

aus
politik
und
zeit
geschichte

beilage
zur
wochen
zeitung
das parlament

Siegfried Mielke

Multinationale Konzerne —
Internationale
Kapitalstrategie ohne
Grenzen?

Ernst Piel

Multinationale Konzerne
und internationale
Gewerkschaftsbewegung

B 11/74

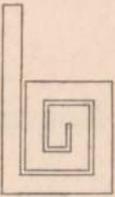
16. März 1974

Siegfried Mielke, Dr. phil., Dipl.-Pol. geb. 1941; seit 1967 Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Otto-Suhr-Institut der FU Berlin, seit 1972 Assistenzprofessor.

Veröffentlichungen: 6 Beiträge im Handbuch des deutschen Parlamentarismus, hrsg. v. H. H. Röhring und K. Sontheimer, München 1970; „Länderparlamentarismus“, Heft 83 der Schriftenreihe der Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn 1971; Der Hansa-Bund für Gewerbe, Handel und Industrie, 1909—1914. Der gescheiterte Versuch einer antifeudalen Sammlungspolitik, erscheint Göttingen 1974; Multinationale Konzerne — Zur Deformation pluralistischer Systeme, in: G. Doeker, W. Steffani, Klassenjustiz und Pluralismus, Hamburg 1973.

Ernst Piehl, Dr. rer. pol., Dipl.-Politologe, geb. 1943. Studium der Politologie und Ökonomie an der Freien Universität Berlin, seit 1969 Referent für Gesellschafts- und Gewerkschaftsfragen im Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut des DGB, Düsseldorf. Arbeitsschwerpunkte: Internationale Kapitalkonzentration, EWG/EG — Integration und Gewerkschaftsbewegung in Ost- und Westeuropa.

Veröffentlichungen: mehrere Zeitschriftenaufsätze und Beiträge für Buchveröffentlichungen; Autor der als Bd. 2 der Schriftenreihe der Otto-Brenner-Stiftung erschienenen Studie: Multinationale Konzerne und internationale Gewerkschaftsbewegung. Ein Beitrag zur Analyse und Strategie der Arbeiterbewegung im international organisierten Kapitalismus, Frankfurt — Köln 1974.



Herausgegeben von der Bundeszentrale für politische Bildung, 53 Bonn/Rhein, Berliner Freiheit 7.

Leitender Redakteur: Dr. Enno Bartels. Redaktionsmitglieder: Paul Lang, Dr. Gerd Renken, Dipl.-Sozialwirt Klaus W. Wippermann.

Die Vertriebsabteilung der Wochenzeitung DAS PARLAMENT, 55 Trier, Fleischstraße 61—65, Tel. 06 51/4 80 71, nimmt entgegen:

- Nachforderungen der Beilage „Aus Politik und Zeitgeschichte“;
- Abonnementsbestellungen der Wochenzeitung DAS PARLAMENT, einschließlich Beilage zum Preise von DM 11,40 vierteljährlich (einschließlich DM 0,59 Mehrwertsteuer) bei Postzustellung;
- Bestellungen von Sammelmappen für die Beilage zum Preis von DM 5,50 zuzüglich Verpackungskosten, Portokosten und Mehrwertsteuer.

Die Veröffentlichungen in der Beilage „Aus Politik und Zeitgeschichte“ stellen keine Meinungsäußerung des Herausgebers dar; sie dienen lediglich der Unterrichtung und Urteilsbildung.

Multinationale Konzerne – Internationale Kapitalstrategie ohne Grenzen?

Ossip K. Flechtheim zum 65. Geburtstag

Vorbemerkung

Die nach dem Zweiten Weltkrieg, insbesondere seit Anfang der sechziger Jahre, verstärkt einsetzende Internationalisierung der Produktion hat zahlreiche, noch weitgehend ungelöste Probleme aufgeworfen. Die multinationalen Konzerne¹⁾ (MNK) als Träger dieser Entwicklung wurden in den letzten Jahren zunehmend zu einem Gegenstand öffentlichen Interesses²⁾. MNK gab es bereits im letzten Drittel des vorigen Jahrhunderts. Geändert haben sich jedoch die quantitativen und — wie zahlreiche marxistische und nicht-marxistische Autoren behaupten — die qualitative Dimension des hier angesprochenen Phänomens; die quantitative Dimension insofern, als z. B. die Zahl der Tochtergesellschaften von 187 amerikanischen MNK, deren Auslandstätigkeit um die Jahrhundertwende oder bereits früher einsetzte — und die im Bereich der verarbeitenden Industrie ca. 80 % der amerikanischen Direktinvestitionen stellen — von 250 am Ende des Ersten Weltkrieges, über 500 (1929), 1000 (1945), 2000 (1957) auf mehr als 5500 im Jahr

1967 anstieg. Ein erster Hinweis auf die neue „Qualität“ des derzeitigen Standes der Internationalisierung der Produktion mag darin gesehen werden, daß z. B. vor dem Ersten Weltkrieg international operierende Konzerne im Unterschied zu heute in den tonangebenden Wirtschaftszweigen nur eine „nebensächliche Rolle spielten“³⁾.

Diese „neuen“ Unternehmen — mit Konzernumsätzen ihrer Spitzenvertreter, die das Brut-

Ernst Piel:

Multinationale Konzerne und internationale Gewerkschaftsbewegung ... S. 25

tosozialprodukt zahlreicher kleinerer Industriestaaten und der meisten Entwicklungsländer übertreffen, und die bereits 1968 420 Mrd. Dollar, d. h. ca. 23 % des Weltbruttosozialproduktes der westlichen Industriestaaten auf sich vereinigten und deren Wachstumsrate das Doppelte des allgemeinen Wirtschaftswachstums beträgt⁴⁾ — bestimmen in immer stärkerem Ausmaß die Entwicklung

¹⁾ Der Begriff „Multinationaler Konzern“ (MNK bzw. MNC) ist relativ neuen Datums. Er wurde 1960 von David E. Lilienthal in die wissenschaftliche Diskussion eingeführt. Vgl. David Lilienthal, *Management of the Multinational Corporation*, in: Melvin Anshen, G. L. Bach (eds.), *Managements and Corporations*, 1985, N. Y. 1960, S. 119. Lilienthal definierte MNKs als „corporations which have their home in one country but operate and live under the laws and customs of other countries as well“. Vgl. ferner Yair Aharoni, *On the Definition of a Multinational Corporation*, in: *The Quarterly Review of Economics and Business*, Vol. 11, Autumn 1971, No. 3, p. 27.

²⁾ Häufig werden auch die Begriffe „inter-, trans- oder supranationale Konzerne bzw. Gesellschaften, Weltunternehmen“ u. a. Bezeichnungen benutzt; vgl. z. B. Institut für marxistische Studien und Forschungen (Hrsg.), *Internationale Konzerne und Arbeiterklasse. Dokumente — Statistiken — Analysen*, Frankfurt/Main 1971; Kurt P. Tudyka, *Lohnarbeit und Kapital im Transnationalen Konzern*, in: PVS, Sonderheft 4, 1972. Hans Matthöfer, *Internationale Kapitalkonzentration und Gewerkschaftsbewegung*, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, 22. Jg., H. 8, 1971.

³⁾ Vgl. Christopher Tugendhat, *Die Multinationalen Konzerne beherrschen die Wirtschaft der Welt*, Wien, München, Zürich 1972 S. 20; Maria Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise*, Cambridge, Mass. 1970; Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of US Enterprises*, Cambridge, Mass. 1971, S. 28; Katja Nehls, *Internationale Konzerne, Monopolmacht. Klassenkampf, IPW-Forschungshefte*, 8. Jg., H. 1, Berlin (Ost) 1973, S. 5. Einige Autoren verweisen auf die Niederlassungen der Hanse im Mittelalter oder führen sogar die „Ursprünge internationaler Handelsgesellschaften bis auf die alten Babylonier zurück“; vgl. Kurt P. Tudyka, *Multinationale Konzerne. Diskussionsbeitrag zur Tagung der Sektion Internationale Politik der DVPW*, Tutzing 9.—14. 4. 1973.

⁴⁾ Vgl. Karl P. Sauvart, *Multinationale Unternehmen und die Transformation des gegenwärtigen Staatensystems*, in: PVS Sonderheft 4, a. a. O., S. 200.

der Weltwirtschaft und die Politik der einzelnen Nationalstaaten. Nicht zuletzt deshalb, weil sie in der verarbeitenden Industrie insbesondere die Schlüsselindustrien mit hohen Wachstumsraten, fortgeschrittener Technologie und schnellem Technologiewandel kontrollieren. Die Auswirkungen der MNK auf die gesellschaftlichen und politischen Strukturen des betreffenden Landes, sowohl der ‚Sitzstaaten‘ der MNK-Zentralen als auch der ‚Gastländer‘ ihrer Tochtergesellschaften, sind nicht zu unterschätzen. Anhand von Beispielen der Währungs-, Zahlungsbilanz- und Steuerpolitik wird zu zeigen sein, inwieweit die MNK in der Lage sind, im nationalstaatlichen Rahmen getroffene Entscheidungen zu ignorieren oder sie sogar aufzuheben.

Kann von nationalstaatlicher Souveränität überhaupt noch die Rede sein, wenn z. B. — wie in Kanada — von ausländischen Firmen über 50 % der verarbeitenden Industrie kontrolliert wird und wenn in Belgien „über 50 % der jährlichen Industrie-Investitionen von Tochtergesellschaften ausländischer MNK getätigt“ werden?⁵⁾ — d. h. unter der Kontrolle von MNK-Zentralen stehen, deren Interessen sich häufig im Widerspruch zu den nationalen Interessen ihrer jeweiligen Gastländer befinden.

Ob die Politik der MNK-Zentralen einen positiven oder negativen Einfluß auf die Wirtschaftspolitik der Gastländer ihrer Tochtergesellschaften ausüben, in beiden Fällen wird

diese Politik im Ausland formuliert und zwar von Gremien — den MNK-Zentralen —, die von den jeweiligen politischen Organen der betroffenen Staaten nicht kontrolliert werden können.

Neben der Bedrohung nationalstaatlicher Souveränität ist insbesondere die Frage zu erörtern, in welcher Weise diese Existenz der MNK das Machtverhältnis zwischen Kapital und Arbeit tangiert. Zum einen wird die These zu erörtern sein, die Internationalisierung der Produktion verschärfe die strukturellen Unterschiede zwischen den großen sozialen Interessengruppen zuungunsten der Gewerkschaften. Zum anderen wird nach den Strategien und Gegenmachtkonzeptionen der verschiedenen Gewerkschaftsbewegungen als Antwort auf die Auswirkungen der Internationalisierung der Produktion zu fragen sein.

Die bisherigen Ergebnisse auf die oben aufgeworfenen Fragen — auch die, die die weitere Entwicklung der MNK betreffen — sind z. T. sehr widersprüchlich, was m. E. nicht zuletzt auf das Konto ungenauer und inkongruenter Definitionsvorschläge sowie der unzureichenden Berücksichtigung der Entstehungsgründe der MNK geht. Zur Erörterung der genannten Problembereiche soll daher ein knapper Überblick über Definitions- und Typologisierungsvorschläge, die Entstehungsgründe der MNK und der Entwicklungsstand der Internationalisierung der Produktion vorangestellt werden⁶⁾.

I. Definitionsprobleme

So einig sich alle Autoren über die ständig wachsende Bedeutung der MNK sind, so einig sind sie sich über die Kriterien zur Kennzeichnung dieses Phänomens; Kriterien, die es ermöglichen sollen zu entscheiden, ob z. B. so unterschiedliche Konzerne wie IBM und Unilever mit Produktionsstätten in Dutzenden von Ländern oder Fluggesellschaften, die in zahlreichen Ländern operieren aber keineswegs produzieren; Konzerne, deren Tochtergesellschaften im Ausland lediglich dem Produktionsprozeß der Muttergesellschaft zuarbeiten; Firmen, die nur in einem Lande Produktionsstätten, aber Verkaufs- und Servicestationen in der ganzen Welt unterhalten oder in zahlreichen Ländern tätige Dienstleistungsbetriebe

unter den Begriff „MNK“ subsumiert werden können. Gemessen an strukturellen und Leistungskriterien („performance characteristics“) läßt sich feststellen, daß das Gros der MNK gar nicht so multinational ist, wie häufig behauptet wird. Entsprechend der Definition von David Lillenthal versuchen zahlreiche Autoren die Frage nach der Multinationalität eines Konzerns mit Hilfe *struktureller Kriterien* zu beantworten. Während für D. Lillenthal dabei das Kriterium schlicht die Anzahl der Länder, in denen eine Firma Geschäfte betreibt — und zwar „industrial or commercial operations“ — ist, sind es für andere Autoren die Eigentumsverhältnisse. Giscard d'Estaing sieht die Be-

⁵⁾ Ebd., S. 196.

⁶⁾ Vgl. hierzu insbesondere Aharoni, a. a. O., S. 27 ff.

zeichnung „MNK“ erst dann gerechtfertigt, wenn das Kapital einer Firma im Besitz von Personen verschiedener Nationalität ist und ihre Aktien an den Börsen mehrerer Länder gehandelt werden. Gemessen an dem Kriterium der Eigentumsstreuung auf verschiedene Länder gibt es aber nur einige wenige MNK, wie Unilever, Royal Dutch Shell, Agfa-Gevaert, Hoesch-Hoogovens. Bei fast allen übrigen Konzernen liegen „Besitz und Kontrolle in einem Land und sind nicht über das ganze System der Gesellschaft verstreut“. Nach den Untersuchungen von Jack Behrman neigen nordamerikanische und europäische MNK-Zentralen dazu, ihre Tochtergesellschaften im Ausland möglichst zu 100 % zu besitzen ⁷⁾.

Mit Hilfe eines weiteren strukturellen Kriteriums soll von der Zusammensetzung des Top-Managements auf die Multinationalität eines Konzerns geschlossen werden, d. h. multinational soll der Konzern sein, dessen Top-Management sich nicht nur aus Mitgliedern zusammensetzt, die die Nationalität der MNK-Zentrale besitzen. Entgegen der Unternehmensideologie besitzen die einheimischen Führungskräfte von Tochtergesellschaften außerhalb des Stammlandes keineswegs die gleichen Aufstiegschancen wie die Top-Manager, die Argehörige des Heimatstaates der jeweiligen MNK-Zentrale sind — und gelangen deshalb nur sehr selten in die Führungspositionen der Zentralen.

Die „*performance school*“ versucht, multinationale Konzerne von rein national tätigen Unternehmen mit Hilfe von „Leistungskriterien“ wie z. B. Aktiva, Umsatz, Gewinne, Zahl der Beschäftigten usw. zu unterscheiden. Multinational ist nach Auffassung dieser Autoren ein Konzern dann, wenn er in mehreren Ländern in einem solchen Umfange produziert, daß sein Wachstum von der Entwicklung des Umsatzes, der Gewinne usw. in mehr als in einem Lande abhängt.

⁷⁾ Vgl. dazu insbesondere Lilienthal, a. a. O., S. 119; Aharoni, a. a. O., S. 28; Paul M. Sweezy, Harry Magdoff, Anmerkungen zur multinationalen Korporation, in: Sozialistisches Jahrbuch 2. Gegen den Dogmatismus in der Arbeiterbewegung, S. 20; Ferner: Jack N. Behrman, Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise, Chapel Hill 1969, S. 58—60: „US Companies establishing new facilities abroad between July 1960 and December 1966 retained 100 percent ownership of 62 percent of these establishments“, ebd. S. 58, „... US parents move toward a partnership only when they are pushed to do so by governmental or other constraints“, ebd., S. 59.

Sidney E. Rolfe definiert eine „international corporation“ als eine Firma mit einem Auslandsanteil („foreign content“) von 25 % oder mehr — wobei er „foreign content“ definiert „as the proportion of sales, investment, production or employment abroad“ und die „Kriterien untereinander austauschbar“ sein sollen. Die unter Anwendung dieser Kriterien von

INHALT	
	Vorbemerkung
I.	Definitionsprobleme
II.	Zur Entstehung und Entwicklung der MNK
	1. Kapitalimmanente, betriebsökonomische Faktoren
	2. Außerökonomische, insbesondere staatliche Faktoren
III.	Formen der Entwicklung zu Multinationalen Konzernen
IV.	Entwicklungsstand
V.	Multinationale Konzerne und nationalstaatliche Souveränität
VI.	Multinationale Konzerne und Gewerkschaften
	1. Machtverlust
	2. Gewerkschaftsinterne Schwierigkeiten einer Gegenstrategie
	3. Gewerkschaftliche Gegenstrategien
VII.	Die Multinationalen Konzerne — zur Deformation pluralistischer Systeme

Rolfe aufgestellte Liste amerikanischer Unternehmen enthält 11 Konzerne mit einem Auslandsanteil von mehr als 50 % und weitere 70 mit einem Auslandsanteil von mehr als 25 %. General Motors, der umsatzgrößte Konzern der Welt, mit Produktionsstätten in zwei Dutzend Ländern, befindet sich nicht in dieser Liste. Daß dieser Konzern, dessen Auslands-töchter in Kanada, Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland Milliardenumsätze machen, anhand der Kriterien der „*performance school*“ nicht zur Gruppe der MNK gerechnet werden kann, verdeutlicht m. E. die Fragwürdigkeit und Willkürlichkeit des gewählten relativen Auslandsanteils als Maßstab

für die Frage, welcher Konzern als multinational zu bezeichnen sei⁸⁾.

Was den Besitz des Aktienkapitals und die Zusammensetzung des Top-Managements angeht, trifft also in der Regel die Bezeichnung „multinational“ nicht zu. Gerechtfertigt erscheint der Begriff „MNK“ hingegen für die Konzerne, die zahlreiche Produktionsstätten, und nicht lediglich Verkaufs- oder Service-niederlassungen, in mehreren Ländern besitzen, und zwar zum Zweck der Gewinnmaximierung nicht für die einzelnen Einheiten auf nationaler Ebene, sondern für den Konzern als Ganzes⁹⁾, und die ferner über eine zentrale Verwaltung verfügen: Alle Konzerntöchter sollten „im Rahmen einer umfassenden, in der Zentrale festgelegten Konzernplanung arbeiten, . . . ihre Tätigkeitsbereiche . . . eng aufeinander abgestimmt“ und in der Regel ihre eigenen Interessen denen der Zentrale untergeordnet haben¹⁰⁾; Diese zentrale Steuerung durch die Muttergesellschaft, die erst durch die Verbesserung der Kommunikationsstrukturen in den letzten Jahrzehnten möglich wurde, unterscheidet die heutigen MNK ganz wesentlich von denen im letzten Drittel des vorigen Jahrhunderts.

Den m. E. fundiertesten marxistischen Beitrag zur Definition der MNK liefert Elmar Altvater. „Das Problem der Multinationalität“ versucht er „in den Griff zu bekommen“, indem er von der im zweiten Band des „Kapital“ von Karl Marx dargestellten Kreislaufform des Kapitals ausgeht und darauf hinweist, daß man sich diesen Kreislauf „als geographisch und ökonomisch mehrere Länder übergreifend . . . vorstellen“ muß. Indem er diese Kreislaufform des Kapitals nachzeichnet, kommt er zu dem Er-

gebnis, daß „das Gemeinsame mit anderen Kapitalen“ sich daraus ergibt, „daß auch das von einem Muko (Multinationalen Konzern) vorgeschossene Einzelkapital die Metamorphosen des Kreislaufs durchmachen muß“ und daß „das Besondere gegenüber anderen Kapitalen“ darin besteht, „daß die Zirkulationsabschnitte des Kapitalkreislaufs sowie die Form ihrer Zusammenfassung im Resultat, dem Profit, der auf das vorgeschossene Gesamtkapital bezogen wird, international vermittelt ist“ und, daß die „Internationalisierung von Mehrwertproduktion, Mehrwertrealisierung und Kommandogewalt unbedingt eine Einheit bilden und diese Einheit es ist, die einen multinationalen Konzern ökonomisch ausmacht“¹¹⁾.

Neu ist im Vergleich zu unserem obigen Definitionsvorschlag der Hinweis auf das Gemeinsame von international und lediglich national tätigem Kapital. Daß „Internationalisierung von Mehrwertproduktion, Mehrwertrealisierung und Kommandogewalt“ im MNK „unbedingt eine Einheit bilden“, stimmt inhaltlich weitgehend mit den Ergebnissen kritischer nicht-marxistischer Autoren überein. Die Differenz liegt hier im wesentlichen lediglich in der Terminologie. Da die „Vielfalt der Erscheinungsformen international agierender Kapitalgesellschaften . . . generelle Aussagen nur auf einem relativ hohen Abstraktionsniveau“ zuläßt, kommt, um überhaupt zu „empirisch einlösbaren Formulierungen zu kommen“, der Erarbeitung von Typologien eine erhebliche Bedeutung zu¹²⁾.

Der wohl bekannteste Versuch einer Typologisierung der MNK ist deren Einteilung nach der Haltung ihres Managements. Howard H. Perlmutter hat in zahlreichen Beiträgen eine entsprechende Klassifizierung der MNK als ethnozentrisch (Stammland-orientiert), polyzentrisch (Gastland-orientiert) oder geozen-

⁸⁾ Vgl. hierzu vor allem Aharoni, a. a. O., S. 31; Sidney E. Rolfe, The international corporation, with an epilogue on rights and responsibilities; background report presented at the 22nd Congress of the International Chamber of Commerce, Istanbul 1969, Paris 1969, S. 6; ders., The International Corporation in Perspective, in: S. E. Rolfe/Walter Damm (Hrsg.), The Multinational Corporation in the World Economy, New York 1970, S. 17 ff. Ferner: Karl P. Sauvart, Multinationale Unternehmen und die Transformation des gegenwärtigen Staatensystems, in: PVS, Sonderheft 4. a. a. O., 197 f.

⁹⁾ Vgl. Sweezy/Magdoff, a. a. O., S. 20; Helmut Anders, Gewinnmaximierung und weltweite Strategie. Multinationale Unternehmen im Röntgenbild Nr. 2, in: Blick durch die Wirtschaft, hrsg. v. d. FAZ, Nr. 171, 27. 7. 1972, S. 5.

¹⁰⁾ Tugendhat, a. a. O., S. 22, 129 ff.; H. Anders, Zweckmäßige Organisation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor, in: Blick durch die Wirtschaft, hrsg. v. d. FAZ, Nr. 174, 31. 7. 1972, S. 5.

¹¹⁾ Vgl. E. Altvater, Multinational Corporations and the Working Class, S. 1—16, in: Kurt P. Tudyka (Ed.): Multinational Corporations and Labour Unions, Nijmegen 1973, S. 6 ff.

Ernest Mandel hebt in seiner Analyse des „Spätkapitalismus“ demgegenüber lediglich „die Internationalisierung der Mehrwertproduktion“ als das „eigentlich Neue und Spezifische der internationalen Zentralisierung des Kapitals im spätkapitalistischen Zeitalter“ hervor, ders., Spätkapitalismus, Frankfurt 1973, S. 301. Vgl. auch seine Kritik am Begriff „MNK“, in: ders., Die EWG und die Konkurrenz Europa — Amerika, Frankfurt 1972⁹⁾, S. 20.

¹²⁾ Vgl. Leo Bergmann, Multinationale Unternehmen — Gewerkschaften. Vorbemerkungen und Thesen, unveröfftl. Arbeitspapier.

trisch (Welt-orientiert) vorgeschlagen¹³⁾. Um die Bedeutung einer derartigen Klassifizierung zu illustrieren, sei lediglich darauf verwiesen, daß das Ausmaß der Bedrohung der nationalstaatlichen Souveränität von Seiten der MNK nicht nur von den absoluten Beträgen ausländischer Direkt-Investitionen in den jeweiligen Nationalstaaten und von der Feststellung, welche Industriezweige davon betroffen sind, ab-

hängt, sondern ebenfalls von den Organisations- und Entscheidungsstrukturen, den Geschäftsstrategien und Verhaltensweisen der MNK-Führungskräfte in den Zentralen¹⁴⁾. Es spricht daher vieles z. B. für die These, daß geo- oder ethnozentrische MNK die nationalstaatliche Souveränität in größerem Maße als dezentral organisierte, polyzentrische MNK bedrohen.

II. Zur Entstehung und Entwicklung der MNK

Die Notwendigkeit, zwischen den verschiedenen Arten von MNK zu differenzieren, wird auch bei der Analyse ihrer Entstehungsgründe deutlich. Die wesentlichen Gründe für die Herausbildung von MNK in arbeitsintensiven Industriezweigen sind andere als die, die die Internationalisierung der Produktion rohstoffverarbeitender Industrien bewirken. Das Hauptinteresse bei der Analyse der Entstehung der MNK ergibt sich jedoch aus der Möglichkeit, bei Kenntnis der Gründe ihrer Entstehung fundiertere Aussagen über die weitere Entwicklung der MNK zu machen oder z. B. mit größerer Berechtigung Thesen darüber aufzustellen, unter welchen Bedingungen die Gewerkschaften, die Hauptgegenspieler der MNK, bzw. die Nationalstaaten in der Lage sind, Gegenmachtkonzeptionen erfolgreich durchzusetzen oder diese zumindest zu unterstützen.

1. Kapitalimmanente, betriebsökonomische Faktoren

Die theoretischen Ansätze marxistischer Wissenschaftler über die Entstehung und Entwicklung multinationaler Konzerne gehen alle von der Marx'schen These vom permanenten Zwang des Kapitals zur Akkumulation und Zentralisation aus und sehen in der Regel in der Internationalisierung des Kapitals den Versuch, dem „tendenziellen Fall der Profitrate“ entgegenzuwirken. Während von allen marxistischen Theoretikern die Akkumulation und Zentralisation des Kapitals, die Entwicklung vom „Konkurrenzkapitalismus“ zum „Mo-

nopolkapitalismus“ oder „Staatsmonopolistischen Kapitalismus“ in enger Anlehnung an „Das Kapital“ analysiert werden, wird von den Vertretern des „Monthly Review“ (Baran, Magdoff, Sweezy, u. a.) die Gültigkeit vom tendenziellen Fall der Profitrate zwar für den „Konkurrenz“- , jedoch nicht für den „Monopolkapitalismus“ anerkannt — was zu unterschiedlichen Thesen über die Entstehung der MNK führt¹⁵⁾.

Die Möglichkeiten bzw. Notwendigkeiten von Gegenmaßnahmen liegen nach marxistischer

¹⁴⁾ John Fayerweather klassifiziert unter besonderer Berücksichtigung der Geschäftsstrategien und der Organisation der MNK's diese entweder als „unified“ oder „fragmented“, vgl. Sauvant, a. a. O., S. 198.

¹⁵⁾ Nach Ansicht der dogmatischen Marxisten bedeutet der Übergang „von der Herrschaft des industriellen Kapitals zur Herrschaft des Finanzkapitals ... die Abwälzung der Folgen, des tendenziellen Falls der Profitrate auf die schwächeren Kapitale und die gesamte Gesellschaft zugunsten des Finanzkapitals. Neben der Entwertung der schwächeren Kapitale vermag das Finanzkapital der Länder mit dem höchsten Grad der Konzentration und Zentralisation durch „internationale Umverteilungs- und Entwertungsprozesse ... bei kapitalistischer Anwendung der modernen Produktivkräfte die Wirkungen des Falls der Profitrate auf fremde Kapitale und fremde Länder abzuwälzen“. Dieses Faktum, die technische und finanzielle Überlegenheit und die politische Vormachtstellung der USA erklären nach dogmatisch marxistischer Auffassung, weshalb die „amerikanischen Monopole Milliarden westeuropäischen Leihkapitals in fungierendes amerikanisches Kapital in Westeuropa und anderen Ländern verwandeln“ konnten — wodurch erst ihre umfangreichen Direktinvestitionen ermöglicht wurden. Vgl. hierzu insbes: Karl Marx, Das Kapital, I. Bd. (MEW, Bd. 23), Berlin (Ost) 1972, S. 618, 628, 631, 653, 655 f. Ebd., 3. Bd. (MEW, Bd. 25), S. 222 f.; ferner Katja Nehls, a. a. O., S. 15, 25, 23. Demgegenüber Paul A. Baran, Paul M. Sweezy: Monopolkapital. Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung Frankfurt 1967, insbes. Kap. III: „Die steigende Tendenz des Surplus“, S. 58 ff.

¹³⁾ Vgl. z. B. Howard M. Perlmutter, Towards Research on and Development of Nations, Unions and Firms as Worldwide Institutions, in: Hans Günther (Ed.), Transnational Industrial Relations, Proceedings of a Symposium held at Geneva by the International Institute for Labour Studies, London 1972.

Auffassung darin, den „relativen Kapitalüberschuß“¹⁶⁾ in Niedriglohnländern, d. h. Ländern mit geringerer organischer Zusammensetzung des Kapitals, zu investieren, zum anderen in der Kostensenkung, z. B. mit Hilfe der Aneignung von Rohstoffquellen zumeist in Entwicklungsländern¹⁷⁾.

Hinzu kommt, daß „selbst größte Länder wie die USA nicht mehr in der Lage (sind), die von der wissenschaftlich-technischen Revolution hervorgebrachten Produktivkräfte durch die weitere Monopolisierung, durch weitere staatsmonopolistische Verteilungs- und Entwertungsprozesse allein oder vorwiegend auf nationaler Basis zu bewältigen“. Der Stand der Produktivität erfordert nach dieser These eine „Diversifizierung, Spezialisierung, Kooperation, Kombination und Konzentration der Produktion, die über die Grenzen der nationalen Volkswirtschaften“ hinausgeht. „So stellen die internationalen Konzerne unter den gegenwärtigen Bedingungen des staatsmonopolistischen Kapitalismus, ausgehend von den erforderlichen Dimensionen der gesellschaftlichen Aufbringung und Zentralisation des Kapitals für die heutigen Anforderungen an die Internationalisierung des Reproduktionsprozesses, die dem System entsprechende eigentumsmäßige Basis dar“¹⁸⁾.

Der Versuch, die Internationalisierung des Kapitals und die Entstehung der MNK aus der Produktivkraftentfaltung und der Widerspruchlichkeit des Produktionsverhältnisses zu erklären, hat nach Auffassung E. Altvaters jedoch „einen entscheidenden Haken: Damit lassen sich so ziemlich alle erscheinenden Prozesse des hochentwickelten Kapitalismus erklären“. An diese Kritik knüpft Altvater die Frage, „ob nicht hierbei der eigentliche Erklärungszusammenhang umgedreht wird. Denn die multinationalen Konzerne werden hier begriffen als Ausdrucksformen der allgemeinen Krisenerscheinungen des hochentwickelten staatsmonopolistischen Kapitalismus, nicht aber als Ausdrucksform einer Tendenz, die, wie Marx es gemeint hatte, im Begriff des

Kapitals selbst angelegt ist“. Geht man von der Auffassung, dem Kapital wohne eine Tendenz zum Weltmarktkapital inne, aus, dann liegt es nahe, zum einen die „besonderen historischen Umstände (zu) analysieren, die es ermöglicht haben, daß die im Kapital angelegten Tendenzen . . . zur Wirklichkeit geworden sind“; zum anderen aber auch danach zu fragen, „warum der ‚Anteil‘ des hauptsächlich in nationaler Beschränktheit agierenden Kapitals (noch) so hoch ist“¹⁹⁾ — Fragen, auf die es bisher keine zufriedenstellenden Antworten gibt.

Mit Hilfe des marxistischen Ansatzes — das gleiche leistet aber auch die nichtmarxistische Konzentrationstheorie — wird jedoch zutreffend herausgearbeitet, daß die MNK vorwiegend in oligopolisierten Wirtschaftsbereichen entstehen; das Faktum, daß in einigen hochkonzentrierten Industriezweigen wie z. B. Stahlindustrie und Schiffsbau die MNK Raritäten darstellen, vermag sie indes nicht zu erklären²⁰⁾. Die enge Beziehung zwischen oligopolistischen Marktstrukturen und Auslandsinvestitionstätigkeit läßt sich zahlenmäßig belegen²¹⁾.

Voraussetzung dafür, um in einem Exportmarkt Produktionsstätten zu errichten bzw. zu

¹⁶⁾ E. Altvater, a. a. O., S. 9 Kritikwürdig erscheint nach dieser Auffassung auch die von Baran, Sweezy, Magdoff u. a. vertretene These, die „US-Konzerne investierten deshalb im Ausland, weil die Kapitalverwertung im Inland zu gering sei und daher Kapitalüberschuß entstehe“, weil sie von der „Annahme einer gewissen ‚Normalität‘ von im wesentlichen national begrenzter Kapitalakkumulation“ ausgeht. Ebd.

²⁰⁾ Vgl. Robert L. Heilbroner, The multinational corporation and the Nation State, in: The New York Review of Books. 11. 2. 1971, S. 22.

²¹⁾ Stephen Hymer wies nach, daß Mitte der 60er Jahre 44 % der führenden US-amerikanischen Auslandsinvestoren aus Industriezweigen kamen, in denen vier Produzenten 75 Prozent der gesamten Umsätze auf sich vereinigten, obwohl auf diese Gesellschaften nur 8 Prozent der gesamten Industrieproduktion der USA entfielen. Von den Direktinvestitionen in Frankreich, Großbritannien und der BRD entfielen 1967 40 % auf Standard Oil, General Motors und Ford; d. h. auf drei Firmen, die bekanntermaßen oligopolistischen Industriezweigen angehören. Nach einer Untersuchung der Commerzbank entfielen umgekehrt 1970 ca. 90 % (!) aller deutschen Direktinvestitionen in den USA auf die „deutsche Großchemie“. Der Anteil von Siemens, AEG-Telefunken und der Robert Bosch GmbH an den ausländischen Direktinvestitionen der hochkonzentrierten Elektroindustrie liegt aber noch höher. Vgl. Stephen Hymer, Direct Foreign Investment and International Oligopoly, Juni 1965, zitiert nach Tugendhat, a. a. O., S. 46, 48. Vgl. ferner Commerzbank AG: Auslandsfertigung, Frankfurt 1971, S. 25.

¹⁶⁾ Vgl. K. Nehls, a. a. O., S. 21. Vgl. hierzu auch die Ausführungen des Trotzisten Ernest Mandel, a. a. O., S. 10 f.

¹⁷⁾ In der Ausnutzung der Lohndifferenzen, der Einsparung variablen Kapitals und der Vergrößerung der Ausbeutungsrate in der Produktion sieht auch Elmar Altvater einen „der wichtigsten Gründe für die Internationalisierung der Produktion überhaupt . . .“, Altvater, a. a. O., S. 9 f.

¹⁸⁾ K. Nehls, a. a. O., S. 22 f.; vgl. ferner IMSF, (Hrsg.), Internationale Konzerne und Arbeiterklasse, a. a. O., S. 233 ff.

übernehmen, sind 1. genügend Kapital und gute Beziehungen, um sowohl auf dem einheimischen als auch ausländischen Geldmarkt zu günstigen Bedingungen Kredite aufnehmen zu können, 2. Managementressourcen, 3. eine Technologie, die der eigenen Produktion einen Vorsprung vor den einheimischen Wettbewerbern sichert²³⁾). Diese Voraussetzungen bieten am ehesten oligopolisierte Industriezweige — wobei die absolute Größe der Teilmonopolisten den Übergang zu internationaler Produktion erheblich erleichtert²⁴⁾).

Von Bedeutung ist ferner, daß bei bestehendem oligopolistischem Wettbewerb aufgrund von Kosten- und Nachfragefaktoren eine weitere Ausdehnung der Produktion innerhalb eines solchen Industriezweiges begrenzt ist²⁴⁾. Nichtmarxistische Theoretiker übernehmen zwar nicht die These, daß oligopolistische Firmen von einem „inneren Zwang“ getrieben seien, sich außerhalb ihres historischen Produktionsgebietes zu betätigen, sie unterstreichen jedoch ebenfalls die Schwierigkeiten oligopolistischer Firmen, ihren heimischen Marktanteil weiter zu erhöhen²⁵⁾ — zumal die Möglichkeit der Übernahme anderer Firmen in einem hochkonzentrierten Sektor nicht selten aufgrund von Antitrust-Bestimmungen eingeengt ist.

Sind die Möglichkeiten der Produktdiversifikation erschöpft, dann erfordert in der Regel das Streben nach weiterem Wachstum die Entwicklung zur geographischen Diversifikation. J. Behrman und andere Autoren sehen in diesem Streben nach weiterem Wachstum den wesentlichen Grund für die Auslandsexpansion der meisten Konzerne²⁶⁾. Nach einer Umfrage des US News and World Report boten — da der amerikanische Markt relativ saturiert erschien — die „Auslandsmärkte . . . die größte Möglichkeit zum künftigen Wachs-

tum²⁷⁾. Während die oben erwähnten Autoren in dem Bestreben oligopolistischer Firmen nach weiterem Wachstum den wesentlichen Grund für ihre Auslandsproduktion sehen, betonen andere stärker das Streben dieser Unternehmen nach höheren Profiten. Umfragen des amerikanischen Wirtschaftsmagazins „Business Week“ von 1963 ergaben z. B., daß für zahlreiche US-Kapitalgesellschaften die „überseeischen Gewinne in die Höhe gingen und die Verzinsung ihres im Ausland angelegten Kapitals häufig viel höher war als die Kapitalverzinsung in den Staaten. In dem Maße, wie die ausländischen Gewinne zu steigen anfangen, begannen die Profitspannungen bei den Inlandsgeschäften zu sinken . . . Durch diese Verknüpfung“ wurde nach Auffassung von „Business Week“ „die Entwicklung zum multinationalen Konzern erzwungen“²⁸⁾.

Die These, daß die höheren Profitraten im Ausland der wesentliche Grund für Direktinvestitionen seien, läßt sich, wie die Studien zahlreicher Autoren beweisen, in dieser generellen Form jedoch nicht aufrechterhalten²⁹⁾.

Hinzuweisen ist ferner darauf, daß zahlreiche kleinere Unternehmen von großen MNK zur

²³⁾ Vgl. Jack N. Behrman, *Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise*, Chapel Hill 1969, S. 6 f.; Sweezy/Magdoff, a. a. O., S. 31; Tugendhat, a. a. O., S. 53, 71, 73 unterstreicht die Notwendigkeit ausreichenden Finanzkapitals, um die häufig auftretenden Anfangsschwierigkeiten und -verluste durchstehen zu können.

²⁴⁾ Es ist sicher kein Zufall, daß amerikanische MNK durchschnittlich einen dreimal so großen Umsatz haben wie die Großkonzerne ohne Auslandsproduktion und daß ihr Umsatz das 390fache der Durchschnittsunternehmen beträgt. Vgl. Vernon, a. a. O., Tab. 1—1, S. 8 f.

²⁵⁾ Vgl. Sweezy/Magdoff, a. a. O., S. 28.

²⁶⁾ Vgl. Behrman, a. a. O., S. 6.

²⁷⁾ Behrman, a. a. O., S. 9; vgl. ferner Tugendhat, a. a. O., S. 57.

²⁸⁾ US News and World Report, 1. 6. 1964: „For New Opportunities: Now, the Word is „Go Abroad“, zit. nach Baran/Sweezy, a. a. O., S. 193. Tugendhat weist z. B. darauf hin, daß zwischen 1950 und 1965 sich die Produktion von Kraftfahrzeugen in den USA um 39 % erhöhte, „in der übrigen nichtkommunistischen Welt [jedoch] um fast 500 %“. Derartig hohe Wachstumsraten im Ausland müssen keineswegs zwingend zur Aufnahme einer Auslandsproduktion führen, sondern können auch über eine Erhöhung der Exporte genutzt werden. Erst wenn außerökonomische Faktoren Exporte erschweren und Direktinvestitionen auf verschiedenste Art und Weise begünstigen, liegt ein Übergang zur Auslandsproduktion nahe. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß die Auslandsproduktion dem jeweiligen Konzern in der Regel bessere Möglichkeiten als der Export bietet „mit den ständigen Veränderungen des Warensortiments Schritt (zu) halten“. Eine Produktionsstätte an Ort und Stelle gibt den Kunden ferner „das Gefühl, daß der ausländische Produzent sich auf dem heimischen Markt engagiert hat und regelmäßig liefern kann, wie immer sich die Lage in seiner Heimat auch gestalten mag“; vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 49, 68.

²⁹⁾ Business Week, 20. 4. 1963: „Multinational Companies“, zit. nach Baran/Sweezy, a. a. O., S. 191.

³⁰⁾ Vgl. A. E. Scaperlanda, L. Mauer, *The determinants of US-direct investments in the EEC*, in: *American Economic Review*, Bd. 59, Sept. 1969; *World Business Perspectives*, August 1972, S. 2; G.-Y. Bertin, *L'Investissements des firmes étrangères en France*, Paris 1962, S. 28; Raymond Mikesell, *Some Factors in the Decision of Business to Invest in Europe and the Common Market*, Paris 1968, S. 17.

Auslandsproduktion mehr oder weniger gezwungen werden. Tugendhat erwähnt das Beispiel eines amerikanischen Zulieferungsbetriebes für die Automobilindustrie, dessen Präsident als Grund für die Errichtung von Produktionsstätten in Europa offen erklärte, daß seine Kunden, die großen Autokonzerne, „uns recht eindringlich nahelegten, überall dort Produktionsstätten zu errichten, wo sie Autos und Lastkraftwagen zu fabrizieren beabsichtigen. Wir sollten ihnen die gleichen Einzelteile liefern, die sie in Detroit von uns bekommen — aber hergestellt von inländischen Arbeitskräften und aus inländischen Rohmaterialien“³⁰⁾.

2. Außerökonomische, insbesondere staatliche Faktoren

Während marxistische Theoretiker die Entstehung der MNK in erster Linie als in der Entwicklung des Kapitals selbst angelegt sehen (Akkumulationstheorie, Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate, im Kapital angelegte Tendenz, sich zum Weltmarktkapital zu entwickeln), messen nichtmarxistische Autoren den Faktoren, die die Entwicklung des Kapitals von außen beeinflussen, oft die gleiche Bedeutung zu³¹⁾. Als wichtigsten Grund für die Entwicklung der MNK im letzten Drittel des vorigen Jahrhunderts nennt beispielsweise Tugendhat die Ausbreitung des Schutzzollsystems, das zahlreiche exportorientierte Firmen dann veranlaßte, im Ausland Produktionsstätten zu errichten³²⁾. Behrman führt als

³⁰⁾ E. M. de Winth, Präsident der Firma Eaton Yale and Towne, zit. nach Tugendhat, a. a. O., S. 55.

³¹⁾ Marxistische Theoretiker erwähnen diese Faktoren zwar auch, klassifizieren sie jedoch aber als zweitrangig.

³²⁾ Vgl. z. B. William Lever, der Begründer des Seifenimperiums der Lever Brothers (1902): „Die Entscheidung über die Frage, ob ein Werk in einem anderen Land errichtet werden soll, hängt von den Zollsätzen ab . . . Sobald der Zoll die Kosten separater Verwaltungen und separater Betriebe übersteigt, erscheint es wirtschaftlich, in dem betreffenden Land Fabriken zu bauen, von denen aus wir unsere Kunden billiger beliefern können.“ Zit. nach Tugendhat, a. a. O., S. 26. „Hohe Zollsätze veranlaßten auch Bayer, Farbstofffabriken im Ausland zu errichten: 1876 in Moskau, 1882 in Flers in Frankreich und 1908 in Schoonaerde in Belgien.“ Ebd.: Ein Wechsel vom Export zu Direktinvestitionen liegt insbesondere dann nahe, wenn der Vorteil der größeren Kundennähe — z. B. geringere Transportkosten — die Kosten des Aufbaus eines neuen Betriebes übersteigen. Das trifft selbstverständlich auch für die heutige Zeit zu. Die EWG-Außenzölle spielten bei den amerikanischen Investitionen in

weitere außerökonomische Faktoren Patentprotektionen und „buy national“-Parolen an, durch die die Konkurrenzfähigkeit ausländischer Firmen ohne Produktionsstätten im jeweils betroffenen Land benachteiligt werden. Um diese Nachteile auszuschalten, mußten zahlreiche Firmen den Weg zur Internationalisierung ihrer Produktion beschreiten³³⁾.

Waren einerseits die genannten Faktoren, insbesondere die Errichtung von Zollbarrieren, wichtige Gründe für Direktinvestitionen und den Aufbau von Produktionsstätten im Ausland, so bildet andererseits — so widersprüchlich das klingen mag — der Abbau der Zölle ein wesentlicher Grund für die Entwicklung von MNK, denn erst dadurch wird der Aufbau integrierter und zentral gelenkter multinationaler Konzerne ermöglicht³⁴⁾. Von ebenso großer Bedeutung wie die Zollpolitik dürften für die Internationalisierung der Produktion die zahlreichen Investitionsanreize, Steuerprivilegien und Subventionen sein, die von nationalen Regierungen ausländischen Konzernen geboten werden, um sie zu Investitionen in ihrem Land, insbesondere in Notstandsgebieten, zu bewegen³⁵⁾.

Die bisher vorliegenden empirischen Untersuchungen erlauben es nicht, generelle Aussagen über Gründe zur Entstehung von MNK zu machen. Die Rangordnung der Entstehungsgründe dürfte nicht nur von Industriezweig zu Industriezweig variieren, sondern auch von Land zu Land verschieden sein, wobei der Politik der jeweiligen Regierung gegenüber Direktinvestitionen der einheimischen bzw. ausländischen Unternehmen eine nicht unwesentliche Rolle zukommt³⁶⁾. In der Regel

der EWG zweifelsohne eine bedeutende Rolle. Das gilt in gleicher Weise für die von vielen Regierungen erlassenen Importrestriktionen nach dem Zweiten Weltkrieg, die den Aufbau von Produktionsstätten in den auf diese Weise protegierten Märkten stimulierten.

³³⁾ Vgl. Behrman, a. a. O., S. 15.

³⁴⁾ Ebd., S. 21.

³⁵⁾ Zahlreiche Belege enthalten die „Antworten auf den Fragebogen des Internationalen Bundes Freier Gewerkschaften“, betr. MNK, Wirtschafts- und Sozialausschuß des IBFG, 4.—5. 12. 1970, TO-Punkt „Multinationale Gesellschaften“; vgl. ferner Tugendhat, a. a. O., S. 54 f., Tudyka, a. a. O., S. 7.

³⁶⁾ Aufschlüsse zur Entstehung der MNK könnte in diesem Zusammenhang die Frage nach den Beziehungen der Direktinvestitionen im Ausland zur einheimischen Investitionstätigkeit ermöglichen; zu fragen wäre, ob Direktinvestitionen im Ausland sich komplementär zu Investitionen im Mutterland verhalten oder ob sie diese substituieren.

werden mehrere Gründe für die Aufnahme der Auslandsproduktion und die Entstehung von MNK verantwortlich sein, wobei konzern-

internen und kapitalimmanenten Faktoren häufiger eine größere Bedeutung als außerökonomischen Faktoren zukommt³⁷⁾.

III. Formen der Entwicklung zu Multinationalen Konzernen

Die Art der Expansion der Konzerne und ihre Entwicklung zu Multinationen Konzernen erfolgt durch Neugründung ausländischer Tochtergesellschaften, Beteiligung an ausländischen Unternehmen oder durch deren Übernahme. Das zuverlässigste Material über Fusionen, Übernahmen und Neugründungen, an denen Unternehmen aus dem EWG-Raum beteiligt waren, findet sich für die Zeit von 1961 bis 1969 in einem Memorandum der EWG-Kommission von 1970³⁸⁾. Danach ist die einseitige Niederlassung die häufigste Form (58 %) der Expansionsstrategie, während Fusionen und Beteiligungen zwecks Beherr-

schung mit 11 % am seltensten vorkommen. Ob es sich um einseitige Niederlassungen, Gesellschaftsübernahmen oder Beherrschung handelt, die Aktivität der Drittländer, insbesondere der USA in der Gemeinschaft, ist etwa viermal so groß wie umgekehrt die der Gemeinschaft in Drittländern (s. Tabelle I und II).

³⁷⁾ Hier ist darauf hinzuweisen, daß staatliche Eingriffe, z. B. in die Zollpolitik, in einem erheblichen Ausmaß auf die Einflußnahme wirtschaftlicher Kräfte zurückzuführen sind.

³⁸⁾ Neben den Tabellen I und II vgl. für das folgende: Die Industriepolitik ..., a. a. O., S. 90 ff.

Tabelle I:

Fusionen, Übernahmen, Beteiligungen und einseitige Niederlassungen aller Industriezweige in der EWG für die Jahre 1961 bis 1969

Jahr	Industriezweige insgesamt einseitige Niederlassungen			Zusammenarbeit Minderheitsbeteiligungen Gegenseitige Beteiligungen Gemeinsame Tochtergesellschaften Gemeinsame Muttergesellschaften		Fusionen — Beteiligungen zwecks Beherrschung (oder Minderheitsbeteiligungen zwecks Beherrschung)			Insgesamt
	von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat	von Drittland zu Mitgliedstaat	von Mitgliedstaat zu Drittland	zwischen Unternehmen des Gemeinsamen Marktes	zwischen Unternehmen eines Mitgliedstaates und Drittland	von verschiedenen Mitgliedstaaten	Von Mitgliedstaat in Drittland	von Drittland in Mitgliedstaat	
1961	241	351	71	104	362	19	26	102	1 276
1962	232	348	76	114	343	11	21	85	1 230
1963	195	379	63	61	228	28	9	82	1 045
1964	273	476	139	123	335	34	18	110	1 448
1965	247	409	142	140	364	17	20	70	1 409
1966	320	467	154	112	289	31	20	93	1 486
1967	328	496	196	104	292	32	36	115	1 599
1968	304	381	191	160	387	35	29	106	1 533
1969 *)	160	239	126	83	197	50	36	57	948
Insgesamt	2 300	3 546	1 158	1 001	2 797	257	215	820	12 094

Quelle: Opera Mundi, i. A. der EWG-Kommission, in: Die Industriepolitik der Gemeinschaft. Memorandum der Kommission an den Rat, Brüssel 1970, S. 92.

*) die ersten 6 Monate

Tabelle II:

Fusionen, Übernahmen, Beteiligungen, einseitige Niederlassungen in der EWG 1961 bis 1969, aufgliedert nach Industriezweigen

Industriezweige	Einseitige Niederlassungen			Zusammenarbeit Minderheits- beteiligungen Gegenseitige Beteiligungen Gemeinsame Tochtergesellschaften Gemeinsame Muttersgesellschaften		Fusionen — Beteiligungen zwecks Beherrschung (oder Minderheitsbeteiligungen zwecks Beherrschung)			Insgesamt
	von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat	von Drittland zu Mitgliedstaat	von Mitgliedstaat zu Drittland	zwischen Unter- nehmen des Gemein- samen Marktes	zwischen Unter- nehmen eines Mitglied- staats und Drittland	von ver- schie- denen Mit- glied- staaten	von Mit- gliedstaat in Dritt- land	von Dritt- land in Mitglied- staat	
Nahrungsmittel- und Getränke- industrie	226	224	69	95	210	21	12	81	938
Textilindustrie	238	200	94	63	184	20	11	49	859
Papierindustrie	34	101	13	18	70	4	9	29	278
Chemische Industrie	478	772	271	217	581	66	86	199	2 670
Mineralöl- verwaltung	86	115	45	34	119	18	8	32	457
Baustoff- industrie	140	159	49	90	106	13	8	17	582
Glasindustrie	16	21	5	18	30	5	2	5	102
Maschinenbau	542	927	310	221	660	46	24	181	2 911
Metallindustrie und Gießereien	210	290	93	81	279	28	18	73	1 072
Eisen- und Stahlindustrie	16	17	3	8	26	3	3	3	79
Elektrotechnik und Elektro- maschinenbau	239	332	138	101	243	18	24	94	1 099
Elektronik	72	369	67	32	192	11	10	56	809
Luft- und Raumfahrt- industrie	3	19	1	23	97	4	—	1	148
Insgesamt	2 300	3 546	1 158	1 001	2 797	257	215	820	12 094

Quelle: Opera Mundi, vgl. Anm. Tab. I, ebd. S. 94.

Aufgeschlüsselt nach Industriezweigen läßt sich feststellen, daß im Maschinenbau, in der Chemieindustrie, in der Elektrotechnik, in der Metall- und Nahrungsmittelindustrie die verschiedenen Operationen am häufigsten vor-

kommen. Das heißt, auch in der EWG vollzieht sich die Entwicklung zu den MNK in der Regel in oligopolisierten Industriezweigen mit hohen Wachstumsraten, fortgeschrittener Technologie und schnellem Technologiewandel.

Zuverlässige Daten über den Gesamtumfang der privaten Direktinvestitionen, deren Träger im wesentlichen die MNK sind, liegen nur in höchst unzureichendem Ausmaß vor³⁹⁾. Selbst amtliche Statistiken liefern häufig nur Annäherungswerte. Die verlässlichsten offiziellen Daten kommen aus den USA und Großbritannien⁴⁰⁾. Häufig ist es daher nicht möglich, die für Vergleiche notwendigen Angaben für die gleiche Zeiträume zu bekommen. Hinzu kommt, daß die vorhandenen Statistiken bzw. Schätzungen einerseits den Tageswert, andererseits den Nominal- oder Buchwert der Direktinvestitionen wiedergeben⁴¹⁾.

Für die Jahre 1959 bis 1970 zeigt die Entwicklung der Auslandsinvestitionen der USA, die mehr als die Hälfte aller privaten Direktinvestitionen im Ausland stellen, folgendes Bild:

³⁹⁾ Als die OECD vor einigen Jahren von den Mitgliedsländern Material für einen Bericht über private Direktinvestitionen im Ausland anforderte, „konnten die Niederlande, Italien, Belgien und auch die Schweiz keine Einzelheiten bekanntgeben“, Tugendhat, a. a. O., S. 14.

⁴⁰⁾ Sauvart, a. a. O., S. 200, behauptet daher, daß „le défi américain“ zum Teil auch eine Folge der „statistiques américaines“ ist.

⁴¹⁾ Der Buchwert liegt „zwischen der Hälfte und zwei Dritteln des Tageswertes“, Commerzbank, a. a. O., S. 2.

Die Tabelle III läßt einige wesentliche Entwicklungen in der Verteilung der Direktinvestitionen erkennen. Entfielen 1950 auf Industrie- (48,3 %) und Entwicklungsländer (48,7 %) ein ungefähr gleichgroßer Anteil der Direktinvestitionen, so hat sich bis 1970 dieses Verhältnis kontinuierlich zuungunsten der Entwicklungsländer verschoben (1970: 68,0 zu 27,5 %) — wobei der Rückgang des Anteils der Entwicklungsländer insbesondere zuungunsten Südamerikas geht, während Afrika und Asien zusammen ihren Anteil ungefähr halten konnten⁴²⁾. Die innerhalb Westeuropas seit Ende der 50er Jahre überproportional ansteigenden Investitionen im EWG-Bereich stützen die oben erwähnte These, daß den EWG-Außenzöllen ein nicht unbeträchtlicher Einfluß auf die amerikanischen Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich zukommt.

Eine ähnliche Verteilung der Direktinvestitionen auf Industrie- und Entwicklungsländer er-

⁴²⁾ Vermutlich wegen der Erdölfunde in einigen Staaten dieser beiden Kontinente und der extrem billigen Arbeitskräfte.

Tabelle III:

Nominalwert der direkten Auslandsinvestitionen der USA, 1950—1970, aufgeschlüsselt nach Kontinenten (Angaben in Millionen US-Dollar und in Prozenten)

Gebiete	1950		1960		1965		1970	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Afrika	287	2,4	925	2,8	1 918	3,8	3 476	4,5
Asien	1 001	8,5	2 291	7,0	3 569	7,2	5 613	7,2
Kanada	3 579	30,4	11 198	34,2	15 318	31,0	22 801	29,2
Westeuropa	1 733	14,7	6 681	20,4	13 985	28,3	24 471	31,4
davon EWG	(637)	(5,4)	(2 644)	(8,1)	(6 304)	(12,7)	(11 695)	(15,0)
Südamerika	4 576	38,8	9 271	28,3	10 886	22,0	14 683	18,8
übrige Welt	612	5,2	2 412	7,3	3 798	7,7	7 048	9,0
Alle Gebiete	11 788	100,0	32 778	100,0	49 474	100,0	78 090	100,0

Quelle: Survey of Current Business, hrsg. v. Department of Commerce, Wash. D. C., Aug. 1963, S. 18 f.; Sept. 1967, S. 42, Okt. 1970, S. 31, Okt. 1971, S. 32.

gibt sich für die Bundesrepublik Deutschland und Großbritannien ⁴³⁾.

Aufgeschlüsselt nach Industriebranchen ergibt sich für die amerikanischen Direktinvestitionen folgendes Bild:

Tabelle IV:

Prozentuale Verteilung der US-amerikanischen direkten Auslandsinvestitionen 1955—1970

	1955	1960	1965	1970
Bergbau	11,4	9,4	7,9	7,8
Erdöl	30,3	33,9	30,9	27,9
Fertigungsindustrie	32,9	34,7	39,1	41,3
Andere Industrien	25,4	22,0	22,0	23,0

Berechnung von Tudyka, a. a. O., S. 18; Quellen: vgl. Anm. Tab. III

Korrespondierend zur Umverteilung der Direktinvestitionen zugunsten der Industrieländer läßt sich für die nordamerikanischen Investitionen ein Zuwachs im Bereich der Fertigungsindustrie feststellen, wobei die Elektro- und die Maschinenindustrie die kräftigste Zunahme verzeichnen ⁴⁴⁾.

⁴³⁾ Nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft (Vgl. Runderlaß Außenwirtschaft IV, 1: Vermögensanlagen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten, zit. nach Commerzbank, a. a. O., S. 13 f.) entfielen von den Gesamtinvestitionen von 1952 bis Mitte 1970 ca. 13,5 Mrd. DM (ca. 70 %) auf Industrieländer und 5 1/4 Mrd. DM (ca. 30 %) auf Entwicklungsländer. Mehr als 50 % (10,75 Mrd.) der Direktinvestitionen waren innerhalb Europas, insbesondere in der EWG, angelegt; davon mehr als 3 Mrd. in den Benelux-Staaten, 1,8 Mrd. DM in Frankreich. Auf die USA entfielen „lediglich“ 1,7 Mrd. DM, davon — wie bereits erwähnt — 90 % auf die deutsche Großchemie. Für Großbritannien vgl.: EFTA foreign investment: Changes in the pattern of EFTA foreign direct investment, Genf 1969, S. 32. Für die übrigen wichtigsten Industrieländer vgl. Behrman, a. a. O., S. 136 ff.

⁴⁴⁾ Nach einer Studie der OECD von 1966 (Berechnet nach Sidney E. Rolfe, The International Corporation in Perspective, in: S. E. Rolfe and Walter Damm [Hrsg.], The Multinational Corporation in the World Economy, New York 1970, S. 7) entfielen von den Direktinvestitionen (ca. 90 Mrd.) der Länder, die dem Development Assistance Committee (DAC-Länder sind OECD-Mitglieder und Australien) angehören, der Hauptteil (ca. 40 %) auf die verarbeitende, knapp 30 % auf die Erdölindustrie,

Umfang und Bedeutung privater Direktinvestitionen im Ausland — ihr Tageswert wurde Ende 1968 auf rund 150—200 Mrd. Dollar geschätzt ⁴⁵⁾ — wird deutlicher erkennbar, wenn man sich vergegenwärtigt, daß der Wert der Produktion von ausländischen Tochtergesellschaften den Wert der Direktinvestitionen im Ausland erheblich übersteigt — Judd Polk schätzte 1968 den Wert der internationalen Produktion auf ca. 420 Mrd. Dollar ⁴⁶⁾ — und wenn man diese Größen mit anderen bekannteren vergleicht. Die Größenordnung charakterisiert am besten ein Vergleich der Konzernumsätze führender Multinationaler Konzerne und des Bruttosozialprodukts einzelner Staaten.

Tabelle V:

Konzernumsatz und Bruttosozialprodukt — ein Vergleich (in Mrd. Dollar)

BSP 1970		Konzernumsatz 1970	
Schweden	30,8	General Motors, USA	18,7
Schweiz	20,3	Standard Oil, USA	16,5
Osterreich	14,4	Royal Dutch Shell, NL/GB	10,8
Dänemark	15,6	IBM, USA	7,5
Norwegen	11,4	Unilever, NL/GB	6,9
Griechenland	9,4	Volkswagen, BRD	4,8
Portugal	4,9	Hoechst, BRD	3,3
Irland	3,9	Nestlé, CH	2,6
		Alcan, CAN	1,4

Quellen: „Fortune“, Okt. 1971, International Financial Statistics, zusammengestellt von Tugendhat, a. a. O., S. 8.

6,6 % auf Bergbau und Verhüttung, der Rest auf die übrigen Industriezweige. Der Anteil der Entwicklungsländer, der 1966 insgesamt ein Drittel der Direktinvestitionen ausmachte, lag mit 46 % in der Erdölindustrie und mit 47 % im Bergbau und Verhüttung eindeutig über dem Durchschnittswert von 33 %, in der verarbeitenden Industrie mit 22 % eindeutig darunter. D. h., daß das Gros der Tochtergesellschaften der MNK in den Entwicklungsländern Rohstofflieferanten sind; allerdings werden kapitalistisch orientierte Entwicklungsländer für lohnintensive Industrien, wie z. B. die Elektro- und Optikindustrie, aufgrund der niedrigen Löhne zunehmend interessanter.

⁴⁵⁾ Vgl. J. H. Dunning, zit. nach Commerzbank, a. a. O., S. 2.

⁴⁶⁾ Judd Polk, The Internationalization of Production, United States Council of the International Chamber of Commerce, New York 1969 (vervielf.), zit. nach Sauvart, a. a. O., S. 200.

V. Multinationale Konzerne und nationalstaatliche Souveränität

Daß solche wirtschaftlichen Machtzusammenballungen, wie sie die MNK darstellen, zu Differenzen vor allem mit ihren Gastländern führen können, liegt auf der Hand, insbesondere, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die MNK in der Regel zentralistisch geführt werden und die Tochtergesellschaften von MNK in der Regel ihre eigenen Interessen denen der Zentrale — die keineswegs mit denen der Sitzstaaten der Tochtergesellschaften identisch zu sein brauchen — unterzuordnen haben⁴⁷⁾.

Anhand von Beispielen der Steuer- und Währungspolitik und der Zahlungsbilanz soll aufgezeigt werden, daß im Regel- wie im Konfliktfall die MNK in der Lage sind, im nationalstaatlichen Rahmen getroffene Entscheidungen zu ignorieren, zu umgehen oder sogar außer Kraft zu setzen. Neben den legalen Möglichkeiten, das erhebliche Steuergefälle zwischen den einzelnen Staaten auszunutzen und Basisgesellschaften in Steueroasen zu gründen, um die Besteuerung der von den Tochtergesellschaften in höher besteuerten Staaten ausgeschütteten Gewinne im Lande der Muttergesellschaft — der Zentrale — ganz oder teilweise zu vermeiden⁴⁸⁾, besitzen die MNK im „transfer pricing“ ein effektives Mittel der Gewinnverlagerung, d. h. Gewinne werden mit Hilfe der Gestaltung der Verrechnungspreise — Höher- oder Unterbewertung der empfangenen oder abgegebenen Leistungen — verlagert⁴⁹⁾. Gibt z. B. die Gesellschaft A eines MNK in der Bundesrepublik Deutschland bestimmte Leistungen oder Waren zu ermäßigten Preisen an die Gesellschaft B des gleichen Konzerns in einer Steueroase ab, so vermin-

dert sich dadurch der von A auszuweisende Gewinn, wohingegen sich der der Gesellschaft B erhöht.

Auf diese Weise kann die steuerliche Belastung eines MNK zugunsten des Gesamtkonzerns, aber zu Lasten einzelner Tochtergesellschaften und Nationalstaaten, manipuliert werden. Durch das Mittel der Gewinnverlagerung wird so den hochbesteuerten Staaten ein Teil der ihnen zustehenden Steuern entzogen.

Die Möglichkeiten der Gewinnverlagerung sind sehr groß, da die Verrechnungsweise für die konzerninterne Überlassung immaterieller Werte, z. B. Patente, Markennamen und ähnlicher Rechte, selten anhand objektiver Maßstäbe überprüft werden können⁵⁰⁾. Das gleiche gilt z. T. auch für den konzerninternen Warenaustausch, da für diese internen Lieferungen häufig vergleichbare Marktpreise fehlen⁵¹⁾. Daß für die innerhalb eines MNK „ausgetauschten Güter . . . Verrechnungspreise angesetzt (werden), die zur Maximierung des Gesamtgewinns nach Land und Bezugsquelle ganz verschieden angesetzt werden können“, wird dann auch von Vertretern der MNK offen zugegeben⁵²⁾. Ein Großteil der MNK handelt auch entsprechend: wie z. B. aus der Urteilsbegründung des Hanseatischen Oberlandesgerichts Hamburg hervorgeht, liegen die „sogenannten Verrechnungspreise (des Texaco-Konzerns) über denen des freien Marktes“⁵³⁾. Die zentral gesteuerten Kapitaltransaktionen dienen den MNK nicht nur dazu, Steueraufkommen zu drücken, sondern bieten ihnen auch die Möglichkeit — eher als „nationalen“ Unternehmen —, sich aus schwachen Währungen zu lösen und die vorhandenen Mittel in harten Währungen anzulegen.

Wie die Arbeit von Brooke und Remmers zeigt, nehmen bei drohender Abwertung eines Landes — z. B. Großbritannien 1964/65 und 1967 — die Dividendenzahlungen als ein Mittel, um Geld aus einem bedrohten Land ab-

⁴⁷⁾ Vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 129 ff.; Helmut Anders, Zweckmäßige Organisation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 174, 31. 7. 1972, S. 5. Bezüglich der zentralen Kontrolle der Finanzen vgl. Michael Z. Brooke u. H. Lee Remmers, *The Strategy of Multinational Enterprises*, London 1970, S. 289.

⁴⁸⁾ Vgl. Otto E. Küppersbusch, *Die Finanzpolitik der internationalen Unternehmung*, Diss. Erlangen-Nürnberg, S. 192 ff.

⁴⁹⁾ Ebd., S. 210 ff.; Werner Bergsteiner, *Die Problematik von Gewinnverlagerungen bei internationalen Konzernen im handels- und steuerrechtlichen Jahresabschluß deutscher Konzernunternehmen*, Diss. München 1968, S. 98 ff.; Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U. S. Enterprises*, London 1971, S. 154; H. Anders, *Gewinnmaximierung*, a. a. O.

⁵⁰⁾ Vgl. Bergsteiner, a. a. O., S. 131.

⁵¹⁾ Ebd., S. 105; Küppersbusch, a. a. O., S. 210 f.

⁵²⁾ Vgl. Helmut Anders, *Gewinnmaximierung*, a. a. O.

⁵³⁾ *Der Spiegel*, 29. 11. 1970. Vgl. ferner für amerikanische MNK James S. Shulman, *Transfer Pricing in Multinational Business*, Diss., Harvard Business School, 1966.

zuziehen, sprunghaft zu⁵⁴⁾. Verstärken die betroffenen Regierungen die Devisenkontrollen und schränken sie die Geldausfuhr weitgehend ein, bleiben den MNK die Möglichkeiten über manipulierte Transferpreise, Vorauszahlungen für Waren und Dienstleistungen, Lizenzen u. a. Gelder aus abwertungsbedrohten Ländern abzuziehen. Neu an diesen Vorgängen sind in erster Linie die Größenordnungen, in denen die Kapitalbewegungen der MNK abgewickelt werden sowie ihre zentrale Lenkung⁵⁵⁾.

Die Anfang 1973 veröffentlichte Studie der US Tarif Commission über die MNK stellt fest, daß amerikanische MNK (incl. Dienstleistungsbetriebe) über den „Löwenanteil“ der 286 Milliarden Dollar kurzfristiger Umlaufvermögen (short term liquid assets) verfügen, das von den gesamten Aktiengesellschaften Ende 1971 kontrolliert wurde⁵⁶⁾. Die Kapitalbewegungen lediglich eines Bruchteils dieser Umlaufvermögen können bereits die Zahlungsbilanz einzelner Länder, ja sogar deren Kredit- und Währungspolitik, ernstlich bedrohen und unter Umständen zum Scheitern bringen⁵⁷⁾.

Während der Aufwertungskrise der D-Mark 1969 flossen in eineinhalb Wochen vier Milliarden Dollar nach Frankfurt; mehr als die Hälfte dieser Dollar kamen vom Eurodollarmarkt⁵⁸⁾, der zu einem erheblichen Teil aus liquiden Mitteln der MNK gespeist wird⁵⁹⁾.

⁵⁴⁾ Vgl. Brooke und Remmers passim, Tugendhat a. a. O., S. 171 f.: In den Jahren 1964/65 und 1967 wiesen viele MNK ihre „europäischen Tochtergesellschaften an, Zahlungen an die Niederlassungen in Großbritannien bis zu 6 Monaten zurückzustellen, während die englischen Tochtergesellschaften zu sofortiger Zahlung aufgefordert wurden“, ebd., S. 174.

⁵⁵⁾ Ebd., S. 175.

⁵⁶⁾ Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for US Trade and Labor. Report to the Committee on Finance of the US senate, Washington DC, Febr. 1973, S. 534 ff. Vgl. ferner International Herald Tribune, 14. 2. 1973: „Multinationals Currency Trade is Assailed“. Die Angaben in: Die Zeit, Nr. 10, 2. 3. 1973, S. 35: „Jagdgründe für Elefanten“ und Der Tagesspiegel, Nr. 8353, 6. 3. 1973, S. 14: „US-Kongreß untersucht jüngste Währungsaktionen“, daß die MNK allein über die genannten 286 Mrd. Dollar verfügten, treffen nicht zu.

⁵⁷⁾ „Because of the mobility of these funds ... the multinationals could frustrate a country's monetary policy without any destructive or predatory motivations simply by sending billions of dollars for example, from one country to another on rumors of a currency devaluation“. Zit. nach International Herald Tribune, a. a. O.

⁵⁸⁾ Vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 205.

⁵⁹⁾ Die Zeit, Nr. 11, 9. 3. 1973: „Euro-Dollar-Markt. Milliarden, die die Welt erschüttern“, Anderer-

Das gleiche wiederholte sich trotz administrativer Abwehrmaßnahmen der Bundesregierung im Februar 1973 und steigerte insbesondere 1973 gleichzeitig den Gegendruck auf die Währung, d. h. den Dollar, die von den Spekulanten zum Erwerb von DM verkauft wurde⁶⁰⁾. Waren- und Kapitaltransaktionen der MNK sind zu einem entscheidenden Faktor für die Zahlungsbilanzen der westlichen Industriestaaten geworden; der konzerninterne Güterverkehr macht einen permanent steigenden Teil des gesamten Welthandels aus. Nach einer Untersuchung des britischen Board of Trade⁶¹⁾ entfielen z. B. 1966 22 % der britischen Exporte wertmäßig auf Transaktionen innerhalb von MNK.

Diese Studien ergaben ferner, daß die wichtigsten Handelspartner amerikanischer Tochtergesellschaften in Großbritannien Schwestergesellschaften in Übersee waren, die insgesamt 56 % der Exporte ersterer aufnahmen; die Tochtergesellschaften anderer in ausländischem Besitz stehender Unternehmen lieferten 35 % an Konzerntöchter und die Transaktionen britischer MNK mit ihren ausländischen Tochtergesellschaften betrugen wertmäßig 27 % ihrer Ausfuhren⁶²⁾. Diese Zahlen unterstreichen die Bedeutung, die den Verrechnungspreisen und der Möglichkeit ihrer Manipulation zukommt. Über die Waren- und dazu parallel verlaufenden finanziellen Transaktionen tangieren die ausländischen Direktinvestitionen direkt die Zahlungsbilanzen sowohl der Gast- wie auch der Stammländer.

seits bilden die MNK auch die bedeutendste Emittentengruppe auf dem Eurodollar-Markt, allen voran die amerikanischen MNK ITT und Gull. Das Volumen des Marktes wird auf ca. 80 Mrd. Dollar veranschlagt. Vgl. Der Tagesspiegel, Nr. 8340, 18. 2. 1973, S. 13: „Nur wenig ‚heißes Geld‘ fließt zurück ins Ausland“.

⁶⁰⁾ Vgl. z. B. Die Zeit, Nr. 8, 16. 2. 1973, S. 31 „Die Krisenmacher“: „Die rund 400 multinationalen Konzerne und das paar Dutzend europäischer Großbanken ... waren voll im Geschäft. Sechs Milliarden Mark, die bis zur Schließung der Devisenbörsen von der Bundesbank aufgenommen werden mußten, sind das Ergebnis ihrer fieberhaften Tätigkeit“. Der Tagesspiegel weist demgegenüber daraufhin, „daß bei einem deutschen Ausfuhrvolumen von 12 Mrd. DM im Monat schon das Vorziehen der Exporterlöse weniger Wochen dazu ausreichen würde, um die Devisenzufüsse der jüngsten Währungskrise vollständig zu erklären“, vgl. Tagesspiegel vom 18. 2. 1973.

⁶¹⁾ Angaben nach Tugendhat, a. a. O., S. 141 f.

⁶²⁾ Für die USA vgl. Robert Lattes, Tausend Milliarden Dollar, 60 Mammutkonzerne beherrschen 1985 die Wirtschaft der Welt, München, Wien, Basel 1970, S. 77; ferner Sidney E. Rolfe, in: Atlantic Community Quarterly, 1969, S. 255.

Das gleiche gilt für die Kapitalabflüsse, die als Dividenden, Lizenzgebühren und sonstige Leistungen anfallen⁶³⁾.

Wie einzelne Fallstudien nachweisen, können diese Transaktionen einen positiven wie negativen Beitrag zur Zahlungsbilanz einzelner Staaten leisten⁶⁴⁾. Ob positiv oder negativ — wesentlich für die hier zu erörternde Frage ist die Tatsache, daß alle diese Transaktionen der MNK entsprechend einer international konzipierten Strategie gelenkt werden, die sich nicht am Gemeinwohl der betroffenen Staaten, sondern an den Interessen der MNK ausrichten und daß diese Aktionen der Steuerung durch den klassischen Kapitalmarkt entzogen wer-

den⁶⁵⁾; das bedeutet, daß sie sich auch „dem Einfluß der staatlichen und währungspolitischen Steuerungsinstrumente entziehen“⁶⁶⁾. Mit anderen Worten, die Entscheidungscentren für wesentliche Fragen der Zahlungsbilanz- und Währungspolitik und für andere Bereiche des Wirtschaftsgeschehens⁶⁷⁾ liegen außerhalb der betroffenen Nationalstaaten, deren nationalstaatliche Organe die Kontrolle über wichtige Teile des Wirtschaftsgeschehens an die MNK verloren haben, die die Fähigkeit besitzen, sich zumindest teilweise den nationalstaatlichen Gesetzen zu entziehen und somit selbst einer völlig unzureichenden Kontrolle unterliegen.

VI. Multinationale Konzerne und Gewerkschaften

1. Machtverlust der Gewerkschaften

Die Internationalisierung der Produktion tangiert nicht nur in erheblichem Maße die nationalstaatliche Souveränität, sondern verschärft auch das strukturelle Machtungleichgewicht zwischen den führenden sozialen Interessengruppen. Der Internationale Bund Freier Gewerkschaften (IBFG), der der Internationalisierung der Produktion grundsätzlich positiv gegenübersteht⁶⁸⁾, stellt z. B. fest, daß die

„Gewerkschaften, die sich in den Systemen der Sozialbeziehungen in den demokratischen Ländern erst nach langen Jahren des Kampfes einen anerkannten Platz geschaffen haben, ... heute ihre Stellung in diesem System durch die Haltung solcher multinationalen Gesellschaften gefährdet“ sehen⁶⁹⁾. Die wesentlichen Gründe für diese Stellungnahme sind in der internationalen Zentralisierung der Verfügungsgewalt durch die MNK-Zentralen und in deren Kontrolle über Ausmaß und Geschwindigkeit technologischer, organisatorischer und anderer Innovationsprozesse zu finden⁷⁰⁾.

Die durch die Zentralisierung der Kontrolle bedingte Machtverschiebung zugunsten der MNK mag anhand der Gewichtsverlagerung bei Tarifverhandlungen und Streiks aufgezeigt werden. Als wesentlicher Grund für die Fähigkeit der MNK, bereits die *Ausgangslage* von Tarifverhandlungen zu manipulieren, ist der durch die Internationalisierung der Produktion verschärfte Informationslag' der Gewerkschaften zu nennen⁷¹⁾. Das bereits erörterte Mittel des ‚Transfer-Pricings‘ bietet den MNK nicht nur die Möglichkeit der Steuerumgehung, sondern kann auch beim Auslaufen eines Tarifvertra-

⁶³⁾ Vgl. Sauvart, a. a. O., S. 205 f.; FAZ vom 12. 8. 1972, Nr. 185, S. 13; Kurt H. Biedenkopf „Eine neue Weltmacht? Die Bedeutung der multinationalen Unternehmen“.

⁶⁴⁾ Vgl. z. B. John H. Dunning, *Studies in International Investment*, London 1970, S. 228; Sauvart, a. a. O., S. 205 f. Oskar Grünwald, F. Lacina, *Auslandskapital in der österreichischen Wirtschaft*, Wien 1970.

⁶⁵⁾ Vgl. H. Arndt, a. a. O., vgl. ferner Erich Kitzmüller, Heinz Kuby, Lutz Niethammer, *Der Wandel der nationalen Frage in der Bundesrepublik Deutschland, Nationalstaat ohne Nationalökonomie?*, T. I u. II, Beilage zur Wochenzeitung DAS PARLAMENT, B 33/34, 18. u. 25. 8. 1973, passim.

⁶⁶⁾ Biedenkopf, a. a. O.

⁶⁷⁾ Neben den beiden behandelten Bereichen tangiert die zunehmende Internationalisierung der Produktion die Entscheidungsfreiheit der einzelstaatlichen Regierungen im Bereich der Struktur-, Beschäftigungs-, Kredit-, Konjunktur- und Investitionspolitik, worauf hier nicht eingegangen werden kann.

⁶⁸⁾ *Wirtschaftliche und soziale Übersicht*, 17. Jg., Nr. 2, 1969, S. 3: „Niemand will die positiven Aspekte dieses Phänomens bestreiten und die Gewerkschaften weniger als andere, die sie sich dem allgemeinen wirtschaftlichen Fortschritt und dem Wachstum der Produktion verschrieben haben, in dem sie das Mittel sehen, um den Lebensstandard der Arbeitnehmer in den Industriestaaten wie in den Entwicklungsländern zu heben“.

⁶⁹⁾ Ebd. 19. Jg., Nr. 4, 1971, S. 41; vgl. ferner ebd. 18. Jg., Nr. 5, 1970: „Die Internationale Gewerkschaftsbewegung und die multinationalen Gewerkschaften“, S. 3.

⁷⁰⁾ Vgl. Leopold Bergmann u. Siegfried Mielke, *Multinationale Konzerne und Gewerkschaften: Schwierigkeiten internationaler Gegenstrategien*, in: *The Politics of the Multinational Corporation — Dimensions, Consequences, Counterstrategies*, hrsg. v. Karl P. Sauvart und Farid G. Lavipour, erscheint Philadelphia 1974.

⁷¹⁾ Ebd. S. dazu auch den Beitrag von Ernst Piehl in dieser Beilage, S. 43.

ges dazu dienen, die Ausweisung der Profite möglichst niedrig zu halten, um auf diese Weise die Lohnforderungen der Gewerkschaften als überhöht hinstellen zu können⁷²⁾. Weitere Faktoren, die geeignet sind, die Machtverlagerung zugunsten der MNK zu verstärken, bestehen in deren Möglichkeiten, zum einen vor Beginn von Tarifverhandlungen Vorratslager anzulegen, um den Gewerkschaften die Aussichtslosigkeit von Streiks zu demonstrieren⁷³⁾, zum anderen den Vertretern der Arbeitnehmer gegenüber die „wirklichen Entscheidungszentren und verantwortlichen Kompetenzen zu verschleiern“⁷⁴⁾.

Eine Taktik zahlreicher MNK besteht darin, daß die grundlegenden Entscheidungen auch im ‚Industrial-Relations‘-Bereich zentral getroffen werden und daß die zentralen Konzernstäbe vor allem in akuten Konflikt- und Krisenfällen unmittelbar in die Auseinandersetzungen eingreifen⁷⁵⁾. In Tarifaussensetzungen selbst verfügen die MNK über die Möglichkeit, *kurzfristig* die Produktion zu verlagern und damit die Waffe der Gewerkschaften, den Streik, zu entschärfen⁷⁶⁾. Einschränkend muß jedoch festgestellt werden, daß zahlreiche Produkte eine schnelle Umstellung der Produktion nicht erlauben und daß — wie die Praxis zeigt — der Drohung, die Produktion auf Tochtergesellschaften in andere Länder kurzfristig zu verlagern, durch die Verweigerung von Mehrarbeit seitens der Gewerkschaften in den betreffenden Ländern begegnet werden kann⁷⁷⁾.

Als Mittel zur Disziplinierung der Gewerkschaften kommt der Fähigkeit der MNK, *lang-*

fristig ihre Investitionspolitik zu Lasten streikfreudigerer Länder zu ändern, die wohl größte Bedeutung zu. Mit der Drohung, ihre Investitionspolitik auf andere Länder zu konzentrieren, schüchterte z. B. in Kanada Massey-Ferguson die Arbeitnehmer ein, als diese 1968 die gleichen Gehälter wie ihre Kollegen in den amerikanischen Tochtergesellschaften forderten⁷⁸⁾. Henry Ford II drohte wegen der vergleichsweise zahlreichen Streiks in der britischen Industrie ein für Großbritannien vorgesehenes Werk für automatische Getriebe in Belgien anzusiedeln⁷⁹⁾, bereits fertige Investitionspläne von Shell und BP in Großbritannien wurden aus den gleichen Gründen fallengelassen⁸⁰⁾. Einige MNK, wie z. B. Arundel in Großbritannien oder Müller-Wipperfurth, gingen sogar dazu über, bestreikte Betriebe zu schließen. Presseberichten zufolge soll Müller-Wipperfurth geäußert haben, „er verlege lieber sein Kapital in solche Länder wie Polen, CSSR oder Jugoslawien, wo es keine Streiks gibt“⁸¹⁾. Diese von nationalen Firmen selten erreichbare Beweglichkeit der internationalen Konzerne in Fragen der Investitionspolitik erscheint durchaus geeignet, die gewerkschaftlichen Kampfmittel zu schwächen und somit auch die Autorität der Gewerkschaften und ihre Stellung im jeweiligen Sozialsystem zu bedrohen.

Die Internationalisierung der Produktion vollzieht sich — wie bereits erwähnt — in erster Linie weitgehend in oligopolisierten Industriezweigen mit hohen Wachstumsraten, fortgeschrittener Technologie und raschem technologischen Wandel. Die Kontrolle über Formen und Folgen des technischen Fortschritts wird somit international zentralisiert, was nicht ohne Konsequenzen für die Stärke der Position der Arbeitnehmer bleibt. Die beschleunigte Einführung von Produktionstechnologien, Mechanisierungs- und Automatisierungsschüben erfordert in rascher Abfolge neue Qualifikationsanforderungen und verschärft den Differenzierungsprozeß innerhalb der Arbeitneh-

⁷²⁾ Vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 180; ferner Günther Köpke, Multinationale Unternehmen und Gewerkschaften, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 22. Jg., Nr. 7, 1971, S. 394. Antworten auf den Fragebogen des IBFG (betr. MNK), Wirtschafts- und Sozialausschuß, 4./5. 12. 1970. TO-Punkt: Multinationale Gesellschaften, S. 9.

⁷³⁾ Vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 228.

⁷⁴⁾ G. Köpke, a. a. O., S. 395; vgl. ferner Hans Günther (Hrsg.), Transnational Industrial Relations. A Symposium held at Geneva by the International Institute for Labour Studies, London 1972, S. 67, 368.

⁷⁵⁾ Vgl. Bergmann/Mielke, a. a. O., Anm. 7.

⁷⁶⁾ Vgl. Antworten auf den Fragebogen des IBFG, a. a. O., S. 8 f.

⁷⁷⁾ Vgl. Hans Günther, a. a. O., S. 433; Tugendhat, a. a. O., S. 232, S. 236 f.; Köpke, a. a. O., S. 398. Antworten auf dem Fragebogen des IBFG, a. a. O., S. 8 f. Die Möglichkeit, die Produktion zu verlagern, besteht natürlich auch für „rein nationale“ Unternehmen. Für MNK mit Produktionsstätten in anderen Ländern ist sie im Konfliktfall jedoch erheblich einfacher zu realisieren.

⁷⁸⁾ Vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 229.

⁷⁹⁾ Vgl. Antworten auf den Fragebogen des IBFG, a. a. O., S. 9; Köpke, a. a. O., S. 394.

⁸⁰⁾ Vgl. Le Monde vom 23. 3. 1971, S. 21, Francois Renard: „L'industrie britannique va-t-elle quitter l'Angleterre?“, Matthöfer, a. a. O., S. 474.

⁸¹⁾ Zitiert nach Köpke, a. a. O., S. 394; vgl. ferner Manfred P. Wahl, Vizepräsident von IBM betr. Investitionspolitik der MNK: „Bei Neuinvestitionen überlegen sie sich — und das ist ganz normal —, wo der Arbeitsfriede relativ am stabilsten ist“, in: Die Zeit, Nr. 39 vom 29. 9. 1972, S. 31: „Wir tun nichts Illegales“.

mer⁸²). Tendenzen, die ebenso wie die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionen in Niedriglohnländern am Ende des Innovationszyklus' (product cycle theory, s. o. Vernon)⁸³ für zahlreiche Arbeitnehmer, insbesondere in den USA, eine erhöhte Arbeitsplatzunsicherheit mit sich bringen und zu Spannungen zwischen Arbeitnehmern verschiedener Länder führen. Denn „exportierte“ amerikanische Arbeitsplätze kommen den Arbeitnehmern der sie „importierenden“ Länder zugute. Daß eine solche Entwicklung ein gemeinsames Vorgehen der betroffenen Gewerkschaften gegen die Politik der MNK erschwert, liegt auf der Hand. Gefährdet wird die Stellung der Gewerkschaften im Zuge der grenzüberschreitenden Kapitalkonzentration insbesondere bei der Übernahme von Unternehmen. Die Koordinierung der wirtschaftlichen Interessen eines MNK unter dem Gesichtspunkt der größtmöglichen Rentabilität führt bei Übernahme nicht selten zu arbeitskräftesparenden Rationalisierungsmaßnahmen⁸⁴ und zum Versuch, anstelle der üblichen Kollektivverhandlungen auf der Ebene der Industriezweige Konzernverträge abzuschließen⁸⁵. In einigen hochentwickelten

Industriezweigen hat es sogar „Konflikte . . . wegen einer Nichtanerkennung der Gewerkschaften durch Gesellschaften mit ausländischem Kapital und einer gewerkschaftsfeindlichen Einstellung“ gegeben⁸⁶. Hinzu kommt, daß insbesondere in Entwicklungsländern nicht selten die Macht der Gewerkschaften durch ein Zusammenspiel von MNK und Regierungen geschwächt wird. Die Abhängigkeit von ausländischem Investitionskapital führt allzu oft nicht nur zu Zugeständnissen steuerlicher und währungspolitischer Art, sondern auch zur Schaffung eines „günstigen Investitionsklimas“, u. a. mit Hilfe gewerkschaftsfeindlicher Arbeitsgesetze⁸⁷.

2. Gewerkschaftsinterne Schwierigkeiten einer Gegenstrategie

Die Versuche der Gewerkschaften, diesen Machtverlust mit Hilfe der entwickelten Gegenmachtkonzeptionen wieder auszugleichen, stehen vor außerordentlichen Schwierigkeiten, die sich aus der Gewerkschaftsbewegung selbst ergeben.

Während auf Seiten der MNK einige wenige, von ihren Zentralen straff geführte Konzerne wichtige Industriezweige kontrollieren, leidet in den meisten westlichen Industriestaaten bereits der organisatorische Aufbau der Gewerkschaften an einer schwer zu überwindenden Zersplitterung⁸⁸. In Großbritannien z. B. stehen bei Verhandlungen mit dem Konzernmanagement nicht selten mehr als ein Dutzend Gewerkschaften gegenüber. Die Schwierigkeiten, die bedeutendsten Gewerkschaften mehrerer Länder auf eine gemeinsame Strategie zu verpflichten, sind entsprechend größer. Sie werden noch durch die ideologische Spaltung der Gewerkschaftsbewegung in drei Blöcke — auf Weltebene in den Konföderationen „Internationaler Bund Freier Gewerkschaften“ (IBFG), „Weltgewerkschaftsbund“ (WGB, kommunistisch) und „Weltverband der Arbeitnehmer“ (WVA, christlich) zusammengefaßt⁸⁹ — verschärft. Das heißt aber keines-

⁸² Vgl. Bergmann/Mielke, a. a. O.; vgl. ferner H. Kern und M. Schumann, *Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein*, Frankfurt 1970; ferner S. Mallet, *La Nouvelle Classe Ouvrière*, Paris 1963.

⁸³ Vgl. oben die Literatur zur „product cycle theory“; zur Frage des — insbesondere in den USA heftig diskutierten — Arbeitsplatzexports vgl. u. a. den Ruttenberg-Report (Needed: A Constructive Foreign Trade Policy, Washington, D.C. [1971] der AFL/CIO) und die Umfragestudie der U.S. Chamber of Commerce: *United States Multinational Enterprise*, Washington D.C. 1972, *Multinational Corporations, Hearings before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance U.S. Senate, 93rd Congress, 1st Session, Feb. 26, 27, 28, March 1 and 6, 1973*, Washington D.C. 1973, passim; ferner Blick durch die Wirtschaft, 14. 9. 1972, a. a. O., S. 5.

⁸⁴ Vgl. Arbeitslosigkeit und Beschäftigungspolitik, T. 2, *IMB-Schriften*, Nr. 2 o. O., 1972. Der IBM-Präsident gibt zu, daß von den MNK „gerade beim Verkauf oder bei der Schließung von Firmen . . . nicht immer gebührend Rücksicht auf die Empfindungen in den Gastländern genommen worden“ ist. „Es hat Fälle gegeben, in denen Konzerne in einem Land auf Grund von Beschlüssen in irgendeiner fern Hauptzentrale eine Fabrik von heute auf morgen schlossen — ohne Rücksicht auf den lokalen Arbeitsmarkt“. *Die Zeit* 29. 9. 1972, a. a. O., S. 28, „Akzo-Streik. In die Knie gezwungen“. EWG-Kommissar Albert Coppé: „von 1961 bis 1969 seien in der EWG 6000 multinationale Unternehmen neu und 3000 durch Übernahme entstanden. Die Folge dieses Konzentrationsprozesses seien zunehmende Entlassungen als Ergebnis interner Reorganisationsmaßnahmen.“

⁸⁵ Vgl. Tudyka, a. a. O., S. 246.

⁸⁶ Antworten auf den Fragebogen des IBFG, a. a. O., S. 1.

⁸⁷ Ebd. (Beispiele Liberia, Singapur u. a.).

⁸⁸ Vgl. z. B. Everett M. Kassalow, *Trade Unions and Industrial Relations: An International Comparison*, New York 1969.

⁸⁹ Vgl. z. B. Gottfurcht, *Die internationale Gewerkschaftsbewegung von den Anfängen bis zur Gegenwart*, Köln 1966; C. Levinson, *International Trade Unionism*, London 1972; O. R. Liess, *Weltgewerkschaftsbund — Internationaler Bund Freier Gewerk-*

Tabelle VI:

Grad der Bereitschaft kanadischer UAW-Mitglieder, ihre Kollegen in Chrysler-Betrieben der USA, Großbritanniens und Mexikos zu unterstützen

Prozentsatz der Befragten, die	USA	GB	Mexiko
a) streiken	52	13	12
b) langsamer arbeiten	35	15	14
c) erhöhte Beiträge zahlen	69	44	40
d) moralische Unterstützung	69	70	62
e) irgendw. tun würden	94	81	72

wegs, daß alle Mitglieder des jeweiligen „Blocks“ die gleiche Konzeption gegenüber den Arbeitgebern insgesamt bzw. speziell gegenüber den MNK und ihrem Management vertreten⁹⁰). Hinzu kommt, daß bei wachsender geographischer, sozialer und kultureller Distanz auch innerhalb einer Richtungsgewerkschaft die Fähigkeit abnimmt, gemeinsame Aktionen durchzuführen. Zur Illustration sei hier lediglich auf die Umfrage von David Blake hingewiesen⁹¹).

Kann man ferner, um eine weitere Schwierigkeit der Gewerkschaften in der Auseinandersetzung mit den MNK aufzuzeigen, materiell erheblich schlechter gestellten Arbeitnehmern eines MNK in einem Entwicklungsland mit materiellen Einbußen verbundene Solidaritätsleistungen für weitaus besser gestellte Kollegen des gleichen Konzerns in einem hochentwickelten Industriestaat abverlangen?

Mangelnde Einigkeit innerhalb der Richtungsgewerkschaften korrespondiert mit geringen

schaften, Hannover 1966; M. Warner, *The Transnational Unions*, in: *New Society*, 15. 10. 1970; N. Willat, *The multinational unions*, in: *Management today*, Feb. 1971, S. 70 ff. Selbstdarstellungen: IBFG, *Was ist der IBFG. Was tut er*, Brüssel 1973; WVA: *La Confédération du Travail*, Brüssel 1970.

⁹⁰) Vgl. unten Abschnitt: Gegenstrategien der Gewerkschaften.

⁹¹) David Blake, *Multinational Corporation, International Union and International Collective Bargaining: A Case Study of the Political, Social and Economic Implications of the 1967 UAW-Chrysler Agreement*, S. 137–172, in: Günter, a. a. O., S. 164. Die empirische Validität einer solchen exemplarischen Studie (n = 94!) sollte allerdings nicht überschätzt werden.

Kontakten zwischen den „Blöcken“. Ansätze zur Zusammenarbeit der Richtungsgewerkschaften gab es auf nationaler unter internationaler Ebene bisher hauptsächlich zwischen dem IBFG und dem WVA⁹²); auf Betriebs- und Konzernebene waren aber z. B. in Italien auch kommunistische Gewerkschaften an gemeinsamen Aktionen gegen MNK beteiligt⁹³).

Neben der organisatorischen und ideologischen Spaltung der Gewerkschaften wird ihre Position gegenüber den MNK allzu häufig aufgrund interner Kompetenzschwierigkeiten geschwächt. Das Eigeninteresse der Gewerkschaftsbürokratien, ihr Streben, sich die Entscheidungsautonomie zu bewahren, ist eine der wesentlichsten Barrieren zwischenstaatlicher Gewerkschaftsaktionen. Das Zögern der national legitimierten Gewerkschaften, Kompetenzen an ihre internationalen Gremien abzugeben, charakterisiert der stellvertretende Generalsekretär des IMB, Thönnessen, mit den Worten: „Wenn man die Machtfrage stellt, rennt man mit dem Kopf gegen die Wand“⁹⁴). Neben dem Widerstand gegen Kompetenzabgaben an die internationalen Gewerkschaftsgremien tritt nicht selten die Furcht vor Kompetenzverlusten „nach unten“, z. B. an innerbetriebliche Koordinationsausschüsse⁹⁵). Als Hindernisse internationaler Gewerkschaftsstrategien sind ferner die traditionelle Ausrichtung der Gewerkschaften auf den nationalstaatlichen Rahmen, ihre Beteiligung am staatlichen Krisenmanagement zu erwähnen⁹⁶).

Die hierarchisch und zentral gelenkten MNK stehen somit gewerkschaftlichen Organisationen gegenüber, die im wesentlichen national verfaßt, organisatorisch und ideologisch zersplittert sind, die ferner aufgrund traditioneller Verhaltensweisen, Sprachbarrieren und national unterschiedlicher Rechtsnormen zur Regulierung internationaler Arbeitsbeziehungen⁹⁷) u. s. w. erhebliche Schwierigkeiten haben, auf internationaler Ebene gegenüber den MNK zu kooperieren.

⁹²) Vgl. Bergmann/Mielke, a. a. O., Fallstudien Philips und Akzo.

⁹³) Ebd. Fallstudie Dunlop-Pirelli.

⁹⁴) *Der Spiegel*, Nr. 30 vom 17. 7. 1972.

⁹⁵) Vgl. Fallstudie Dunlop-Pirelli, Bergmann/Mielke, a. a. O.

⁹⁶) Ebd.

⁹⁷) Hierzu demnächst Christoph Buchholtz: *Rechtliche Aspekte grenzüberschreitender gewerkschaftlicher Solidaritätsaktionen unter bes. Berücksichtigung des Rechts des Solidaritätsstreiks*.

3. Gewerkschaftliche Gegenstrategien

Trotz der genannten Schwierigkeiten wurden von den Gewerkschaften zahlreiche Konzeptionen entwickelt, um im Kampf mit den MNK den erlittenen Machtverlust auszugleichen. Während von seiten der dem IBFG angeschlossenen Gewerkschaften gegenüber den MNK überwiegend kooperative Strategien favorisiert werden⁹⁸⁾, treten die dem WGB angeschlossenen Gewerkschaften in der Regel für konfliktorische Strategien ein⁹⁹⁾, wobei in der Praxis nicht selten von beiden Blöcken Doppelstrategien verfolgt werden.

IBFG-Gewerkschaften bzw. internationale Gremien derselben verhandeln z. B. in Spitzengesprächen auf Welt- oder auf Regionalebene mit dem MNK-Management¹⁰⁰⁾ oder versuchen, über eine Einflußnahme auf nationalstaatliche Regierungen und internationale Organisationen die durch die Internationalisierung der Produktion bedingten Anpassungsschwierigkeiten der Arbeitnehmer zu mildern und die Schwächung der eigenen Position wettzumachen. In diesem Sinne wird z. B. eine verschärfte Kontrolle des Managements der MNK von außen gefordert, etwa in Form einer „Schaffung wirksamer nationaler und internationaler Kontrollen der Monopolisierungs- und Konzentrationstendenzen“ und der „Erweiterung der Befugnisse der überstaatlichen Wirtschaftsgemeinschaften, um die Gesellschaftspolitik der multinationalen Gesellschaften im internationalen Bereich zu kontrollieren“¹⁰¹⁾, wobei als ein erster Schritt die Durch-

setzung von international gültigen Verhaltensregeln für MNK angestrebt wird¹⁰²⁾.

Daneben wird aber auch eine stärkere Internationalisierung der Gewerkschaftsbewegung — in erster Linie Ausbau der Welt- bzw. Regionalausschüsse¹⁰³⁾ für die einzelnen MNK durch die mit dem IBFG verbundenen Internationalen Berufssekretariate in Genf, deren bedeutendste der Internationale Metallgewerkschaftsbund (IMB), die Internationale Union der Lebens- und Genußmittelarbeitergewerkschaften (IUL) und die Internationale Föderation von Chemie- und Fabrikarbeiterverbänden (ICF)¹⁰⁴⁾ sind — betrieben. Denn die Gewerkschaften können nicht, wie Heinz Oskar Vetter, der Vorsitzende des DGB, es formulierte, den global ausgerichteten MNK „mit gewerkschaftlichen Organisationen des 19. Jahrhunderts begegnen“¹⁰⁵⁾. Von gleicher Bedeutung wie für die kooperativen Strategien ist der Ausbau internationaler Gewerkschaftsgremien für konfliktorische Strategien¹⁰⁶⁾. Das zeigt sehr deutlich das Beispiel internationaler Gewerkschaftskooperation gegen den niederländischen AKZO-Konzern. Die Initiative ging zwar weitgehend von den lokalen Gewerkschaftsvertretern und Betriebsräten aus, die internationalen Protestaktionen und die Kooperation der verschiedenen Gewerkschaftsgremien lag jedoch in der Hand der ICF. Wäh-

⁹⁸⁾ IBFG (Hrsg.), Die multinationalen Gesellschaften. Bericht Nr. 2 der Weltwirtschaftskonferenz der IBFG, Genf 24.—26. 6. 1971, Brüssel 1971; ICF-Bulletin: Ausschüsse für Multinationale Gesellschaften, Genf Herbst 1972; vgl. ferner Fallstudie Philips: Bergmann/Mielke, a. a. O.

⁹⁹⁾ Institut für marxistische Studien und Forschungen (Hrsg.), Internationale Konzerne und Arbeiterklasse, Frankfurt 1972; Die Gewerkschaften und die multinationalen Gesellschaften, in: Weltgewerkschaftsbewegung (Zeitschrift des WGB), H. 6—7, S. 23—34, Berlin (Ost) 1971.

¹⁰⁰⁾ Vgl. z. B. die vom europäischen Metallgewerkschaftsbund hrsg. Pressemitteilungen über seine Spitzengespräche mit Philips, Continental Can, VFW/Fokker; vgl. ferner Köpke, a. a. O.

¹⁰¹⁾ Kolloquium des IBFG am 18. und 19. 10. 1972 in Brüssel: Wolfgang Spieker, Unternehmensrechtliche Aspekte der Vertretung von Arbeitnehmerinteressen in multinationalen Unternehmen, Dok. X, 2/1972, S. 18.

¹⁰²⁾ Vgl. Anmerkung 149 der IBFG-Studie; ferner Arbeitsgruppe des IBFG und der Internationalen Berufssekretariate; Multinationale Gesellschaften, Brüssel, 26./27. 2. 1973, Dok. 1 MNC-WP/2 „Kurze Aussprache über Tätigkeit und Beschlüsse des IBFG im Zusammenhang mit den multinationalen Gesellschaften“; ebd., Dok. 1 MNC-WP/4 „Eine internationale Strategie der Gewerkschaften gegenüber den multinationalen Gesellschaften“. Vgl. IBFG, Weltwirtschaftskonferenz in Genf, 24.—26. 6. 1971, Dok. WEC/2, S. 17. Auf die praktischen Einzelmaßnahmen und die Frage, welcher Gruppierung bzw. auf welcher Gewerkschaftsebene welche Aufgabe im Rahmen dieser Strategie zukommt und in welcher Weise nach Vorstellung der Gewerkschaften von seiten der staatlichen und überstaatlichen Organisationen die Macht der MNK zu begrenzen und kontrollieren ist, geht Ernst Piehl in seinem Aufsatz in dieser Beilage ein.

¹⁰³⁾ Vgl. z. B. ICF-Bulletin, Herbst 1972, a. a. O., S. 23 ff., 32 ff., 41 ff., 49 ff.; vgl. ferner die IMB-Nachrichten, Jg. 1970 ff., IUL (Hrsg.), Die IUL und multinationale Konzerne, 1970—1972, S. V—8/4.

¹⁰⁴⁾ Vgl. Fritz Opel, 75 Jahre Eiserne Internationale: 1893—1968, hrsg. v. IMB, Genf 1968; IBFG (Hrsg.), Die Internationalen Berufssekretariate, Brüssel 1967, Piehl, a. a. O., S. 83 ff.

¹⁰⁵⁾ Zit. nach Die Zeit, Nr. 39 vom 29. 9. 1972, S. 30 f.: „Riesen im Zwielficht“.

¹⁰⁶⁾ Für das folgende vgl. Bergmann/Mielke, a. a. O., Piehl, a. a. O., S. 281 ff.

rend die dem IBFG angeschlossenen Gewerkschaften und die mit ihm liierten Internationalen Berufssekretariate — soweit sie sich konfliktorischer Strategien bedienen — in der Regel systemimmanente Konzeptionen verfolgen, zielen die nichtinstitutionalisierten Gegenmachtkonzeptionen der dem WGB angeschlossenen Gewerkschaften auf eine radikale Transformation der kapitalistischen Gesellschaft ab¹⁰⁷).

Um dieses Ziel erreichen zu können, wird stets auf die Notwendigkeit einer Aktionseinheit aller Richtungsgewerkschaften verwiesen und betont, daß „ideologische Meinungsverschiedenheiten . . . kein Hindernis für . . . gemeinsame(s) Handeln“¹⁰⁸) gegenüber den MNK und die Entwicklung „internationale(r) Organisationsformen des Klassenkampfes“ seien¹⁰⁹). Eine Forderung, die, wie das Verhalten der kommunistischen Confédération Générale du Travail (CGT) während der Auseinandersetzung 1969 der der ICF angeschlossenen Ge-

werkschaften im Jahre 1969 mit dem französischen Konzern St. Gobain zeigt, in der Praxis nicht immer befolgt wird¹¹⁰) — und zwar augenscheinlich dann, wenn Initiative und Kontrolle der gewerkschaftlichen Aktionen in den Händen anderer Richtungsgewerkschaften liegen.

Ebenso wie für den IBFG gilt auch für den WGB — allerdings in abgeschwächter Form —, daß die ihm angeschlossenen Gewerkschaften und die ihnen nahestehenden Parteien keineswegs eine völlig einheitliche Strategie gegenüber den MNK vertreten. Ein Vergleich der auf der Konferenz der kommunistischen Parteien Westeuropas in London (Januar 1971) vorgebrachten — insgesamt sehr vage bleibenden — Vorstellungen mit dem Konzept der „contrôle ouvrier“, wie es in Frankreich und Italien von den kommunistischen Gewerkschaften mitgetragen bzw. gefordert wird, läßt das recht deutlich erkennen¹¹¹).

VII. Die multinationalen Konzerne — zur Deformation pluralistischer Systeme

Abschließend sei die Frage aufgeworfen, ob unter den Bedingungen der Internationalisierung der Produktion in den westlichen Industriestaaten noch von funktionsfähigen pluralistischen Systemen gesprochen werden kann¹¹²). Konfrontiert man die Ausführungen der letzten beiden Kapitel (MNK-Nationalstaat, MNK-Gewerkschaften) mit den Fragen:

1. inwieweit — entsprechend den Pluralismuskonzepten — der Staat als solcher die Fähigkeit besitzt, die Macht der sozialen Interessengruppen zu begrenzen und ihre Bindung an das Gemeinwohl durchzusetzen¹¹³),

2. ob zwischen den Interessengruppen strukturelle Machtunterschiede bestehen oder ob annähernde Chancengleichheit existiert¹¹⁴), so läßt sich kurz zusammengefaßt folgendes feststellen:

Die Frage, ob der Staat den pluralistischen Gruppen eigengewichtig übergeordnet ist und auf diese Weise eine Begrenzung ihrer Macht mit dem Ziel einer Förderung des Allgemeinwohls durchzusetzen vermag, muß, was die MNK anbelangt, weitgehend verneint werden. Die MNK bestimmen, ohne daß ihre Macht durch die einzelnen Nationalstaaten ausreichend kontrolliert bzw. begrenzt wird, weite Teile des Wirtschaftsgeschehens der nationalen Volkswirtschaften. Die bereits durch zahlreiche internationale Organisationen eingeschränkte Souveränität der Nationalstaaten wird zugunsten der MNK weiter eingeeengt. Hinzu kommt, daß Tochtergesellschaften von

¹⁰⁷) Vgl. IMSF (Hrsg.): Internationale Konzerne, passim.

¹⁰⁸) Ebd. S. 243.

¹⁰⁹) Nehls, a. a. O., S. 125.

¹¹⁰) Vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 238.

¹¹¹) Vgl. IMSF-Studie, a. a. O.; vgl. ferner Piehl, a. a. O., S. 337 f.

¹¹²) Zum folgenden vgl. Siegfried Mielke, Multinationale Konzerne — Zur Deformation pluralistischer Systeme, S. 362—377 in: Klassenjustiz und Pluralismus. Festschrift zum 75. Geburtstag für Ernst Fraenkel, hrsg. v. Günther Doeker und Winfried Steffani, Hamburg 1973.

¹¹³) Vgl. z. B. Kurt Sontheimer, Pluralismus, in: Ernst Fraenkel und Karl Dietrich Bracher, Staat und

Politik, Frankfurt 1971; Ernst Fraenkel, Deutschland und die westlichen Demokratien, Stuttgart 1968, passim. Das gilt allerdings nicht für die Pluralismustheorie Harold Laskis, vgl. ders., A Grammar of Politics, London 1941, S. XI.

¹¹⁴) E. Fraenkel, Deutschland, a. a. O., S. 45; vgl. ferner David Riesmann, Die einsame Masse, Berlin/Neuwied 1956, S. 344 ff., ferner 326, 337 f.

MNK — insbesondere von amerikanischen — nicht selten als Instrumente der Regierungen der Stammländer eingesetzt werden und auf diese Weise die Entscheidungsbefugnisse der Regierungen der Gastländer beschneiden. Große Bedeutung kam in diesem Zusammenhang z. B. dem „Trading with the Enemy Act“ von 1917 (!) zu, mit dessen Hilfe zahlreichen Tochtergesellschaften amerikanischer MNK die Annahme von Aufträgen aus der VR China verwehrt wurde, obwohl die Regierungen der Gastländer dieser Unternehmen eine Annahme befürwortet hatten¹¹⁵). Lediglich die Politik zahlreicher Entwicklungsländer, die Tochtergesellschaften derjenigen MNK, die ihre Volkswirtschaften kontrollieren, zu verstaatlichen oder einen Teil des Aktienkapitals zu übernehmen bzw. sich zu reservieren¹¹⁶) oder die u. a. von Biedenkopf vorgeschlagene Alternative einer echten Dezentralisation der MNK und ihre damit verbundene Reintegration in die jeweiligen Nationalstaaten¹¹⁷), vermag deren Fähigkeit zur Integration und Machtbegrenzung der Arbeitgeberinteressen zumindest teilweise wiederherzustellen. Eine echte Dezentralisation der MNK scheint jedoch wenig realistisch zu sein, da die nationalstaatlichen Ordnungen „langsam, aber unaufhaltsam an Kraft verlieren“¹¹⁸).

Auch die von den meisten Pluralismustheoretikern geforderte Chancengleichheit oder gar ein Machtgleichgewicht zwischen den bedeutendsten sozialen Interessengruppen existiert nicht. Denn den Gewerkschaftsbewegungen ist es bisher nicht gelungen, den hierarchisch strukturierten, zentralistisch gelenkten MNK — deren Management relativ uneingeschränkt über die „investment power“ verfügt und ein weitgehendes Informationsmonopol über Finanzen und Produktionspläne der Konzerne und die Kontrolle über Ausmaß und Geschwindigkeit technologischer, organisatorischer und

sonstiger Innovationsprozesse besitzt — eine schlagkräftige „countervailing power“ entgegenzustellen.

In den letzten zwei Jahrzehnten stiegen die internationalen Investitionen annähernd zweimal so schnell wie das Welt-Bruttosozialprodukt¹¹⁹). Tritt keine Wende dieser Entwicklung ein, dann wird sich der Machtvorsprung der Multinationalen Konzerne gegenüber den Gewerkschaften noch vergrößern. Eine bloße Fortschreibung der bisherigen Entwicklung muß ferner zu der Prognose eines weiteren Abbaus der Integrationskraft der nationalstaatlichen Organe kommen; d. h., daß bei gleichbleibender Entwicklung in Zukunft mit einem weiteren Abbau der Wirksamkeit pluralistischer Grundsätze gerechnet werden müßte. Eine Fortschreibung, die von einer gleichbleibenden Entwicklung ausgeht, berücksichtigt jedoch nicht, daß die Internationalisierung der Produktion nach dem Zweiten Weltkrieg von einer lang andauernden Aufschwungphase begünstigt wurde bzw. noch wird¹²⁰), d. h., daß bei Beendigung dieser Phase der Prozeß der Internationalisierung der Produktion sich keineswegs in gleichem Maße wie bisher weiterentwickeln wird. Sie geht ferner davon aus, daß in der Machtkonstellation MNK—Nationalstaaten—Gewerkschaftsbewegungen die Multinationalen Konzerne ihre Macht auf Kosten der beiden anderen weiter auszudehnen vermögen.

Das Bestreben der MNK, den gesamten Produktions- und Verteilungsprozeß von der Erschließung über die Förderung, den Transport, die Verarbeitung und Vermarktung zu integrieren und ohne Kontrolle durch politische Instanzen zentral zu steuern, war bisher äußerst erfolgreich. In jüngster Zeit läßt sich jedoch zumindest in der Erdölindustrie ein erheblich verstärkter Einfluß der politischen Organe der erdölproduzierenden Länder auf die Förderung und die Festsetzung der Preise dieses Rohstoffes feststellen. Weitergehende Ansprüche einer Einflußnahme auf Transport und Verarbeitung sind angemeldet; ihre Durchsetzung ist zwar noch keineswegs absehbar, aber nicht auszuschließen. Eine — denkbare — Entwicklung, die ebenso wie die Versuche von Verbraucherstaaten unter Umgehung der multinationalen Erdölkonzerne zu Lieferabkommen mit den erdölproduzierenden Staaten zu kommen, einer Ausweitung der

¹¹⁵) Vgl. Tugendhat, a. a. O., S. 149 f. Von Bedeutung sind in diesem Zusammenhang ferner der Export Control Act v. 1949 und die Verordnung Präsident Johnsons (1968), die die Kontrolle des Kapitalverkehrs zwischen amerikanischen Muttergesellschaften und ihren Tochterfirmen verfügt. Vgl. Frieder Schlupp, Salua Nour, Gerd Junne, a. a. O., S. 58.

¹¹⁶) Vgl. Tagesspiegel vom 11. 10. 1972, S. 13: „Im Ölstreit wurde ‚Katholische Ehe‘ geschlossen“; Die Zeit Nr. 41 vom 13. 10. 1972, S. 45: „Der Friede von New York“; The Financial Post, 4. 12. 1971, S. 37 f.: „What we can learn from ‚Mexicanisation policy‘“.

¹¹⁷) Vgl. Spieker, a. a. O., S. 16.

¹¹⁸) Ebd., S. 17.

¹¹⁹) Vgl. Sauvant, a. a. O., S. 200.

¹²⁰) Vgl. E. Altvater, a. a. O.

Macht der MNK entgegenstehen könnte¹²¹⁾ — zumal eine derartige Entwicklung auch für andere Rohstoffe nicht auszuschließen ist.

Eine Prognose über die zukünftige Entwicklung der Internationalisierung der Produktion und ihrer Auswirkungen auf das Machtverhältnis zwischen Kapital und Arbeit sollte

¹²¹⁾ Vgl. z. B. Der Tagesspiegel vom 26. 1. 1974, S. 6: „Jobert sicherte Frankreichs Ölversorgung durch Saudi-Arabien“. Eine Verschärfung der Preispolitik der erdölproduzierenden Länder dürfte jedoch dazu führen, daß bisher unprofitable Produktionsverfahren zur Ausbeutung von Olschiefer und Teersanden in zahlreichen Ländern der Welt, insbesondere in den USA und Kanada, konkurrenzfähig werden, was zu einer Stärkung der Position der bisher tonangebenden Konzerne führen würde.

ferner in Rechnung stellen, daß die durch die transnationale Verflechtung und Konzentration bedingten erhöhten Anpassungskosten von den betroffenen Arbeitnehmern sehr wahrscheinlich mit erhöhter Militanz beantwortet werden¹²²⁾. Eine Entwicklung, die die zerstrittenen Gewerkschaftsrichtungen zu verstärkter Kooperation gegenüber den MNK zwingen dürfte.

Der bisher allzu abstrakte Internationalismus der Gewerkschaften könnte somit auf eine neue materielle Basis gestellt werden und erheblich an Durchschlagskraft gewinnen.

¹²²⁾ Vgl. Kitzmüller, Kuby, Niethammer, a. a. O., T. I, S. 27.

Multinationale Konzerne und internationale Gewerkschaftsbewegung

Die Macht der Multinationalen Konzerne (MNK) fordert nicht nur die Nationalstaaten, sondern auch die Arbeiterbewegung (Gewerkschaften und politische Parteien) zu Reaktion und Aktion heraus. Jeglicher Strategiediskussion muß allerdings eine gründliche Analyse vorangehen. Dazu will dieser Aufsatz über die Problembereiche der internationalen Gewerkschaftsbewegung beitragen¹⁾. In dieser Teilanalyse konzentrieren wir uns auf die hochindustrialisierten Staaten der kapitalistischen Welt, da eine auch nur annähernd umfassende Analyse der Gewerkschaften sowohl in den sozialistischen Ländern als auch in der sog. Dritten Welt besondere Studien erfordern würden.

Einerseits können wir davon ausgehen, daß die ökonomische und politische Entwicklung des Kapitalismus seit dem Zweiten Weltkrieg vor allem in Westeuropa eine zunehmende Zahl gemeinsamer Bedingungen in den einzelnen Ländern hervorgebracht hat, andererseits werden die Bedingungen für die Gewerkschaften von den „alten“ und den „neuen“

Spaltungen, Divergenzen, Ungleichgewichten, Konflikten, Kontroversen usw. geprägt. Im folgenden werden die hauptsächlichen Probleme — wobei hier die Spannungen zwischen weltweiter und westeuropäischer Ebene ausgeklammert bleiben — in sechs Abschnitten dargestellt: An erster Stelle der Komplex, in dem die beiden Begriffe „Staat“ und „Nation“ dominieren; zweitens die weltpolitisch-ideologische Spaltung; drittens die strategische Zersplitterung in der gleichen gewerkschaftlichen „Richtungsfamilie“ und viertens die für die Gewerkschaften wichtigen Unterschiede im System der Kollektivverhandlungen. Schließlich sind fünftens die mehr quantitativen Ungleichgewichte — wie verschiedene Organisationsgrade — und sechstens die Interessenkonflikte innerhalb der internationalen Gewerkschaftsbewegung selbst herauszuarbeiten. Abschließend werden die Möglichkeiten der Gewerkschaften gegenüber den MNK skizziert, die sie trotz aller eigenen Probleme als „Gegenmacht“ entwickeln könnten.

I. Nationalstaatliche Bedingungen und nationale Gewerkschaftspolitik

1. Primat des Nationalstaates

a) Nationale Rechtsschranken und Kapitalinteressen

In Abwandlung eines in vielen westlichen Verfassungen niedergelegten Anspruches trifft man durchaus die bis heute herrschende Wirklichkeit, wenn man formuliert: „Alle Macht geht vom Nationalstaate aus.“ Dessen Legislative, Exekutive und Judikative setzen formal in den „parlamentarischen Demokratien“ alle Normen, nach denen sich die gesamte Gesellschaft richten muß. Faktisch wird also nicht in der „klassischen Gewaltenteilung“

regiert, sondern die ökonomisch Mächtigen üben tendenziell über mehrere Vermittlungen in dem „Überbau“, den Staat, auch politisch den entscheidenden Einfluß aus.

Das Gebiet des Arbeitskampfrechts²⁾ macht möglicherweise am deutlichsten, wie berechtigt die kritische Definition „des herrschenden Rechts als dem Recht der Herrschenden“ tatsächlich ist, oder anders formuliert: wie groß die Deckungsgleichheit zwischen Rechtsvorschriften und Kapitalinteressen heute ist. In einigen Nationalstaaten gibt es gegenwärtig noch gültige Normen, die Solidaritätsbekundungen oder Sympthiestreiks

¹⁾ Die vorliegende Abhandlung basiert auf überarbeiteten Teilen meines Buches „Multinationale Konzerne und internationale Gewerkschaftsbewegung. Ein Beitrag zur Analyse und zur Strategie der Arbeiterbewegung insbesondere in Westeuropa“, Frankfurt-Köln 1974.

²⁾ Dazu ausführlicher die in Arbeit befindliche Dissertation von Ch. Buchholtz „Die rechtlichen Aspekte des Sympthiestreiks bei Multinationalen Konzernen“ (Arbeitstitel), Universität Bremen, deren vorläufige Ergebnisse mir bekannt sind.

von Beschäftigten des gleichen MNK verbieten, in anderen Ländern wiederum gibt es keinerlei derartige Bestimmungen. Dort, wo es sie gibt — wie in der Bundesrepublik —, sind sie allerdings sowohl voneinander verschieden als auch in der „herrschenden Meinung“ umstritten. Hier wirkt offensichtlich die Drohung mit dem Verbot so stark, daß bisher keine Gewerkschaft gewagt hat, es auf die praktische Probe ankommen zu lassen. Während des Streiks vom Frühjahr 1971 in England produzierten beispielsweise die Arbeiter bei FORD Deutschland — in der Befürchtung, entlassen zu werden oder Ausgleichszahlungen bei Kurzarbeit zu verlieren — Kurbelwellen, die sonst von FORD Britain geliefert wurden³⁾.

In der gewerkschaftlichen Diskussion mehren sich inzwischen die Stimmen, die meinen, daß zwar die kapitalfreundliche Tendenz für solche Reglementierungen vor allem durch die Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts angelegt ist, ein Sympathiearbeitskampf jedoch auch in der Bundesrepublik prinzipiell nicht verboten sei⁴⁾. Ohne hier auf die detaillierten Voraussetzungen oder auf die Grundsätze der Sozialadäquanzlehre eingehen zu können, muß doch festgehalten werden, daß die von Repräsentanten der Unternehmerinteressen wiederholte Meinung, tarifliche Friedenspflicht verbiete Solidaritätsstreiks, in dieser Generalität falsch ist. Vielmehr scheint uns richtig, daß das jeweilige „positive“ Recht — in Gesetzgebung, Rechtsprechung oder Lehrmeinung — stets im Zusammenhang mit den politischen Machtverhältnissen zu sehen ist. Allgemeingut wurde inzwischen die Erkenntnis, daß historisch das gewerkschaftliche Streikrecht in den Nationalstaaten nur durch die opferreichen Kämpfe der Arbeiterbewegung erstritten worden ist. Ebenso können gegenwärtig internationale Aktionen und gewerkschaftliche Stärke zur überall gültigen Legalisierung des solidarischen Arbeitskampfes in den MNK führen. Dafür haben die koordinierten Aktionen der betrieblichen Gewerkschaftskomitees in Breda und in Wuppertal des AKZO-ENKA-GLANZSTOFF-Konzerns bereits erste Ansätze erbracht. Vor den miteinander abgestimmten Aktionen der „hei-

Ben“ Septembertage 1972 hieß es in der „herrschenden“ Meinung, daß solche Solidaritätsstreiks verboten seien⁵⁾. Selbst in der Septembertwoche 1972 fürchteten die Betriebsräte die Folgen ihrer Aktion, was erst durch die breite Solidarität in der Arbeiterschaft und durch den Weitblick einzelner Gewerkschafter zurückgedrängt wurde.

b) Gewerkschaften in den „Grenzen“ der Nationalstaaten

Die Gewerkschaften haben sich geschichtlich mehr oder weniger in allen kapitalistischen Industrieregionen gleichzeitig mit der Bildung bzw. Festigung der Nationalstaaten, insbesondere in Mitteleuropa, entwickelt. Seit den fünfziger Jahren dieses Jahrhunderts hat sich die Integration der gewerkschaftlichen Führungen in die staatlichen Lenkungsinstitutionen — „Planifikation“, „Konzertierte Aktion“ u. ä. m. — immer weitgehender vollzogen. Die darin liegende vielschichtige „Eingrenzung“ wird nicht nur in ihren gesellschaftspolitischen Gefahren — vor allem auf wirklich autonome Lohnkämpfe in den einzelnen Ländern — sondern auch als Schranke für internationale Aktionen oft unterschätzt. Bei dieser institutionalisierten Mitwirkung der Gewerkschaften im Staat, die im Grunde nichts weiter als ein effektiveres Krisenmanagement zur Lösung der Widersprüche im Kapitalverwertungsprozeß ist, wird bei den Gewerkschaftsführern die Illusion geweckt, sie seien tatsächlich an den Machtzentren beteiligt.

Allerdings ist diese Kritik an die „traditionelle“ Arbeiterbewegung in allen westlichen Ländern zu richten, die die Umsetzung ihrer antikapitalistischen Konzeptionen überwiegend auf den jeweiligen Nationalstaat bezieht. Dabei ist ihnen nicht immer bewußt, daß „die politisch und wirtschaftlich Mächtigen, deren Privilegien und Macht es aufzulösen gilt, ihre Herrschaft nicht mehr auf der Ebene nationaler Gesellschaften organisiert haben...“⁶⁾. Die führenden Gewerkschafter orientieren sich offensichtlich deshalb am Nationalstaat, weil „ihre Genossen“ in den sozialdemokratischen und sozialistischen Parteien oder in Italien sowie in Frankreich auch in

³⁾ So der Bericht des Vorsitzenden des Betriebsrates der Ford-Werke Köln-Niehl, E. Lück, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 7/1971, S. 410.

⁴⁾ Vgl. das Gespräch mit dem stellvertretenden Generalsekretär des Internationalen Metallgewerkschaftsbundes (IMB), W. Thönnessen, in Genf, Juni 1972, (Archiv WSI-Piel).

⁵⁾ Symptomatisch kann aus der internationalen Zeitschrift VISION, die sich sonst nicht zu juristischen Fachfragen zu äußern pflegt, zitiert werden: „Die niederländische und die deutsche Gesetzgebung verbieten Solidaritätsstreiks“, 5/1970.

⁶⁾ So u. a. J. Steffen, in: KONKRET, 18. 5. 1972, S. 46.

den kommunistischen Parteien in ihm bisher effektiv zu handeln vermögen. In diesem Rahmen verfügen sie über einige erprobte Einflußmittel, für die sie oft über ein Jahrhundert lang gekämpft haben.

Bekanntlich haben kämpferische Aktionen — neben dem Erfolg in der Mobilisierung — nur dann einen bleibenden Wert, wenn sie zum richtigen Zeitpunkt institutionell abgesichert werden. Deshalb sind etwa die Mitgliedsverbände der Internationalen Chemiewerker-Föderation (ICF) gut beraten, wenn sie gezielte Forderungen zu Gesetzesänderungen aufstellen und diese mit kontinuierlicher Information und Mobilisierung der Beschäftigten unterstreichen. Zu solcher Aktivität gibt es im beispielhaften AKZO-Fall auch allen Anlaß, denn die zentrale MNK-Leitung läßt seit ihrer „ersten Niederlage“ über ihr Teilunternehmen ENKA-GLANZSTOFF nichts unversucht, um durch Vorzugsangebote die nationalen Beschäftigungsgruppen in den Niederlanden, in der Bundesrepublik und in Belgien gegeneinander auszuspielen. Die Chancen dieser sicher schon mehrfach mit Erfolg erprobten Kapitalstrategie stehen auch nicht schlecht, denn die nationale „Anfälligkeit“ ist sowohl bei der Arbeiterschaft wie selbst bei international erfahrenen Funktionären nicht zu unterschätzen.

2. Sprache und traditionelle Verhaltensmuster

a) Barrieren der Sprache und der Geschichte

Der Präsident des AKZO-Konzerns, Kraijenhoff, kann sich in fünf Sprachen ausdrücken und noch weitere verstehen. Ein solcher „international man“⁷⁾ ist auf der Kapitalseite kein Einzelfall. Der Chemiewerker des gleichen AKZO-Konzerns in Breda hat lediglich Holländisch in der Volksschule gelernt, aber wegen mangelnder Weiterbildung fällt ihm schon das grammatikalisch richtige Schreiben eines Flugblattes in seiner Muttersprache schwer. Auf keinen Fall kann er sich mit seinem Kollegen aus Wuppertal fließend unterhalten.

Selbst die in der Zusammenarbeit multinationaler Konzern-Ausschüsse inzwischen erfahreneren hauptberuflichen Gewerkschafter haben nie eine fundierte Sprachausbildung genossen. Im bilateralen Kontakt werden oft die Kollegen aus den Grenzregionen mit der

„internationalen Abteilung“ betraut, denn sie sind im Glücksfall zweisprachig aufgewachsen. Alle anderen sind bei grenzüberschreitenden Treffen auf Dolmetscher und in der Korrespondenz auf Übersetzer angewiesen. Beides ist schon generell ein schwieriges Problem, um so mehr aber für die, die nie die

INHALT

- I. Nationalstaatliche Bedingungen und nationale Gewerkschaftspolitik
 1. Primat des Nationalstaates
 2. Sprache und traditionelle Verhaltensmuster
- II. Weltpolitisch-ideologische Spaltung
 1. Konfrontation der Blöcke
 2. Feindschaft zwischen den „Verwandten“: IBFG und WGB
 3. Konfrontation oder Kommunikation?
- III. Divergierende Strategien der Gewerkschaften
 1. Ursachen und Typen der unterschiedlichen Strategien
 2. Gegenwärtige Hauptkonzeptionen in Westeuropa
- IV. Unterschiede in Gewerkschaftsstruktur und Kollektivverhandlungssystem
 1. Verschiedene Organisationsprinzipien
 2. Formelles und informelles Verhandlungssystem
 3. Flächen- oder betriebliche Tarifabschlüsse
- V. Materiell-organisatorische Ungleichgewichte
 1. Ungleichgewichte im bilateralen Vergleich
 2. Schwächen auf multilateraler Ebene
- VI. Interessenkonflikte und Kompetenz-Kontroversen
 1. Betriebsegoismen gegenüber Gesamtinteressen der Beschäftigten in den MNK
 2. Konflikte zwischen Vertretern der Zentralen und der Betriebe
 3. Kontroversen zwischen konföderalen und föderalen Organen
 4. Kontroversen zwischen föderalen Organen auf gleicher Ebene
- VII. Möglichkeiten gewerkschaftlicher Strategie gegenüber den MNK
 1. Ziele
 2. Mittel
 3. Strategiefelder
 4. Bündnispartner

⁷⁾ VISION, 5/1972, S. 92.

Lernmöglichkeit bekamen, sich in der eigenen Sprache verständlich auszudrücken. Darüber hinaus gibt es sicher viele Dolmetscher, die internationale Fachmedizinkongresse gut übersetzen können, aber sehr wenige, die mit der Sprachwelt eines Arbeiters vertraut sind. Für die internationale Arbeit der Gewerkschaften müssen Dolmetscher mehr als nur „Übersetzer“, nämlich gleichzeitig „Interpreten“⁸⁾ sein. Diese Qualifikation müssen die Sekretäre der internationalen Büros auf jeden Fall haben. Beispielsweise hat das Generalsekretariat der Internationalen Union der Lebensmittelarbeiter-Gewerkschaften (IUL) mit nur drei qualifiziert ausgebildeten Kräften eine Korrespondenz zu erledigen, die in zehn Sprachen eingehen darf und in fünf Sprachen beantwortet werden muß. Aber keineswegs alle Gewerkschafter, auch wenn sie nationale Vorstandspositionen bekleiden, beherrschen eine dieser „Weltsprachen“. Deshalb beteiligen sich Verbände mit „ausgefallenen“ Sprachen oft nicht einmal an einem Minimum von Informationsaustausch⁹⁾. Darüber hinaus kann aus Kostengründen auf internationalen Treffen meist nur eine Simultanübersetzung weniger Verbandssprachen — Englisch, Französisch, Spanisch — arrangiert werden; so können zwar diejenigen, die mit anderen Muttersprachen kommen, im besten Fall einigermaßen verstehen, sie sind aber kaum in der Lage, eigene Beiträge in Fremdsprachen vorzutragen. Die Begriffe „Mutter“- und „Fremd“-Sprache deuten eine weitergehende Problematik an: Sprache ist mehr als eine technische Kapazität, dahinter verbirgt sich eine Fülle historisch-soziologisch-psychologischer Zusammenhänge.

b) Traditionelle Verhaltensweisen

Noch schwieriger als die Sprachbarrieren sind die Denk- und Verhaltensstrukturen zu überwinden, die von der Zugehörigkeit zu einer Nation geprägt worden sind; vor allem deshalb, weil hier auch irrationale und emotionale Einflüsse eine Rolle spielen. Ohne den Anspruch zu haben, eine systematische Soziologie der internationalen Gewerkschaftsbewegung zu liefern, wollen wir doch einige für

uns symptomatische Beobachtungen anführen. Auf allen internationalen Gewerkschaftsversammlungen, an denen ich bisher teilnahm, bildeten sich in den Pausen oder in der sitzungsfreien Zeit überwiegend nationale Grüppchen. Und das kann nicht nur an den Sprachbarrieren liegen, denn inzwischen gibt es so viele „internationale Hasen“, die durchaus zumindest kleine Privatgespräche in anderen Sprachen führen können. Falls solche hier und da zustande kamen, drehten sie sich mehr um die letzten Fußballländerspiele der Nationen als um die jüngsten Tarifrunden der am Tisch Versammelten. Diese Impressionen werden auch von anderen Gewerkschaftern bestätigt, wenn beispielsweise der Betriebsratsvorsitzende der Honeywell GmbH, Rolf Knecht, nach einer internationalen Konferenz berichtet, „daß bei konkreter Diskussion unsere Kollegen verstehen lernen, welcher Unterschied zwischen dem Arbeitsleben und der Austragung eines Länderspiels im Fußball besteht“¹⁰⁾.

Die weitgehende Glorifizierung der eigenen Nation ist im Sport problematisch genug, für die internationalen Gewerkschaftsbeziehungen können sie deren Existenz in Frage stellen. Vom Stolz auf das jeweils im „eigenen Land Erreichte, über die nationale Selbstgerechtigkeit ist der Weg zu gegenseitigem Mißtrauen nicht mehr weit. Ursachen dafür sind sowohl mangelnde Detailinformationen über andere Länder und die Befangenheit in „nationalen“ Klischees und Vorurteilen als auch unterschiedliche Auffassungen über das gewerkschaftliche Verhalten im Alltag. Bezeichnenderweise sind die Verhaltensmuster jeweils von Nation zu Nation verschieden und nicht bestimmt vom ideologisch-politischen Standort. So verschieden die drei größten Gewerkschaften Frankreichs, CGT, CFDT und FO, auch sein mögen, ihre Verhaltensweisen sind gleich, im krassen Unterschied etwa zum bundesdeutschen DGB. Zwei Belege dafür: Die Vorstandsmitglieder aller drei französischen Gewerkschaftsbünde erhalten das Gehalt eines Facharbeiters auf dem Niveau der Pariser Region, dagegen sind die Gehälter der gleichen Funktionsträger in der Bundesrepublik nicht einmal in den Gewerkschaften selbst bekannt. Die unterschiedlichen Rollenverständnisse spiegeln sich auch im Auftreten

⁸⁾ Diese Anforderung deutet sich prinzipiell in dem französischen Begriff des „interprète“ an.

⁹⁾ Vgl. das Protokoll des IUL-Kongresses, 7.—10. 7. 1970, Zürich-Genf o. J., S. 36.

¹⁰⁾ Zit. aus DER SPIEGEL 30/1972 (17. 7. 1972).

auf internationalen Zusammenkünften wider: Die solidarische Aussprache im Interesse aller abhängig Beschäftigten eines MNK wird

sicher nicht besonders gefördert, wenn die deutschen Kollegen gerade mit Mercedes und Chauffeur vorgefahren sind.

II. Weltpolitisch-ideologische Spaltung

1. Konfrontation der Blöcke

Der Problembereich der weltanschaulich-politischen Spaltung wird in den meisten Abhandlungen zur Zersplitterung der internationalen Gewerkschaftsbewegung an erster Stelle herausgestellt. Dabei wird ausführlich und meist mit entgegengesetzter Interpretation die wechselvolle Geschichte von Einheit und Schisma in der Gewerkschaftsbewegung dargestellt. Oft werden deshalb die jüngeren Ansätze eines kommunikativen Verhaltens gerade gegenüber den MNK übersehen. Dennoch bleiben bis heute Gräben zwischen den Gewerkschaftsrichtungen bestehen.

Im Unterschied zu dem internationalen Kapital haben sowohl gegenseitige Feindbilder, wie „Kommunismus“ und „Sozialdemokratismus“ seit über 50 Jahren als auch der Kalte Krieg seit über 25 Jahren die internationale Gewerkschaftsbewegung tief gespalten. Die Folgen waren und sind wechselseitiges Mißtrauen sowie insbesondere für die IBFG- und auch WGB-Richtung die jeweilige Integration in die weltpolitischen Blöcke. Dies geht so weit, daß z. B. der mehrheitlich sozialdemokratische „Internationale Bund Freier Gewerkschaften“ (IBFG) erst Ende 1972 zum Vietnamkrieg Stellung nahm oder daß der mehrheitlich kommunistische „Weltgewerkschaftsbund“ (WGB) schwieg, als die Kohlelieferungen aus Polen den letzten Streik der spanischen Bergarbeiter wirkungslos machten. An Beispielen für die jeweilige Blockbindung fehlt es auf beiden Seiten nicht. Dabei ist ein Anachronismus gerade für den IBFG bemerkenswert: Er unterstreicht seine Zugehörigkeit zur westlichen Allianz fast noch stärker nach Austritt des nordamerikanischen Bundes AFL-CIO, der sich in seiner strikt anti-kommunistischen Politik direkt auf die US-Administration verläßt und nicht müde wird, zumindest Teilen des IBFG eine prokommunistische Haltung vorzuhalten. Die Befangenheit in den jeweiligen Blöcken wird durch die Tendenz verstärkt, daß in den dominierenden Ländern die Gewerkschaften die Rolle von

„staatserhaltenden Kräften“ von Beginn an haben bzw. mehr und mehr annehmen. Vermittlungsinstanz sind einerseits die kommunistischen, andererseits die sozialdemokratischen Parteien, sofern sie an der Regierung sind.

Von der Blockkonfrontation her erklären sich auch grundlegend die Konfrontationen in der praktischen Politik gegenüber dem internationalen Kapitalismus, obgleich sich die konkrete Programmatik bei näherem Hinsehen meist nur noch in der Terminologie unterscheidet. Nehmen wir das Beispiel des DUNLOP-PIRELLI-Konzerns: Obwohl dort sicher noch die geschilderten subjektiven Rivalitäten hinzukamen, können wir dennoch zwischen den beiden Welträten der Gewerkschaften keine Unterschiede in der Sache ausmachen. Die dem WGB angeschlossene Internationale Vereinigung der Gewerkschaften (IVG) Chemie, bei der nur knapp 20 % aller Beschäftigten dieses MNK organisiert sind, versuchte vor allem über ihre italienische Gliedergewerkschaft zu einer „Aktionseinheit“ zu kommen, während sich die ICF dadurch in ihrem „Alleinvertretungsanspruch“¹¹⁾ gegenüber DUNLOP-PIRELLI bedroht sah und wahrscheinlich erst dann überhaupt an eine Kommunikation denkt, wenn die osteuropäischen Kapitalinvestitionen auch dieses Konzerns in die Gewerkschaftsstrategie vom WGB miteinbezogen werden¹²⁾.

¹¹⁾ Vgl. u. a. die Erklärung des Generalsekretärs Ch. Levinson, in der er eine Zusammenarbeit mit den Chemiegewerkschaften der CGIL und der CGT in Frage stellt, solange beide „an Bestrebungen des Weltgewerkschaftsbundes mitwirken, die auf Unterwanderung und Zerstörung der ICF hinauslaufen“. Und er fügt — trotz seiner kritischen Distanz zur westlichen Allianz — hinzu: „Auf beiden Seiten des Vorhangs (gemeint ist die Ost-West-Grenze) könne doch nicht zugleich gespielt werden“, in: ICF-Bulletin, Januar-Februar 1971, S. 66.

¹²⁾ Dies scheint insofern bislang ausgeschlossen, als die WGB-Gewerkschafter das Problem der MNK allein für die kapitalistische Welt betrachten, so die Delegierte des sowjetischen Gewerkschaftsbundes WZSPS, Ljubimova, auf der Arbeitskonferenz der Internationalen Arbeits-Organisation (IAO) in Genf, 26. 10.—4. 11. 1972.

2. Feindschaft zwischen den „Verwandten“ des IBFG und des WGB

Die bis in die jüngste Zeit andauernden, zwar zunehmend versteckten, aber nicht minder brisanten Rivalitäten zwischen den Gewerkschaftsführungen der drei internationalen Richtungen spielen sich vor allem zwischen dem IBFG und dem WGB ab. Das nicht nur deswegen, weil die Gewerkschaften des ehemals christlichen „Weltverbands der Arbeitnehmer“ (WVA) nur noch in wenigen Regionen von Bedeutung sind, sondern weil die beiden größten internationalen Bünde aus der historisch gleichen europäischen Arbeiterbewegung hervorgingen und auch nach dem Zweiten Weltkrieg über vier Jahre lang wieder vereinigt waren. Sie können als „verfeindete Verwandte“ charakterisiert werden, und eine solche Feindschaft ist bekanntlich schwieriger aus der Welt zu schaffen als die zwischen Fremden. Die oft personalisierte, gegenseitige Bekämpfung wird international vor allem von denjenigen Mitgliedsgewerkschaften betrieben, die sich auch auf nationaler Ebene in offenen Fronten gegenüberstehen und die dort keinerlei Anstrengungen machen, zumindest zu gemeinsamen Aktionen zu kommen. Dies trifft insbesondere auf Frankreich zu, wo die von der CGT in der Nachkriegszeit abgespaltene FO auf einem scharfen Kollisionskurs steuert¹³⁾. Dies gilt aber auch für Länder, wo der Antikommunismus eine ganze Generation geprägt hat, die auch in den Gewerkschaften heute an der Macht ist, z. B. in der Bundesrepublik.

Gleichwohl konnte die „Normalisierung“ in den Beziehungen zwischen beiden Richtungen, die simultan zu der weltpolitischen Spannungspolitik verläuft, nicht mehr aufgehoben werden, und die Kontakte haben sich gegenwärtig auf allen Ebenen vervielfacht. Dennoch bleibt eine Fülle von Widersprüchen bestehen und zumindest auf seiten der IBFG-Gewerkschaften beteiligt man sich an der gewerkschaftlichen „detente“ halbherzig und mißtrauisch. Zum Beispiel hat der DGB in den letzten Jahren — bewußt als Flankierung zur Brandtschen Ostpolitik — mit den WGB-Gewerkschaften Osteuropas zahlreiche Beziehungen angeknüpft, aber weiterhin werden Sanktionen gegen alle Kontaktaufnahmen mit

¹³⁾ Dieser gründet sich auf einen ungebrochenen Antikommunismus, der bis heute jegliche Kontaktaufnahme strikt ablehnt, auch auf EWG-Ebene, vgl. u. a. die Rede ihres Vorsitzenden A. Bergeron auf dem 9. Kongreß der CGT-FO, Paris, 13.—16. 4. 1966.

WGB-Gewerkschaftern in Westeuropa, auch wenn sie nur privaten, wissenschaftlichen oder jugendpolitischen Charakter haben, angewandt.

Der Exekutiv Ausschuß des „Europäischen Bundes Freier Gewerkschaften in der Europäischen Gemeinschaft“ (EBFG) hat 1969 mehrheitlich bestätigt, „daß er es ablehnt, mit Delegationen der CGIL und der CGT in Sitzungen auf Gemeinschaftsebene vertreten zu sein“¹⁴⁾. Inzwischen haben allerdings genau dies EBFG-Delegierte in den ständigen Beratungsgremien und auf außerordentlichen Konferenzen vielfach getan, ohne daß der offizielle Beschluß aufgehoben worden wäre. Einen mindestens ebenso zähen wie realitätsfernen Kampf führt auf Weltebene der IBFG. Das faktische Verbot für bilaterale Kontakte, z. B. zwischen dem DGB und dem sowjetischen WZSPZ, ist zwar 1970 aufgehoben worden, aber auf multilateraler Ebene scheut der IBFG weiterhin Kontakte und Verhandlungen. Die formalistische Trennung zwischen beiden Kommunikationsmöglichkeiten führt ihn ständig mehr in die Defensive, die darüber hinaus viel Zeit und Energien der ohnehin knappen Gewerkschaftskapazitäten auf internationaler Ebene verschleißt.

3. Konfrontation oder Kommunikation?

Bei allen gewerkschaftlichen Organisationen sind — allerdings mehr oder weniger ausgeprägt — Tendenzen der Verselbständigung der Apparate festzustellen. Dabei ist die Distanz der internationalen Vertretungen von den Vertretenen, nämlich den gewerkschaftlich Organisierten, die durch ihre Beiträge auch die internationalen Sekretariate finanzieren, noch größer als auf der nationalen Ebene. Deshalb werden auch die Entscheidungen, wie wir sie oben für das Verhältnis IBFG/WGB beschrieben haben, ohne jede direkte Kontrollmöglichkeit durch die Betroffenen getroffen. Die Rechenschaftspflicht des Generalsekretärs gegenüber dem Exekutiv Ausschuß des IBFG beispielsweise ist deshalb nur eine reine formale Angelegenheit, weil die Präsidenten der Mitgliedsbünde derart von den nationalstaatlichen Anforderungen in Anspruch genommen werden, daß sie in der Regel die internationalen Sitzungen lediglich als Routineangelegenheit betrachten. Die Folgen, gerade in bezug auf das inter-

¹⁴⁾ EBFG, Protokoll des ersten (und einzigen) Kongresses, Den Haag 1969, Brüssel o. J., S. 25.

nationale Gewerkschaftsschisma, haben die Kollegen in den MNK-Betrieben zu tragen. Ubereinstimmend wird berichtet, daß „ideologische Unterschiede verschiedenster Art ein Hemmnis (waren), um zur Aktion (zu) gelangen“¹⁵⁾, oder man bedauert, daß wegen der divergierenden internationalen Bindungen auf seiten der Gewerkschafter „am Verhandlungstisch nicht unbedingt die stärkste Gruppe (sitzt)“¹⁶⁾.

Die Gräben der weltanschaulichen Gewerkschaftspaltungen werden in den letzten Jahren am wirkungsvollsten von der WVA (Weltverband der Arbeitnehmer) zu überbrücken versucht. Als eine heute sich „pluralistisch“ bezeichnende Internationale hat sie, namentlich durch den französischen Mitgliedsbund CFDT, eine Mittlerrolle eingenommen, die allerdings bisweilen wegen eigener Repräsentationsinteressen widersprüchlich ausfiel. Zum Beispiel widersetzte sie sich auf dem Genfer Parkett der IAO (Internationale Arbeitsorganisation) nach Absprache mit dem WGB Anfang 1972 der Vertretungsdominanz der Arbeitnehmer im Verwaltungsrat durch den IBFG. Als letztere davon erfuhr, setzte er alle diplomatischen Hebel an, um bei den Wahlen im Juni eine noch erdrückendere Repräsentation durchzusetzen. Nachdem dies tatsächlich gelang, bemühte sich der WVA wieder um bessere Beziehungen zu dem IBFG, was zu der ersten Zusammenkunft von Delegationen beider Vorstände Ende 1972 führte. Wenn diese nur als „bilaterale“ Kontakte

fortgesetzt werden, verärgern sie aber wiederum den WGB, dessen Strategie ja gerade auf die „Multilateralität“ zielt.

Eindeutiger noch als auf Weltebene nutzen WVA-Gewerkschafter auf westeuropäischer Ebene ihre Chance einer Vermittlung zwischen den beiden nahezu total zerstrittenen „Familien“. Dazu trägt die gradlinige Politik ihrer noch bedeutenden Mitgliedsbünde in Westeuropa, gerade der bereits erwähnten CFDT (Französische Demokratische Arbeitervereinigung), bei. Diese Gewerkschaft trägt bei aller Deutlichkeit ihrer eigenen politischen Programmatik, die um die Kernbegriffe: Demokratie, Sozialismus und „Autogestion“ formuliert ist, keine Scheuklappen in ihrer internationalen Strategie. Sie arbeitete ebenso mit den größten Metallgewerkschaften Frankreichs und Italiens zusammen, z. B. im Konzern FIAT-CITROEN, wie ihre Metallgewerkschaft als Mitglied des IBM bei all deren Aktivitäten, z. B. gegenüber FORD direkt beteiligt ist. Eine Fallstudie PHILIPS könnte aufzeigen, daß auch die WVA-Metallgewerkschaften Belgiens und der Niederlande zu praktischer Kooperation über die Richtungsgrenzen hinweg bereit und kontinuierlich dazu imstande sind. Von dieser gemeinsamen Erfahrung sind sicher wesentliche Impulse für den nationalen Einigungsprozeß der Gewerkschaften in den Niederlanden ausgegangen, wenn dieser auch „leichter“ zu wägen ist als derjenige in Italien.

III. Divergierende Strategien der Gewerkschaften

1. Ursachen und Typen der unterschiedlichen Strategien

Die Systeme der Interessenvertretung der abhängig Beschäftigten und der gewerkschaftspolitischen Strategie im Kapitalismus haben eine Vielzahl von Begriffen und Typen hervorgebracht: „Partnership“, „Participation“, „Wirtschaftsdemokratie“, „Mitbestimmung“, „Workers' Control“, „Contrôle ouvrier“ sind

lediglich die am häufigsten genannten. Allein unter den sieben Bündeln des ehemaligen EBFG im Sechseruropa waren mehrere davon schlagwortartig im kontroversen Gespräch — vor allem die Konzepte der bundesdeutschen „Mitbestimmung“ gegenüber der belgischen „Arbeiterkontrolle“. Diese Kontroverse wurde nur ansatzweise im EBFG vor der Kampfabstimmung über die Europäische Aktiengesellschaft, aber nie systematisch ausdiskutiert, etwa spezifiziert nach den Ebenen im Entscheidungsprozeß: Arbeitsplatz, Betrieb, Unternehmen, Konzern, MNK und Gesamtwirtschaft (national, europäisch und weltweit) ausgetragen, so daß sich die Mißverständnisse häuften und die gegenseitigen

¹⁵⁾ R. Knecht, Bericht aus der betrieblichen Praxis: HONEYWELL GmbH, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 7/1971.

¹⁶⁾ W. Janssen, Bericht aus der betrieblichen Praxis: BROWN BOVERIE AG, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 7/1971.

Aversionen zunehmen¹⁷⁾. Bis heute — auch im Entstehungsprozeß des neuen Europäischen Gewerkschaftsbundes (EGB) — bleiben die scheinbar unvereinbaren Positionen nebeneinander stehen, mit der Folge, daß das seit Jahren angekündigte Grundsatzprogramm der IBFG-Gewerkschaften in Westeuropa noch nicht einmal diskutiert wurde. Im Gegenteil, die nationalen Bünde verstärken ihre Anstrengungen, um das jeweils „eigene“ und „bewährte“ Konzept in einem EGB-„Aktionsprogramm“ fortzuentwickeln¹⁸⁾.

Unter den größten Gewerkschaften der kapitalistischen Welt lassen sich im wesentlichen — bei Hintanstellen vieler Besonderheiten — vier voneinander verschiedene Grundkonzepte der Arbeiterinteressenvertretung ausmachen, die auch gegenüber den MNK in den jeweiligen Bereichen ihren Einfluß haben:

a) Institutionalisierte Beteiligung von Vertretern der Belegschaft und der Gewerkschaften in den wichtigsten Organen des Betriebes, des Unternehmens und des Konzerns. Dieses „Modell“ wird am weitestgehenden von dem Einheitsgewerkschaftsbund DGB in der Montanindustrie der Bundesrepublik als „Mitbestimmung“ seit über 20 Jahren in die Praxis umgesetzt, als Folge älterer Vorstellungen von „Wirtschaftsdemokratie“ und jüngerer von einer „Neuordnung der Wirtschaft“.

b) Nicht formalisierte Gegenmachtkonzeption, allerdings mit ausgesprochen pragmatischer Orientierung zur reformerischen Weiterentwicklung der bestehenden Wirtschafts- und Gesellschaftsstruktur. Hauptvertreter dieser offiziellen Konzeption der „industrial democracy“, die allerdings von der auf einer starken Mobilisierung aufbauenden „shop-steward“-Bewegung durch eine „workers' control“ ergänzt bzw. ersetzt werden soll, ist der britische Einheitsverband TUC (Trade Union Council).

¹⁷⁾ So ging ein FGTB-Delegierter auf dem Sarajevoer Symposium über Arbeiterselbstverwaltung im Mai 1971 vor über 50 Delegierten mit dem Konzept seiner „Brudergewerkschaft“ DGB hart ins Gericht, was wiederum scharfe Proteste bei letzterer auslöste. Folge war u. a. die Nichtannahme der Einladung zum Europäischen Gespräch des DGB durch den FGTB, vgl. die dort gemachten Ausführungen des Vorsitzenden H. O. Vetter, in: *Europäisches Gespräch 1971*, Köln o. J., S. 46.

¹⁸⁾ Vgl. u. a. G. Debunne/W. Schügens (Hrsg.), *Contrôle Ouvrier, Außerordentlicher FGTB-Kongreß*, Brüssel, Januar 1971, und *DGB-Bundesvorstand* (Hrsg.), *Mitbestimmung — eine Forderung unserer Zeit*, Überarb. Neuauflage, Düsseldorf, Januar 1971.

c) Nicht formalisierte Gegenmachtkonzeption zur offensiven und radikalen Umgestaltung der kapitalistischen Machtverhältnisse durch möglichst kontinuierlichen Gewerkschaftskampf, der allerdings nicht auf die institutionelle Absicherung erkämpfter Positionen verzichtet. Zentral ist der teilweise verschieden interpretierte Begriff der „Arbeiterkontrolle“, der von den stärksten Richtungsgewerkschaften Belgiens, Frankreichs und Italiens zu verwirklichen versucht wird.

d) Nicht institutionelle Verhandlungspartner-schaft mit dem Unternehmertum wird in dem sukzessive ausgebauten System des „collective bargaining“ von den US-Gewerkschaften betrieben. Deren überwiegend materiell-pragmatische Einstellung geht soweit, daß man sie grob als bloße „Lohnmaschinen“ ohne jegliche gesellschaftspolitische Konzeptionen bezeichnen kann.

Allerdings gibt es in der gerade durch die MNK zunehmend bestimmten Wirklichkeit durchaus Tendenzen zur Vereinheitlichung der historisch unterschiedlich entwickelten Konzeptionen. Daneben entstanden auch diverse Mischsysteme, die beispielsweise einige Elemente des amerikanischen Typus der „business union“ mit der dem deutschen Typus ähnelnden „codetermination union“¹⁹⁾ vermischt.

2. Gegenwärtige Hauptkonzeptionen in Westeuropa

a) Mitbestimmung (Bundesrepublik Deutschland)

Unter Mitbestimmung (MB) im weiteren Sinne versteht man die formelle Einflußnahme auf die Gestaltung aller gesellschaftlichen Lebensbereiche — wie Betrieb, Hochschule usw. Im engeren Sinne des deutschen Sprachgebrauchs bedeutet die MB die gesetzlich verankerte Teilnahme von Vertretern der Belegschaft und der Gewerkschaften in den Unternehmen. Man spricht von qualifizierter oder paritätischer MB, wenn im — formal die Unternehmenspolitik kontrollierenden — Aufsichtsrat gleichviele Vertreter der Arbeitnehmer den Kapitalverfügern gegenüber sitzen. Durch die Fixierung auf dieses und das andere Unternehmensorgan Vorstand, in den nach

¹⁹⁾ Diese Begriffe prägte A. Kuhn, *Labor, Institutions, Economics*, New York 1967, S. 531.

dem „Montanmodell“ ein „Arbeitsdirektor“ sitzt, blieben bisher praktisch sowohl die „unteren“ Ebenen — vor allem die des Arbeitsplatzes — als auch die gesamtwirtschaftliche Sphäre aus dem Blickfeld der bundesdeutschen Gewerkschaften²⁰⁾. Daran haben weder die Novellierung des 1952 sozialpartnerschaftlich angelegten Betriebsverfassungsgesetzes noch die bisher eher halbherzigen Vorschläge für Wirtschafts- und Sozialräte wesentliches geändert. Auch weist die wachsende Macht der MNK die deutschen MB-Regelungen insofern in ihre Schranken, als z. B. im Fall AKZO deutlich wurde, wie ein internationaler Konzern durch die Auslagerung der Entscheidungskompetenz ins Ausland deutsche MB-Rechte von Betriebsrat oder Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat de facto außer Kraft setzt.

Auf diesem Hintergrund der tatsächlichen Entwicklung ist die bisher nie versiegende „Skepsis“ nahezu aller ausländischen Gewerkschaften gegenüber der MB zu verstehen. Dabei wird nicht so sehr die MB als Prinzip kritisiert, als vielmehr die bisherige Form und Praxis, insbesondere ihre integrativen Wirkungen wie: Mitverantwortung des Arbeitsdirektors an der Unternehmenspolitik, Schweigepflicht der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat gegenüber Dritten, betriebliche Friedenspflicht u. a. m. Deshalb findet sich trotz intensiver Bemühungen des DGB — namentlich über den EBF/EGB-Ausschuß „Demokratisierung der Wirtschaft“ — kaum eine Resonanz, selbst nicht bei den „treuesten Bundesgenossen“ wie der FO (Force Ouvrière) in Frankreich. Lediglich in den Niederlanden wird seit 1967 diskutiert, ob die Arbeiter ebenso wie die Aktionäre ein Enquête-recht gegenüber der Unternehmensleitung haben sollen²¹⁾; allerdings stehen die niederländischen Gewerkschaften der Entsendung von Betriebsratsvertretern selbst nur in den Aufsichtsrat weiterhin skeptisch gegenüber. Eine fundamentale Kritik an der MB führt unter den international mit dem DGB verbundenen Gewerkschaften namentlich Belgiens FGTB, der „die Zweckbestimmung des kapitalistischen Systems als unvereinbar mit den Zielen der Gewerkschaftsbewegung nach politischer

und wirtschaftlicher Demokratie.“²²⁾ einschätzt. Als grundsätzliche Alternative hat er sein Konzept der „contrôle ouvrier“ entworfen.

b) Arbeiterkontrolle (Belgien, Frankreich, Italien)

Das Konzept der Arbeiterkontrolle (AK), das genauer als „Arbeiter-Produktionskontrolle“²³⁾ zu bezeichnen wäre, zielt ganz auf den Produktionsbereich, in dem es durch informellen Druck und Kontrolle die Unternehmensentscheidungen im Interesse der Arbeiterklasse beeinflussen will. Unter der Perspektive, das kapitalistische System langfristig aufzuheben, werden die kurzfristigen Forderungen — wie Bestellung der Vorgesetzten durch die Betroffenen oder Gegenüberstellung von Alternativplänen zu den Investitionsvorhaben des Managements — mit einer rätendemokratisch aufgebauten „Minimalorganisation“ zu erreichen versucht. Bisher blieb dieses Konzept aber, in dessen Mittelpunkt die permanente Mobilisierung der abhängig Beschäftigten bis hin zu Betriebsbesetzungen und politischen Streiks steht, in Belgien und Frankreich im wesentlichen auf dem Papier²⁴⁾.

Dagegen sind seit den breiten Arbeitskämpfen in Italien seit 1970 erhebliche Fortschritte, zumindest für Teilkontrollen durch die Gewerkschaften, in Tarifverträgen und Gesetzen erzielt worden. Vor allem in dem „Statuto dei diritti dei Lavoratori“ (ein wirklich neues „Betriebsverfassungsgesetz“) von Mai 1970 und in den darauf aufbauenden nationalen Kollektivverträgen wurden auch die organisatorischen Erfordernisse für echte Kontrollen durch die Arbeiterschaft durchgesetzt. Sowohl die Werkstattdelegierten („Comitati di Base“), die jeweils von überschaubaren Ar-

²⁰⁾ Vgl. die Resolution „Refus d'intégration“ des außerordentlichen Kongresses des FGTB vom 29.—31. 1. 1971, in: Bericht von R. Peltzer, DGB-Auslandsabteilung, S. 1.

²¹⁾ E. Piehl, Arbeiterkontrolle als Alternative zur Mitbestimmung, in: ASTA der Universität Freiburg (Hrsg.), Materialien zur Klassenanalyse hochentwickelter Gesellschaften, Freiburg 1970/71, S. 71 ff.

²²⁾ A. Gorz, *Marché Commun et Planifications*, in: *Cahiers d'Etudes Socialistes*, Paris 1964, S. 63 und *Rapport du Congrès extraordinaire*, FGTB 1971, a. a. O.; lediglich Ansätze einer gewerkschaftlichen Kontrolle in den Betrieben bringt das Gesetz vom 27. 12. 1968 als späte Folge der „Maiereignisse“, vgl. E. Piehl, Jüngere Entwicklungen im französischen Gewerkschaftssystem, in: *WWI-Mitteilungen* 10/1970.

²⁰⁾ Vgl. E. Piehl, Mitbestimmung aus der Sicht der „Neuen Linken“, in: *DAS MITBESTIMMUNGSGESPRACH* 1970, H. 9/10.

²¹⁾ Organisation Internationale du Travail (O. I. T. = Internationale Arbeitsorganisation), *La participation des travailleurs aux décisions dans les entreprises*, Genf 1969, S. 52.

beitsgruppen direkt und ohne Listenverbindungen gewählt werden, als auch die neu geschaffenen Fabrikräte („concilio di fabrica“) als höhere Delegationsstufe verdrängten das in Italien ebenfalls integrierte System der alten Betriebsräte („Commissioni interni“). Ihnen steht u. a. das Recht zum Kampf für über die nationalen Abkommen hinausgehende Firmentarifverträge zu, in denen nicht nur Lohnhöhen, sondern ständig verbesserte Arbeitsbedingungen — notfalls mit Streiks — durchgesetzt werden.

Wie sich der Verfasser während eines Studienaufenthalts in mehreren Industriebetrieben Italiens im September 1971 überzeugen konnte²⁵⁾, haben sich die betrieblichen Gewerkschaftsorgane tatsächlich als autonomes — an keine „vertrauensvolle Zusammenarbeit“ mit der Unternehmensleitung gebundenes — Interessen- und Kontrollorgan der abhängig Beschäftigten weitgehend durchsetzen können. Freilich gibt es bisher noch wenige von der Kapitaleseite abgerungene Kompetenzzusicherungen und die weiterbestehende Obermacht der Konzernleitungen zwingt die Gewerkschaften gerade in der „streikfreien“ Zeit zu Kompromissen. Ferner bleibt auch bei dem italienischen System die Gefahr bestehen, daß sich die Delegierten und Fabrikräte gegenüber ihrer Basis verselbständigen.

c) Industrielle Demokratie (Großbritannien)

Die bis heute im britischen Einheitsbund und TUC dominierende Konzeption ist die der „industrial democracy“²⁶⁾, die eine „industrielle Demokratie“ dann gegeben sieht, wenn eine starke Gewerkschaftsbewegung als Opposition zu den Unternehmern in der „industriellen Gesellschaft“ besteht. In diesem Verständnis müssen drei Prinzipien erfüllt sein: Die Gewerkschaften sind sowohl vom Staat als auch von den Kapitalvertretern unabhängig; allein die Gewerkschaften vertreten die Interessen der Arbeiter im Produktionsprozeß; die Eigentumsverhältnisse an den Produktionsmitteln sind für die „industriellen Beziehungen“ nicht relevant. gerade der letztere Punkt verweist auf den pragmatischen Zug

im Selbstverständnis der traditionellen Gewerkschaftsbewegung Englands, die nach außen auch keine Flügelbildung in sozialistische, kommunistische oder christliche Richtungen erkennen läßt.

Gleichwohl nimmt seit Jahren die ideologische Auseinandersetzung innerhalb des TUC zu, und vor allem die Vertreter des britischen Weges zur Arbeiterkontrolle gewinnen an Boden²⁷⁾. Namentlich das „Institute for Workers' Control“ in Nottingham unterstützt seit 1964 engagiert alle Ansätze dieser teilweise schon vor 1914 praktizierten Konzeption in allen Arbeiterorganisationen. Deren Vertreter und eine wachsende Zahl von „shop stewards“ (gewerkschaftliche Vertrauensmänner im Betrieb) kritisieren scharf den Reformismus der meisten Gewerkschaftsführer; sie haben vor allem in den beiden größten Einzelgewerkschaften TWGU und AUEW in Jones und Scanlon mächtige Fürsprecher. Sie befürworten und praktizieren verschiedene Möglichkeiten kämpferischer Aktionen und hoffen über das wachsende Bewußtsein in weiten Teilen der britischen Arbeiterschaft antikapitalistische Aktionen durchzusetzen. Dabei wird in den vielen Publikationen ein Dreiphasenschema deutlich: Erstens wird eine breite Schulungsarbeit betrieben, zweitens werden in aktuellen Arbeitskämpfen Kontrollprogramme exemplarisch umgesetzt und drittens bemühen sich vor allem die „shop stewards“, bereits erkämpfte Kontrollpositionen abzusichern sowie „fortzuschreiben“²⁸⁾.

Letztlich ist aber auch die „workers' control“ eine informale Strategie, d. h. ein ständiger Kampf um den Abbau der einseitigen Entscheidungskompetenz der Kapitalfunktion in den Konzernen. Weder Theoretiker noch Praktiker dieser Strategie lassen ihre Strategie — etwa in einem Gesetz — festschreiben, sondern sie halten sie bewußt offen, um möglichst in besonders kampfstarker Situation weitere Mitentscheidungsrechte zu erkämpfen. „Workers' control“ steht und fällt mit der Bereitschaft und der Fähigkeit zur Mobilisierung der organisierten Arbeiterschaft.

²⁵⁾ Vgl. den Reisebericht der Jungsozialisten, Bonn 1971.

²⁶⁾ Grundlegend ist H. C. Clegg, *Industrial Democracy and Nationalisation*, London 1951.; vgl. die kritische Interpretation bei P. Blumberg, *Industrial Democracy*, London 1968. Zusammenfassung bei R. Herding, *Industrielle Demokratie in Großbritannien*, Arbeitsheft 218 der Bildungsabteilung der IG Metall, Frankfurt 1969.

²⁷⁾ Dazu u. a. der heutige Vorsitzende der zweitgrößten Gewerkschaft Großbritanniens H. Scanlon, *The Way forward for Workers' Control*, Nottingham o. J., sowie zwei der „Cheftheoretiker“ K. Coates und W. Williams, *How and Why Industry must be Democratised*, Nottingham 1969. Darstellung und Übersetzung der wichtigsten Texte bei R. Kuda, *Arbeiterkontrolle in Großbritannien. Theorie und Praxis*, Frankfurt 1970.

²⁸⁾ Vgl. u. a. Kuda, a. a. O.

IV. Unterschiede in Gewerkschaftsstruktur und im Kollektivverhandlungssystem

Die Probleme für die internationale Gewerkschaftsbewegung im Hinblick auf eine gemeinsame Strategie gegenüber den MNK wurde bereits aus den vielfältigen nationalen, weltanschaulichen und strategischen Divergenzen deutlich. Daraus erklären sich zum großen Teil die unterschiedlichen Inhalte auch der ureigensten Gewerkschaftspolitik: der Tarifpolitik, die verstanden als kollektive Verhandlungen gegenüber der Kapitalseite auch in Sicht auf die MNK nicht an Bedeutung verlieren wird. Es kommen allerdings weitere Unterschiede hinzu, die sich einmal aus der strukturellen Entwicklung der Gewerkschaften, zum anderen aus der Tradition der kollektiven Verhandlungen herleiten. Die Tarifpolitik hat von Land zu Land unterschiedliche Hauptträger: Dies sind in der Bundesrepublik die größten der 16 Einzelgewerkschaften des DGB, in den USA etwa 130 sehr verschieden strukturierte Verbände der AFL-CIO-Konföderation und in England mindestens 170, heute dem TUC angehörenden, unter den mehr als 500 britischen Gewerkschaften²⁹⁾. Im FORD-Weltausschuß z. B. sitzt die IG Metall den Vertretern von 16 britischen Gewerkschaften gegenüber.

1. Verschiedene Organisationsprinzipien

Bei den internationalen Aktivitäten der Gewerkschaften waren Konfrontation und Kooperation nicht nur zwischen den „Richtungsfamilien“ festzustellen, sondern auch zwischen weltanschaulich gleichgerichteten Organisationsformen, die aber nach verschiedenen Prinzipien organisiert sind. Der zumindest noch teilweise als „Standes-Gewerkschaft“ auftretende Internationale Bund der Privatangestellten (IBP) etwa wird von seiten der wichtigsten anderen Genfer Berufssekretariate „rechts“ liegengelassen. IMB bzw. EMB wünschen keine IBP-Aktivitäten in „ihren“ Konzernen, wie FORD oder PHILIPS. Dagegen nahm von WVA-Seite deren Angestellten-Internationale an den Gesprächen mit der PHILIPS-Konzernleitung teil. Die sich — im Gegensatz zu den im Standesprinzip weiter verhafteten Beamtenorganisationen — allerdings immer

mehr öffnenden Angestellten-Gewerkschaften gehen auf die traditionelle Distanz gegenüber der Arbeiterschaft zurück.

Für die gegenwärtige Praxis scheint die angelsächsische Unterscheidung folgender drei Gruppen wichtiger, die vor allem in Großbritannien bis heute Bestand hat: Erstens „general unions“, allgemeine Gewerkschaften, die Arbeiter aller Industriezweige aufnehmen; zweitens „craft or trade unions“, die traditionsgemäß Facharbeiter aus derselben Berufsgruppe bzw. der gleichen Qualifikation organisieren; drittens „industrial unions“, die sich auf den Bereich der verarbeitenden Industrie beschränken und sich — im Unterschied zum Kontinent — gegenüber den beiden ersteren nicht durchsetzen konnten. Die Parallelität verschiedener Organisationsprinzipien in einem Land kompliziert schon nicht unwesentlich eine Koordination im nationalen Bereich, um so mehr auf internationaler Ebene, da sich die Verschiedenheiten hier potenzieren. Die Tatsache, daß z. B. in den englischen PHILIPS-Filialen die Elektriker einer anderen Organisation angehören als die Monteure des gleichen Betriebes, erschwert die Gewerkschaftsarbeit schon in einem ganz praktischen Sinne: Bei Gesprächen mit einem zwölfköpfigen Zentralvorstand eines Konzerns können die Gewerkschaften „nicht mit dreißig Mann anrücken“³⁰⁾. Wenn auch in jüngerer Zeit ein Zentralisierungsprozeß die gewerkschaftliche Zersplitterung in Großbritannien abgebaut³¹⁾, bleiben dennoch quantitative und qualitative Unterschiede gerade im Vergleich zur Bundesrepublik bestehen.

2. Formelles und informelles Verhandlungssystem

Während auf dem Kontinent, vor allem in der Bundesrepublik, seit jeher stark formalisierte Strukturen der Kollektivverhandlungen und

²⁹⁾ G. Köpke, Stellungnahme in Frankfurter Rundschau vom 15. 7. 1972.

³¹⁾ Nach 1968 gab es 574 einzelne Gewerkschaften mit über 10 Millionen Mitgliedern, deren Größe zwischen der 24 Organisierte zählenden Jüdischen Bäckergewerkschaft und der rd. 1,5 Millionen Mitglieder starken TGWU schwankte, Royal Commission on Trade Unions and Employers' Associations 1965—1968 („Donovan-Report“), London 1968, 2. Aufl., S. 7.

²⁸⁾ Vgl. dazu als Überblick E. M. Kassalow, Trade Unions and Industrial Relations. An International Comparison, New York 1969.

auch der Interessenvertretung der Arbeitnehmer eingeführt sind, beherrschen wiederum als Gegenstück in Großbritannien informale Verhaltensweisen und Gewerkschaftsaktionen die Szene. Hauptmerkmale der formalen Struktur sind gesetzlich und/oder vertraglich genau vorgeschriebene Verhandlungen zwischen Gewerkschaften und Kapitalvertreter, im Konfliktfall meist mit der Schlichtungsinstanz des Staates. Dagegen wird in Großbritannien bis heute — trotz der Restriktionen durch den „industrial relations act“ — weitgehend vermieden, überhaupt Juristen und Staatsdiener zu bemühen. Dort werden die Arbeitsverhältnisse sowohl durch zentral geführte Verhandlungen der beiden Sozialkontrahenten³²⁾ als auch vor allem durch Gespräche auf betrieblicher Ebene geregelt. Bei diesem „workshop bargaining“ gibt es fast nur Abmachungen, die keinem formellen Schema folgen. Die Hauptrolle dabei spielen die betrieblichen Vertrauensleute-Komitees, die bereits mehrfach hervorgehobenen „shop stewards“. Immer wenn sie Verhandlungen für die Beschäftigten einer Werkstatt, Abteilung oder Betriebseinheit zu führen haben, müssen sie die Vertretenen vorher um ihre Meinung fragen. Dies geschieht meist in kurzen informellen Besprechungen „während der Arbeitszeit oder in einer Pause“³³⁾.

Von kleinen Arbeitergruppen meist für ein Jahr gewählt, vertreten die „shop stewards“ durchschnittlich 60 gewerkschaftlich organisierte, während die ranghöheren „Senior Stewards“ oder „Convenors“ rund 350 Gewerkschafter repräsentieren. Im Unterschied zu den einfachen Vertrauensleuten können diese häufig ihre gesamte Arbeitszeit für das „workshop-bargaining“³⁴⁾ verwenden. Dennoch bleiben sie ehrenamtliche Gewerkschafter im Betrieb und sind, obgleich sie vielerlei Funktionen haben, weder mit einem Betriebsrat noch mit einem „die Betriebe betreuenden“, hauptamtlichen Sekretär der Gewerkschaften in der Bundesrepublik gleichzusetzen. Gerade weil in Großbritannien die gewerkschaftliche Zersplitterung sehr groß ist, haben sich gemeinsame Verhandlungskomi-

tees („combine committees“) der „shop stewards“ gebildet, die in der Tarifpolitik wichtiger als die jeweiligen örtlichen Gewerkschaftsorgane sind. Namentlich im FORD-Konzern haben sich relativ autonome Betriebskomitees durchgesetzt, die vor allem in der Hauptproduktion in Dagenham „eine radikale Militanz“³⁵⁾ an den Tag legten. Einiges davon wurde auch bei den internationalen Aktivitäten gerade bei dem Streik von 1971 sichtbar.

3. Flächen- oder betriebliche Tarifabschlüsse

Die Schwierigkeiten, Kollektivverhandlungen im Überblick auf die MNK zu vereinheitlichen, sind auf internationaler Ebene oft schon deshalb so groß, weil die Tarifverträge unterschiedlich lange Laufzeiten haben, z. B. in Italien drei Jahre gegenüber in der Regel 12 Monaten in der Bundesrepublik, oder zu verschiedenen Zeitpunkten ansetzen. Darüber hinaus gibt es noch den komplexeren Unterschied in der geographischen Ausdehnung der Tarifabschlüsse. In einer sehr pauschalen Sicht kann man sagen, daß auf dem westeuropäischen Kontinent nationale und regionale Tarifverträge vorherrschen, während in den USA solche Abschlüsse bevorzugt werden, die auf das einzelne Unternehmen bzw. den Konzern zielen. Während in der ersten Form vor allem das Prinzip der höchstmöglichen Gleichheit hochgehalten wird, ist es bei der zweiten dasjenige, das einen maximalen Lohnzuwachs im Betrieb gewährleistet³⁶⁾.

Aber diese Gegenüberstellung wird in dem Maße problematisch, wie auch in den EG-Ländern die Tendenz zu einer betriebsnahen Politik zunimmt. Diese wird meist in zusätzlichen Abschlüssen — ob tarifvertraglich oder über Betriebsvereinbarungen — als Realisierung von Öffnungsklauseln in Flächenverträgen umgesetzt. Dies geschieht seit den verstärkten Klassenkämpfen vor allem in Italien; aber auch in der Bundesrepublik gewinnt die „betriebsnahe Tarifpolitik“ an Boden. Gerade die so gekennzeichnete Strategie versucht die Balance zwischen weiträumig abgesicherter Gleichbehandlung mit punktuell erkämpfbaren Durchbrüchen zu halten. Uns scheint sie

³²⁾ Vgl. A. Flanders, *Collective Bargaining: Prescription for Change*, London 1967, insb. S. 28.

³³⁾ W. E. J. McCarthy, *The Role of Shop Stewards in British Industrial Relations*, in: *Royal Commission . . .*, a. a. O., S. 6.

³⁴⁾ W. E. J. McCarthy/S. R. Parker, *Shop Stewards and Workshop Relations*, in: *Royal Commission . . .*, a. a. O.

³⁵⁾ P. Oehlke, *Großbritannien*, in: Albers u. a., *Klassenkämpfe in Westeuropa*, Hamburg 1971, S. 225.

³⁶⁾ K. Casserini, *The Challenge of Multinational Corporations . . .*, in: H. Günter (Hrsg.), *Transnational Industrial Relations*, London 1972, S. 71.

auch eine Orientierung zu sein, in der in Zukunft internationale Kollektivverhandlungen — auf absehbare Zeit verankert in national oder regional abgeschlossenen Verträgen — gegenüber den MNK geführt werden könnten.

Allerdings wird der Marsch durch die auf teilweise über hundertjährigen Traditionen gewachsenen Verhandlungsinstitutionen und Gewerkschaftsstrukturen steinig und sicher lang sein.

V. Materiell-organisatorische Ungleichgewichte

1. Ungleichgewichte im bilateralen Vergleich

a) Gewerkschaftlicher Organisationsgrad

Als wichtige Problembereiche der internationalen Gewerkschaftsbewegung hinsichtlich einer effektiven Strategie gegenüber den MNK gelten Kampfbereitschaft und Mobilisierungsfähigkeit der organisierten Arbeiter und Angestellten. Wenn es dafür überhaupt einen quantitativen Ausdruck gibt, dann ist es der gewerkschaftliche Organisationsgrad. Bevor wir auf einen Vergleich vor allem in Westeuropa eingehen, sei jedoch vor einer unmittelbaren Gleichsetzung desselben mit dem Kampfniveau oder auch nur der Legitimationsgrundlage der jeweiligen Gewerkschaftspolitik gewarnt. So hat zum Beispiel bis heute die „junge“ Arbeiterschaft in den Peripherieländern der „Dritten Welt“ — aus hier zu weit führenden Gründen — einen vergleichsweise niedrigen Organisationsgrad, aber dennoch werden immer wieder einzelne Kämpfe mit hohem Niveau geführt.

In den hochindustrialisierten Ländern sind Großbritannien und Belgien am stärksten organisiert, beide mit annähernd 70 Prozent. Dann folgen in der EG Italien und Luxemburg mit rund 45 bis 50 Prozent vor den Niederlanden und der Bundesrepublik mit 35 bis 40 Prozent Gewerkschaftsmitgliederanteil an den abhängig Beschäftigten. Das Schlußlicht bildet — im Blick auf die Kampfbereitschaft überraschend — Frankreich mit einem Organisationsgrad von nur 20 bis 25 Prozent³⁷⁾.

Diese Zahlen sind trotz der gemachten Einschränkung nicht nur von statistischem Interesse, sondern die unterschiedliche Organisationsstärke erschwert zweifellos — schon rein numerisch — die Aktionsmöglichkeiten gerade über die Grenzen hinweg. Vor allem dann,

wenn sich die ohnehin geringe Zahl an Gewerkschaftern noch in feindliche Richtungen aufspaltet. Zum Beispiel repräsentiert die französische FO im großindustriellen Bereich nur noch fünf Prozent der dort Beschäftigten, in vielen Betrieben ist sie überhaupt nicht vertreten, dennoch blieb sie bis März 1974 für die IBFG-Gewerkschaften der einzig „legitimierte Partner“. Tatsächlich sind beispielsweise im Glaskonzern ST. GOBAIN mehr als 60 Prozent bei der mehrheitlich kommunistischen Gewerkschaft CGT organisiert³⁸⁾, zu der aber offizielle Kontakte verboten sind.

b) Beitragssystem

Ganz grob kann man bei der Beitragshöhe etwa eine Parallellität zu dem Organisationsgrad feststellen, d. h. zum Beispiel in Frankreich sind auch die gewerkschaftlichen Einnahmen niedrig. Für die — nahezu überall — allein Beiträge erhebenden Einzelgewerkschaften ist der Einnahmebestand von folgenden Hauptfaktoren abhängig: Erstens von der Höhe des monatlichen Beitragtes, d. h. wieviel des prozentualen Verdiensteils für die Gewerkschaftsbeitrittsmarke aufgebracht wird. Dabei ist festzustellen, daß z. B. in Frankreich die durchschnittlichen Monatsbeiträge weniger als ein Viertel derjenigen in der Bundesrepublik ausmachen³⁹⁾. Zweitens ist die Beitrags-„Moral“ in den romanischen Ländern weit weniger diszipliniert als bei den nördlichen Nachbargewerkschaften. In Frankreich ist es üblich, daß während der Ferienmonate im Sommer keine „timbres“ geklebt werden. Als Folge können die Kassierer im Durchschnitt lediglich neun Monate verbuchen. Drittens haben die Gewerkschaften, die ihre Beiträge im Lohnabzugsverfahren von den Personalbüros einbringen lassen, ganz sicher vollere Kassen als diejenigen, die noch von

³⁷⁾ Vgl. die Auswertung unterschiedlicher Angaben bei M. de Grave, *Dimension Européen du Syndicalisme Ouvrier*, Lovain 1968, S. 73; und J. L. Roberts, *Gewerkschaften und Gewerkschaftsmitglieder in sieben westeuropäischen Ländern*, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte* 4/1973, S. 260 ff.

³⁸⁾ L. Turner, *Le Capital International*, Paris 1971.

³⁹⁾ G. Buiet, *Die Rolle der Gewerkschaften im integrierten Europa*, in: *Nemitz/Becker (Hrsg.), Gewerkschaft-Wirtschaft-Gesellschaft*, Köln 1963, S. 351.

„Mann zu Mann“ kassieren; allerdings zahlen sie dafür den möglicherweise hohen Preis weiterer Entfremdung zwischen den zahlenden Mitgliedern und dem ausgebendem Apparat. Viertens sind schließlich nicht in allen Ländern Streikkassen eingeführt; diese können zwar keine Spontaneität hervorbringen, aber sie sollen doch für die Kontinuität einer Aktion nicht unterschätzt werden. Zum Beispiel wurde im AKZO-Werk in Wuppertal die Aktionsfortführung aller gewerkschaftlich organisierten sicher dadurch gefördert, daß ihnen die IG Chemie-Papier-Keramik (IG CPK) vollen Lohnausgleich fest ankündigte und danach auch zahlte.

Konsequenz all dieser Faktoren ist beispielsweise, daß die CFDT-Gewerkschaft in Frankreich, die etwa das gleiche Arbeitsgebiet zu bewältigen hat wie die IG CPK in der Bundesrepublik, nur über zwei hauptberufliche Mitarbeiter verfügt im Unterschied zu den mehreren hundert Mitarbeitern, die in der Hannoveraner Zentrale, in den Bezirksverwaltungen und in den lokalen Verwaltungsstellen der IG CPK angestellt sind. Das Ungleichgewicht wird noch deutlicher, wenn man die Hilfsdienste der Konföderation, in diesem exemplarischen Fall des mächtigen DGB, hinzuzählt, vor allem in Form der Rechtsschutzsekretäre.

Die Stärke der Bünde ist überall von dem Anteilsatz abhängig, den sie von ihren Mitgliedsverbänden erhalten. Bei den DGB-Gewerkschaften ist er — trotz intensiver Bemühungen um eine Erhöhung — bei 12,5 Prozent geblieben. In den sonst vergleichbaren Ländern liegt er noch weit darunter, wie in Belgien mit 5—6 Prozent oder in Großbritannien mit nur 2 Prozent der Einnahmen der Einzelgewerkschaften.

2. Schwächen auf multilateraler Ebene

a) Finanzmisere

Alle internationalen Sekretariate — möglicherweise mit Ausnahme des IMB — leiden unter einem chronischen Geldmangel. Viele davon — wie die IUL — mußten in den letzten Jahren ihre bescheidenen Vermögenswerte veräußern und freiwillig Sonderleistungen eintreiben oder waren gezwungen — wie der IBFG —, den außerordentlichen Solidaritätsfonds zur Deckung des ordentlichen Haushalts aufzubrauchen. Zur Lösung seiner aktuellen finanziellen Misere hätte auf dem letz-

ten Weltkongreß eine 60prozentige Beitragserhöhung beschlossen werden müssen⁴⁰⁾; aber selbst die 25prozentige Erhöhung werden längst nicht alle Mitgliedsbünde zahlen, sogar der britische TUC aus einem „reichen“ Industrieland stimmte dagegen. Enthaltungen gab es von all den Mitgliedsverbänden aus der Dritten Welt, die aus vielerlei Gründen einfach nicht in der Lage sind, mehr als symbolische Beiträge zu leisten. Im Gegenteil: Sie sind in der Regel eigentlich gerade auf Zuwendungen aus den Internationalen Solidaritätsfonds angewiesen.

Zu den Ursachen der meist chronischen Defizite der Internationalen gehören: Erstens laufend größere Aufgaben und steigende Kosten; zweitens Fluktuation oder Mitgliederrückgang aus „reichen“ Ländern; drittens Sonderregelungen bis zur Beitragserlassung für Mitgliedsverbände, die in langen Kampfaktionen standen; viertens Verschweigen von Mitgliedszugängen bei einzelnen nicht auf „repräsentative Show“ angewiesenen Gewerkschaften; fünftens prinzipielle oder politisch motivierte Ablehnung von externen Zuschüssen⁴¹⁾, und vor allem sechstens: niedrige Anteile, die pro Mitglied an die internationalen Sekretariate abgeführt werden.

b) Organisatorische Schranken

Es mangelt nicht überall an finanziellen und technischen Potentialen, dennoch muß man von einem Defizit in der internationalen Arbeit auch der mitgliederstarken Teile in der internationalen Gewerkschaftsbewegung sprechen. Zunächst ist gerade bei den großen Apparaten kaum eine effektive Arbeitsorganisation ersichtlich. Im Gegenteil: Eine kaum noch überschaubare Zerstückelung in miteinander so gut wie nie kooperierende Fachrefereate in den hauptamtlichen Verwaltungen wird lediglich durch die politische Repräsentation von den wenigen gewählten Vorstandsmitgliedern einigermaßen zusammengehalten. Da diese aber schon durch die ihnen wichtiger erscheinenden nationalen Aufgaben völlig überlastet sind, können sie auf der internationalen Ebene buchstäblich nur repräsentieren,

⁴⁰⁾ IBFG (Hrsg.), Kassenbericht 1969—1972, vorgelegt zum 10. Welt-Kongreß, London, Juli 1972, S. 76.

⁴¹⁾ Die ICF legt stets Wert darauf, „keinerlei finanzielle Unterstützung aus irgendeiner Quelle außerhalb der ICF-Mitgliedsverbände“ erhalten zu haben, während die IUL angibt, „kleine Beträge ... für die Unterstützung von Bildungstätigkeiten“ vom Internationalen Arbeitsamt bekommen zu haben, in: IUL-Selbstverständnispapier, Juni 1972, S. 2.

ohne Zeit und Engagement für gründliche Vorbereitung zu haben.

Wegen ihrer bereits dargestellten Fixierung auf die Gremien, von denen sie gewählt sind, halten sie auch weder eine fachliche Analyse noch politische Strategiediskussionen für die internationale Arbeit notwendig. So erklärt sich die ständige Addition von „internationalistischen“ Gemeinplätzen auf Kongres-

sen oder von „Sonntagsreden“. Dieser Arbeit unterziehen sich dann in den Zentralen entweder mehr oder weniger verselbständigte „Experten für Internationales“, die praktisch wegen ihrer Informationsvorsprünge von niemandem mehr kontrolliert werden können, oder die internationale Arbeit wird überwuchert vom Kampf der Hierarchie um Ämter und Prestige als ein beliebiges Feld unter anderen.

VI. Interessenkonflikte und Kompetenz-Kontroversen

Der Mangel an materiell-organisatorischen Möglichkeiten ist für die internationale Gewerkschaftsbewegung nicht zu unterschätzen, aber wichtiger scheint uns noch der Faktor des unausgebildeten Bewußtseins bei den Arbeitermassen — auch denen, die in MNK beschäftigt sind — zu sein. Wir hatten oben ausgeführt, daß die hauptamtlichen Führungskräfte sich tendenziell auf Repräsentation in den internationalen Gremien beschränken und deshalb auch keine Informationen — weder ausführlich noch regelmäßig — an ihre nationale Basis weitergeben. Keine der Gewerkschaften und schon gar nicht die gesamte Arbeiterschaft haben ihrerseits bisher wesentliche Erfahrungen im internationalen Feld machen können.

1. Betriebsegoismen gegenüber Gesamtinteressen der Beschäftigten in den MNK

Subjektive, aber auch objektive Faktoren sind es, die bis heute breite Solidaritätsaktionen in vielen MNK verhindert haben. Zunächst fehlt es an fundierten Vergleichsmöglichkeiten, um die unterschiedliche Lage der Beschäftigten in den Zweigbetrieben des gleichen Konzerns überhaupt „objektiv“ einschätzen zu können. Die Unterschiede erklären sich sowohl aus dem jeweiligen allgemeinen Lebensstandard als auch aus den Differenzen in den Lohn- und Arbeitsbedingungen. Die Kapitalvertreter lassen nichts unversucht, um diese Differenzen noch zu vertiefen.

Die wirtschaftswissenschaftliche Abteilung im Genfer IMB-Generalsekretariat untersuch-

te exemplarisch unter den kanadischen CHRYSLER-Arbeitern, wie groß ihre Bereitschaft wäre, Aktionen ihrer Kollegen in den USA, in England und in Mexiko solidarisch zu unterstützen. Das Ergebnis zeigt bemerkenswerte Differenzierungen auf: Während 53 Prozent der Befragten mit Sympathiestreiks die CHRYSLER-Arbeiter in den USA unterstützen würden, sind es 10 Prozent für die englischen und nur 9 Prozent für die mexikanischen Kollegen. Die weiteren Antworten ⁴²⁾ weisen nahezu alle die gleiche Tendenz auf. Offensichtlich spielt die geographische Nähe und die organisatorische Verbindung mit der US-amerikanischen UAW eine entscheidende Rolle.

An der subjektiven Höherbewertung des Eigeninteresses und der Gleichgültigkeit gegenüber denen, zu denen ein objektiver Interessenverband besteht, wird sich nicht viel durch die Beschwörung internationaler Solidarität ändern. Vielmehr ist dafür wohl ein langer Prozeß der Bildung im umfassenden Sinne erforderlich, der durch kontinuierliche Informationsflüsse von oben nach unten und umgekehrt eingeleitet werden kann. Dabei wird man jedoch durch die bisherigen Erfahrungen sehr ernüchtert. Auch für die internationalistisch denkenden Gewerkschafter war bisher oft das „Hemd“ der eigenen Mitgliederinteressen näher als der „Rock“ transnationaler MNK-Aktionen.

⁴²⁾ S. die Tabelle im Aufsatz von Siegfried Mielke in diesem Heft, S. 20.

2. Konflikte zwischen Vertretern der Zentralen und der Betriebe

Bisher dominiert vor allem in den nationalen Zentralen die Tendenz, ihre Informations- und Erfahrungsvorsprünge gegenüber Gewerkschaftern der „unteren“ Ebenen zu behalten. Dazu trägt sicher auch die Furcht bei, unmittelbare Kontakte zwischen Betriebsdelegierten in Gang kommen zu lassen, die „außer Kontrolle“ geraten könnten. So sind die MNK, in denen autonom von der Politik der nationalen Zentren internationale Aktivitäten stattgefunden haben, an einer Hand aufzuzählen. Das bekannteste Beispiel ist der FORD-Konzern. Dort sind nicht nur erste Initiativen für eine deutsch-belgisch-britische Zusammenarbeit von Betriebsdelegierten ausgegangen, sondern diese wurden bis heute in Form von jährlichen Versammlungen — zuletzt im November 1972 in Köln — kontinuierlich fortgesetzt, parallel zu den Aktionen der IMB-Zentrale. Ohne finanzielle oder politische Unterstützung haben vor allem Betriebsratsmitglieder von Köln-Niehl die Kontakte jahrelang gegen die Skepsis des IG Metall-Vorstandes durchgesetzt. Wiederholt wies dieser darauf hin, daß er „eigene Gremien unterhalte, die für derartige Beziehungen zuständig seien“⁴³⁾. Zu den Arbeiten des FORD-Weltausschusses wurden die bundesdeutschen Betriebsratsmitglieder nicht von der koordinierenden IMB-Automobil-Abteilung direkt, sondern vom IG Metall-Vorstand eingeladen und informiert. Dabei konnten wir feststellen, daß die wichtige IMB-Synopse von 1971 bis Juni 1972 nicht an den Betriebsratsvorsitzenden der FORD-Werke in der Bundesrepublik gelangt ist.

Wenn wir die betrieblichen Aktivitäten zu denen der Zentralen als Ergänzung für notwendig erachten, soll damit nicht die „Basis“ fetischisiert werden. Dazu gibt es in Kenntnis anderer Fälle wirklich keinen Anlaß. Zum Beispiel zeigt der AKZO-Fall, daß einige Gewerkschafter der IG CPK weit antikapitalistischer auftraten als manche durch langjährige Betriebsratsarbeit in einer sozialpartnerschaftlichen Vorstellungswelt verhafteten Betriebsräte. Während der gesamten Aktionen waren hauptberufliche Gewerkschafter mobiler als die sowohl in der Bundesrepublik als noch mehr in den Niederlanden an restriktive Bestimmungen gebundenen Betriebsräte. Von letzteren sind allerdings die davon freien ge-

werkschaftlichen Vertrauensleute in den Betrieben zu unterscheiden, die sich namentlich im DUNLOP-PIRELLI-Konzern stark hervorgetan haben. Bisher blieben sie aber im wesentlichen auf die beiden Stammländer Italien und Großbritannien beschränkt. Gerade von den bundesdeutschen Filialen beider MNK-Teile sind bis heute keine Vertrauensleute oder örtliche Gewerkschafter in die internationale Arbeit einbezogen worden: Im italienisch-britischen Komitee aus politischen Gründen nicht, während sich im ICF-Weltrat des gleichen Konzerns Betriebsratsvorsitzende und Hauptamtliche aus der IG CPK-Zentrale die Plätze teilen⁴⁴⁾.

Aus all dem sind folgende Schlüsse zu ziehen: Interessenorganisation auf der untersten Ebene der Produktion und internationale Gewerkschaftsorganisation sind keine Alternativen, sondern sie ergänzen sich wechselseitig in einer notwendigen Gesamtstrategie. Dem notwendigen Mindestmaß an internationalem Gewerkschaftszentralismus sollte ein Maximum an Mobilisierung in möglichst allen Betrieben vieler MNK gegenüberstehen.

3. Kontroversen zwischen konföderalen und föderalen Organen

Von den Richtungen des WVA und des WGB konnten wir wegen deren bisher noch vergleichsweise bescheidenen Aktionen gegenüber den MNK keine so detaillierten Informationen erwarten. Deshalb beschränken wir uns in diesem und in dem abschließenden Abschnitt auf die IBFG-Richtung, ohne damit auszuschließen, daß innerhalb der beiden anderen Richtungen ebenfalls Kontroversen zumindest verdeckt ausgetragen wurden. In der IBFG-Richtung sind jedenfalls Zuständigkeitskonflikte in der Frage der MNK zwischen den internationalen Bündeln und den Branchen- bzw. Berufsinternationalen auf westeuropäischer und auf weltweiter Ebene bekanntgeworden. Im Kern geht es dabei um folgende Streitfrage: Wo grenzen sich die „direkten“ betriebs-, tarifpolitischen u. a. Aufgaben von den „indirekten“ über Gesetzgeber, Rechtsprechung u. ä. ab? So schwierig eine solche Abgrenzung in der Theorie ist, so unabweislich stellt sie sich doch für die internationale Ge-

⁴³⁾ E. Lück, a. a. O., S. 410.

⁴⁴⁾ An der ICF-Weltkonferenz im Juni 1972 nahmen je zwei Betriebsräte von VEITH-PIRELLI und von DUNLOP sowie zwei Abteilungsleiter aus Hannover teil, in: Gewerkschaftliche Umschau 4/1972, S. 13.

werkschaftspraxis, um sowohl Doppelarbeit als auch Reibungsverluste zu vermeiden.

Daß dieses Problem nicht abstrakt gelöst werden kann, sondern sich ganz handfest stellt, zeigten bisher am deutlichsten Vorbereitung und Verlauf der beiden MNK-Kolloquien, zu denen der EBFG im Februar und Oktober 1972 alle der „freien“ Gewerkschaftsbewegung zugerechneten Organe eingeladen hatte. Von den drei — gegenüber den MNK — wichtigsten Berufssekretariaten: IMB, ICF und IUL kamen zum ersten Treffen Protestschreiben und Absagen. Lediglich die Metall-Internationale ließ durch einen Beobachter erklären, daß „wahrscheinlich alle IBS gegenüber einer solchen Initiative Bedenken hätten... und daß es eigentlich Aufgabe der Berufssekretariate sei, sich mit den Problemen der multinationalen Unternehmen auseinanderzusetzen“⁴⁵⁾. Die EBFG-Vertreter versicherten demgegenüber, daß sie nicht beabsichtigten, sich zusätzliche Kompetenzen anzueignen, sondern ihre „besondere Verantwortung gegenüber der Entwicklung des Gesellschaftsrechts in der EWG... für die Interessen der Arbeitnehmer von multinationalen Gesellschaften“⁴⁶⁾ einlösen wollten. Mehr als diese Worte beschwichtigten die anwesenden Vertreter der westeuropäischen Organisationen der Metall-, Chemie- und Lebensmittelgewerkschaften jeweils ihre Internationalen. So kam es, daß zum zweiten EBFG-Kolloquium IMB, ICF und IUL höchst repräsentativ mit ihren Generalsekretären vertreten waren. Obwohl bei dieser Gelegenheit erstmalig zwischen den Hauptakteuren der gleichen

Gewerkschaftsrichtung eine mögliche Arbeitsteilung andiskutiert wurde — wenn auch ohne verbindliches Ergebnis —, spielt sich dennoch seit 1973 die gleiche Streiterei in bezug auf die vom Londoner Weltkongreß beschlossene „Gemeinsame Arbeitsgruppe IBFG/IBS“ ab.

4. Kontroversen zwischen föderalen Organen auf gleicher Ebene

Allein die drei hervorgehobenen Generalsekretariate der Branchengewerkschaften führen offensichtlich regelmäßig Absprachen in ihrer Arbeit gegenüber den MNK durch. Gleichwohl gibt es auch zwischen dieser IMB-ICF-IUL-„Koalition“ Probleme, die sich ständig in neuer Form stellen. Sie beginnen damit, daß z. B. die ICF von 20 Verbänden⁴⁷⁾ Beiträge einnimmt, die gleichzeitig auch Mitglieder bei den beiden anderen Internationalen sind. Das liegt einmal an den oben erörterten Organisationsunterschieden der Gewerkschaften, aber auch daran, daß Zahl und Bedeutung der Mischkonzerne zunehmen. Allerdings hat sich bei Aktionen gegenüber diesen „conglomerates“ die Kooperation der Drei gut bewährt, beispielsweise im GRACE-Konzern mit Zentrale in den USA. Wenn auch eine gute Zusammenarbeit der Generalsekretariate noch nicht mit eben derselben auf den „unteren“ Ebenen gleichzusetzen ist, zeigt man sich optimistisch und plant für die Zukunft noch bedeutendere MNK gemeinsam anzugehen, beispielsweise das Super-Konglomerat ITT.

VII. Möglichkeiten gewerkschaftlicher Strategie gegenüber den MNK

1. Ziele

Trotz aller Probleme, Kontroversen und Widersprüche in der internationalen Gewerkschaftsbewegung muß eine gemeinsame Strategie gefunden werden, wenn nicht der Machtvorsprung der MNK noch größer werden soll.

Eine gegenüber den MNK offensiv entwickelte Strategie muß längerfristige Ziele als Orientie-

rung haben. Internationale Solidarität und Gegenmacht stehen seit Beginn der Arbeiterbewegung zumindest deklaratorisch an oberster Stelle. Wenn sie in die Praxis umgesetzt werden sollen, müssen daraus Aktionen werden. So haben sich im September 1972 zumindest die niederländischen und die deutschen Beschäftigten im AKZO-Konzern der Unternehmensleitung, die mehrere Hauptwerke stilllegen wollte, durch aufeinander abgestimmte Aktionen entgegengestellt. Der nach längeren Kämpfen zumindest vorläufig errungene Erfolg hat die in-

⁴⁵⁾ Erklärungen von S. Chapatte, in: Protokoll des 1. EBFG-Kolloquiums, 25. 2. 1972, S. 2 (im Archiv des Verfassers).

⁴⁶⁾ EBFG-Einladungsschreiben zum 2. Kolloquium, Brüssel, 6. 7. 1972, S. 3.

⁴⁷⁾ Bulletin über den 14. ICF-Kongreß, Kopenhagen 1970, S. 6.

ternationale Solidarität und Gegenmacht anschaulich gemacht. Es gelang, die Forderungen in den Betrieben verschiedener Nationen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen und mit Hilfe des Basisdrucks gegenüber der MNK-Leitung durchzusetzen. Die Tatsache, daß oft Zehn- oder Hunderttausende arbeitenden Menschen letztlich Beschäftigte ein und desselben Konzerns sind, schafft zunächst ein „Gefühl der Zusammengehörigkeit über die Grenzen hinweg“⁴⁸⁾ und läßt die Erkenntnis gemeinsamer Abhängigkeit wachsen. Dies ist der Hintergrund für die lauter werdende Forderung nach internationaler Gegenmacht der Gewerkschaftsbewegung und zugleich die Basis für den Ruf nach solidarischem Handeln.

Unter den weiteren Zielen ist die Sozialisierung hervorzuheben, die allerdings nach den jeweiligen nationalen und kontinentalen Bedingungen differenziert werden muß. Nur so können Interessenkollisionen vermieden werden, da Vergesellschaftung eines MNK-Teils zu Entlassungen bei anderen führen kann, was sicherlich nicht die internationale Solidarität fördert. Demokratisierung bedeutet gegenüber den multinationalen Konzernen, in denen die Entscheidungsebene noch weiter von der Basis entfernt ist als in den nationalen Konzernen, Konzepte der Kontrolle durch die Arbeiterschaft und deren Interessenorganisation zu entwickeln; dabei sind die in verschiedenen Ländern verschieden vorgefundenen Systeme — wie Mitbestimmung in der BRD, Contrôle Ouvrier in Belgien, Industrial Democracy in Großbritannien nicht einfach nach oben zu verlängern, sondern es müssen gemeinsame Elemente, wie die Stärkung der Vertrauensleute in den MNK-Betrieben, zu einem international abgestimmten System der Interessenvertretung zusammengefügt werden.

Unter dem Ziel: Programm für nach oben verbesserte Arbeits- und Lohnbedingungen sind all die materiellen und immateriellen Forderungen gemeint, die in allen Teilen eines MNK aufgestellt werden. Dabei sollten sich die Gewerkschaften einmal auf die immateriellen Forderungen konzentrieren, da die materiellen jeweils abhängig sind von den nationalen Bedingungen — wie Kaufkraft und Währungen. Dagegen besitzt z. B. der Schutz vor verschärftem Arbeitsrhythmus überall seine Gültigkeit, da schon die MNK bei den Arbeitsbe-

dingungen eine Angleichung im Negativen für alle Produktionsstätten betreiben. Verkürzung der Arbeitszeit, Sicherheit am Arbeitsplatz, Ausbau der Gewerkschaftsrechte u. ä. m. stellen sich überall als vorrangige und praxisnahe Forderungen dar. Davon sollten einige für jeden Konzern ausgewählt werden, um für die Durchsetzung der jeweils günstigsten Bedingungen zu kämpfen.

2. Mittel

Zu den Mitteln gewerkschaftlicher Gegenstrategie gehört zunächst die Schaffung einer geschlossenen internationalen Organisation, die an den bestehenden Strukturen ansetzt und diese beharrlich weiterzuentwickeln sucht. Anzustreben ist ein flexibles „Dreiersystem“, in dem sowohl die internationalen Bünde als auch die Brancheninternationalen ihren Platz haben; hinzu kommen muß jedoch eine den MNK entsprechende Organisationsform, wozu es in den „Weltkonzernausschüssen“, namentlich von IMB, ICF und IUL erste Ansätze gibt. Für die MNK-Komitees ist generell ein wirksames Minimum an zentralem Apparat mit einem Maximum an Initiativen auf betrieblicher Ebene zu verbinden. Diese gewerkschaftlichen Ausschüsse erhalten die Chance, die herkömmliche Zersplitterung zumindest in den MNK aufzuheben, gleichzeitig können sie freilich eine neue Spaltung schaffen, nämlich die zwischen den Beschäftigten bei den MNK und allen übrigen.

Gerade um die Gefahr eines möglichen „MNK-Syndikalismus“ zu verhindern, bedarf es weiterhin starker Internationalen der Branchen- bzw. Berufsgewerkschaften. Sie haben eine Fülle von Kommunikations- und Koordinationsarbeit in mehrfacher Richtung zu leisten. Zwischen den MNK-Komitees, von Komitee zur Branchenzentrale und zu den Bünden. Insgesamt müssen die Gewerkschaftsinternationalen — wie der IMB — organisatorische Scharniere sein zwischen den „kapitalnah“ agierenden MNK-Komitees und den „staatsnah“ handelnden internationalen Bünden. Letztere haben gegenüber allen staatlichen Funktionsträgern auf den Ebenen des Nationalstaates, übernationaler Wirtschaftsräume und der gesamten kapitalistischen Welt aktiv zu sein, weil sie gegenüber den internationalen Institutionen — wie den UN-Behörden — einen besonderen Beraterstatus haben.

⁴⁸⁾ So G. Köpke, Multinationale Unternehmen und Gewerkschaften, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 7/1971, S. 395.

Die MNK werden sich aber nur von gewerkschaftlichen Organisationen beeindrucken lassen, wenn diese sowohl Koordinations- und Kooperationsmaßnahmen als auch direkte Aktionen gegenüber den MNK durchführen können. Das erste Aufgabenbündel beginnt mit der Ermittlung und dem Austausch von Informationen, wobei es nicht so sehr auf die Quantität als vielmehr auf die qualitative Auswahl ankommt; zu den wichtigsten Themen gehören u. a. neue Kapitalbeteiligungen, Investitionsentscheidungen und „Rationalisierungen“ innerhalb eines MNK. All dies muß systematisch dokumentiert und fallweise erforscht werden. Analysen sind über die Kapital-Strategie hinaus auf die rechtlichen und politischen Bedingungen für gewerkschaftliche Gegenaktionen auszudehnen. Gleichzeitig müssen technische — wie Arbeitstreffen — und finanzielle Unterstützungen — wie internationale Streikkassen — organisiert werden.

Unter den direkten Aktionen gegenüber MNK fassen wir zusammen:

- Protest- und Sympathiebekundungen, die von der Verschickung von Resolutionen der Vertrauensleute eines Betriebs, über simultane Flugblattverteilung vor mehreren Betrieben bis zu zentralen Demonstrationen reichen:
- Verweigerung von Mehrarbeit, was sowohl das gemeinsame Ablehnen von „freiwilligen“ Überstunden als auch die Weigerung, aus bestreikten Betrieben geliefertes Material weiterzuverarbeiten, heißen kann.
- Sympathie-, Warn- und Teilstreiks, die alle die präzise Kenntnis des Produktionszusammenhangs zur Voraussetzung haben und die auf dessen für die Kapitalverwertung wichtigsten Teile abzielen.
- Besetzungen von Betrieben bzw. -teilen, wozu ebenso örtlich und zeitlich differenzierte Aktionen angewandt werden müssen.

Die Aktionsmittel können je nach den besonderen Situationen geeignet sein, die Kapitalrepräsentanten an einen Tisch mit den Gewerkschaften zu bringen. Bei solchen informellen Kontaktgesprächen geht es sowohl darum, sonst nicht zu erhaltende Informationen abzufragen, als auch die Bedingungen für multina-

tionale Kollektivverhandlungen vorzuklären. Wenn diese informellen Gespräche durch MNK-Komitees gründlich und umfassend vorbereitet werden, könnte die Solidarität der Beschäftigten aller Betriebe eines MNK gefördert und die gewerkschaftliche Verhandlungsposition gestärkt werden, um schließlich zumindest Teilabsprachen mit den MNK-Zentralen zu erreichen. Auf dem Weg zu multinationalen Kollektivverträgen sind sowohl die Widerstände der Kapitaleseite als auch die vielfältigen institutionellen Schranken zu überwinden. Dennoch sollten folgende Schritte unternommen werden:

- Synchronisation der Laufzeiten und Zusammenlegung der Ablauftermine,
- Vereinheitlichung der Forderungsprioritäten sowie
- Durchsetzung von Musterverträgen dort, wo die Gewerkschaften am stärksten sind.

Diese strategischen Mittel auf dem langen Weg zu Kollektivverträgen in den MNK werden nur dann zu dauerhaften Ergebnissen führen, wenn in bestimmten Momenten des Kampfes institutionelle Absicherungen erfolgen.

3. Strategiefelder

Die Gewerkschaften haben in ihren Versuchen, eine Gegenmacht zu den MNK zu bilden, in einigen Fällen Fortschritte erzielt — ein umfassender Strategieentwurf steht freilich noch aus. Zu fordern ist eine „Doppelstrategie“ für die internationale Gewerkschaftsbewegung insofern als einerseits eine nicht-institutionelle, d. h. eine auf der Kraft der eigenen Organisation aufbauende und als andererseits eine institutionelle, d. h. eine bei allen staatlichen Institutionen ⁴⁹⁾ ansetzende, Strategie zu betreiben ist. Bei aller Vorrangigkeit der erstgenannten Strategie, vor allem wegen der Lang-

⁴⁹⁾ Z. B. verschob die Internationale Arbeitsorganisation (IAO) 1971 eine Studie über die MNK, weil sie vom Management verschiedener Konzerne entsprechend bedrängt wurde — so von Reuther auf dem 22. Kongreß des IMB, in: Gewerkschaftsspiegel 23/1971, S. 20; allerdings hat die gleiche IAO 1974 ein umfassendes Forschungsprogramm in Angriff genommen, zu dem der Verfasser als „externer Berater“ der Gewerkschaftsseite benannt wurde.

samkeit und der vom Kapitalinteresse geprägten Arbeit der Institutionen, sind doch die Möglichkeiten praktischer Umsetzung begrenzt. Im Ergebnis kamen bisher lediglich wenige Gespräche mit den MNK-Zentralen — wie das bekannteste Beispiel bei PHILIPS — heraus, die von Gewerkschaftsdelegationen unter Leitung von internationalen Sekretären geführt wurden. Darin sind erste Ansätze zu Kollektivverhandlungen mit den MNK zu sehen, wie sehr diese auch von gewerkschaftlicher Seite gewünscht werden. Daraus ergibt sich wiederum, daß im Rahmen der internationalen Doppelstrategie auch die Institutionen angegangen werden müssen. Weil alle internationalen Institutionen bisher im Kern Bündnisse zwischen Staaten sind, hat die institutionelle Strategie auf nationalstaatlicher Ebene anzusetzen, um trotz der Aushöhlung der „Souveränität“ des Nationalstaates durch die MNK alle Möglichkeiten von Interventionen auszuschöpfen, z. B. für Investitionskontrollen. Auf dem Feld der Beobachtung und der Kontrolle könnten auch die westeuropäischen Institutionen, die OECD und das GATT Beiträge leisten. Von den beiden zuletzt genannten und den Institutionen der UN — wie der Wirtschafts- und Sozialrat und nicht zuletzt die Internationale Arbeitsorganisation (IAO) — wird insbesondere die Aufstellung eines international verbindlichen „Verhaltenskodex“ für die MNK verlangt. Die Arbeit gegenüber allen Institutionen ist für mich nicht so sehr von den formalen Ergebnissen interessant, sondern vielmehr als Beitrag zur Aufklärung über die Zusammenhänge des gegenwärtig organisierten Kapitalismus und der internationalen Gewerkschaftsbewegung. Auf jeden Fall sollte die Wirksamkeit eines international abgestimmten Vorgehens der Staaten gegenüber den MNK nicht überschätzt werden. Divergierende nationale Interessen, siehe Washingtoner Energie-Konferenz im Februar 1974, und Unterschiede in den wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Ausgangsbedingungen lassen nur schemenhaft eine gemeinsame Haltung gegenüber den MNK namentlich gegenüber den Erdöloligopolen entstehen. Freilich könnte durch die Gleichzeitigkeit eigenorganisatorischer Anstrengungen und Aktionen ein internationaler Druck auf die Institutionen entfaltet werden. Hinzu kommt, daß die Gewerkschaften aufgefordert sind, sowohl gemeinsame Aktionen als auch geeignete Bündnispartner unter den politischen Parteien und Basisbewegungen zu suchen.

4. Bündnispartner

Neben der Notwendigkeit, eine eigene Gegenmacht zu bilden, die der internationalen Gewerkschaftsbewegung von keiner anderen Organisation abgenommen wird, muß sie für ihre Strategie gegenüber den Institutionen alles daransetzen, um die Mehrheit der Bevölkerung, vor allem die in der Arbeiterklasse, für ihre Forderungen zu gewinnen. Da der Mehrheitswillen in den Staaten zumindest formal über politische Parteien organisiert wird, sind sicherlich einige für die Gewerkschaften notwendige Adressaten und potentielle Verbündete. Wenn auch in den meisten kapitalistischen Staaten keine gewerkschaftsnahen Parteien die nationale Regierung stellen und obgleich die Internationalisierung der Parteien noch hinter der der Gewerkschaften nachhinkt, kann es doch nützlich sein, das MNK-Problem an Parteien und an Regierungen heranzutragen. Namentlich bei den Organisationen der UN könnte ein Bündnis zwischen Gewerkschaften mit nahestehenden Parteien⁹⁰⁾, die die Regierung stellen — einschließlich der Regierungen der sozialistischen Staaten —, weitergehende Beschlüsse zur Beobachtung und Kontrolle der MNK durchsetzen. Da aber weniger die Verabschiedung als vielmehr die Durchführung der Resolutionen von gewerkschaftlichem Interesse ist, muß auf allen Ebenen der Parteien Druck ausgeübt werden, z. B. vom Ortsverein der SPD in der BRD bis zum Generalsekretariat der Sozialistischen Internationale. In einzelnen Fällen — wie wiederum bei AKZO — haben bereits mehrere Querverbindungen von Gewerkschaften und sozialdemokratische Parteien in der BRD und in den Niederlanden zumindest zu einer moralischen Unterstützung der gewerkschaftlichen Aktionen geführt. Zu weitergehender Hilfestellung waren indessen die Parteien selbst in diesem „populären“ Fall nicht fähig, da sie bisher sowohl organisatorisch als auch programmatisch überwiegend auf den Nationalstaat fixiert sind. Schon deshalb sollte die Bündnisfrage auch auf andere Organisationen — wie Genossenschaften, öffentliche Unternehmen und Verbrauchervereinigungen — und Institutionen, wie Kommunal- und Regionalverbände, kurz: auf all die ausgedehnt werden, die von den

⁹⁰⁾ B. Bendiner nennt in einem Arbeitspapier für den IMB vom 6. 2. 1971 ausdrücklich die Labour Party, die SPD, die SPO und die sozialdemokratischen Parteien Skandinaviens.

Entscheidungen der MNK betroffen sind. In einem solchen Verbund könnten vielleicht keine spektakulären internationalen Maßnahmen veranstaltet, aber es könnten gegen das internationale Kapital — gerade in Grenzräumen — wirksame Direktaktionen durchgeführt werden. Zu eben diesen Aktionen gegenüber strategisch ausgewählten MNK könnten auch einzelne „Bürgerinitiativen“, „Basisgruppen“ und ähnliche Bewegungen hinzugezogen wer-

den. Nicht zufällig sind in den letzten Jahren von diesen kleinen Gruppen mehrere Anstöße gegenüber einzelnen MNK ausgegangen, die dann erst von der regionalen, nationalen und internationalen Gewerkschaftsbewegung aufgegriffen worden sind. Nur mit Hilfe geeigneter Verbündeter wird der Macht der MNK im organisierten Kapitalismus eine Gegenmacht der internationalen Arbeiterbewegung entgegengestellt werden können.

Siegfried Mielke: Multinationale Konzerne — Internationale Kapitalstrategie ohne Grenzen?

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 11/1974, S. 3—24

Die Multinationalen Konzerne (MNK), die Träger der Internationalisierung der Produktion, sind in den letzten Jahren zunehmend zu einem Gegenstand öffentlichen Interesses geworden — nicht zu Unrecht, wie z. B. das Verhalten der Erdölkonzerne (Preis- und Verteilungspolitik) während der augenblicklichen Energiekrise gezeigt hat. MNK bestimmen in immer stärkerem Maße die Entwicklung der Weltwirtschaft und die Politik der einzelnen Nationalstaaten. Anhand von Teilen der Währungs-, Zahlungsbilanz- und Steuerpolitik versucht der Verfasser aufzuzeigen, inwieweit MNK in der Lage sind, im nationalstaatlichen Rahmen getroffene Entscheidungen zu ignorieren oder sie gar aufzuheben. Neben der Bedrohung der nationalstaatlichen Souveränität wird die Frage erörtert, in welcher Weise die Existenz der MNK das Machtverhältnis zwischen Kapital und Arbeit tangiert, d. h. inwieweit die Internationalisierung der Produktion die strukturellen Machtunterschiede zwischen den großen sozialen Interessengruppen zuungunsten der Gewerkschaften verschärft und welche Gegenmachtkonzeptionen die verschiedenen Gewerkschaftsbewegungen als Antwort auf die Auswirkungen der Internationalisierung der Produktion bisher entwickelten. Tritt keine Änderung zugunsten der Nationalstaaten und Gewerkschaften im Machtdreieck MNK-Nationalstaaten-Gewerkschaften ein, so muß mit einem weiteren Abbau der Wirksamkeit pluralistischer Grundsätze gerechnet werden.

Die bisherigen Ergebnisse der aufgeworfenen Frage sind zum Teil widersprüchlich, was nicht zuletzt auf das Konto ungenauer und inkongruenter Definitionsvorschläge sowie die unzureichende Berücksichtigung der Entstehungsgründe der MNK geht. Der Erörterung der genannten Problembereiche wird daher ein knapper Überblick über Definitions- und Typologisierungsvorschläge, die Entstehungsgründe der MNK und den Entwicklungsstand der Internationalisierung der Produktion vorangestellt.

Ernst Piehl: Multinationale Konzerne und internationale Gewerkschaftsbewegung

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 11/1974, S. 25—45

Der Aufsatz wird als Beitrag vor allem zur Analyse und auch zur Strategie der Arbeiterbewegung im international organisierten Kapitalismus verstanden. Seine Aufgabe sieht der Verfasser darin, die wichtigsten Materialien und Dokumente auszuwerten und zu bewerten, ob und wie sich die Gewerkschaftsbewegung hinsichtlich ihres Programms und ihrer Praxis gegenüber den MNK tatsächlich in einem Prozeß der Internationalisierung befindet. Der weltweiten Kapitalkonzentration und der massiven Interessenorganisation der Unternehmerschaft steht eine zersplitterte Gewerkschaftsbewegung gegenüber. Eine systematische Untersuchung der Aktivitäten von Kapital und Arbeit in ausgewählten MNK unterstreicht, daß die Gewerkschaftsbewegung nicht nur ideologisch gespalten, sondern auch auf die nationalstaatlichen Bedingungen und auf ihre jeweils eigenen Strategien und Organisationen fixiert ist. Zu den strategisch-strukturellen Divergenzen kommen materiell-technische und konzeptionell-intellektuelle Mängel hinzu. Sie alle verursachen partielle Egoismen, Interessenkonflikte und Kompetenzkontroversen.

Trotz aller Probleme und Widersprüche in der internationalen Gewerkschaftsbewegung ist eine gemeinsame Strategie zu finden, die sowohl auf einer übersichtlichen Gewerkschaftsstruktur als auch auf einer klaren Arbeitsteilung basiert. Die Ansätze der gewerkschaftlichen Weltkonzernausschüsse können in einen Verbund mit den Internationalen der Branchengewerkschaften und der Bünde gebracht werden. Eine offensiv gegenüber dem multinationalen Kapital zu praktizierende Strategie hat sich an den Zielen internationaler Gegenmacht und Solidarität zu orientieren und die Möglichkeiten koordinierter Aktionen — wie Ablehnung von Überstunden und Durchführung von Teilstreiks — in den MNK-Betrieben zu entwickeln.