus oder Anarchosyndikalismus auf. Eine Übersicht über einschlägige Websites: www.schmetterling-verlag.de/download.php?id=165 Vgl. P. Cunningham, „Autonomism“ as a global social movement, in: *Journal of Labor and Society*, Vol. 13, 2010, 451-464.S. auch: R. Foltin, *Autonome Theorien – Theorien der Autonomen?* Wien 2015; Zum Anarchismus vgl. P. Pop, Schwarz-rote Flitter Wochen: Marx und Kropotkin für das 21. Jahrhundert, www.grundrisse.net/grundrisse14/14paul_pop.html Das letztere mag einer der Gründe dafür sein, dass der Einfluss dieser Gruppen in Ländern mit einer historischen Tradition des Anarchismus stärker ist als in Ländern mit sozialdemokratischen und traditionellen marxistischen resp. marxistisch-leninistischen, sich explizit politisch verstehenden, um die Macht im Staat kämpfenden Parteien. Dies gilt auch – trotz der über längere Zeiten anhaltenden Hegemonie der KPI – für Italien, dem Land, in dem bzw. von dem aus die autonomen Bewegungen ihren national (praktisch), wie international (theoretisch) größten Einfluss hatten.

² „Marx oltre Marx“ hatte A. Negri seine 1978 in Paris gehaltenen Vorlesungen über Marx *Grundrisse* überschrieben. Vgl. A. Negri, *Marx beyond Marx. Lessons on the Grundrisse*, New York 1991. Ähnlich M. Postone, *Marx neu denken*, in: R. Jaeggi, D. Loick (Hg.), *Nach Marx. Philosophie, Kritik, Praxis*, 2. Aufl., Berlin 2014, S. 364-393. In Deutschland hatten sich Negris Losung – nicht unbedingt seiner Interpretation der *Grundrisse* – so unterschiedliche Autoren wie R. Kurz und K. H. Roth angeschlossen. (Vgl. Teil III, Z 109, März 2017)

³ Vgl. M. Birkner, *Lob des Kommunismus 2.0*, Wien 2014.

⁴ Fortsetzung zu: „Eine Art ‚Commonismus‘“? Varianten des Postkapitalismus, Teil I, in: Z 107 (September 2016), S. 83-97. Der erste Teil dieses Literaturberichts beschäftigte sich mit den Auffassungen von Immanuel Wallerstein, Wolfgang Streeck, Jeremy Rifkin und Paul Mason.

⁵ Vgl. W. Bonefeld/R. Gunn/K. Psychopedis (Eds.), *Open Marxism*, 3 vol., London 1992ff. Vgl. auch die von 2001 bis 2012 erschienene Zeitschrift „The Commoner“ und ihre Vorgängerin „Common Sense“. Die Bandbreite der in diesen Sammelbänden bzw. Zeitschriften aufgenomme-

bzw. ökonomiekritische Positionen zusammengefasst, die sich vor allem auf Marx beziehen, sich zugleich aber auch offen gegenüber Einflüssen von für verwandt oder relevant gehaltenen Denkrichtungen (wie etwa die der Frankfurter Schule, aber auch von Foucault, Heidegger u.a.) zeigen, und zwar in dem Sinne, dass sie diese nicht einfach als „bürgerlich“ abtun oder bekämpfen, sondern deren „relatives“ (theoretisches oder empirisches) Eigenrecht anerkennen und insoweit in einen „modernen“, „offenen“ Marxismus zu integrieren suchen. Gegenüber einem so überwiegend theoretisch, teilweise auch als „akademisch“ (im Sinne von wertneutral und/oder weltfremd, im Elfenbeinturm usw.) verstandenen und zumeist auch kritisierten „offenen Marxismus“ unterscheiden sich die „autonomen“ Marxisten vor allem durch ihre auf Praxis, praktisch-emanzipatorische Bewegungen konzentrierte Orientierung. Tatsächlich aber sind beide Richtungen nicht nur aufeinander bezogen, sondern überschneiden sich derart, so dass einzelne, z.T. auch prominente Protagonisten (wie etwa Holloway, Hardt/Negri u.a., für Deutschland exemplarisch etwa Robert Kurz oder Karl Heinz Roth) beiden Richtungen zugerechnet werden können. Die Meisten der zuletzt genannten verstehen sich freilich – im Unterschied zu den zuvor genannten – in erster Linie als aktive (Klassen)Kämpfer („Aktivisten“⁶) und erst nachrangig als theoretische Kritiker des Kapitalismus.⁷

II „Das *Kapital* lesen bis der Kommunismus kommt“?

In die durch die internationale Diskussion vorgegebene us-amerikanische oder angelsächsische Nomenklatur fallen daher auch die meisten der hierzulande unter dem Label Hegel-, Frankfurter Schule- oder akademische Marxisten 'eingeordneten' Autoren unter die Kategorie des „offenen Marxismus“, darunter vor allem die durch ihre – mehr oder minder stark divergierenden – *Kapital*-Interpretationen auch international bekannten Autoren wie H. Reichelt, H. G. Backhaus, M. Heinrich, W. F. Haug und die durch sie beeinflussten *Kapital*-Lektürekreise, die mit dem Ausbruch der jüngsten Finanz- und Weltwirtschaftskrise neuen Auftrieb erfuhren.⁸ Obwohl die Berührungspunkte zwischen diesen Autoren (und ihren 'Kreisen') mit den „autonomen Marxisten“ gerade in

nen Autoren ist enorm, so dass fast ebenso gut die hierzulande geläufigere Bezeichnung „Neomarxismus“ oder „Pluraler Marxismus“ (vgl. W. F. Haug, *Pluraler Marxismus*, 2 Bde, Berlin 1985/87) verwendet werden könnte.

⁶ Der international gebräuchliche Ausdruck „militant“ konnte sich in Deutschland, wohl wegen seines militärischen Anflugs, nicht durchsetzen.

⁷ Ob sie sich dabei – unter Berufung auf Engels' Rede am Grab von Marx („Marx war vor allem Revolutionär“) – als die „wahren“ Erben von Marx begreifen können, sei hier zunächst dahingestellt.

⁸ Vgl. hierzu die Aufforderung, das *Kapital* neu zu lesen: J. Hoff/A. Pétrioli/I. Stütze/F. O. Wolf (Hg.), *Das Kapital neu lesen – Beiträge zur radikalen Philosophie*, Münster 2006; Vgl. auch H. Reichelt, *Neue Marxlektüre. Zur Kritik sozialwissenschaftlicher Logik*, Hamburg 2009; W. Bonefeld/M. Heinrich (Hg.) *Kapital & Kritik. Nach der „neuen“ Marx-Lektüre*, Hamburg 2011. Zur Debatte um die Marxlektüren seit den 1960er Jahren kritisch zusammenfassend: W. F. Haug, *Das Kapital lesen – aber wie? Materialien zur Philosophie und Epistemologie der marxischen Kapitalismuskritik*, Hamburg 2013.

Deutschland nicht besonders eng sind, so haben ihre Interpretationen dennoch einen gewissen Einfluss auf das – nicht selten allerdings fragwürdige – Marx-Verständnis der „Autonomen“. Dabei geht nämlich – wie sich etwa bei Robert Kurz, aber auch bei anderen zeigt – das z.T. subtile begriffliche Instrumentarium und die theoretische Strenge der Argumentation dieser ‚Theoretiker‘ vielfach verloren und wird durch diffuse Schlagworte wie „Wertkritik“, „Abschaffung der Arbeit“ u.ä. ersetzt.⁹

Von Seiten autonomer Gruppen in Deutschland¹⁰ wird gegen die Theoretiker der *Kapital*-Interpretation bisweilen der Vorwurf der „Marxologie“, des „Zirkulationsmarxismus“¹¹ u.ä., in jedem Fall aber der Praxisferne („Marx ohne Klassenkampf“¹²) erhoben. So war ein – inhaltlich durchaus sympathisierender – Bericht der „autonomen“ Zeitschrift *Jungle World* über die wechselnden Konjunkturen der *Kapital*-Lesekreise in Deutschland mit dem ironischen Titel „Lesen bis der Kommunismus kommt“ überschrieben.¹³ Dabei hat eine wissenschaftlich strenge Untersuchung des Begriffs der Arbeit, der Ware und des Geldes und der in ihnen enthaltenen Widersprüche für die uns hier interessierende Problematik des Übergangs zu einer kommunistischen Gesellschaftsformation grundlegende praktische Bedeutung.¹⁴

Andererseits fällt aber auf, dass die im historischen Sinne eminent praktische Bedeutung der Wertformanalyse¹⁵ auch von den meisten ihrer wissenschaftlich ernst zu nehmenden Autoren als im wahrsten Sinne umwälzende Dimension ihrer Untersuchungen selbst kaum wahrgenommen oder jedenfalls nicht näher thematisiert worden ist.¹⁶ So potentiell bedeutsam die Ergebnisse dieser

⁹ Vgl. A. Gallas; Subjektivität = Fetischismus? Die wertkritische Marxrezeption auf dem Prüfstand, in: J. Hoff u.a. (Fn 7), 301-323.

¹⁰ Vgl. T. Schulze/A. Gross, Die Autonomen. Ursprünge, Entwicklung und Profil der Autonomen Bewegung, Hamburg 1997; Geronimo, Feuer und Flamme. Zur Geschichte und Gegenwart der Autonomen. Berlin/Amsterdam, 4. Aufl. 1995.

¹¹ Vgl. G. Hanloser/K. Reitter, Der bewegte Marx. Eine einführende Kritik des Zirkulationsmarxismus, Münster 2008.

¹² Als Beispiel für eine „autonome“, den Klassenkampf betonende Kapitallektüre gilt dagegen: H. Cleaver, *Das Kapital* politisch lesen. Eine alternative Interpretation des Marxschen Hauptwerks, Wien 2012. Cleaver beansprucht dort u.a., den Begriff „autonomist Marxism“ erstmals eingeführt zu haben. A.a.O., 54.

¹³ *Jungle World*, Nr. 4, 23. Januar 2014.

¹⁴ Hierauf wird in einem weiteren Teil dieses Berichts, der die aktuelle Transformationsliteratur in Deutschland und dabei u. a. die Problematik einer „sozialistischen Warenproduktion“ thematisiert, näher einzugehen sein.

¹⁵ H.-G. Backhaus, *Dialektik der Wertform. Untersuchungen zur marxischen Ökonomiekritik*, Freiburg 1997.

¹⁶ M. Heinrich widmet in seiner vielgelesenen Schrift: *Kritik der politischen Ökonomie. Eine Einführung*, Stuttgart 2004, dem „Kommunismus – Gesellschaft jenseits von Ware, Geld und Staat“ gerade mal sechs von zweihunderteinundzwanzig Seiten. Eine Ausnahme hiervon bildet W. F. Haug, der ausdrücklich die Bedeutung der sozialistischen Perspektive für die Kritik der politischen Ökonomie hervorhebt. In: ders., *Neue Vorlesungen zur Einführung ins Kapital*, Hamburg 2006, 235-259. Vgl. auch ders., *Kapitallektüre im Lichte der kommunistischen Erfahrung*, in: *Das*

Untersuchungen auch gewesen sein mögen, so fällt doch auf, dass insbesondere im Rahmen dieses speziell deutschen Phänomens der 'Kapitalektüre'¹⁷ eine ganz Reihe nicht minder bedeutsamer Probleme der marxischen und/oder marxistischen Kritik der politischen Ökonomie des Kapitalismus, anders als auf internationaler Ebene, dabei gar nicht oder nur am Rande thematisiert worden sind. Darunter vor allem die Krisentheorie, die Rolle der Produktivkraftentwicklung und der Arbeit, das Verhältnis von Konkurrenz und Monopolisierung, die Rolle des Staates, der Internationalisierung und des Weltmarkts (Globalisierung) usw. Probleme, alles Probleme die Marx ursprünglich bearbeiten wollte¹⁸, die im *Kapital* dann zwar angesprochen, aber im Detail nicht ausgearbeitet worden sind. Deshalb haben einige nicht ganz zu Unrecht davon gesprochen, dass es sich bei der veröffentlichten Version des *Kapital* lediglich um einen „Torso“ dessen handeln würde, was Marx eigentlich leisten wollte. Marx selbst war der – offenbar irrigen – Meinung, dass sich diese Probleme auf der Basis der von ihm veröffentlichten Grundlagen von anderen weiter zu bearbeiten und „leicht auszuführen“ seien.¹⁹

Dies ist der Anknüpfungspunkt mit dem wir im Folgenden exemplarisch auf „autonome“ Positionen eingehen wollen, die sich, wie erstmals Antonio Negri, ausdrücklich zum Ziel gesetzt hatten, nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch „mit Marx über Marx hinaus“ zu gehen.²⁰

Kapital lesen. Aber wie? Materialien zur Philosophie und Epistemologie der marxischen Kapitalismuskritik, Hamburg 2013, 69-87.

¹⁷ Die deutsche Diskussion um die 'Wertform' etc. spielte in der internationalen Debatte – außer in Japan und Südkorea – lange Zeit eher eine untergeordnete Rolle. International einflussreicher war hingegen die von L. Althusser, E. Balibar u.a. unter dem Titel „Lire le Capital“ erstmals 1965 veröffentlichte Arbeit, die vor allem in den romanischsprachigen Ländern Südeuropas und Lateinamerikas (im Original oder in Übersetzungen), bald darauf auch in den USA rezipiert wurde. Eine deutsche, gekürzte Ausgabe, die 1971 erschienen war, blieb hierzulande ohne größere Wirkung, jedenfalls spielte sie in den *Kapital*-Lektüre-Kreisen keine nennenswerte Rolle. Neuerdings ist eine vollständige und ergänzte deutsche Ausgabe erschienen. Vgl. L. Althusser u.a., *Das Kapital* lesen. Vollständige und ergänzte Ausgabe mit Retraktionen zum *Kapital*, hg. v. F. O. Wolff, Münster 2015. Für die in diesem Literaturbericht zu behandelnden Positionen des „autonomen Marxismus“ spielte Althusser vor allem wegen seines Einflusses auf Antonio Negri eine Rolle (vgl. hierzu weiter unten).

¹⁸ Vgl. den sog. 6-Bücher-Plan, den Marx in einem Brief an Engels 1858 erstmals skizziert hatte (MEW 29, 312).

¹⁹ Marx an Kugelmann, 28. Dez. 1862, MEW 30, 639.

²⁰ Dies scheint angesichts der relativ langen historischen Periode, die zwischen Marx und unserer Gegenwart liegt, mit ihren von niemandem vorhersehbaren Entwicklungen, Umwälzungen und Katastrophen in beiderlei Hinsicht eine Selbstverständlichkeit zu sein. Dabei ist jedoch zu bedenken: „Das unabdingbare Hinausgehen über Marx muss nun aber so sorgfältig und misstrauisch in Augenschein genommen werden wie ein Kletterseil vor der Bergtour. Spätestens von der folgenden Generation wird es rücksichtslos überprüft werden. Oft genug wird es verworfen. Die periodische *Rückkehr zu Marx* bildet deshalb ein genauso wichtiges Moment wie die umgekehrte Bewegung, gegen die sie sich richtet.“ W. F. Haug, *Neue Vorlesungen* (Fn 16), 15. Freilich ist es mit einer bloßen Rückkehr nicht getan. Jede Generation kehre nämlich von einer jeweils neuen gesellschaftlichen Konstellation zu Marx zurück um von dort aus wiederum zur Analyse der aktuellen Wirklichkeit fortzuschreiten. (ebd.)

III Antonio Negri – Das autonome Subjekt und seine Revolution – Von der Arbeiterklasse zur Multitude – Vom Empire zum Common Wealth

Antonio Negri ist – spätestens seit dem mit Michael Hardt gemeinsam verfassten Bestseller „Empire. Die neue Weltordnung“ (2000, dt. 2002) – zweifelsfrei der weltweit bekannteste Vertreter eines „autonomen Marxismus“. Dabei wird aber selbst unter „Autonomen“ darüber gestritten, inwiefern zumindest der ‚späte‘ Negri überhaupt noch als Marxist oder vielleicht nicht doch eher als ‚Postmarxist‘ zu bezeichnen wäre.²¹ Der ‚frühe‘ Negri (Jg. 1931) galt jedenfalls seit den 1960er Jahren bis etwa Anfang der 1980er Jahre weitgehend unbestritten als Vertreter eines „autonomen“, d.h. vor allem eines parteiunabhängigen Marxismus. Gemeinsam mit Mario Tronti, Raniero Panzieri u. a. begleitete er als „teilnehmender Beobachter“ (Aktivist und Theoretiker) die damaligen Kämpfe der Arbeiter vor allem in den norditalienischen Industriestädten, mit ihrem Höhepunkt im „heißen Herbst“ 1969, und dessen Nachwirkungen bis in die 1970er Jahre hinein.²² In dieser Blütezeit linker und linksradikaler Arbeiter- und Studentenbewegungen erwiesen sich die Aktionen und Analysen dieser „Operaisten“²³, wie sie später, in Anlehnung an den Namen einer ihrer wichtigsten Zeitschriften, genannt wurden, als Vorbild für ähnliche Gruppierungen auch in anderen Ländern Westeuropas und in den USA. Als charakteristisch für den damaligen Operaismus galt die eigentümliche Verbindung von phantasievollem Aktionismus – der weit über die Kampfmittel, -formen und Zielsetzungen der traditionellen Arbeiterorganisationen hinausreichte – mit originären und/oder unmittelbar an Marx anknüpfenden, empirischen und theoretischen, sog. „militanten Untersuchungen“ zur Lage und zur Zusammensetzung der Arbeiterklasse wie zu den aktuellen Formen kapitalistischer Ausbeutung in „Fabrik und Gesellschaft“²⁴, um als „Methode politischer Intervention“ entsprechende Gegenstrategien zu entwickeln.²⁵ Die Originalität des operaistischen Forschungsansatzes bestand in der aus Marx’ *Kapital* abgeleiteten Hypothese²⁶, wonach die Ak-

²¹ A. Jappe, *Des Proletariats neue Kleider. Vom Empire zurück zur Zweiten Internationale*, in: *Krisis* 25 (2002); R. Kurz, *Weltordnungskrieg, Das Ende der Souveränität und die Wandlungen des Imperialismus im Zeitalter der Globalisierung*, Bad Honnef 2003, 255-271. Zur Kritik vom Standpunkt eines eher traditionellen Marxismus vgl. F. Deppe u.a., *Der neue Imperialismus*, Heilbronn 2004, 88-96.

²² Vgl. hierzu die hierzulande noch immer umfassendste und zugleich nüchtern sachliche Darstellung von D. Albers, in: D. Albers, W. Goldschmidt, P. Oehlke, *Klassenkämpfe in Westeuropa*, Reinbek b. Hamburg 1971.

²³ Vgl. S. Wright, *Den Himmel stürmen. Eine Theoriegeschichte des Operaismus*, Berlin 2005.

²⁴ So der Titel einer frühen Artikelserie von Mario Tronti in der Zeitschrift „Quaderni Rossi“ (1962), teilweise abgedruckt (dt.) in: ders., *Arbeiter und Kapital*, Frankfurt/M. 1974.

²⁵ Vgl. hierzu insgesamt: Arbeit. Bewegung. Geschichte, *Zeitschrift für historische Studien*, 15. Jg., (2016), H. 1, Schwerpunkt: Linke Betriebsintervention, Wilde Streiks und operaistische Politik 1968-1988, Berlin.

²⁶ Vgl. etwa MEW 23, 459f.

kumulation des Kapitals und, darin enthalten, die kapitalistische Entwicklung der Produktivkräfte (bis hin zur Organisation der Arbeit in der Fabrik) auch und vor allem als Ergebnis des Klassenkampfes zu begreifen sei. Die strategisch bewusste Ausweitung des Begriffs der Arbeiterklasse vom „Massenarbeiter“ (in der Industrie, am Fließband) zum „gesellschaftlichen Arbeiter“, der alle an Streiks, Demonstrationen u. a. Aktionsformen teilnehmenden LohnarbeiterInnen (einschl. Hausfrauen) umfasst, geht auf Negri zurück.²⁷

Die ursprünglich von Tronti und Panzieri entwickelte Methode der Verbindung von Kapitallektüre, empirischer (Arbeiter)Untersuchung²⁸ und praktisch-politischer Strategieentwicklung stand in diametralen Gegensatz zu der seit etwa Mitte der 1960er Jahre beginnenden „theorizistischen“²⁹ *Kapital*-Lektüre in Frankreich, die während der französischen Mai-Bewegung (1968) und danach nie eine Rolle spielte wie in Italien und – ganz anders gelagert – in (West)Deutschland. Althusser hatte seine „Selbstkritik“ in den 1970er Jahren dann auch mit dem Aufruf abgeschlossen: „Wie Mao sagt: Niemals den Klassenkampf vergessen.“³⁰ Schon um seine Selbstkritik nicht als Kotau vor der Führung der KPF erscheinen zu lassen, lud er den in Italien von der Polizei wegen angeblicher Unterstützung einer terroristischen Vereinigung (Brigate rosse) verfolgten Negri zu einer Vorlesungsreihe nach Paris ein.

„Mit Marx über Marx hinaus“³¹? – Vom *Kapital* zu den *Grundrissen*

Negri bedankte sich auf seine Weise mit neun Vorlesungen zu Marx' *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*, in denen er zu zeigen versuchte, dass „die Wahrheit des *Kapital*“ nicht in diesem selbst, wo sie Althusser und Genossen (vergeblich?) gesucht hatten, sondern in den vorangegangenen Manuskripten, insbesondere im *Rohentwurf* von 1857/58 zu finden sei.³²

Negri liest die *Grundrisse* konsequent vom Standpunkt des Operaismus und d.h. für ihn, vom Standpunkt der Subjektivität der kämpfenden Arbeiterklasse gegen

²⁷ Vgl. zur Kritik: S. Wright, a.a.O., 165-185. Ebenso wie die auf bloßer Äquivokation beruhende Begriffsverwirrung durch die Bezeichnung „abstrakte Arbeit“ für das Gemeinsame aller konkreten Arbeitsformen der „gesellschaftlichen Arbeiter“. Vgl. R. Battaglia, Massenarbeiter und gesellschaftlicher Arbeiter – einige Bemerkungen über die „neue Klassenzusammensetzung“ in: Primo Maggio 14, 1980/81, 71-77. www.wildcat-www.de/zirkular/36/z36batta.htm

²⁸ Gemeint ist eine von Arbeitern und Intellektuellen gemeinsam betriebene Sozialforschung. Zum Verhältnis zur kritischen Soziologie (der Frankfurter Schule) vgl. S. Wright, Den Himmel ..., a.a.O., 31-41.

²⁹ So Althusser in seiner Selbstkritik. Vgl. ders., Elemente der Selbstkritik, Westberlin 1975.

³⁰ A.a.O., 111.

³¹ A. Negri, Marx oltre Marx, Mailand 1979, hier, wie im Folgenden, zit. nach der amerikanischen Ausgabe: Marx beyond Marx. Lessons on the *Grundrisse*, New York 1993. „... beyond which Marx? ... When we reread the *Grundrisse*, one feeling dominates: that here we are truly “beyond Marx”. Marx beyond Marx? The *Grundrisse* beyond *Capital*? Maybe.“ A.a.O., 14.

³² „The *Grundrisse* represents the summit of Marx's revolutionary thought“, a.a.O., 19.

den von ihm als objektivistisch oder ökonomistisch bezeichneten Standpunkt der „Kapitallogik“ bzw. des Kapitals als „automatisches Subjekt“, dem die (Lohn)Arbeiter samt ihren Kämpfen letztlich hoffnungslos subsumiert blieben.

Theoriesgeschichtlich epochemachend war Negris Hinweis auf die zentrale Funktion des sog. „Maschinenfragments“ in den *Grundrissen*³³ für die Analyse der Entwicklungstendenz der kapitalistischen Produktionsweise über sich selbst hinaus „to a higher state of social production“.³⁴ „We could say that the *Grundrisse* comes to completion with this ‘Fragment on Machines’.“³⁵ Dabei hatte schon Roman Rosdolsky lange zuvor auf die besondere Bedeutung dieser Textpassagen hingewiesen.³⁶ Bei aller Anerkennung der Pionierleistung Rosdolskys kritisiert Negri dessen angeblich „objektivistische“ Interpretation, die die Notwendigkeit des revolutionären Handelns vernachlässige. Dennoch kommt auch Negri zunächst nicht darum herum, anzuerkennen, dass auch Marx in diesen Passagen keine befriedigende Lösung für die „brennende Frage“ nach dem Verhältnis von objektiven Tendenzen und subjektivem Handeln gefunden habe.³⁷ „The fact that Marx himself could only achieve partial results must not block us, but rather, on the contrary, it should stimulate us to follow his hypothesis.“³⁸

„Postoperaismus“ – Die neue Klassenzusammensetzung, vom „Massenarbeiter“ über den „gesellschaftlichen Arbeiter“ zur „Multitude“

Negris Vorlesungen über die *Grundrisse* fielen in einen Zeitraum, in dem nicht nur der italienische Operaismus teils sich aufgelöst hatte, teils durch den Staatsapparat zerschlagen worden war, sondern zudem auch der weltweite Siegeszug des Neoliberalismus und damit das Ende des „Fordismus“ (des fordistischen Klassenkompromisses) sich ebenso abzuzeichnen begann, wie der Beginn der informationstechnologischen Revolution. Negri hatte jeglichen Klassenkompromiss stets bekämpft und er sah in dem von ihm zunächst als vorübergehend angesehenen

³³ Negri verweist auf die letzten Seiten des VI und den Anfang des VII Heftes der ‚Grundrisse‘, letzteres von den Hg. als „Fixes Kapital und Entwicklung der Produktivkräfte der Gesellschaft“ überschrieben. Vgl. MEW 42, 582(590)-609; auch: Das Kapital als fruchtbringend (tendenzieller Fall der Profitrate-WG): 637-(643)658. Eine auf Negris Hinweisen fundierende Textzusammenstellung findet sich bei C. Lotz, Karl Marx: Das Maschinenfragment, Hamburg 2014. (Vgl. auch die Besprechung in diesem Heft, S. 209ff.)

³⁴ Marx, in: Grundrisse, MEW 42, 642.

³⁵ Negri, a.a.O., 128.

³⁶ Vgl. R. Rosdolsky, Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen *Kapital*, 2 Bde., Frankfurt/M., Wien 1968. Kap. 28, Bd. II, 486-513, insbes. 500.

³⁷ The only result, as we have seen, would be indeterminacy. ... *Marx is conscious of this limit and wants to go beyond it.* ... Throughout the final part of the *Grundrisse* Marx tries hard to reach this new level of exposition. Let us say immediately that the results are not completely satisfying. A.a.O., 174.

³⁸ A.a.O., 175. Vgl. dazu M. Tomba & R. Bellofiore, Lesarten des Maschinenfragments, in: M. van der Linden, K. H. Roth (Hg.), Über Marx hinaus, Berlin/Hamburg, 2. Aufl., 2011, 407-431.

Sieg des Kapitals auch eine Chance, den kompromisslosen Kampf auf einer höheren Stufenleiter erneut aufleben zu lassen. „Die beste Art, heute den Operaismus zu verteidigen, ist die, ihn zu überwinden...“³⁹ durch eine neue Reflexion auf sich verändernde Klassen- und Kräfteverhältnisse. Das Resultat dieser Reflexion wurde später als „Postoperaismus“ bezeichnet.⁴⁰ Dabei galt es, diese „neue Stufe“ allererst theoretisch zu erfassen, wofür ihm die *Grundrisse* gewisse Schlüsselbegriffe zu liefern schienen. Von Nachteil erwies sich indessen, dass mangels einer aktiven und autonomen Arbeiterbewegung sich dieses kritische Studium nunmehr weitgehend auf die Literatur zum Neoliberalismus und die entsprechenden Managementhandbücher einerseits und auf die davon nicht unbeeinflussten „neuen Philosophen“ in Frankreich andererseits beschränken musste.⁴¹

Dabei blieb diese Reflexion keineswegs auf Negri oder die „Autonomen“ beschränkt. Frank Deppe stellt fest: „Die utopischen Energien der europäischen Arbeiterbewegungen haben sich weitgehend erschöpft – allerdings ist dies auch das Ergebnis schwerer Niederlagen in den achtziger und neunziger Jahren und damit auch Zeichen ihrer Schwäche und Defensive in den Zeiten neoliberaler Hegemonie.“⁴² Gleichzeitig konstatiert er aber, dass infolge der beschleunigten Durchsetzung kapitalistischer Produktionsverhältnisse in der bisherigen Peripherie des Kapitalismus, vor allem in Ostasien und Lateinamerika, seit den 1990er Jahren neue Arbeiterbewegungen entstanden sind, die durch die jeweilige politische Kultur und geschichtlichen Erfahrungen geprägt sind. „Die globale Renaissance von Arbeiterbewegungen – als Widerstand gegen die Herrschaft des Kapitals und als Plattform des Kampfes für eine bessere Welt – bedeutet daher keine bruchlose Fortsetzung der Traditionen der alten europäischen Arbeiterbewegung. Gleichwohl schlagen sie ein neues Kapitel in der langen Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung auf.“⁴³

Wie dieses „neue Kapitel“ für eine „neue Linke“ zu beschreiben und zu analysieren sei, darüber traten nun erneut alte und neue Differenzen auch unter Marxisten und selbst unter „Autonomen“ auf. Einig war man sich nach dem Zusammenbruch des „Realsozialismus“ allenfalls negativ, darüber, dass der ehemalige M-L-Marxismus weder theoretisch noch praktisch irgendwelche

³⁹ R. Battaglia, a.a.O., 71.

⁴⁰ Vgl. M. Birkner, R. Foltin, (Post-)Operaismus. Von der Arbeiterautonomie zur Multitude, 2. Aufl., Stuttgart.

⁴¹ Man denke etwa an Foucaults mehrdeutige Auseinandersetzung mit dem Neoliberalismus. Vgl. M. Foucault, Die Geburt der Biopolitik. Geschichte der Gouvernementalität II, Frankfurt/M. 206, 112-444. Michael Hardt hat später „drei Quellen“ ihres gemeinsamen Denkens benannt: „Amerikanische Ökonomie, italienische Politik und französische Philosophie“; zit. n. M. Birkner, R. Foltin, a.a.O., 53. (Fn 40)

⁴² F. Deppe, Arbeiterbewegung(en), in: ders. u.a., Nichts bleibt wie es war. Ein Vierteljahrhundert im Überblick (1980-2005), Heilbronn 2005, 17f.

⁴³ A.a.O., 18. Eine empirisch fundierte, systematisch-vergleichende Studie zur Geschichte der europäischen und amerikanischen Arbeiterbewegungen vom 19. Jh. bis zu Beginn des 21. Jh. findet sich in: B. J. Silver, Forces of Labor. Arbeiterbewegungen und Globalisierung seit 1870, Berlin, Hamburg 2005.

positive Relevanz für die Analyse der Gegenwart oder Zukunft des globalisierten Kapitalismus im Übergang zum 21. Jahrhundert besitzt. Die in den verschiedenen Weltteilen immer wieder aufflammenden sozialen Widerstandsbewegungen weckten freilich bei vielen Aktivisten das Bedürfnis nach einer neuen Analyse, oder – wie man nunmehr häufig sagte –, nach einem „neuen Narrativ“, dass die vielfältigen Akteure des globalen Kampfes gegen das Kapital als kollektives, alle Differenzen übergreifendes Subjekt der Emanzipation zusammenfassend beschreibt (Klassenzusammensetzung im Weltsystem); ein Bedürfnis, das Negri aufgreift und ihm den Namen „Multitude“ gibt.⁴⁴

Der Weg dahin kann hier nur angedeutet werden. Bei Negri traten zunächst die *Grundrisse* (Maschinenfragment) an die Stelle des *Kapital*. Allerdings ist es bemerkenswert, dass Schlüsselbegriffe seiner späteren Arbeiten – wie „general intellect“, „immaterielle Arbeit“ – in Negris Pariser Vorlesungen noch keine Rolle spielten, obwohl er sie später als wesentliche Kategorien der in den *Grundrissen* seiner Auffassung nach enthaltenen Subjekttheorie interpretiert – ähnlich verhält es sich mit seiner Kritik der Werttheorie bzw. des (ökonomischen) Wertes überhaupt⁴⁵, die ebenfalls aus dem „Maschinenfragment“ heraus gelesen wird. Tatsächlich ist diese nachträgliche Interpretation vor allem der seit den 1980er Jahren unübersehbar gewordenen informationstechnischen Revolution und den damit in den Technik-, aber auch in den Sozialwissenschaften diskutierten Themen wie Informations- oder Wissensgesellschaft usw. geschuldet.

Für Negri hat damit eine von Marx in den *Grundrissen* angedeutete Übergangsepoche begonnen, die einerseits als Resultat der immanenten Tendenz der kapitalistischen Produktionsweise zu begreifen ist, andererseits aber bereits über diese hinausweist auf eine neue Formation der gesellschaftlichen Produktion mit einem neuen ökonomischen Paradigma. Gesellschaftlicher Reichtum erscheint schon in dieser Übergangsepoche nicht mehr vorrangig als Ergebnis lebendiger Arbeit (des Arbeitsprozesses als unmittelbare Auseinandersetzung mit der Natur), sondern nun vor allem als Resultat des Wirkens vermittelnder Agentien (Maschinen, Maschinensysteme), in denen die Geschicklichkeit und das Produktionswissen der Arbeiter ebenso „aufgehoben“ und verkörpert sind wie das naturwissenschaftlich-technische und organisato-

⁴⁴ “We do not propose the concept as a political directive – ‘Form the Multitude’ – but rather a way of giving a name to what is already going on and grasping the existing social and political tendency.” M. Hardt, A. Negri, *Multitude. War and Democracy in the Age of Empire*, New York, 2004, 220. Hierfür spielte Negris Spinoza-Rezeption eine wichtige Rolle. Näheres a.a.O., 221f. Vgl. auch das 1979/80 unter extremen Bedingungen in italienischen Gefängnissen verfasste Spinoza-Buch: A. Negri, *Die wilde Anomalie. Spinozas Entwurf einer freien Gesellschaft*, Berlin 1982. Bei Spinoza selbst spielte die „multitudo“ allerdings eine ambivalente Rolle insofern sie sich eher von den Leidenschaften als von Vernunft leiten lässt – selbst in der Demokratie. Vgl. dazu B. Spinoza, *Tractatus politicus*, Kap. XI, Von der Demokratie (Fragment).

⁴⁵ Vgl. dazu auch die Positionen von Robert Kurz und von M. Postone, *Zeit, Arbeit und gesellschaftliche Herrschaft. Eine neue Interpretation der kritischen Theorie von Marx*, Freiburg 2010.

rische Wissen der Epoche im Besonderen, wie schließlich der Gesamtheit gesellschaftlich-kulturellen Wissens, einschließlich Sprache, Kunst etc., d.h. der Gesamtheit der Zivilisation im Allgemeinen (general intellect).⁴⁶

„In dem Maße aber, wie die große Industrie sich entwickelt, wird die Schöpfung des wirklichen Reichtums abhängig weniger von der Arbeitszeit und dem Quantum angewandter Arbeit als von der Macht der Agentien, die während der Arbeitszeit in Bewegung gesetzt werden und die selbst wieder ... in keinem Verhältnis steht zur unmittelbaren Arbeitszeit, die ihre Produktion kostet, sondern vielmehr abhängt vom allgemeinen Stand der Wissenschaft und dem Fortschritt der Technologie, oder der Anwendung dieser Wissenschaft auf die Produktion.“⁴⁷ Wo aber die (abstrakte) Arbeit resp. die Arbeitszeit aufhört, als Maß der Warenwerte zu dienen, gerät, so Negri, nicht nur die Wertbestimmung, sondern mit ihr die auf äquivalentem Tausch beruhende Warenproduktion selbst in die Krise.

Marx hat diese Krise in den *Grundrissen* freilich spezifischer gefasst im später von ihm so genannten „Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate“: als historische Krise der Kapitalverwertung. „Es ist dies in jeder Beziehung das wichtigste Gesetz der modernen politischen Ökonomie und das wesentlichste, um die schwierigsten Verhältnisse zu verstehen. Es ist vom historischen Standpunkt aus das wichtigste Gesetz“, weil darin zum Ausdruck kommt, daß die durch das Kapital selbst herbeigeführte Entwicklung der Produktivkräfte ab einem gewissen Punkt „die Selbstverwertung des Kapitals aufhebt, ... In schneidenden Widersprüchen, Krisen, Krämpfen drückt sich die wachsende Unangemessenheit der produktiven Entwicklung der Gesellschaft zu ihren bisherigen Produktionsverhältnissen aus. Gewaltsame Vernichtung von Kapital, nicht durch ihm äußere Verhältnisse, sondern als Bedingung seiner Selbsterhaltung, ist die schlagendste Form, worin ihm advice gegeben wird, to be gone and to give room to a higher state of social production.“⁴⁸

Negri versucht nun diese scheinbar objektivistische ‘Zusammenbruchstheorie’ durch eine subjektive Wendung zu deuten, indem er die Produktivkräfte gewissermaßen subjektiviert. Die eigentliche Substanz das Maschinenwesens, der Automation, der Computer, des Internet usw. sei das Wissen, fachliche, organisatorische und soziale Kompetenz der lebendigen Arbeiter, sowohl Voraussetzung als Ergebnis „immaterieller Arbeit“.⁴⁹ Damit aber verliere die „alte“ Arbeiter-

⁴⁶ „Die Entwicklung des capital fixe zeigt an, bis zu welchem Grade das allgemeine gesellschaftliche Wissen, knowledge, zur unmittelbaren Produktivkraft geworden ist und daher die Bedingungen des gesellschaftlichen Lebensprozesses selbst unter die Kontrolle des general intellect gekommen und ihm gemäß umgeschaffen sind.“ Grundrisse, MEW 42, 602.

⁴⁷ A.a.O., 600. Vgl. auch 604 unten.

⁴⁸ A.a.O., 641f. (Hervorh. – WG).

⁴⁹ Vgl. M. Lazzarato, Immaterielle Arbeit, Gesellschaftliche Tätigkeit unter den Bedingungen des Postfordismus, in: T. Atzert (Hg.), Umherschweifende Produzenten. Immaterielle Arbeit und Subversion, Berlin 1998, 39-52. Zur Kritik dieses in vieler Hinsicht (philosophisch, soziologisch, ökonomisch) problematischen Begriffs vgl. W. F. Haug, Immaterielle Arbeit, in: Hist. Krit. Wörterbuch d. Marxismus (HKWM), Bd. 6/1, Sp. 819-832. Jedenfalls umfasst er mehr als bloßes (wissenschaftlich-

klasse (der tayloristisch-fordistische Massenarbeiter) – obwohl immer noch unentbehrlich – für die Entwicklung von Produktion und Produktivkräften zunehmend an Bedeutung im Vergleich zur neuen Klasse „immaterieller Arbeiter“. Diese bildeten in der Epoche des neoliberalen Postfordismus in den Zentren des Kapitals tendenziell die Mehrheit⁵⁰ der Arbeitenden in der Industrie wie im Dienstleistungsbereich – zwei Sektoren, die immer enger zusammenwachsen –, während die „alte“ Arbeiterklasse, die „alten“ Industriezweige und die „alte“, tayloristische Produktions- und Betriebsweise mehr und mehr in die Peripherie des globalen Kapitalismus abgedrängt würden. Für die neue wie für die alte Arbeiterklasse aber gilt allerdings weiterhin, dass es kein Glück ist, „Lohnarbeiter des Kapitals“ zu sein. Vielmehr ist die Existenz (Lebensweise) auch der neuen Arbeiterklasse weiterhin durch Unsicherheit (Arbeitslosigkeit, Prekarisierung, Entrechtlichung, Intensivierung der Arbeit und Entgrenzung der Arbeitszeit, Lohndruck u.a.) charakterisiert. Die sog. Individualisierung oder Subjektivierung der Arbeit ist nach wie vor den Imperativen der Kapitalverwertung subsumiert, ja sie ist, auf dem gegebenen Stand der Produktivkraftentwicklung, geradezu von dieser gefordert. Was als neoliberales Emanzipationsversprechen propagiert wird, erweist sich für die Betroffenen in der Realität als neue Form der Ausbeutung und Entfremdung, vom Produkt ihrer Arbeit, wie von sich selbst, von der eigenen Klasse, ja von der Gesellschaft überhaupt.

Was Marx in den *Grundrissen* angedeutet hatte, dass nämlich die im und durch den Kapitalismus selbst vorangetriebene Entwicklung der objektiv-sachlichen Produktionsmittel (die automatische Maschinerie etc.) tendenziell über ihre ökonomische Funktionsweise als fixes Kapital hinauswachsen und auf eine höhere Produktionsweise verweise, sieht Negri mit der Vorherrschaft der „immateriellen Arbeit“ im Zeitalter der dritten, informationstechnischen Revolution auch auf der subjektiven Seite, d.h. auf Seiten der Arbeitenden in der Industrie wie im Dienstleistungsbereich erreicht. Objektive und subjektive Voraussetzungen für den Übergang zu einer höheren Stufe der gesellschaftlichen Arbeits- und Lebensweise seien also gleichermaßen gegeben; es gelte daher nunmehr beide Momente von den Fesseln des Kapitalverhältnisses zu befreien. Hierzu müsse allerdings „ein

technisches) Wissen, sondern auch „Flexibilität und Mobilität, eine allgemeine soziale Kompetenz, die Fähigkeit zu kommunizieren, affektive Beziehungen zu und zwischen Personen herzustellen, die Qualifikation, mit Informationen und Sprache umzugehen, schließlich die Begabung und die Bereitschaft, sich unaufhörlich auf veränderte Situationen einzustellen.“ T. Atzert, *Immaterielle Arbeit? Das Schillern der Begriffe und die Veränderung der Welt*: reflect. association für pol. Bildung und Gesellschaftsforschung, <http://www.reflect-online.org/publikation/sulserio/immaterielle-arbeit-das-schillern-der-begriffe-und-die-veraenderung-der-welt>

⁵⁰ Im *Kapital* (MEW 23, 443) hatte Marx diese Fraktion der Industriearbeiter noch als numerisch unbedeutend bezeichnet. „Neben diese Hauptklassen (der Industriearbeiter: „Maschinenarbeiter“ und ihre „Gehilfen, - WG) tritt ein numerisch unbedeutendes Personal, das mit der Kontrolle der gesamten Maschinerie und ihrer beständigen Reparatur beschäftigt ist, wie Ingenieure, Mechaniker, Schreiner usw. Es ist eine höhere, teils wissenschaftlich gebildete, teils handwerksmäßige Arbeiterklasse, außerhalb des Kreises der Fabrikarbeiter und ihnen nur aggregiert.“ Zur „Massenintellektualität“ wie zur „Soziologie der immateriellen Arbeit“ im Postfordismus vgl. M. Hardt, A. Negri, *Empire*. Die neue Weltordnung, Frankfurt/M. 2002, 300-3005.

neuer Typus von Widerstand“ erfunden werden⁵¹, der dem höheren Vergesellschaftungsgrad des globalisierten Kapitalismus im 21. Jahrhundert entspreche.

Mit der Globalisierung verliere das Konzept der nationalen Souveränität an Bedeutung. Adressat der neuen sozialen Forderungen und Kämpfe gegen die neoliberalen Formen der Ausbeutung und Entfremdung seien daher nicht mehr nur bestimmte kapitalistische Unternehmen (insbes. internationale Konzerne), einzelne Branchen oder der jeweilige nationale Staat, sondern – vor allem wenn es sich um ‘globale Probleme’ des Überlebens (Krieg und Frieden, Ökologie, Entwicklungspolitik, Migration usw.) handelt – die zahlreichen untereinander verflochtenen internationalen (Finanz)Kapital- und Regierungsorganisationen (WTO, IWF, Weltbank, EU, G-7(8), G-20, u.a.) bis hin zu den ‘Vereinten Nationen’ als Einzelne oder in ihrer Gesamtheit, kurz: die aus jahrzehntelangen kalten und heißen Kriegen, imperialistischer Konkurrenz und Globalisierung hervorgegangene internationale „Weltordnung“ – das von Hardt und Negri so genannte „Empire“.⁵²

Tatsächlich traten seit Ende des 20. Jh. – neben die traditionellen Arbeiter- und Bauernbewegungen (z.B. in Lateinamerika, Südostasien) und die seit längerem aktiven Friedens- und Umwelt- und Frauenbewegungen – nunmehr vermehrt auch indigene Befreiungsbewegungen, Anti-Rassismus-Bewegungen, „Globalisierungskritiker“ (Weltsozialforum) u.a. Seit der großen Weltwirtschafts- und Finanzkrise von 2007ff. kamen zahlreiche weitere sozial- und kapitalismuskritische Widerstandsbewegungen hinzu, wie Occupy Wall Street, die spanischen „Indignados“, Syriza in Griechenland, schließlich die Welle des „arabischen Frühlings“ u.a. Tariq Ali bemerkt dazu: „Future historians delving into our era will doubtless say that it was particularly rich in social and political movements.“⁵³

Common-Wealth⁵⁴ – „Der Übergang hat bereits begonnen“

In jedem Fall bleibt aber die Frage, was diesen vielfältigen, sozial, politisch und kulturell unterschiedlichen Bewegungen und ihren verschiedenen Widerstands- bzw. Kampfformen gemeinsam ist. Die traditionelle Linke, so Hardt/Negri, sehe

⁵¹ A. a.O., 319.

⁵² „Mit dem globalen Markt und mit globalen Produktionsabläufen entstand eine globale Ordnung, eine neue Logik und Struktur der Herrschaft – kurz, eine neue Form der Souveränität. Das Empire ist das politische Subjekt, das diesen globalen Austausch tatsächlich reguliert, die souveräne Macht, welche die Welt regiert.“ „Die Globalisierungsprozesse sind nicht länger eine bloße Tatsache, sondern auch Grundlage des Rechts. Sie zielen der Tendenz nach auf die Schaffung einer einzigen supranationalen Gestalt politischer Macht.“ Hardt, Negri, a.a.O., 9, 24. Im „Empire“ ist die Trennung von Ökonomie und Politik ebenso wie die von Innen und Außen etc. ‘aufgehoben’. Zur Konstitution des „Empire“ vgl. a.a.O., 24-29, 320-324. Zur Kritik vgl. u.v.a. B. Jessop, Imperium, in: Hist. Krit. Wörterbuch d. Marxismus, Bd. 6/2, Sp. 865-873.

⁵³ T. Ali, NuitDébout, (im franz. Original: Le Monde, 4 mai 2016). Allerdings hat er es versäumt hinzuzufügen, dass alle diese Bewegungen inzwischen schon fast wieder Geschichte sind. Zukünftige Historiker werden für die jüngste Etappe der Krisenfolgen kaum weniger, vermutlich sogar mehr von rechten, rechtsradikalen bis hin zu neofaschistischen (Gegen)Bewegungen in den arabischen Ländern, in Lateinamerika, Europa und den USA zu berichten haben.

⁵⁴ M. Hardt, A. Negri, Common-Wealth. Das Ende des Eigentums, Frankfurt/M. 2010.

hierin vor allem das Heterogene, allenfalls das Aufbrechen von Nebenwidersprüchen, weil sie an überkommenen Vorstellungen und Kategorien von Klasse, ökonomischer Ausbeutung, Kapital, Staat usw. festhielte, die der Realität der neuen globalen Weltherrschaftsordnung nicht mehr entsprächen. „Wenn wir heute anstatt des Begriffs Klasse den Begriff der Multitude verwenden, dann deshalb, weil wir den Begriff der Arbeiterklasse als für zu eng erachten, um die Intensität (die zunehmend immateriell und zunehmend mehr auf die Wissensverarbeitung als auf die materielle Produktion bezogen ist) und die Ausbreitung (nicht mehr nur in der Fabrik, sondern in der Gesellschaft) der ausgebeuteten Arbeit zu definieren.“⁵⁵

Was die Vielfalt der Multitude zusammenhält ist naturgemäß nicht die spezifische Form von Armut, Existenzunsicherheit, Ausbeutung und Entfremdung, die ihre einzelnen Glieder („Singularitäten“) in national, ethnisch, kulturell usw. unterschiedlichen Verhältnissen erleben, als vielmehr zunächst und unmittelbar ihre gemeinsame Opposition gegenüber dem Empire. Es gelte aber darüber hinaus, das Gemeinsame nicht nur negativ, sondern auch positiv zu bestimmen. Dies ist der Gegenstand der Untersuchung des „Common-Wealth“. „Alle Formen der Produktion in dezentralisierten Netzwerken, ob dabei Computertechnologie im Spiel ist oder nicht, erfordert Freiheit und den freien und offenen Zugang zum Gemeinsamen. Der dort produzierte Inhalt – einschließlich der Ideen, Bilder und Affekte – ist darüber hinaus leicht reproduzierbar, neigt nicht zuletzt deshalb dazu, selbst zur gemeinsamen Ressource zu werden, und widersetzt sich nachdrücklich allen rechtlichen und ökonomischen Versuchen, ihn zu privatisieren oder öffentlicher Kontrolle zu unterwerfen. Der Übergang hat bereits begonnen: Die kapitalistische Produktion heute eröffnet, wenn sie sich an ihren ureigenen Bedürfnissen orientiert, die Möglichkeit und schafft die Grundlagen für eine Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung, die auf dem Gemeinsamen beruht.“⁵⁶

„Wofür wir kämpfen“: Die „Gemeinen“ (Commoner) und das „Gemeinsame“⁵⁷ – Kommunismus 2.0⁵⁸

Insofern sich die Multitude nicht nur ihrer Gegnerschaft zum natur- und menschenausbeuterischen Systems des „Empire“, sondern zugleich auch ihres Inte-

⁵⁵ Die Revolution hat bereits begonnen. Ein Gespräch mit John Holloway und Antonio Negri, analyse & kritik - zeitung für linke debatte und praxis / Nr. 504 / 17.3.2006.

⁵⁶ Hardt/Negri, Common-Wealth., a.a.O., 12.

⁵⁷ Der durch die Praxis des „Realsozialismus“ und durch den westlichen Journalismus verzerrte Begriff des *Kommunismus* bedeute heute „zumeist zentralisierte staatliche Kontrolle von Wirtschaft und Gesellschaft, eine totalitäre Regierungsform, wie auch der Faschismus eine ist. Wenn ein Begriff dermaßen korruptiert ist, sollte man ihn eigentlich fallen lassen und einen anderen Namen finden für das, was wir uns wünschen. Doch zumindest in diesem Fall halten wir es für besser, um den Begriff zu kämpfen und auf seiner eigentlichen Bedeutung zu beharren. Auf rein begrifflicher Ebene könnten wir unsere Definition von Kommunismus damit beginnen: was das Private für den Kapitalismus und das Öffentliche für den [auf den Staat fixierten – WG] Sozialismus ist, das ist das Gemeinsame für den Kommunismus.“ Hardt/Negri, a.a.O., 284f.

⁵⁸ Martin Birkner, ein getreuer ‚Schüler‘ von Negri, nennt das Regime des Gemeinsamen „Kommunismus 2.0“. Vgl. ders., Lob des Kommunismus 2.0, Wien 2014.

resses an der gemeinsamen und nachhaltigen Nutzung aller natürlichen und menschlichen Ressourcen als „Gemeingüter“ zum gleichen und gerechten Wohl aller, bewusst wird, verwandelt sie sich aus einem bloßen Subjekt der Rebellion gegen das „Empire“, die „Multitude“, in das Subjekt einer (permanenten) Revolution für alle, d.h. die „Gemeinen“ („Commoner“). „Gemeine arbeiten nicht nur, sondern sie arbeiten am Gemeineigentum. Wir schlagen vor, den Begriff des Gemeinen genauso zu verwenden wie die Berufsbezeichnungen Bäcker, Weber oder Schmied: Bäcker backen, Weber weben, Schmiede schmieden und Gemeine ‚gemeinen‘, d.h., sie gestalten das Gemeinsame. Gemeine sind gewöhnliche Menschen, die eine außergewöhnliche Leistung vollbringen: Sie machen das Privateigentum für die Allgemeinheit zugänglich, sie führen Staatseigentum in Gemeineigentum über und schaffen Mechanismen, dieses in demokratischer Beteiligung zu verwalten, zu entwickeln und zu erhalten.“⁵⁹

Dazu bedürfe es nicht zuletzt einer neuen „Verfassung für das Gemeinsame“⁶⁰, die sich auf die radikal-demokratischen Prinzipien der neuen sozialen und politischen Bewegungen gründe.⁶¹ In Anlehnung an den Wortlaut der (nord)amerikanischen Unabhängigkeitserklärung von 1776 könnten diese Prinzipien wie folgt formuliert werden: „Wir halten folgende Wahrheiten für selbstverständlich: dass alle Menschen gleich sind, dass sie im politischen Kampf gewisse unveräußerliche Rechte errungen haben, dass dazu nicht nur Leben, Freiheit und das Streben nach Glück gehören, sondern auch der freie Zugang zu Gemeinschaftsgütern, die gerechte Verteilung des Reichtums und die Nachhaltigkeit des gemeinsamen genauso selbstverständlich ist es, dass zur Sicherung dieser Rechte demokratische Regierungen eingerichtet werden, die ihre rechtmäßige Macht aus der aktiven Teilnahme der Regierten und der Transparenz ihrer Organisationen herleiten. Und schließlich ist es selbstverständlich, dass, wenn irgend eine Regierungsform sich für diese Zwecke als schädlich erweist, das Volk das Recht hat, sie zu ändern oder abzuschaffen und eine neue Regierung einzusetzen und sie auf solchen Grundsätzen aufzubauen und ihre Gewalten in der Form zu organisieren, wie es zur Gewährleistung ihrer Sicherheit und ihres Glücks geboten scheint.“⁶²

Das Resultat einer solchen Verfassungsgebung sei freilich kein Staat mehr, auch kein liberal-demokratischer Staat, insofern darunter ein auf konkurrierenden po-

⁵⁹ M. Hardt/A. Negri, *Demokratie! Wofür wir kämpfen*, Frankfurt/New York 2013, 117f.

⁶⁰ A.a.O., 57-112.

⁶¹ Dabei stützen sich Hardt/Negri auf eine Aussage von Marx/Engels in der *Deutschen Ideologie*: „Der Kommunismus ist für uns nicht ein Zustand, der hergestellt werden soll, ein Ideal, wonach die Wirklichkeit sich zu richten haben (wird). Wir nennen Kommunismus die wirkliche Bewegung, welche den jetzigen Zustand aufhebt. Die Bedingungen dieser Bewegung ergeben sich aus der jetzt bestehenden Voraussetzung.“ MEW 3, 35. Überhaupt – was selten bemerkt worden ist – scheinen sich die Auffassungen von Hardt/Negri zum Kommunismus, sofern sie sich dabei an Marx orientieren, weitgehend unausgesprochen nicht nur auf die *Grundrisse*, sondern auch auf die *Deutsche Ideologie* zu stützen. Vgl. insbesondere a.a.O., 34-38.

⁶² Hardt/Negri, *Demokratie ...*, a.a.O., 59.

litischen Parteien beruhendes parlamentarisches Repräsentativsystem verstanden wird, sondern eine politische Form unmittelbarer Selbstverwaltung von sich in einem oder mehreren horizontal-föderierten Gemeinwesen frei assoziierenden Individuen – etwa nach dem Vorbild der Pariser Kommune, oder verschiedener europäischer Räteysteme (ohne deren spezifische, z.B. betriebliche, berufliche etc. Beschränkungen⁶³). Obwohl Hardt/Negri bemüht sind, die weltweite politische Umsetzung diese Verfassungsprinzipien am Beispiel konkreter sozialer bzw. „bio-politischer“ Bedürfnisse (Wasser, Banken, Bildung) und einzelner Organisationsprobleme (Kommunikation, Entscheidungsfindung, Minderheitenschutz) zu illustrieren, bleiben ihre Ausführungen insgesamt doch eher vage⁶⁴ und im Detail weit hinter den Darstellungen der „Commons“ etwa bei Rifkin oder Mason (vgl. Teil I) zurück. Andererseits weisen Hardt/Negri mit ihrer Forderung nach einer politischen „Verfassung für das Gemeinsame“ weit über die von Rifkin oder Mason beschriebenen, bestenfalls untereinander vernetzten „Peer-Commons“ hinaus.⁶⁵

Vergleicht man den Bewegungs-„Communismus“ von Hardt/Negri mit den Positionen von Rifkin oder Mason, so fällt auf, dass bei den ersteren weder die technologische noch die ökonomisch krisenhafte Entwicklung auf Seiten des globalen (Finanz)Kapitals eine größere Rolle spielen. Mit dem „Empire“ scheint die Entwicklung der globalen Kapitalmacht gewissermaßen an ihr logisches Ende gekommen zu sein, während die Macht der dem „Empire“ gegenüber stehenden „Multitude“ durch die kapitalinduziert fortschreitende „Massenintellektualität“ scheinbar beständig wächst und damit das konfliktgeladene Gesamtsystem sich in einem Zustand permanenter bzw. sich schubweise zuspitzender Krise befindet. Eine Diagnose, die Negri im Prinzip schon seit seiner ersten, subjektivistischen *Grundrisse*-Interpretation Ende der 1970er Jahre gestellt hatte (wie oben dargestellt). Die Frage aber, unter welchen Bedingungen die „Verfassung für das Gemeinsame“ durch die „Multitude“ bzw. die „Gemeinen“ gegen die Macht des „Empire“ durchgesetzt werden könne, bleibt unbeantwortet. „Diese Frage können wir noch [sic] nicht beantworten. Aber eines wissen wir: Die Probleme [der Menschheit, gemeint sind Krieg und Frieden, ökologische Probleme, Hunger und Armut u.a. – WG] drängen, und die bestehenden Mächte sind unfähig, sie zu lösen.“⁶⁶

⁶³ A.a.O., 103f.

⁶⁴ Zu den ökonomischen Funktionen der ‚Commons‘ liegen aus Negri nahestehenden postoperaistischen Positionen neben M. Birkner, a.a.O. 76-88, weitere Publikationen vor: A. Exner, B. Kratzwald, *Solidarische Ökonomie & Commons*, Wien 2012; G. Notz, *Theorien alternativen Wirtschaftens. Fenster in eine andere Welt*, 2. Aufl. Wien 2012.

⁶⁵ Zum Versuch einer Vermittlung zwischen dem eher technischen Begriff der Vernetzung und dem politisch-philosophischen Begriff der ‚Konstituierung‘ (hier: Verfassungsgebung) vgl. S. Meretz, *Communismus statt Sozialismus*, in: *Marxistische-Abendschule Hamburg* (Hg.), *Aufhebung des Kapitalismus. Ökonomie einer Übergangsgesellschaft*, Hamburg 2015, 259-277, speziell: 270-275.

⁶⁶ A.a.O., 68.

Angesichts dieser globalen Bedrohungslage genügt demnach offenbar schon ein Funke⁶⁷ – wenn nicht der berühmte Flügelschlag eines Schmetterlings in der Karibik – um das labile Gleichgewicht des krisengeschwächten „Empires“ in's Chaos zu stürzen, das seinerseits dann nur noch durch die konstitutive Macht⁶⁸ der „Gemeinen“, d.h. der zur politischen Reife gelangten „Multitude“, in einen zugleich höheren, weil freieren, und stabileren, weil gerechteren, gesellschaftlichen Aggregatzustand, den „Kommunismus 2.0“ (Birkner), verwandelt werden kann.

Von einem solchen metaphysisch⁶⁹ gestützten, durch den realen Geschichtsverlauf inzwischen aber dementierten Optimismus sind die beiden prominentesten Vertreter eines „autonomen Marxismus“ in Deutschland, Robert Kurz und Karl Heinz Roth, wenngleich von nahezu entgegengesetzten Polen, weit entfernt. Ihnen werden wir uns im nächsten Teil dieses Literaturberichts zuwenden.

⁶⁷ Hardt/Negri verweisen beispielhaft auf den Beginn der „Arabellion“: „Das Jahr 2011 begann früh, am 17. Dezember 2010, als sich der 26-jährige Straßenhändler Mohammed Bouazizi, ein studierter Informatiker, in der tunesischen Stadt SidiBouzid selbst verbrannte. Ende des Monats hatten die Massenproteste mit der Forderung 'Ben Ali dégage!' Tunis erreicht, und Mitte Januar hatten sie Zine el Abidine Ben Ali vertrieben. Die Ägypter trugen die Fackel weiter. Ab Ende Januar strömten Tag für Tag Zehn- und Hunderttausende auf die Straßen und forderten, dass nun auch Hosni Mubarak gehen müsse. Sie hatten den Tahrir-Platz in Kairo gerade einmal achtzehn Tage lang besetzt gehalten, als auch Mubarak abtrat.“ Hardt/Negri, *Demokratie* ..., 8.

⁶⁸ „Die Pariser Kommune gilt Marx als schlagender Beweis für die konstitutive M[acht] des arbeitenden Volkes, die Welt zu verändern nach den Bedürfnissen der Menschen statt nach den Zwängen des Kapitals.“ W. Goldschmidt, *Macht I*, in: *Hist. Krit. Wörterbuch d. Marxismus*, Bd. 8/II, Sp. 1499.

⁶⁹ „Die Krise des Kapitalismus mündet nicht automatisch in den Zusammenbruch. Die ungeheure Vielfalt der Singularitäten, die im biopolitischen Feld der Gemeinsamen produzieren und produziert werden, bewegt sich nicht spontan zum Exodus und konstruiert nicht spontan ihre Autonomie. Es bedarf einer politischen Organisation, um die Schwelle zu überschreiten, um politische Ereignisse zu generieren. Den *kairos* – den günstigen Augenblick, der mit der Monotonie und Repetitivität der chronologischen Zeit bricht – muss ein politisches Subjekt ergreifen.“ Hardt/Negri, *Common-Wealth*, a.a.O., 179.

Streikmonitor: Die Arbeitskonflikte im ersten Halbjahr 2016

Das Jahr 2015 war mit vielen langen, öffentlichkeitswirksamen und intensiv geführten Arbeitskonflikten außergewöhnlich für bundesdeutsche Verhältnisse (WSI 2016a). Dieser Trend hat sich 2016 aber offenbar nicht fortgesetzt. Zwar waren auch im ersten Halbjahr 2016 große offensiv geführte Konflikte zu beobachten. In diesen Auseinandersetzungen gelang es den Gewerkschaften, einen erheblichen ökonomischen Druck aufzubauen (ver.di in der Tarifrunde im öffentlichen Dienst) oder bereits durch die Streikdrohung gute Tarifergebnisse zu erzielen (IG Metall in der Tarifrunde in der Metall- und Elektroindustrie). Doch ähnlich wie in den Vorjahren blieb die Zersplitterung und Dezentralisierung von Konflikten auch 2016 vorherrschend. Nur 13 der insgesamt 122 im Streikmonitor¹ dokumentierten Konflikte im ersten Halbjahr fanden im Kontext von Flächentarifauseinandersetzungen statt (zum Erhebungsverfahren: Schneidemesser/Kilroy 2016)².

Die Spaltung in zwei Regulierungswelten – eine „erste Welt“, in der der Flächentarifvertrag noch weitgehend intakt ist und die insbesondere große mitbestimmte Konzerne und den öffentlichen Sektor umfasst, und eine „zweite Welt“ mit stärker entstandardisierten Arbeitsbeziehungen in kleinen und mittleren Betrieben – äußert sich also auch 2016 in einer Doppelbewegung von Konflikten (hierzu: Dörre et al. 2016: 242ff.). Die zwei Dynamiken – große offensiv und erfolgreich geführte Konflikte einerseits und andererseits die Dominanz von „Häuserkämpfen“ – haben sich im ersten Halbjahr 2016 ebenfalls abgezeichnet und werden deshalb in diesem Beitrag skizziert. Dafür wird zunächst ein Überblick über die Streikdaten gegeben. Sie bringen in ihrer kumulierten Form vor allem Zersplitterungsdynamiken und damit die neue Bedeutung der „zweiten Welt“ der Regulierung zum Ausdruck. Danach werden die großen offensiv geführten Konflikte in der „ersten Regulierungswelt“ herausgearbeitet. Hierfür wird detailliert auf die zwei größten überregionalen Konflikte im ersten Halbjahr 2016 eingegangen – die Tarifrunde im öffentlichen Dienst und in der Metall- und Elektroindustrie. Anschließend werden zwei größere „Häuserkämpfe“ vorgestellt, an denen die Dynamik einer zunehmenden Zersplitterung von Konflikten in der zweiten Regulierungswelt deutlich wird. Dabei handelt es sich zum einen um den Konflikt um

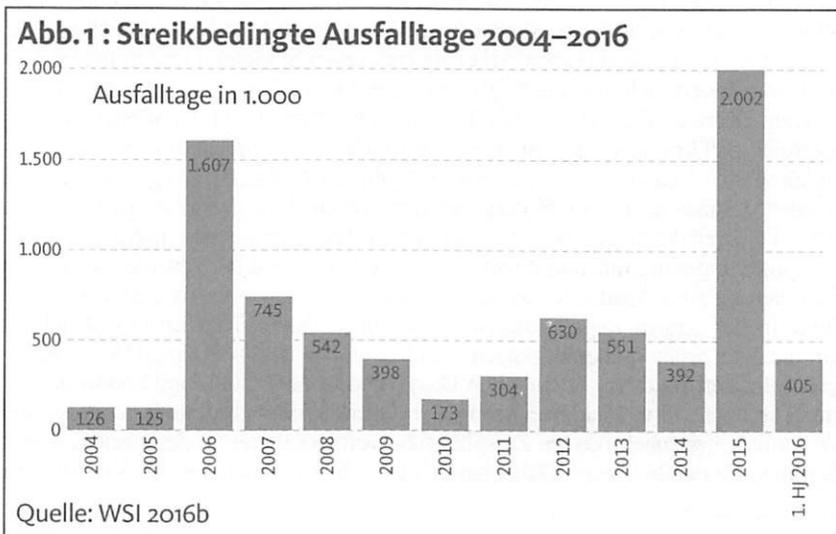
¹ Das Projekt „Streikmonitor: Standardisierte Erhebung zur langfristigen Erfassung von Streikaktivitäten in Deutschland“ wird von der Heinz Jung-Stiftung (Frankfurt am Main) gefördert und von Stefan Schmalz (Friedrich-Schiller-Universität Jena) geleitet.

² In diesem Artikel verwendete Daten beziehen sich, falls nicht anders gekennzeichnet, auf die Erhebung von Streikdaten im Projekt Streikmonitor. Unter Konflikt ist dabei eine Auseinandersetzung zu verstehen, die aus mehreren Streiks oder Aktionen bestehen kann und sich ggf. über einen längeren Zeitraum erstreckt. So werden die Streiks um einen Tarifvertrag bei Amazon, der bereits seit 2013 geführt wird, alle dem gleichen Konflikt zugeordnet. Aber auch ein einmaliger Warnstreik in einem einzelnen Betrieb ist ein eigener Konflikt.

die Übernahme des Pforzheimer Stadtverkehrs durch die DB Tochter Regionalverkehr Südwestbus (RVS), die den Beschäftigten jedoch keinen Tarifvertrag anbieten will. Dies ist ein Präzedenzfall, der eine Reihe weiterer Kommunen betreffen könnte. Zum anderen wird der Konflikt in den AMEOS-Kliniken Osnabrück und Hildesheim beschrieben, in dem die Beschäftigten einen Haustarifvertrag sowie die Begrenzung von Leiharbeit fordern. Ende Juni 2016 befanden sich die Beschäftigten in der sechsten Woche eines unbefristeten Streiks. Abschließend wird das Erhebungsverfahren des Streikmonitors kritisch reflektiert und es werden die Grenzen des Verfahrens diskutiert.

Überblick – Streiks von Januar bis Juni 2016

Der Zwischenbilanz des WSI zum 1. Halbjahr 2016 zufolge gab es von Januar bis Juni 2016 insgesamt 405.000 streikbedingte Ausfalltage (WSI 2016b). Dies bedeutet einen deutlichen Rückgang gegenüber dem Vorjahr, in dem knapp zwei Millionen Ausfalltage durch Streiks verzeichnet wurden – eine gegenüber den Vorjahren außergewöhnlich hohe Zahl (vgl. Abb. 1). Die Zahl der Ausfalltage ist jedoch bereits im ersten Halbjahr immer noch höher als im gesamten Jahr 2014 mit lediglich 392.000 Ausfalltagen (WSI 2016a).



Die Zahl der an Streiks Beteiligten von rund einer Million im gesamten Vorjahr wurde bereits im ersten Halbjahr 2016 annähernd erreicht (WSI 2016b). In diesen kumulierten Daten drückt sich vor allem eine Zersplitterung von Konflikten aus: Eine gewachsene Zahl von Beteiligten verteilt sich auf eine gewachsene Zahl von Konflikten mit kurzer Dauer. 96 der Konflikte, die im ersten Halbjahr 2016 in der Datenbank des Streikmonitors dokumentiert wurden, umfassen ma-

ximal zwei Protestaktionen³. Nur 26 Konflikte gingen mit drei oder mehr Streikaktionen darüber hinaus. Lediglich 11 Prozent der Konflikte fanden im Kontext von Flächentarifauseinandersetzungen statt, die große Mehrheit (89 Prozent) blieb auf einzelne Unternehmen oder Standorte beschränkt.

Tab. 1: Übersicht zu zentralen Streikdaten Januar bis Juni 2016	
Ausfalltage*	405.000
Streikbeteiligte*	ca. 1 Million
Erfasste Konflikte insgesamt	122
Davon:	
- Flächentarifauseinandersetzungen	13
- Außerhalb von Flächentarifauseinandersetzungen	109
Konflikte mit:	
- max. 2 Protestaktionen	96
- mehr als 2 Protestaktionen	26
Konflikte nach Organisationsbereichen des DGB:	
- Ver.di	53
- IG Metall	33
- NGG	13
- Weitere DGB Gewerkschaften	5
Ohne Beteiligung durch DGB	18
Forderungen	
- Tarifvertrag	31
- Angleichung	16
Darunter:	
- Angleichung an Westniveau	5
- Angleichung anderer Art	11

Mit * gekennzeichnete Daten sind der WSI Halbjahresbilanz entnommen (WSI 2016b); die übrigen Daten stammen aus dem Streikmonitor.

Die Dezentralisierung des Tarifsystems ging jedoch nur bedingt mit einer wachsenden Präsenz von Spartengewerkschaften in den Arbeitskämpfen einher (s. dazu Schroeder/Greef 2008). Von umfangreichen Streiks in den Organisationsbereichen der Vereinigung Cockpit, von GdL und UFO war anders als im Jahr 2015 im ersten Halbjahr 2016 wenig zu spüren. Die DGB-Gewerkschaften vereinten auf sich insgesamt 104 der geführten Konflikte. Davon wurden rund 53

³ Dem Projekt Streikmonitor liegt ein weiter Streikbegriff zugrunde, er umfasst auch nicht-normierte Arbeitskonflikte und Protestaktionen wie die aktive Mittagspause (zum Streikbegriff siehe auch: Schneidemesser/Kilroy 2016: 166f.).

Konflikte im Organisationsbereich von ver.di geführt, von der IG Metall 33 und von der NGG 13 Konflikte. Ein beträchtlicher Anteil der Streiks fand demnach im Dienstleistungsbereich statt (zur Tertiärisierung des Streiks: Bewernitz/Dribbusch 2014). Die Spartengewerkschaften mobilisierten nur im Einzelfall für Streiks. Zum Beispiel organisierte der Marburger Bund einen Warnstreik der Ärzte im Ernst-von-Bergmann-Klinikum in Bad Belzig (Märkische Allgemeine 14.4.2016) und die GdL vier kleinere Arbeitskämpfe bei Privatbahnen in Hessen, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland.

Neben der Forderung nach Lohnerhöhungen, die in irgendeiner Form in fast allen Konflikten mitschwang, ging es in den genannten Konflikten vor allem um einen Tarifvertrag sowie um die Angleichung von Lohn- und Arbeitsbedingungen an die Standards anderer Standorte oder Beschäftigtengruppen. In 25 Prozent der Konflikte spielten Tarifverträge eine zentrale Rolle, in den meisten Fällen als Forderung nach einem Haustarifvertrag, oft aber auch nach der Rückkehr in die Tarifbindung, wie z.B. bei der SB-Warenhauskette real. Forderungen nach Tarifangleichung wurden in 13 Prozent der Konflikte gestellt. Hier ging es oft um eine Angleichung der Löhne und Arbeitsbedingungen in Unternehmensstandorten in Ostdeutschland an das Niveau der westdeutschen Standorte – dieses Thema war in fünf Konflikten zentral. Bei elf Konflikten ging es auch darum, dass Teile der Belegschaft durch Ausgründungen schlechter gestellt waren als ihre Kolleginnen und Kollegen; hier wurde in Streiks eine Angleichung der Löhne und Arbeitsbedingungen gefordert. Diese Streiks sind Reaktionen auf die zunehmende Zahl von Ausgründungen, mit denen Teile der Belegschaften aus dem Tarifgefüge der Mutterunternehmen herausgelöst und in den neu gegründeten Servicegesellschaften oder Tochterunternehmen zu schlechteren, nicht tariflichen Konditionen eingestellt werden. Dies war auch ein zentrales Thema im Poststreik 2015, da hier durch die Ausgründung der DHL Delivery GmbH die Arbeitsbedingungen für die Beschäftigten deutlich verschlechtert wurden (Siebler 2015). Vor allem die Tariffucht und die forcierte Fragmentierung der Arbeitsbeziehungen treiben die Zersplitterung von Konflikten voran (Dörre et al. 2016: 244).

Die großen Tarifrunden: Öffentlicher Dienst und Metall- und Elektroindustrie

Die zwei größten Flächentarifrunden mit Arbeitsniederlegungen fanden im öffentlichen Dienst und in der Metall- und Elektroindustrie statt. Beide Konflikte wurden offensiv geführt und waren von landesweiten Streiks begleitet. Sie zielten in beiden Bereichen darauf ab, über routinemäßige Warnstreiks hinaus einen spürbaren ökonomischen Druck auf die Arbeitgeberseite auszuüben. Im Bereich des öffentlichen Dienstes waren hier vor allem die Mobilisierung des Flughafenpersonals und eine veränderte Streikstrategie in mehreren Krankenhäusern zentral, im Konflikt der Metall- und Elektroindustrie spielte die Drohkulisse von betrieblichen 24-Stunden Streiks eine wichtige Rolle.

Öffentlicher Dienst

Die Tarifverhandlungen für den öffentlichen Dienst im Bereich Bund und Gemeinden bildete mit der ersten Verhandlungsrunde am 21. März den Auftakt für die größeren Tarifrunden 2016. Themen waren eine geforderte Lohnerhöhung von 6 Prozent, das Inkrafttreten der neuen Entgeltordnung für die Gemeinden sowie die betriebliche Altersversorgung (Bispinck 2016: 447). Nach landesweiten Streiks in Kindertagesstätten, Krankenhäusern, Nahverkehrsbetrieben, Stadtreinigungen, der öffentlichen Verwaltung und an vielen deutschen Flughäfen kam es in der dritten Verhandlungsrunde am 29. April zur Einigung. Rückwirkend ab dem 1. März 2016 wurden die Gehälter um 2,4 Prozent erhöht, ab dem 1. Februar 2017 gibt es nochmals eine Stufenerhöhung um 2,35 Prozent. Der Tarifvertrag hat eine Laufzeit von 24 Monaten. Zudem wurden eine neue Entgeltordnung zum 1.1.2017 vereinbart sowie Beitragserhöhungen für die betriebliche Altersversorgung für beide Seiten (ebd. 448).

Im diesjährigen Tarifkonflikt mobilisierte ver.di schwerpunktmäßig im Gesundheitsbereich u.a. mit einem ‚Klinik-Streiktag‘ am 21. April, von dem 130 Einrichtungen betroffen waren (ver.di-Pressemitteilung 20.4.2016). Ein zweiter Schwerpunkt betraf die Mobilisierung an den Flughäfen: Ein koordinierter Streiktag des Personals führte an vielen deutschen Flughäfen am 27. April zu massiven Flugausfällen. Die starke Mobilisierung in diesen beiden Bereichen kann als Versuch von ver.di bewertet werden, größeren Druck in den Tarifverhandlungen aufzubauen, in dem Beschäftigte mit hoher „Produktionsmacht“ mobilisiert wurden (zum Konzept: Schmalz/Dörre 2014: 222). Durch die Streiks an den Flughäfen in München, Frankfurt am Main, Köln/Bonn, Düsseldorf und sieben weiteren Städten fielen mehr als 1.000 Flüge aus (ver.di FB Verkehr Pressemit. 29.4.2016), und auch mit den Klinik-Streiks konnte mehr Druck erzeugt werden als gewöhnlich, indem punktuell versucht wurde, die Strategie der Charité-Beschäftigten – angekündigte Betten- und Stationsschließungen – auf andere Häuser zu übertragen.

Diese Strategie der angekündigten Betten- und Stationsschließungsstreiks ist in der Auseinandersetzung um einen Tarifvertrag in der Berliner Klinik Charité entstanden und kam erstmals 2011 zum Einsatz (Wolf 2015: 23). Voraussetzung ist eine mit dem Arbeitgeber ausgehandelte Notdienstvereinbarung, durch die geregelt wird, dass das Streikrecht von allen Beschäftigten wahrgenommen werden kann. Der Arbeitgeber ist dadurch verpflichtet, Betten und ganze Stationen zu evakuieren, um dafür Sorge zu tragen, dass während des Streiks kein Patient gefährdet wird. Mittels dieser Strategie konnte in der Charité das System der bisher in Krankenhäusern üblichen Delegationsstreiks durchbrochen werden, die eher symbolischen Charakter hatten, da Stationen nur einzelne Kollegen für kurze Zeit zum streiken ‚delegieren‘, der Klinikbetrieb nicht gestört und somit auch kein ökonomischer Druck aufgebaut wird. Durch die Übertragung der Verantwortung für die Patientensicherheit auf den Arbeitgeber mittels einer Notdienstvereinbarung konnte eine bedeutend größere Streikbeteiligung erzielt werden. Nach dem Motto „wo kein Patient ist,

kann auch keiner gefährdet werden“ (Wolf 2016: 4), wurde der Streik nicht mehr als ein „Im Stich lassen“ der PatientInnen und KollegInnen wahrgenommen. Jeder Streiktag an der Charité kostete den Arbeitgeber eine halbe Million Euro (ebd.). Diese auf ökonomischen Druck setzende Strategie der Betten- und Stationsschließung kann ironischerweise nur vor dem Hintergrund der Ökonomisierung des Gesundheitssystems Wirkungskraft entfalten. Erst seit der Umstellung der Krankenhausfinanzierung vom Selbstkostendeckungsprinzip auf Fallpauschalen bedeuten leere Betten Verlust.

Die Übertragbarkeit dieser Strategie wurde im Rahmen der Streiks während der Tarifrunde im öffentlichen Dienst in fünf Kliniken in Bayern (in den Kliniken Augsburg, Donauwörth und Nördlingen, in der Hessing Stiftung Augsburg und der Kreisklinik Günzburg; Jagel/Hinke 2016) vom 26. bis 27. April mit einem zweitägigen Warnstreik getestet. Während des Klinik-Streiktags am 21. April kam es auch in Baden-Württemberg zu Streiks mit Betten- und Stationsschließungen (ver.di Landesbezirk Baden-Württemberg Pressemitl. 21.4.2016), wie zum Beispiel im Schwarzwald-Baar-Klinikum in Villingen-Schwenningen (mehrere Stationsschließungen und Teilschließung der Intensivstationen; SWR 21.4.2016). In den Kliniken Augsburg und Günzburg konnte eine Notdienstvereinbarung nach Vorbild der Charité abgeschlossen werden, in den anderen Kliniken hielt sich ver.di einseitig an die vorgelegte Vereinbarung und es kam trotzdem zu Stationsschließungen (Jagel/Hinke 2016)⁴.

Die streikbedingte Unterauslastung bedeutete einen spürbaren finanziellen Verlust für die Krankenhäuser, und dies nicht nur an den zwei Warnstreiktagen. Bereits im Vorfeld des angekündigten Streiks musste die Gesamtauslastung der Krankenhäuser reduziert werden. Am Tag vor dem Streik fielen Operationen aus und auch nach dem Streik gab es noch Einschränkungen. Zwei Tage Streik konnten den Krankenhausbetrieb demnach für fünf oder mehr Tage spürbar beeinträchtigen. Nach Aussagen zweier Arbeitgeber kostete sie der zweitägige Warnstreik jeweils 300.000 Euro (ebd.). Die neue offensive Streikstrategie im Gesundheitsbereich und die Arbeitsniederlegungen an den Flughäfen übten zusammen beachtlichen ökonomischen Druck auf die Arbeitgeberseite aus und trugen damit maßgeblich zum Verhandlungsergebnis vom 29. April bei.

Metall- und Elektroindustrie

Die zweite große Tarifrunde des ersten Halbjahres fand in der Metall- und Elektroindustrie statt. Dieser Arbeitskampf wurde offensiv mit einer neuen Streikkonzeption geführt. Sie sieht vor, dass einzelne Betriebe ohne Urabstimmung, aber durch betriebliche Abstimmungen legitimiert, bis zu 24 Stunden bestreikt werden können. Damit wird eine dritte Eskalationsstufe zwi-

⁴ In der Hessing-Stiftung wurden auf der Intensivstation sechs von elf Betten geschlossen und 95 Prozent der OP Kapazitäten vielen aus. In Günzburg wurden 55 der 240 Betten bestreikt, in Augsburg konnten 48 der gut 1500 Betten nicht belegt werden und es konnte an beiden Tagen nur ein Drittel der OP-Kapazitäten genutzt werden. In Donauwörth und Nördlingen verursachte der Streik einen Auslastungsverlust von 20 Prozent.

schen den routinemäßig kurzen Warnstreiks und den unbefristeten Erzwingungsstreiks geschaffen. Während des befristeten Ausstands wird, anders als bei den Warnstreiks, Streikgeld gezahlt (Lesch 2016). Durch die neue Streikform kann seitens der Belegschaften und ihrer Gewerkschaft ökonomischer Druck erzeugt werden: Ein eintägiger Streik bedeutet bei eng verflochtenen Lieferketten Störungen der Produktion, die weit über den Streiktag hinausgehen. Zudem werden die Betriebe mittels dieser Strategie stärker zu den zentralen Orten, an denen diskutiert, abgestimmt und dann gestreikt wird. Es entsteht so eine stärker dezentrale Organisation von Streiks, was auch als gewerkschaftlich-strategische Antwort auf die Zersplitterung der Tariflandschaft zu lesen ist. Denn mit dieser Strategie sollen vor allem auch Firmen ohne Tarifvertrag oder mit Anerkennungs- und Haustarifverträgen in das Arbeitskampfgeschehen für einen Flächentarifvertrag integriert werden, wie auch das Institut der deutschen Wirtschaft konstatiert (ebd.).

Der Verhandlungsaufakt fand am 9. März in Niedersachsen statt. Die IG Metall stellte eine Forderung nach 5 Prozent mehr Lohn über einen Zeitraum von zwölf Monaten (Bispinck 2016: 449). Die Arbeitgeberseite machte in der ersten Verhandlungsrunde zunächst kein Angebot. Dieses wurde erst in der zweiten Verhandlungsrunde vorgelegt und fiel mit 0,9 Prozent Lohnerhöhung über zwölf Monate außerordentlich niedrig aus. Das Angebot wurde von Gewerkschaftsseite als „Provokation und Kampfansage“ (ebd.: 449) zurückgewiesen. Nach dem Ende der Friedenspflicht am 29. April setzte die IG Metall darum ein klares Signal für ihre Kampfbereitschaft. Direkt nach Ende der Friedenspflicht um 24:00 traten 25.000 Beschäftigte in einen ersten Warnstreik, insgesamt waren am 29. April 100.000 Beschäftigte im Ausstand (n-tv 29.4.2016; RP online 29.4.2016). An den diversen Warnstreiks während der Tarifrunde beteiligten sich rund 800.000 Beschäftigte der Metall- und Elektroindustrie aus mehreren tausend Betrieben (WSI 2016b).

In der fünften Verhandlungsrunde am 12./13. Mai in NRW wurde dann ein Pilotabschluss erreicht. Dieser beinhaltete eine Anhebung der Löhne um 2,8 Prozent ab 1. Juli 2016 sowie eine Stufenerhöhung von 2 Prozent ab 1. April 2017 bei einer Laufzeit von 21 Monaten. Dieser Durchbruch gelang „in letzter Minute“, bevor die neue Streikstrategie ab dem 18. Mai zum Einsatz gekommen wäre (Bispinck 2016: 450). Dem IG Metall-Bezirksleiter NRW Knut Giesler zufolge „habe die IG Metall eine größere dreistellige Zahl von Betrieben identifiziert, die für diese Streikform geeignet seien“ (Handelsblatt 5.5.2016), und diese alleine in NRW. Auch betriebsübergreifende Streiks dieser Art oder länderübergreifende Aktionen wären nach Gewerkschaftsangaben möglich gewesen. Die Drohkulisse der 24-Stunden Streiks reichte bereits aus, um die Arbeitgeberseite zu einem deutlichen Entgegenkommen zu bewegen. Die neue Streiktaktik kam deshalb nicht zum Einsatz, war aber offensichtlich indirekt wirksam.

Regionale Konflikte: Kommunale Verkehrsbetriebe Pforzheim und Aneos-Kliniken Osnabrück und Hildesheim

Der Großteil der Konflikte im ersten Halbjahr 2016 fand jedoch außerhalb der großen Flächentarifbewegungen statt und blieb regional und/oder auf jeweils ein Unternehmen beschränkt. Auch wenn viele dieser Auseinandersetzungen weniger streikintensiv sind, so gibt es auch hier vereinzelt lange und intensive Kämpfe. Zwei dieser sehr unterschiedlichen, intensiven Kleinkonflikte sollen im Folgenden vorgestellt werden und ihre Implikationen für die weitere Fragmentierung der Arbeitsbeziehungen diskutiert werden.

Kommunale Verkehrsbetriebe Pforzheim

Die 240 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Pforzheimer Stadtverkehrs (SVP) kämpfen seit Anfang März für einen Sozialtarifvertrag, da das kommunale Verkehrsunternehmen, bei dem sie beschäftigt sind, Ende des Jahres aufgelöst wird. Der Konflikt war bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht beendet. Das Streckennetz wird ab 1. Januar 2017 vom Tochterunternehmen der Deutschen Bahn, Regionalverkehr Südwestbus (RVS), betrieben. Bis Ende Juni wurden zwölf zum Teil länger andauernde Streiks der SVP-Beschäftigten in der Datenbank des Streikmonitors dokumentiert. Ausgangspunkt für den Konflikt ist das 2013 novellierte Personenbeförderungsgesetz, demzufolge eigenwirtschaftliche Anträge bei Vergaben von Betriebslizenzen im Nahverkehr Vorrang haben. Das bedeutet, dass Bewerber, die zusichern, dass sie den ÖPNV ohne Förderung durch Landesmittel betreiben können, den Zuschlag bekommen. Ob dadurch Sozialstandards oder tarifliche Vereinbarungen außer Kraft gesetzt werden, spielt keine Rolle (ver.di Fachbereich Verkehr 2016). Nach europäischem Recht hat eine Kommune den Auftrag, den Betrieb des Nahverkehrs auszuschreiben oder an ein eigenes Unternehmen zu vergeben und kann dabei Vorgaben zu Qualität und sozialen Standards für die Beschäftigten machen. In diesem Fall geht das Problem also nicht auf einen „lohnpolitischen Interventionismus“ (Schulten/Müller 2013) der EU zurück, sondern ist eine hausgemachte Einladung zum Tarifdumping, die dem europäischen Recht widerspricht, so zumindest die Lesart der ver.di-Bundesfachgruppenleiterin Straßenpersonenverkehr Mira Ball (ver.di Fachbereich Verkehr 2016). Es handelt sich hier demnach um einen „staatszentrierten Konflikt“ (Dörre et al. 2016: 246), Schrittmacher sind eindeutig staatliche Akteure, die mittels gesetzlicher Regelungen Privatisierungsprozesse und die Zersplitterung des Tarifgefüges vorantreiben und die Entscheidungsfreiheit der Kommunen einschränken (ver.di Pressemitteilung 4.2.2016).

Für den Betrieb des Stadtverkehrs Pforzheim ab 2017 hat die DB-Tochter Regionalverkehr Südwestbus einen solchen eigenwirtschaftlichen Antrag gestellt, und die Kommune musste dem Betreiber und damit einer Privatisierung des Stadtverkehrs den Zuschlag geben, obwohl die Mehrheit der Gemeinde für eine Weiterführung des bisherigen Modells gestimmt hatte. Der Stadtverkehr Pforzheim kann mit dem Angebot der DB-Tochter nicht konkurrieren, da es seine Mitarbeiter nach TVöD bezahlt. Würden die Beschäftigten des SVP

von der DB-Tochter RVS übernommen, würde dies für sie jeweils eine Lohnminderung von mehr als 400 Euro brutto bedeuten (ebd.).

Der Konflikt beim Stadtverkehr Pforzheim ist ein Präzedenzfall für die Auswirkungen des novellierten Personenbeförderungsgesetzes. Für einen Großteil der Kommunen werden die Verkehrsverträge in den nächsten Jahren neu vergeben. Die Deutsche Bahn kündigte bereits an, dass sie überall dort, wo sie eine Möglichkeit sieht, einen eigenwirtschaftlichen Antrag stellen wird (ver.di Fachbereich Verkehr 2016). In Hildesheim war dies bereits geplant. Auch dort möchte die DB-Tochter Regio Bus ab 2017 den Nahverkehr organisieren. Um das kommunale Nahverkehrsunternehmen Stadtverkehr Hildesheim (SVHi) zu erhalten, müsste dieses daher selbst einen eigenwirtschaftlichen Antrag stellen. Um das tun zu können, müsste das Unternehmen die Personalkosten um 35 Prozent senken. Derzeit wird der Nahverkehr von der Kommune subventioniert. Die Auswirkungen des eigenwirtschaftlichen Antrags hätten für die 120 Beschäftigten gravierende Folgen: u.a. würden die Löhne gesenkt, das Weihnachts- und Urlaubsgeld gestrichen, die wöchentliche Arbeitszeit würde verlängert und die berufliche Wartezeit würde nicht mehr als Arbeitszeit gelten (city today 29.6.2016). ver.di und der SVHi haben mehrere Monate über diese extremen Kürzungen verhandelt. Die Verhandlungen wurden begleitet durch zwei Warnstreiks (8.3. und 15.6.; HiAZ 8.3.2016; HiAZ 15.6.2016) sowie einen befristeten Streik (29.6. bis 1.7.; city today 29.6.2016). Im September konnte die Auflösung des kommunalen Nahverkehrsunternehmens abgewendet werden, zum Preis einer deutlichen Mehrbelastung der Beschäftigten (HiAZ 23.9.2016).

Aber nicht nur die Deutsche Bahn nutzt die Möglichkeit der eigenwirtschaftlichen Anträge, um die regionalen Verkehrsunternehmen „auszustechen“. Dem Kraftverkehr Wuppertal-Sieg droht ab 2017 das Aus, weil das private Busunternehmen Wiedenhoff einen eigenwirtschaftlichen Antrag zur Bedienung des Streckennetzes gestellt hat. Auch in Oldenburg könnte der Nahverkehr ab 2018 privatisiert werden (ver.di Fachbereich Verkehr 2016). Das Personenbeförderungsgesetz könnte eine Privatisierungswelle im Nahverkehr auslösen und damit die Flächentarifdeckung in dieser Branche empfindlich schwächen. In den kommunalen Nahverkehrsbetrieben sind 130.000 Menschen tätig (ver.di Pressemitteilung 4.2.2016).

Ameos-Kliniken Osnabrück und Hildesheim

Eine vergleichbare Konfliktdynamik lässt sich in den Kliniken beobachten. Von Januar bis Juni 2016 gab es insgesamt zwölf Konflikte bei Krankenhausbetreibern außerhalb der Tarifrunde des öffentlichen Dienstes, darunter in zwei Helios-Kliniken, drei Paracelsus-Kliniken, einer Celenus- und einer Median-Klinik sowie bei Deutschlands größtem kommunalem Klinikkonzern Vivantes. Der intensivste dieser Klinik-Streiks ereignete sich in den Kliniken Osnabrück und Hildesheim der Ameos Gruppe (DEWEZET 1.7.2016). Er hatte auch Auswirkungen auf die Ameos-Tagesklinik in Hameln. In Osnabrück und Hildesheim befanden sich die Beschäftigten Ende Juni in der sechsten Woche eines unbefristeten Streiks. Sie forderten für die knapp 1700 Beschäf-

tigten – darunter 300 Leiharbeitskräfte – das Wiederinkrafttreten des Haustarifvertrags mit Übernahme der Tarifergebnisse des öffentlichen Dienstes, eine Verlängerung des Kündigungsschutzes um zehn Jahre und die Eingrenzung von Werkverträgen und Leiharbeit (Nobel 2016: 23). Die Einigung auf einen neuen Haustarifvertrag kam erst nach über elf Wochen Streik zustande (Lüddecke 2016: 8).

Es war nicht das erste Mal, dass die Beschäftigten der Ameos-Kliniken Osnabrück und Hildesheim für einen Tarifabschluss in den Streik traten. Der Konzern kündigte im September 2013 den Übergangstarifvertrag mit dynamischer Anbindung an das geltende Tarifrecht des öffentlichen Dienstes zum Ende des Jahres und schied damit aus dem Tarifgefüge aus (Nobel 2016: 23). Seitdem muss ver.di über Lohnsteigerungen und Arbeitsbedingungen direkt mit der Konzernleitung verhandeln. Es bedurfte 2014 eines siebenwöchigen Streiks im Klinikum Osnabrück und eines dreiwöchigen in Hildesheim, damit das Unternehmen sich auf Verhandlungen um einen Haustarifvertrag einließ. Zu einer Einigung um die Konditionen des Haustarifvertrags kam es erst Mitte Januar 2015 (Nobel 2015: 33). Diesen Haustarifvertrag kündigte ver.di zum 31. April 2016, um neu zu verhandeln. Das führte zu einem Konflikt, der mit elf Wochen unbefristetem Streik den Rekord von 2014 noch übertraf.

Der Konflikt bei Ameos in Osnabrück und Hildesheim ist exemplarisch für die Auswirkungen, die eine Zersplitterung des Tarifsystems in der „zweiten Welt“ der Regulierung im Extremfall haben kann. Kleine Belegschaften müssen zum Teil lange und konfrontative Auseinandersetzungen durchstehen, um ihre Interessen zu vertreten. Die hart erkämpften Tarifabschlüsse haben zudem nur in einem kleinen Teil des Konzerns Auswirkungen. So hat der Tarifabschluss, den die Beschäftigten in Hildesheim und Osnabrück erkämpfen konnten, nur Gültigkeit an diesen zwei der 68 Standorte des Konzerns. Demnach profitiert nur ein kleiner Teil der 12.000 Ameos-Beschäftigten davon. Dies erschwert eine Koordination der Konflikte zwischen den Standorten erheblich und ist Hintergrund für die Dezentralisierung von Arbeitskämpfen. Ameos ist auf Grund der Hartnäckigkeit, mit der die Beschäftigten für ihre Interessen kämpfen müssen, um Gehör zu finden, sicherlich ein Extremfall. Aber die gleiche Logik findet sich bei anderen Klinikkonzernen sowie in unterschiedlichsten Branchen wieder. In solchen „unternehmenszentrierten Konflikten“ (Dörre et al. 2016: 247) wehren sich die Beschäftigten gegen Unternehmensentscheidungen, die eine deutliche Schlechterstellung nach sich ziehen oder sie versuchen, diese später zu korrigieren.

Erste Ergebnisse und Grenzen des Erhebungsverfahrens

Die Ergebnisse des Streikmonitors für das erste Halbjahr 2016 unterstreichen die zunehmende Bedeutung der zweiten, entstandardisierten Welt der Regulierung der Arbeitsbeziehungen. Rund 89 Prozent der 122 für diesen Zeitraum registrierten Konflikte bezogen sich nicht auf Branchen, sondern auf einzelne Unternehmen und fanden außerhalb der Tarifrunden statt. In einem Viertel der Konflikte ging es überhaupt erst darum, einen Tarifvertrag durchzusetzen.

Da es das zentrale Ziel des Streikmonitors ist, gerade die Vielzahl unterschiedlicher kleinerer und regionaler Konflikte zu erfassen, hat sich das Erhebungsverfahren also offensichtlich bewährt (Schneidemesser/Kilroy 2016). Hier liegt die eigentliche Stärke unseres Verfahrens. Das zeigt sich unter anderem darin, dass neben der Dokumentation von kleineren gewerkschaftlichen Streiks auch eine Reihe kleiner, lokal begrenzter, zum Teil unkonventioneller und nicht-gewerkschaftlicher Konflikte aufgenommen werden konnte, die andernfalls wenig oder gar nicht beachtet worden wären. So konnte etwa ein Bummelstreik der Mitarbeiter der Sicherheitsfirma Kötter Security dokumentiert werden, die am Flughafen Köln-Bonn die Schleusen der Sicherheitsüberprüfung betreuen. Dort kam es am 8. März zu einer Warteschlange von 700-800 Fluggästen, weil die Mitarbeiter von Kötter Security nur eins der Gepäck-Röntgen-Bänder in Betrieb genommen hatten, obwohl genug Personal zur Verfügung stand, um eine zweite Schleuse zu besetzen (Eifel Zeitung 11.10.2016). Ein weiterer unkonventioneller Streik fand Ende März beim Fußball-Regionalligist Rot Weiß Ahlen statt. Die Spieler veranstalteten den „ersten Minuten-Streik während einer laufenden Partie“ und schafften damit ein „Novum im Fußball“ (WAZ 30.3.2016). Grund für die Aktion waren ausstehende Gehälter. Auch ein Hunger- und Bummelstreik mit Beginn am 1.3.2016 in der Justizvollzugsanstalt Butzbach ging in die Erhebung mit ein. Die Gefangenengewerkschaft forderte für die inhaftierten Beschäftigten einen Mindestlohn und die Einbeziehung in die Rentenversicherung (neues deutschland 4.3.2016).

Bei der Dokumentation großer Tarifbewegungen stößt unser Erhebungskonzept an gewisse Grenzen. Durch die Erfassung von Streikdaten aus Medienberichten kann nur der Teil von Konflikten dokumentiert werden, über den eben auch medial berichtet wird. Das trifft, wie sich herausgestellt hat, auf die großen Tarifkonflikte nur teilweise zu. Für diesen Konflikttyp ist es daher wichtig, die gewonnenen Informationen durch gewerkschaftliche Daten zu überprüfen und zu ergänzen. Gerade die Berechnungen des WSI sind hier sehr hilfreich. Bei der Erhebung einzelner Streiks hat es sich insbesondere als schwierig erwiesen, die Zahl der Beteiligten und auch die der Streiktage exakt zu erfassen. Viele Medienberichte machen hierzu keine Angaben bzw. liefern diese nur kumuliert für mehrere Unternehmen und/oder Standorte. Auch hier müssen die erhobenen Informationen verifiziert und ergänzt werden. Dafür stehen die Berechnungen des WSI zur Streikbeteiligung und zu Ausfalltagen zur Verfügung. Insgesamt haben sich unsere Ausgangsüberlegungen zur Validität unseres Erhebungsverfahrens somit bestätigt: Die Stärke des Streikmonitors besteht darin, die belastbare Datengrundlage vorhandener Quellen, insbesondere des WSI-Tarifarchivs zum Streikvolumen und zur Streikbeteiligung, durch detaillierte, auf einzelne Betriebe oder Regionen bezogene Daten für qualitative Analysen zu ergänzen.

Literatur

Bewernitz, Torsten/Dribbusch, Heiner (2014): Kein Tag ohne Streik. Arbeitskampfentwicklung im Dienstleistungssektor, in: WSI-Mitteilungen 5/2014, S. 393–401.

- Bispinck, Reinhard (2016): Tarifpolitischer Halbjahresbericht – Eine Zwischenbilanz der Lohn- und Gehaltsrunde 2016, in: WSI-Mitteilungen 6/2016, S. 444–451.
- City today (29.6.2016): Sie kämpfen weiter – Busfahrer streiken erneut. <http://citytoday-hildesheim.de/sie-kaempfen-weiter-busfahrer-streiken-erneut/> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- DEWEZET (1.7. 2016): Kein Ende des Streiks in Sicht. Gewerkschaft Verdi erhebt schwere Vorwürfe gegen Klinikbetreiber Ameos. http://www.dewezet.de/portal/lokales/hameln/Kein-Ende-des-Streiks-in-Sicht_arid,813563.html (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- Dörre, Klaus/Goes, Thomas/Schmalz, Stefan/Thiel, Marcel (2016): Streikrepublik Deutschland? Die Erneuerung der Gewerkschaften in Ost und West. Frankfurt a.M.
- Eifel Zeitung (13.3.2016): Sicherheitspersonal am Flughafen Köln-Bonn verursacht riesige Warteschlange. <http://www.eifelzeitung.de/themen/wirtschaft/sicherheitspersonal-am-flughafen-koeln-bonn-verursacht-riesige-warteschlange-123212/> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- Handelsblatt (5.5.2016): IG Metall droht mit 24-Stunden-Streiks. <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/tarifkonflikt-ig-metall-droht-mit-24-stunden-streiks/13555474.html> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- HiAZ – Hildesheimer Allgemeine Zeitung (23.9.2016): Große Freude nach Happy-End für den Stadtverkehr. <http://www.hildesheimer-allgemeine.de/news/article/happy-end-fuer-den-stadtverkehr.html> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- HiAZ – Hildesheimer Allgemeine Zeitung (15.6.2016): Bus-Streik: Am Mittwoch gilt ein Notfahrplan. <http://www.hildesheimer-allgemeine.de/news/article/svhi-streik-legt-ganze-flotte-lahm.html> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- HiAZ – Hildesheimer Allgemeine Zeitung (8.3.2016): Demo der Busfahrer: Als nächstes in Berlin? <http://www.hildesheimer-allgemeine.de/news/article/busfahrer-streiken-und-demonstrieren.html> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- Jagel, Stefan/Hinke, Robert (2016): Zweiter Erfahrungsbericht. Zwei Warnstreiktage – Erfolg durch Beteiligung, Betten- und Stationsschließungsstreiks. Schriftlicher Beitrag auf der Konferenz der Rosa Luxemburg Stiftung Erneuerung durch Streik III.
- Lesch, Hagen (2016): Neue Streiktaktik: Risiken statt Vorteile. Institut der deutschen Wirtschaft Köln. <http://www.iwkoeln.de/infodienste/gewerkschaftsspiegel/beitrag/ig-metall-neue-streiktaktik-risiken-statt-vorteile-265686?highlight=24-Stunden-Prozent252BStreik> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- Lüddecke, Joachim (2016): Ameos-Kliniken Osnabrück und Hildesheim: Einigung nach über elf Wochen Arbeitskampf, in: Infodienst Krankenhäuser Nr. 74, September 2016. <https://gesundheit-soziales.verdi.de/service/publikationen/++co++b07f35e6-1f65-11e2-b271-52540059119e> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- Märkische Allgemeine (14.4.2016): Novum im Fläming: Bad Belziger Ärzte streiken. <http://www.maz-online.de/Lokales/Potsdam-Mittelmark/Bad-Belzig-Aerzte-befinden-sich-im-Streik> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- neues deutschland (4.3.2016) Ausbeutung hinter Gittern. Peter Nowak über Millionen-gewinne aus Knastarbeit und den neuen Häftlingsstreik in Hessen. <https://www.neues-deutschland.de/artikel/1003858.ausbeutung-hinter-gittern.html> (letzter Zugriff: 24.10.2016).

- Nobel, Elke (2016): Ameos-Kliniken Osnabrück und Hildesheim (Nds.): es bewegt sich was!. In: Infodienst Krankenhäuser Nr. 73, Juni 2016. <https://gesundheit-soziales.verdi.de/service/publikationen/++co++b07f35e6-1f65-11e2-b271-52540059119e> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- Nobel, Elke (2015): Ameos Hildesheim + Osnabrück: Tarifverträge endlich auch vom Arbeitgeber unterschrieben. In: Infodienst Krankenhäuser Nr. 69, Juni 2015. <https://gesundheit-soziales.verdi.de/service/publikationen/++co++b07f35e6-1f65-11e2-b271-52540059119e> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- n-tv (29.4.2016): Warnstreiks in 400 Betrieben. IG Metall lässt Muskeln spielen. <http://www.n-tv.de/wirtschaft/IG-Metall-laesst-Muskeln-spielen-article17586196.html> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- RP online (29.4.2016): IG Metall-Warnstreiks. 110.000 Metaller streiken schon am ersten Tag. <http://www.rp-online.de/wirtschaft/ig-metall-warnstreiks-110000-metaller-streiken-schon-am-ersten-tag-aid-1.5944646> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- Schmalz, Stefan/Dörre, Klaus (2014): Der Machtressourcenansatz: Ein Instrument zur Analyse gewerkschaftlichen Handlungsvermögens, in: Industrielle Beziehungen. Jg. 21, H.3, S.217–237.
- Schneidemesser, Lea/Kilroy, Juri (2016): Der Streikmonitor, in: Z. Zeitschrift marxistische Erneuerung, Nr. 106, Juni 2016, S. 160–171.
- Schroeder, Wolfgang/Greef, Samuel (2008): Industrie- und Spartengewerkschaften im Konflikt: Organisatorische Voraussetzungen und realisierte Gelegenheitsstrukturen, in: Industrielle Beziehungen: Zeitschrift für Arbeit, Organisation und Management Vol. 15 (4), S. 329–355.
- Schulten, Thorsten/Müller, Torsten (2013): Ein neuer europäischer Interventionismus? Die Auswirkungen des neuen Systems der Economic Governance auf Löhne und Tarifpolitik, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Vol. 39 (3), 291–321.
- Siebler, Werner (2015): Poststreik 2015 – mehr als ein Tarifkonflikt, in: Z. Zeitschrift marxistische Erneuerung, Nr. 103, Sept. 2015, S. 117–225.
- SWR (21.4.2016): Ausnahmezustand auf den Stationen. <http://www.swr.de/landesschau-aktuell/bw/tuebingen/streik-im-klinikum-villingen-schwenningen-ausnahmezustand-auf-den-stationen/-/id=1602/did=17310720/nid=1602/1q1qgra/> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- ver.di Fachbereich Verkehr (2016): Eigenwirtschaftliche Anträge im Nahverkehr sind Lohndumping per Gesetz. Verkehrsreport 2/2016. <https://verkehr.verdi.de/service/publikationen/++co++21470174-e26e-11e3-84ac-525400248a66> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- ver.di Fachbereich Verkehr Pressemitteilung (29.4.2016): Warnstreiks an elf Flughäfen in Deutschland. <http://verkehr.verdi.de/branchen/luftverkehr/flughaeften/++co++7607565c-270c-11e6-b333-525400a933ef> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- ver.di Landesbezirk Baden-Württemberg Pressemitteilung (21.4.2016): Heute Schwerpunkt der Streiks in Kliniken sowie in den Regionen Freiburg, Karlsruhe und Ulm – über 3.000 Beschäftigte streiken im öffentlichen Dienst. <https://bawue.verdi.de/presse/pressemitteilungen/++co++3a36bcca-07a5-11e6-b897-525400ed87ba> (letzter Zugriff: 24.10.2016).
- ver.di Pressemitteilung (20.4.2016): Tarifrunde öffentlicher Dienst 2016: am Donnerstag Schwerpunkt-Warnstreiks in Kliniken. <https://www.verdi.de/presse/pressemit>

teilungen/ ++co++814f2cb0-06f5-11e6-97f5-5254008a33df (letzter Zugriff: 24.10.2016).

ver.di Pressemitteilung (4.2.2016): ver.di kritisiert Übernahme von ÖPNV-Verkehrsnetzen durch die Deutsche Bahn – Beschäftigte bangen um ihren Arbeitsplatz. <http://www.verdi.de/presse/pressemitteilungen/++co++aeedbfba-cb4a-11e5-97f7-5254008a33df> (letzter Zugriff: 24.10.2016).

WAZ (30.3.2016): RW Ahlen: Streik auf dem Rasen. <http://www.derwesten.de/sport/rw-ahlen-streik-auf-dem-rasen-aimp-id11689720.html> (letzter Zugriff: 24.10.2016).

Wolf, Luigi (2016): Pflegestreik: Ein heißer Herbst im Krankenhaus. Marx21 – Magazin für internationalen Sozialismus (29.9.2016) im Interview mit Luigi Wolf. <https://www.marx21.de/pflegestreik-ein-heisser-herbst-im-krankenhaus/> (letzter Zugriff: 24.10.2016).

Wolf, Luigi (2015): „Mehr von uns ist besser für alle!“ Die Streiks an der Berliner Charité und ihre Bedeutung für die Aufwertung von Care-Arbeit, in: Fried, Barbara/Schurian, Hannah (Hrsg.): UM-CARE. Gesundheit und Pflege neu organisieren. Materialien Nr. 13, Rosa-Luxemburg-Stiftung.

WSI (2016b): WSI-Zwischenbilanz zum 1. Halbjahr 2016. Arbeitskämpfe: Deutlicher Rückgang der Ausfalltage, aber weiter hohe Streikbeteiligung. http://www.boeckler.de/pdf/pm_wsi_2016_06_16.pdf (letzter Zugriff: 24.10.2016).

WSI (2016a): WSI-Arbeitskampfbilanz 2015. Ein außergewöhnliches Streikjahr – Zwei Millionen Streiktage, ganz unterschiedliche Arbeitskämpfe fielen zusammen. http://www.boeckler.de/pdf/pm_ta_2016_03_03.pdf (letzter Zugriff: 24.10.2016).

express		ZEITUNG FÜR SOZIALISTISCHE BETRIEBS- & GEWERKSCHAFTSARBEIT	Probieren?! kostenfreies Probexemplar anfordern!!!
Niddastr. 64, 60329 FRANKFURT Tel. (069) 67 99 84 express-afp@online.de www.express-afp.info	Diskussionsforum für <input type="checkbox"/> Elemente & Strategien einer gewerkschaftlichen Anti-Konzessionspolitik <input type="checkbox"/> Texte zu und aus Theorie & Praxis der internationalen ArbeiterInnenbewegung <input type="checkbox"/> Perspektiven jenseits betrieblicher & nationaler Standortpolitik <input type="checkbox"/> Berichte über nationale & internationale Arbeitskämpfe <input type="checkbox"/> Debatten und Kommentare zur Politik der Ökonomie		

Thomas Goes/Marcel Thiel

Im Boxing

Strategisch gegen Gewerkschaftsfeindlichkeit und gespaltene Belegschaften kämpfen

Die Sozialpartnerschaft mag als Leitidee in Teilen der Gewerkschaften lebendig sein, in den Geschäftsführungen vieler deutscher Unternehmen ist sie es nicht mehr. Journalistische Untersuchungen (Rügemer/Wiegand 2015) haben ans Tageslicht befördert, was für Belegschaften längst keine Randerscheinung mehr ist, sich möglicherweise sogar „normalisiert“: Versuche, einfachste Mitbestimmungsrechte wahrzunehmen und/oder einen Tarifvertrag auszuhandeln, treffen auf Abstufungen feindseliger Gegenwehr der Arbeitgeber (AG), seien diese nun organisiert oder spontan, eher subtil oder brachial (Dörre u.a. 2016, 123ff.; Behrens/Dribbusch 2014). In diesen Fällen gleicht der Betrieb einem Boxing. Wer am Ende ausgezählt wird, hängt ebenso vom strategischen Handlungsvermögen wie von der Technik und der Schlagkraft der Akteurinnen und Akteure ab.

Angesichts der medialen Öffentlichkeit, die Themen wie Union Busting und ‚Bossing‘ bisher erlangt haben, ist gewerkschafts- und mitbestimmungsfeindliches Arbeitgeberhandeln erstaunlich unterforscht. Grund genug, um im Weiteren Formen des Arbeitgeberwiderstandes zu rekonstruieren, auf die wir in einer Studie zur Erneuerung von gewerkschaftlicher Organisationsmacht in Ostdeutschland gestoßen sind. In 17 von 21 untersuchten Betrieben fanden wir Schattierungen von Arbeitgeberdruck, der versuchte, betriebliche Mitbestimmung oder Tarifverhandlungen zu ver- bzw. behindern.

Belegschaftsspaltungen sind ein wichtiger Zwischenschritt der Geschäftsführungen, um unliebsame Aktivisten zu marginalisieren und wirksame Interessenpolitik zu verhindern. Voraussetzung dafür ist lediglich ein fruchtbarer Boden in den Belegschaften – solche Spannungen, Konkurrenzbeziehungen, Ängste vor dem Arbeitsplatzverlust oder Loyalitäten dem AG gegenüber sind allerdings eher die Regel als die Ausnahme. Ob aus ihnen offene Spaltungen werden, hängt vom Zutun betrieblicher Aktiver und des AG ab. Auch wenn nicht jedes Agieren des AG antigewerkschaftliche Koalitionen in den Belegschaften nach sich zieht: Wo es gelingt Bündnisse zwischen Führungskräften und Teilen der Belegschaft zu mobilisieren, da stehen sich dann Gruppen von Kolleginnen und Kollegen gegenüber – nicht selten in emotional aufreibenden Auseinandersetzungen. *Aber Arbeitgeberwiderstand ist keine unüberwindbare Hürde, wie wir zeigen wollen. Durch strategisches Vorgehen, beteiligende Gewerkschaftsarbeit, kompetente Unterstützung von Seiten hauptamtlicher Gewerkschafter und einen langen Atem in der betrieblichen Auseinandersetzung kann der Aufbau stabiler Organisationsmacht im Betrieb gelingen.*

Im Folgenden werden wir verschiedene Formen von Angriffen der AG und des Vorgehens betrieblich Aktiver rekonstruieren, auf die wir gestoßen sind. Wir ergänzen unsere „ostdeutsche Empirie“ durch ein westdeutsches Fallbei-

spiel. Es verdeutlicht nicht nur die Komplexität betrieblicher Ringkämpfe, sondern auch, dass es sich um kein „Ostproblem“ handelt. Abschließend werden wir einige strategische Handlungsmöglichkeiten bilanzieren, die es erleichtern, Angriffe des AG erfolgreich zu bewältigen.

1. Gewerkschaftsfeindliches Handeln

Im Rahmen des Projekts „Rückenwind für die Gewerkschaften“ (Dörre u.a. 2016) haben wir Fälle des erfolgreichen gewerkschaftlichen Organisationsaufbaus in ostdeutschen Unternehmen untersucht.¹ Wohl gemerkt, es handelte sich fast ausschließlich um ein Positivsampling, in dem gescheiterte BR-Gründungen (bis auf eine Ausnahme) nicht analysiert wurden. In 17 der 21 Betriebsfälle wurden uns von gewerkschaftlich Aktiven verschiedene Arten von Arbeitgeberdruck geschildert. Dieser sollte entweder die Wahl von BRs be- bzw. verhindern oder weitere gewerkschaftspolitische Schritte sabotieren. Experteninterviews, die wir mit Gewerkschaftssekretären der IG Metall und NGG führten, haben diesen Eindruck stark konflikthafter Beziehungen unterstrichen. In der Regel treffen sie auf Widerwillen, nicht auf Kooperationslust der Geschäftsführungen².

Von unten mobilisierter Gegenmacht wird auf der Gegenseite mit strategischem Kalkül begegnet. Wo der Konflikt keine zu hohen Kosten verursacht, wird er gesucht. Umgekehrt heißt das: Wo Gewerkschaften gleichzeitig effizient Interessen vertreten wollen, ist ein klares strategisches Vorgehen notwendig. Wo es an betrieblicher Mobilisierungsfähigkeit mangelt, fehlen auch die Anreize für das Kapital, sich zu mäßigen. Gehen wir deshalb davon aus, sozialpartnerschaftliche Haltungen seien in Deutschland verschwunden? Im Gegenteil, aktuelle Studien zeigen, dass sie in abgestufter Form durchaus verbreitet sind (Bluhm et al. 2014; Helfen 2013). Allerdings halten wir kooperative Arbeitgeberstrategien selbst nicht für ‚das Normale‘, von dem Verhinderungsversuche lediglich abweichen, sondern für Regieungs- und Führungstechniken, die nach Bedarf gewählt werden. Wo sich wettbewerbs- und marktkonforme Interessenorientierungen bei den Belegschaftsrepräsentanten auf konfliktarmem Wege erzeugen lassen, wird dieser auch eingeschlagen. Entscheidend ist letztlich, wie Mitbestimmungs- und Tarifpolitik der Belegschaften aussieht. Um es hegemonietheoretisch zu formulieren: Tragen Belegschaftsrepräsentanten die Worte des Managements auf ihren Lippen, dann sind drakonische Störaktionen überflüssig. Entwickeln sie aber im Rahmen gewerkschaftlicher Erneuerungsbewegungen Ansätze autonomer Gewerkschaftspolitik, treffen sie

¹ Untersucht wurden Organisierungserfahrungen in NGG- und IG Metall-Betrieben in Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt. Die Belegschaftsgrößen reichen von 50 bis 1.000 und umfassen sowohl Dienstleistungsbetriebe als auch Betriebe der Nahrungsmittel-, der Automobilzuliefer-, der Stahl-, der Textil-, der Elektronik- und der Optikindustrie.

² Der Fall Amazon (Boewe/Schulten 2015) zeigt, dass es diese Problematik auch in anderen Sektoren gibt. Ver.di-Funktionären, die wir in anderen Arbeits- und Forschungszusammenhängen sprechen konnten, haben diesen Eindruck weiter erhärtet. Auch hier ist mitbestimmungsfeindliches Handeln, das zwischen renitenter Gegenwehr und offensiven Verhinderungsstrategien pendelt, wohlbekannt – auch in öffentlich geführten Unternehmen.

überwiegend auf harte Gegenwehr. So lautet unsere weitergehende These.

Im engeren Sinne verstehen wir unter gewerkschaftsfeindlichem AG-Handeln aggressive und kampagnenförmige Strategien, die den Aufbau von Mitbestimmung und gewerkschaftlicher Gegenmacht verhindern sollen. Im Extremfall spielen professionelle Berater dabei eine wichtige Rolle. Hintergrund für solche Versuche sind aggressive Wettbewerbs- und Flexibilitätsstrategien der Unternehmen, teilweise aber auch schlicht autoritäre Haltungen (oder auch eine Kombination von beidem): Das Management will im eigenen Unternehmen keine machtfähigen Widersacher dulden, sondern seine Verwertungsbedingungen „frei“ gestalten. Das alles ist kein Zufall, sondern Teil der Neoliberalisierung der Gesellschaft, also der Wiederherstellung und Festigung von Klassenherrschaft (Organisieren Kämpfen Gewinnen 2016: 4-5).

Geschäftsführungen versuchen auf sehr unterschiedlichen Wegen, Mitbestimmung und gewerkschaftlichen Einfluss zu verhindern. Längst nicht i. d. R. sind professionelle Berater aktiv, wenngleich diese Branche zu wachsen scheint. Die Maßnahmen bilden vielmehr einen bunten Strauß: Sie reichen von persönlichen Schikanen über gezielte Versuche, Spaltungslinien in der Belegschaft hervorzurufen oder zu vertiefen, bis hin zu aggressiven Störaktionen und Schikanen gegenüber ganzen (Belegschafts-) Gruppen. Grundsätzlich setzen diese Be- und Verhinderungsstrategien zu allen Zeitpunkten der betrieblichen Organisation ein. Es kann bereits beim ersten Anzeichen gewerkschaftlicher Aktivität beginnen – etwa dann, wenn Beschäftigte darüber leichtfertig betriebsöffentlich sprechen. In anderen Fällen greifen Arbeitgeber erst ein, wenn deutlich wird, dass Betriebsräte mit gewerkschaftlicher Unterstützung gegründet werden sollen. Manchmal klingen die Alarmsirenen des Managements erst nach der Gründung eines handlungsfähigen Betriebsrates. Dann geht es nicht selten um gezieltes Streuen von Falschinformationen, um zwischen Belegschaft und Betriebsräten Keile zu treiben.

In unserer Untersuchung³ sind wir auf all diese Varianten gestoßen. Wir sprechen daher von Abstufungen oder Schattierungen der Mitbestimmungs- und Gewerkschaftsfeindlichkeit.

1. *Desinformationspolitik*: Durch gezielte Falschinformationen wird der Rückhalt der Aktiven zu schwächen versucht, indem sie als Personen, ihre Arbeit bzw. ihre Ziele diskreditiert werden. In einem Untersuchungsbetrieb etwa streuten leitende Angestellte das Gerücht, durch einen neuen Tarifvertrag würde es zu ungünstigeren Nachtschichtregelungen für die Beschäftigten kommen; oder dass die Betriebsratsmitglieder lediglich Kaffee tränken, während die Mitarbeiter den Arbeitsausfall, den die Interessenvertreter auslösten, kompensieren müssten. Besonders wirksam ist die Drohung, im Fall von Betriebsratsgründungen oder einer Tarifierung käme es zu Arbeitsplatzverlusten. Das Ziel ist klar, neben die Diskreditierung von Gewerkschaftsaktivisten tritt die Angstmacherei.

2. Eine weitere Methode zur Verhinderung gegenmachtfähiger Interessenvertre-

³ Ausführlich haben wir diese Zusammenhänge in „Streikrepublik Deutschland?“ erörtert (Dörre u.a. 2016).

tungen ist die *Platzierung arbeitgebernaher Betriebsratskandidaten*: Entpuppen sich alternative Vertretungsorgane (eine Karte, die Geschäftsführungen gerne ausspielen) als Ablenkungsmanöver und scheitern offene Versuche Betriebsratsgründungen zu verhindern, dann reagieren Geschäftsführungen häufig, indem sie ihnen wohlgesonnene Beschäftigte zur Kandidatur ermutigen.

3. *Kooptation von Aktiven und Beschäftigten*: Zum Teil versuchen Geschäftsführungen betrieblich Aktive an sich zu binden oder die Loyalität von Teilen der Belegschaft durch Zugeständnisse zu gewinnen. Diese Strategien reichen von „vertraulichen Gesprächen“, in denen Aktive überzeugt werden sollen, dass es im eigenen Interesse sei, eng mit der Geschäftsführung zusammenzuarbeiten, über Angebote zu finanziellen Besserstellung oder hohen Abfindungen der Aktiven bis hin zu Lohnerhöhungen oder Besserstellungen. Sie kann auch die Form von ideologischen Anrufungen annehmen, die den Interessenkonflikt verklären. Man könne doch in der „Betriebsfamilie“ Ungereimtheiten auf dem direkten Weg klären oder müsse im Interesse der Kundenzufriedenheit bestimmte Härten erdulden, heißt es beispielsweise. Die erfolgreiche Kooptation ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg hin zu wirkmächtigen antigewerkschaftlichen Koalitionen.

4. *Angriffe auf Aktive*: Oft werden Aktive oder deren Unterstützer in der Belegschaft von leitenden Angestellten gemaßregelt oder benachteiligt. Z. B. werden sie auf unangenehme Arbeitsplätze versetzt, von der Belegschaft isoliert oder in Personalgesprächen scharf gemaßregelt. In anderen Fällen wurden Aktive auf Betriebsversammlungen verspottet. Diese Angriffe sollen nicht nur die Aktiven selbst, sondern auch ihre potenziellen Anhänger verängstigen. Ziel ist es, die Herausbildung eines stabileren Kollegenkreises zu erschweren, der zum Kern eines betrieblichen Reformbündnisses werden könnte.

5. *Verzögerung und Erschwerung der Arbeit von Betriebsräten oder Tarifkommissionen*: In Form eines interessenpolitischen Kleinkriegs werden beispielsweise Wahlen zum Betriebsrat behindert, in dem kurzfristig juristische Anfechtungen geltend gemacht werden, bei der Wahl zum Wahlvorstand zugesagte Räume kurzfristig belegt sind, Betriebsräte Zahlungen für Schulungen nicht bewilligt bekommen und gleichzeitig mit Arbeit überhäuft werden.

6. *Abmahnung und Kündigung*: In einigen Betrieben wurden Aktive und ihre Unterstützer durch Abmahnungen oder Kündigungen verunsichert.

Vermutlich, darauf weisen weitere Berichte betrieblich Aktiver hin, erschöpft sich die AG-Gegenwehr nicht auf diese Maßnahmen. Zu bedenken ist, dass auch aktive Bündnisbildung, die Etablierung betrieblicher Leitbilder und die Verankerung von betriebsgemeinschaftlichen Identitäten strategisch gut aufgestellten Managern dazu dienen, gegenmachtorientierten Aktiven den Wind aus den Segeln zu nehmen. Unternehmerische Umstrukturierungen, um ein letztes Beispiel zu nennen, gehören dann ebenfalls zur Werkzeugkiste. Im Folgenden wollen wir dies anhand unseres westdeutschen Fallbeispiels⁴ diskutieren.

⁴ Ausführlicher wird dieses Beispiel in der Broschüre „Organisieren am Limit“ diskutiert (Organisieren Kämpfen Gewinnen 2016), die unter info@okg-mail.de bestellt werden kann.

2. Belegschaftsspaltungen und Organisationsmacht – am westdeutschen Beispiel

Natürlich folgt nicht aus jedem Schritt der Gegenwehr die Spaltung der Belegschaft. Es wäre auch falsch, diese schlicht auf „Anstiftung“ seitens des Managements zurückzuführen. Es muss eigenständige Ängste und Stimmungen geben, ansonsten würden sich Teile der Belegschaften kaum gegen ihre Kollegen mobilisieren (lassen). Nur wenn beides in Rechnung gestellt wird – gezieltes Vorgehen der Vorgesetzten und der eigenlogische Humusboden in der Belegschaft – können gewerkschaftlich Aktive im betrieblichen Stellungskrieg erfolgreich sein. Klar ist: Sie selbst beeinflussen durch ihr strategisches Vorgehen, wie sich die Auseinandersetzungen entwickeln. Unser Fallbeispiel zeigt das gut.

Im Fall des Werkzeugbauers Maditek ging die Organisation von einem kleinen Kreis hoch motivierter Aktiver aus. Er traf auf ein strategisch agierendes Management, das wirtschaftliche Optimierungsprozesse im Rahmen eines Change-Management-Prozesses (Kotter 2015) durchzusetzen suchte. Den Rahmen der Organisation bildete ein eigensinniges betriebliches Herrschaftsregime. Dessen genaues Verständnis wurde zur Bedingung nicht nur erfolgreicher Organisation, sondern ebenfalls für die Abwehr geschickter AG-Gegenwehr und Spaltungsversuche. Von zentraler Bedeutung bei Maditek ist die Firmenphilosophie des „unternehmerischen Denkens“, zu dem das Management die Beschäftigten permanent anhält. Nicht das Management, sondern die Kunden bzw. der Markt seien Arbeitgeber, jeder Beschäftigte müsse daher kundenorientiert denken. Dieser ideologische Kitt soll positiv einbinden, die Beschäftigten von vornherein dazu bringen mit den Augen des Unternehmens zu sehen. Aber: Dabei handelt es sich nicht um das Gegenteil von rabiaten antigewerkschaftlichen Methoden, sondern um ein komplementäres Instrument, das subtil autonome Interessenvertretung verhindern soll. Ein Resultat war eine „ideologische Vergemeinschaftung“, die von vornherein Spaltungslinien innerhalb der Belegschaft anlegte. Denn natürlich ging diese Anrufung als „Beutegemeinschaft in rauer Marktsee“ nicht spurlos an den Kollegen vorbei.

Durch die Widersprüche des Managementhandelns und permanente Flexibilitätsanforderungen entstanden dennoch Unzufriedenheiten in der Belegschaft, an die der spätere Aktivenkreis anknüpfen konnte. Allerdings verlangte das ein strategisches Vorgehen und auf mittlere Dauer angelegte Organisationsarbeit. Zum strategischen Vorgehen gehörten u.a. eine genaue Beobachtung der Geschäftsführung und deren Rückhalt in der Belegschaft. Dabei griffen sie u.a. auf Werkzeuge des „Organizings“ zurück: Sie suchten Kontakte zu Meinungsführern in möglichst allen Arbeitsbereichen, um dort Verbündete zu haben. Das taten sie im Wissen, dass auch die AG-Seite in den meisten dieser Bereiche eigene „Botschafter“ pflegte. Gemeinsam mit anderen Unzufriedenen bauten sie einen breiteren Aktivenkreis auf, der sich regelmäßig traf. Im Zuge der weiteren Auseinandersetzungen erweiterten die Aktiven ihr Netzwerk auch über den Betrieb hinaus, indem sie mit anderen Gewerkschaftsaktiven und kritischen Wissenschaftlern den Austausch suchten. Ein Schritt, der auf kleiner Stufenleiter weitere strategische Kapazitäten schaffen sollte.

Diese Schritte sollten sich im Laufe der Zeit bewähren. Denn die Auseinandersetzung mit dem Management begann sofort, wenngleich zunächst ohne große Eskalation. Die Betriebsratswahl etwa hatte es nicht torpediert, sondern ihr nahestehende Beschäftigte zur Kandidatur ermutigt. Das Ergebnis war ein gemischtes Gremium. Für die gewerkschaftlich Aktiven stellte sich nunmehr die Aufgabe, dort Mehrheiten für eine eher gegenmachtorientierte Linie zu finden. Das ist allerdings nur ein Beispiel für subtile Gegenwehr des AG. Es folgten Kooptationsversuche, Disziplinierungen (Zuweisung schlechterer Arbeitsplätze) und ein andauernder Versuch, Teile der Belegschaft gegen den neuen Betriebsrat aufzuwiegeln. Eine neue Eskalationsstufe war schließlich eine Unterschriftensammlung gegen den Betriebsrat, zu dem die Geschäftsführung einen ihr zugewandten Kollegen anregte. Erfolgreich bestehen in all diesen Auseinandersetzungen konnten die Aktiven nur aufgrund ihrer nachhaltigen Vertrauenspflege: sich mit den Kollegen abstimmen und über Meinungsführer die Propaganda der Geschäftsführung widerlegen.

Ein aufwendiger und zermürender Stellungskrieg entwickelte sich, in dem es den Aktiven schließlich gelang, einige gute Betriebsvereinbarungen auszuhandeln – Erfolgsbeispiele, auf die in weiteren Auseinandersetzungen immer wieder verwiesen werden konnte. Als größter Erfolg gilt einem der Aktiven allerdings etwas anderes. Versuchte die Geschäftsführung im Rahmen des Change Managements, ihre „Kultur der Flexibilität“ weiter voranzutreiben, gelang es den Gewerkschaftern hier einen „Moment der Gegenhegemonie“ zu schaffen: Infolge der langen Auseinandersetzung und der kleinen Erfolgsbeispiele veränderte sich die betriebliche Alltagskultur. Für eine größere Zahl von Kollegen wurde es normal, Anfragen der Geschäftsführung nach Wochenendarbeit o.ä. abzulehnen. Dies führte allerdings zu einem neuen Eskalationsschritt. Das Management ging nun zum offenen Union Busting über, arbeitete mit einem Beratungsunternehmen zusammen und initiierte schließlich einen betriebswirtschaftlichen Umstrukturierungsprozess, durch den es den unliebsamen Betriebsrat loswerden möchte – mit offenem Ergebnis.

3. Was tun? Strategische Handlungsmöglichkeiten

Bisher fehlen solide sozialwissenschaftliche Befunde, die das Ausmaß gewerkschaftsfeindlicher Arbeitgeberstrategien einerseits, ihre Verwobenheit mit normalen Managementstrategien (z. B. des so genannten Change Managements) andererseits aufklären. Wir können dennoch davon ausgehen, dass die Arbeitgeberseite in den seltensten Fällen völlig spontan und unbedacht reagiert. Wie auch immer sie entwickelt wird – mit Hilfe von Experten oder eher aus dem „gesunden Menschenverstand“ heraus –, es handelt sich um strategisches Handeln der Geschäftsleitungen. Bestehen können Belegschaften unseres Erachtens darin nur, wenn sie ebenso strategisch vorgehen.

Dazu gehört ein ganzheitliches Verständnis des Vorgangs: Was wir beobachten können, sind betriebliche Stellungskriege, in denen es zwar manchmal auf schnelle Bewegungen ankommt (Fehler des Gegenübers ausnutzen, Angriffe abwehren), in denen es aber grundsätzlich darum geht, ein handlungs- und mehrheitsfähiges Bündnis in den Belegschaften zu schmieden und aufrecht zu erhalten. Arbeitge-

berangriffe versuchen das i. d. R. auf vier Wegen zu verhindern: 1. durch die Verängstigung der Kollegen; 2. durch die Verbreitung von Hoffnungslosigkeit; 3. durch die aktive Spaltung; 4. durch die Diskreditierung der Aktiven.

Wie im Boxing entscheidet nur selten *der eine* Schlag, sondern es sind viel Beinarbeit, Standfestigkeit und zahlreiche strategische Angriffe nötig. Das *strategische Handlungsvermögen* betrieblicher Aktiver, das im Wechselspiel mit unterstützenden Hauptamtlichen zu entwickeln ist, entscheidet über Sieg und Niederlage.

Entscheidende Grundlage des Erfolges ist daher ein möglichst breit in der Belegschaft vernetzter Kreis von Aktiven, der sich vertraut und unterstützt. Er sollte sich darum bemühen, seine Verankerung in der gesamten Belegschaft kontinuierlich auszubauen. Dieser Kreis hat gleichzeitig zwei Rollen zu erfüllen: Als ‚Organisierer‘ müssen die Aktiven die Belegschaft zusammenbringen, sie ermutigen, Austausch ermöglichen; als ‚Leader‘ müssen sie vorbildhaft vorangehen und für das Erreichen der gemeinsamen Ziele sorgen (Staples 2004: 27f). Zusammengehörigkeit über Differenzen und Spaltungen hinweg zu stiften ist möglich, indem sie (niedrigschwellige) kollektive Aktionen anregen, Räume der Verständigung mit dem weiteren Kreis an Sympathisanten in der Belegschaft schaffen und gemeinschaftsstiftende Symbole nutzen.

Die betrieblichen Ziele sind strategisch zu wählen: Sie müssen realistisch sein und an Ungerechtigkeitswahrnehmungen anknüpfen, die in der Breite der Belegschaft geteilt werden. Kleine, aber rasche Erfolge sichern den Rückhalt und die Standfestigkeit des Aktivenkreises. Diese oder Erfolge aus anderen Betrieben des gleichen Arbeitgebers können der Rohstoff für „Legenden“ sein, die zeigen, dass man sich gegenüber dem Arbeitgeber durchsetzen kann. Auf sie kann im Zuge weiterer Auseinandersetzungen immer wieder verwiesen werden: „Erfolge sind machbar!“

Dabei ist darauf zu achten, dass die Auseinandersetzungen in der (Betriebs-) Öffentlichkeit nicht als ein Grabenkampf zwischen GF und renitentem Aktivenkreis wahrgenommen, sondern als ein Konflikt für oder gegen eine Verbesserung der Lohn- und Arbeitsbedingungen im Interesse der gesamten Belegschaft gerahmt wird. Das ist voraussetzungsvoll. Aktive dürfen sich nicht von der Mehrheit – oder zumindest einer großen Minderheit – ihrer Kollegen isolieren lassen. Positiv formuliert: Vertrauensarbeit und permanenten Rückkopplung sind das A und O im Ring. Sie schafft Deckung und Schlagkraft zugleich.

Um die Rollen als ‚Organisierer‘ und ‚Leader‘ ausfüllen zu können, ist es wichtig, dass sich dieser Kreis als ein „lernendes Zentrum“ versteht. Regelmäßige Treffen, auf denen der Stand im betrieblichen Ringen um Hegemonie evaluiert, nächste Schritte entwickelt, klare Absprachen getroffen und Aufgaben auf möglichst viele Schultern verteilt werden, sichern dessen Handlungsfähigkeit. Ein realistischer Blick auf die Kräfteverhältnisse ist nötig: Dazu gehört ein klares Wissen über die Verteilung von Unterstützern, Gegnern und Entschlossenen in der Belegschaft („Mapping“) ebenso wie das Eingeständnis eigener Defizite (z. B. im Bereich sozialer Kompetenzen oder Wissenslücken). Gezielte Weiterbildung und Beratung erweitern die Handlungsfähigkeit des Aktivenkreises und sind die Grundlage für das Ausstrahlen von Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit in der Belegschaft.

Diesen Befähigungsprozess zu unterstützen ist eine wichtige Aufgabe von Hauptamtlichen und anderen außerbetrieblichen Akteuren. Damit deren Wissen, Kompetenzen und Aktionsrepertoire allerdings innerbetrieblich die Kräfteverhältnisse zugunsten des Aktivenkreises verschiebt, ist eine enge Verzahnung nötig. In der überbetrieblichen Vernetzung liegt eine Ressource, die in den meisten der untersuchten Fälle unterschätzt wurde. Sie ist wertvoll, weil sie das strategische Handlungsvermögen beträchtlich erweitert. Die Bereicherungen können von der betriebsnahen Bildungs- über die Öffentlichkeitsarbeit und Kontakte zu wichtigen „pressure groups“ bis hin zum Lernen von und mit Aktiven aus anderen Betrieben reichen.

Eine wichtige Aufgabe haben bei alledem die Hauptamtlichen, die dem Trainer in der Ecke gleichen. Sie ermuntern, machen Mut, geben strategische und taktische Tipps, versorgen die Aktiven mit Faktenwissen. Voraussetzung ist – ähnlich wie im Verhältnis zwischen Boxer und Coach – ein vertrauens- und respektvolles Verhältnis. Die Aktiven müssen manchmal zum eigenständigen Vorgehen ermuntert werden, insofern wirken Hauptamtliche zum Teil zwingend aktivierend. Das hat aber notwendig Grenzen – zwischen demokratisierender Aktivierung (Anregung zur Mündigkeit) und Aktivierungszwang liegt ein weites Feld. Umgekehrt ist sicher: Verfallen Hauptamtliche der Versuchung, stellvertretend für die Aktiven zu handeln, ist der Boxkampf vermutlich bereits in der ersten Runde verloren.

Literatur

- Behrens, M./Dribbusch, H. (2014): Arbeitgebermaßnahmen gegen Betriebsräten. In: WSI Mitteilungen (2). S. 140–148. Düsseldorf.
- Bluhm, K./Martens, B./Trappmann, V. (2014): The long shadow of the ‚German model‘. Business leaders in social and institutional change, in: K. Bluhm/B. Martens/V. Trappmann (Hrsg.): Business leaders and new varieties of capitalism in post-communist Europe, London/New York, S. 79–108.
- Boewe, J./Schulten, J. (2015): Der lange Kampf der Amazon-Beschäftigten. Berlin.
- Dörre, K. u.a. (2016): Streikrepublik Deutschland? Frankfurt/M.
- Goes, T. (2016a): Aus der Krise zur Erneuerung? Köln.
- Helfen, M. (2013): Sozialpartnerschaft bei Arbeitgeberverbänden. In: WSI-Mitteilungen (7). S. 482–490. Düsseldorf.
- Kotter, J.P. (2015): Leading Change. Wie sie Ihr Unternehmen in acht Schritten erfolgreich verändern. München.
- Organisieren Kämpfen Gewinnen (2016): Organisieren am Limit. Union Busting und gewerkschaftliche Gegenwehr in einem höchstflexiblen Unternehmen. Kassel.
- Rügemer, W./Wiegand, E. (2015): Die Fertigmacher. Köln.
- Schmalz, St./Dörre, K. (Hg.) (2013): Comeback der Gewerkschaften? Frankfurt/M.
- Staples, L. (2004): Roots to power. A manual for grassroots organizing, Westport.

„Ein unheilbarer Riss im Stoffwechsel zwischen Natur und Gesellschaft“

Ein Gespräch mit John Bellamy Foster

John Bellamy Foster ist Professor für Soziologie an der University of Oregon und Herausgeber des U.S.-amerikanischen sozialistischen Magazins „Monthly Review“. Er hat verschiedene Bücher zur politischen Ökonomie, zur Imperialismustheorie und zur marxistischen Ökologie veröffentlicht. Einige sind in deutscher Übersetzung im LAIKA Verlag erschienen. Das Interview mit ihm führte Christian Stache, der den Text auch übersetzt und annotiert hat. Eine Kurzfassung des Interviews erschien am 20. August d.J. als Wochenendgespräch in der Tageszeitung „junge Welt“.

Sie und Ihr Kollege Paul Burkett haben jüngst ihr neues Buch *Marx and the Earth: An Anti-Critique* (Marx und die Erde. Eine Antikritik)¹ veröffentlicht. Im Untertitel haben Sie es als eine „Antikritik“ klassifiziert. Auf wessen Kritik reagieren Sie und vor allem, warum sahen Sie sich zu einer Reaktion genötigt?

JBF: Um die Frage zu beantworten, müssen wir einen kleinen Blick in die Geschichte werfen. Seit den 1980er-Jahren hat sich zuerst in Nordamerika und Europa, anschließend überall auf der Welt eine ökosozialistische Bewegung entwickelt.

Die erste Generation von Ökosozialisten, wie Paul Burkett und ich sie nennen, stülpte dem Marxismus grüne Ideen über; hin und wieder verfuhr sie auch umgekehrt. Sie kreierte hybride Analysen. Pioniere wie Ted Benton, André Gorz oder James O'Connor bezichtigten Marx und Engels, ökologische Blindstellen in ihrem Denken zu haben. Sie warfen ihnen sogar vor, anti-ökologische Positionen eingenommen zu haben. Manchmal wurde Marx auch vorgehalten, seine Ablehnung malthusianisch bestimmter natürlicher Grenzen sei zu weit gegangen. Insgesamt entwickelte sich die erste Generation von Ökosozialisten unter der Hegemonie grüner Theorie. Obwohl man sich des Marxismus bediente, z.B. der Klassentheorie und des Arbeitsbegriffs, wurde unterstellt, dass die zentralen ökologischen Kritiken eher einem Denken außerhalb des historischen Materialismus entsprungen seien, als dass sie in seiner Tradition stünden. Nicht alle, aber einige Ökosozialisten der ersten Generation verteidigten eisern ihre Auffassung, der Ökosozialismus habe den klassischen Marxismus als wissenschaftliches und politisches Paradigma ersetzt und ihn von zahlreichen mutmaßlich negativen Elementen der sozialistischen Tradition befreit. In diesen Fällen entpuppte sich der Ökosozialismus als eine Negation des klassischen Marxismus.

¹ John Bellamy Foster und Paul Burkett, *Marx and the Earth. An Anti-Critique*. Brill, Leiden/Boston 2016, 316 S., 115 Euro.

Für gewöhnlich wird angenommen, dass die Publikation von Paul Burketts Buch *Marx and Nature* (1999) und meiner Monographie *Marx's Ecology* (2000) den Beginn der zweiten Generation des Ökosozialismus markiert. An unserer Seite fanden sich aber schnell zahlreiche Theoretiker ein, darunter Brett Clark, Hannah Holleman, Stefano Longo, Kohei Saito und Richard York. Elmar Altvater ist ein deutscher Vertreter dieser Linie, auch wenn seine Arbeiten schon zu einem früheren Zeitpunkt begonnen haben. Die Angehörigen dieser zweiten Generation wandten sich wieder den Grundlagentexten des klassischen historischen Materialismus zu, um den Stellenwert der ökologischen Analysen in der Tiefenstruktur von Marx' und Engels' Kritik der politischen Ökonomie zu untersuchen. Wir konzentrierten uns vor allem auf die Beziehung zwischen der materialistischen Geschichtskonzeption und dem materialistischen Verständnis der Natur.

Über die vergangenen 15 Jahre haben die beiden ökosozialistischen Generationen ausgiebige Debatten über den Stellenwert der Marxschen Ökologie geführt. Auf der Basis neuer Forschung, neuer Belege und theoretischer Entwicklungen sahen sich die Vertreter der ersten Generation dazu genötigt, in fast allen Streitpunkten nachzugeben. Paul Burketts und mein jüngstes Buch, *Marx and the Earth*, ist in vielerlei Hinsicht eine Summe dieser Auseinandersetzung. Wir formulieren darin Antworten auf etliche Gegenangriffe und sich hartnäckig haltende Missverständnisse bei der Interpretation von Marx' und Engels' Werk insbesondere auf dem Gebiet der Ökologischen Ökonomie. Einige ihrer bekannten Repräsentanten wie Joan Martinez-Alier and James O'Connor haben argumentiert, dass Marx und Engels die Thermodynamik nicht in ihre Analysen einbezogen hätten. In diesem Zusammenhang ist Engels zudem vorgeworfen worden, er habe das Zweite Gesetz der Thermodynamik bestritten. Wir antworten aber auch auf andere Kritiken des klassischen historischen Materialismus, unter anderem auf Joel Kovel's These, Marx und Engels hätten der Natur keinen intrinsischen Wert beigemessen, oder John Clarks Behauptung, Marx' habe die organische Beziehung zwischen Natur und Gesellschaft geleugnet.

Was genau ist dann eine Antikritik?

JBF: In der marxistischen Theorie hat der Begriff der Antikritik eine lange und distinktierte Tradition. In der Regel wird er direkt mit Rosa Luxemburgs Schrift *Die Akkumulation des Kapitals oder Was die Epigonen aus der Marxschen Kritik gemacht haben. Eine Antikritik* in Verbindung gebracht. Mit dieser Arbeit, die normalerweise nur unter dem Namen *Antikritik* firmiert, antwortete Luxemburg auf die marxistische Kritik ihres Hauptwerks. Engels' zuvor publizierter und noch weitaus populärerer *Anti-Dühring* kann auch als Antikritik interpretiert werden. Engels sah sich genötigt, Eugen Dührings naturwissenschaftlichen, philosophischen und politisch-ökonomischen Ausführungen nachzugehen, um Dühring auf den von ihm gewählten Feldern der Auseinandersetzung zu widerlegen. Er und Marx wollten dadurch der, wie sie dachten, größten Herausforderung für den Sozialismus ihrer Zeit begegnen.

Für eine Antikritik ist es also erforderlich, sich mit der Kritik des eigenen Standpunktes zu beschäftigen und eine Entgegnung zu entwickeln, bei der die

innere Logik und historische Basis beider Standpunkte berücksichtigt wird. Das Ziel der Auseinandersetzung besteht darin, Klarheit über die eigenen Auffassungen zu gewinnen, ein gewisses Maß an Selbstkritik zu leisten und dadurch die eigenen theoretischen Positionen dialektisch weiter zu entwickeln. Auf dieser Art und Weise ist es im Marxismus immer wieder gelungen, die eigenen Erkenntnisse und Grundpositionen angesichts neuer historischer Herausforderungen zu vertiefen und zu revolutionieren.

Allerdings weisen wir nicht Angriffe auf unsere eigenen Ideen zurück, auch wenn es solche ebenfalls gibt, sondern Attacken der ersten ökosozialistischen Generation auf Marx' und Engels' ökologische Analysen.

Warum glauben Sie, ist es notwendig, insbesondere auf dem Feld des Ökosozialismus beziehungsweise der Ökologie Kritik an Marx, Engels und dem Marxismus zu begegnen?

JBF: Die Frage hat einen eigenartigen Unterton. Sie könnten genauso gut fragen, ob es notwendig sei, Kritik an Darwins Evolutionstheorie zu widerlegen. Die Antwort ist evident: Es handelt sich um eine Frage der Wissenschaft. Wie weit sich die Evolutionstheorie seit Mitte des 19. Jahrhundert auch entwickelt hat, wir kehren immer zu Darwin und seiner Arbeit zurück, um neue Einsichten zu gewinnen. Dies ist einer der Wege, auf denen Wissenschaft Fortschritte erzielt.

Es geht also nicht nur darum, Marx und Engels oder den Marxismus zu verteidigen. Wir müssen auch andere grundlegende sozial- und naturwissenschaftliche Auffassungen verteidigen, ebenso wie wir gehaltvolle sozialökologische Analysen im Anthropozän entwickeln müssen. Darüber hinaus fördert Kritik, wenn sie denn bei den wesentlichen Punkten ansetzt, auch neue Fragen und Einsichten zu Tage, so dass wir unsere „progressiven Forschungsprogramme“ voranbringen können.

Die sozialen und ökologischen Probleme sind heute gewaltiger denn je angesichts des planetarischen Notstands, in dem sich unsere Erde derzeit befindet und die der Kapitalismus verursacht hat. Es ist für den gegenwärtigen Prozess der Krisenbewältigung entscheidend, unsere kritischen Traditionen erneut zu untersuchen, um zu verstehen, was falsch gelaufen ist, und um neue kritische Instrumente zu entdecken, die uns bislang gefehlt haben. Rosa Luxemburg hat einmal gesagt, dass Marx' Wissenschaft uns „im voraus überholt hat“ und dass wir im Angesicht neuer historischer Herausforderungen „wieder in das Marx'sche Gedankendepot [greifen], um neue einzelne Bruchstücke seiner Lehre auszuarbeiten und zu verwerten“², die wir bislang ignoriert oder nicht erkannt haben. Dies ist insbesondere hinsichtlich der Ökologie der Fall. Marx' Gedanken zu diesem Thema sind lange von der Bewegung vernachlässigt worden, weil sie den unmittelbaren Bedürfnissen der Bewegung voraus waren.

Marx war der Erste, der eine ökologisch-soziale Systemtheorie entwickelt hat. Er sah die Verbindung zwischen den ökologischen und ökonomischen Wider-

² Rosa Luxemburg, Stillstand und Fortschritt im Marxismus, in: dies., Gesammelte Werke Bd. 1/2, Berlin 1970, S. 368.

sprüchen des Kapitalismus und bestand mit Nachdruck darauf, dass eine nachhaltige Gesellschaft notwendig sei. Dieses kritische Denken wird heute mehr als jemals zuvor dringend benötigt.

In drei der fünf Hauptkapitel Ihres Buches beschäftigen Sie sich mit Anschuldigungen gegen „die beiden Begründer des historischen Materialismus“ auf dem Feld der Thermodynamik im Zusammenhang mit der Arbeit des ukrainischen Sozialisten Sergej Podolinsky aus dem 19. Jahrhundert. Können Sie kurz erläutern, was Marx und Engels vorgeworfen wird und warum sie die Kritik zurückweisen?

JBf: Podolinsky war ein ukrainischer Marxist und Anhänger von Marx und Engels. Er wurde als Gründer der Ökologischen Ökonomie bekannt durch die Studie *Menschliche Arbeit und Einheit der Kraft*, die er viermal in vier verschiedenen Sprachen (Französisch, Italienisch, Deutsch und Russisch) veröffentlicht hat. Podolinsky hat Marx 1880 einen frühen Entwurf seiner Schrift geschickt. Marx machte sich ausführliche Notizen und antwortete ihm. Podolinsky verfasste daraufhin einen neuen erweiterten Entwurf, der kurz darauf in französischer Sprache publiziert wurde. Dann erschien die italienische Fassung. Das Leitorgan der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands, Die Neue Zeit, veröffentlichte die deutsche Fassung 1883 kurz nach Marx' Tod.³

Bedauerlicherweise sind Marx' Briefe an Podolinsky nicht erhalten geblieben, so dass wir seine Meinung über Podolinskys Manuskript nicht kennen. Allerdings schrieb Engels Marx 1882, nur wenige Monate vor Marx' Ableben, auf dessen Bitte zwei Briefe zu Podolinskys Arbeit. Engels verwies auf bedeutende Erkenntnisse Podolinskys, kritisierte ihn aber auch für seine kruden Kalkulationen zum Energieverbrauch in der Landwirtschaft. Er hob besonders Podolinskys Fehler hervor, dass er nicht nur den menschlichen Stoffwechsel, sondern auch Düngemittel und fossile Brennstoffe (vor allem Kohle) in seine Berechnungen hätte einbeziehen müssen.

Engels war zudem sichtlich verärgert über einige extreme Aspekte der Darstellung Podolinskys, z.B. darüber, dass er den Menschen als die perfekte thermodynamische Maschine interpretierte, die ihren eigenen Antrieb neu starten könnte. Podolinsky war davon überzeugt, dass die Akkumulation von Sonnenwärme auf der Erde und ein möglicher globaler Temperaturanstieg Anzeichen für den menschlichen Fortschritt seien. Engels hingegen kritisierte, es sei entscheidend einzusehen, dass der Kapitalismus „nicht nur ein Fixierer gegenwärtiger, sondern ein noch viel größerer Verschwender vergangener Sonnenwärme ist“⁴, d.h. unter anderem von Kohle.

Entscheidend ist hier, dass einige Angehörige der ersten ökosozialistischen Generation und Ökologische Ökonomen die Debatte um Podolinsky genutzt haben, um Marx und Engels vorzuhalten, sie hätten die Ökologische Ökonomie abgelehnt.

³ Sergej Podolinsky, *Menschliche Arbeit und Einheit der Kraft*, in: Die Neue Zeit, 1. Jhrg., 1883, Bd. 1, S. 413-424, und S. 449-457.

⁴ Engels an Ventnor, 19. Dezember 1881, in: MEW 35, S. 134.

Die Quellen deuten jedoch darauf hin, dass sie Podolinskys Analyse einer eingehenden Betrachtung unterzogen haben und dass Marx und Engels sie aus den genannten Gründen verworfen haben. Auch der führende Ökologische Ökonom des 20. Jahrhunderts, Nicholas Georgescu-Roegen, hat sich bei diesen strittigen Themen hinter Engels' Position und nicht hinter Podolinskys oder Martinez-Aliers gestellt.

In einigen der Kapitel unseres Buches legen Paul Burkett und ich die gesamte Geschichte der Marx- und Engelsschen Diskussionen zur Energetik dar und zeigen, dass diese Behauptungen falsch sind. Im dritten Kapitel untersuchen wir, wie Marx die Thermodynamik in seine ökonomischen Schriften aufgenommen hat. Damit war er einer der wenigen Ökonomen des 19. Jahrhunderts, die dies taten. Bis heute ist das den meisten Wirtschaftswissenschaftlern noch nicht gelungen. Im vierten Kapitel befassen wir uns mit dem häufig formulierten Vorwurf von Autoren wie Martinez-Alier, Leszek Kołakowski und Daniel Bensaïd, Engels hätte das zweite Gesetz der Thermodynamik bestritten. Wir demonstrieren hingegen, dass Engels, wie die meisten führenden Physiker seiner und unserer Zeit, die Schlussfolgerung in Abrede gestellt hat, aus dem Gesetz lasse sich ein Wärmetod des Universums ableiten.

Paul Burkett und Sie schreiben, dass „dem klassischen Marxismus eine komplexe materialistische Ökologie zugrunde liegt“. Welches sind die grundlegenden und wichtigsten Erkenntnisse von Marx und Engels über die Zerstörung der Natur durch die kapitalistische Produktionsweise? Worin besteht ihr Beitrag zu einer kritischen Gesellschaftstheorie der dialektischen Beziehung zwischen Natur und Gesellschaft?

JBF: Dies sind komplexe Fragen und es ist nicht einfach, sie in einem Interview kurz zu beantworten. Die zentralen Erkenntnisse auf diesen Feldern sind Marx' Theorie eines Risses im Stoffwechsel zwischen Natur und Gesellschaft, seine ökologische Werttheorie und Marx' und Engels' Dialektik der Ökologie. Weitere bedeutende Entdeckungen sind die Theorie des ungleichen ökologischen Tauschs beziehungsweise des ökologischen Imperialismus.

Marx außergewöhnliche radikale Definition von Nachhaltigkeit sticht besonders hervor. Er schreibt im dritten Band des *Kapital*, dass „selbst eine ganze Gesellschaft, eine Nation, ja alle gleichzeitigen Gesellschaften zusammengenommen, (...) nicht Eigentümer der Erde“ seien. „Sie sind nur ihre Besitzer, ihre Nutznießer, und haben sie als *boni patres familias* [gute Familienväter] den nachfolgenden Generationen verbessert zu hinterlassen.“⁵ An der gleichen Stelle seines Hauptwerks definiert Marx, dass im Sozialismus „der vergesellschaftete Mensch, die assoziierten Produzenten (...) ihren Stoffwechsel mit der Natur rationell regeln“⁶ und ihre menschlichen Potentiale voll entfalten.

Marx adaptierte das Konzept des Stoffwechsels aus den Naturwissenschaften. Er betrachtet die Dialektik zwischen dem „gesellschaftlichen“ und dem „durch die

⁵ Karl Marx, *Das Kapital*, Bd. 3, MEW 25, S. 784.

⁶ Ebd., S. 828.

Naturgesetze des Lebens vorgeschriebnen Stoffwechsel“, d.h. die Beziehung zwischen der Gesellschaft und der Natur unter den Bedingungen der historisch besonderen Form gesellschaftlicher Arbeit und dem „allgemeinen Stoffwechsel der Natur“. ⁷ Da dem Kapitalismus ein entfremdeter gesellschaftlicher Stoffwechsel innewohnt, der im Widerspruch zum allgemeinen Stoffwechsel der Natur steht, erzeugt die kapitalistische Produktionsweise einen „unheilbaren Riß“ ⁸ im Zusammenhang der beiden. Marx untersuchte diesen Riss unter dem Einfluss der Arbeiten des deutschen Chemikers Justus von Liebig anhand der Unterbrechung des Nährstoffkreislaufs des Bodens. Marx entwickelte auf diese Weise eine Theorie der ökologischen Krise der kapitalistischen Produktion, die nicht ausschließlich ökonomisch-werttheoretisch, sondern auch durch die Zerstörung der natürlichen Lebensbedingungen durch den Kapitalismus begründet wird.

Nach Marx' ökologischer Wertformtheorie, welche Gebrauchswert und Tauschwert umfasst, untergräbt die Produktion im Kapitalismus die natürlich-materiellen Gebrauchswertkomponenten des Reichtums. Die kapitalistische Produktionsweise schafft nicht nur den Widerspruch zwischen Kapital und Arbeit, sondern auch einen zwischen Kapital und Natur. Ökonomietheoretisch liegt den Wertformen eine Abstraktion von den Naturbedingungen zugrunde – nicht ein Atom Naturstoff, so Marx, gehe in die Wertgegenständlichkeit der Waren ein. Marx' ökologische Wertanalyse enthüllt die Widersprüche, die dem Kapitalismus und der Aneignung der Erde als einer „Gratisnaturkraft des Kapitals“ ⁹ innewohnen.

Paul Burkett und Sie sprechen davon, dass es mindestens drei Generationen von Marxisten gebe, die versucht hätten, ökologische Zerstörungen durch die Brille von Marx' und Engels' Werk zu interpretieren. Welches sind die Verdienste der verschiedenen Generationen, worin unterscheiden sie sich und welches Verhältnis unterhalten sie zueinander?

JBF: Wenn wir die Periode zwischen dem Ende des Zweiten Weltkriegs und heute betrachten und uns ausschließlich auf jene Personen konzentrieren, die wir Ökosozialisten oder ökologische Marxisten nennen können, ergibt sich zumindest für die englischsprachige Welt ein ziemlich kohärentes Bild. Es gab eine Pionierperiode, in der Einzelpersonen gewichtige Erkenntnisse formuliert haben, unter anderem K. William Kapp, Barry Commoner, Virginia Brodine, Paul Sweezy, Murray Bookchin (in seiner eher marxistischen Phase), Charles Anderson und Alan Schnaiberg. Zu dieser Zeit ging man allgemein davon aus, dass Marxismus und Ökologie zwei Seiten derselben Medaille seien. Darauf folgten die beiden ersten Generationen von Ökosozialisten.

Die Geschichte der ökologischen Frage im Marxismus wird allerdings ein wenig komplizierter, wenn man den Zeitraum zwischen dem Ende des 19. Jahrhunderts und dem Zweiten Weltkrieg betrachtet. In dieser Zeit gab es mehrere Generatio-

⁷ Karl Marx, Zur Kritik der politischen Ökonomie [Ökonomisches Manuskript 1861-1863, Teil I], in: MEW 43, S. 59.

⁸ Karl Marx, Das Kapital, Bd. 3, a.a.O., S. 821.

⁹ Karl Marx, Das Kapital, Bd. 1, MEW 23, S. 753.

nen sozialistisch-ökologischer Theoretiker insbesondere in Großbritannien, die von Marx und Darwin beeinflusst worden waren. In dieser Periode hatte der Sozialismus den größten Einfluss auf die Ökologie. Leider ist diese Geschichte kaum bekannt. Sie fiel in die Zeit vor der Entstehung der modernen Ökologiebewegung. Die damaligen Entdeckungen bezogen sich vor allem auf ökologische Beziehungen. Ich arbeite schon lange an einem Buch über diese Entwicklung.

Und in der Sowjetunion?

JBF: Das Bild wird noch ein wenig undeutlicher, wenn man die Sowjetunion berücksichtigt. In den 1920er-Jahren war die wissenschaftliche Ökologie der UdSSR weltweit führend. Sie wurde fast vollständig durch die politischen Säuberungen unter Stalin zerstört. Sie ist aber in den Jahrzehnten nach Stalins Tod zum Teil auf dem Fundament der Naturwissenschaften wieder hergestellt worden. Allerdings hinderte dies die Sowjetunion nicht daran, destruktive Beziehungen zur Natur zu unterhalten, wie zum Beispiel Tschernobyl gezeigt hat. Trotzdem haben sowjetische Wissenschaftler als erste auf den beschleunigten Klimawandel im Anschluss an Michail Budykos Arbeiten zur Eis-Albedo-Rückkopplung hingewiesen.¹⁰ In der UdSSR hat es mehr Klimatologen als irgendwo anders gegeben und sie waren führend auf ihrem Feld bis Mitte der 1960er-Jahre. Die sowjetische Naturschutzbewegung war in den 1980er-Jahren sehr stark. Sie hatte Millionen Anhänger und unterschied sich von ihren westlichen Pendanten dadurch, dass sie von Naturwissenschaftlern angeführt wurde.

In der Sowjetunion sind auch Entwicklungen in der marxistischen Ökologie gemacht worden, die erst heute anerkannt werden. Viele Linke und Rechte haben aus augenfällig politischen Gründen darauf insistiert, dass es irgendwie falsch sei, diese aufzugreifen. Sie weigerten sich sogar, schlicht die Fakten zur Kenntnis zu nehmen, weil sie von der rigiden und weitgehend irrationalen Ideologie überzeugt waren, die Sowjetunion sei eine monolithische Gesellschaft gewesen, die als Ganze von oben gesteuert worden sei. Der späte Richard Levins wies zu Recht darauf hin, dass es in der UdSSR auch immer eine Unterströmung ernsthafter marxistischer und dialektischer Analytiker insbesondere in den Naturwissenschaften gegeben hat.

Warum unternehmen viele Wissenschaftler so große Anstrengungen, um die Erkenntnisse von Marx und Engels auf dem Gebiet der Ökologie zu übergehen, herunterzuspielen oder sich von ihnen zu distanzieren?

JBF: Ich glaube, heute ist dies weniger der Fall als in der Vergangenheit. Die Tatsache, dass es ein solches Abgrenzungsbedürfnis gibt, sollte uns aber nicht überraschen. Ökosozialismus beziehungsweise der ökologische Marxismus entstand in einer Periode des Niedergangs der Linken in den 1980er- und 1990er-Jahren. In den Augen vieler geriet der Marxismus durch den Zusammenbruch der Sowjetunion gänzlich in Misskredit. Die Ideologen des Estab-

¹⁰ Michail Iwanowitsch Budyko (1920-2001), Klimatologe, Geophysiker und Geograph, Lenin-grad/Sankt Petersburg. Vgl. z.B. M. I. Budyko, G. S. Golitsyn und Y. A. Izrael, *Global Climatic Catastrophes*, New York 1988.

ishments haben diese Haltung natürlich genüsslich kultiviert. Der Stern der Postmoderne ging auf und mit ihr hielten Skeptizismus, ein starker Fokus auf Dekonstruktion, Sozialkonstruktivismus und Identitätspolitik Einzug, während ein echtes Befreiungsprojekt aufgegeben wurde. Zudem verschwanden die Ideologien des Kalten Kriegs auch nicht. Sie wurden transformiert. Der Niedergang der UdSSR galt zum Beispiel als Beleg für die extremsten Interpretationen dieser Gesellschaft und auch ihres Verhältnisses zur Natur.

Unterdessen warfen marxistische Wissenschaftler, die sich mit der Umwelt beschäftigten, nach und nach radikalere Fragen auf. Die Umweltsoziologie wuchs in den USA und wurde seit ihren Anfängen in den 1970er-Jahren von einer marxistischen oder neo-marxistischen Kritik des Kapitalismus dominiert. Der Ökosozialismus entstand als eine davon getrennte Tradition in den 1980er-Jahren. Diese Tendenzen waren also gegenläufig.

Der Marxismus ist ferner selbstverständlich eine revolutionäre Philosophie, die an den Glauben, die Erwartung oder Hoffnung geknüpft ist, dass die Arbeiterklasse fähig ist, ihre eigene Emanzipation zu erkämpfen. Bei einigen linken Akademikern löst diese Vorstellung Angst aus. Andere behaupten, dass die Arbeiterklasse von Natur aus anti-ökologisch sei und dass sich die Ökologiebewegung deshalb auf die Mittelschicht oder die herrschende Klasse verlassen sollte. Wir dürfen nicht vergessen, dass Universitäten letzten Endes eine bürgerliche Institution sind.

Die Wahrheit ist, dass es sehr viele gemäßigte Umweltaktivisten gibt, die den Kapitalismus nicht in Frage stellen oder ihn sogar als Instrument nutzen wollen. Der verstorbene deutsche Soziologe Ulrich Beck zum Beispiel leugnete, dass ökologische Probleme eine Klassenfrage sind. Er war Senior Fellow am Breakthrough Institute, dem führenden U.S. Think Tank, der für eine ökologische Modernisierung mit ausschließlich technokratischen und marktbasierten Maßnahmen eintritt und damit die exponentielle Kapitalakkumulation antreibt.

Ein klassisches Ideologem von Umweltaktivisten und Umweltwissenschaftlern im weitesten Sinne besteht darin, ökologische Probleme als Menschheits- oder Speziesprobleme statt als Klassenfragen zu begreifen, gerade so, als ob es keine Gewinner und Verlierer des Ökozids gäbe. Wie erklären Sie sich diese Fehlschlüsse und welche Rolle spielt der Klassenkampf für die Erklärung der Ausbeutung der Natur im Kapitalismus und für die Lösung ökologischer Probleme wie etwa des Klimawandels?

JBF: In der Tat hängen liberale Umweltschützer allen möglichen Varianten der Vorstellung an, dass „wir alle gemeinsam in einem Boot sitzen“. Die malthusianische Position, dass alle ökologischen Probleme letztlich eine Frage einer zu großen Bevölkerung auf dem Planeten seien, ist eine von ihnen. Im Original erklärt Malthus sogar die Zahl der armen Menschen zum ausschlaggebenden Problem. Eine andere Spielart stellt darauf ab, dass wir uns auf dem Raumschiff Erde befinden und deshalb alle in derselben misslichen Lage seien.

Folgt man diesen Auffassungen, sind die Klassengegensätze und Ungleichheit obsolet, rassistische oder geschlechterspezifische Unterdrückung können vernachlässigt werden, Imperialismus existiert nicht und die Lebensbedingungen

indigener Völker sind unsichtbar. Entsprechend gibt es auch keine sozialen und ökologischen Ungerechtigkeiten, keine unterschiedlichen Lebenschancen usw. Das ist natürlich reine liberale Ideologie.

Die beste Antwort, die man auf Ihre Frage geben kann, ist von Ian Angus. In einem bemerkenswerten Kapitel seines Buchs *Facing the Anthropocene*¹¹ gibt es ein Kapitel mit dem Titel *Wir sitzen nicht alle im selben Boot* (engl. Original: *We Are Not All in This Together*). Darin spricht Angus Ungleichheiten durch die Ausbeutung in der Klassengesellschaft und im imperialistischen internationalen System, durch Rassismus und andere Exklusionen an, die die sich vertiefende Krise des Anthropozäns auszeichnen. Angus nennt diese Ungleichheiten, die schlimmer sind als alles, was wir bislang gesehen haben, beim Namen.

Die Wahrheit ist, dass die Umweltprobleme und die wachsenden Katastrophen, denen sich die Menschheit ausgesetzt sieht, letztlich auf ökonomische und ökologische Ungerechtigkeiten und auf eine Gesellschaft zurückzuführen sind, in der die Kapitalakkumulation wichtiger ist als die Menschen oder die Natur.

Daher werden wir zunehmend die Entstehung eines Umweltproletariats beobachten können. Die arbeitende Klasse, die Mehrheit der Menschen, erfährt durch die Zerstörung der materiellen Lebensbedingungen und die Notwendigkeit, ihr kollektiv zu begegnen, zunehmend die Gemeinamkeit ihrer Interessen. Z.B. wird sich der Unterschied zwischen den Arbeits- und Lebensbedingungen nach und nach auflösen und die Lohnabhängigen in eine ähnliche Lage bringen wie zu Beginn der Industriellen Revolution, als der Klassenkampf sowohl um die Arbeitsbedingungen in den Fabriken als auch um die ökologischen Lebensbedingungen in den Städten geführt worden ist. Die Wahrscheinlichkeit für eine solche Entwicklung ist groß und ich würde argumentieren, dass diese Prozesse bereits eingesetzt haben – zuerst im globalen Süden und erst dann im Norden.

In Ihrem neuen Buch beanspruchen Sie für sich, eine Tradition des Marxismus fortzuführen, deren Repräsentanten sich immer der Kritik ökologischer Zerstörungen verschrieben hätten. Sie schreiben außerdem, dass es zahlreiche marxistische Wissenschaftler gegeben habe, die sich schon vor der Entstehung der neuen sozialen Bewegungen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts dieser Probleme angenommen hätten. Dennoch seien diese Vertreter des Marxismus von ihren Gegnern übergangen worden, die den Marxismus wegen seines mutmaßlichen anti-ökologischen Ressentiments angegriffen haben. Was macht diese Tradition aus? Wer gehört ihr an, was macht sie „ökologisch“ und warum wurde sie weitgehend ignoriert?

JBF: Die Geschichte der Beziehung zwischen der sozialistischen Bewegung und dem radikalen Materialismus einerseits und der Ökologie andererseits ist kaum bekannt. Der entscheidende Grund dafür ist, dass die Ökologie als Wissenschaft eher ein Produkt der Natur- als der Sozial-, Geistes- oder Kulturwissenschaften ist. Als der Marxismus im Westen in den 1960er-Jahren wiederbelebt wurde, unter-

¹¹ Ian Angus, *Facing the Anthropocene: Fossil Capitalism and the Crisis of the Earth System*, New York 2016.

schied er sich wie schon die philosophischen Traditionen zuvor, die in den 1920ern entstanden und als so genannter Westlicher Marxismus bekannt wurden, vom klassischen Marxismus dadurch, dass sie die Naturwissenschaften und damit die Natur aus dem marxistischen Denken weitgehend ausschlossen. Als die Ökologie in den 1960er- und 1970er-Jahren und Begriffe wie „Ökosystem“ oder „Biosphäre“ in den allgemeinen Sprachgebrauch übergingen, hatten die Sozialisten in dieser Zeit überwiegend keine Kenntnis von der Rolle der Sozialisten beziehungsweise materialistischen Wissenschaftler, die besonders in Großbritannien und in der Sowjetunion eine Rolle bei der Entwicklung dieser Konzepte gespielt hatten.

Britische – marxistische wie sozialdemokratische – und russische Wissenschaftler entwickelten zwischen 1880 und den 1940er-Jahren beziehungsweise in den 1920er-Jahren und im geringen Umfang auch noch danach unsere bedeutendsten ökologischen Konzepte: Bionomie, Ökosystem, Biosphäre, Anthropozän (A.P. Pavlov führte den Begriff in den 1920er-Jahren ein¹²), Geobiozönose, Humanökologie, Genzentrum (die Quellen des globalen Genmaterials), die Haldane-Oparin-Hypothese zur Entstehung des Lebens auf der Erde – um nur einige der intellektuellen Entdeckungen zu nennen.

Im englischsprachigen Teil der Welt wären in diesem Zusammenhang Naturwissenschaftler und Wissenschaftsautoren wie Ray Lankester, Arthur Tansley, H.G. Wells, Joseph Needham, J.D. Bernal, J.B.S. Haldane und C.H. Waddington zu nennen. Zu den Sozialwissenschaftlern, Philosophen, Altphilologen und Künstlern zählen Größen wie Florence Kelley, William Morris, Benjamin Farrington, Christopher Caudwell, George Thompson und V. Gordon Childe. Gemeinsam haben diese und andere Theoretiker zu einer Revolution im Denken beigetragen, durch die der ökologische Materialismus entstanden ist, der tief im historischen Materialismus, der Dialektik und in sozialistischen Ideen verankert ist.

Auf den ersten Blick wirkt es so, als sei Ihr Buch im Vergleich zu Ihren früheren Publikationen, insbesondere zu *Was jeder Umweltschützer über den Kapitalismus wissen muss*¹³ eher an wissenschaftlich-akademischen Debatten orientiert. Was sind die politischen Implikationen von *Marx and the Earth*? Welchen Gebrauchswert hat es für politische Aktivisten und andere, die sich für die Lösung ökologischer Probleme interessieren?

JBF: *Was jeder Umweltschützer über den Kapitalismus wissen muss* ist in erster Linie ein Bewegungsbuch, mit dem mein Koautor Fred Magdoff und ich erklärt haben, warum der Kapitalismus bekämpft werden muss, wenn wir die ökologische Krise meistern wollen.

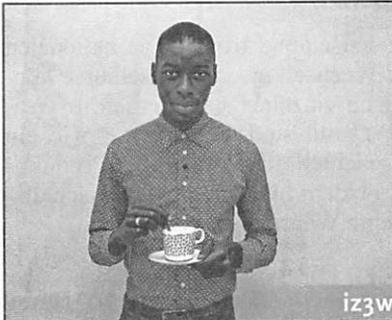
¹² Aleksei Petrovich Pavlov (1854-1929), Professor für Geologie an der Universität Moskau, bezeichnete 1922 die Gegenwart als eine „anthropogene“ Periode und verwandte in diesem Zusammenhang den Begriff „Anthropozän“. Vgl. A. P. Pavlov, *Epoques glaciaires et interglaciaires de l'Europe et leur rapport à l'histoire de l'homme fossile*, in: *Bulletin de la Société des Naturalistes de Moscou*, Nouv. Série, Tome XXXI, 1922. (Für den Hinweis ist Iraida A. Staroduptseva, Moskau, Staatliches W. I. Vernadsky-Museum für Geologie, zu danken.)

¹³ John Bellamy Foster/Fred Magdoff, *Was jeder Umweltschützer über den Kapitalismus wissen muss*, Hamburg 2012.

Marx and the Earth ist anders angelegt. Das Buch richtet sich an eine theoretisch interessierte Leserschaft, ist deswegen aber keineswegs unbedeutend für Debatten in der Bewegung. Historisch gesehen ist die Entwicklung von Theorie im Marxismus immer sehr ernst genommen worden. Ohne sie ist eine revolutionäre Praxis unmöglich. Im *Manifest der Kommunistischen Partei* schreiben Marx und Engels, dass es nötig sei, „in der gegenwärtigen Bewegung zugleich die Zukunft der Bewegung“ zu vertreten. Um in den Kämpfen die Kapitalismuskritik zu bestimmen, wie sie von der Marxschen Ökologie und vom Ökosozialismus verkörpert wird, ist es daher unerlässlich, Theorie soweit wie möglich richtig voranzutreiben. Unsere Praxis, die Klarheit unserer Vorstellungen, unser Fortschritt hängen davon ab.

Die Forschungsergebnisse der zweiten Generation von Ökosozialisten haben nicht nur die Interpretationen der ersten Generation und verwandte linke Konzepte widerlegt, sondern auch unsere Kapitalismuskritik und unser Verständnis von neuen Ansatzpunkten für eine revolutionäre ökosozialistische Politik erweitert. Aber die wahre Bedeutung unserer Arbeit, wie die aller theoretischen Entwicklungen, wird sich erst in der Praxis erweisen.

Schließlich hat unsere Antikritik – trotz unserer notwendigen Exkurse auf verschiedene Gebiete, die scheinbar von der unmittelbaren Praxis weit entfernt sind – eine konkrete Basis: Wir schlagen den Bogen von Marx' „Riß“ im Stoffwechsel zwischen Gesellschaft und Natur zu seiner Forderung, den Stoffwechsel wieder herzustellen und eine nachhaltige Gesellschaft zu schaffen. Dieser Zusammenhang ist die Grundlage des ökologischen Klassenkampfes unserer Zeit. Diese Wiederherstellung des Stoffwechselprozesses kann nur gegen das Kapital und von einer Bewegung für den Sozialismus erkämpft werden.



iz3w



Darf ich vorstellen ...

Afropolitane Kultur & Literatur

Außerdem: Nordkorea in Namibia |

Dissidenz in der Türkei |

Musikszene in Äthiopien

52 Seiten, € 5,30

www.iz3w.org

iz3w ► Zeitschrift zwischen Nord und Süd

Charles Pauli

Divergenz in der Eurozone: Wie wirkt eine Währungsunion?

Seit einiger Zeit häufen sich in der wirtschaftspolitischen Diskussion Stimmen, die von einem grundlegenden ökonomischen Auseinanderdriften der Europäischen Währungsunion ausgehen. Bei dieser Diagnose geht es nicht vorrangig um Verschuldungskrisen oder um kurzfristige Entwicklungen, sondern im Kern um die Frage, ob eine Währungsunion in Europa überhaupt funktionieren kann.

Tatsache ist: Europa begann schon lange vor der Finanzmarkt- und Verschuldungskrise zu divergieren. Bereits seit Einführung des Euro spaltete sich die EWU beispielsweise in Länder mit Außenhandelsdefiziten und in Länder mit Außenhandelsüberschüssen. Und in einer Studie der „Stiftung Wissenschaft und Politik“ heißt es zur neueren Entwicklung: „Inbesondere die Einkommensunterschiede ... innerhalb der Wirtschafts- und Währungsunion haben seit 2008 um beachtliche 29 Prozent zugenommen.“ „Die WWU leidet unter einem Auseinanderdriften der Produktivität und der Wettbewerbsfähigkeit der teilnehmenden Mitgliedsstaaten“.¹

Wir erinnern uns aber noch gut, wie damals, bei der Euro-Einführung, die meisten Mainstream-Ökonomen ein rasches Zusammenwachsen prognostiziert hatten. Und wir sehen derzeit, dass vor allem hierzulande die Meinung vorherrscht, die anderen Länder müssten es halt so wie Deutschland machen und mit Lohnzurückhaltung und Exportorientierung punkten – dann werde es schon funktionieren.

Die Frage warum Europa divergiert, ist gegenwärtig eine der wesentlichen ökonomischen aber auch politischen Fragen. Grund genug, sich einmal genauer und in Abgrenzung von der gängigen neoklassischen Sichtweise anzusehen, was denn nun eigentlich fundamental, realökonomisch geschieht, wenn man eine Wirtschafts- und Währungsunion auf der Basis weitgehend deregulierter Märkte schafft.

1. Wegfall von Ausgleichsmechanismen

Was in einer Währungsunion passiert, ist erst einmal trivial: Die nationalen Währungen fallen weg und somit auch die Wechselkurse. Wechselkurse können aber unterschiedliche Preisentwicklungen einzelner Ökonomien im Warenverkehr mit dem Ausland ausgleichen. Damit sind sie so etwas wie ein Schutzschild, wenn ein Land Wettbewerbsnachteile durch niedrige Produktivität und hohe Stückkosten hat. Es kann trotzdem nicht in allen Wirtschaftszweigen niederkonkurriert werden, wenn seine Währung abwerten kann.

¹ O. N. Hishow: https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/studien/2014_S07_hsh.pdf, S. 5.

Die Mainstream-Theorie hielt den Wegfall der Wechselkurse überwiegend für kein Problem. Sie geht von der Existenz eines zweiten Anpassungsmechanismus aus: Der Lohnanpassung. Die Lohnkosten erhalten demzufolge die Aufgabe, sich an die jeweilige Entwicklung der Produktivität anzupassen. Steigt die Produktivität in einem Land schneller als in den anderen Ländern, müssen dort auch die Löhne schneller steigen. Die üblichen Theorie-Modelle basieren auf einer schnellen, zeitgleichen Anpassung der Löhne und Gehälter an Produktivitätsentwicklungen.

Nun gibt es aber in der EWU keinen Automatismus, der die Löhne an die Produktivitätsentwicklung der jeweiligen Volkswirtschaft koppelt. Zwar versuchen Gewerkschaften in ihren Verhandlungen Produktivitätsfortschritte einzupreisen, was aber nicht sagt, dass das gelingt. Und den Arbeitsmarkt wie einen Kartoffelmarkt zu betrachten, auf dem Angebot und Nachfrage mal schnell den „richtigen“ Lohn herbeiführen, ist eine seltsam unrealistische Vorstellung, auch wenn ihr sämtliche Mainstream-Ökonomen regelrecht verfallen sind. Eine realistische Annahme über Lohnentwicklungen wäre doch viel eher, dass Entwicklungen der Produktivität und daraus folgende Entwicklungen am Arbeitsmarkt, wie beispielsweise eine zunehmende Nachfrage nach Arbeitskräften, sich zwar auswirken, aber zeitlich verzögert und eventuell unvollständig.

Aber schon alleine dadurch entwickelt sich in einer Währungsunion etwas völlig Anderes, als von den Mainstreamlern prognostiziert.

2. Unterschiedliches Produktivitätswachstum aufgrund unterschiedlicher Kapital- und Technologieausstattung

Warum ist die Frage der Anpassungsmechanismen eine zentrale Frage? Eben deshalb, weil in den verschiedenen Ländern der Eurozone tatsächlich eine unterschiedlich schnelle Produktivitätsentwicklung und damit Bedarf an „Anpassung“ besteht. Ausschlaggebend für unser Thema ist dabei vor allem das Produktivitätswachstum bei den so genannten „handelbaren Gütern“ also bei Industrieprodukten, die international gehandelt werden und der internationalen Preiskonkurrenz unterliegen.

Begründet sind unterschiedliche Produktivitätsdynamiken unter anderem damit, dass Wissenschaft und Forschung regional unterschiedlich entwickelt sind. Regionen mit einer hohen Wissenschafts- und Forschungsintensität kann man aber mehr Innovationen und ein schnelleres industrielles Produktivitätswachstum unterstellen.

Die Unterschiede in der Forschungs- und Entwicklungsintensität sind empirisch belegt und wohl nicht erstaunlich. Beispielsweise haben Länder wie Deutschland, Österreich und die Niederlande deutlich höhere F&E Anteile am Bruttosozialprodukt als Italien, Spanien oder Portugal.

Dazu kommt, dass in diesen Ländern kapitalintensiver produziert wird: Während in Portugal einem Beschäftigten durchschnittlich 60.000 Euro Kapitalstock zur Verfügung stehen, sind es in Deutschland 140.000 Euro.

Dementsprechend zeigen Daten über die Produktivitätsentwicklung der Industrie in den EWU-Ländern, dass Deutschland, Österreich, Belgien und die Niederlande, aber auch Frankreich, über dem EWU-Durchschnitt liegende Produktivitätssteigerungen aufweisen.²

Beispielsweise berechnet das Unternehmerinstitut iw, dass die Bruttowertschöpfung pro Stunde im verarbeitenden Gewerbe von 1991 bis zur Krise 2009 sich im Jahresdurchschnitt folgendermaßen entwickelte (Zuwachs in Prozent):³

Deutschland	Niederlande	Belgien	Spanien	Italien
2,3	2,9	2,4	1,4	1,0

Die Entwicklung seit 2009 ist schwer zu bewerten. Statistische Produktivitätsfortschritte in Spanien und Portugal dürften zu einem guten Teil aus den Konkursen unproduktiver Unternehmen resultieren und nicht aus echten Fortschritten. Angaben der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) von 2016 zeigen jedenfalls, dass sich der Abstand in der „mittleren Produktivität“ zwischen Deutschland einerseits, Spanien und Italien andererseits im langen Zeitraum seit 1970 mehr als verdoppelt hat.⁴

Wenn aber die Produktivitätsdynamik in einigen Ländern höher ist als in anderen, erzielen sie damit zwangsläufig Preis- und Wettbewerbsvorteile – solange kein Ausgleichsmechanismus dazwischen geht.

3. Hohe Produktivitätsdynamik fördert Produktivitäts-Lohn-Scheren

Bei hoher Produktivitätsdynamik und fehlendem oder unvollständigem Ausgleichsmechanismus, also verzögerter oder fehlender Lohnanpassung, entwickelt sich eine Produktivitäts-Lohn-Schere: Steigt die Produktivität stärker als die Arbeitskosten entstehen sinkende Stückkosten.

Eine relative Produktivitätserhöhung im Land X, (also eine höhere Produktivitätssteigerung als im Land Y), führt zu einem Preisvorteil bei den Produkten von X. X übernimmt Marktanteile von Y. X baut Exportüberschüsse auf und zerstört damit Arbeitsplätze im Ausland.

Der zentrale Begriff dieser Überlegungen ist also die „Produktivitätsschere“. Länder oder Regionen mit hoher industrieller Produktivität (gebunden an ei-

² <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/08997.pdf> , S. 17, 30 oder auch: <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/06221.pdf>, S. 16.

³ <https://www.dgfp.de/wissen/personalwissen-direkt/dokument/86004/herunterladen> , S.11.

⁴ <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-Nr.-134-Juli-2016-Arbeitsproduktivitaet-C3%A4t-Euro1-C3%A4nder.pdf>, S. 2.

nen hohen industriellen Kapitalstock) und hoher Produktivitätsdynamik (schnelles Produktivitätswachstum) haben in einer Währungsunion bessere Möglichkeiten und größere Spielräume, durch eine Lohn-Produktivitäts-Schere dauerhaft Wettbewerbsvorteile aufzubauen.

Deutschland, Österreich und die Benelux-Länder haben das getan, Frankreich übrigens nicht!

Länder mit unterdurchschnittlicher Produktivitätsdynamik haben diese Möglichkeit eher nicht. Sie müssten die Löhne ständig senken, um mit niedrigeren Arbeitskosten die Nachteile im Produktivitätswachstum zu kompensieren. Eine Entwicklung, die ihren Binnenmarkt verwüsten würde und damit kontraproduktiv wäre.

Nebenbei: Die Diskussion über die deutschen Dumpinglöhne, die die EWU zerstören, ist ebenso richtig wie unzureichend. Denn wie Lohnentwicklungen sich bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit auswirken, hängt immer von ihrem Verhältnis zur Produktivitätsentwicklung ab. Auch das ist eigentlich trivial. Umso mehr erstaunt es, dass das Thema Lohnentwicklung sehr intensiv, die Themen Kapitalallokation, Kapital- Technologie- und Knowhow-Konzentration dagegen sehr wenig diskutiert werden.

4. Produktivitäts-Lohn-Scheren führen zu strukturellen Konkurrenzvorteilen

Entscheidend für Konkurrenzverhältnisse in einer Währungsunion ist, ob dieses Szenario einer Produktivitäts-Lohn-Schere langfristig und damit „strukturell“ sein kann, also eine dauerhafte Divergenz der EWU begründen könnte.

Einen Hinweis darauf, dass das Wachstum der Produktivität langfristig über dem Lohnwachstum liegen kann, liefern die Leistungsbilanzüberschüsse in der EWU und die Entwicklung der Lohnquote in verschiedenen EWU-Überschussländern. Sinkende Lohnquoten dokumentieren nichts Anderes als ein prozentual stärker als die Löhne steigendes Bruttoinlandprodukt, dessen Steigerung wir hier hilfsweise mit der Produktivitätssteigerung gleichsetzen.

Die Daten für Deutschland belegen, dass die bereinigte Lohnquote seit einem Höchststand Anfang der 1980er Jahre von rund 77 Prozent in mehreren Wellenbewegungen mit einem Tiefstand von 64 Prozent in 2007 auf derzeit 68 Prozent gefallen ist. Darüber hinaus liegen auch einige Studien vor, die eine Produktivitätsschere direkt nachweisen. So stieg zum Beispiel nach DIW-Wochenbericht 33/2014 die Bruttowertschöpfung der Industrie in Deutschland von 2003 bis 2011 nominal um +2,6 Prozent p.a., die Arbeitsentgelte (Brutto + Sozialbeiträge) um nur +1,8 Prozent.

Das Ergebnis daraus ist eine langfristig divergente Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit in der Währungsunion. Dazu ist allerdings folgende Anmerkung nötig: Strukturelle Wettbewerbsvorteile aufgrund der hier beschriebenen „Schere“ führen zu Leistungsbilanzüberschüssen. In welchem Umfang und wie lange diese Überschüsse aufrechterhalten werden können, hängt selbst-

verständlich auch von den Möglichkeiten ihrer Finanzierung ab. Wo die Grenzen der Finanzierung liegen, wäre allerdings eine gesonderte Diskussion, die den hier gegebenen Rahmen sprengen würde.

5. Strukturelle Wettbewerbsdivergenz führt zur Deindustrialisierung der schwächeren Länder

Nun könnte man annehmen, die Wettbewerbsvorteile beispielsweise der deutschen Volkswirtschaft seien kein Problem, da es in der EWU ohnehin eine Arbeitsteilung gäbe, die diese Vorteile eher positiv wirken lässt. Der ökonomische Mainstream bemüht sich ja seit Jahren, die deutschen Exportüberschüsse als einen Segen für alle zu interpretieren. Deutschland werde damit zur Lokomotive für ganz Euroland. Oder anders formuliert: Griechenland produziert keine Autos und kann deshalb von Produktivitätsfortschritten der deutschen Autoindustrie auch keinen Nachteil haben. Griechenland könnte aber (was es tut) Stoffe für Autositze herstellen und sich damit an das deutsche Exportwachstum andocken.

Auch diese Argumentation ist merkwürdig unreal. Sie stimmt einfach nicht damit überein, dass Deutschland und andere Überschussländer seit Euroeinführung gewaltige Leistungsbilanzüberschüsse mit den schwächeren Ländern hatten. So erzielte allein die deutsche Wirtschaft bis zur großen Krise 2008 bis zu 80 Milliarden Überschuss mit anderen EWU-Ökonomien. Die Lokomotive hat also die anderen nicht mitgezogen, sondern niedergewalzt.

Die exportorientierte Sichtweise passt aber auch nicht zu den Produktionsstrukturen der Eurozone. Zu welchen konkreten Resultaten unterschiedliche Produktivitätsentwicklungen in der EWU führen, hängt stark von den Produktionsstrukturen und der industriellen Arbeitsteilung der europäischen Länder und Regionen ab.

Ein erster Blick auf die Struktur verblüfft: Auch Holland produziert Tomaten, Portugal exportiert Autos und Maschinen und in Italien gibt es neben Agrar- und Textilproduktion Fiat, Ferrari und Maschinenbau. Eine deutliche Arbeitsteilung nach Produktgruppen lässt sich nur schwer ablesen. Selbst Griechenland hatte übrigens bis vor kurzem noch einen Maschinenbausektor und stellte chemische und pharmazeutische Produkte her. Die Ansicht, Griechenland würde mit Deutschland in keiner ökonomischen Konkurrenz stehen und Deutschland deshalb mit der Griechenlandkrise nichts zu tun haben, ist demnach schwer haltbar.

In der EWU konkurriert jeder mit jedem. Sicherlich nicht bei allen Produkten, aber jedes Land hat Produktgruppen, die auch in vielen anderen EWU-Ländern hergestellt werden. Wir können also davon ausgehen, dass die unterschiedliche Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit weitgehend durchschlägt und die EWU in Gewinner und Verlierer spaltet. Diese Konstellation führt aber zu einer partiellen Entindustrialisierung der Länder mit niedriger Produktivitätsdynamik.

So hat sich die Industrieproduktion in Spanien zwischen 2000 und 2015 um rund 20 Prozent reduziert, in Portugal in einem ähnlichen Umfang. In Griechenland sank sie um rund ein Viertel, in Italien um rund 15 Prozent, in Frankreich um ca. 10 Prozent. In Deutschland, Österreich und in den Beneluxländern stieg die Industrieproduktion im selben Zeitraum dagegen deutlich, in Deutschland beispielsweise um 22 Prozent.⁵

6. Deindustrialisierung statt Kapitalzufluss – die Illusion von der Konvergenz durch Kapitaltransfer

Dieses Bild vervollständigt sich bei einer Betrachtung des Kapitaltransfers. Logisch gesehen könnte man sich die Überlegungen dazu sparen: Wenn in den Verliererländern die Industrieproduktion zurückgeht, wird dort offensichtlich Kapital abgebaut und nicht akkumuliert.

Doch wir wollen es uns nicht so einfach machen, da die Frage des Kapitaltransfers in der *Mainstream*-Ökonomie immer wieder eine zentrale Rolle spielt. Die Behauptung lautet: Wenn die Krisenländer mittels „Strukturreformen“ ihre Lohnkosten und „Strukturen“ in Ordnung gebracht haben, erhalten sie Produktivkapital in Form von Direktinvestitionen und können damit aufschließen.

Nun zeigt aber bereits ein Blick auf die bisherige Entwicklung der EWU ein anderes Bild. Der Kapitaltransfer von Produktivkapital in die Länder mit niedrigem Kapitalstock war offensichtlich qualitativ und quantitativ begrenzt und unzureichend. Diese Aussage wird den Leser der bürgerlichen Presse befremden, weil dort vor allem von Verschuldung die Rede ist und davon, dass zu viel Kapital in die Südländer floss. Hier wird allerdings die Finanzierung von Leistungsbilanzdefiziten und Portfolioinvestitionen mit produktiven Investitionen verwechselt. Zwar strömte seit Beginn der EWU Kapital in die schwächeren Länder, aber häufig in den Bausektor und in Infrastrukturen. Die Direktinvestitionen gingen überwiegend in Branchen wie Tourismus, Banken und Versicherungen, Telekommunikation und Bau und nur zum kleineren Teil in die Produktion von handelbaren Gütern.

Warum aber fließt nicht, wie von der *Mainstream*-Theorie erwartet, ausreichend Produktivkapital in diese Länder und Regionen? Die herkömmliche Theorie begründet ihre Erwartungen, etwas vereinfacht dargestellt, mit Lohnkosten: Kapital wird in kapitalärmere Regionen transferiert, weil dort die Löhne niedriger sind. Wenn also eine Investition wahlweise im Hochlohnland

⁵ <http://www.verschulung.de/westeuropa-industrieproduktion-im-september-2014/>;
<http://www.verschulung.de/eurozone-industrieproduktion-august-2014/>;
<http://www.verschulung.de/suedeuropa-industrieproduktion-im-september-2014/>.

Eine Ausnahme dazu müssen wir anführen. Die Slowakei hat in den vergangenen Jahren Industrieproduktion nicht verloren, sondern aufgebaut. Sie ist ein Beispiel für eine ausgelagerte Werkbank. Deutsche, französische und auch japanische Kfz-Hersteller haben in der Slowakei mit der Auslagerung von Teilproduktionen einen neuen, internationalen Produktionsstandort der Automobilindustrie geschaffen. Vgl. auch David X. Noack, Slowakei: Übergang zum neoliberalen Musterland, in: Z 99 (September 2014), S. 81 ff.

oder im Niedriglohnland getätigt werden kann, wäre sie im Niedriglohnland immer profitabler. Voraussetzung: Gleiche Technik, gleiche Qualifikation, vergleichbare Infrastrukturen.

Das Gegenargument ist simpel: In der Realität bestehen durchaus Unterschiede in Qualifikation und Infrastrukturen. „Produktivitätsinseln“ funktionieren in aller Regel nicht besonders produktiv. Außerdem: Niedrige Arbeitskosten führen in der Regel dazu, (siehe betriebswirtschaftliche Produktionsfunktion) dass mit einem höheren Anteil an Arbeit und einem niedrigeren Anteil an Kapital oder mit technisch weniger modernem Kapital produziert wird.

Daraus ergibt sich aber wiederum, dass der Kapitalfluss in den Süden begrenzt ist und nicht zur Konvergenz führt. Neue Produkte mit neuen Technologien werden unverändert im Norden mit qualifizierter Arbeit und hohem Technologieanteil hergestellt. Hier wird der in der Außenwirtschaftstheorie von J. Viner formulierte Zusammenhang wichtig, dass bestimmte Produkte eine bestimmte Relation von Arbeit zu Kapital erfordern. So ist es etwa schlecht möglich, ein modernes Auto mit viel billiger Arbeit unter Zuhilfenahme von Hammer, Amboss und Blasebalg zu produzieren.

Anders formuliert werden Investitionen in Niedriglohnländer in die Herstellung von Produkten mit einem hohen Lohnkostenanteil und einer niedrigeren technischen Komplexität fließen. Die Wachstumsmärkte der neuen technologieintensiven Produkte bleiben damit aber den produktiveren Ländern vorbehalten. Die Annahme, dass niedrige Arbeitskosten zu hohen Investitionen führen, kehrt sich damit um: Niedrige Löhne gehen mit niedrigen industriellen Investitionsquoten einher.

Ein ähnlicher Sachverhalt wird derzeit übrigens unter dem Stichwort „Middle Income Trap“ diskutiert: Länder der mittleren Entwicklungsstufe können weder mit Billiglohnländern (wie etwa Bangladesh) noch mit technologisch führenden Ländern konkurrieren. Sie fallen in eine Entwicklungslücke.

Auch hier spielt die Währungsunion eine wesentliche Rolle: Wenn die Absatz Erwartungen der spanischen Metallverarbeitung zurückgehen, weil deutsche oder belgische Konkurrenten kostengünstiger sind, kann niemand einen Investitionsboom in dieser Branche erwarten. Bei Märkten, die einen Importschutz durch die Existenz eines eigenen Wechselkurses haben, wären dagegen die Möglichkeiten, intern Kapital zu erschließen, eindeutig besser. Der Schutz des Wechselkurses, die Möglichkeit der Abwertung, würde den Konkurrenzdruck mildern und Investitionen rentabler machen.

Wenn dem so ist, erweist sich die neoklassische Entwicklungstheorie als falsch. Kapital wandert nicht in den Süden, sondern konzentriert und zentralisiert sich in den industriellen Zentren des Nordens. Das hat wenig mit „schlechter Wirtschaftspolitik“ in den Südländern zu tun, sondern ist die Gesetzmäßigkeit eines gemeinsamen Marktes und einer Währungsunion mit unterschiedlichen Produktivitätsgraden und Produktivitätsentwicklungen.

7. Wie wirkt eine Währungsunion? Fazit und Konsequenzen

Ein erstes Fazit lautet also:

Unterschiedliche Produktivitätsentwicklungen in der EWU führen zu Produktivitäts-Lohn-Scheren zugunsten technologisch führender und kapitalreicher Volkswirtschaften mit höherer Produktivitätsdynamik. Diese Scheren begründen aufgrund des Wegfalls von Ausgleichsmechanismen stabile Preis- und Konkurrenzvorteile dieser Länder in der Eurozone.

Auf Basis der Produktions- und Spezialisierungsstruktur in der Eurozone führen die Wettbewerbsvorteile zu einer teilweisen Deindustrialisierung der schwächeren und teureren Länder. Der Verlust an industrieller Wettbewerbsfähigkeit zieht gleichzeitig einen niedrigen Transfer von Produktivkapital, niedrige Investitionsquoten und einen unzureichenden Technologietransfer nach sich. Dadurch werden die Divergenzentwicklungen in der Währungsunion verstärkt.

Ist diese Analyse so einigermaßen richtig, folgen daraus für die europäische Politik ein paar Hinweise: Zunächst würde es bedeuten, dass eine Währungsunion als marktradikale Konkurrenz- und Wettbewerbsunion nicht funktionieren kann. Genau das ist aber die Konzeption von Europa, die vor allem in Deutschland unausrottbar vorherrscht.

Eine Währungs- und Wirtschaftsunion kann nur auf der Basis der gemeinsamen Entwicklung aller Teilnehmer funktionieren. Das wiederum würde die Konzipierung und Umsetzung einer gemeinsamen europäischen Regional-, Investitions- und Technologietransfer-Politik voraussetzen.

Vielleicht gehen die Überlegungen für einen europäischen Marshallplan, die in letzter Zeit öfter geäußert werden, zumindest ansatzweise in diese Richtung.

Manfred Weißbecker

Wertvolle Hinterlassenschaft: Kurt Pätzold zur Erinnerung

Am 18. August 2016 verstarb Kurt Pätzold, zweifellos einer der produktivsten und bedeutendsten Historiker der DDR. Die von materialistisch-dialektischem Denken geleitete Schar der Geschichtsschreiber erlitt herben Verlust. Sie verlor einen beharrlichen Weggenossen im Bestreben, möglichst Nutzbringendes und Ersprießliches zu leisten, Anerkennenswertes zu schaffen, nach Verhältnissen zu streben, in denen Gerechtigkeit und friedliches Miteinander dominieren können. Sein Tod riss eine große Lücke auch in die heutige deutsche Geschichtswissenschaft, selbst wenn er seit 1990 nicht mehr der offiziell an Universitäten und Instituten organisierten Zunft angehören durfte. Jedoch: Ihn zur Kenntnis zu nehmen und ihn als einen der führenden Köpfe in der „zweiten Wissenschaftskultur“ Deutschlands (Walter Schmidt) zu akzeptieren, daran führt kein Weg vorbei. Nachrufe bezeugen dies eindrucksvoll.¹

Seit seinem Geschichtsstudium an der Jenaer Friedrich-Schiller-Universität befasste Kurt Pätzold sich mit dem verhängnisvollen Wirken jener Kräfte, die sich im 20. Jahrhundert dem historischen Fortschritt in den Weg stellten, indem sie die Ergebnisse des Ersten Weltkrieges zu revidieren trachteten, den parlamentarisch-demokratisch verfassten Weimarer Staat zerstörten und eine massenmörderische Diktatur errichteten. Sein Blick galt dem Weg, den die deutschen Faschisten – sich selbst als „Nationalsozialisten“ tarnend – im Bunde mit großbürgerlichen und militärischen Eliten in den Zweiten Weltkrieg gegangen sind. Seine Sicht auf die Wurzeln der braunen Barbarei erwuchs stets aus einer komplexen Kenntnis von Strukturen und Entwicklungssträngen der kapitalistischen Gesellschaft. So konnten ihn jene Vorwürfe einer „ökonomistischen“ Deutung des Faschismus nicht treffen, die seit eh und je gesellschaftskritischen, erst recht marxistischen Historikern gemacht worden sind, wider besseres Wissen auch immer noch erhoben werden. Jeder unvoreingenommene Blick in seine biographischen Arbeiten über Adolf Hitler, Rudolf Heß, Julius Streicher, Hans Frank, Alfred Jodl oder Arthur Seyss-Inquart genügt, ebenso die Kenntnis des von ihm gemeinsam mit anderen herausgegebenen Bandes „Biographien zur deutschen Geschichte“ oder auch die gemeinsam mit dem Autor dieses Beitrages verfassten Publikationen zur Geschichte der NSDAP.

Unter den Faschismusforschern der DDR gehörte Kurt Pätzold zu den wenigen, die sich intensiv mit der nationalsozialistischen Ideologie und insbeson-

¹ Walter Schmidt für Die Leibniz-Sozietät der Wissenschaften zu Berlin e.V. ; Mario Keßler für die Zeitschrift „Sozialismus“, H. 10/2016, mit einer ausführlichen Übersicht zu Pätzolds Publikationen; Ulrich Schneider für die VVN-BdA. Die drei folgenden Absätze beruhen auf meinem Nachruf: Gegen den Zeitgeist. Zum Tode des marxistischen Historikers und Faschismusforschers Kurt Pätzold. In: Neues Deutschland“, 22.08.2016, S. 15.

dere mit der rassistisch-antisemitischen Judenverfolgung befassten. Mehrere Publikationen bezeugen das Geschick, tief in das Geschehene einzudringen, es in nahezu literarischem Stil darzustellen und die Vielgestaltigkeit von Ursachen-Bündeln zu verdeutlichen. Zum Thema Antisemitismus veröffentlichte er 1975 erste Ergebnisse seiner Forschungen in dem auch heute noch lesenswerten Band „Faschismus – Rassenwahn – Judenverfolgung. Eine Studie zur politischen Strategie und Taktik des faschistischen deutschen Imperialismus (1933-1935)“. Dem folgte 1988 ein gemeinsam mit Irene Runge erarbeitetes Buch über die Pogromnacht im November 1938. Danach publizierte er in den 90er Jahren – teils gemeinsam mit Erika Schwarz erarbeitet – die Bände „Verfolgung Vertreibung Vernichtung. Dokumente des faschistischen Antisemitismus 1933 bis 1942“, „Tagesordnung Judenmord. Die Wannsee-Konferenz am 20. Januar 1942“ und „Auschwitz war für mich nur ein Bahnhof. Franz Novak, der Transportoffizier Adolf Eichmanns“.

Wie viele andere Wissenschaftler der DDR verlor auch Kurt Pätzold nach der „Wende“ von 1989/90 seine Anstellung an einer deutschen Universität. Eine abenteuerliche, in sich widersprüchliche und wohl doch bewusst gewählte Begründung sollte ihn und mehr noch sein Geschichtsverständnis, seine Sicht auf den absoluten Tiefpunkt deutscher Geschichte treffen. Das mag sein hartes, aber doch eindeutiges und treffendes Urteil erklären: Was von manchen als Prozess einer „Erneuerung“ ostdeutscher Hochschulen betrieben und beschrieben wurde, sei auch eine „Geschichte von Ignoranz, Fälschung und Heuchelei.“ Es misslang indessen, was versucht worden war: Er verstummte nicht. Im Gegenteil. Noch deutlicher als zuvor, noch intensiver und umfangreicher trat er in Erscheinung, das Instrumentarium kritisch-dialektischer Analyse glänzend beherrschend. Ihm ging es dabei immer auch um eine kritisch-kreative Auseinandersetzung mit der Geschichte der DDR, mit seiner eigenen Biografie, dabei turmhoch über allerlei Rechtfertigungsprodukten oder Verdammungsschriften stehend, was vor allem sein Buch „Die Geschichte kennt kein Pardon“ (2008) belegt. Den guten Traditionen deutscher Historiker folgend bewegte er sich nun erst recht in seiner Zeit, diese nicht allein kontemplativ betrachtend, sondern zugleich mit dem Ziel verknüpfend, sie bewegen, sie verändern zu wollen. Eine andere Welt als die kapitalistisch geprägte anstreben, eine menschlichere Form gesellschaftlichen Zusammenlebens gewinnen wollen – dies könnte als innere Triebkraft seines Strebens und Wirkens verstanden werden.

Mit den Mitteln des Historikers, eines parteilichen wohl, nicht eines parteiischen, bezog Kurt Pätzold vor allem Position gegen einen im neuen Zeitgeschehen dominierenden Geist, der hauptsächlich von einem „Koste-es-was-es-wolle“-Denken und unerbittlichem Willen zu Profitmaximierung geprägt erscheint, demzufolge auch von nur notdürftig verbrämter sozialer Kälte, von zunehmendem Demokratie-Abbau, von eiferndem Überwachungswahn und sogar – besonders abscheulich – von teils geduldetem, teils gefördertem rechtsextremem Ungeist und schamloser Rechtfertigung neuerlichen Kriegstreibens.

Kalkül und Wahn

Kurt Pätzold konnte noch kurz vor seinem Tod das gedruckte Ergebnis seiner Beschäftigung mit den Ursachen und Plänen, die zum 22. Juni 1941 geführt hatten, in den Händen halten. Erst jetzt erschienen die beiden Bände, die sich mit der deutschen Geschichte zwischen 1933 und 1945 befassen. In allen Texten spiegeln sich seine in den letzten Jahren intensiv betriebene Bemühung um eine erneuerte marxistische Faschismustheorie², in der vor allem Zusammenhänge von wirtschaftspolitischem Kalkül und ideologischem Wahn der „nationalsozialistischen“ Führung sowie die Frage nach dem Denken und Verhalten der Volksmassen einen zentralen Platz einnehmen. Dafür Quellen und Dokumente – bekannte ebenso wie bislang ungenutzte oder gering beachtete – zu erschließen, betrachtete er als eine wesentliche Voraussetzung für eine materialistisch-dialektische Analyse und Wertung jenes Geschehens, das in den geschichtspolitischen Kämpfen unserer Zeit nach wie vor zu den bevorzugten Themen gehört. Ohne eine solche Grundlage ließen sich, so sein Credo, keine dem historischen Fortschritt dienende Schlussfolgerungen ziehen.

Keinen Zweifel lässt Pätzold aufkommen an der Tatsache, dass das, was am 22. Juni 1941 begann, ein imperialistischer Eroberungs- und Vernichtungskrieg gewesen ist, in dem es um Land und Öl, um Bodenschätze und Arbeitsklaven sowie um die Ausrottung des „jüdischen Bolschewismus“ ging, von den Nazis verklart als ein präventiv notwendiger „Kreuzzug Europas gegen den Bolschewismus“. In einer Zeit, in der das deutsch-russische Verhältnis erneut einen Tiefpunkt erreicht hat und vor allem in den großen Medien rusophobe Tendenzen breiten Raum einnehmen³, leistet Kurt Pätzold mit dem Buch zum faschistischen Überfall auf die UdSSR einen wichtigen Beitrag zu historischer Aufklärung. Der mag als Warnung gelesen werden, schreibt er am Ende seines Vorwortes: „Denn die missbräuchliche Mobilisierung von Völkern gegen ihre eigenen Interessen gehört nicht der Vergangenheit an. Geändert und ungeheuer vermehrt hat sich aber das Instrumentarium, das dafür eingesetzt wird. Joseph Goebbels lebt in vielerlei Gestalt weiter, wenn auch nicht in Braun und mit einer Hakenkreuzbinde am Arm.“ (13)⁴

Den Vf. interessiert jedoch nicht allein das manipulierende Handeln, das Tun und Lassen der Herrschenden, ihn bewegt darüber hinaus, weshalb der „Betrug“ an den Volksmassen so vollkommen gelang und wie sich das jubelnde

² Kurt Pätzold: Faschismus-Diagnosen, Verlag am Park in der Edition Ost, Berlin 2015

³ Siehe dazu u.a. Stefan Bollinger: Über deutsche Hysterie und ihre Ursachen - „Meinst du, die Russen wollen Krieg?“, Berlin 2016; Hannes Hofbauer: Feindbild Russland. Geschichte einer Dämonisierung. Wien 2016, 303 S.; Manfred Weißbecker: Der Feind im Osten. Der wiedererwachte Hass auf den „Iwan“ hat in Deutschland eine lange Tradition. Besonders menschenverachtend war das Russlandbild zur Zeit des Faschismus. In: junge Welt, 20.04.2015, S. 12. f.; ders., Russophobie als ideologische Waffe. Gedanken anlässlich des deutschen Überfalls auf die UdSSR vor 75 Jahren. In: junge Welt, 08.07.2016, S. 12 f.

⁴ Kurt Pätzold: Der Überfall. Der 22. Juni 1941: Ursachen, Pläne und Folgen, Edition Ost im Verlag Das neue Berlin 2016, 254 S., 14,99 Euro.

oder schweigende Volk in einen Krieg führen ließ, in dem es „nur verlieren konnte: das eigene Leben, Verwandte und Freunde, Hab und Gut und gemeinsam das Ansehen, das seine Vorfahren als Nation sich einst erwarb.“ (12 f.) Seine Antwort auf die Frage nach der Selbstverschuldung der Massen lautet eindeutig: Es trafen des „Führers“ Versprechen und Prophezeiungen mit den Wünschen der Mehrheit der Deutschen zusammen. Dies habe diese wehrlos und unfähig gemacht, „zu dem Gehörten oder Gelesenen eine kritische Distanz herzustellen. Sie wollten den Krieg nicht verlieren und glaubten Anfang 1942 noch, wenn ihnen der Gedanke an solches Ende überhaupt schon kam, dass sich das vermeiden lasse.“ (101 f.)

Das „Überfall“-Buch enthält auf rund 100 Seiten viel Material, das u.a. auch die erheblichen Probleme der sowjetischen Führung in ihrer Einschätzung der deutschen Politik beleuchtet und über Stalins Verhalten in dieser Zeit ein vernichtendes Urteil fällt. Insgesamt gilt die Aufmerksamkeit des Vf. weniger den militärhistorischen Aspekten von Kriegsvorbereitung und -führung als vielmehr den unterschiedlichen und durchaus nicht einhellig-zustimmenden Reaktionen der deutschen Bevölkerung, soweit diese Eingang in die umfangreichen Berichten des Sicherheitsdienstes der SS fanden und aus anderen Quellen erschließbar sind. Der Vf. ist sich der Begrenztheit aller Aussagen der Stimmungs-Beobachter bewusst, hüteten sich doch vor allem die anders Denkenden vor den Ohren der Spitzel. Zudem spielte das Eigeninteresse der Berichtenden eine der Wahrheit mitunter nicht dienende Rolle. Anhand der SD-Berichte vermag der Autor dennoch so manchen Gegensatz zwischen Schein und Wirklichkeit, Versprechen und Illusionen, Vorgegebenem und Gewünschten aufzuhellen. Deutlich wird, wie viele Deutsche auf ein rasches Kriegsende hofften und wie angesichts des Scheiterns der Wehrmacht vor Moskau sich die Fragen nach Fehlern in der Einschätzung des „Koloss auf tönernen Füßen“ häuften. In den 63 Dokumenten finden sich auch aufschlussreiche Auszüge aus Tagebüchern, Feldpostbriefen und Memoiren. Lesenswert ist insbesondere jenes anrührende Kapitel, das sich mit den Briefen des an der Ostfront kämpfenden Gefreiten T. an seine Liebste befasst. (103-118)

Auch in den beiden Basiswissen-Bänden 1933/39 und 1939/45⁵ dominiert die Sicht auf das Denken und Verhalten einer Mehrheit der Deutschen; ersterer enthält dazu sogar ein eigenes Kapitel: „Das Regime und die Massen“. Diesem Thema hatte sich Pätzold seit langer Zeit zugewandt und erste Überlegungen dazu bereits 1980 auf einer Tagung in Jena vorgestellt. Er benannte als entscheidende Faktoren für das Zustandekommen des Masseneinflusses der NSDAP die direkten und indirekten Auswirkungen des Furcht erregenden faschistischen Terrors, die Rolle der in Deutschland weit verbreiteten nationalistisch-rassistischen Ideologie sowie die spürbare Wirksamkeit innen- und außenpolitischer Erfolge des Regimes. In der Diskussion erweiterte sich der Blick hin

⁵ Kurt Pätzold: Deutschland 1933-39. Vorkrieg, (Basiswissen Politik, Geschichte, Ökonomie) PapyRossa Verlag, Köln 2016, 153 S., 9,90 Euro; ders.: Deutschland 1939-45. Krieg, (Basiswissen Politik, Geschichte, Ökonomie) PapyRossa Verlag, Köln 2016, 142 S., 9,90 Euro.

zur Rolle der NSDAP und ihres umfassenden Organisationsgefüges.⁶ Da war, wie Richard Dehmel zu den ersten Veröffentlichungen des jungen Dichters Johannes R. Becher bemerkt hatte, zwar viel Rauch, jedoch noch kein Feuer.⁷ Doch – um im Bilde zu bleiben – an den jüngst erschienenen Publikationen Pätzolds lassen sich Ausweitung und Vertiefung seines Wissens und seiner Erkenntnisse zu dem brennend aktuellen „Forschungsproblem“ erkennen.

Pätzold wählt einen völlig anderen Ansatz als jene Autoren, die – sich von der so genannten Täterforschung⁸ abwendend – im Begriff der „nationalsozialistischen Volksgemeinschaft“ den Kern aller Probleme entdecken wollen. Ihm missfiel, dass damit wiederum – wie mit dem Wort „Nationalsozialismus“ – sehr schlicht eine Selbstbezeichnung übernommen wird. Statt von einer Volksgemeinschaft zu reden, spricht er von der „Gefolgschaft“ und verwendet damit einen in sein Konzept passenden und zugleich präziseren Begriff. Deutlich ist sein Unbehagen zu erkennen, wenn lediglich Hitlers Zustimmungsgemeinschaft gemeint ist und letztlich vom Fortbestehen der Klassengesellschaft in Hitler-Deutschland geschwiegen werden soll.⁹ Ihn bewegten viele Fragen zu Entstehung, Entwicklung und Wirksamkeit der Hitlerschen Anhängerscharen, die er als wichtigen Bestandteil seiner Sicht auf die Geschichte des deutschen Faschismus, des so genannten Dritten Reiches und des Zweiten Weltkrieges betrachtete.¹⁰

Pätzold wusste um die Kompliziertheit des Themas, um die schwierige und eigentlich unzureichende Quellenlage sowie um die vielfältig vorhandenen Pauschalurteile. So wählte er entsprechende Stilmittel, mitunter eine Art von Frage- und Antwortspiel. Aus Fakten und Behauptungen suchte er, gleichsam

⁶ Kurt Pätzold: Die faschistische Manipulation des deutschen Volkes. Zu einem Forschungsproblem In: Jenaer Beiträge zur Parteiengeschichte, H. 45/1981, S. 22-50. Siehe auch Manfred Weißbecker: Das Jenaer Faschismus-Kolloquium. Eine Dokumentation (1971-1990). In: Beiträge zur Geschichte der Arbeiterbewegung, H. 2/2007, S. 77-102.

⁷ Siehe Jens-FietjeDwars: Johannes R. Becher. Triumph und Verfall. Eine Biographie, Berlin 2003.

⁸ Zu dieser siehe u.a. die Publikationen von Christopher Browning: Ganz normale Männer Das Reserve-Polizeibataillon 101 und die „Endlösung“ in Polen, Reinbek bei Hamburg 1996; Ulrich Herbert: Best. Biografische Studien über Radikalismus, Weltanschauung und Vernunft, Bonn 1996; Michael Wildt: Generation des Unbedingten. Das Führungskorps des Reichssicherheitshauptamtes, Hamburg 2002; Michael Mallmann und Gerhard Paul (Hrsg.): Karrieren der Gewalt. Nationalsozialistische Täterbiographien, Darmstadt 2004; Harald Welzer: Wie aus ganz normalen Menschen Massenmörder werden, Frankfurt a.M. 2007.

⁹ Zur Kritik des Volksgemeinschafts-Begriffs siehe u.a. Peter Schyga : Über die Volksgemeinschaft der Deutschen. Begriff und historische Wirklichkeit jenseits historiografischer Gegenwartsmoden. Baden-Baden 2015.

¹⁰ Siehe Kurt Pätzold: Zweierlei Blindheit. Unterschiede der geschichtswissenschaftlichen Debatte über das Verhalten der deutschen Bevölkerung zwischen 1933 und 1945. Über die Rolle der Volksmassen im Faschismus (junge Welt 20.08.2016, S. 12 f.); ders. Mitläufer und Täter. Nach 1933 entschloss sich nur eine Minderheit der Deutschen zum Widerstand, der Großteil der Bevölkerung fügte sich in die neuen Verhältnisse ein. Über die Rolle der Volksmassen im Faschismus (junge Welt 22.08.2016, S. 12 f.).

den Leser in der Logik seiner Gedankengänge mitnehmend, nach möglichst sinnvollen Aussagen und der Realität nahekommenden Schlussfolgerungen. Stets hinterfragt er die Interessen der Herrschenden und deren Orientierungsziele, aber er sucht auch nach den Ursachen und Folgen des Denkens der Beherrschten. Dass manche seiner Urteile sehr hart ausfallen, liegt an der Realität, nicht – wie vermutet werden könnte – am Enttäuschtsein eines konsequenten Antifaschisten. Zugleich verrät seine argumentative Darstellungsweise die Erfahrungen eines Hochschullehrers und begabten Redners. Geschickt sieht sich das Chronologische den eher systematisch gegliederten Teilen seiner Texte zu- bzw. auch untergeordnet. Vor allem die acht Kapitel des Bandes über die 30er Jahre tragen Züge eigenständiger, mitunter auch essayistisch anmutender Abhandlungen.¹¹

Friedensjahre oder Vorkriegszeit?

Als Untertitel des ersten Bandes wählt P. das Wort: „Vorkrieg“. Dies soll als Programm verstanden werden und richtet sich gegen jene, die da meinen, es seien hauptsächlich schöne Friedensjahre, sichere Zeiten usw. gewesen. Nach Pätzolds Verständnis sind sie jedoch die Jahre, „in denen die Masse des deutschen Volkes tatsächlich, wenn auch nicht schuldlos und nicht ohne eigenes Zutun, betrogen wurde und sich für Ziele einnehmen ließ, von denen sie sich besser und zum eigenen Nutzen abgewendet hätte. Es sind Jahre, in denen sie für Handlungen konditioniert und trainiert wurde, die bis zu den dann massenhaft verübten Verbrechen an anderen Völkern reichten.“ (9) Selbst die unerhörte Mordaktion vom 30. Juni 1934 habe keine Welle des Abscheus zur Folge gehabt. Stillhalten sei durch Einschüchterung und Terror bewirkt worden, ebenso durch eine alle Zweifel erstickende, dreiste und verlogene Propaganda. In der Stabilisierungsphase der faschistischen Diktatur sei alles zugleich ein Ausdruck des großen Vertrauens gewesen, das die Massen den großen und kleinen Unternehmern, den bürgerlichen Parteien, den Kirchen und den Militärs entgegengebracht hätten, ohne deren erhebliche Dienstbarkeit für das Regime zu erkennen. Zum Verhalten der Bevölkerungsmehrheit in Deutschland heißt es drastisch: „Mit der Anpassung unter Druck oder aus eigenem Entschluss vollzog sich in weiten Teilen des Volkes [...] ein moralischer Verfall. Resignation, Gleichgültigkeit und Teilnahmslosigkeit verbreiteten sich, wenn nötig mit dem Argument gerechtfertigt, man könne gegen dieses Regime und seine Macht ohnehin nichts ausrichten.“ (50 f.)

Zugleich macht Pätzold deutlich, dass der 1. September 1939 keine unabwendbare Folge des 30. Januar 1933 gewesen ist. Erwähnt werden konzeptionelle Bemühungen von Widerständlern sowie die auf internationaler Ebene vorhandenen Möglichkeiten, Kriege durch eine Politik der kollektiven Sicherheit zu vermeiden. Sein Blick richtet sich auf die Interessen der beteiligten

¹¹ Das Inhaltsverzeichnis weist aus: 1. „Siegheil“, 2. Der faschistische Staat wird errichtet, 3. Das Regime und die Massen, 4. „Volk ans Gewehr“, 5. „Die Juden sind unser Unglück“, 6. Zum Gipfel von Macht und Ansehen, 7. Zwei Stufen zum Kriege, 8. „Danzig ist nicht das Objekt“.

Mächte und das internationale Kräfteverhältnis, kurz: auf jene Hintergründe, die zum Zweiten Weltkrieg führten. Er nimmt diese ebenso als Beispiel für alle Verhältnisse, die generell kriegerische Lösungen von Machtkämpfen und Krisen ermöglichen. Dem diene auch der bereits 2015 im PapyRossa Verlag erschienene Band zur Geschichte des Zweiten Weltkrieges.¹²

Der hier vorzustellende Band „Deutschland 1939-45“ schließt direkt an den über die 30er Jahre an, hält sich jedoch stärker an den Verlauf des Geschehens.¹³ In seiner guten alltagsgeschichtlichen Darstellung verliert Pätzold auch hier all jene Fragen nicht aus dem Auge, die das Denken und Verhalten der Massen betreffen. Dem Leser wird gezeigt, wie sich unterschiedliche, ja auch gegensätzlich wirkende Faktoren des gesellschaftlichen Lebens miteinander verwoben. Er erfährt, welche große Rolle wirtschaftliche und soziale Probleme für die Stimmungen großer Teile der Deutschen spielten. Ihm werden ebenso die schlimmen Auswirkungen jener Propaganda vor Augen geführt, in der ständig vom Friedenswillen des „Führers“ gefaselt, Schreckbilder einer Bedrohung durch andere Völker gemalt, deren Schuld am Kriege beteuert, von notwendiger „Vergeltung“ und „Wunder“ verheißenden Waffen geredet sowie von einem zu erwartenden Sieg der grundsätzlich überlegenen germanischen Rasse geschwätzt wurde. Hinsichtlich der den Deutschen verheimlichten Massenmorde an den europäischen Juden urteilt Pätzold: „Wie viel oder wie wenig die Deutschen von den Verbrechen immer hörten oder lasen, sie wussten oder ahnten doch so viel, dass sie alle wünschten, nicht zu teilen, was den Juden geschah.“ (68)

Pätzold untersucht zudem jene Wandlungen, die sich in den Stimmungen der Massen vollzogen, als die militärischen Erfolge ausblieben und sich in ihrer materiellen Versorgung erhebliche Verschlechterungen einstellten. Als von der Verbreitung einer unbedingten Siegeszuversicht zur Forderung „Durchhalten“ übergegangen wurde, schwanden im Verlauf des Krieges die Hoffnungen und nahmen Zweifel zu. Am Beispiel Görings wird gezeigt, wie das Ansehen des Regimes mehr und mehr verloren ging. Pätzold vertritt auch die These, dass sich bereits vor dem 8. Mai 1945 das Hitler-Bild vieler „Volksgenossen“ in das eines Mannes zu verwandeln begonnen“ habe, der für die Zustände Verantwortung trug, in die sie geraten waren. (106)

Für die Zeit des Kriegsbeginns stellt der Vf. fest, sie sei in besonderem Grade eine Herausforderung für alle Nazigeegner gewesen. Für ihn handelte es sich bei einer ganzen Reihe damals verfasster politischer Erklärungen um Dokumente, die Wünschbares, aber nicht Reales enthielten. In ihnen sieht er einen „Tiefpunkt sozialpolitischer Diagnose“. (19) Im Zusammenhang mit dem At-

¹² Kurt Pätzold: Zweiter Weltkrieg (= Basiswissen. Politik, Geschichte, Ökonomie), Köln 2015.

¹³ Das Inhaltsverzeichnis weist aus: 1. Polen – die leichte Beute, 2. Der komische Krieg, 3. „Frankreich im Sturm überrannt“, 4. „Es bleibt nur noch ein Feind“, 5. Wie zum Endsieg?, 6. In Napoleons Spur, 7. Raub, Ausbeutung und Mord, 8. Stalingrad, 9. Alltag im totalen Krieg, 10. Der D-Day, 11. „... bis alles in Scherben fällt“, 12. Besiegt und befreit.

tentat vom 20. Juli 1944, über dessen Wirkung auf die Deutschen sich kein gesichertes Urteil gewinnen lasse, wird von den unüberwindlich scheinenden Gegensätzen aller Hitler-Gegner gesprochen. Dies habe den Nazis erleichtert, die Verschwörer schlicht als Landesverräter zu bezeichnen und auch über 1945 hinaus jahrzehntelange Debatten ausgelöst, wie das Attentat zu bewerten sei. Gern hätte man mehr aus Pätzolds Feder zu Einschätzungen von Kommunisten, Sozialdemokraten und anderen Gegnern der NSDAP über „die Deutschen“ gelesen, auch über die Veränderungen, die es im Laufe der Zeit in den größeren Widerstandsgruppen oder auch im Nationalkomitee Freies Deutschland gab. Allerdings verweist er im Kapitel „Besiegt und befreit“ auf die Schwierigkeit, der sich die Minderheit von Antifaschisten und Hitlergegnern ausgesetzt sah, als sie nach dem Mai 1945 vor der Frage stand, „in welchen Dosen sie der Masse die Wahrheiten [über deren Dienstbarkeit für Faschismus und Krieg, M.W.] nahe bringen sollte und konnte, ohne sich von ihr noch stärker zu isolieren, als sie es anfänglich ohnehin war.“ (113)

Beide Bände enden mit ausführlichen Nachworten, die sich knapp mit dem bislang erreichten Forschungsstand, ausführlich indessen mit den vorhandenen Quellen sowie mit der in beiden deutschen Staaten veröffentlichten Literatur befassen. Sein Anliegen u.a.: Dem heutigen Zeitgeist entgegenzuwirken, der von den Ergebnissen ostdeutscher und marxistischer Historiker kaum Notiz nimmt, und jene in der DDR erbrachte Leistungen, seien sie dokumentarischer oder wissenschaftlicher Art, wieder in Erinnerung zu rufen.

Man mag bedauern, dass Kurt Pätzold es nicht vergönnt gewesen ist, eine große Gesamtdarstellung zur Geschichte des deutschen Faschismus und vor allem zu der Rolle der Deutschen in den Zeiten des braunen Regimes und des Zweiten Weltkrieges zu verfassen. Den Ausgangspunkt boten zwei umfassende Bände, der eine zur Geschichte der NSDAP und der andere über Adolf Hitler.¹⁴ Sie galt es zu vervollständigen und weiterzuführen, zumeist im Zusammenhang mit unterschiedlichen Anlässen wie Jahrestagen oder aktuellen geschichtspolitischen Auseinandersetzungen. Unter anderen Verhältnissen, etwa bei einer normalen Integration in den alltäglichen Wissenschaftsbetrieb und in die materiell gesicherte Wissenschaftsorganisation, auch bei normaler und nicht ausschließlich politisch motivierter Kritik in der Historikerzunft, wäre noch viel und sicher auch Großartiges zu erwarten gewesen. Dennoch: Mit Kurt Pätzolds Hinterlassenschaft liegt Wertvolles und die deutsche Geschichtswissenschaft Bereicherndes vor.

¹⁴ Beide gemeinsam mit dem Autor dieses Beitrages verfasst: „Hitler. Eine politische Biographie“, Leipzig 1995, und „Hakenkreuz und Totenkopf. Die Partei des Verbrechens“, Berlin 1981, fortgesetzt als „Geschichte der NSDAP 1920-1945“, Köln 1999.

Zum Schwerpunkt „Transformationsdebatte – aktuelle Aspekte“, Z 107 (September 2016), S. 30-75

Von besonderem Interesse beim Schwerpunktthema in Z 107 sind für mich immer die Stellen gewesen, wo man sich mit Möglichkeiten reformerischer Politik im Kapitalismus nach 1990 befasste. *Deppe* schreibt, dass Reformpolitik durch Schröder diskreditiert war und die Restlinke nicht über die Kraft verfügt habe, eine vorwärtstreibende Reformpolitik auch nur anzustoßen. *Reusch/Goldberg* schreiben, dass die Krisenerfahrungen das Vertrauen in die Steuerungsfähigkeit von Wirtschaft und Gesellschaft erschüttert haben, was vor allem die Gestaltungsfähigkeit auf der staatlich-politischen Ebene in Frage stellt. Beide Aussagen stelle ich in Frage aufgrund meiner beruflichen Erfahrungen. Wenn ich auf meine berufliche Zeit in der Umweltverwaltung von 1979 bis 2008 zurückblicke, dann lässt sich die so zusammenfassen: Es gab bis zur Wende 1990 erhebliche Gestaltungsmöglichkeiten im Verein mit dem Druck der Umweltbewegung, die nach 1990 sukzessive kaputt gemacht wurden. Die Verbände aus Wirtschaft und Handwerk übten einen enormen Druck nach der Wende aus, die Vorschriften im Umweltrecht zu schleifen und sorgten zudem gemeinsam mit der Politik dafür, dass viele Vorschriften im praktischen Vollzug so ausgelegt und gehandhabt wurden, dass sie den Unternehmen kaum noch weh taten. Verschlechterungen gab und gibt es auch durch die Übernahme von EU-Recht bzw. die Anpassung geltenden Rechts an EU-Vorgaben.

Trotzdem ist die Lage nicht hoffnungslos. Sie ist nur schwierig. Man kann geltendes Recht wieder nachschärfen, geltende Regeln härter auslegen und anwenden. Und man kann viele rechtliche Möglichkeiten wieder auspacken, die nicht zum Einsatz kommen, weil man der Wirtschaft nicht weh tun will. Teilweise wird man sich auch mit EU-Recht anlegen müssen. Hier verweise ich auf Andreas Fisahn (der ja Umwelt- und Technikrecht in Bielefeld lehrt und Mitglied in der Partei DIE LINKE ist) und der Ungehorsam gegenüber der EU nicht ausschließt. Im Zusammenhang mit Reformmöglichkeiten möchte ich auch auf die zahlreichen Gutachten des SRU mit seinen rechtlichen Handlungsvorschlägen verweisen, auf die vielen guten Rechtsvorschläge im Agrarrecht der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft, im Umwelt- und Naturschutzrecht auf NABU und BUND. Es ließen sich viele weitere Verbände mit vielen guten Reformvorschlägen nennen. Auch die Memo-Gruppe ist doch der Beweis, was sich alles machen ließe.

Kurzum, es gibt also nach wie vor genügend Möglichkeiten, reformerisch zu handeln und zwar auch mit durchgreifenden Ergebnissen. Das aber begreifen viele Linke nicht, wobei ich ehrlicherweise zugeben muss, dass ich auch zu Beginn meiner Berufstätigkeit ahnungslos war, was es alles für rechtliche Handlungsmöglichkeiten gab. Bei den Linken muss ich differenzieren aufgrund meiner Erfahrungen hier in Berlin, seit ich in Rente bin. Im Osten fehlen die Kampferfahrungen aus der alten Bundesrepublik und gewiefte linke Juristen, die Dampf machen können und die hohe Kunst beherrschen, Vorschriften knackig zur Anwendung zu bringen oder so

nachzuschärfen, dass bei der Wirtschaft keine Freude aufkommt. Zudem will die Linke im Osten überwiegend, und das betrübt mich, zu rasch wieder an die Fleischtöpfe und ist deshalb zu kompromisswillig mit Blick auf Koalitionen. Im Westen haben sich dagegen viele Linke unter schwierigen beruflichen Verhältnissen durchschlagen müssen. Hier ist vielfach hohe Abneigung gegenüber reformerischem Handeln gegeben und der Kampf gilt dem System. Das Ausschöpfen von Reformmöglichkeiten im System als wichtiger Etappe der Kämpfe wird nicht begriffen oder bewusst abgelehnt, nicht zuletzt, weil man die Integration in die herrschenden Verhältnisse und mithin eine Sozialdemokratisierung fürchtet.

Detlef Bimboes

Zu Klaus Müller, Historizität und Messbarkeit abstrakter Arbeit, Z 107 (September 2016), S. 146-160

Klaus Müllers Ausführungen „zu einigen scheinbar geklärten, erneut diskutierten Fragen“ habe ich mit Genuss gelesen. Meine Einwände/Fragen berühren denn auch in keiner Weise seine Grundposition.

„Die Arbeit, die von allen konkreten Formen und Inhalten abstrahiert, ist Arbeit schlechthin, allgemeine Arbeit. In der Warenproduktion wird sie zur abstrakten Arbeit.“ (148) Die Verknüpfung dieser beiden Aussagen halte ich für inkonsistent, denn sie läuft hinaus auf: Abstrakte Arbeit wird in der Warenproduktion zu abstrakter Arbeit. Es könnte zunächst so aussehen, dass hier zwischen „Arbeit schlechthin, allgemeine Arbeit“ und abstrakter Arbeit unterschieden wird. Aber etwas weiter unten steht noch einmal unmissverständlich: „Ihr abstrakter Charakter (der wertbildenden Arbeit) besteht darin, dass sie von den Besonderheiten der unterschiedlichen konkreten Arten menschlicher Arbeit abstrahiert.“ (149)

Liegt das Spezifische der Warenproduktion darin, dass der Begriff „abstrakte Arbeit“ in ihr kategorial wird? („Die physiologische Gemeinsamkeit der unterschiedlichen menschlichen Arbeiten wird erst zur Kategorie abstrakter Arbeit, wo Menschen Produkte als Waren produzieren.“ [149]) Das wäre schwer einzusehen, denn die Abstraktion von den Besonderheiten menschlicher Arbeiten (und das heißt ja wohl: ihre Reduktion auf Verausgabung von Muskel, Nerv und Gehirn) lässt sich für jegliche Arbeit jeglicher Epoche vollziehen, und eine solche Bestimmung der abstrakten Arbeit würde wohl kaum dem Marx'schen Verständnis entsprechen, wenn wir – im „Fetisch-Kapitel“ des *Kapital* – Marx' Ausflüge in verschiedene Produktionsformen Revue passieren lassen. Robinson weiß, dass „verschiedne Betätigungsformen ... nur verschiedene Weisen menschlicher Arbeit sind“ und in den Beziehungen zwischen ihm und den Dingen „alle wesentlichen Bestimmungen des Werts enthalten“ sind. In der sich selbst versorgenden Bauernfamilie erscheint „die durch die Zeitdauer gemeßne Verausgabung der individuellen Arbeitskräfte“ in Ackerbau, Viehzucht, Spinnen, Weben, usw. „als gesellschaftliche Bestimmung der Arbeit selbst, weil die individuellen Arbeitskräfte von Haus aus nur als Organe der gemeinsamen Arbeitskraft der Familie

wirken“. Schließlich wird im „Verein freier Menschen“ die Arbeitszeit sowohl in der planmäßigen Verteilung der gesellschaftlichen Arbeit als auch als „Maß des individuellen Anteils der Produzenten an der Gemeinarbeit“ ihre Rolle spielen. Ähnlich auch in dem von Müller selbst gebrachten Zitat aus den *Grundrisen* (150). Gibt es einen Zweifel, dass in allen Fällen die von den Besonderheiten der verschiedenen Arbeiten abstrahierende Arbeitszeit gemeint ist?

Wenn nur in der Waren produzierenden Gesellschaft abstrakte Arbeit eine ökonomische Kategorie ist, fallen abstrakte Arbeit und Wert bildende Arbeit zusammen. Die inkonsistente Darstellung der abstrakten Arbeit zeigt sich also auch darin, dass eines von beiden, abstrakte Arbeit oder Wert, überflüssig wäre.

Dennoch ist abstrakte Arbeit nicht völlig reduzierbar auf Verausgabung von Muskel, Nerv und Gehirn. Sie ist immer Arbeit in einem gesellschaftlichen/gemeinschaftlichen Zusammenhang. Die Robinsonade dient Marx nur als künstliches Modell: „Alle Bestimmungen von Robinsons Arbeit wiederholen sich“ im „Verein freier Menschen“, hier „nur gesellschaftlich, statt individuell“ (92).

Schlüssiger wäre es, die überhistorische Geltung der abstrakten Arbeit und nur den Wert als spezifische Erscheinungsform der Warenproduktion anzuerkennen. Und zwar deshalb, weil das Maß der abstrakten Arbeit sich in Waren produzierenden Gesellschaften nur über den vergleichenden „Tauschwert“ (Tauschwert ist eine zweistellige Relation) ans Licht bringen lässt, während seine Referenz, „Wert“ genannt, für die Akteure im Dunkeln bleibt.

Müllers Gewissheit, dass er mit seinem Diktum „... wo es keinen Wert gibt, existiert auch keine abstrakte Arbeit“ (149/150) gleich liegt mit Marx und dem „Offizialmarxismus“ (150) mag für das zweite zutreffen, kaum jedoch für den Meister. Marx hebt in der *Kritik des Gothaer Programms* hervor, dass in der genossenschaftlichen Produktionsweise die Produkte der Arbeit nicht als Wert erscheinen, da die individuellen Arbeiten unmittelbar als Bestandteil der Gesamtarbeit existieren. Wenn es hierbei nicht um abstrakte Arbeit geht, um was dann? Wie lässt sich der Austausch des individuellen Arbeitsquantums gegen den äquivalenten Anteil am gesellschaftlichen Gesamtprodukt – oder: der Austausch von „gleich viel Arbeit in der einen Form gegen gleich viel Arbeit in einer anderen Form“ (MEW 19: 20) – bewerkstelligen ohne abstrakte Arbeit?

Die von Müller erwähnten Autoren Ruben und Wagner¹ sind konsequenter als Müller. Für sie sind abstrakte Arbeit wie Wert überhistorisch. Wenn Müller dagegen nur den einen Einwand hat, dass „abstrakte Arbeit“ und „Wert“ Begriffe sind, „mit denen wir die Warenproduktion charakterisieren“, bewegt er sich in einem Zirkel, denn dies hat er gerade per Definition so festgelegt. Innerhalb dieses Zirkels ist die Aussage „Wert ist stets gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, aber nicht jede gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit ist Wert“ genau so richtig wie Ruben und Wagners immanente Folgerung, nach der jede Ware immer auch Wert, aber nicht jeder Wert Ware sei.

¹ Peter Ruben und Hans Wagner, Sozialistische Wertform und dialektischer Widerspruch, in: Deutsche Zeitschrift für Philosophie 10/1980, S.1218-1230.

Wenn abstrakte Arbeit Epochen übergreifend, also auch im Sozialismus, Wert bildet, stellt sich die Frage, welche Wertform die wechselseitige Ersetzung der Produktionsbedingungen in der Gemeinschaftsproduktion annimmt. Ruben und Wagner meinen, dass für die einzelnen Teilproduzenten mit dem Austausch des gelieferten Outputs gegen den empfangenen Input Tauschwert realisiert wird. Dann reduziert sich der Unterschied zwischen Waren- und Gemeinschaftsproduktion auf den Sachverhalt, dass in der Warenproduktion ein Tauschwert viele voneinander unabhängige Äquivalente hat, während in der Gemeinschaftsproduktion der Austausch durch den Plan eindeutig festgelegt ist und dadurch unmittelbar gesellschaftlichen Charakter bekommt (Ruben/Wagner: 1225). Die Sache wird aber (für Ruben und Wagner) noch komplizierter. Sie meinen, dass wegen der „vielen Tauschwerte“, die „unterschiedenen Teilarbeitern zugeordnet sind“ (ebd.), an eine Quantifizierung überhaupt nicht zu denken sei (was nicht erst aus heutiger Sicht falsch ist) und die Abstraktion (von den unterschiedenen Teilarbeiten?) deshalb zum Begriff des „sozialistischen Werts“ führe. Was auch immer damit gemeint ist: „Tauschwert“ und „sozialistischer Wert“ sind dann nicht sinnvoll zu unterscheiden. Zudem erkennen Ruben und Wagner selbst, dass der erscheinende Austausch der Teilproduzenten in der Gemeinproduktion kein äquivalenter „Tausch“ sein kann (Ruben/Wagner: 1230). Neben all diesen Schwierigkeiten geht aber auch der entscheidende Unterschied zur Warenproduktion verloren: In der Warenproduktion kann sich der Wert einer Ware, das Quantum der in ihr verausgabten abstrakten Arbeit, nur spontan und relativ im Vergleich zu einer anderen Ware, eben als Tauschwert, darstellen. In der Gemeinschaftsproduktion hingegen lässt sich das Arbeitszeitquantum eines Produkts als Bestandteil der Produktionsbedingungen eines optimalen Plans nicht nur theoretisch, sondern mit der digitalen Revolution auch praktisch absolut bestimmen.

Zurück zu Müller: Zur Aussage „Wert ist stets gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, aber nicht jede gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit ist Wert“ kommt man auch auf konsistentem Weg, nämlich als *Folgerung* aus der Anerkennung des überhistorischen Charakters der abstrakten Arbeit und des historischen Charakters des Wertes. Doch Differenzen auf dieser Ebene sind vernachlässigbar gegenüber der entscheidenden Scheidelinie, die zu Theoretikern zu ziehen ist, die die Naturbasis der gesellschaftlichen Arbeit leugnen. Und hierzu hat Klaus Müller einen erhellenden Beitrag geleistet.

Eine Nachbemerkung zu Müllers Ausführungen über abstrakte Arbeit und Geld. Müller hat recht gegenüber den Vertretern der „Neuen Marx-Lektüre“, die behaupten, das Geld sei vor Ware und Wert dagewesen. Doch sein Diktum „Menschen erfanden Münze, Banknote und Euro, nicht das Geld“ (158) - was letztlich nichts Anderes heißen kann als dass Geld im „zufälligen Wertausdruck“ bereits angelegt ist - geht an dem durchaus strittigen Problem der Existenz einer Geldware vorbei. So logisch und plausibel die Marxsche Wertformenanalyse ist, historisch ist sie kaum haltbar. Im alten Mesopotamien war Gerste allgemeines Äquivalent, also Wertausdruck für alle möglichen Waren, aber nicht Verdoppelung (natürlich bezüglich des Wertes) in dem Sinn, dass

damit der Händewechsel vollzogen wurde. Und Artefakte, mit denen ein solcher vollzogen wurde, hatten in der Regel einen intrinsischen Wert, der wenig mit dem Wert der durch sie repräsentierten Waren zu tun hatte (eine historische Ausnahme war die Zeit der durch Gold gedeckten Währung – in der Marx lebte) und nur durch staatliche Autorität zur Anerkennung gebracht werden konnten. Für die Entwicklung der Tauschbeziehungen spielten wohl Kreditverträge die wesentliche Rolle. Es gibt keine historischen Belege für die Existenz von Gemeinschaften, in denen sich über die Exklusion bestimmter Waren als Tauschmittel eine Geldware entwickelt hätte.

Helmut Dunkhase

Impressum

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

Redaktionsbeirat: Joachim Becker, Joachim Bischoff, Dieter Boris, Frank Deppe, Klaus Dräger, Werner Goldschmidt, Regine Meyer, Klaus Pickshaus, Jörg Roesler, Ursula Schumm-Garling, Conny Weißbach, Harald Werner.

Redaktion: Jörg Goldberg, André Leisewitz, Jürgen Reusch, David Salomon, Alan Ruben van Keeken, Gerd Wiegel.

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

Z. erscheint vierteljährlich. Der Abonnementpreis (vier Hefte) beträgt Euro 35,-. Bei Bezug aus dem Ausland Euro 43,-. Das Einzelheft kostet Euro 10,-. Abo zum reduzierten Preis (Studenten u.a., gegen Nachweis) Euro 28,-, Ausland Euro 36,-. Das Abonnement verlängert sich jeweils um vier Hefte, wenn nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums eine schriftliche Kündigung beim Verlag eingegangen ist. Änderungen der Anschrift sind unverzüglich mitzuteilen. Bankverbindung: Forum Marxistische Erneuerung e.V., Frankfurter Sparkasse, BLZ: 500 502 01, Konto: 34595. IBAN: DE 69 5005 0201 0000 0345 95; BIC; HELADEF1822. Postanschrift von Redaktion und Vertrieb: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung, Postfach 500936, 60397 Frankfurt am Main, Tel./Fax. 069/53054406.

e-mail: redaktion@zme-net.de; internet: www.zeitschrift-marxistische-erneuerung.de

Druck: Beltz Bad Langensalza GmbH, Bad Langensalza. ISSN: 0940-0648.

Redaktionsschluss: 31.10.2016

Die große Krise 2007/2009, Ursachen – Verlauf – Folgen

Wochenendseminar der Marxistischen Arbeitsgruppe (MAG),
Ulm, 3./4. September 2016

Die Krise der Jahre 2007-2009 ist an Umfang und Tiefe mit der Weltwirtschaftskrise seit 1928/29 durchaus vergleichbar: Rückgang der Gesamtwirtschaftsleistung und der Industrieproduktion in zahlreichen Industriestaaten, Schrumpfen des Welthandels, drohender Zusammenbruch des Weltfinanzsystems. Bis heute ist die Krise nicht wirklich überwunden. Die Verschuldung vieler Staaten und zahlreicher Banken bewegt sich immer noch über dem Vorkrisenniveau. Die fortdauernde Virulenz der Krise und die uneinheitlichen und widersprüchlichen Erklärungen und Deutungen waren der Marxistischen Arbeitsgruppe Ulm Anlass, mit den Referenten Jürgen Leibiger (Dresden) und Robert Schlosser (Bochum) und interessierten Menschen zu diskutieren.

Jürgen Leibiger gliederte seine Ausführungen in drei Hauptthemen: 1. Krisen im Kapitalismus, 2. Weltwirtschaftskrise 2007-2009 und 3. Wann kommt die nächste Krise? Dabei unterschied er zunächst vier Typen von Wirtschafts- und Gesellschaftskrisen: zyklische Krisen, Strukturkrisen, Finanzkrisen (Banken, Börse, Staatsfinanzen) und große Krisen (Krisen des Regulationssystems). Die großen Krisen des Kapitalismus, 1873-1896, 1929-1933, 1973-1976 und die Weltwirtschaftskrise 2007-2009, seien jeweilige Katalysatoren der Evolution des Kapitalismus gewesen. Die Schwere der Krise 2007-2009 führte Leibiger auf das Zusammentreffen dreier Momente zurück: Eine zyklische Überakkumulationskrise, eine Finanzmarktkrise mit einer Überakkumulation von Geld und fiktivem Kapital und eine Krise des neoliberalen Regulierungsregimes.

Der Verlauf der Krise lässt sich Leibiger zufolge in fünf Phasen einteilen: Anfang 2007 gab es erste Anzeichen einer Überakkumulation im Realbereich. Mitte 2007-2008 erfolgte der „sichtbare“ Krisenausbruch („Subprime“-Krise) und die Krisenausbreitung. Ab September 2008 ließ sich dann eine virulente Weltwirtschaftskrise beobachten. Gegen Ende 2009/Anfang 2010 lief die Rezession aus und eine lange Depression begann. Leibiger betonte die Rolle der Wirtschaftspolitik für den Verlauf der Krise: Die Bankenrettung ab 2007, eine expansive Geld- und Zinspolitik ab III/2008, die defizit-finanzierten Konjunkturprogramme ab IV/2008, die Rettung von Staatshaushalten ab 2010 und die Reformen im Finanzsystem. Anschließend erfolgte ein erneuter Umschwung, eine Politik der Austerität verbunden aber mit einer weiterhin expansiven Geldpolitik. Leibiger betonte, genaue Aussagen zum Zeitpunkt eines erneuten Krisenausbruchs seien nicht möglich. Sicher sei nur, dass er kommen werde. Zur Einschätzung der Situation könnten aber sinnvolle Fragen gestellt werden: Wo stehen wir im Krisenzyklus? Wie sind die unterschiedlichen ökonomischen Situationen in Deutschland, in Europa, in den USA und der übrigen Welt einzuschätzen? Wie könnte sich das Risikopotential in den nächsten Jahren entwickeln? Mit Hilfe verschiedener Indikatoren versuchte der Referent diese Fragestellungen zu klären. Vieles deutet, so Leibiger, auf das Erreichen des oberen Wendepunktes des

aktuellen Zyklus und die Möglichkeit einer Situation ähnlich der von 2007 hin.

Robert Schlosser, seit vielen Jahren mit politökonomischen Fragen befasst, verwies in seinem Beitrag auf die grundlegende Wirkung des Wertgesetzes als Movens der Krise. Die Abweichung der Preise von den Werten (gemessen in der zur Herstellung der Waren nötigen Arbeitszeit) nimmt vor dem Ausbruch der Krise die Form der Übertreibungen im Preis der Waren auf besonders überhitzten Märkten an. Der besondere Markt für den Ausgang der Krise in den USA war der Immobilienmarkt, Teil der „Realwirtschaft“. Die steigenden Preise für Wohneigentum ermöglichten weitere Kreditaufnahme und die zunehmende Beleihung der Wohnimmobilien für Konsumausgaben steigerte die Nachfrage auch in anderen Branchen. Die Verbriefungen dieser Kredite waren dann die Basis für den sich aufblähenden Wertpapierhandel. Überproduktion und Überakkumulation wurden so verallgemeinert und zugleich verdeckt. In der Krise bewirken die Entwertungsprozesse die Korrektur der überhitzten Preise und ihre Angleichung an die Werte. Die von vielen behauptete Dominanz der Finanzmärkte über die Realwirtschaft blamierte sich vor der Abhängigkeit aller Arten von Spekulation von der Produktion von Wert und vor der Abhängigkeit aller Arten von Profit von der Produktion von Mehrwert.

In der lebhaften Diskussion wurden krisentheoretische Probleme (Krisenzyklus, Unterkonsumtions- vs. Überakkumulationstheorie), Fragen der historischen Entwicklung (Erfolg oder Misserfolg des New Deal in den USA, Gründe sozialer Absicherung lohnabhängiger Reproduktion in staatlicher oder privater Form) und das Spannungsverhältnis zwischen dem notwendigen Abwehrkampf gegen die Angriffe des Kapitals und sozialreformistischen Illusionen thematisiert.

Klaus Braunwarth und Walter Eckhardt

„Vom Kopf auf die Füße“

Ferienuniversität Kritische Psychologie, Berlin, 13.-17. September 2016

Seit 2010 organisieren Studierende und Lehrende regelmäßig eine „Ferienuniversität Kritische Psychologie“, die 2016 erstmals an der Alice-Salomon-Hochschule für Sozialwesen in Berlin stattfand und an deren über 70 Veranstaltungen insgesamt etwa 700 Menschen aus dem Bundesgebiet und Österreich teilnahmen. Kritische Psychologie ist ein marxistischer Ansatz, der ab den 1970er Jahren wesentlich vom West-Berliner Arbeitskreis um Klaus Holzkamp (1927-1995) entwickelt wurde. In seinem Eröffnungsvortrag ging *Morus Markard* (Berlin) auf das Motto der diesjährigen Ferienuni ein. „Vom Kopf auf die Füße“ ist bekanntlich eine Anspielung auf Marx' Diktum, bei Hegel stehe die Dialektik auf dem Kopf, indem sie die gesellschaftliche Wirklichkeit aus dem Denken erkläre, statt umgekehrt das gesellschaftliche Bewusstsein auf die Lebensbedingungen zurückzuführen. Markard erinnerte daran, dass die Sozialpsychologie von einem „fundamentalen Attributionsfehler“ spricht, wenn sie menschliches Handeln nicht den konkreten Umständen, sondern individuellen Eigenschaften zuschreibt. Indem

die Mainstream-Psychologie allerdings ihrerseits von gesellschaftlichen Verhältnissen abstrahiere, erliege sie selbst einem solchen Irrtum.

Einen inhaltlichen Schwerpunkt bildeten Veranstaltungen zu Migration und Rassismus. *Johanna Bröse* und *Josef Held* (Tübingen) referierten über politische Aktionsformen von Flüchtlingen sowie über ein Forschungsprojekt zum Berufseinstieg von geflüchteten Jugendlichen. *Maria Hummel* und *Elène Misbach* (Berlin) argumentierten gegen die staatliche Ausnutzung des Ehrenamts in der Flüchtlingshilfe, die die Betroffenen in eine subalterne Position der „Dankbarkeit“ drängen könne. *Silvia Schriefers* und *Anna Karcher* (Berlin) unterzogen Traumakonzepte einer Kritik und diskutierten Schlussfolgerungen für die „Integration“ von Geflüchteten. Unter Rückgriff auf soziologische Arbeiten von Robert Miles, Stuart Hall und Etienne Balibar sowie anhand von Fallanalysen stellte *Gesa Köbberling* mögliche psychische Folgen erfahrener rassistischer Gewalt dar.

Anlässlich des Veranstaltungsorts, einer Hochschule für Soziale Arbeit, stand die Frage nach dem Verhältnis von Kritischer Psychologie und Sozialer Arbeit im Raum. *Ulrike Eichinger*, Professorin an der ASH, sprach darüber mit *Konstanze Wetzel* (Kärnten) und *Karl-Heinz Braun* (Magdeburg). Eine Teilnehmerin problematisierte eine mögliche Verhältnisbestimmung, nach der die Kritische Psychologie „Ärztin am Krankenbett der Sozialen Arbeit“ sei, woraufhin vom Podium aus betont wurde, dass andere Disziplinen eigenständige, irreduzible Ansätze zur Verfügung stellten.

Besonders interessant waren die internationalen Beiträge. *Athanasios Marvakis* (Thessaloniki) beschrieb anhand der jüngeren Geschichte Griechenlands den Neoliberalismus als sukzessive Durchsetzung einer bestimmten Lebensweise. Er warnte dementsprechend davor, Neoliberalismus auf die gegenwärtige Austeritätspolitik zu reduzieren. *Francesco Colucci* (Mailand) skizzierte die Rezeption der Kritischen Psychologie in Italien. In einer weiteren Veranstaltung stellte er ein Forschungsprojekt vor, das an jüdisch-palästinensischen Schulen in Israel durchgeführt worden war. Gemeinsam mit den Beschäftigten hatte man dort soziale Veränderungen durchgesetzt, um vordergründig psychologische Probleme, wie eine zunehmende Diagnostizierung des sogenannten Aufmerksamkeitsdefizitsyndroms oder Schulabstinzenz, zu reduzieren. Mit Bezug auf Gramsci betonte Colucci, dass die Schule sowohl eine Institution der Befreiung (zunehmende Bildungsbeteiligung palästinensischer Kinder) als auch der Unterdrückung (Nichtbehandlung arabischer Literatur) ist.

Wolfgang Fritz Haug (Los Quemados/Esslingen) sprach in seinem Abschlussreferat unter anderem über den Subjektbegriff und die darin angelegte Subjekt-Objekt-Trennung, wie sie historisch aus der Philosophie in die Psychologie geraten seien. Die berühmte Problemstellung René Descartes', wonach nicht der Inhalt des Denkens, wohl aber die Tatsache des Denkens selbst ein sicherer Ausgangspunkt des Philosophierens sei, rekonstruierte er insbesondere aus den in Aufzeichnungen festgehaltenen Lebensumständen und biografischen Erlebnissen des Franzosen. Von da aus schlug Haug einen Bogen zu Holzkaampfs Buch „Sinnliche Erkenntnis“ von 1973 und zum Subjektbegriff in

der Kritischen Psychologie, den er nur in seiner Alltagsbedeutung, aber nicht als theoretischen Grundbegriff für haltbar erachtet.

Die rege Beteiligung an der Ferienuniversität und die Breite der dort behandelten Themen zeigt insgesamt die Vitalität der Kritischen Psychologie und vor allem das Interesse unter Studierenden, die nach Alternativen zum Mainstream suchen, der an den Hochschulen gelehrt wird. Die nächste Ferienuniversität wird voraussichtlich 2018 stattfinden.

Michael Zander

Krise der EU – Zeit für einen linken Neustart

Konferenz der Bundestagsfraktion DIE LINKE, Berlin, 23. September 2016

Auf Einladung der Bundestagsfraktion DIE LINKE diskutierten mehrere hundert TeilnehmerInnen aus linken Parteien und zivilgesellschaftlichen Organisationen aus Deutschland, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Slowenien, Spanien und Portugal sowie WissenschaftlerInnen über notwendige politische Korrekturen und über Wege, wie ein linker „Neustart“ erreicht werden könne. In der Eröffnung benannten die MdBs *Wolfgang Gehrcke* (Leiter des Arbeitskreises Internationale Politik) und *Andrej Hunko* (Europapolitischer Sprecher) die Verständigung und Kommunikation über europapolitische Fragen zwischen den Parteien der Europäischen Linken (EL) als ein wichtiges Anliegen der Konferenz. Dem kommt angesichts unterschiedlicher strategischer Ausrichtung und Vielfältigkeit linker Parteien in Europa in der Tat große Bedeutung zu.

In vier Gesprächsrunden und einem Abschlusspodium wurde hauptsächlich auf die Bereiche Wirtschafts- und Außenpolitik sowie Demokratiefragen eingegangen, wobei auch Themen wie Gleichstellungs- oder Energiepolitik zur Sprache kamen.

Gregor Gysi konstatierte in seinem Eingangsreferat: Die EU „ist unsozial, undemokratisch, intransparent, bürokratisch und in einer tiefen Krise“. Er plädierte nicht für ihre Auflösung, sondern für eine Reform. Das Hauptverdienst der EU bestünde darin, dass sie zumindest unter ihren Mitgliedern den Frieden erhalten hätte. Mit der Bemerkung, dass er nicht zum „Pickelhaubenstaat“ zurück wolle, setzte er einen Kontrapunkt zur Debatte über eine Rückkehr zur nationalstaatlichen Souveränität. Den Euro kritisierte Gysi scharf, warnte jedoch vor einem Zurück zu nationalen Währungen. Er befürchte Spekulationen gegen einzelne Landeswährungen, was verheerende soziale und ökonomische Folgen hätte.

In der Debatte um nationalstaatliche Souveränität und die Währungsfrage charakterisierte der ehemalige Vizefinanzminister Italiens *Stefano Fassina* den Euro als einen „historischen Fehler“, der im Sinne der Erlangung einer demokratischen Perspektive überwunden werden müsse. *Catarina Martins*, die Vorsitzende des Bloco de Esquerda in Portugal, schilderte eindringlich die Zerwürfnisse, welche die EU-Austeritätspolitik in ihrem Land angerichtet hat. Sie warb für eine Strate-

gie des Ungehorsams gegenüber Forderungen und Drohungen der EU und brachte Referenden, beispielsweise über den EU-Fiskalpakt, ins Spiel. „Jeder Staat sollte über sein Budget entscheiden können.“ Der Präsidentschaftskandidat des französischen Parti de Gauche, *Jean-Luc Mélenchon*, bezeichnete einen Ausstieg aus den EU-Verträgen als Plan A, da diese nur „soziale Not und Krieg“ hervorriefen und eine neoliberale Richtung vorschrieben. Als Plan B formulierte er die Möglichkeit, dass Frankreich aus der EU oder zumindest aus dem Euro austreten könnte: „Entweder wir verändern die EU, oder wir gehen raus. Die Souveränität der Völker ist das höchste Gut“. Im Gegensatz dazu nannte der Vorsitzende der Partei der Europäischen Linken sowie der KPF, *Pierre Laurent*, die Pläne A und B jedoch „schwer umsetzbar“. Zunächst einmal sollte die Linke sich darauf konzentrieren, bei Protesten wie gegen TTIP und CETA enger zusammenzuarbeiten und Bündnispartner zu gewinnen. In diesem Sinne argumentierte auch *Bernd Riexinger*, Parteivorsitzender der LINKEN. Er vertrat die Meinung, dass die Eurofrage im gesamten linken Spektrum in hohem Maße spalten würde. Stattdessen käme es darauf an, einen Fokus auf europäische Kämpfe für eine andere Politik zu setzen. Für diese Kämpfe um eine andere europäische Politik sprach sich auch *Axel Troost*, Finanzpolitischer Sprecher der Linksfraktion, aus, wenngleich er Verständnis für Linke in anderen Länder äußerte, die sich „durch Deutschland an den Rand gedrängt“ fühlten und Debatten zum Euroaustritt führten. Dagegen plädierte *Oskar Lafontaine* klar für eine Rückkehr zu nationalen Währungen, damit Länder wie Spanien, Italien oder Frankreich die Möglichkeit hätten, sich mit einer schwächeren Währung gegen Deutschland zu behaupten.

Zur Einleitung des zentralen Abschlusspodiums nannte *Sahra Wagenknecht* den Euro „eine Fessel für eigenständige Politik“. Ein anderes europäisches Währungssystem sei „Teil der Zurückgewinnung von Demokratie“ und nur ein demokratisches und soziales Europa habe die Chance, „rechten Parteien und Bewegungen den Boden zu entziehen“. Sie sprach sich dafür aus, die Kompetenzen so zu verteilen, dass in den einzelnen Staaten die Richtung der Politik bestimmt werden könne. Eindringlich warnte Wagenknecht vor einer „abstrakten Verteidigung der EU“, welche den Rechten in die Hände spielen würde. Ähnlich argumentierte die Sprecherin für internationale Beziehungen der Linksfraktion *Sevim Dagdelen*: DIE LINKE solle sich nicht zur Retterin des „sinkenden Schiffes“ EU stilisieren, sondern eher „wo es möglich ist, Sand ins Getriebe streuen“. *Tiny Kox* von der Sozialistischen Partei der Niederlande und Vorsitzender der Linksfraktion im Europarat, formulierte es so: „Als Internationalisten sollten wir uns nicht als Verteidiger einer Union aufspielen, die wir nicht gegründet haben“. Er machte deutlich, dass Europa mehr ist als die EU, und plädierte für vielfältige Möglichkeiten der Kooperation: „Menschen für linke Politik begeistern“ sei das Ziel, und dabei sei das Format der Zusammenarbeit zweitrangig.

In vielen Redebeiträgen wurde bekräftigt, dass linke Parteien nicht die Kritik an der EU den Rechten überlassen dürften. Zudem bestand Einigkeit in der Kritik und Notwendigkeit der Änderung des EU-Vertragswerkes, welches Neoliberalismus und Militarisierung zementiert. Allerdings müssen für Vertragsänderungen sämtliche Mitgliedsstaaten zustimmen und linke Mehrheiten

gibt es in den wenigsten Ländern. *Peter Wahl*, Vorstandsvorsitzender der Organisation „Weltwirtschaft, Ökologie und Entwicklung“ (WEED) schlug einen „Bruch mit den Verträgen“ und eine Art „Koalition der Willigen“ vor. Auch *Andreas Fisahn* von der Universität Bielefeld oder der LINKE Europa-abgeordnete *Fabio De Masi* sprachen sich für den Bruch von Regeln aus, mit denen alternative Politik unmöglich gemacht werde.

Bei der Konferenz kamen Übereinstimmungen in der Kritik, aber auch die ganze Bandbreite unterschiedlicher Auffassungen zur Krise der EU und den Möglichkeiten eines „Neustarts“ im Rahmen der europäischen Linken zum Ausdruck; sie wird sicherlich beim Kongress der EL vom 16.-18.12.2016 in Berlin eine Fortsetzung finden.

Judith Benda

Nach der Sozialpartnerschaft?

Streiktagung der Rosa-Luxemburg-Stiftung, Frankfurt/Main, 30. September bis 2. Oktober 2016

Die Rosa Luxemburg Stiftung hat zum dritten Mal mit Unterstützung von ver.di, NGG, IG Metall und der GEW dazu eingeladen, den gegenwärtigen Stand gewerkschaftlicher Auseinandersetzungen zu diskutieren. Diesmal unter dem Titel „Gemeinsam Gewinnen! Beteiligung organisieren, prekäre Beschäftigung überwinden, Durchsetzungsfähigkeit stärken. Erneuerung durch Streik III“, fanden sich vom 30.09. bis zum 02.10.2016 rund 700 Teilnehmende in den Gebäuden der Uni Frankfurt am Campus Bockenheim zusammen. Die Tagung war vor allem dazu angedacht, Akteure diverser Gewerkschaften zu vernetzen, Erfahrungen auszutauschen, vielfältige Themenbereiche zu diskutieren und – so eines der gesetzten Ziele – neue Strategien des Arbeitskampfes zu entwickeln. Hierbei blieben die GewerkschafterInnen nicht unter sich, denn ebenfalls bei der Tagung anwesend waren laut vergebenen Namensschildern sog. „StreikunterstützerInnen“, die z.B. aus der Wissenschaft kamen und bei den Podiumsdiskussionen teilnahmen oder selbst Themenblöcke anboten.

Neben den Podien und Referaten, fanden Arbeitsgruppen, Praxis- und Themen-seminare sowie Branchentreffen statt. Die thematischen Schwerpunkte lagen vor allem bei der Prekarisierung der Arbeitswelt, der Individualisierung bzw. Vereinzelung von Belegschaften sowie dem Umgang mit Rassismus – insbesondere innerhalb der Gewerkschaften.

Bei allem Optimismus, der bereits dem Konferenztitel zu entnehmen ist, und dem sich zeitweilig in Standing Ovationen, Gesangschören und Beklatschen konsensfähiger Standpunkte äußernden Tatendrang aller Anwesenden durchzogen dennoch Problemdiagnosen beinahe jede Diskussion. Dies betraf vor allem die fehlende Politisierung unter den Gewerkschaften, eine mangelnde Fähigkeit, ökonomischen Druck aufzubauen, sowie innergewerkschaftliche Konflikte, die eine Demokratisierung verhindern.

Beim ersten Block mit Themenseminaren (Freitag), ging es u.a. um die erste Betriebsbesetzung in Deutschland – Erwitte 1975. Die Frage nach dem Vortrag *Dieter Braegs*, wie es denn nun mit Betriebsbesetzungen in Deutschland gegenwärtig bestellt sei, führte zu einer grundsätzlichen Diskussion, bei der das Problem herausgestellt wurde, dass Gewerkschaften die Frage des Eigentums nicht mehr stellen und Enteignungen daher kein Thema mehr seien. Der Korporatismus der fordistischen Zeit habe die Gewerkschaften dermaßen in das sozialpartnerschaftliche Modell eingezogen, dass Eigentum an Produktionsmitteln nicht mehr problematisiert werde. Ver.di, so ein anderer Beitrag, sei nur an Umverteilung interessiert und nicht an der Änderung der „Spielregeln“. Bei Arbeitskämpfen werde kein Risiko mehr eingegangen – nach dem Motto „Wir führen nur Kämpfe, die wir auch gewinnen können“. Zudem seien die Gewerkschaften selbst „keine demokratischen Organisationen“, weshalb die Hoffnungen auf einen (linken) Richtungswechsel im Moment unerfüllt blieben. Solche Stimmen zum Stichwort „fehlende Politisierung“ verwiesen auf einen durchgehenden Diskussionsstrang der Tagung, Wie denn nun Belegschaften, Betriebsräte und Gewerkschaften „politisiert“ werden könnten, worunter so Unterschiedliches gemeint war wie „Propagierung von Klassenkampf“, den Widerspruch von Kapital und Arbeit zu vermitteln oder den Weg einer stärkeren Konfliktorientierung einzuschlagen. *Mathias Venema* (Landesfachbereichsleiter Besondere Dienstleistungen, ver.di Hessen), machte darauf aufmerksam, dass gewerkschaftliche politische Bildungsarbeit in den letzten Jahren sträflich vernachlässigt worden sei (hinsichtlich Wirtschaft, Klassenkampf, Rassismus, Tarifpolitik u.a.). Dass die Grenze der Politisierung von Gewerkschaften vom Gesetz gezogen wird und ein Großteil der (sozialdemokratischen) Gewerkschaftsführungen daran auch so schnell nichts ändern will (z.B. statusunabhängiges Streikrecht, Eigentumsfrage), führte bei Diskussionen während der Tagung oft in Sackgassen. Denn wenn Streiks das Ziel haben sollen, ökonomischen Druck auf die Kapitalseite auszuüben, im öffentlichen Dienst aber dazu führen können, dass Arbeitgeber Kosten sparen (wie es u.a. das Negativbeispiel des ErzieherInnenstreiks gezeigt hat), drängen sich Fragen alternativer Arbeitskämpfungsmittel auf.

Uneins waren sich auch *Bernd Riexinger* und *Michaela Rosenberger* (Vorsitzende NGG) auf dem Podium bei der Frage nach Mitgliedergewinnung und Allgemeinverbindlichkeitserklärung (AVE). Wenn Rosenberger angesichts der Politisierungsproblematik und sinkendem Organisationsgrad fragte, was eine Gewerkschaft gegenwärtig braucht, so ist ihre Antwort darauf: mehr Mitglieder und ein höherer Organisationsgrad mit dem Ziel gewerkschaftlicher Selbstermächtigung ohne Stellvertreterpolitik. Allgemeinverbindlichkeitserklärungen helfen hierbei wenig weiter, da sie tendenziell der Selbstermächtigung und Organisierung entgegenwirken. Riexinger sieht in AVE dagegen ein effektives Mittel für Mitgliederzugewinn und argumentiert damit für eine Arbeitsteilung zwischen Linkspartei (für das „Politische“) und Gewerkschaften (für Tarife), womit er den Gewerkschaften implizit einen Platz zuweist, mit dem sich zumindest einige der Anwesenden nicht zufriedengeben wollten.

In den Streiks von 2015/2016 zeigten sich verschiedenen Berichten zufolge eine zunehmende Verhärtung der Strategie der privaten und öffentlichen Arbeitgeber

sowie Macht- und Ansehensverluste der Gewerkschaften. Angesichts eines autoritärer werdenden neoliberalen Kurses gehe es grundsätzlich um eine Verhinderung weiterer Rückschritte und die Rückgewinnung „verlorenen Terrains“. Hier wurde eine Zunahme sozialer Auseinandersetzungen, möglicherweise auch eine Politisierung erwartet. Das Mitte 2015 verabschiedete Tarifeinheitsgesetz bezeichnete *Wolfgang Däubler* im Kontext dieser „Verhärtung“ als Beispiel für einen „alten Korporatismus“, der Minderheitsgewerkschaften das Recht auf einen Tarifvertrag nehme sowie Flächentarife aufzubrechen drohe. Ob die verschiedentlich geäußerte Ansicht, diese Trends würden zu einer Belebung der sozialen Kämpfe führen, realistisch ist, sei jedoch dahingestellt.

Im Gegensatz zur Streikkonferenz 2014 war das Thema Rechtspopulismus dieses Mal programmprägend. Die Tagung sollte hierbei ein klares Zeichen gegen Fremdenfeindlichkeit und Rassismus setzen, das medienwirksam während des Abschlussplenums vom Bündnis „Aufstehen gegen Rassismus“ demonstriert werden konnte. Das Programm sah diesbezüglich ein Praxisseminar „StammtischkämpferInnen-Ausbildung“ und eine Arbeitsgruppe zum Thema „Spaltung Verhindern“ vor. Insgesamt fiel jedoch auf, dass überwiegend über MigrantInnen gesprochen wurde und weniger mit ihnen. Das mag auch daran liegen, so Rosenberger, dass sich die Organisierung z.B. im Gastronomiegewerbe schwierig gestaltet und aufgrund sprachlicher Differenzen wenig nachhaltige Strukturen geschaffen werden können.

Nach Aussage von *Fanny Zeise* und *Florian Wilde* (RLS) waren im Vergleich zur letzten Streikkonferenz 2014 bei der diesjährigen Tagung mehr Gewerkschaften, Bundesländer und Altersgruppen vertreten. Aus pragmatischer Sicht erfüllte die Konferenz sicherlich ihren Zweck; sie bot ein Forum für einen bundesweiten Erfahrungsaustausch sowie die Vernetzung (Bsp. Branchentreffen) zwischen linken Akteuren aus den Gewerkschaften. Dass es Raum für Kritik und kontroverse Debatten gab, ist hervorzuheben.

Walid Ibrahim

Marxismus, Kapitalismus und „Marburger Schule“

Kolloquium zum 75. Geburtstag von Frank Deppe, Philipps Universität Marburg, 8. Oktober 2016

Am 8. Oktober fand anlässlich des 75. Geburtstags von Frank Deppe¹ in den Räumen der Marburger Universität ein gut besuchtes Kolloquium statt. Unter den Zuhörenden fanden sich nicht nur viele aus dem aktiven Umfeld der Marburger Schule², sondern ebenso zahlreiche Studierende wie Weggefährten Deppes.

¹ Vgl. Klaus Dörre/Hans-Jürgen Urban (Hrsg.), *Kapitalismuskritik auf der Höhe der Zeit*. Frank Deppe zum 75. Geburtstag, Supplement der Zeitschrift *Sozialismus* 10/2016, Hamburg.

² Zum Terminus „Marburger Schule“ vgl. Lothar Peter, *Marx an die Uni. Die Marburger Schule. Geschichte, Probleme, Akteure*, Köln 2014.

Zum Einstieg referierte *Frank Deppe* – das Thema seiner zehn Jahre zurückliegenden Abschiedsvorlesung noch einmal aufgreifend – zu „Stand und Perspektiven des Marxismus“. Deppe stellte fest, dass eine sich auf Marx berufende Kapitalismuskritik seit der 2008er-Krise wieder in Mode gekommen sei, was sich auch in den Feuilletons bemerkbar mache. Aber, so seine These, diese Tendenz konzentriere sich einerseits auf die Lesart der „Neuen Marx-Lektüre“, deren Marxismusverständnis am Kern des 1. Kapitels des „Kapitals“ ansetze und beim Fetisch-Kapitel ende. Andererseits sei ein Zugang zum Marxismus einflussreich, der nicht in erster Linie über die Ökonomie gehe, sondern über eine „Radikalität des Denkens“, also auf philosophischer Ebene verortet sei. Eine derartige Form der Marxaneignung habe enorm zugenommen und übe derzeit offensichtlich eine größere Faszinationskraft aus als die für die Marburger Tradition zentrale Beschäftigung mit der Geschichte der Arbeiterbewegung. Demgegenüber betonte Deppe das Erfordernis, eine solche „Denkradikalität“ und die Analyse von Strukturen mit einer Untersuchung konkreter historischer Entwicklungen und Auseinandersetzungen zu verbinden. Im Kontext der Perspektiven des Marxismus machte Deppe insbesondere auf die theoretischen Arbeiten David Harveys aufmerksam, der die Rolle der Stadt in die Analyse von Klassenauseinandersetzung einbeziehe und frage, ob der zentrale Konfliktort für Kämpfe und Veränderungen heute nicht mehr die Fabrik, sondern vielmehr der urbane Raum sei. Ebenso zu berücksichtigen seien – so Deppe – die Fragen der Produktivkraftentwicklung, wozu die Debatten um Industrie 4.0, Care-Berufe, Dienstleistungsbranchen und Wachstumskritik gehörten. Diese seien ebenso mit der Klassenanalyse zu verbinden wie die Untersuchung des Erstarkens von Nationalismus und der Neuen Rechten. In diesem Sinne verwies er auf Wolfgang Abendroth als „Gründungsvater“ der Marburger Schule, der stets versucht habe, im Sinne des klassischen Marxismus historisch konkrete Kräfteverhältnisse zu analysieren.

Herausgestellt wurde außerdem, dass Reflexionsprozesse aus dem vorläufigen Scheitern kapitalismuskritischer Massenbewegungen – wie Occupy und die Platzbewegungen – entstünden und Lernprozesse in Gang kämen. So gäbe es in der Bewegungslinken zunehmend die Argumentation, sich in Parteien organisieren zu müssen. Marxisten hätten dabei zu bedenken, dass sich die Massenbewegungen stets ihre eigenen Realitäten schüfen. In der anschließenden Debatte wurde ergänzend auf den im globalen Süden einflussreichen „Democratic Marxism“ aufmerksam gemacht und die Notwendigkeit einer neuen Klassenanalyse diskutiert.

Klaus Dörre (Jena) eröffnete den zweiten Block der Veranstaltung mit einem Input zum Thema „Autoritärer Kapitalismus und Krise“. Er machte u.a. darauf aufmerksam, dass die Biographien vieler heutiger islamistischer Terroristen in Frankreich Bezüge zu den Vorort-Riots 2005/2006 hätten. Wichtiges Motiv sei also nicht eine Religionszugehörigkeit, sondern die soziale Notlage junger Menschen. Der Staat wiederum begeben sich in einen Teufelskreis, weil seine Antwort auf die sozialen Unruhen nicht ein Mehr an Sozialstaat sei, sondern in einer Verstärkung von Repressionen und autoritären Strukturen bestünde,

was wiederum weitere Unruhen provoziere. Rechtfertigungsgrundlage für die Verschärfungen liefere die Bedrohung durch den islamistischen Terrorismus, indem eine Umdeutung des eigentlich sozialen Diskurses in einen öffentlichen Diskurs über Sicherheitspolitik erfolge. Eine entscheidende Frage für die Linke sei demnach, wie man zu Klassenbündnissen kommen könne, die eine inklusive Solidarität formen. Ein Ansatzpunkt könnte eine angemessene neue Klassenanalyse bilden, auf deren Grundlage die systemimmanenten sozialen Ungleichheiten im gegenwärtigen Kapitalismus aufgedeckt werden können. Diskutiert wurde die These vom autoritären Kapitalismus im Hinblick auf die Frage, ob es sich dabei um einen Ausnahmezustand oder einen generellen Abbau von Demokratie handele. Dem folgte eine längere Debatte über das generelle Verständnis von Staat.

Im letzten Vortrag stellte *Lothar Peter* (Bremen) einen Vergleich der Marburger Schule (als „Linksaußen“) mit anderen Denkansätzen in der alten BRD vor. Behandelt wurden paradigmatische Theorien, wissenschaftliche Schulen und Einzelpersonen. Das breite Spektrum reichte von Luhmann, Popper und den Kritischen Rationalismus über Habermas, Helmut Schelsky, Ralf Dahrendorf, Ulrich Beck, die Freiburger Schule, die Kölner Schule der Soziologie, die geschichtswissenschaftliche Bielefelder Schule und die Frankfurter Schule bis zu feministischen Strömungen seit den 1970er Jahren, deren Fokussierung auf Patriarchat und Geschlechterverhältnisse Peter als blinden Fleck der Marburger auswies. Gemeinsam sei ihnen allen, so Peter, dass sie im Gegensatz zur Marburger Schule keine *grundlegenden* systemkritischen Fragen stellten und keine realpolitisch durchsetzbare Systemalternative aufzeigten. Widerspruch gab es zu seiner These, dass die Frankfurter Schule nicht auf eine Gesellschaftsalternative ausgerichtet sei.

Patrick Ölkrug/Jonathan Schwarz

Marx als Prophet

Christian Lotz, Karl Marx: Das Maschinenfragment. Herausgegeben von Carolin Amlinger und Christian Baron. Hamburg 2014, LAIKA-Verlag, 144 S., 9,90 Euro

Die Digitalisierung der Wirtschaft, die Durchdringung aller Ebenen des kapitalistischen Reproduktionsprozesses durch moderne Informations- und Kommunikationstechnologien hat Debatten befeuert, die sich von dieser Entwicklung eine Überwindung des Kapitalismus erhoffen. Die Namen Paul Mason und Jeremy Rifkin stehen aktuell für diese Tendenzen (vgl. Christian Fuchs und Werner Goldschmid in Z 107 bzw. in diesem Heft). Im Marxismus ist diese Debatte nicht neu – schon Autoren wie Rudolf Hilferding hatten sich von der durch den Kapitalismus vorangetriebenen „Vergesellschaftung der Produktion“ (100) wenn nicht das Absterben des Kapitalismus so doch eine Erleichterung seiner Überwindung erwartet. In dem Maße, wie die Technikentwicklung in den Fokus der Aufmerksamkeit rückt, erinnern sich Marxisten vor allem an jene Aussagen, in denen sich Marx mit der Entwicklung der Maschinerie auseinandersetzt. Dabei steht eine Passage aus den Marxschen ‚Grundrissen‘, oft als „Maschinenfragment“ bezeichnet, im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Schon Roman Rosdolsky hatte dieses als „eine der kühnsten Visionen des menschlichen Geistes“ bezeichnet.¹ Im vorliegenden Bändchen wird dieser Text, ergänzt durch weitere Auszüge aus den

‚Grundrissen‘ und dem ersten und dritten Band des ‚Kapital‘, abgedruckt. Eingeleitet wird es durch einen Aufsatz von Christian Lotz, der den bezeichnenden Titel „Kommunismus des Kapitals?“ trägt (7). Auch wenn Lotz gleich am Anfang anmerkt, die im ‚Maschinenfragment‘ enthaltene Diagnose des Kapitalismus sei von Marx „nicht im prophetischen Sinne“ gemeint (7), so behauptet er doch später: „Heute sind wir im Zuge der Digitalisierung und Computerisierung in der Realität bei Marx angekommen – was Marx aufgrund seiner philosophisch bestechenden Analyse des Kapitalismus nur voraussagen konnte. Wissen, Information und Kommunikation sind die dem Kapital angemessensten Existenzformen.“ (24) Bekanntlich haben Marx und Engels zwar öfter „Vorausagen“ gemacht, mussten deren Nichteintreffen aber später selbst konstatieren. Es ist legitim und anregend, die neuesten Entwicklungen im Lichte dieses Textes zu diskutieren – zu unterstellen, Marx habe diese „vorausgesagt“, ist irreführend.

Christian Lotz stellt das ‚Maschinenfragment‘ in den Kontext der Digitalisierung (heute oft als Virtualisierung beschrieben). „Eine perfekte Übereinstimmung (zwischen lebendiger Arbeit und Verwertungsprozess, JG) findet dann statt, wenn der Verwertungsprozess nicht nur möglichst viele Schranken überwindet, ..., sondern eine materielle Existenz findet, die ihm angemessen ist: immateriell, fließend, schnell – digital eben.“ (27) Tatsächlich zeigt Marx aber in dem „Fixes Kapital und Entwicklung der Produktivkräfte der Gesellschaft“ überschriebenen Abschnitt, dass die Entwicklung der Produktivkräfte der

¹ Roman Rosdolsky, Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen ‚Kapital‘, Frankfurt/Wien 1968, S. 500.

Gesellschaft mit der gewaltigen Zunahme des fixen Kapitals gegenüber der lebendigen Arbeit (also einem sehr materiellen Aspekt) verbunden ist. Dies ist ein Gedanke, den er im ‚Kapital‘ (anders als Rosdolsky meint) im Kontext des tendenziellen Falls der Profitrate aufnimmt – nicht als technisch bestimmte ‚kommunistische‘ Tendenz im Kapitalismus, sondern als Moment zunehmender Krisenhaftigkeit. Natürlich kann man diesen Text heute anders lesen – man sollte aber die ursprünglichen Bezüge zumindest erwähnen.

Nun kann man der Einleitung von Lotz nicht vorwerfen – wie möglicherweise Mason und Rifkin – dass er die Überwindung des Kapitalismus als technische Tendenz beschreibt. Er referiert diese Positionen, stellt aber die Widersprüchlichkeit der Technikentwicklung in den Vordergrund, die nur durch aktives Handeln überwunden werden könne: „Man wird sehen, ob diese Spannung ein emanzipatorischer oder destruktiver Prozess ist. Beides ist möglich – und genau deshalb lohnt es sich, für die emanzipatorischen Tendenzen politisch zu kämpfen.“ (47) Allerdings meint er doch, dass die Vergesellschaftungstendenzen im Kapitalismus bessere Voraussetzungen für dessen Überwindung schaffen. Die vier ausgewählten Passagen aus den ‚Grundrissen‘ und aus dem ‚Kapital‘ sollen unterschiedliche, dem Kapitalismus immanente „Befreiungsmöglichkeiten“ andeuten: „die Befreiung durch Wissen ..., die Befreiung durch das Aktien- und Kreditsystem sowie die Befreiung durch die Entwicklung der Produktivkräfte.“ (34)

Die im Band abgedruckten Marx-Passagen wurden so ausgewählt, dass

sie die Interpretation von Lotz stützen. Dabei wird – wie schon oben angedeutet – nicht angesprochen, dass für Marx (und Engels) der kapitalistische Vergesellschaftungsprozess notwendigerweise und vor allem mit einer Zunahme von Krisenhaftigkeit verbunden ist. Dass die Ausblendung dieses für Marx zentralen Aspekts kein bloßes Versehen des Autors ist macht vor allem der Abschnitt über das Kreditwesen aus dem dritten Band des ‚Kapital‘ deutlich (97-104). Der Autor will belegen, dass Marx das Aktien- und Kreditwesen als „Befreiungsmöglichkeit“ gesehen habe. Das entsprechende 27. Kapitel wird abgedruckt, merkwürdigerweise aber ohne die letzte Seite. Dort heißt es u.a.: „Das Kreditwesen beschleunigt daher die materielle Entwicklung der Produktivkräfte und die Herstellung des Weltmarkts ... Gleichzeitig beschleunigt der Kredit die gewaltsamen Ausbrüche dieses Widerspruchs, die Krisen, und damit die Elemente der Auflösung der alten Produktionsweise.“ (MEW 25, 457). Warum wird ausgerechnet diese kurze Passus weggelassen? Die ‚kommunistischen‘ Tendenzen des Kapitals drücken sich Marx zufolge in zunehmenden Krisen aus, welche – so die Hoffnung der ‚Klassiker‘ – den Klassenkampf antreiben würden. Auch übersieht der Autor, dass Marx die Annahme, „die kapitalistischen Aktienunternehmungen“ seien „als Übergangsformen aus der kapitalistischen Produktionsweise in die assoziierte zu betrachten“ (104) später revidiert hat, wie in der französischen Ausgabe des ersten Bandes des ‚Kapital‘ nachzulesen ist.²

² Thomas Kuczynski, Eugen Vargas Begriff

Diese Beispiele zeigen, wie problematisch es ist, einzelne Marx-Passagen aus unterschiedlichen Werken abzudrucken, ohne dass der jeweilige Kontext deutlich wird. Die Auswahl der Textstellen spiegelt unweigerlich die Interpretation desjenigen wider, der die Auswahl tätigt. Die Interpretation von Marx-Texten ist eine notwendige und legitime Angelegenheit; der Einleitungsaufsatz von Lotz ist anregend und lohnend. Man sollte aber nicht vorgeben, als stütze man sich auf Originalquellen, während man tatsächlich nur eine notwendigerweise tendenziöse Auswahl trifft. Diese sollte man dem kritischen Leser überlassen.

Jörg Goldberg

Emanzipationstheoretisches Denken

Jan Hoff, Befreiung heute. Emanzipationstheoretisches Denken und historische Hintergründe, VSA Verlag, Hamburg 2016, 390 Seiten, 39,80 Euro

Ausgehend von der aktuellen Transformationsdebatte und der Diskussion darüber, ob gesellschaftliche Veränderung heute „mehr sein muss als eine Denksportaufgabe“¹, gewinnen theoriegeschichtliche Überlegungen an politischer Relevanz: Man kann nicht losgehen, ohne Weg und Ziel zu kennen und man sollte wissen, woher man kommt und wohin man geht. Der Weg entsteht dabei *nicht* erst „im Gehen“, wie mitunter be-

hauptet wird², sondern man wählt ihn, weil er zum Ziel führt. Gibt es dafür mehrere Wege, so bedarf es, damit man sich nicht verläuft, einer Orientierung. Diese bestand für linke Bewegungen bislang in der Marxschen Theorie und deren Weiterentwicklung. Inzwischen ist das an Marx orientierte Denken aber an einem Punkte angelangt, wo seine orthodoxe Auslegung immer weniger Anklang findet, dafür aber einst ausgegrenzte „häretische Strömungen“ auf ein immer größeres Interesse stoßen.

Dieser aktuellen Problematik widmete sich der Sozialwissenschaftler Jan Hoff, indem er in seinem Buch umfassend darlegt, welche theoretischen Ansätze, Positionen und Strömungen es gegenwärtig gibt, die geeignet wären, den politischen Aktivitäten zur Überwindung des Kapitalismus *als ideelle Orientierung* zu dienen. Der wichtigste Denker auf diesem Gebiet ist, so Hoff, natürlich „immer noch Marx“. Mithin dreht sich das Buch zu großen Teilen um die Marxsche Theorie, um deren Inhalt und Auslegung, um unterschiedliche Interpretationen derselben. Dabei ist der Verfasser um Vollständigkeit bemüht. Dies ist zu würdigen, fordert dem Leser aber einiges ab, da hierzu eine kaum zu übersehende Anzahl von Autoren unterschiedlichster Provenienz und rund 1.000 Einzelquellen herangezogen werden. Die einzige Richtung, welcher er jeglichen Masseneinfluss und jeglichen produktiven Beitrag zur Überwindung des Kapitalismus und zur künftigen Gesellschaftsgestaltung abspricht, ist der orthodoxe Marxismus-Leninismus (52). Dieser dient

der allgemeinen Krise des Kapitalismus. Entstehungsgründe und Anwendbarkeitsgrenzen, S. 7 (www.mez-berlin.de)

¹ Christina Kaindl, Pfade der Transformation, in: Z 107 (September 2016), S. 61.

² Ebd.

ihm jedoch als Referenzfolie, um die emanzipatorischen Positionen, die insgesamt durchaus ein „heterogenes Feld“ bilden, vorzustellen, sie anhand repräsentativer Äußerungen zu referieren und vorsichtig zu werten.

Die wichtigste Strömung dieser Art, mit der sich schon Marx auseinandergesetzt hat und die bis heute im linken Spektrum eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt, ist der Anarchismus. Hoff analysiert frühe, klassische (Proudhon, Bakunin, Kropotkin, Most u.a.) und aktuelle (Agnoli, Graeber u.a.) anarchistische Positionen und benennt deren Hauptmerkmale, so z.B. die Überzeugung, dass „die Emanzipation im Alltagsleben der Menschen beginnen“ müsse. Der Autor geht hier aber sehr weit, wenn er z.B. Michail A. Bakunin als „wertvolle Inspirationsquelle“ für emanzipatorisches Denken beinahe ohne Einschränkung neben Marx stellt (51) und dem Anthropologen David Graeber³ einen sehr großen Einfluss im gegenwärtigen kapitalismuskritischen Diskurs zuschreibt (213ff.). Er zeigt aber auch, z.B. anhand der „Occupy-Bewegung“ der Jahre 2010/12, dass diese sich als anarchistische Aktion zwar gegen die Herrschaft der Finanzoligarchie wendete, wenn auch zum Teil mit fragwürdigen Argumenten, die Hoff als „Dämonologie“ und „Theorieersatz“ auffasst (174), letztlich aber nicht konsequent „antikapitalistisch“ agiert habe. Theoretisch blieb sie dem Kapitalismus verhaftet. Politischer Einfluss und Wissenschaftlichkeit differieren gerade beim Anarchismus stärker als

oftmals zugegeben. Eine andere theoretische Richtung, die von Hoff analysiert wird, ist der *postmarxistische Kommunismus* (Badiou, Žižek u.a.), der teils im Leninismus, teils im Maoismus wurzelt. Eine dritte Strömung wird durch den aus den 1968er Jahren stammenden und bis heute aktiven *Communisation-Ansatz* verkörpert. Hoff stuft diese Richtung als libertär- und linkskommunistische Strömung ein. Es folgen der auf einen „Marktsozialismus“ abstellende *Assoziationismus* sowie der *Postoperatismus*, letzterer als eine postfordistische Strömung, die vor allem von Hardt und Negri inspiriert wurde. Hoff erläutert ihre Grundideen und Besonderheiten, die sie von anderen Ansätzen abheben. Daneben etablierte sich das internationale Theorieprojekt *Open Marxism*, das immer wieder mit originellen und neuen Interpretationen der Marxschen Theorie aufwartet. Als Denkströmung auch in Deutschland verbreitet ist die an Ernst Blochs „konkrete Utopie“ anknüpfende *Philosophie der Praxis* (Müller u.a.). Besonderes Augenmerk verdient aber vor allem die *Neue Marx-Lektüre* (Heinrich u.a.) als eine sowohl im akademischen Milieu verankerte Richtung als auch in zahlreichen Laien-Zirkeln vertretene Auseinandersetzungsform mit Marx' ökonomischer Theorie (311ff.). Hoff schließt sich in vielen Aussagen vor allem dieser Lesart an und betont, dass sie sich insbesondere vor dem Hintergrund des „historischen Scheiterns bisheriger Emanzipationsprojekte“ als „produktiv“ erwiesen habe (336).

All diese Ansätze und geistigen Strömungen, so heterogen sie im Einzelnen auch sein mögen, verstehen sich als „individualistisch“, „antiautoritär“

³ Vgl. dazu Ulrich Busch: Anthropologie statt Ökonomie, in: Z 91 (September 2012), S. 201-205.

und „sozialistisch“. Ihre Gemeinsamkeit liegt in ihrem Selbstverständnis als „emanzipatorische“ Bewegungen und in ihrer Abgrenzung gegenüber dem traditionellen Marxismus bzw. dem Marxismus-Leninismus. Das große Verdienst des Autors besteht darin, diese Strömungen sorgfältig analysiert und klassifiziert sowie auf ihre historischen Wurzeln und Beziehungen untereinander abgeklopft, referiert und bewertet zu haben. Er bezieht dabei zumeist eine nüchterne, beinahe „objektivistische“ Haltung. Erst spät geht er dazu über, dem Leser seinen „eigenen Standpunkt“ (344) dazulegen. Dieser lässt sich wohl am besten mit dem Begriff „freiheitlicher Sozialismus“ umreißen. Dabei denkt er „die individuelle Autonomie des Einzelnen“, die im Anarchismus überbetont wird, und „die kollektive Selbstbestimmung der assoziierten Produzenten“ in einem „engen Zusammenhang“, womit er an das Marxsche Emanzipationskonzept anschließt (345f.). Dabei muss jedoch betont werden, dass Marx das Individuum und dessen Selbstbestimmung niemals gegen die Gesellschaft „ausgespielt“ hat, sondern vielmehr immer deren Zusammengehörigkeit betont, diese zugleich aber als eine vielfach *vermittelte* begriff. Dieser Gedanke ist im traditionellen Marxismus, der ganz auf das Kollektiv und den Staat gesetzt hat, auf der Strecke geblieben. Die Distanz der hier entwickelten Position gegenüber dem traditionellen Marxismus kommt aber auch in der Zurückweisung jeglicher historischen Entwicklungslogik als „Notwendigkeit“ und sich zwangsläufig vollziehender „historischer Gesetzmäßigkeit“ zum Ausdruck. Ferner in der

Ablehnung der Annahme, ein „klassenmäßig definiertes Kollektivsubjekt“ würde die sozialistische Transformation als „historische Mission“ im Interesse der gesamten Menschheit vollziehen (348). Ergänzt wird dieses Vorgehen durch eine Krisenauffassung, die nicht in jeder Wirtschaftskrise eine existenzielle oder sogar „finale Krise des Kapitalismus“ (Manfred Sohn) erblickt, sondern die im Gegensatz dazu die große Anpassungsfähigkeit und Wandelbarkeit des Kapitalismus in Rechnung stellt.

Die vorliegende Studie wurde vom Fachbereich Gesellschaftswissenschaften der Universität Kassel als Habilitationsschrift anerkannt. Das sollte der Leser wissen, bevor er sich auf die mitunter etwas anstrengende, insgesamt aber lohnende Lektüre des opulenten Werkes einlässt. Leider fehlt dem Werk ein Personenregister, um es auch als Nachschlagewerk nutzen zu können. Dafür aber wird der Leser mit einem umfangreichen Literaturverzeichnis belohnt, wie es dies heute nur noch in akademischen Graudierungsarbeiten gibt.

Ulrich Busch

Die Entstehung der Klasse

Jürgen Kocka, Arbeiterleben und Arbeiterkultur. Die Entstehung einer sozialen Klasse. Unter Mitarbeit von Jürgen Schmidt, Verlag J. H. W. Dietz Nachf., Bonn 2015 (= Geschichte der Arbeit und der Arbeiterbewegung in Deutschland seit dem Ende des 18. Jahrhunderts, Bd. 3), 509 Seiten, 68 Euro.

Mit „Arbeiterleben und Arbeiterkultur“ präsentiert Jürgen Kocka eine Ar-

beit, an der er, mit großen Unterbrechungen, rund 40 Jahre gegessen hat. Bemerkenswerter Weise als Einzelband einer Reihe, die um eben diese Zeit von dem mittlerweile verstorbenen Gerhard A. Ritter namens der Friedrich-Ebert-Stiftung konzipiert wurde und die trotz der vier Jahrzehnte Existenz noch beachtliche Lücken aufweist, insofern die Bände 3, 4, 6, 7, 8 und 13 noch ihrer Vollendung harrten. Es sollte das Gegenstück gegen den großen Wurf der DDR-Historiographie mit deren achtbändiger „Geschichte der deutschen Arbeiterbewegung“ werden, die Mitte der 1960er-Jahre erschien.¹ Die bisherigen Autoren des sozialdemokratischen Gegenentwurfs sind Peter Hübner, Christoph Kleßmann, Michael Schneider, Gerhard A. Ritter, Heinrich August Winkler und mit jetzt drei, demnächst wohl vier Bänden Jürgen Kocka.

Gibt es die Arbeiterbewegung noch oder nicht mehr? Welches Gewicht hat oder hatte sie im 19., im 20. oder gar im 21. Jahrhundert einzubringen? Kocka schreibt schon in der Einleitung, dass ihn eine derartige Fragestellung „im nächsten Band“ der Reihe beschäftigen wird. Hier und heute geht es um die „Sozialgeschichte der Arbeiter vor allem im zweiten Drittel und dritten Viertel des 19. Jahrhunderts“. Diese Zeit brachte eine Arbeiterbewegung „in der organisatorischen Grundform hervor, wie sie dann für das nächste Jahrhundert Bestand haben sollte, nämlich gegliedert in Partei, Gewerkschaften und Genos-

schaften, mit einem starken sozialdemokratisch-sozialistischen Kern, aber auch mit einem damals noch starken liberalen Flügel und einem sich langsam entwickelnden christlichen, vor allem katholischen Zweig“.

Das erste Kapitel hat Kocka mit „Arbeit“ überschrieben. Den Prozess der Bildung der arbeitenden Klasse sieht er „in den großen sozialökonomischen Veränderungen jener Zeit des sich durchsetzenden Kapitalismus und der industriellen Revolution“. Dem zweiten Kapitel hat er die Überschrift „Armut und der Beginn ihrer Überwindung“ gegeben, die er mit den 1860er-Jahren ansetzt. In Kapitel 3 beschäftigt er sich mit Lebensläufen und den Familienverhältnissen der verschiedenen Arbeiterkategorien. Es findet seine Fortsetzung in der Darstellung der Wanderarbeit („Struktur aus Bewegung: Die Muster der Mobilität“). In den beiden abschließenden Kapiteln behandelt Kocka die Arbeiterkultur „zwischen Volkskultur, Berufskulturen und bürgerlichem Einfluss“ sowie den Platz, den Arbeiterklasse und Arbeiterbewegung im Gesamtzusammenhang der Gesellschaft und der Politik einnehmen.

Der Veranschaulichung dienen 15 Abbildungen, darunter das legendäre Gemälde „Arbeiter vor dem Stadtrat“ von Johann Peter Hasenclever. Acht Tabellen, beispielsweise über die Einnahmen und Ausgaben einer Arbeiterfamilie in Braunschweig 1877, sind den passenden Kapiteln zugeordnet. Ein umfangreiches Personen- sowie ein Orts- und Sachregister erschließen das Buch.

Die wilhelminische Politik, der bürgerliche Staat und die Linke konnten

¹ Samt der unvollendet gebliebenen Dokumenten-Bände (gelb-rot eingeschlagen), der dreibändigen „Chronik“ (grün-grau) und des „Biographischen Lexikons“ (blau).

schon in der Geburtsstunde des kleindeutschen Reiches keine Freunde werden: „Des Hochverrats angeklagt, hatten die sozialdemokratischen Führer August Bebel und Wilhelm Liebknecht eine Festungshaft anzutreten, als das Deutsche Reich am 18. Januar 1871 im Spiegelsaal des Versailler Schlosses aus der Taufe gehoben wurde.“ Die SPD geriet in einen „fundamental-oppositionellen Gegensatz“ zum herrschenden Staat, die Rede von „Reichsfeinden“ und vaterlandslosen Gesellen“ wurde, „so falsch sie auch war“, im „Bürgertum populär“.

In dem von Kocka abgeschnittenen Zeitraum gewann die Lohnarbeit „deutlich an Verbreitung und Gewicht, aber meist noch nicht in reiner Form“, von der wir uns gegenwärtig ja wieder verabschieden. Jedenfalls bestand 1875 in Deutschland, so heißt es in den zusammenfassenden Schlussbemerkungen, „eine Arbeiterklasse in einem viel höheren Ausmaß und in viel deutlicherer Ausprägung als 1830 oder 1840“.

Und die Zeichen standen auf demokratischem Engagement: Die „sozialdemokratische Arbeiterbewegung“ gehörte „zu den Gründern und Verteidigern, nicht aber zu den Feinden und Totengräbern der ersten deutschen Republik“, heißt es im Vorgriff auf Weimar. Dass SPD und freie Gewerkschaften in den 1930er-Jahren den Schulterschluss mit den links von ihr stehenden Kräften schmäheten, aber sie auch ihrerseits nicht von der KPD gesucht wurde, thematisiert Kocka nicht. 1875 sei „nicht ausgemacht“ gewesen, „wie sich die Geschichte weiter entwickeln würde“. Die einheitliche Partei, auf die sich später einmal Sozialdemokraten und Kommunisten in der frühen DDR berufen sollten,

brach im August 1914 und den folgenden Monaten und Jahren auseinander. Dazu hätte Kocka auch unter dem Gesichtspunkt der soziologischen Veränderungen der Arbeiterschaft, der politischen Diskussionen und der Auseinandersetzungen über die Programmatik einiges sagen können – vielleicht im angekündigten 4. Band?

Der Autor beruft sich auf Werner Conze, Georg Eckert und Gerhard A. Ritter, aber auch Jürgen Kuczynski und Eric Hobsbawm, die allerdings über einen Kamm zu scheren recht problematisch ist. Dass „Arbeiter- und Arbeiterbewegungsgeschichte besondere Bedeutung in der ideologischen West-Ost-Auseinandersetzung des Kalten Kriegs“ besaß, da gibt man ihm schon eher recht. „Immer wieder“ werde von einem „Ende der Arbeitergeschichte“ gesprochen, doch nennt er derartige Einschätzungen, sich nicht zuletzt auf Marcel von der Linden (IISG) stützend, „maßlos übertrieben“. Übertrieben hoch erscheint mit 68 Euro auch der Preis, der einer weiten Verbreitung des Werks entgegensteht.

Matthias Dohmen

Arbeiterleben zwischen Wien und Moskau

Karl Steinhardt, Lebenserinnerungen eines Wiener Arbeiters, herausgegeben und eingeleitet von Manfred Mugrauer, Verlag der Alfred Klahr Gesellschaft, Wien 2015, 320 Seiten, 20,00 Euro

In nahezu keiner wissenschaftlichen Darstellung der Komintern-Geschichte fehlen Auftritt und Rede des gerade in Moskau angekommenen österreichi-

schen Arbeiters Karl Steinhardt am 3. März 1919. Sie werden durchgehend als letztendlich ausschlaggebend für den Stimmungsumschwung interpretiert, der zur sofortigen Gründung der Kommunistischen Internationale führte, nachdem tags zuvor ein diesbezüglicher Antrag auf Grund deutscher Bedenken zurückgezogen worden war. Steinhardt hat nach 1945 mehrfach in der Parteipresse der KPÖ über diese Episode berichtet und auf „wiederholtes Drängen“ 1950 seine Erinnerungen niedergeschrieben. Kleine Auszüge aus dem Manuskript erschienen über die Jahre, aber erst jetzt liegt es vollständig in gedruckter Form vor.

In seinem mehr als 87-jährigen Leben hat Steinhardt (1875-1963) zahlreiche Stationen mit geradezu geschichtlicher Bedeutung durchlaufen: Er war Teilnehmer an der ersten Maidemonstration der Wiener Arbeiter (1890), Mitbegründer der KPÖ (3.11.1918) und trat bei der Proklamation der Republik (12.11.1918) prominent in Erscheinung. Er nahm als Delegierter der KPÖ nach dem Gründungskongress noch an zwei weiteren KI-Kongressen teil und traf dabei jeweils mit Lenin zusammen. Nach der Befreiung vom Faschismus spielte er 1945/46 als Vizebürgermeister und Stadtrat für das Wohlfahrtswesen in Wien erneut eine wichtige politische Rolle. Und die Zeit dazwischen? Die KPÖ war vor allem in der ersten Hälfte der zwanziger Jahre eine weitgehend bedeutungslose und innerlich zerrissene Partei, die zwischen Rechtsopportunisten und linkem Sektierertum hin und her taumelte. Nach seiner Rückkehr aus Moskau hätte Steinhardt seinen Führungsanspruch nur unter Einsatz fraktioneller Mittel durchsetzen können. Doch das

entsprach nicht seinem Politikverständnis. In seinen „Lebenserinnerungen“ geht er auf die inhaltlichen Positionen der verschiedenen Fraktionen nicht ein, sondern begnügt sich mit dem Hinweis, dass er auf Grund der fortgeschrittenen Auseinandersetzungen lieber als „einfacher Zellenkassierer“ für die Partei tätig war.

Steinhardt enthält sich weitgehend einer Einschätzung der programmatischen und politischen Entwicklung der KPÖ und der KPD (in der er zeitweilig aktiv war) sowie der jeweiligen Generallinie der Komintern. Wie es bereits der von ihm gewählte Titel ausdrückt, war es sein Anliegen, nicht die Memoiren eines kommunistischen Politikers und Funktionärs zu schreiben, sondern ein Arbeiterleben aufzuzeichnen. Und dieser Bericht ist vor allem, was die Jahrzehnte vor dem ersten Weltkrieg betrifft, nicht nur von sozialgeschichtlichem Interesse, sondern hat auch seinen literarischen Reiz.

Dem Text vorangestellt ist eine ausführliche biografische Skizze des Historikers Manfred Mugrauer, die nicht nur Lücken der Autobiografie mit gesicherten Daten füllt, sondern auch den zum besseren Verständnis notwendigen politischen und historischen Rahmen der Ersten Republik skizziert.

Karl Unger

Die jugoslawische Frage

Jože Pirjevec, Tito. Die Biografie. Aus dem Slowenischen von Klaus Dellef Olof, Verlag Antje Kunstmann, München 2016, 720 Seiten, 39,95 Euro.

Die Bundeszentrale für politische Bildung gibt regelmäßig unter Lizenz an-

derer Verlage von ihr für Wert befundene Bücher zu Themen der Zeit heraus. Das Gros dieser Literatur spiegelt ziemlich gut den allgemeinen Stand der bürgerlichen Weltanschauung wider. Selten einmal finden sich darunter Eigenproduktionen. Eine davon beschäftigt sich ganz aktuell mit dem Zerfall von Staaten. Darin nun steht an prominenter Stelle zum Beispiel dies: „Haben gescheiterte Staaten nicht das Problem, dass sie nie Staaten waren? Die UdSSR, die Tschechoslowakei und Jugoslawien sind deswegen gescheitert. Ihre künstlichen Grenzen, die auf dem politischen Reißbrett entstanden waren, entsprachen nicht den historischen, sozialen, kulturellen oder ökonomischen Bedingungen.“¹ Es ist anzunehmen, dass diese Aussage repräsentativ für die politischen Wissenschaften der BRD sein soll. Daraufhin dürfte dann wenig verwundern, warum die zeitgenössische Politik streng imperialistisch und geschichtlich bewusst ahnungslos agiert. Denn sofern es in der Geschichte der neuesten Zeit überhaupt Staaten gegeben hat, die sich auf historische, soziale, kulturelle und ökonomische Gemeinsamkeiten berufen konnten, dann u.a. gerade die drei genannten. Die Staatsgründungen Sowjetrusslands, der Tschechoslowakei und Jugoslawiens waren Ergebnisse des Ersten Weltkrieges und haben Bestrebungen institutionalisiert, die lange vorher bereits artikuliert wurden.

Von „künstlichen Grenzen“ konnte hier kaum die Rede sein, freilich aber davon, dass der staatliche Zusammenhalt vom Grad der späteren sozialistischen Verfasstheit abhing.

Neben den beiden Weltkriegen gab es im 20. Jahrhundert zwei weitere existentielle Katastrophen: die Selbstschaffung des Sozialismus in der Sowjetunion mit der Folge des Staatskollapses und die mutwillige Zerstörung Jugoslawiens. Beide Aspekte werden den Fortgang der internationalen Beziehungen auf Jahrzehnte hin negativ beeinflussen.² Denn seither fehlen den imperialistischen Großmächten zwei wirkungsvolle Gegenspieler und Korrektive, um dem herkömmlichen bürgerlichen Reißbrettspiel unter der Hegemonie des Weltkapitals Paroli zu bieten. Diese Tatsache muss als umso schwerwiegender bewertet werden, weil die UdSSR und Jugoslawien die einzigen beiden Länder der Welt waren, die sich aus eigener Kraft vom Faschismus befreit haben, weshalb sich ihre Abwesenheit noch einmal bitter rächen könnte, wenn der Trend zur Bildung einer reaktionären Festung Europa anhält.

Der wesentliche Gesichtspunkt der Biographie des slowenischen Historikers Jože Pirjevec über den Partisanen, Revolutionär und Staatspräsidenten Jugoslawiens Josip Broz Tito (1892-1980) liegt augenfällig darin, dass der jugoslawischen Gesamtstaat-

¹ Thomas Straubhaar im Bergedorfer Gesprächskreis, Grenzen der Macht: Europa und Amerika in einer neuen Weltordnung, 145. Bergedorfer Gesprächskreis, 9.-11. März 2010, Washington D.C., S.69. Zitiert nach Kai Hirschmann: Wie Staaten schwach werden. Fragilität von Staaten als internationale Herausforderung, Bonn 2016, S.17/18.

² Vor den negativen Auswirkungen wurde schon vor 1989/90 gewarnt. Vgl. für die UdSSR z.B. Moshe Lewin, Gorbatschows neue Politik. Die reformierte Realität und die Wirklichkeit der Reformen, Frankfurt/M. 1988, S.10; und für Jugoslawien: Predrag Vranicki, Marxismus und Sozialismus (1977), Frankfurt/M. 1985, S.237.

lichkeit absolute Priorität eingeräumt wird. Immer wieder (z.B. 390/91, 394, 459 und öfter) verweist Pirjevec darauf, dass Tito Zeit seines Lebens Garant der jugoslawischen Einheit war und u.a. deshalb als dessen größter Fehler von heute aus gesehen die ausbleibende Nachfolgeregelung betrachtet werden muss (vgl. 578-581). Auf Titos Begräbnis gaben sich Könige und Emire, Margaret Thatcher und Leonid I. Breschnew, die Vertreter Chinas, weitere Staatsoberhäupter und Armeegeneräle die Ehre und wussten wohl, dass nach Tito unruhige Zeiten anbrechen würden (584).

Pirjevec folgt akribisch den Zäsuren der europäischen Zeitgeschichte und beschreibt detailliert Titos Aufstieg zur führenden Persönlichkeit der jugoslawischen Kommunisten in der Zeit der Zwischenkriegsmonarchie, in der sogar das Exekutivkomitee der Kommunistischen Internationale 1925 der Auffassung war, dass eine Aufteilung Jugoslawiens die Revolution befördern könnte (21). Unter den schwierigsten politischen und ökonomischen Umständen hatte Tito mit dem Partisanenkampf gegen das Deutsche Reich seit 1941 eine Volksbewegung für ein einiges sozialistisches Jugoslawien angeführt und war damit bei allen inneren und äußeren Widersprüchlichkeiten der jugoslawischen Politik insgesamt erfolgreich. Immerhin musste sich die Partisanenbewegung gegen die deutschen Besatzer, das kroatische Ustascha-Regime, gegen flankierende Angriffe seiner Nachbarstaaten, serbische „Tschetniks“ (die mal auf Seiten der Londoner Exilregierung und mal auf Seiten der Deutschen standen) und die Anwendungen alliierter Machtavancen durchsetzen.

Der sowjetisch-jugoslawische Gegensatz von 1948 bis 1955 rührte vor allem daher, dass die jugoslawische Widerstandsbewegung eine eigene Massenbasis und Machtstruktur entwickelt hatte, die sich nicht bedingungslos der Stalinschen Politik unterwerfen wollte (vgl. 215). Den Ausschluss der jugoslawischen KP aus dem Kominform im Juni 1948 interpretiert Pirjevec als politische Fehlleistung Stalins, da die sowjetische Führungsriege damit gerechnet hatte, dass Tito danach einknicken und wieder auf den Kurs der Blockpolitik zurückkehren würde. Weil sich Tito und die Kommunisten aber laut Pirjevec auf eine starke Armee, verlässliche Polizeikräfte und nicht zuletzt die Mehrheit der Bevölkerung stützen konnten (247), verfehlte Stalin sein Ziel und trieb Jugoslawien in ein politisches Vakuum zwischen Ost und West. Aus dieser Lage resultierten auch die in den 1950er Jahren auftretenden Schwankungen der jugoslawischen Außenpolitik mit ihrer temporären Hinwendung nach Westen, deren merkwürdigster Ausdruck der Abschluss des sogenannten „Balkanpaktes“ 1954 mit den NATO-Staaten Griechenland und Türkei war (285), der zwar noch ratifiziert wurde, aber aufgrund der sowjetisch-jugoslawischen Wiederannäherung nach 1955 keine Wirkung entfaltete.

Zu den unstrittigen Leistungen Titos und der kommunistischen Partei Jugoslawiens gehören in jedem Fall die Blockfreienbewegung und die Idee der Selbstverwaltung der Produktionsmittel durch die Werktätigen. Die Organisation der Nichtpaktgebundenen, initiiert auf der Konferenz von Bandung 1955 und etabliert nach 1960 in stän-

digem Arbeitskontakt mit Indien, Ägypten, mehreren afrikanischen Ländern, Indonesien sowie später auch China erreichte in den 1970er Jahren in den Gremien der UNO ihren größten Einfluss, wobei das internationale Renommee Jugoslawiens bei den Entwicklungsländern ständig stieg. Auf innenpolitischem Terrain wollte man die Position der Partei innerhalb der Arbeiterklasse durch Selbstverwaltungsorgane stärken, die von Pirjevec als „zukunftsweisend“ beschrieben werden (300).³ Allerdings konnten im Verlauf der Jahrzehnte die inhärenten Widersprüche zwischen demokratischem Zentralismus und Arbeiterselbstverwaltung nicht gelöst werden. In der gegenwärtigen Phase der weltweiten Agonie ist ein Nachdenken über Blockfreiheit, kollektive Sicherheit und autonome Wirtschaftsführung allerdings dringender denn je, denn Klimawandel, Kriegsphilosophie und Perspektivlosigkeit sollten auch die jugoslawische Erfahrung wieder zu einem Gegenstand alternativer Anstrengungen werden lassen.

Pirjevec's fundamentales Werk ist weit mehr als eine Biographie. Es ist gleichzeitig ein Kompendium jugoslawischer Geschichte von 1918 bis 1980. Neben Titos Leben und Wirken wird seinen engsten Weggefährten Milovan Dilas, Edvard Kardelj, Koča Popović, Alexander Ranković und Vladimir Dedijer breiter Raum gewidmet, wobei Dedijers Aufzeichnungen über Tito eine wesentliche Primärquelle für Pirjevec darstellen

und die Auseinandersetzung mit Kardeljs Verfassungsentwürfen (insbesondere des letzten von 1974, vgl. 504) für das Verständnis der jugoslawischen Entwicklung von entscheidender Bedeutung ist. Im Gegensatz dazu erscheint der Exkurs „Tito und die Frauen“ (531-555) entbehrlich. Auffällig ist zudem, dass Pirjevec in seiner Analyse ab etwa 1970 (vgl. 450ff) die Perspektive wechselt, vom jugoslawischen Prinzip nach und nach abgeht und die Teilrepubliken nach dem postfestum-Verdikt als tendenziell eigenständig auffasst, obwohl der gesamtjugoslawische Charakter bis zu den Bürgerkriegen in den 1990er Jahren seine Bindungskraft behielt.

Deshalb ist zu bedauern, dass die Jahre nach Titos Tod (als Versagen vor dessen Vermächtnis) nicht mehr behandelt werden. Sie hätten zu Tage gefördert, dass der jugoslawische Niedergang von außen induziert war durch eine Kreditpolitik der Weltfinanzinstitutionen, die wirtschaftliche Krisen beförderte und die erst danach den innerjugoslawischen Separatismus anheizte. Inzwischen existieren auf dem jugoslawischen Territorium sieben völkerrechtlich eigenständige Subjekte, die mehr oder weniger lebensfähig sind bzw. den Status eines Protektorats aufweisen. Ob sie ihr Heil wirklich in der Anbindung an eine Europäische Union finden, die mit ihrer Politik den Sezessionen eher entgegenkommt als sie zu verhindern, dürfte sehr fraglich sein.⁴ Tito hatte völlig recht, als er im

³ Vgl. dazu auch den programmatischen Aufsatz von Mihailo Marković, Der Sinn der Selbstverwaltung, in: Ders., Dialektik der Praxis (1968), Frankfurt/M. 1969, S.94-120.

⁴ Vgl. dazu Tanja Petrović, Yuropa, Das jugoslawische Vermächtnis und Zukunftsstrategien in postjugoslawischen Gesellschaften (2012), Berlin 2015.

November 1965 sagte: „Und wenn uns nicht klar wird, dass es der Sozialismus ist, der Jugoslawien vereint, dann kann Jugoslawien kein anderer Faktor vereinen. Und wenn ich sage Sozialismus, denke ich an gesellschaftlichen Fortschritt auf der Grundlage des Sozialismus.“ (413)

Detlef Kannapin

„Totgesagte leben länger“

Rainer Holze/Birgid Leske (Hrsg.), Festschrift 25 Jahre Förderkreis Archive und Bibliotheken zur Geschichte der Arbeiterbewegung 1991 – 2016. Texte – Dokumente – Bilder zur Vereinsgeschichte, edition bodoni, Buskow bei Neuruppin 2016, 116 S., 9,00 Euro

Die von Rainer Holze und Birgid Leske herausgegebene Festschrift erinnert an den vor einem Vierteljahrhundert nach Abwicklung des Instituts für Geschichte der Arbeiterbewegung (vormals IML beim ZK der SED) geführten „Überlebenskampf“ zur Erhaltung der reichen Bestände des Archivs und der Institutsbibliothek. Jürgen Stroeck beschreibt die Anstrengungen, die von den Mitarbeitern unternommen wurden, um die Fachbibliothek – zu deren Schätzen ein Teil der wiederaufgefundenen persönlichen Bibliothek von Marx und Engels sowie Materialien aus früheren während der NS-Diktatur beschlagnahmten Arbeiterbibliotheken gehörten – und die umfangreichen Bestände des Zentralen Parteiarchivs als unersetzbares deutsches Kulturgut zu erhalten. Annelies Laschitzka berichtet über das am 5./6. März 1991 vom Institut zum 120. Geburtstag von Rosa Luxemburg organisierte Symposium, auf dem ein kritischer Blick auf

den Zustand der Rosa-Luxemburg-Forschung und -Edition sowohl in der DDR als auch in der Bundesrepublik gerichtet wurde. Sie würdigt, dass Teilnehmer aus sieben Ländern Unterstützung zusagten, Archiv und Bibliothek in ihren Beständen zu erhalten und ihre weitere Nutzung für Wissenschaft und Bildung zu gewährleisten.

Dokumente aus der Frühphase des Förderkreises, darunter von Narihiko Ito (Tokio), Vorsitzender der Internationalen Rosa-Luxemburg-Gesellschaft, und Henryk Skrzypczak, erster Vorsitzender des Förderkreises, ergänzen und erhellen auf lebendige Weise das damalige historische Geschehen. Die Beiträge machen nachvollziehbar, wie notwendig die Gründung des Förderkreises am 6. März 1991 werden sollte.

Die Festschrift vermittelt neben der Rückschau Einsichten, wie der Verein unter keineswegs günstigen Bedingungen mit seinen ehrenamtlichen Aktivitäten, Publikationen in den halbjährlich erscheinenden „Mitteilungen“¹ und vielfältigen Veranstaltungen wesentlich dazu beigetragen hat, dass die Geschichte der Arbeit und der Arbeiterbewegung nicht aus der wissenschaftlichen Landschaft verdrängt werden konnte. Anhand der von Günter Benser zusammengestellten Chronik der Jahre 1991 bis 2016 wird das konkretisiert. Rainer Holze und Kurt Metschlies beschäftigen sich mit Reaktionen in der wissenschaftlichen Öffentlichkeit auf die Publikations- und Öffentlichkeitsarbeit des Förderkreises. Vorgestellt werden Veröffentlichungen über den Berliner Verkehrsarbeiterstreik 1932,

¹ Inzwischen liegt die 50. Ausgabe der „Mitteilungen“ (September 2016) vor.

zur geistigen Situation in Deutschland nach der Befreiung vom Faschismus 1945 und die Festschrift zum 80. Geburtstag von Günter Benser über Basisdemokratie und Arbeiterbewegung. Sie verweisen anhand von Rezensionen und Annotationen in Fachzeitschriften, Zeitungen und wissenschaftlichen nationalen sowie internationalen Internetportalen auf die Resonanz, die die Publikationen des Vereins gefunden haben.

Mitglieder und Wegbegleiter unterschiedlicher Generationen des Förderkreises (u.a. Theodor Bergmann, Gerhard Engel, Jörg Wollenberg, André Leisewitz) heben ebenso wie Andreas Diers, Alexander Amberger, Stefan Heinz und Bernd Hüttner als Vertreter der jüngeren Generation hervor, dass der Verein an der Nahtstelle zwischen Quellenbasis und historischer Forschung unverzichtbar geworden ist. Rainer Zilkens nimmt dies als Anregung seitens des Vorstands für die Zukunft des Förderkreises als „Brücke“ zwischen den Generationen auf.

Erwin Lewin

Marxistische Debatten über die koloniale Welt

Felix Wemheuer (Hg.), Marx und der globale Süden, Köln, PapyRossa Verlag, 2016, 326 S., 19,90 Euro

Hauptintention des Sammelbandes ist es, „theoretische Debatten zum Marxismus aus und über den globalen Süden mit empirischen Analysen geschichtlicher und aktueller Entwicklungen aus unterschiedlichen Disziplinen zu verbinden“ (8), wie der Herausgeber (Sinologe und Professor für Moderne China Studien in Köln) in

seiner informativen Einleitung formuliert. In dieser wirft er u.a. Schlaglichter auf das wechselvolle Verhältnis von Marx/Marxismus und dem sog. „globalen Süden“, wie heute die ehemals koloniale und halbkoloniale Welt, die von den europäischen Zentren beherrscht wurde, „zeitgemäß“ genannt werden muss (um sich nicht dem Verdacht auszusetzen, den „Altvorderen“ anzugehören). Sein Abriss der Geschichte des Marxismus in Asien, Lateinamerika und – weniger – Afrika beginnt mit der Rezeption und Wirkung der Russischen Revolution von 1917. Seit den Debatten der KI (1919) stand politisch das Verhältnis von internationalen und nationalen Elementen der jeweiligen Handlungsbedingungen linker Kräfte vor Ort sowie analytisch das Verhältnis von allgemeinen Kategorien der Kapitalismusanalyse und Kategorien für besondere nationale Verhältnisse im Vordergrund der zahllosen Debatten.

Es folgt ein brillanter Überblicksartikel von *Kevin B. Anderson* („Marx an den Rändern“), der eine geraffte Zusammenfassung seines gleichnamigen Buchs von 2010 darstellt und worin er die den einzelnen Schaffensperioden von Marx zuzuordnenden Aussagen über die außereuropäische Welt analysiert. Dabei wird deutlich, dass – je später seine Äußerungen – umso stärker von Marx multilineare historische Entwicklungen, vor allem jenseits von Westeuropa (Russland, Asien etc.) akzentuiert werden. Gleichzeitig tritt ein „abstrakter Universalismus“ zugunsten von „Besonderheiten“ wie Nationalität/Ethnizität ebenso in den Hintergrund wie nun, umgekehrt, auch Probleme indigenen Widerstands gegen den europäischen Kolonialismus/Kapitalis-

mus und mögliche Bündnisse dieser unterdrückten Völker mit der Arbeiterklasse der fortgeschrittenen Länder thematisiert werden.

Es folgen ein Interview mit *Vivek Chibber* (Soziologe u. Mitherausgeber des „Socialist Register“) sowie ein Artikel von ihm über die sog. „postkoloniale Theorie“, wobei beide sich kritisch mit – wie er meint – anti-aufklärerischen und tendenziell irrationalen Implikationen mancher postkolonialer Theorievarianten (z.B. „Subaltern Studies“) beschäftigen. Insbesondere idealistische Vorstellungen von der europäischen Bourgeoisie im 18. und 19. Jahrhundert, eine Ablehnung der universellen, weltweiten Zwangsmechanismen des Kapitals sowie die These, dass die verschiedenen Teile subalternen Klassen sich nicht dagegen zusammenschließen können, sind wichtige Kritikpunkte gegenüber dieser Version postkolonialer Theoriebildung. Deren hohe Akzeptanz (die sich u.a. in beträchtlichen Fördermitteln, Ausbau von Studiengängen etc. niederschlägt), vor allem in der angelsächsischen Universitätswelt seit mehr als 20 Jahren, bringt Chibber mit ihren theoretischen und praktisch-politischen Implikationen (Distanz zur Kapitalismus- und Imperialismuskritik) in Verbindung.

Der lange, sehr reichhaltige (aber etwas unübersichtliche) Beitrag von *M. Zeuske* (Historiker an der Universität zu Köln) ist schon im Titel stark befrachtet. „Karl Marx, Sklaverei, Formationstheorie, ursprüngliche Akkumulation und Global South. Eine globalhistorische Skizze.“ Darin bringt er u.a. die Verbreitung der neuzeitlichen Sklaverei im „atlantischen Raum“ mit der Entstehung des modernen Kapita-

lismus in Verbindung und weist darauf hin dass jene keineswegs als „anormales Relikt“ (wie bei Marx und Engels gelegentlich zu lesen) bezeichnet werden könne; vielmehr sei unter bestimmten Bedingungen solche unfreie Arbeit durchaus mit Kapitalismus vereinbar. Marx habe ihr nur für die Entstehungsphase des Kapitalismus eine gewisse Bedeutung zugewiesen, deren Fortdauer – unter verdeckten Formen – aber für den einmal in Gang gesetzten Kapitalismus unterschätzt.

D. Mayer (Historiker in Wien/Amsterdam) möchte untersuchen, wie Marx in Lateinamerika rezipiert und auf die lateinamerikanische Realität bezogen wurde. Auch hier galt es zwischen den theoretischen Gegenpolen von allgemeinen Gesetzmäßigkeiten kapitalistischer Produktion und deren ganz unterschiedlicher Umsetzung in sehr besonderen Realitäten zu differenzieren bzw. theoretisch sowie praktisch-politisch zu vermitteln. Anhand von entsprechenden Diskussionen in den 1920er Jahren – im Kontext der Tätigkeit der KI in Lateinamerika – sowie den Debatten der 1960er Jahre versucht er dieses Spannungsverhältnis an verschiedenen Diskussionskomplexen (Feudalismus-Kapitalismusdebatte, Produktionsweisediskussion, Fragen der Bündnispolitik und der Rolle der einheimischen Bourgeoisie auf der Basis einer angemessenen Sozialstruktur- und Klassenanalyse etc.) zu exemplifizieren. Er unterstreicht, dass aus Lateinamerika durchaus eigenständige marxistische Denkansätze hervorgegangen sind und keineswegs nur eine Adaptation von „europäischen Theorien“ stattfand.

In seinem Beitrag über die Bourgeoisie im „globalen Süden“ knüpft *J.*

Goldberg an seine 2015 erschienene Studie („Die Emanzipation des Südens“, Rezension in Z 102) an, skizziert die entwicklungstheoretische Diskussion darüber in den letzten Jahrzehnten und unterstreicht, dass die in vielen Ländern des Südens agierende Bourgeoisie stark staatsverbunden ist und einige als notwendig angesehene Merkmale (wie z.B. vollständiges Privateigentum an Produktionsmitteln, Konkurrenz, strikte Trennung von Staat und Gesellschaft etc.) nicht aufweist, gleichwohl aber eine dynamische Rolle im Akkumulationsprozess und im Klassenkampf gegen die Produzenten spielen kann. An diese sicher für viele Länder Asiens und Afrikas zutreffenden These bzw. Einsicht schließt sich allerdings die Frage an, wie dort bzw. über welche Mechanismen die in den entwickelten bürgerlich-kapitalistischen Gesellschaften zentralen Staatsfunktionen im Einzelnen in den Ländern des Südens ausgeübt werden.

In dem originellen Artikel von *F. Wemheuer* wird erläutert, wie der Klassenstatus in der VR China von 1949 bis 1980 offiziell festgelegt wurde; dieser war zentral für den Zugang zu oder Ausschluss von Partei, Armee, höhere Bildung etc. Neben der Familienherkunft bestimmte sich der Klassenstatus nach der individuellen Klassensituation, die sich aber im Laufe der Zeit ändern konnte. Die komplexe und wechselvolle Geschichte der VR Chinas in dieser Periode, in der häufig nach zufälligen und/oder informellen Kriterien klassifiziert wurde, lokale Kader Machtmissbrauch bei der Festlegung des Klassenstatus trieben oder andere Akteure die Klassenpolitik in ihrem Sin-

ne zu beeinflussen suchten, war durch solche Art von „Klassenkampf“ in der Mao-Ära gekennzeichnet, eines Klassenkampfes, der „vor allem in Form der ... Regelung des Zugangs und Ausschlusses durch das Statussystem“ (239) bestimmt wurde.

Ein weiterer Beitrag beschäftigt sich mit dem „Marxismus in China nach Mao“, verfasst von *J. G. Mahoney* (Politikwissenschaftler an der „East China Normal University“). Mit dem Hinweis auf die politische und ökonomische Öffnung Chinas (vor allem gegenüber den USA) seit Beginn der 70er Jahre (also Jahre vor Maos Tod 1976) u.a. relativiert er die These vom klaren Bruch zwischen der Ära Maos und der nachfolgenden von Deng. Im Übrigen versucht er „den chinesischen Marxismus“ in seinen gegenwärtigen drei oder vier Hauptströmungen zu beschreiben und diese in die chinesische Geschichte – bis zum 17. Jahrhundert zurückgehend – einzuordnen. Er kommt zu einem paradox anmutenden Ergebnis, insofern er einerseits von einer „starken Präsenz“ des Marxismus im heutigen China spricht, die aber eine „beinahe gespenstische“ Form annehme; zudem sei „das Potenzial für sein Wiederaufleben weiterhin stark“ (275), auch wenn viele Fragen der aktuellen Entwicklung (z.B. die Rolle des Klassenkampfes, die Bedeutung der weiteren ökonomischen Liberalisierung etc.) noch völlig ungeklärt und alles andere als konsensual seien.

Ch. Strempell (Ethnologe an der Universität Heidelberg) analysiert Aspekte der „ursprünglichen Akkumulation“ in Indien nach 1990, d.h. der Phase, in der mit der Liberalisierung, Privatisierung und Öffnung nach außen die Abkehr vom bisher herrschenden staat-

lich-gemischtwirtschaftlichem Modell eingeleitet wurde. Dabei legt er Harvey's Konzept der „Politik der Enteignung“ zugrunde. Diese trifft auf eine Generation von ländlicher und städtischer Unterklasse, die sich von der Situation in den 50er bis 80er Jahren insofern deutlich unterscheidet, als sich gerade durch die Verwobenheit von Klassen-, Kasten- und ethnischen Zugehörigkeiten die innere Differenzierung dieses Segments klar in den letzten zwei Jahrzehnten verstärkt hat. Am Beispiel der neuesten Entwicklung von Rourkela, der vormaligen Modellstadt rund um das frühere staatliche Stahlunternehmen, und den umliegenden Kleinstädten und Dörfern wird dieser Befund empirisch belegt.

Den Band beschließt der Beitrag von R. Kößler (Soziologe/Politologe an der Universität Freiburg), der den Titel „Lohnnexus, Prekariat, globale Arbeiterklasse und soziale Kämpfe“ trägt. Die gegenwärtigen Prozesse der massiven internationalen Produktionsverlagerungen, der mikroelektronischen Revolution, der Deregulierung und der Dynamik der Finanzmärkte haben nicht nur neue regionale Machtverschiebungen hervorgebracht, sondern auch neue Arbeits- und Klassenverhältnisse in den alten Industrieländern und den „Schwellenländern“ geschaffen. Kößler weist darauf, dass damit eine Schwächung der traditionellen Arbeiterbewegungen in den klassischen Industrieländern sowie eine noch stärkere Heterogenisierung der abhängig Beschäftigten (als zuvor) in Entwicklungs- und Schwellenländern eingetreten sei; wobei hier Gruppierungen und Entgegensetzungen spätestens seit den 80er Jahren hinzugetreten sind, die sich – neben dem Kapital-Arbeit - An-

tagonismus – mit Konflikten in den Geschlechterverhältnissen, zwischen Menschen unterschiedlicher Ethnien sowie solche über ökologische Grundfragen verbinden. Da die Begriffe der „Multitude“ oder des „Multiversums“ zwar der Vielgestaltigkeit der subalternen Klassen Ausdruck verleihen, sie aber eher deskriptiv, nicht analytisch vertieft zu erfassen vermögen, will Kößler dieses Manko durch eine neue kritische Lektüre der Marxschen Klassenanalysen sowie durch Rekurs auf die Konzepte der verschiedenartigen Subsumption unter das Kapital angehen; diese neuen Erscheinungen, aber auch „Hergebrachtes in ein neues Licht“ (323) zu rücken, ist sein Anliegen. Ob die – sehr spezielle – Entwicklung der Protestbewegungen in Südafrika als empirischer Hintergrund für eine neue, verallgemeinerbare analytische Sichtweise der neuen weltweiten Konstellationen glücklich gewählt war, und ob am Ende sich mehr als der Verweis auf die gewachsene Bedeutung von Marginalisierten, informell Arbeitenden und Prekären – unter den neuen Kapital- und Machtverhältnissen – bereits wirklich weiter hilft bzw. die diesen Erscheinungen „zugrundeliegenden Strukturen“ (323) ansatzweise klarer zu Tage gefördert wurden, müssen die LeserInnen entscheiden.¹

Alles in allem ein sehr anregender, vielfältiger und zur vertieften Diskussion stimulierender Band, der allerdings in einer Zeit erscheint, in der

¹ Es scheint, dass Kößler nicht nur mit seinen oft recht präventösen, aber letztlich nicht weiter führenden Ausführungen, sondern auch mit seinen heftigen (nicht nachvollziehbaren) Polemiken z.B. gegen das oben erwähnte Buch Goldbergs etwas aus dem Rahmen des vorliegenden Buchprojekts fällt.

theoretische Neuansätze, ja Provokationen auf nicht sehr große Resonanz zu stoßen scheinen.

Dieter Boris

Krisenperspektiven für Europa

Étienne Balibar, *Europa: Krise und Ende?* Verlag Westfälisches Dampfboot, Münster 2016, 276 S., 24,90 Euro

Es ist sicherlich nur ein Zufall, dass das Jahr 1973, als die Bühnenversion der heute legendären Rocky-Horror-Show in London Premiere feierte, zugleich das Jahr des Beitritts der Briten zur Europäischen Union war. Doch während das Pärchen Brad und Janet in dem auch nach 43 Jahren noch erfolgreichen Musical am Ende außerirdischer Exzesse, Verführungen und Intrigen stets glücklich davonkommt, bereiten die EU und Großbritannien heute ihre Scheidung vor. Europa steckt in der Krise. Für den französischen Philosophen Étienne Balibar Anlass einige seiner Texte der letzten Jahre zu einem Buch zusammen zu fassen und „für Europa eine tragfähige Perspektive der *Neugründung*“ (21) zu suchen. Und so ungewiss diese Zukunft derzeit auch ist, so wahr ist zweifellos Balibars Grundannahme, dass sie „in jedem Fall aber von unserer wechselseitigen Abhängigkeit bestimmt sein wird“ (13).

Die einzelnen Texte sind als intellektuelle Interventionen zwischen dem Beginn der Eurokrise 2010 und dem Herbst 2015 entstanden. Sie verbinden fünf Themenkomplexe, anhand derer Balibar die neue Qualität europäischer Krisenprozesse „als ein Problem für

die *Bevölkerungen* der Mitgliedstaaten“ (11) diskutiert. *Erstens*, die Folgen des autoritär-technokratischen EU-Konstitutionalismus, wie er sich insbesondere gegenüber der griechischen (Syriza-)Regierung gezeigt hat. *Zweitens*, die Zusammenhänge zwischen solchen Erscheinungen, die unter dem Stichwort ‚Krise der Repräsentation‘ diskutiert werden und dem Aufstieg rechtspopulistischer Parteien in Europa. *Drittens*, die Zusammenhänge zwischen Staatenwettbewerb als Modus der EU-Integration und der tendenziellen Schwächung der nationalstaatlich verfassten Sozialstaaten. *Viertens*, die sich überlagernden Entwicklungen eines wiedererstarkten innereuropäischen Nationalismus auf der einen und eines wachsenden Fremdenhasses auf der anderen Seite. *Fünftens*, der geopolitische Funktionswandel Europas und die sich im Schatten der Flüchtlingsbewegungen vollziehende Formierung von ‚Europa-als-Grenze‘.

Die Gegenwart der EU analysiert Balibar als Periode, in der die Demokratie – verstanden als eine „Gesamtheit von Praktiken, Institutionen und historischen Bedingungen“ (241) – in der Defensive ist. Reale (ökonomische) Mächte haben sich ein ganzes Stück weit demokratischer Kontrollen entzogen. Zudem werden deren institutionellen und normativen Grundlagen durch die neoliberale Hegemonie weiter unterminiert. Gleichzeitig entstehen vielerorts neue Bewegungen, die mit innovativen Formen der Gegenwehr ihre Unzufriedenheit mit den Folgen dieser Entwicklung ausdrücken und die neue Felder gesellschaftlicher Kämpfe und solidarischer Praxen schaffen (241). An verschiedenen Stellen seiner Ausführungen ist Bali-

bar bemüht, die möglichen Lehren aus der griechischen Erfahrung sehr gründlich zu ziehen – als deprimierende Erfahrung einerseits, weil eine faktische Entmachtung des Demos stattfand, und als Ermutigung andererseits, weil es trotz Niederlage gelang, die Erfordernis einer Alternative in Europa aufzuzeigen (28).

Die neoliberalen Technokraten, die die EU-Politik heute dominieren, schüren demgegenüber das Bild, dass den EU-Befürwortern, die auf die Einhaltung vermeintlich gemeinsamer Regeln achten, die eigentlichen Anti-Europäer gegenüberstünden, die diese Regeln brechen wollten (248). Der tatsächliche Souveränitätskonflikt bestehe Balibar zufolge heute aber nicht zwischen der EU-Ebene und der nationalstaatlichen Ebene – auch wenn zahlreiche Konflikte auf dieses anschauliche Schema reduziert werden. So könne keine Nation alleine wieder eine tatsächliche Souveränität des Volkes gegenüber dem globalen Finanzmarkt herstellen, der ihnen inzwischen als „Quasi-Souverän“ (246) gegenüber tritt. Nur ein demokratisches Bündnis miteinander koalierender Nationen wäre dazu in der Lage.

Tatsächlich erlebt Europa zurzeit aber eine Renaissance nationaler Souveränismen bis hin zu populistischen Nationalismen. Balibar warnt eindringlich davor, die mit dem wachsenden Einfluss dieser Tendenzen verbundene Infragestellung des ‚Projekts Europa‘ und die gesellschaftlichen Zersetzungsprozesse, die daraus resultieren können, zu unterschätzen – oder auch nur darauf zu hoffen, dass die herrschenden Eliten einen ‚Plan B‘ haben. Letzteres ist offenbar – siehe Brexit –

nicht der Fall. Der offenkundig gewordenen Unfähigkeit der herrschenden Klasse für Europa ein neues hegemoniales Projekt zu entwerfen, steht für den Autor die Unfähigkeit der Linken gegenüber, „das Problem eines *anderen* Europas überhaupt erst im europäischen Maßstab als solches aufzuwerfen, d.h. über die Grenzen hinweg“ (31). In kritischer Auseinandersetzung mit Positionen anderer europäischer Intellektueller wie Jürgen Habermas, arbeitet er heraus, dass Initiativen, die auf die Stärkung der parlamentarischen Vertretung der Bevölkerung zielen, zwar nicht falsch, jedoch unzureichend sind. Denn die aktuellen Praxen und Abläufe in der EU sind „doch gerade darauf hin angelegt worden, die Demokratie auszuschließen“ (156). Es bräuchte vielmehr einen richtiggehenden ‚Sprung‘, um die Demokratie wieder in den Aufbau Europas einzubringen.

Potenziale einer Gegenbewegung zur voranschreitenden Ent-Demokratisierung, also für eine „Umkehrung der Umkehrung“ (242), sieht er in der Rückbindung demokratischer Prozesse an das Partizipation ermöglichende Lokale, wie sie etwa bei der spanischen Bewegung der Indignados (zuletzt auch der NuitDebout in Frankreich) entwickelt und kultiviert wurden. Denn die (föderale) Demokratie auf (supranationaler) EU-Ebene, ebenso wie die nationale Demokratie können nur dann wieder gestärkt werden, wenn sich die Demokratie auf beiden Ebenen substanziell wechselseitig ergänzt bzw. zu einem „kombinierten Wachstum der Handlungsfähigkeit“ (243) führt – statt zu wechselseitiger Blockade und Sinnentleerung. Letztlich hänge die Legitimität eines politi-

schen Europas davon ab, ob seine konkrete Verfasstheit von den Menschen als etwas wahrgenommen wird, was die tradierten Formen demokratischen Regierens derartig ergänzt, dass es ihnen überlegen bzw. als fortschrittlich erscheint.

Balibars Buch ist ein wahrer Steinbruch kluger Gedanken zur Zukunft eines demokratischen und von sozialer Teilhabe geprägten solidarischen Europas. Satzlängen über sechs und mehr Zeilen machen es mitunter schwer, den Gedankengängen des Autors zu folgen. Wer sich aber darauf einlässt, kann einen bedeutenden europäischen Philosophen sozusagen beim Denken begleiten und wird belohnt mit anregenden Analysen der europäischen Widerspruchsverhältnisse, die ein besseres Verständnis der komplexen Realitäten eröffnen. Verdienstvoll an der Übersetzung durch Frieder Otto Wolf sind nicht nur die sprachliche Versiertheit und die begrifflichen Ergänzungen sowie erläuternde Fußnoten, die das Verständnis des Textes erleichtern. Es verdient eine besondere Würdigung, dass die deutsche Fassung bereits ein knappes Vierteljahr nach der französischen Originalausgabe erschienen ist – essentiell für die Wirksamkeit einer politischen Philosophie, die in aktuelle Prozesse eingreifen bzw. zum Eingreifen ermutigen will.

Jörg Reitzig

Transformationsdebatte

Joachim Bischoff/Klaus Steinitz, Götterdämmerung des Kapitalismus, Eine Flugschrift, VSA: Verlag, Hamburg 2016, 166 S., 12,80 Euro

Der Kapitalismus steckt in einer Dauerkrise, gerät „mehr und mehr aus den Fugen: eine Gesellschaft ohne Ausgleichsprozesse, Sicherheit und Solidarität, von Zynismus zerfressen und ständig von platzenden Vermögensblasen bedroht, zusammengehalten von grenzenloser Konsumlust am Rande der ökologischen Möglichkeiten – das kann nicht gut gehen“, schreiben Joachim Bischoff und Klaus Steinitz. Sie fragen: Was kommt danach? Wer sind die Akteure, die den Kapitalismus in eine humanere Gesellschaft transformieren? Und was ist ihre Agenda? Sie greifen damit in ihrer „Flugschrift“ Fragen auf, die gegenwärtig heftig diskutiert werden (vgl. die Beiträge von Frank Deppe, Jürgen Reusch, Jörg Goldberg, Christina Kaindl, Michael Zander, Dieter Kramer, Werner Goldschmidt und Christian Fuchs in Z. 107, S. 30-114). Die Ideen der Linken können gegensätzlicher nicht sein: Zentrale staatliche Steuerung oder Marktsozialismus? Ein kleinbürgerlicher Sozialismus, der das Kolossale auf das Gemäßigte stützt und sich mit der Liquidierung der Monopole begnügt? Ein „Aktienmarktsozialismus“, der alle am Eigentum beteiligt? Sozialismus aus dem Computer, der weder des Staates noch des Marktes bedarf? Die selbstorganisierte, freiwillige Produktion gleichberechtigter Konsumenten, die ohne Ware, Preis, Geld und Profit auskommt und die Bedürfnisse unmittelbar befriedigt – quasi eine Selbstversorgung urgemeinschaftlicher Art auf höherer Ebene?

Bischoff und Steinitz setzen sich mit Arbeiten von Wolfgang Streeck, Paul Mason, Karl Polanyi, Klaus Dörre, Axel Honneth und anderen auseinander. Am realistischsten erscheint ihnen eine postkapitalistische Alternative, die Plan- und Marktregulierung miteinander verbindet und einen Eigentumspluralismus zulässt, der auch privates Eigentum an den Produktionsmitteln einschließt. Starke genossenschaftliche und öffentliche Sektoren prägten die Volkswirtschaft. Die Demokratie würde umfassend gewahrt. Der Markt, seine Kategorien und Mechanismen würden genutzt.

Im ersten Teil ihrer „Flugschrift“ widmen sich die Autoren der Analyse der „systemischen Krise“ des Kapitalismus. Sie äußern sich in Funktionsstörungen: Das Wirtschaftswachstum lässt nach, die soziale Ungleichheit nimmt zu, die finanzielle Instabilität wird größer, die Arbeitslosigkeit ist hoch, die Schulden steigen, ein Sparwahn erfasst Politiker, Klima- und Umweltkrisen gefährden die Erde. Korruption, Wirtschaftskriminalität und Lobbyismus sind auf dem Vormarsch. Der Übergang zu einer wünschenswerten, beschleunigten Akkumulation werde von einer „riskanten Dreierkonstellation“ bedroht: von Schuldenständen, die zu hoch sind, einem Produktivitätswachstum, das zu niedrig ist, und einem geld- und kreditpolitischen Handlungsspielraum, der zu eng ist“. Es stelle sich die Frage, ob der Kapitalismus an der Zuspitzung seiner Widersprüche zugrunde geht oder sein Anpassungspotenzial noch einmal mobilisieren kann. Wenn nicht – und vieles spreche dafür, dass er die Kraft zur Erneuerung mehr und mehr einbüße – gäbe es grundsätzlich zwei

Möglichkeiten: „Entweder er endet in einem chronischen Niedergang und Chaos, oder es gelingt, ihn in eine nichtkapitalistische, lebens- und zukunftsfähige alternative Gesellschafts- und Produktionsweise zu transformieren.“ Bischoff und Steinitz fragen, ob nach dem Scheitern und der Diskreditierung des Realsozialismus die sozialistische Transformation eine Alternative sein kann. Sie geben darauf eine positive Antwort, die jedoch daran geknüpft ist, dass eine Erneuerung der sozialistischen Theorie gelingt sowie die strukturellen Fehlentwicklungen des gescheiterten Staatssozialismus durch eine neue Sozialismuskonzeption vermieden werden. Dabei rückten auch neue Probleme in das Zentrum sozialistischer Transformationsüberlegungen, wie die Umweltkrise, die Globalisierung, die Finanzialisierung, die Digitalisierung und zunehmende Vernetzung der Unternehmen und Verbraucher per Internet und anderen Netzwerken (Industrie 4.0.).

Einer von vielen Vorzügen des Buches: Indem die Autoren die Gründe für den Untergang des realen Sozialismus systematisieren – historische, äußere, strukturelle, genetische und subjektive –, zeigen sie, wie eine sozialistische Alternative *nicht* sein kann. Abschied zu nehmen ist von „sakralen“ Teilen der marxistisch-leninistischen Gesellschaftstheorie: der führenden Rolle und Unfehlbarkeit der Partei, ihres Politbüros und Generalsekretärs, der historischen Mission der Arbeiterklasse, die den Kapitalismus gesetzmäßig stürze, vom Glauben, die Verstaatlichung des Eigentums an den Produktionsmitteln sei die höchste und beste Form des sozialistischen Eigentums. Eine über-

dimensionierte zentrale Planung, die viel zu detailliert in wirtschaftliche Entscheidungen eingriff, müsse vermieden werden. Demokratie- und Freiheitsdefizite dürften nicht zugelassen, Emanzipation und Selbstbestimmung nicht behindert werden. Die Ergebnisse einer sozialistischen Entwicklung müssten stets neu gesichert werden: durch eine kluge Politik, die enge Verbindung mit dem Volk, die Verhinderung des Personenkults und der Korruption unter den Eliten.

Bischoff und Steinitz erläutern im zweiten Teil ihrer Schrift, worauf es auf dem Weg zu einer alternativen, demokratischen sozialistischen Gesellschaft ankomme. Sie stützen sich dabei auf die Ergebnisse der Transformationsforschung, die in der Rosa-Luxemburg-Stiftung und ihrem Umkreis von Rolf Reißig, Dieter Klein, Michael Brie, Mario Candeias und anderen Autoren vorgelegt wurden.

Sie fordern die Eigentumsstruktur umzugestalten, die Herrschaft der Konzerne, Großbanken und Finanzinvestoren zu brechen, sozial-ökologische Maßstäbe zu sichern sowie eine demokratische Teilnahme der Belegschaften an den Entscheidungen im Unternehmen zu ermöglichen. Die gesellschaftliche Steuerung/Planung sei sinnvoll mit der Regulierung durch den Markt zu verbinden. Die Beschäftigten und das Management in Unternehmen, die sich im gesellschaftlichen Eigentum befinden, müssten wirkungsvoll für eine bedarfsgerechte, innovative und effektive Produktion motiviert werden. Auch eine auf Gleichberechtigung, gegenseitigem Vorteil und Solidarität beruhende internationale Arbeitsteilung sei notwendig. Die

anzustrebenden Veränderungen sind komplex. Einzelschritte könnten nicht im Detail treffsicher vorausgesagt werden. Mit Recht aber heben Bischoff und Steinitz die Bedeutung der subjektiven Faktoren für eine erfolgreiche Transformation hervor: Der „Herstellung einer funktionierenden, lebendigen, die Partizipation der Menschen an politischen Entscheidungen fördernden Demokratie mit einer starken Basisbeteiligung (kommt) eine herausragende Rolle zu. Dazu gehörten wirksame Kontrollrechte, Möglichkeiten für offene Diskussionen und die Äußerung von Kritik, ohne persönliche Nachteile zu erfahren, sowie stabile, arbeitsfähige Basisinstitutionen (Demokratie von unten).“ Gerade in Lateinamerika zeige sich in neuerer Zeit, „dass politische Fehler, eine Schwächung der demokratischen Basis der linken bzw. Mitte-Links-Regierungen und politisches Machtstreben sowie charakterliche Schwächen führender Persönlichkeiten zu einer Destabilisierung und zu einem Rückgang ihrer Vertrauensbasis in der Bevölkerung sowie zu einer Stärkung konservativer, reaktionärer Kräfte geführt haben.“

Die Autoren sind für eine Transformation *im* Kapitalismus, halten aber die darüber hinausgehende sozialistische Transformation für eine der größten Herausforderungen der Linken. Ihr Buch ist lesenswert und anregend – ein wichtiger Beitrag zur anhaltenden Diskussion über Probleme der Zukunft.

Klaus Müller

„Soziologie soll Menschheit vor Märkten retten“

Michael Burawoy, Public sociology. Öffentliche Soziologie gegen Markt-fundamentalismus und globale Ungleichheit, hrsg. von Brigitte Aulenbacher und Klaus Dörre mit einem Nachwort von Hans-Jürgen Urban, Weinheim und Basel 2015, Verlag Beltz Juventa, 258 Seiten, 19,95 Euro

Es ist schon erstaunlich: Ein am Marxismus orientierter Soziologe, der in Großbritannien geboren wurde und in Kalifornien lehrte, ist jahrelang Präsident der Internationalen Soziologenvereinigung ISA, und hierzulande wird er auch in der linken Szene nur am Rande wahrgenommen. Es ist das Verdienst von Brigitte Aulenbacher und Klaus Dörre, dies zu ändern. Dabei helfen könnte die von beiden herausgegebene Publikation von Michael Burawoy „Public Sociology. Öffentliche Soziologie gegen Markt-fundamentalismus und globale Ungleichheit“. Unterstützt werden die beiden durch ein Nachwort von Hans-Jürgen Urban, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der IG Metall und habilitierter Privatdozent an der Uni Jena, der den Ertrag einer „öffentlichen Soziologie“ für die Gewerkschaftsforschung und -praxis beleuchtet.

Auf dem dritten Welttreffen der Internationalen Soziologenvereinigung im Juli 2016 in Wien mit über 4000 Teilnehmenden präsentierte Michael Burawoy sein politisches Verständnis von Soziologie. In einem Interview mit dem österreichischen Radio betont er deren aktuelle Bedeutung, „weil wir in einer Welt leben, in der die Märkte Amok laufen. ... Soziologie ist heute

sehr notwendig, um die Menschheit von den Märkten zu retten.“¹

Das Buch ist ein Sammelband unterschiedlicher Beiträge von Burawoy, die erstmals umfassend das Konzept und die Anwendungsfelder einer öffentlichen Soziologie für deutsche Leser in einer hervorragenden Übersetzung aus dem Englischen darstellen. Sowohl die Einleitung von Brigitte Aulenbacher und Klaus Dörre als auch das Nachwort von Hans-Jürgen Urban geben einen sehr guten Überblick zu den theoretischen Ansätzen Burawoys und den Anregungen für die hiesige Forschung und Diskussion. Für den deutschsprachigen Raum hatte die Zeitschrift „Soziale Welt“ im Jahr 2005 erstmals ein Plädoyer Burawoys für eine öffentliche Soziologie – quasi als ein „Gründungstext“ – veröffentlicht, der in dem vorliegenden Band als Kapitel 2 aufgenommen wurde.

In dem zur Zeit viel beachteten autobiographisch-soziologischen Buch von Didier Eribon „Rückkehr nach Reims“ (2016) heißt es am Schluss: „Als ich meiner Mutter erklärte, dass man mir eine Stelle angeboten hatte, fragte sie ganz gerührt: ‚Und was für ein Professor wirst du, Philosophie?‘ ‚Eher Soziologie.‘ ‚Soziologie?‘, erwiderte sie, ‚hat das was mit der Gesellschaft zu tun?‘“ Die aus dem Arbeitermilieu stammende Mutter von Eribon stellte die zentrale Frage. Burawoy würde sie sehr dezidiert beantworten. Für ihn bedeutet öffentliche Soziologie vor allem Abschied vom Elfenbeinturm: Rückholung der Gesellschaft in die Soziologie und Rückkehr der Soziologie in die Ge-

¹ <http://science.orf.at/stories/2785939/>

sellschaft. In dem erwähnten Radio-Interview präzisiert er seine Parteinahme für die sozialen Bewegungen: „Die sozialen Bewegungen können die Soziologie verändern, umgekehrt kann die Soziologie ein Instrument sein, das den sozialen Bewegungen hilft.“ In den zurückliegenden Jahrzehnten hat er dies bereits in verschiedenen Teilen der Welt unter Beweis gestellt: Bei Rassismus-Studien in Sambia schon in den 1960er Jahren wie bei späteren Feldstudien z.B. in Südafrika, in den USA, in Ungarn und im postsozialistischen Russland.

Burawoy plädiert für einen Wissenschaftspluralismus: Neben der öffentlichen Soziologie haben auch die angewandte Soziologie als Auftragsforschung, die professionelle Soziologie mit erprobten Methoden und die kritische Soziologie als Reflexionswissenschaft ihren berechtigten Platz (72 ff.). Burawoy unterstreicht die Wechselbeziehungen: „Öffentliche Soziologie kann nicht wirklich in nachhaltiger Weise beginnen, wenn sie nicht von der kritischen Soziologie angetrieben und von einer professionellen Soziologie geerdet wird.“ (126) Damit wird deutlich, dass es keinesfalls um eine Preisgabe wissenschaftlicher Standards oder gar um eine Unterordnung der Disziplin unter soziale Bewegungen oder politische Akteure geht.

Burawoy sieht „den Marxismus als eine lebendige Tradition, der Erneuerung und Wiederaufbau gut tun, da ja auch die Welt, die sie beschreibt und die sie zu transformieren sucht, sich wandelt“ (146). Er versteht Soziologie als globale Kapitalismusanalyse und als Vermarktlichungskritik. Im Anschluss an Karl Polanyi („The Great Transformation“) wird der Analysefokus auf die

Vermarktlichung gerichtet. Durch die Kommodifizierung von Arbeit, Geld und Natur ergeben sich unterschiedliche Vermarktlichungswellen, die zerstörerische Folgen für die Gesellschaft haben und jeweils auch soziale und politische Gegenbewegungen hervorrufen. (117 ff.) Entscheidender Bezugspunkt für die öffentliche Soziologie ist die gegenwärtige Vermarktlichungsdynamik, die jetzt auch Wissen als neue fiktive Ware einbezieht.

Im Kapitel 3 zeigt Burawoy, wie die wettbewerbsgetriebene Landnahme der Hochschulen und Universitäten die Wissenschaft vor neue Herausforderungen stellt. Hierzu noch einmal sein Radio-Interview: „Universitäten werden zunehmend privatisiert, sie müssen sich wie Unternehmen verhalten und Geld verdienen – das tun sie auf unterschiedlich problematische Weise: indem sie etwa Gebühren verlangen von Studenten oder Kosten reduzieren, indem sie die Mitarbeiter schlecht bezahlen. Die Ökonomen sind im Grunde dafür verantwortlich, jene Ideologie zur Verfügung zu stellen, die dabei ist, ihre eigenen Universitäten zu zerstören.“ In einem Beitrag von Burawoy im „Global Labour Journal“ (Making Public Sociology: Its Pitfalls and its Possibilities, Issue 1, 2011: 4), der leider – und sicherlich zur Beschränkung des Umfangs – nicht in diesen Band aufgenommen wurde, sagt er: „Der Neoliberalismus hat, nachdem er die Offensive gegen die Arbeitswelt geführt hat, sich nun der Universität zugewandt. Die Frage, die wir nun stellen müssen, lautet, ob dies nicht den Akademikern neue Verteidigungschancen und eine innovative Zusammenarbeit mit den Kräften der Arbeit eröffnet. Die Gleichzeitigkeit der

Krise der Arbeit und der Universität könnte einen fruchtbaren Boden für eine neue öffentliche Soziologie bereiten.“ (Übers., KP.) Hier könnten sich also neue Bündnischancen andeuten.

Was hat das alles mit der hiesigen Realität zu tun? Hans-Jürgen Urban macht in seinem „vorausschauenden Nachwort“ zu dem Band darauf aufmerksam, dass die Verwandlung von Wissen in eine handelbare Ware zunehmend auch die Arbeitswelt prägt. Die aktuelle Debatte um Digitalisierung und Industrie 4.0 belege dies. Vieles spräche dafür, „dass der Zugriff der digitalen Arbeit auf die lebendige Arbeitskraft ein umfassender sein dürfte, der die Arbeits- und Lebenswelt gleichermaßen strukturieren dürfte“. (239) Urban sieht darin ganz im Sinne Burawoys eine gemeinsame Herausforderung für Gewerkschaften wie für eine kapitalismuskritische Sozialforschung, um Schutzwälle zu errichten und neue Kooperationsachsen auszuloten.

Eine produktive Perspektive für eine „öffentliche Gewerkschaftssoziologie“ erkennt Urban in der Jenaer Gewerkschaftsforschung, die in den letzten Jahren mit dem „Machtressourcenansatz“ Chancen einer Revitalisierung der Gewerkschaften ausgelotet hat. Eine solche „öffentliche Gewerkschaftssoziologie“ könnte „ihre Themen aus den realen Problemen der Gewerkschaftsbewegung“ gewinnen, „ihre Forschungsfragen öffentlich“ definieren, präsentieren und diskutieren. Dies trüge zu einer „organischen“ Kooperation mit den Gewerkschaften bei und müsse zugleich keine Gefahr für wissenschaftliche Standards fürchten. (233) Urban schlägt nach der gelungenen Erforschung der Bedingungen der Generierung und Aktivierung

gewerkschaftlicher Machtressourcen als künftiges Forschungsfeld vor, der „Verknüpfung der Machtressourcenforschung mit den Themen sozialer Konflikte und politischer Verhandlung“ ein größeres Gewicht zu verleihen. (235) Als ein kleiner Schritt in diese Richtung könnte der von Jenaer WissenschaftlerInnen erstellte „Streikmonitor“ gewertet werden, der eine kontinuierliche Streikforschung ankündigt und in Z veröffentlicht wird.²

Die Gewerkschaften könnten nach Meinung von Urban von einer kapitalismuskritischen öffentlichen Soziologie profitieren: Sie erhalten Hinweise auf Konflikte und Anforderungen, „die sich noch im Stadium der Latenz befinden. Ein offenes Ohr für solche Frühwarnungen kann den gewerkschaftlichen Strategieprozess frühzeitig beleben, noch bevor die Sensoren der gewerkschaftsinternen Wahrnehmung anschlagen.“ (242)

Und für die hiesige Soziologenzunft könnte ein Ertrag darin bestehen, sich vor Provinzialismus in der Sozialwissenschaft zu schützen und die Signale des dritten Weltkongresses der internationalen Soziologengemeinschaft in diesem Jahr ernst zu nehmen. Das besprochene Buch hilft dabei ungemein. Schnelle LeserInnen könnten Vorwort und Nachwort studieren und insofern schon einen ersten Eindruck erhalten. Die Lektüre des gesamten Buches lohnt sich allemal.

Klaus Pickshaus

² Vgl. Z 106 (Juni 2016), S. 160 ff. und in diesem Heft S. 145 ff.

Digitale Offensive in der Arbeitswelt

Lothar Schröder und Hans-Jürgen Urban (Hrsg.), Gute Arbeit. Digitale Arbeitswelt – Trends und Herausforderungen. Bund Verlag, Frankfurt am Main 2016, 410 Seiten, 39,90 Euro

Er ist fast schon zum Fetisch geworden, der Begriff „Arbeit 4.0“. Gemeint ist meist nichts Genaues, sondern allgemein die Umwälzung, die mit der Digitalisierung in der Arbeitswelt erwartet wird. Einerseits werden Katastrophenszenarien gemalt, wonach demnächst die Hälfte bis zwei Drittel aller Arbeitsplätze vernichtet werden würden. Andererseits wird eine lichte Zukunft versprochen, in der intelligente Roboter alle ungesunden und beschwerlichen Tätigkeiten übernehmen, die Arbeitsprozesse selber steuern und die Menschen entspannt zuschauen dürfen. Über das, was Digitalisierung und Internet in der Arbeitswelt tatsächlich bewirken, welche Prozesse sich abspielen, an welchen Techniken gearbeitet wird und welche Folgen sie haben können, herrscht weithin Unkenntnis. Der vorliegende Band hätte das Zeug dazu, dem abzuhelpen.

Dabei haben die Herausgeber die Latte hoch gelegt: „Digitale Arbeitswelt – Trends und Herausforderungen“ verlangt nicht weniger als eine analytische Bestandsaufnahme, die Bewertung der erkennbaren Entwicklungen, die Bestimmung möglicher Einflussfelder und strategischer Optionen. Dass das Ganze von einem gewerkschaftlichen Standpunkt aus erörtert wird, zeigt die Liste der 49 Autoren. Sie enthält, neben Wissenschaftlern und Politikern, zahlreiche hochrangige Funktionäre (darunter zwei Vorsitzende) und wis-

senschaftliche Mitarbeiter von Gewerkschaften.

Das Buch ist in sieben Kapitel plus Statistikteil gegliedert, in denen die wichtigsten Aspekte des Themas behandelt werden. Für einen Einstieg in die Problematik ist Teil eins (Digitalisierung – eine Sondierung des Terrains) besonders wertvoll. Hans-Jürgen Urban schildert den aktuellen Stand der Technik und die bislang erkennbaren Trends. Lothar Schröder bietet einen Blick zurück und nach vorn auf die Digitalisierung der Arbeitswelt. Das Fazit der beiden kenntnisreich und überzeugend formulierten Texte lautet, auch wenn es abgedroschen klingt: Es kommt auf die Kräfteverhältnisse der Akteure an. Im Übrigen gehe es „nicht nur um die Zukunft der Arbeit, die digitale Durchdringung sozialer Beziehungen wird die Gesellschaft insgesamt verändern“ (41). Macht und Entschlossenheit der Gegenseite sind groß, aber allmächtig ist sie nicht.

In Teil zwei (Risiken und Herausforderungen – gewerkschaftliche Positionen) umreißen Frank Bsirske (ver.di), Jörg Hofmann und Constanze Kurz (IG Metall) sowie Annelie Buntbach (DGB) die Positionen ihrer Organisationen. Dabei wird deutlich, dass die Digitalisierung in der Arbeitswelt längst nicht nur „Industrie 4.0“ umfasst; die Prozesse im Dienstleistungsbereich sind nicht weniger tiefgreifend, zum Teil schon weiter fortgeschritten. Hier wäre es schön gewesen, auch Positionen aus anderen DGB-Gewerkschaften kennenzulernen.

Im Teil drei (Politische Positionen) kommen Günter Oettinger (CDU/EU-

Kommissar), Andrea Nahles (SPD/Bundesministerin), Simone Peter und Beate Müller-Gemmeke (Grüne) sowie Bernd Riexinger (Linke) zu Wort. Die weiteren Kapitel können hier aus Platzgründen nur referiert werden: Trends digitaler Arbeit, Digitalisierung und Arbeitsgestaltung, Digitale Arbeit und Sozialpolitik, Qualifizierungspolitik 4.0. Die dort versammelten Beiträge bieten Fakten, Analysen und Argumente zu allen wichtigen Facetten des Themas Digitalisierung und Internet in der Arbeitswelt. – ohne die Leser mit ausufernden Detailschilderungen zu überfordern. Der Bogen reicht vom Crowdsourcing über den Arbeitsschutz bis zu neuartigen Gesundheitsproblemen. Der Blick auf die internationalen Prozesse fehlt ebenso wenig wie Schilderungen von Auseinandersetzungen im Betrieb.

Sehr wertvoll ist der umfangreiche und gut aufbereitete Statistikteil. Dort wird umfangreiches Material zur Entwicklung der Arbeitsbedingungen und -verhältnisse, zu Arbeitsunfällen, Berufskrankheiten und psychischen Belastungen sowie zur Tätigkeit der Aufsichtsbehörden gesammelt und mit guten Kommentaren und Übersichten präsentiert. Die zuvor in Worten geschilderten Veränderungen werden hier mit Zahlen untermauert.

Die Lektüre der verschiedenen Beiträge verhilft den Lesern zu einer fundierten und differenzierten Betrachtung der Prozesse. Verlässliche Aussagen dazu, welche Folgen Digitalisierung und Internet auf die Arbeitsplätze haben werden, sind derzeit nicht möglich. Was nicht heißt, dass es keine geben wird und dass sie nicht tiefgreifend sein werden. Die „digitale Revolution“ steht erst am Anfang, die

Dynamik ist nicht aufzuhalten. Aber in welchen Bahnen sie verläuft, welche Interessen sich durchsetzen werden, ist noch nicht ausgemacht.

Was sich schon jetzt beobachten lässt, ist eine Aushöhlung und Untergrabung sozialer Sicherungsstandards in der Arbeitswelt. Mit der flächendeckenden Ausbreitung mobiler Endgeräte droht die arbeitsfreie Zeit verloren zu gehen. Mit Crowdsourcing und Crowdsourcing breiten sich ungeschützte Formen der Heimarbeit aus. Der ständige Zwang, sich neue technische Kenntnisse anzueignen und neue Zusammenhänge zu beherrschen, erhöht den psychischen Druck. Und nicht zuletzt erreichen die Kontrollmöglichkeiten über die Belegschaft völlig neue Dimensionen: Nicht nur der Weg der einzelnen Erzeugnisse während des Produktionsprozesses kann in Echtzeit erfasst werden, sondern auch das Verhalten, der Aufenthaltsort, sogar Leistungs- und Stimmungsschwankungen der einzelnen Beschäftigten werden durchsichtig, sind es zum Teil schon. Und das nicht nur in der Industrie, sondern prinzipiell in allen Wirtschaftsbereichen.

Die derzeitigen Möglichkeiten der betrieblichen und gewerkschaftlichen Interessenvertretung werden von den Autoren des Buches nicht beschönigt. Eine „Reformagenda 4.0“ wäre zwar dringend nötig, ist einstweilen aber nur zu erahnen. Allerdings werden auch Beispiele gezeigt, wo Belegschaften sich erfolgreich gegen digitale Zumutungen zur Wehr gesetzt haben (Deutsche Telekom, Charité).

Zum Schluss sei noch angemerkt, dass das Buch nicht nur inhaltlich,

sondern auch handwerklich höchsten Anforderungen genügt: großzügiges und lesefreundliches Layout, übersichtliche Tabellen, schöne Schrift, gutes Papier, kaum Schreibfehler und eine ausgezeichnete Buchbindearbeit. So etwas ist heute leider zur Ausnahme geworden, weshalb es hier besonders gelobt sei.

Gert Hautsch

Linke Mehrheit. Linke Mehrheit?

Albrecht von Lucke, Die schwarze Republik und das Versagen der deutschen Linken, DroemerKnaur Verlag, München 2015, 232 Seiten, 18 Euro.; tom strohschneider, linke mehrheit? Über rot-rot-grün, politische bündnisse und hegemonie, VSA-Verlag, Hamburg 2014, 94 Seiten, 9,80 Euro.

Noch ein knappes Jahr bis zur Bundestagswahl. Es droht eine weitere Merkel-Kanzlerschaft. Die Spekulationen über das Projekt Rot-Rot-Grün nehmen in dem Maß zu wie dessen Chancen abnehmen. Soweit hier die bekannten drei Parteien gemeint sind, ist zumindest eines sicher: Auf Rot-Rot-Grün sind sie schlecht vorbereitet, mal wieder. Albrecht von Lucke und Tom Strohschneider haben zwei umfangreichere Abhandlungen zum Thema vorgelegt, die – gerade weil sie nicht auf Tagesaktualität angelegt sind – Aufmerksamkeit verdienen. Lucke, Redakteur der „Blätter für deutsche und internationale Politik“, argumentiert aus linker sozialdemokratischer Sicht in der Tradition Willy Brandts. Er warnt vor der Gefahr „einer schwarzen Kanzlerin ohne echte Alternative – und das möglicherweise

auf lange Zeit“ (8). Das sei maßgeblich dem „Versagen einer Linken“ zuzuschreiben, „die zu einer eigenen Regierungsverantwortung nicht wilens“ sei (ebd.). Tom Strohschneider, Chefredakteur des „Neuen Deutschland“, behandelt das Thema aus linker Innensicht. Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist die „Dringlichkeit radikaler Veränderungen“ und die Notwendigkeit radikaler Reformpolitik (9). Zu fragen ist demnach, wie die „gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse“ in Richtung auf eine linke Alternative zu verschieben wären (11). Von dieser „Herausforderung“, so der Autor, handele „dieses kleine Büchlein“.

Lucke arbeitet sich intensiv ab an den parteipolitischen Konstellationen zwischen SPD, Grünen und Linkspartei. Auf 232 Seiten geht es in immer neuen Varianten darum: Wer errichtet welche Blockaden für Rot-Rot-Grün? Wer müsste welche Hindernisse aus dem Weg räumen, wer muss wie und womit auf die anderen zugehen? Auch bei Strohschneider kommen die Positionen der drei Parteien naturgemäß häufig ins Blickfeld. Das ist aber nicht der entscheidende Aspekt. Wichtiger ist sein Einwand, in „der öffentlichen Diskussion“ sei der Begriff einer linken Mehrheit „meist auf eine parteipolitische Kategorie der Bündnisfähigkeit geschrumpft“ (80). Der aktuelle Medienhype bestätigt das anschaulich. Und insofern verfolgt er auf den nur 94 Seiten seiner „Flugschrift“ einen sehr viel breiteren Ansatz als Lucke, der über den Tellerrand der drei Parteien kaum hinausschaut.

Parteipolitische Verschiebungen, so Strohschneider, werden nicht ausreichen, um die Chancen eines linken Lagers zu verbessern. Denn eine linke

Mehrheit entsteht nicht allein auf der parteipolitischen Ebene (obwohl natürlich auch die gebraucht wird). Sie bildet sich vielmehr heraus im „Spannungsverhältnis zwischen Parteien und sozialen Milieus, zwischen parlamentarischer Logik und gesellschaftlicher Selbstbewegung.“ Oder eben auch nicht. „Nicht die Stimmenzahl von drei oder vier Parteien allein ist es, die schon ausreichend politischen Kitt bildet“ (81).

Genau das zeigen ja auch die Erfahrungen der vergangenen Jahre. Ihnen gibt Strohschneider viel Raum. Denn die Debatte um Rot-Rot-Grün hat ja eine längere Geschichte. Die reicht zurück bis in die 1990er Jahre, als es „nur“ um Rot-Grün ging, noch vor der Gründung der Partei Die Linke (17ff.). Wir lesen viel über die damaligen Crossover-Debatten, den parteiübergreifenden Diskussionsprozess, der dann 1998 abbrach, als die linken Kräfte in SPD und Grünen durch die Regierungsbildung eben dieser Parteien „domestiziert“ wurden (22). „Keine Diskussion über die Möglichkeiten und Grenzen linksreformerischer Politik in der Bundesrepublik kommt an der Bilanz der rot-grünen Jahre ab 1998 vorbei.“ (44) Chancen für die aktuellen Debatten liegen stets auch „im kritischen Lernen aus früheren Regierungsbeteiligungen“ (46). Damit ist es bei SPD und Grünen nicht weit her. Von schonungsloser Aufarbeitung“ (76) kann nicht die Rede sein. Allerdings, so Stroh Schneiders Warnung, sollte man die Bilanz wiederum auch nicht zu einem „Negativ-Symbol ... überhöhen“, wie es manche links von Rot-Grün täten (45). Der Rückblick zeigt also viele Niederlagen. Wer war schuld? Alle.

Das träfe auch zu auf die Bundestagswahl 2013: Da SPD und Grüne verhinderten, dass in den politischen Debatten die „Möglichkeit, das es überhaupt besser, anders werden könnte“ auch nur erwogen wurde, half auch die (allerdings in Anbetracht der niedrigen Wahlbeteiligung fragile) rechnerische rot-rot-grüne Mehrheit nichts. Die SPD gab sich gegenüber der Linken wie in Beton gegossen (33). Die Linke ihrerseits war zwar nicht müde geworden, Offerten zur Zusammenarbeit an SPD und Grüne zu senden, war aber nicht wirklich darauf vorbereitet. „Was, wenn die SPD plötzlich auf die Politik der drängenden Einladung mit einem Ja reagiert hätte? Was, wenn auch die Grünen Ja gesagt hätten?“ In der Linkspartei hätte das strömungspolitische Fliehkräfte freigesetzt, mit unklarem Ausgang. Deren Führung wusste das, SPD und Grüne wussten es auch (33f).

Diejenigen, die Rot-Rot-Grün wollen, müssen sich irgendwann irgendwie auch parteipolitisch zusammenraufen. Das ist schon schwierig genug. Man sollte sich aber hüten, „Reformen nur von Regierungsbänken aus für machbar zu halten“ (48), zitiert Strohschneider zustimmend Thomas Ebermann aus dem Jahr 1987. Die beteiligten linken Akteure müssten es schaffen, einen politischen Gegenentwurf zur neoliberalen Krisen- und Austeritätspolitik zu entwickeln werden, der den Hoffnungen und Erwartungen der Menschen entgegenkommt (74). Und sie müssten erkennbar entschlossen sein, ihn auch umzusetzen. Das wäre die Regierungsebene. Um erfolgreich zu sein, brauchte das Projekt aber auch eine breite gesellschaft-

liche Debatte, in der sich ein „gegenhegemonialer Block“ herausbildet, der eben dieses Projekt tragen könnte. Das geht über Parteipolitik hinaus. Hier bezieht sich Strohschneider zustimmend auf Hans-Jürgen Urbans Ansatz einer „Mosaik-Linken“ – einen Prozess des Austausches, der Vertrauensbildung, der Konsensfindung, an dem eben nicht nur die Parteien oder gar nur Parteiführungen, sondern Gewerkschaften, globalisierungskritische Bewegungen, andere Nichtregierungsorganisationen, Selbsthilfeinitiativen, die kritischen Teile der kulturellen Linken, Wissenschaftler, Intellektuelle und andere aktiv teilnehmen. Erst auf der Basis eines in zäher Kleinarbeit nach links verschobenen politischen Klimas hätte eine Reformkoalition Chancen. Sonst wäre sie eben bloß „eine Regierung“ (84). Das ist richtig. Und zweifellos gehört es zu den wichtigen Aufgaben der Linkspartei, an einer solchen linken gesellschaftlichen Unruhe von unten (Raul Zelik) mitzuarbeiten und dafür die mobilisierungsfähigen Themen aufzugreifen. Welche Bilanz die Linkspartei hier vorzuweisen hat und was sie in dieser Hinsicht besser machen sollte, kommt bei Strohschneider allerdings zu kurz. Für Lucke stellen sich solche Fragen gar nicht. Hier ist Rot-Rot-Grün in erster Linie eine Frage des Regierungsbündnisses von drei Parteien. Mit diesem Tunnelblick gesehen liegt das ganze Elend eigentlich nur am mangelnden Willen des jeweiligen Führungspersonals. So geschehen nach der Bundestagswahl von 2013 (8). Und jetzt wieder? Müssten also SPD und Linkspartei lediglich einige falsche Positionen korrigieren, um die

Weichen für die linke Mehrheit zu stellen? Luckes „zentrale These“ weist in diese Richtung: „Die Krise der Linken ist nur durch ein doppeltes Versagen zu erklären – von SPD und Linkspartei“ (18). Das ist wahr – aber es ist nicht die ganze Wahrheit. Lucke macht diesen schlichten Ansatz durch Personalisierung noch schlichter. „Gedeih und Verderb der Linken“ hängen an zwei Personen: Gerhard Schröder und Oskar Lafontaine (19). Diese Personalisierung zieht sich durch sein Buch wie ein roter Faden.

Lucke beginnt mit dem Versagen der SPD. Von dieser Seite seien es vor allem Hartz IV und die Folgen, die ein Linksbündnis behindern (22-51). Die SPD habe ihren „Markenkern“ der sozialen Gerechtigkeit verloren (196) – oder hat sie ihn nicht vielmehr bewusst zerstört? Jedenfalls: „Bis heute fällt die SPD als inhaltliche Leitpartei aus, die eine echte Alternative verkörpert“ (50). Das ist nicht falsch, aber doch zaghaft formuliert. Die Kritik könnte sich in gleicher Weise gegen die Grünen richten, analog zu Gerhard Schröder also gegen Joschka Fischer. Die Grünen werden aber erstaunlich beiläufig abgehandelt. Sehr viel weniger zaghaft geht Lucke dann mit der Linkspartei um. Dafür umso ausführlicher, nämlich auf den weiteren 160 Seiten des Buches. Er charakterisiert sie als – im Kern – eine „Anti-Hartz- und Anti-Kriegs-Partei“ mit der Hauptstoßrichtung immer gegen die SPD (66). So bekommt das Engagement der Linkspartei für soziale Gerechtigkeit und Frieden einen negativen Touch. Eigentlich ist die Linkspartei nur ein Abfallprodukt der Hartz-IV-Politik der SPD. Genau genommen bedarf es dieser Partei gar

nicht. Aus dieser Logik folgt auch: Es ist hauptsächlich die Linkspartei, die sich anpassen muss, damit SPD und Grüne ihr den Status der Regierungsfähigkeit und Verlässlichkeit zuerkennen. Allerdings stören dabei vor allem Oskar Lafontaine und Sahra Wagenknecht. Denn ihre Position ist klar: „Opposition pur und fundamental“ (85).

Lucke illustriert das am Beispiel der Außen- und Sicherheitspolitik. „Mit ihrer Absage an die NATO und an UN-mandatierte Einsätze bricht die Linkspartei mit den außenpolitischen Essentials der Bundesrepublik, ohne dafür auch nur ansatzweise gleichwertige Alternativen vorzuschlagen.“ (88) Hier sollte sie vom ehemaligen Außenminister Joschka Fischer lernen, der gerade durch die Hinwendung „zur deutschen Interventionspflicht“ die grüne „Regierungsfähigkeit“ erst hergestellt habe (104). Die „NATO-Zugehörigkeit“ sei „sicherheitspolitisch in der Tat bis auf Weiteres alternativlos“ (166). Genau hier liege „der größte Konfliktpunkt mit der Linkspartei“ (105), die „eigentliche, harte Trennlinie zwischen Linkspartei auf der einen und SPD und Bündnis 90/Die Grünen auf der anderen Seite“ (167). Das könnte auch ein SPD-Spitzenpolitiker geschrieben haben. Jedenfalls mache diese linke Position Rot-Rot-Grün unmöglich, und – so Lucke verständnisvoll –, sie sei „zweifellos die stärkste Begründungskraft für Schwarz-Grün“ (105). Sah der Autor gar keinen Anlass, den schwarz-grün gepflasterten Weg der Anpassung, weg von Rot-Rot-Grün, kritisch zu beleuchten?

Über die programmatischen Positionen und Kompromisse der Linkspartei

zur Außen- und Sicherheitspolitik kann man sicherlich kontrovers diskutieren. Die kritiklose Selbstverständlichkeit aber, mit der Lucke den – doch auch außerhalb der Linkspartei heftig umstrittenen – Status Quo der etablierten Außen- und Sicherheitspolitik zum Maßstab erhebt, ist verblüffend. Das ist genau „das Stöckchen, das SPD und Grüne der Linken hinhalten“, so Strohschneider ironisch (63). Und über dieses Stöckchen soll Die Linke nun brav springen, sonst darf sie nicht mitmachen. Und hat Lucke eigentlich Recht, wenn er die Außenpolitik zum größten Konfliktpunkt mit der Linkspartei erhebt? Birgt nicht eigentlich die Wirtschafts- und Sozialpolitik noch größeren Konfliktstoff?

Trennlinien gibt es auch beim Thema Europa (109ff.). Lucke bemängelt, die SPD habe bisher „die Chance vertan, dem Merkelschen Konkurrenznationalismus mit einer echten Europäisierung der Politik zu begegnen“ (119). Das mag zutreffen, ist aber eine sehr milde Bewertung der SPD-Politik, die den Merkelschen Konkurrenznationalismus ja aktiv und militant mitträgt. Lucke konzentriert sich dann mehr auf die Linkspartei. Insbesondere geht es wiederum gegen Lafontaine und Wagenknecht, denen er den „Rückzug auf nationale Lösungen“ (123) und „fatale Renationalisierung“ (131) anlastet. Dies sei „Populismus“ (74, 188) und übrigens auch „platter Antiamerikanismus“ (174). Ein ernsthaftes Abklopfen unterschiedlicher europapolitischer Positionen innerhalb der Linkspartei, darunter auch der von Sahra Wagenknecht, kommt so nicht zustande. Lucke fordert von der Linken die „positive Vision eines ande-

ren, solidarischen Europas“ (130), so als gäbe es dort solche Positionen bisher überhaupt nicht. Das erfordert aber gerade auch eine linke und radikale Kritik an den EU-Institutionen und ihrem Agieren – ohne in eine bloße Anti-Haltung oder nationalkeynesianische Positionen abzugleiten. Es sollte allerdings keine Denkverbote geben, „die legitimen Sphären des Nationalen und des Europäischen und damit das Verhältnis zwischen nationalstaatlicher Autonomie und Gemeinschaftskompetenzen“ zu diskutieren und gegebenenfalls neu zu definieren, wie unlängst Hans-Jürgen Urban schrieb (Blätter für deutsche und internationale Politik 10/2016). Jedwede Überlegung in diese Richtung mit dem „Bannstrahl des Nationalismus-Vorwurfs zu ächten“ helfe nicht weiter. Indem Lucke aber sogleich die Populismus-Keule hervorholt, verweigert er sich selbst einer offenen Debatte. Die Keule wird noch größer, wenn er behauptet, die kritisierte linke Strömung sei im Grunde gar nicht links, sondern rechts. „Faktisch gehen linker und rechter Radikalismus eine fatale Symbiose ein“ (204). Faktisch seien die „Gemeinsamkeiten“ zwischen „linkem und rechtem Populismus“ das Überwiegende (207) usw. Auch wenn Heinrich-August Winkler diesem Denkmuster die seriösen wissenschaftlichen Weihen zu geben versucht hat, bleibt es doch – zumal bei Lucke – eine schreckliche Vereinfachung, die durch Aus-dem-Zusammenhang-Reißen von Zitaten und Ignorieren komplexerer Zusammenhänge ein falsches Bild zusammenbastelt.

Lucke argumentiert hier, als sei er Mitglied des SPD-Vorstands. Stroh-

schneider bezieht sich auf den stellvertretenden SPD-Vorsitzenden Ralf Stegner, der sein Angebot, einen dauerhaften Gesprächsfaden mit der Linkspartei zu knüpfen, mit dem Ultimatum verbunden habe, diese müsse sich – weil unzuverlässig – zunächst gravierend ändern (82). Es ist genau dieses ständige Hantieren „mit Vorbedingungen, Vorhaltungen, Vorurteilen“, das die wechselseitigen Blockaden immer wieder neu schafft, die angeblich überwunden werden sollen (ebd.). Dann werden sie auf SPD-Seite zum Vorwand, um es sich in der Großen Koalition weiter gemütlich zu machen. Und die Grünen nehmen es als willkommene Ausrede, um sich auf Schwarz-Grün vorzubereiten. Und beide müssen sich dann keinen unbequemen Fragen nach ihrer eigenen „Zuverlässigkeit“ stellen.

Aber lassen wir das, das führt nicht weiter. Sitzt, wer so denkt, nicht „einer harmonischen Konzeption des Politischen“ auf (16), fragt Strohschneider mit Bezug auf die Politikwissenschaftlerin Sonja Buckel. Die beiden Titel, von denen hier die Rede ist, zeigen im Grund doch – auf unterschiedliche Weise: Es kann sein, dass es nicht reicht für eine linke Mehrheit. Aber wenn alle potenziellen Akteure sich nicht darauf einlassen können, ohne Vorbedingungen aufeinander zuzugehen, Konflikte auszuhalten, Konflikte ohne Ausgrenzung auszutragen, nach Gemeinsamkeiten zu suchen, Vertrauen zu bilden, wird es ganz sicher nichts mit einer linken Mehrheit.

Jürgen Reusch

Autorinnen und Autoren

Judith Benda – Berlin, Europareferentin DIE LINKE. im Bundestag, Mitgl. PV DIE LINKE und Europäische Linke

Detlef Bimboes – Berlin, Dipl. Biol., von 1979 bis 2008 in der Umweltverwaltung tätig

Prof. Dr. Heinz Bontrup – Witten/Gelsenkirchen, Wirtschaftswissenschaftler, Hochschul-lehrer, AG Alternative Wirtschaftspolitik

Prof. Dr. Dieter Boris – Marburg/L., Sozialwis-senschaftler, Z-Beirat

Klaus Braunwarth – Ulm, Mitglied Marxistische Arbeitsgruppe Ulm, seit vielen Jahren Mit-arbeiter in diversen Theoriezirkeln

Dr. oec. habil. Ulrich Busch – Berlin, Wirt-schaftswissenschaftler, Dozent, Schatzmeister der Leibniz-Sozietät der Wissenschaften zu Berlin e.V.

Dr. Matthias Dohmen – Wuppertal, Journalist und Historiker

Prof. Dr. Ulrich Dolata – Stuttgart, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, Hochschullehrer

Helmut Dunkhase – Berlin, Dipl.-Mathe-matiker

Dr. Walter Eckhardt – Ulm, Physiker, Mitglied Marxistische Arbeitsgruppe Ulm und Freidenker-innen Ulm/Neu-Ulm

Prof. John Bellamy Foster – Eugene/USA, Prof. für Soziologie, Herausgeber von Monthly Review

Uwe Foullong – Düsseldorf, Bank- und Dipl. Kaufmann, ver.di Bezirk Düsseldorf, stellv. Ge-schäftsführer; von 2004 bis 2011 Leiter des ver.di-Bundesfachbereichs Finanzdienstleistungen

Dr. Thomas E. Goes – Göttingen, Wissenschaft-licher Mitarbeiter am Soziologischen For-schungsinstitut Göttingen (SOFI)

Dr. Jörg Goldberg – Frankfurt/M. Wirtschafts-wissenschaftler, Z-Redakteur

Prof. Dr. Werner Goldschmidt – Hamburg, Po-litikwissenschaftler, Z-Beirat

Dr. Gert Hautsch – Frankfurt/M., Medienjour-nalist und Gewerkschafter

Walid Ibrahim – Jena, Student der Soziologie und wiss. Hilfskraft

Dr. Detlef Kannapin – Berlin, wiss. Mitarbeiter im MdB-Büro von Roland Claus (Linksfraktion).

Juri Kilroy – Jena, Student der Politikwissen-schaften

Wilfried Kurtzke – Frankfurt/M., Wirtschafts-wissenschaftler, Gew. Sekretär, AG Alternative Wirtschaftspolitik

Dr. André Leisewitz – Weilrod/Ts., Dipl. Biolo-gie, Z-Redakteur

Prof. Dr. sc. Erwin Lewin – Berlin, Historiker

Prof. Dr. Klaus Müller – Lugau, Wirtschafts-wissenschaftler

Patrick Ölkrug – Winterberg/Marburg, Student Politikwissenschaft und Geschichte

Dr. Roland Charles Pauli – München, Wirt-schaftswissenschaftler

Dr. Hermannus Pfeiffer – Hamburg, Wirt-schaftspublizist

Klaus Pickshauss – Frankfurt/M., Politikwissen-schaftler, ehem. Bereichsleiter beim Vorstand der IG Metall; Publizist

Prof. Dr. Jörg Reitzig – Mannheim, Wirt-schafts- und Sozialwissenschaftler, Hochschul-lehrer HS Ludwigshafen am Rhein

Dr. Jürgen Reusch – Frankfurt/M., Politikwis-senschaftler, Z-Redakteur

Lea Schneidemesser – Jena, Studentin der So-ziologie

Johannes Schulten – Berlin, Politikwissen-schaftler, Doktorand, Journalistenbüro work in progress, Boewe und Schulten, GbR

Jonathan Schwarz – Marburg, Student Deutsch und Geschichte

Christian Stache – Hamburg, Sozial- und Wirt-schaftshistoriker (M.A.), Doktorand

Marcel Thiel – Jena, Dipl.-Psych., Doktorand am Lehrstuhl für Wirtschafts-, Industrie- und Ar-beitssoziologie Universität Jena

Dr. Karl Unger – Wien, Sozialwissenschaftler

Prof. Dr. Manfred Weißbecker – Jena, Histori-ker

Dr. Michael Zander – Berlin, Psychologe, Ver-tretungsprof. HS Magdeburg-Stendal



**XXII. Internationale
Rosa Luxemburg
Konferenz**

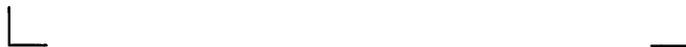
**» Den rechten Vormarsch stoppen –
für eine alternative
Gesellschaftsordnung«**

14. Januar 2017 | Mercure-Hotel MOA
Stephanstr. 41, 10559 Berlin

Ticketbestellungen ab 15.11.2016 auf
www.rosa-luxemburg-konferenz.de

Postvertriebsstück D 2841 F

Gebühr bezahlt



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

„Es ist dies nicht mehr einfache, mit der Akkumulation identische Konzentration von Produktionsmitteln und Kommando über Arbeit. Es ist Konzentration bereits gebildeter Kapitale, Aufhebung ihrer individuellen Selbständigkeit ... Dieser Prozeß unterscheidet sich von dem ersten dadurch, daß er nur veränderte Verteilung der bereits vorhandenen und funktionierenden Kapitale voraussetzt, sein Spielraum also durch das absolute Wachstum des gesellschaftlichen Reichtums oder die absoluten Grenzen der Akkumulation nicht beschränkt ist. ... Es ist die eigentliche Zentralisation im Unterschied zur Akkumulation und Konzentration.“

Karl Marx, Das Kapital, 1. Band, MEW 23, S. 654.

Internet: www.zeitschrift-marxistische-erneuerung.de
e-mail: redaktion@zme-net.de

ISSN 0940-0648