

Auf dem Weg zu einer globalisierten Welt?

Tendenzen, Indikatoren und Folgen der Globalisierung

Zusammenfassung

Es gibt nur wenige wissenschaftliche Arbeiten, die Globalisierung trennscharf als neue Qualität von Weltwirtschaft und Weltgesellschaft definieren und analysieren. Der Befund hinsichtlich einer ans logische Ende getriebenen Globalisierung ist ambivalent: Einerseits ist die Weltwirtschaft und Weltgesellschaft noch deutlich von vollkommener Konvergenz der Wirtschafts- und Sozialpolitik, der kulturellen und politischen Werte entfernt, andererseits beobachten wir aber eine Erosion des nationalstaatlichen Modells wirtschaftlicher, politischer und kultureller Autonomie. Entsprechend kann auch noch keine vollständige Erosion nationaler Gestaltungsfähigkeit festgestellt werden, wohl aber ein von der Globalisierung ausgehender Zwang, mit der Öffnung zum Weltmarkt und zur politischen internationalen Gemeinschaft vereinbarte Reformen nationaler Institutionen, Verfahren und Politikstile umzusetzen.

1 Was ist neu an der Globalisierung?

Seit Jahren ist das Modewort ‚Globalisierung‘ nicht nur im sich ständig zu diesem Thema ausdehnenden wissenschaftlichen Schrifttum fest verankert, es spielt auch eine wichtige Rolle in aktuellen wirtschaftspolitischen Debatten, in spektakulären Aktionen von Globalisierungsgegnern (gegen eine neue Welthandelsrunde, für die Entschuldung von Entwicklungsländern usw.) und wohl auch schon im Alltagsdiskurs. Dennoch oder vielleicht gerade deswegen „existiert weder über den konkreten Inhalt dieses so prominenten Konzeptes, noch über die Ursachen oder Konsequenzen der damit bezeichneten Phänomene Einigkeit“ (Beisheim/Walter 1997 : 153), sieht man einmal davon ab, dass alle Autoren die Ausbildung neuer, ‚entgrenzter‘ wirtschaftlicher, politischer und kultureller Räume behaupten. Ähnlich argumentiert Scholte: Trotz einer Flut von Publikationen über das Thema, bleibe das Konzept der Globalisierung wenig exakt, sei es empirisch schwach belegt, normativ dürftig und politisch naiv (vgl. Scholte 2000). Das hat mehrere Ursachen:

- Manche Autoren beschränken die Analyse der Globalisierung auf den wirtschaftlich-technologischen Bereich. Sie unterstellen, dass dieser sozusagen den wichtigeren Unterbau einer ins Globale drängenden Vergesellschaftung darstelle (vgl. etwa Altvater/Mahnkopf 1996). Vermutlich hat dies aber auch schlicht mit verlässlicheren Daten in diesem Bereich zu tun. Andere verstehen Globalisierung breiter im Sinne eines sehr unterschiedliche gesellschaftliche Bereiche erfassenden Prozesses (vgl. etwa Zürn 1997).
- Der Globalisierungsprozess weist verschiedene Dimensionen auf, nämlich eine räumliche, weil immer mehr wirtschaftliche, kulturelle und Austauschprozesse grenzüberschreitenden Charakter annehmen. Andererseits vertiefen sich die Interaktionsprozesse und damit auch die Interdependenzen zwischen Gesellschaften und Staaten. Ausbreitung und Intensivierung entgrenzter gesellschaftlicher Austauschprozesse entwickeln sich mehr oder weniger simultan.
- Oft werden ‚Globalisierung‘, was ja einen Prozess bezeichnet, ‚Globalismus‘ als dessen Folge – wobei die Welt als ein einziger homogener Marktplatz oder Kulturkreis aufgefasst wird (vgl. Beck 1997) – und mitunter auch ‚global governance‘, das heißt die politischen Strukturen zur Steuerung dieser Prozesse, in unzulässiger Weise vermischt. Sinnvollerweise kann Globalisierung nur als Prozess der

Entgrenzung verstanden werden, bei dem grenzüberschreitende Interaktionen sich intensivieren, Räume gesellschaftlichen Handelns sich von den Territorien lösen und das gesellschaftliche Bewusstsein um die globalisierte Welt zunimmt, nicht aber als Zustand der Welt, bei dem nationalstaatliche Grenzen keinerlei Bedeutung mehr haben, bei dem die Unterschiede zwischen nationalen wirtschaftlichen, kulturellen und politischen Parametern so weit eingeebnet sind, dass sie für die Entscheidungen von Unternehmen, gesellschaftlichen Gruppen und ‚Weltbürgern‘ keine Rolle mehr spielen.

- In der Literatur herrscht extreme Uneinigkeit darüber, wann denn der Beginn der Globalisierung anzusetzen ist. Während einige Autoren dafür plädieren, darunter einen Prozess zu verstehen, der mit der Erosion der Weltwirtschaftsordnung nach dem Zweiten Weltkrieg (also etwa mit dem Ende des Systems fester Wechselkurse) einsetzte und besonderen Schub durch die mikroelektronische Revolution, die Ausbreitung transnationaler Konzerne und die Deregulierung der Finanzmärkte erhielt (also in den 80er-Jahren), setzen andere die Anfänge der Globalisierung buchstäblich mit der Ausbreitung des Handelskapitals nach der Entdeckung Amerikas und der anschließenden kapitalistischen Durchdringung der Welt an (Überblick in Scholte 2000).
- Damit verbindet sich ein sehr gewichtiges Problem: Will man unter Globalisierung nur die Zunahme des grenzüberschreitenden Austausches von Waren, Kapital und Arbeitskräften verstehen, kann dieser Begriff synonym zu dem der Interdependenz benutzt werden, mit dem man schon in den 60er-Jahren die Folgen der Zunahme von Welthandel und ausländischen Direktinvestitionen (auch die Zunahme von Internationalen Organisationen oder der Migration) gekennzeichnet hat (vgl. Reinicke 1998). Was ist dann aber das Neue an der Globalisierung, wenn sie lediglich eine Verlängerung oder Verbreiterung einer schon lange anhaltenden Entwicklung meint, warum dann die Aufregung? Wie kann durch diesen Prozess plötzlich die wirtschaftliche, kulturelle und politische Souveränität der Nationalstaaten in Frage gestellt und warum können seine Folgen nicht wie bisher durch verbesserte Kooperation der Regierungen im Rahmen Internationaler Organisationen oder Vereinbarungen bearbeitet werden? Wir brauchen also eine trennscharfe Unterscheidung zwischen einer lediglich internationalisierten Wirtschaft oder Gesellschaft, in der die Nationalstaaten die wesentlichen Akteure darstellen und einer globalisierten, in der die wichtigste Einheit der Weltmarkt oder die Weltgesellschaft sind (vgl. Thompson 1999). Nur so kann auch der Bedarf nach einer qualitativ neuen Form des Regierens jenseits des Nationalstaates (vgl. Zürn 1998) begründet werden.

Genauso redundant wäre der Begriff ‚Globalisierung‘, würde man darunter nur die Beseitigung der Schranken für den internationalen Handel, den internationalen Kapitalverkehr, die Migration oder die Kommunikation verstehen. Für diese Vorgänge wären Begriffe wie weltweite Deregulierung, Liberalisierung und/oder Privatisierung völlig ausreichend (Scholte 1997). Damit soll nicht gesagt werden, dass diese Vorgänge die Globalisierung nicht nachhaltig gefördert hätten. Deregulierung stellt aber nur ein (wichtiges) Instrument der Globalisierung dar, ist mit dieser selbst aber nicht zu verwechseln. Schließlich sollte man Globalisierung auch nicht mit Universalisierung (von Gebräuchen, Glaubenssätzen und Werthaltungen) oder mit Verwestlichung gleichsetzen, Vorgängen, die auch schon eine längere Vorgeschichte haben (vgl. Scholte 2000). Zuletzt muss man auch Abstand davon nehmen, den stets stattfindenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Strukturwandel mit der Globalisierung gleichzusetzen. Nicht alle Reproduktions- und Anpassungsprobleme marktwirtschaftlicher Gesellschaften sind auf Globalisierungsprozesse zurückzuführen (Hübner 1998). Viele sind schlicht hausgemacht (etwa die Finanzierungsprobleme westlicher

Sozialsysteme) oder bedingt durch technischen Fortschritt, auch wenn interessierte Kreise Reformen gerne unter Verweis auf international verursachte Zwänge zur Standortsicherung anmahnen.

Soll die Globalisierung in wichtigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Sektoren wirklich etwas Neues darstellen, was etliche Autoren durchaus bestreiten (vgl. Krasner 1994; Hirst und Thompson 1996), dann muss sie sich nicht nur quantitativ, sondern vor allem qualitativ von bisherigen Internationalisierungsvorgängen unterscheiden. Neu wäre etwa, dass durch transnationale Akteure, ihre Strategien und Netzwerke die Souveränität der Nationalstaaten von innen untergraben wird. Neu wäre damit die Auflösung einer zentralen Prämisse der Neuzeit, dass nämlich Menschen und Unternehmen in abgrenzbaren Räumen von Nationalstaaten agieren, ohne dass gleichzeitig Konturen einer Weltregierung erkennbar wären. Neu ist damit auch, dass die Einheit von Nationalstaat und Nationalgesellschaft zerbricht, dass die Reichweite nationalstaatlicher Regelungen diejenige sich ausdehnender gesellschaftlich und wirtschaftlich relevanter Räume zunehmend unterschreitet (vgl. Zürn 1998). Transaktionen aus dem gesellschaftlichen Raum unterliegen nur noch begrenzt einer territorialen Logik; internationale Telefonverbindungen, elektronische Finanztransfers oder die Erderwärmung sind nicht mehr örtlich gebunden, ihre Übermittlung geschieht vor allem ohne Zeitverlust. Globalisierung bedeute also auch das „Töten der Entfernung“ (Beck 1997 : 45).

Im Folgenden sollen dieser Sachverhalt verdeutlicht und brauchbare Bestimmungsfaktoren zur neuen Qualität der Globalisierung vorgestellt werden (Abschnitt 2). Anschließend werden diese anhand der verfügbaren Empirie überprüft (Abschnitt 3). Zuletzt sollen die befürchteten oder (seltener) erhofften Konsequenzen der Globalisierung in Bezug auf die politische Steuerungsfähigkeit von Nationalstaaten, den Erhalt von Arbeitsplätzen, sozialer Sicherung und demokratischer Partizipationschancen beleuchtet werden (Abschnitt 4).

2 Indikatoren der Globalisierung

Die neue Qualität der Globalisierung soll zunächst an einigen Beispielen deutlich gemacht werden: Transnationale Konzerne (im Kontrast zu lediglich multinationalen Unternehmen) organisieren Entwicklung, Produktion, Vermarktung und Finanzierung weltweit, spalten Produktions- und Vermarktungsketten innerhalb des eigenen Konzerns so weit auf die jeweiligen Standorte auf, dass sie Kosten, Steuern und Abgaben weltweit minimieren und die Erträge optimieren. Diese Konzerne verlieren dabei ihre nationale Identität, die Verfügbarkeit lokaler Finanzierungsquellen spielt für sie keine Rolle mehr, Standorte werden nach sich wandelnder Qualität gewechselt. Ein solches transnationales Unternehmen oder eine solche Bank ist nicht mehr eine lose Ansammlung letztlich nationaler Firmen, sondern beschafft und verteilt Ressourcen, Einkommen und Beschäftigung nach global integrierten Strategien. Dabei wird die wirtschaftliche Souveränität der Nationalstaaten (etwa ihre Steuer-, Beschäftigungs-, Währungs- und Handelspolitik) nicht von außen, sondern von innen untergraben. Globale Kultur- und Kommunikationsmedien machen Informationen, Nachrichten und Wissen für jeden Nutzer gleichzeitig verfügbar, unterlaufen damit auch die bisherige Informationskontrolle staatlicher Agenturen. Ihre Träger sind international agierende Medienkonzerne, die angesichts einer sich ausbildenden Weltkultur und der Herausbildung universaler Werthaltungen nicht mehr der Vermittlung und Übersetzung durch lokale Zwischenträger bedürfen. Migranten setzen sich nicht mehr aus Gruppen zusammen, die in einem Land aufbrechen, andernorts ankommen, sich dort assimilieren und die Beziehungen zu ihrem Herkunftsland kappen. Sie bleiben vielmehr in beiden Räumen verankert (wie die mexikanischen Migranten in den USA oder die türkischen in Deutschland), bilden transnationale Gemeinschaften zur Unterstützung ihrer Heimatgemeinden oder zur Pflege

ihres Brauchtums in der Ferne aus. Politisch schließlich kann sich bei universal eingeforderten und gelebten Werten (etwa von Rechtsstaatlichkeit, Demokratie und Minderheitenschutz), unterstützt durch Druck von Nichtregierungsorganisationen oder der internationalen Zivilgesellschaft allgemein, keine Regierung mehr diesen Forderungen dauerhaft entziehen. Souveränität wäre also auch in Bezug auf die innerstaatliche Rechts- und Verfassungsordnung obsolet.

Es ist nun aber keineswegs so, dass über den Globalisierungsbefund Einigkeit herrschen würde. Auch divergiert das Niveau der Denationalisierung nach Bereichen und Regionen erheblich. An wirklich verlässlichen Indikatoren und Daten zur Globalisierung hapert es überdies sehr (vgl. Beisheim/Walter 1997; Hübner 1998). Die zur Begründung der neuen Qualität von Globalisierung vorgelegten empirischen Befunde sind oft nur bruchstückhafter, im schlimmsten Fall eher anekdotischer Qualität.

Meist wird auf vergleichsweise traditionelle Indikatoren zurückgegriffen, die eigentlich nur das Niveau der Internationalisierung von Weltwirtschaft und Weltgesellschaft messen können, wie etwa die Außenhandelsquote, der Anteil der ausländischen Investitionen am Bruttoinlandsprodukt (BIP), das Wachstum der Migrantenströme, der Auslandsgeschäfte, der Exporte von Büchern und Zeitschriften und dergleichen (vgl. Bairoch 1996). Andere vorgeschlagene Indikatoren (wie etwa die Offenheit nationaler Kapitalmärkte oder der Abbau von Handelsschranken) messen eher das Niveau der wirtschaftlichen Liberalisierung (vgl. Held et al. 1999; World Bank 2001). Manche Messgrößen zur Bestimmung der politischen Globalisierung (etwa der Anteil demokratischer Systeme an der Gesamtheit, die Anzahl diplomatischer Vertretungen) reflektieren eher den Entwicklungsstand – wohlhabendere Staaten sind in der Regel politisch offener – oder die Vermehrung unabhängiger Staaten als die Denationalisierung.

Diese Indikatoren leiden überdies an einer ganzen Reihe ernst zu nehmender Defizite: Die Außenhandelsquote gibt keine Auskunft darüber, ein wie großer Teil der nationalen Produktion überhaupt handelbar wäre (er ist beim Übergang zur Dienstleistungsgesellschaft eher gesunken). Zudem haben sich die Preise von handelbaren und nicht-handelbaren Gütern recht unterschiedlich entwickelt (vgl. Held et al. 1999). Schließlich kann Außenhandel durch Produktion vor Ort ersetzt werden. Die Quote ausländischer Investitionen am Bruttoinlandsprodukt misst nicht, ein wie großer Teil auf echte transnationale Konzerne entfällt (wobei diese zu definieren wären) und die Wachstumsrate der Migranten nicht, wie viele von ihnen ‚transnationalen Gemeinschaften‘ zugehörig sind.

Immerhin gibt es neuerdings aber eine Reihe ganz beachtlicher Versuche, den genannten Defiziten abzuweichen. Brauchbare Indikatoren im Außenhandels- und Unternehmensbereich wären etwa der Anteil des Intraindustrie- und des Intrafirmenhandels. Diese Indikatoren messen, ein wie großer Teil des Handels innerhalb der gleichen Branche oder der gleichen Firmen abgewickelt wird und geben damit Auskunft über die weltweite wirtschaftliche Vernetzung. Sinnvoll ist es diesbezüglich auch, den Anteil der importierten Zwischengüter am Import zu messen (ebenfalls ein Vernetzungsindikator) oder den Anteil der Heimatländer transnationaler Konzerne am Gesamtumsatz, an der Wertschöpfung, Beschäftigung, den Gewinnen und an strategisch bedeutsamen Firmenaktivitäten zu bestimmen (etwa bei Forschung und Entwicklung). Sinnvoll ist es sicher auch, die Anzahl strategischer, länderübergreifender Unternehmensallianzen zu verfolgen. Endgültiger Test der Globalisierung wäre eine weit gehende oder vollständige Konvergenz der Preise auf allen Güter- und Faktormärkten, also auch eine weltweite Angleichung der Löhne und Profite.

Sinnvolle Indikatoren im Finanzbereich wären das Ausmaß der Beteiligung ausländischer Finanzinstitutionen auf lokalen Finanzmärkten und inländischer Institutionen auf ausländischen Finanzmärkten, der Anteil ausländischer Wertpapiere/Aktien am Umsatz

nationaler Börsen, der Anteil ausländischer Investitionen an den Bruttoinvestitionen, vor allem aber die Angleichung kurz- und langfristiger Zinsraten und der Renditen von Anlagen auf den nationalen Finanzmärkten an das internationale Durchschnittsniveau (bereinigt um Schwankungen der Währungskurse).

Im Bereich von Kultur und Kommunikation könnte man den Anteil von Telefongesprächen ins Ausland an den gesamten Verbindungen messen, das Verhältnis von Inlandspost zu internationalem Briefverkehr, die Zahl der Auslandsreisen pro Kopf, die Migrationsquote (Anteil der Einwanderer an der Gesamtbevölkerung), das Niveau der Überweisungen von Migranten, den Anteil der Bevölkerung mit Internetanschluss oder -nutzung, den Anteil heimischer beziehungsweise ausländischer Produktionen, die in Filmtheatern gezeigt werden, und den Anteil importierter Fernsehprogramme. Mit am schwierigsten ist die Bestimmung von Denationalisierung im politischen Bereich. Es wurde schon begründet, dass es nicht damit getan ist, die Vermehrung internationaler Organisationen zu messen. Es genügt auch nicht, ihren Ausstoß an Konventionen, Resolutionen und Rechtsakten zu quantifizieren. Diese müssten sowohl ins Verhältnis zur Zahl und zur Bedeutung/Durchsetzung von nationalen Gesetzen gebracht werden. Hilfsweise könnte auch geprüft werden, in wie vielen internationalen Organisationen bestimmte Staaten Mitglieder sind, wobei die Bedeutung der Organisation allerdings nicht berücksichtigt würde (vgl. Hübner 1998; Beisheim et al. 1999; Held et al. 1999; Kearney/Foreign Policy 2001; OECD 2001)

3 Zur Empirie der Globalisierung

In Bezug auf die Globalisierung im Bereich Wirtschaft wurde schon darauf hingewiesen, dass mit den einfachen, aber meist verwendeten Indikatoren (Außenhandelsquote, Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen oder deren Anteil am BIP) eigentlich nur die Zunahme der Internationalisierung, nicht aber der Denationalisierung oder Globalisierung gemessen werden kann. Hinzu kommt, worauf Kritiker der Globalisierungseuphorie gerne und zu Recht hinweisen, dass nach diesen Indikatoren der internationale Verflechtungsgrad nicht viel höher ist als bei Ausbruch des Ersten Weltkrieges. Zwar hat sich der Außenhandel seit den 60er-Jahren deutlich dynamischer entwickelt als die globale Produktion, die Außenhandelsquote der Industrieländer hat aber weltweit erst Mitte der 80er-Jahre wieder den Stand von 1913 erreicht und damit den drastischen Rückgang in der Zwischenkriegszeit kompensiert (Hirst/Thompson 1996). Der Handel mit Dienstleistungen hinkte lange Zeit hinterher, und ferner unterscheidet sich die Handelsdynamik nach Regionen seit langem beträchtlich, wobei die asiatische Region relativ gut abschnitt, Lateinamerika (mit Ausnahme Mexikos) mittelmäßig, Europa, Afrika und der Mittlere Osten unterdurchschnittlich. Den weit überwiegenden Teil des Welthandels (2001: 67 Prozent) wickeln die Industrieländer immer noch untereinander ab (WTO 2002). Die Außenhandelsquote nahm in den beiden letzten Dekaden überdies nur noch bei jenen Staaten zu, die früher eine schwache weltwirtschaftliche Integration aufwiesen. Gegen einen skeptischen Befund bei der Handelsverflechtung ließe sich lediglich einwenden, dass die Preise der Exportgüter weniger rasch gestiegen sind als die der nicht-handelbaren Güter, die Exporte heute im Gegensatz zu früher weit überwiegend aus Fertigwaren bestehen und dass sich heute wesentlich mehr Partner aktiv im Welthandel engagieren.

Nicht viel anders ist der Befund bei den Direktinvestitionen: Diese sind in den letzten Dekaden zwar doppelt so schnell gewachsen wie das Weltsozialprodukt, haben aber ebenfalls erst unlängst wieder den relativen Anteil am Bruttoinlandsprodukt erreicht wie zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges (vgl. Hirst 1997). Etwa 70 Prozent der gesamten Auslandsinvestitionen entfielen in den letzten Jahren auf die Industrieländer (speziell Westeuropa und die Vereinigten Staaten), in der Dritten Welt konzentrieren sie sich extrem auf Lateinamerika und Ost- beziehungsweise Südostasien, dort überdies auf eine Handvoll

Staaten (vgl. UNCTAD 2001; 2002). Dazu kommt, dass bei den meisten transnationalen Konzernen der größte Teil des Umsatzes im Heimatland erwirtschaftet wird und dass diese Konzerne auf Vorleistungen dieser Staaten angewiesen bleiben (bezüglich Ausbildung, Infrastruktur usw.). Bedeutsam ist auch, dass diese Konzerne trotz aller Transnationalität immer noch deutlich unterscheidbare, durch die gesellschaftlichen Bedingungen ihrer Heimatländer geprägte Unternehmensstrategien und -kulturen zeigen.

Angesichts dieser Befunde und der Tatsache, dass der Großteil der genannten Transaktionen immer noch hauptsächlich innerhalb eines bestimmten Raumes stattfindet (der so genannten Triade von Westeuropa – USA – Japan), stellt sich vielen Autoren die Frage, ob diese Vorgänge mit dem Begriff Globalisierung richtig erfasst sind und mahnen zur begrifflichen Bescheidenheit, wobei etwa Denationalisierung und Entgrenzung als alternative Begriffe vorgeschlagen werden (vgl. Zürn 1998; Beisheim et al. 1999).

3.1 Globalisierung im Bereich Wirtschaft und Finanzen

Man darf nun aber nicht das Kind mit dem Bade ausschütten: Quantitativ war das Wachstum des Außenhandels und der Direktinvestitionen in den 80er- und 90er-Jahren enorm, das relative Niveau von 1913 ist schon deutlich überschritten, bei Fortsetzung des Trends (der sich allerdings Ende der 90er-Jahre abgeschwächt hat) hätten wir es bald mit einer neuen Stufe der Internationalisierung zu tun. Die Zahlen über die ausländischen Direktinvestitionen enthalten überdies nicht die Kreditaufnahmen der entsprechenden Unternehmen auf dem Binnenmarkt, und die nicht (ins Ausland) rückgeführten Gewinne, unterstreichen also die Dynamik. Wichtiger ist, dass wir auch bei den weiter oben identifizierten Indikatoren eines qualitativen Wandels im Bereich der Wirtschaftsbeziehungen fündig werden. So kommt die Produktion transnationaler Konzerne und ihrer Töchter mittlerweile für 25 Prozent des Weltprodukts auf. Die Zahl dieser Konzerne ist von 7.000 Ende der 60er-Jahre auf 65.000 Ende der 90er-Jahre mit zirka 850.000 Tochterunternehmen gestiegen (UNCTAD 2002).

Der Anteil des Intrafirmenhandels am Weltexport liegt heute bei über einem Drittel; rechnet man noch bilaterale Handels- und Abnahmevereinbarungen hinzu, verdoppelt sich die Quote des nicht im eigentlichen Sinne freien Welthandels. Auch Entwicklungsländer, die diesbezüglich zunächst keine Rolle spielten, sind heute in den Intrafirmenhandel und in global orientierte Produktionsnetzwerke transnationaler Konzerne stärker als je zuvor eingebunden (vgl. World Bank 2003). Diese Vernetzung ist auch ablesbar am deutlich steigenden Import von Zwischengütern westlicher Volkswirtschaften generell und transnationaler Konzerne im Besonderen. Auch die Zahl strategischer Firmenallianzen ist gewachsen, sie konzentrieren sich aber ebenso wie Forschung und Entwicklung transnationaler Konzerne auf wenige Industriestaaten.

Für viele Betrachter der Szene ist das wirklich Neue an der Globalisierung die Internationalisierung der Währungs-, Geld- und Finanzmärkte, mitunter als Übergang zum *Casino-Kapitalismus* (Strange 1986) geißelt, bei dem internationale Spekulanten täglich riesige Summen hin und her bewegen und damit mitunter über Wohl und Wehe ganzer Volkswirtschaften entscheiden. Und in der Tat sind die Summen atemberaubend, die auf internationalen Kapitalmärkten täglich – quasi auf Knopfdruck – gehandelt werden. Sie übertreffen den Welthandel und die weltweite Produktion mittlerweile bei weitem, finden mittels stets neuer, für den Normalverbraucher exotischer Instrumente statt, was den Verdacht nährt, diese Transfers hätten sich weit gehend von der materiellen Basis gelöst und dienten tatsächlich nur der Bereicherung Weniger (Altvater/Mahnkopf 1996).

Der Aufstieg dieser Märkte, an denen im wesentlichen Werte in fremder Währung gehandelt werden, erklärt sich durch den Zusammenbruch des Nachkriegssystems der festen Wechselkurse (das so genannte System von *Bretton Woods*), das private Akteure zu

eigenständigen Kurssicherungsgeschäften in Bezug auf Währungen und Zinssätze nötigte. Er erklärt sich überdies durch die Liberalisierung des Kapitalverkehrs, die den weltweit kaum noch beschränkten Handel mit Vermögensanlagen erlaubt, den Einsatz neuer Finanzierungsinstrumente und natürlich den Einsatz der neuen Kommunikationsmittel, die sekundenschnelle Transfers riesiger Summen quer über den Erdball möglich machen (vgl. Hübner 1998; Beisheim et al. 1999, Held et al. 1999).

Man darf sich vom Größenwachstum der internationalen Finanzmärkte allerdings nicht zu sehr beeindruckt lassen: Es wurde schon darauf hingewiesen, dass bei Ausbruch des Ersten Weltkrieges ausländische Direkt- und Portfolioinvestitionen einen fast ebenso großen Anteil der Inlandsinvestitionen finanzierten wie heute (vgl. Hirst/Thompson 1996). Inländische Investitionen werden auch heute noch ganz wesentlich – allerdings in abnehmendem Maße – aus inländischen Ersparnissen finanziert. Der Anteil ausländischer Halter von Staatspapieren beziehungsweise inländischer Aktien ist freilich deutlich gestiegen, ebenso wie der Anteil internationaler Bankgeschäfte am Weltsozialprodukt. Spektakuläre Internationalisierung konstatieren wir beim Handel mit Währungen und so genannten Finanzderivaten (das sind Berechtigungsscheine für den künftigen Erwerb von Finanzanlagen zu einem bestimmten Kurs), darunter auch die verstärkte Beteiligung transnationaler Unternehmen, Pensions- und Aktienfonds (vgl. Busch 1999).

Der wirklich harte Test für eine an ihr Ende gekommene Globalisierung im Wirtschafts- und Finanzbereich wäre, wenn Produkte und Kredite überall gleiche Preise erzielen würden und die Renditen der Vermögensanlagen konvergieren würden. Hierbei stellen wir aber noch erhebliche nationale Divergenzen fest. Selbst bei den Preisen relativ standardisierter Güter (etwa Rohstoffen) ist dies der Fall. Von einer weltweiten Angleichung der Löhne kann gar keine Rede sein, auch die Raten der Geldentwertung, Arbeitslosigkeit und des Wirtschaftswachstums entwickeln sich weltweit keineswegs synchron. Im Finanzbereich stellen wir bei kurzfristigen Geldanlagen in Industrieländern eine deutliche Konvergenz fest; diese verflüchtigt sich aber schon bei kurzfristigen Wertpapieren, bei langfristigen Anlagen jeder Art noch mehr. Die Anlagen in Entwicklungsländern differieren in Zinssatz und Rendite noch mehr, zumal dort noch häufig recht hohe Kapitalverkehrskontrollen gelten (vgl. Oxelheim 1996; Baker/Epstein/Pollin 1998; Reinicke 1998). Die Aktienkurse bewegen sich innerhalb der westlichen Welt einigermaßen synchron, nicht aber innerhalb der Weltwirtschaft insgesamt.

3.2 Globalisierung im Bereich Mobilität

Bei der Migration – der dauerhaften Einwanderung, der Arbeitsmigration oder Fluchtbewegungen – kann man im Vergleich zu früheren Jahrhunderten keine neue (globalisierungsbedingte) Qualität konstatieren, auch nicht in den letzten zwei Dekaden. Frühere Aus- und Einwanderungswellen, etwa im Zusammenhang mit der Kolonialisierung oder der Erschließung und wirtschaftlichen Entwicklung Amerikas, waren mindestens so umfangreich und nachhaltig wie jene nach dem Zweiten Weltkrieg. Nach 1945 war die Migration von Schüben geprägt: Auf die steigende Zahl von Migranten und Flüchtlingen folgten, bedingt etwa durch abnehmendes Wachstum oder Verschärfung des Einwanderungs- und Asylrechts in den Aufnahmeländern, rückläufige Entwicklungen. Dabei lösten sich die Aufnahmegebiete partiell auch ab. Zurzeit ist bei wichtigen Industriestaaten eher eine Stagnation beziehungsweise gar ein Rückgang der Immigration (Großbritannien, Frankreich) zu konstatieren. Ähnliches gilt für die Migrationsquote und den Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung. Die Zahl der Flüchtlinge ist weltweit gestiegen, sie siedeln sich aber nach wie vor in den unmittelbaren Nachbarstaaten der Heimatländer an. Es fällt auch nicht ganz leicht, Fluchtbewegungen stets in unmittelbarem Zusammenhang mit der Globalisierung zu stellen (Beisheim et al. 1999). Das ist schon einfacher bei Indikatoren wie

dem Anteil ausländischer Studierender an der Gesamtzahl der Studenten oder dem Anteil von Auslandsreisen an den gesamten Ferienreisen. Bei beiden kann man einen starken Anstieg feststellen, der allerdings auch schon länger anhält. Interessanter noch wären Aussagen über jenen Teil der Migranten, die eine ‚transnationale Identität‘ ausgebildet haben und sich in mehr als einem Staat zu Hause fühlen. Darüber kann jedoch lediglich spekuliert werden.

3.3 Globalisierung im Bereich Kultur und Kommunikation

Im Bereich Kultur und Kommunikation wäre eigentlich ein erheblicher Denationalisierungs- und Globalisierungsschub zu erwarten, bedingt durch die Entwicklung und den weltweiten Einsatz neuer Informations- und Kommunikationstechnologien. Zu bedenken ist jedoch, dass regionaler, interregionaler und globaler Ideen-, Nachrichten- und Kulturtransfer schon eine lange Geschichte hat. Dazu braucht man sich nur die historische Ausbreitung der Weltreligionen oder die kulturellen Folgen der Bildung von Weltreichen anzusehen. Man könnte sogar argumentieren, dass die Ausprägung mehr oder weniger globaler Kulturen durch die Entstehung und Ausbreitung von Nationalstaaten unterbrochen wurde, mit deren Hilfe unterschiedliche, territorial gebundene Gemeinschaften mit vorgestellter oder tatsächlicher eigener Identität, Geschichte und Abstammung entstanden. Die gegenwärtige Globalisierung im Bereich Kultur und Kommunikation wäre demnach eine Rückkehr zum Zustand vor dem Siegeszug des Nationalstaates, nun allerdings auf technologisch sehr viel höherem Niveau. Dieses verdankt sich der Entwicklung neuer Kommunikationsmedien, die die Geschwindigkeit des Nachrichten- und Kulturaustausches enorm beschleunigt und seine Kosten massiv reduziert haben, der Ausbreitung westlicher Popularkultur sowie der Unternehmenskommunikation und der Entstehung einschlägiger transnationaler Konzerne zur Produktion und Verteilung kultureller Produkte und Dienstleistungen.

Lässt man die einzelnen Arten des Informations- und Kulturaustausches Revue passieren, so lässt sich ein gewisser Denationalisierungsschub bei den Briefsendungen schon in den 50er-Jahren konstatieren – nach einem Einbruch in der Zwischenkriegs- und Kriegszeit –, der in den 70er-Jahren aber schon wieder abnimmt. Dies ist auch nicht weiter verwunderlich, da Briefe durch Auslandsgespräche, Faxe und elektronische Mitteilungen (E-Mails) ersetzt werden konnten. Bei der Telekommunikation verläuft der Trend in der Tat eindeutig aufwärts. Beim Vergleich der nationalen zu den internationalen Ferngesprächen verändert sich das Verhältnis eindeutig zugunsten Letzterer. Allerdings machen die internationalen Verbindungen auch heute bei den wichtigsten Staaten nur rund zwei Prozent der nationalen Verbindungen aus. Die Infrastruktur des grenzüberschreitenden elektronischen Netzwerkes ist in den 90er-Jahren überall exponentiell gewachsen. Im gleichen Zeitraum wuchs die Zahl der Länder, mit denen auf diesem Wege kommuniziert werden kann, stetig an, sodass heute die ganze Welt auf diese Weise erreichbar ist. Man darf darüber aber nicht vergessen, dass die Anschlussdichte international sehr stark variiert. So streut der Anteil der Bevölkerung, die in der Lage ist, per Internet zu kommunizieren, von wenigen Promille (viele afrikanische Staaten) bis zur Hälfte (USA), ein Tatbestand, der neuerdings als ‚digitaler Graben‘ bezeichnet wird (zu den Angaben vgl. ITU 2001).

Beim Austausch kultureller Güter lässt sich ein rasches Wachstum seit den 70er-Jahren beobachten. Die Export- und Importwerte bei Büchern, Zeitschriften und Tonträgern vervielfachen sich, der Anteil heimischer Produktionen bei Film und Fernsehen fällt. Allerdings gilt Letzteres für manche Staaten mit hoher eigener Produktionskapazität (USA) oder einer gewissen Abschottung gegen ausländische Kultureinflüsse (Frankreich, Japan) nur recht begrenzt.

3.4 Globalisierung im Bereich Politik

Es hat bislang nur wenige Versuche gegeben, politische Globalisierung oder Denationalisierung qualitativ zu bestimmen. Verwendete, aber eher unbefriedigende Standardindikatoren sind die Zahl internationaler Organisationen, transnationaler Nichtregierungsorganisationen (vom Typus Amnesty International), die Zahl abgeschlossener internationaler Verträge und Konventionen sowie – als Ausdruck der Universalisierung politischer Werte – Zahl und Anteil demokratischer Regime weltweit. Bei all diesen Indikatoren weist die Entwicklung nach oben, was aber eher ein Reflex der wachsenden Zahl von Nationalstaaten, steigender internationaler Kooperation dieser Staaten, aber deshalb nicht unbedingt von Denationalisierung ist. Mißt man die Mitgliedschaft in Internationalen Organisationen oder die Beteiligung an Verträgen von einzelnen Staaten, ist überdies seit den 70er-Jahren kaum noch Wachstum feststellbar.

Sinnvollere Meßgrößen zur Bestimmung der Denationalisierung wären das Verhältnis internationaler politischer Regelungen zu nationalen und Indikatoren zur abnehmenden Reichweite nationaler Regelungen und Institutionen. Hierzu liegen nur ein etwas problematischer Versuch einer deutschen Autorengruppe vor, die die Zahl nationaler Gesetze mit derjenigen europäischer Rechtsakte vergleicht und die mangelnde Reichweite nationaler Institutionen am Deckungsgrad der Tarifverträge, der Zunahme relativer Armut und Arbeitslosigkeit in Industriestaaten festmacht (Beisheim et al. 1999).

4 Konsequenzen

4.1 Globalisierung und wirtschaftspolitische Autonomie

Es ist mittlerweile zu einem Gemeinplatz der globalisierungsfreundlichen, aber auch der globalisierungskritischen Publizistik geworden, dass die Globalisierung die gesellschafts- und wirtschaftspolitische Souveränität und Autonomie der Nationalstaaten, so wie wir sie seit dem Zweiten Weltkrieg kennen, sukzessive untergräbt. Von den Befürwortern dieser Entwicklung wird dies als überfällige Entmachtung ohnedies nur noch bedingt effizienter Strukturen angesehen (vgl. Ohmae 1995), von den Gegnern aus dem neomarxistischen Lager wird die Denationalisierung zugunsten des internationalen Kapitals als unvermeidlich wahrgenommen (Altvater/Mahnkopf 1996), sofern nicht zivilgesellschaftliche Gegenmacht mobilisiert wird. Argumentativ versucht man die Entmachtung des Staates durch den Machtzuwachs transnationaler Konzerne und internationaler Finanzmärkte zu stützen, begleitet von wirtschaftlicher Deregulierung, dem Abbau der Staatswirtschaft, der Schaffung gemeinsamer Währungsräume (etwa innerhalb der EU), der Aushöhlung des staatlichen Gewaltmonopols durch international agierende Terroristen beziehungsweise kriminelle Vereinigungen, national nicht mehr kontrollierbarer Verschlechterung der Umweltbedingungen und Ähnlichem (Strange 1996).

Folge der wirtschaftlichen und finanziellen Globalisierung sei, dass der Staat seiner bisher einigermaßen wirksamen konjunkturpolitischen Steuerungsmittel beraubt werde, insbesondere der Steuerung der nationalen Zinssätze (wegen der hohen Mobilität des Finanzkapitals). Folge sei auch, dass die Konkurrenz um die Ansiedlung internationaler Unternehmen die Fähigkeit zur nationalen Kapitalbesteuerung untergraben habe, mit der Folge eines internationalen Steuersenkungswettbewerbs. Dieser Konkurrenz sei auch der nationale Wettlauf um Senkung der Lohnnebenkosten und um wachsende Subventionen als Ansiedlungsanreiz geschuldet. Internationale Kapitalmärkte würden überdies hohe Haushaltsdefizite durch Kapitalflucht oder Strafzinsen abstrafen, was die Fähigkeit der Regierungen, antizyklische, Beschäftigung sichernde Konjunkturpolitik zu betreiben, die soziale Sicherung auszuweiten oder die nötige Infrastruktur bereitzustellen, empfindlich mindere (vgl. Afheldt 1995; Marshall 1995; Neyer/Seeleib-Kaiser 1996; Evans 1997). Glaubt man den Kritikern, steht das

Nachkriegsmodell einer sozial gezähmten, die Nachfrage zumindest teilweise steuernden Marktwirtschaft vor dem Kollaps.

Gegen diese Argumentation kann relativ schweres Geschütz aufgeföhren werden: Erstens ist die finanz- und handelspolitische Deregulierung, durch welche die Globalisierung mit entfesselt wurde, ja nicht ohne Mitwirkung nationaler Regierungen über diese gekommen, sie ist vielmehr das Ergebnis bewusster und gewollter wirtschaftspolitischer Entscheidungen, auch wenn diese heute nur noch schwer rücknehmbar wären. Nicht alle Staaten haben sich überdies dem Deregulierungsleitzug schon vollständig oder auch nur partiell angeschlossen (wie man den einschlägigen Jahresberichten des IWF entnehmen kann). Zweitens haben wir oben darauf hingewiesen, dass der echte Test wirklicher wirtschaftlicher Globalisierung – die Konvergenz von Preisen und Zinsraten – sehr viel weniger eindeutige Ergebnisse liefert, als vielfach behauptet. Drittens richten transnationale Unternehmen trotz aller Rede von Entstaatlichung und Schwerpunktverschiebung zu marktförmiger Entwicklung immer noch ganz deutliche Forderungen an nationalstaatliche Instanzen, etwa nach Subventionen, Steuererleichterungen, staatlicher Kostenübernahme für die wirtschaftliche Infrastruktur und die Ausbildung von Fachkräften, diplomatischer Unterstützung bei der Schaffung besserer Investitionsbedingungen im Ausland und dergleichen. Unternehmen brauchen also nationale Agenturen, um in der entgrenzten Weltwirtschaft besser bestehen zu können (vgl. Boyer 1996; Mann 1997). Aber nicht nur Nationalstaaten konkurrieren um die Ansiedlung transnationaler Unternehmen, gleichzeitig konkurrieren diese Unternehmen um attraktive Standorte, die über ausgebildete Arbeitskräfte, große Absatzmärkte oder Rohstoffvorkommen verfügen. Sie akzeptieren dabei auch stärker restriktive wirtschaftspolitische Maßnahmen, so lange diese stabil bleiben und damit vorhersehbar sind und können, wegen oft hoher Investitionen und dem Aufbau von industriellen Netzwerken am Standort, diesen nicht einfach verlassen (vgl. Pauly und Reich 1997). Damit kommen wir zum letzten und wichtigsten Punkt: Empirisch ließ sich trotz wirtschaftlicher Globalisierung noch bis vor kurzem eine Ausweitung der Beschäftigung im öffentlichen Dienst sowie der wirtschaftspolitischen Regelungsdichte feststellen (vgl. Scholte 1997). Empirisch gibt es auch immer noch eine erhebliche Varianz der wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Strategien in Industrieländern, die stark mit der politischen Ausrichtung der Regierung, dem traditionellen Muster ihrer Beziehungen mit den Tarifpartnern und den wirtschaftspolitischen Leitbildern zusammenhängen (vgl. Schmidt 2002). Modellhaft können Regierungen das Wachstum und die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen in der Globalisierung entweder durch geringere Steuerlasten und Deregulierung des Arbeitsmarktes sichern oder durch Investitionen in das Humankapital, um die Arbeitsproduktivität zu erhöhen. Wirtschaftsliberale Regierungen neigen eher zur erstgenannten Strategie, sozialdemokratische Regierungen eher zur zweiten Variante; wenn man will, kann man mit Blick auf Länder wie Frankreich auch noch eine eher dirigistische Variante hinzufügen (vgl. Boix 1998; Hall/Soskice 2001; Schmidt 2002). Empirisch gibt es daher erhebliche Unterschiede zwischen den Ländern in Bezug auf öffentliche Investitionen, Bedeutung staatlicher Unternehmen, Bildung von Humankapital und eine aktive Arbeitsmarktpolitik. ‚Linke‘ Regierungen zeichneten sich auch in den 90er-Jahren noch durch ein höheres Niveau staatlicher Ausgaben aus, sie mussten dafür aber Zinsaufschläge auf den internationalen Kapitalmärkten akzeptieren (Garrett 1996, 1998). Dies zeigt, ebenso wie der Rückgang der durchschnittlichen Kapitalbesteuerung in allen Haupthandelsstaaten oder die ostasiatische Finanzkrise 1997/98, dass wirtschaftspolitische Freiräume der Nationalstaaten zwar noch existieren, aber durchaus Einschränkungen unterliegen.

4.2. Globalisierung und Sozialstaat

Ähnliches lässt sich in Bezug auf den Sozialstaat sagen. Globalisierungsgegner argumentieren, dass nationale Standorte in der Globalisierung auch durch Senkung der sozialen Ausgaben und der Lohnnebenkosten konkurrieren müssten. Der Steuersenkungswettbewerb untergrabe die Finanzierungsbasis des Wohlfahrtsstaates, der staatliche Sektor stünde als Arbeitsmarktpuffer nicht mehr zur Verfügung, internationale Projekte zur Unterbindung ruinöser Standortkonkurrenz (wie etwa die europäische Sozialcharta oder die Vereinbarung über Sozialklauseln im Welthandel) kämen entweder gar nicht erst zustande oder würden von wichtigen Teilnehmern (in der EU von Großbritannien) unterlaufen. Der durch Sozialleistungen garantierte soziale Frieden sei angesichts geschwächter Gewerkschaften, geringerer Streikbereitschaft (aus Angst um die Arbeitsplätze) und Abwanderungsdrohungen von Unternehmen heute auch billiger zu haben als einst (vgl. Strange 1996; Bäcker 1997; Scharpf 1997; Streeck 1998). Vertreter dieser Richtung sehen sozialpolitisch einen globalen Wettlauf nach unten (race to the bottom) voraus.

Optimisten argumentieren dagegen, dass es mit der wirtschaftlichen Globalisierung noch gar nicht so weit her ist, diese also durchaus noch sozialpolitischen Spielraum belässt. Zudem verlange die Globalisierung nach einer staatlichen Politik, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, liberale Demokratie, soziale Stabilität und verantwortlichen Umgang mit der Umwelt auch weiterhin gewährleiste. Volkswirtschaften auf instabiler gesellschaftlicher Basis würden langfristig auch ökonomisch ineffizient werden. Die Notwendigkeit eines starken Staates zur gesellschaftlichen Einbettung der Globalisierung wird in diesem Zusammenhang gerne mit dem Verweis auf die Entwicklungsleistungen der ostasiatischen Region begründet (Boyer 1996; Evans 1997; Mann 1997). Ohne sozialen Ausgleich und eine Absicherung der Bürger gegen wirtschaftliche Risiken verliere ein marktwirtschaftliches Wettbewerbssystem an politischer Akzeptanz und habe mit verstärkter Kriminalität und politischem Extremismus zu kämpfen. Soziale Sicherung federe dagegen den wirtschaftlichen und sozialen Strukturwandel ab und vergrößere die Bereitschaft der Beteiligten, diesen Wandel mitzutragen. Sozialabbau läge auch nicht im Interesse der Unternehmen, weil dieser die Arbeitsqualität beeinträchtige (vgl. Bäcker 1997; Borchert 1997).

Empirisch können wir feststellen, dass die weltwirtschaftliche Verflechtung zwar einen gewissen Druck auf den Sozialstaat ausübt (siehe unten), das Niveau der Sozialausgaben und ihre Varianz (= die Unterschiede im Leistungsniveau zwischen den Nationalstaaten) aber hoch bleiben. Noch immer lassen sich national unterschiedliche sozialstaatliche Modelle identifizieren (vgl. Esping-Andersen 1997). Überdies ist nur ein mäßig negativer Zusammenhang zwischen der Höhe der Sozialausgaben und dem Wirtschaftswachstum, gar keiner zwischen diesen und dem Beschäftigungsniveau nachweisbar (vgl. Gough 1997; Scharpf 1997). Schließlich ist die wachsende Standortkonkurrenz für die entwickelten Sozialstaaten nur einer unter vielen Krisenfaktoren und vermutlich nicht der entscheidende. In Deutschland spielen diesbezüglich die Überalterung, die Arbeitslosigkeit und die Finanzierung der deutschen Einheit auf dem Rücken der Sozialversicherung eine bedeutsamere Rolle (vgl. Kaufmann 1997). Die Beschäftigungsbilanz ist schließlich (in Europa) vornehmlich in jenen (Dienstleistungs-)Bereichen dürftig, die gar nicht der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind.

Dennoch ist das Verhältnis von Globalisierung und Sozialstaat nicht gänzlich ungetrübt: Zwar ist Letzterer politisch widerstandsfähiger als gedacht, weil der Großteil der Bevölkerung sozial abgesichert ist, sodass diese sowie die Beschäftigten und Anbieter von Leistungen im sozialen Bereich erfolgreich Widerstand leisten konnten (vgl. Pierson 1996; 2001). Aber das Wachstum des Sozialstaates hat in den 90er-Jahren ein Ende gefunden, und Leistungen, die nur begrenzt der Konkurrenzfähigkeit (Bildung) dienen oder die nicht von großen Empfängergruppen verteidigt wurden (Renten- und Krankenversicherung), unterlagen durchaus erheblichen Kürzungen (wie etwa die Arbeitslosenunterstützung). Pro Kopf der

sozial Bedürftigen sind die sozialen Ausgaben in westlichen Industrieländern in den letzten Jahren jedenfalls schon deutlich zurückgegangen (vgl. Clayton/Pontusson 1998; Burgoon 2001).

4.3 Globalisierung und Einkommensverteilung

Eng mit den bisherigen Ausführungen zu den Konsequenzen der Globalisierung hängen ihre befürchteten Effekte auf die weltweite Einkommens- und Vermögensverteilung zusammen. Es gilt in kritischen Kreisen als ausgemacht, dass die Globalisierung die Disparitäten zwischen Staaten und Staatengruppen und innerhalb dieser zwischen Arbeit und Kapital sowie zwischen gering und hoch qualifizierten Arbeitskräften erhöht hat. Ein klassischer Text dazu ist der *Trade and Development Report* der UNCTAD (1997): Ihm zufolge hat die Kluft innerhalb der Staaten, insbesondere aber zwischen Nord und Süd im Zuge der Globalisierung deutlich zugenommen. Die Finanziere gewannen überall die Oberhand über die Industrie, die Rentenbezieher über die Investoren. Die Profitquote habe zu Lasten der Löhne zugenommen, die Lohnkluft zwischen Nord und Süd (mit Ausnahme der Schwellenländer) und innerhalb von Nord und Süd wachse, die Mittelschichten sähen sich vielfach einem Erosionsprozess ausgesetzt, Armut und ungesicherte Beschäftigung (vor allem im informellen Sektor) nähmen zu.

Diese Diagnose steht empirisch allerdings auf nicht sehr festen Beinen: Dem neuesten Globalisierungsbericht der Weltbank zufolge wiesen die Entwicklungsländer, die sich stark in die Weltwirtschaft integriert haben, in den 90er-Jahren ein ungleich schnelleres Wirtschaftswachstum (5 Prozent pro Jahr) auf als die Entwicklungsländer mit geringer Integration (-1 Prozent) oder die Industrieländer (2 Prozent). Die Einkommensverteilung habe sich (jedenfalls im Durchschnitt) bei den Globalisierungsgewinnlern nicht verschlechtert; wo dies der Fall sei, werde es durch extrem ungleichen Zugang zur Bildung (Lateinamerika) oder durch eine massive Abnahme der absoluten Armut kompensiert (World Bank 2001). Auch im Weltmaßstab hat sich die Ungleichheit nur dann erhöht, wenn man das Einkommen nicht nach Bevölkerungszahl und lokaler Kaufkraft bereinigt, wie man das natürlich tun müsste (Sala-i-Martin 2001).

Auch in Bezug auf die Industrieländer wird oft behauptet, die Globalisierung habe zu wachsender Einkommenskonzentration (über Lohnspreizung zu Ungunsten der gering Qualifizierten und wachsende Profitquoten) und zum Abbau von Beschäftigung durch die erhöhte Mobilität des Kapitals und durch Konkurrenz von Billiglohnländern geführt. Diese Behauptung ist nicht ganz falsch, aber wohl nur die halbe Wahrheit: Der Anteil der so genannten Billiglohnländer an der Einfuhr der Industriestaaten ist zu gering, um allein für den Druck auf die Löhne der gering Qualifizierten beziehungsweise deren Arbeitsplatzverlust verantwortlich zu sein. Dazu ist schon die Entwicklung der Arbeitslosigkeit bei ähnlicher Ausrichtung auf den Weltmarkt zu unterschiedlich. Wesentlicherer Erklärungsfaktor dieser Entwicklung sind die insgesamt steigende Nachfrage zu Gunsten qualifizierter Arbeitskräfte (durch Einsatz der neuen Informationstechnologien), die mangelnde Flexibilität der Tarifpolitik und der Arbeitsmärkte im Norden (vor allem in Westeuropa) sowie der Strukturwandel in Richtung Dienstleistungsgesellschaft. Die Folgen dieser Entwicklungen werden allerdings durch die Globalisierung und zunehmende Migration verschärft (vgl. Berthold/Fehn 1996; Mayer 1996; Iversen/Wren 1998; Lindlar/Trabold 1998).

4.4 Globalisierung und nationale Kultur

Im Bereich von Kultur und Kommunikation gehen Anhänger einer starken Globalisierungsthese entweder davon aus, dass eine neue Globalkultur im Entstehen ist, die gleichsam die Erfüllung des Menschheitstraumes von der Überwindung sprachlicher und kultureller Hürden zwischen den Menschen bedeute (vgl. Breidenbach/Zukrigl 1998; Hafez

2000). Sehen sie diesen Vorgang als unvermeidlich, aber bedenklich an – was vor allem bei den Eliten in Entwicklungsländern zutreffen dürfte –, wird nicht eine Vermischung der Kulturen, sondern eine Überwältigung lokaler Kulturen durch die amerikanische Popularkultur und den westlichen Konsumfetischismus behauptet. Grund zur Befürchtung liefern die Ausbreitung neuer Kommunikationstechnologien (Internet, Satellitenfernsehen), monopolisiert von privaten Medienkonzernen, die den Export westlicher Sendungen und Informationen bis in den letzten Winkel der Erde erlauben.

Der Einfluss dieser Entwicklungen auf nationale Kulturen war bislang schwer zu ermessen. Grenzüberschreitenden Austausch von Kultur und Kommunikation hat es immer schon gegeben; allerdings laufen kulturelle Veränderungen aufgrund moderner Kommunikationstechnologien heute schneller und vielleicht auch homogener ab als in früheren Jahrhunderten. Grundsätzlich kann man aber nicht davon ausgehen, dass Kulturen stets in sich geschlossene Gebilde sind, gebunden an Orte und eine Gruppe von Menschen, eine Gemeinschaft oder eine Nation. Kulturen existieren nie in Reinform, sie sind weder statisch, noch homogen und entstanden immer aus dem Austausch und der Begegnung mit anderen Kulturen (vgl. Wagner 2002). Menschen werden von kulturellen Fremdeinflüssen nicht einfach überrollt und übernehmen etwa unreflektiert die Moralvorstellungen amerikanischer Serienhelden (vgl. Breidenbach/Zukrigl 1998). Untersuchungen zur Rezeption westlicher Seifenopern zeigten, dass diese in den Untersuchungsländern in sehr unterschiedlicher Weise vom Fernsehpublikum gedeutet und verstanden wurden. Menschen integrieren Neues stets in ihr eigenes Selbstbild, ein linearer Kulturtransport findet nicht statt (vgl. Hafez 2000).

Zudem geht mit der Ausbreitung westlicher Konsumgüter und Kulturmuster oft eine verstärkte Rückbesinnung auf lokale kulturelle Traditionen einher, ein Spannungsverhältnis, für das der Begriff ‚Glokalisierung‘ geprägt wurde. Internationale Konzerne sahen sich häufig genötigt, den kulturellen Kontext ihrer neuen Absatzgebiete zu berücksichtigen, Medienkonzerne haben wieder von einheitlichen Sendekonzepten Abstand genommen. Kulturforscher sehen daher nicht den Anbruch einer globalen Einheitskultur dämmern, sondern eher die Proliferation hybrider Mischkulturen. Schließlich sind wohl auch die Hoffnungen beziehungsweise Befürchtungen in Bezug auf einen durch die neuen Medien induzierten Kontrollverlust autoritärer Regime, auf dadurch geförderte Demokratisierung, überzogen, weil autoritären Regimen immer noch ein Arsenal von Maßnahmen gegen den Ideenimport zu Gebote steht, und sprachlich-kulturelle Hemmschwellen die Nutzung der neuen Medien durch die Masse der Bevölkerung verhindern.

Dazu kommt, dass der größte Teil der Menschheit nach wie vor vom Zugang zu den neuen Medien ausgeschlossen bleibt: Nur zwei Prozent sind bisher an die globalen Datennetze angeschlossen, von denen 88 Prozent in den Industriestaaten leben (Thomaß et al. 2001). Trotz dieser Befunde wird man nicht bestreiten können, dass weltweit eine gewisse Vereinheitlichung der Konsummuster, eine Globalisierung der Massenkommunikation und eine gewisse Verwestlichung der Musik und der Künste, bei gleichzeitiger Einführung fremder Kulturelemente in diese westliche Kultur stattgefunden hat. Gleichzeitig stellen wir auch die Herausbildung globaler Werte und Lebensstile fest, die – denkt man etwa an die Menschenrechte – durchaus auch positive Seiten hat (Hippler 2001).

4.5 Globalisierung und Demokratie

Mit dem teilweisen Verlust nationaler Souveränität in der Wirtschafts-, Gesellschafts- und Kulturpolitik kommt dem demokratischen Prozess innerhalb der Landesgrenzen das Objekt der bürgerlichen Selbstbestimmung abhanden. Die territoriale Kongruenz von politischer Willensbildung, Entscheidung und Kontrolle über die zu regelnden politischen Bereiche ist es ja, was ein demokratisches Staatswesen definiert. In der Globalisierung werden gewichtige

gesellschaftliche Entscheidungen aus der politischen Verantwortung entlassen und privaten Mächten überantwortet, die sich nicht mehr gegenüber einem Wahlvolk zu verantworten haben (Altwater/Mahnkopf 1996). Die politisch nahe liegende Konsequenz wäre, den Geltungsraum demokratisch zustande gekommener Entscheidungen auf den jeweils unterschiedlichen Raum der entgrenzten gesellschaftlichen Beziehungen auszudehnen. Dies würde eine verstärkte Kooperation nationaler Regierungen – mittels Internationaler Organisationen oder Regime – zur Eindämmung des Steuerwettbewerbs, zur Regulierung transnationaler Unternehmen und Banken und so weiter bedeuten. Bei dieser Rückeroberung demokratischer Gestaltungsmacht über internationale Vereinbarungen würde die internationale Zivilgesellschaft als Impulsgeber und als Instrument der Umsetzungskontrolle eine wichtige Rolle spielen. Dieses Projekt wird meist mit dem Schlagwort ‚global governance‘ bezeichnet (Beck 1997; Brock 1998; Zürn 1998). Es stößt sich, obwohl es keineswegs im Sinne einer Weltregierung gedacht ist, an einer ganzen Reihe von Schwierigkeiten: Auch begrenzte supranationale Systeme sind rein freiwilliger Natur. Ihr Mangel an autoritativer Verbindlichkeit macht es ihnen unmöglich, Nationalstaaten davon abzuhalten, auch weiterhin in einen Standortwettbewerb zu treten. Es gibt auch kaum oder keine besonders starke überstaatliche Zivilgesellschaft, die eine Harmonisierung oder Kooperation zur Eindämmung von Systemwettbewerb unterfüttern könnte (Streeck 1998b). Außerdem sind trotz aller feierlichen Rhetorik die Nationalstaaten nicht bereit, zentrale Politikfelder aufzugeben (etwa die Entscheidung über militärische Einsätze, die Steuerhoheit, die richterliche Sanktionsgewalt). Konsensfähig war bislang eher die negative Integration von Staaten, also etwa der weitere zwischenstaatliche Abbau von Hemmnissen des Kapital- und Güterverkehrs, nicht aber die positive Integration im Sinne der Harmonisierung von politischen Programmen oder gar der Umverteilung im größeren politischen Raum. Dazu bedürfte es auch der Existenz einer Weltgesellschaft mit einem Mindestmaß an Konsens, kulturellen Gemeinsamkeiten und ‚Wir-Gefühl‘.

Man könnte sich natürlich fragen, ob diese Bedingungen innerhalb aller Nationalstaaten immer gegeben sind und ob es statthaft ist, das Anforderungsprofil an den Nationalstaat einfach auf die globale Ebene zu übertragen. Zudem besteht die vielleicht doch nicht ganz abwegige Hoffnung, dass die grenzüberschreitende Dynamik vieler gesellschaftlicher Funktionssysteme, die weltweite Vereinheitlichung von Standards und Normen und die Herausbildung global agierender Akteure doch Bausteine einer sich entwickelnden Weltgesellschaft sind (Messner 2000).

5 Schlussbemerkung

Es ist schwer, aus den bisherigen Ausführungen ein eindeutiges Fazit zu ziehen. Ganz sicher wäre es verfehlt, eine ans Ende gekommene Globalisierung aller gesellschaftlichen Teilbereiche und eine vollständige Erosion nationaler Gestaltungsfähigkeit überall auf der Erde zu behaupten. Ebenso vermessen wäre es aber zu unterstellen, dass überkommene Projekt kultureller, sozial-, wirtschaftspolitischer Autonomie und politischer Selbstbestimmung in nationalen Räumen ließe sich bruchlos mit einem fröhlichen Weiter-so fortsetzen. Wir haben zwar festgestellt, dass es noch erhebliche Spielräume für einen eigenständigen Umgang mit den Herausforderungen der Globalisierung gibt und unterschiedliche Modelle, die mit dieser kompatibel sind. Gleichzeitig haben sich mit der stärkeren internationalen Vernetzung die Kosten (in Gestalt entgangener Wohlstandsvermehrung oder politischer Isolation) einer starken Abschottung vom Weltmarkt und der Weltgesellschaft deutlich erhöht. Der Preis bestimmter Muster der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Regulation hat sich erhöht, gefragt ist nicht unbedingt ein schwächerer Staat, aber einer, der auf die Erwartungen globaler Märkte und globaler Normen stärker Rücksicht nimmt (Schirm 2003).

Literatur

- Afheldt, Horst (1995): Ausstieg aus dem Sozialstaat? Gefährdungen der Gesellschaft durch weltweite Umbrüche. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte B 25-26* (1995) 3-12.
- Altvater, Elmar und Brigitte Mahnkopf (1996): *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Bäcker, Gerhard (1995): Sind die Grenzen des Sozialstaates überschritten? Zur Diskussion über die Reformperspektiven der Sozialpolitik. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte B 25-26* (1995) 13-25.
- Bairoch, Paul (1996): Globalization. Myths and Realities. One Century of Trade and Foreign Investment. In: Boyer R. und D. Drache (Hrsg.): *States Against Markets. The Limits of Globalization*, 173-192. London: Routledge.
- Baker, Dean/Epstein, Gerald und Robert Pollin (Hrsg.) (1998): *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge: University Press.
- Beck, Ulrich (1997): *Was ist Globalisierung?* Frankfurt: Suhrkamp.
- Beisheim, Marianne und Gregor Walter (1997): „Globalisierung“ – Kinderkrankheiten eines Konzeptes. In: *Zeitschrift für internationale Beziehungen* 4/1 (1997) 153-180.
- Beisheim, Marianne et al. (1999): *Im Zeitalter der Globalisierung? Thesen und Daten zur gesellschaftlichen und politischen Denationalisierung*. Baden-Baden: Nomos.
- Berthold, Norbert und Rainer Fehn (1996): Arbeitslosigkeit oder ungleiche Einkommensverteilung – ein Dilemma. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte B 29* (1996) 14-24.
- Boix, Carles (1998): *Political Parties, Growth and Equality. Conservative and Social Democratic Economic Strategies in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Borchert, Jens (1997): Einleitung: Von Malaysia lernen? Zum Verfall der politischen Logik im Standortwettbewerb. In: Borchert, Jens et. al. (Hrsg.): *Standortrisiko Wohlfahrtsstaat?* 9-27. Opladen: Leske und Budrich.
- Boyer, Robert (1996): The Convergence Hypothesis Revisited: Globalization but Still the Century of Nations? In: Suzanne Berger und Ronald Dore (Hrsg.): *National Diversity and Global Capitalism*, 29-59. Ithaca und London: Cornell.
- Breidenbach, Joana und Ina Zukrigl (1998): *Tanz der Kulturen. Kulturelle Identität in einer globalisierten Welt*. München: Beck.
- Brock, Lothar (1998): Staatenwelt, Weltgesellschaft und Demokratie. In: Dirk Messner (Hrsg.): *Die Zukunft des Staates und der Politik*, 44-73. Bonn: Dietz.
- Burgoon, Brian (2001): Globalization and Welfare Compensation: Disentangling the Ties that Bind. In: *International Organization* 55/3 (2001) 509-551.
- Busch, Andreas (1999): Die Globalisierungsdebatte: Ein einführender Überblick über Ansätze und Daten. In: Busch, Andreas und Thomas Plümper (Hrsg.): *Nationaler Staat und internationale Wirtschaft*, 13-40. Baden-Baden: Nomos.
- Clayton, Richard und Jonas Pontusson (1998): Welfare-State Retrenchment Revisited: Entitlement Cuts, Public Sector Restructuring and Inegalitarian Trends in Advanced Capitalist Societies. In: *World Politics* 51/1 (1998) 67-98.
- Crotty, James/Epstein, Gerald und Patricia Kelly (1998): Multinational corporations in the neo-liberal regime. In: Dean Baker/Gerald Epstein/Robert Pollin (Hrsg.): *Globalization and Progressive Economic Policy*, 117-144. Cambridge: Cambridge University Press.
- Esping-Andersen, Gösta (1997): After the Golden Age? Welfare State Dilemmas in a Global Economy. In: Esping-Andersen, Gösta (Hrsg.): *Welfare States in Transition. National Adaptations in Global Economies*, 1-31. London usw.: Sage.
- Evans, Peter (1997): The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in the Era of Globalization. In: *World Politics* 50 (Oct. 1997) 62-87.
- Garrett, Geoffrey (1996): Capital Mobility, Trade and Domestic Politics of Economic Policy. In: Keohane, Robert E. und Helen V. Milner (Hrsg.): *Internationalization and Domestic Politics*, 79-107. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garrett, Geoffrey (1998): Global Markets and National Politics: Collision Course or Virtuous Circle? In: *International Organization* 52/4 (1998) 787-824.

- Gough, Ian (1997): Wohlfahrt und Wettbewerbsfähigkeit. In: Jahrbuch für Europa- und Nordamerika-Studien 1. Standortrisiko Wohlfahrtsstaat, 107-140. Opladen: Leske und Budrich.
- Hafez, Kai (2000): Medien – Kommunikation – Kultur: Irrwege und Perspektiven der Globalisierungsdebatte. In: Tetzlaff, Rainer (Hrsg.): Weltkulturen unter Globalisierungsdruck, 93-117. Bonn: Dietz.
- Hall, Peter und David Soskice (Hrsg.) (2001): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press.
- Held, David et al. (1999): Global Transformations. Politics, Economics and Culture. Cambridge: Polity.
- Hippler, Joachen (2001): Kultur und Wissen: Trends und Interdependenzen. In: Stiftung Entwicklung und Frieden (Hrsg.): Globale Trends 2002, 135-155. Frankfurt: Fischer.
- Hirst, Paul (1997): The global economy - myths and realities. In: International Affairs 73/3 (1997) 409-425.
- Hirst, Paul und Grahame Thompson (1996): Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hübner, Kurt (1998): Der Globalisierungskomplex. Grenzenlose Ökonomie – grenzenlose Politik? Berlin: Edition Sigma.
- ITU International Telecommunication Union (2001): World Telecommunication Report, Geneva: ITU.
- Iversen, Torben und Anne Wren (1998): Equality, Employment, and Budgetary Restraint. The Trilemma of the Service Economy. In: World Politics 50/2 (1998) 507-546.
- Kaufmann, Franz-Xaver (1997): Herausforderungen des Sozialstaates. Frankfurt: Suhrkamp.
- Kearney, A.T. und Foreign Policy (2001): Measuring Globalization. In: Foreign Policy Jan./Feb. (2001) 56-65.
- Krasner, Stephen D. (1994): International Political Economy: Abiding Discord. In: Review of International Political Economy 1/1 (1994) 13-20.
- Lindlar, Ludger und Harald Trabold (1998): Globalisation, Unemployment and Social Inequality: A Farewell to Welfare? In: Konjunkturpolitik 44/1 (1998) 1-30.
- Mann, Michael (1997): Hat die Globalisierung den Siegeszug des Nationstaats beendet? in: Prokla 106 (1997) 113-141.
- Marshall, Ray (1995): The Global Jobs Crisis. In: Foreign Policy 100 (1995) 50-68.
- Mayer, Otto G. (1996): Standort Deutschland – neue Herausforderungen angesichts veränderter Wettbewerbsbedingungen. In: Aus Politik und Zeitgeschichte B 29 (1996) 3-13.
- Messner, Dirk (2000): Strukturen der Weltgesellschaft. In: Huachler, Ingomar/Messner, Dirk und Franz Nuscheler (Hrsg.): Globale Trends 2000, 45-75. Frankfurt: Fischer.
- Neyer, Jürgen und Martin Seelaib-Kaiser (1996): Arbeitsmarktpolitik nach dem Wohlfahrtsstaat. Konsequenzen der ökonomischen Globalisierung. In: Aus Politik und Zeitgeschichte B 29 (1996) 36-44.
- OECD (2001): Measuring Globalisation. The Role of Multinationals in OECD Economies. Paris: OECD.
- Ohmae, Kenichi (1995): The End of the Nation State. New York: The Free Press.
- Oßenbrügge, Jürgen (1997): Die Bedeutung des Territorialstaates im Prozess der Globalisierung. Geoökonomie oder interregionale Verflechtungen. In: Ehlers, Eckart (Hrsg.): Deutschland und Europa. Historische, politische und geographische Aspekte, Festschrift zum 51. Deutschen Geographentag Bonn 1997: Europa in einer Welt im Wandel, 247-263. Bonn: Ferdinand Dümmlers.
- Oxelheim, Lars (1997): Financial Markets in Transition. Globalization, Investment and Economic Growth. London und New York: Routledge.
- Pauly, Louis W. und Simon Reich (1997): National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization. In: International Organization 51/1 (1997) 1-30.
- Pierson, Paul (1996): The New Politics of the Welfare State. In: World Politics 48/2 (1996) 143-179.

- Pierson, Paul (Hrsg.) (2001): *The New Politics of the Welfare State*. New York: Oxford University Press.
- Pollin, Robert (1998): Can domestic expansionary policy succeed in a globally integrated environment? An examination of alternatives. In: Baker, Dean /Epstein, Gerald und Robert Pollin (Hrsg.): *Globalization and Progressive Economic Policy*, 433-460. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reinicke, Wolfgang H. (1997): Global Public Policy. In: *Foreign Affairs*, 76/6 (1997) 127-138.
- Reinicke, Wolfgang H. (1998): *Global Public Policy. Governing without Government?* Washington, D.C.: Brookings.
- Sala-i-Martin, Xavier (2002): *The Disturbing Rise of Global Income Inequality*. In: National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 8904, April. Cambridge.
- Scharpf, Fritz W. (1997): Konsequenzen der Globalisierung für die nationale Politik. In: *Internationale Politik und Gesellschaft* 2 (1997) 184-192.
- Schirm, Stefan A. (2003): Politische Optionen für die Nutzung von Globalisierung. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* B 5 (2003) 7-16.
- Schmidt, Vivien A. (2002): *The Futures of European Capitalism*. Oxford: Cambridge University Press.
- Scholte, Jan Aart (1997): Global Capitalism and the State. In: *International Affairs* 73,3 (1997) 427-452.
- Scholte, Jan Aart (2000): *Globalization. A critical introduction*. Basingstoke und London: Macmillan.
- Seeleib-Kaiser, Martin (1997): Der Wohlfahrtsstaat in der Globalisierungsfalle. Eine analytisch-konzeptionelle Annäherung. In: Borchert, Jens et al. (Hrsg.): *Standortrisikio Wohlfahrtsstaat?* 73-106. Opladen: Leske und Budrich.
- Strange, Susan (1986): *Casino Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Strange, Susan (1996): *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Oxford University Press.
- Streeck, Wolfgang (1998): Industrielle Beziehungen in der internationalisierten Wirtschaft. In: Beck, Ulrich (Hrsg.): *Politik der Globalisierung*, 169-202. Frankfurt: Suhrkamp.
- Thomaß, Barbara et al. (2001): Medien und Wissensgesellschaften. In: *Stiftung Entwicklung und Frieden* (Hrsg.): *Globale Trends 2002*, 181-198. Frankfurt: Fischer.
- Thompson, Grahame (1997): ‚Globalization‘ and the Possibilities for Domestic Economic Policy. In: *Internationale Politik und Gesellschaft* 2 (1997) 161-171.
- Thompson, Grahame (1999): Introduction: situating globalization. In: *International Social Science Review* (1999) 139-152.
- UNCTAD (1997): *Trade and Development Report 1997*. New York und Geneva: United Nations.
- United Nations (2001): *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*. New York: United Nations.
- United Nations (2002): *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York: United Nations.
- Wagner, Bernd (2002): Kulturelle Globalisierung. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* B 12 (2002) 10-18.
- World Bank (2001): *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank (2002): *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, D.C.: World Bank.
- WTO (2002): *Annual Report 2002*. Geneva: WTO.
- Zürn, Michael (1998): *Regieren jenseits des Nationalstaates*. Frankfurt: Suhrkamp.