



Internationale Wirtschaft

Unternehmen und Weltwirtschaftsraum
im Globalisierungsprozess

von

Dr. Simon Martin Neumair

Prof. Dr. Dieter Matthew Schlesinger

Univ.-Prof. i. R. Dr. Hans-Dieter Haas

Oldenbourg Verlag München

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2012 Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH
Rosenheimer Straße 145, D-81671 München
Telefon: (089) 45051-0
www.oldenbourg-verlag.de

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Lektorat: Anne Lennartz
Herstellung: Constanze Müller
Titelbild: thinkstockphotos.de
Einbandgestaltung: hauser lacour
Gesamtherstellung: Grafik & Druck GmbH, München

Dieses Papier ist alterungsbeständig nach DIN/ISO 9706.

ISBN 978-3-486-70426-6
eISBN 978-3-486-71602-3

Vorwort

Wirtschaftliches Handeln findet heute vermehrt im globalen Kontext statt. Das Wachstum des Außenhandels, die steigende Mobilität des Faktors Kapital und die weltweite Verteilung unternehmerischer Wertschöpfungsfunktionen sind wesentliche Indikatoren für eine ökonomische Internationalisierung, deren Dimension und Vielschichtigkeit kontinuierlich zunehmen.

Die Internationalisierung der Wirtschaft ist ein Phänomen unserer Zeit, das die Gesellschaft prägt und sich im täglichen Leben jedes Einzelnen niederschlägt. Unternehmen gehören zu den Trägern globaler Prozesse, deren Komplexität kontinuierlich steigt. Nahezu alle Erdräume sind inzwischen von diesem Vorgang erfasst, der mit dem Begriff „Globalisierung“ eine zusätzlich qualitative und raumdifferenzierende Ausprägung erhält.

In der akademischen Lehre und Forschung beschäftigt sich eine Vielzahl von Studiengängen mit der Internationalisierung der Wirtschaft und deren Auswirkungen auf Gesellschaft, Politik, Kultur und Umwelt. Je nach Fachgebiet liegt der Fokus zwar auf unterschiedlichen Fragestellungen, die Komplexität der Thematik macht es aber erforderlich, dass inhaltliche Zusammenhänge, Ursächlichkeiten und Wirkungen auch vor dem Hintergrund raumstruktureller Gegebenheiten und entwicklungsspezifischer Abläufe gesehen werden.

Gerade diese Betonung und Herausarbeitung räumlicher Aspekte gehört zu den Alleinstellungsmerkmalen des Buches, da die Internationalisierung der Wirtschaft viele im Kern geographische Themen berührt. Die weltweite Ausdehnung wirtschaftlicher Aktivitäten, die beschleunigte Überwindung raumzeitlicher Distanzen, die ständig zunehmende Vernetzung ganzer Erdteile durch die Ausbildung globaler Wertschöpfungsnetzwerke und Marktsysteme sowie die Entstehung neuer räumlicher Ungleichgewichte durch den Verlust wirtschaftspolitischer Gestaltungsmacht der Nationalstaaten sowie den Bedeutungswandel territorialer Integrationsformen sind nur einige Aspekte, welche die räumliche Relevanz des Globalisierungsprozesses verdeutlichen.

Das Buch positioniert sich an der Schnittstelle zwischen Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre (insbesondere Internationales Management) sowie Wirtschaftsgeographie. Es vermittelt zwischen einer Managementperspektive sowie einer raumbezogenen volkswirtschaftlichen, aber auch einer wirtschaftsgeographischen Betrachtung. Die Integration der verschiedenen Blickwinkel bietet damit ein klares Alleinstellungsmerkmal zur bestehenden Managementliteratur sowie zu wirtschaftsgeographischen oder ökonomischen Fachpublikationen. So bietet es z. B. Managern eine Hilfestellung zur Verortung ihrer Entscheidungen, indem internationale Wirtschaftsräume und räumliche Aspekte von Wertschöpfung thematisiert werden. Wirtschaftsgeographen und Volkswirte hingegen profitieren von den

Ausführungen zu den Managementinstrumenten, um im Rahmen akteurszentrierter Analysen unternehmerische Entscheidungen nachvollziehen zu können.

Das Buch richtet sich an Studierende der Wirtschaftswissenschaften, die sich mit der Globalisierung der Wirtschaft und der Internationalisierung unternehmerischer Aktivitäten beschäftigen. Angesprochen werden sollen vor allem Studenten der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Internationales Management, aber auch Studierende der Wirtschafts- und Sozialgeographie, des Lehramtes Erdkunde sowie Schüler der Sekundarstufe bzw. des Leistungskursfaches Erdkunde. Daneben bietet es auch Studierenden der Soziologie sowie der Kultur- und Politikwissenschaft interessante Einblicke und Implikationen. Zur Zielgruppe gehören gleichsam auch Praktiker, die sich mit internationalen Wirtschaftsbeziehungen in der Praxis befassen und zusätzliches Hintergrundwissen für diese Materie erwerben wollen.

Das Buch gliedert sich in vier große Bereiche. Im ersten Teil (**Weltwirtschaft im Globalisierungsprozess**) wird zunächst der allgegenwärtige Globalisierungsbegriff diskutiert und abgegrenzt sowie die unterschiedlichen Inhalte, die mit ihm transportiert werden, beleuchtet (**Kapitel 1**). Im Anschluss erfolgt die Darstellung weltwirtschaftlicher Aktivitäten und deren Raummuster aus einer historischen Perspektive, die verdeutlicht, dass internationale wirtschaftliche Transaktionen keineswegs ein rein neuzeitliches Phänomen sind. Mit Außenhandel und Direktinvestitionen werden ferner die wichtigsten Indikatoren einer globalisierten Wirtschaft aus heutiger Sicht aufgezeigt. Auch die Finanz- und Wirtschaftskrise im neuen Jahrtausend findet ihre Berücksichtigung (**Kapitel 2**). Der weitere Verlauf beschäftigt sich mit ausgewählten Theorien des Außenhandels und der Direktinvestitionen und stellt damit ein Spektrum an Erklärungsansätzen vor, mit denen sich die Internationalisierung der Wirtschaft aus theoretischer Perspektive erklären lässt (**Kapitel 3**).

Der zweite Teil (**Weltwirtschaftliche Organisationsmuster und -einheiten**) befasst sich mit dem Weltwirtschaftsraum, in dem sich die Gesamtheit der weltweiten ökonomischen Aktivitäten unter Nutzung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen raumdifferenziert darstellt. Die strukturelle Erfassung des Weltwirtschaftsraums erstreckt sich dabei auf ökonomische Ordnungssysteme und Organisationsmuster der Weltwirtschaft wie Ländertypen und -gruppierungen (**Kapitel 4**), internationale Organisationen und Abkommen im Rahmen einer Global Governance (**Kapitel 5**), regionale Integrationsräume (**Kapitel 6**) sowie Städte und Regionen als Knotenpunkte wirtschaftlicher Prozesse bzw. räumliche Grundlage der Weltwirtschaft (**Kapitel 7**).

Teil drei (**Ausgewählte Rahmenbedingungen internationaler Wirtschaftsräume**) thematisiert ausgewählte Umfeldbedingungen, in die ein internationales Unternehmensmanagement eingebunden ist. Hierzu gehören die Beschreibung und Bewertung bedeutender Standortfaktoren im internationalen Kontext (**Kapitel 8**), der Einfluss von Kulturen auf wirtschaftliches Handeln (**Kapitel 9**) sowie der Umgang mit Risiken (sog. Länderrisiken) und deren Bewertung (**Kapitel 10**).

Teil vier (**Internationale Unternehmensaktivität – Grundlagen und Entscheidungsfelder**) stellt Unternehmen als wichtigste Akteure im Internationalisierungsprozess sowie deren Strategien und Vorgehensweisen in einer globalen Ökonomie in den Mittelpunkt. Zunächst

werden Ziele, Typen und Entstehungsmuster internationaler Unternehmen dargestellt (**Kapitel 11**). Der weitere Verlauf befasst sich mit internationalisierungsspezifischen Entscheidungsfeldern, die im Rahmen einer internationalen Markterschließung zu bearbeiten sind: Ländermarktauswahl und Timingstrategien (**Kapitel 12**), internationale Marktbearbeitungsstrategien (**Kapitel 13**) und Internationales Marketing (**Kapitel 14**). Der Abschluss thematisiert ausgewählte Aspekte eines unternehmerischen Wertschöpfungsmanagements aus räumlicher Perspektive (**Kapitel 15**).

Das Buch enthält mehrere didaktische Hilfestellungen. Wichtige, immer wiederkehrende Begriffe werden zum Ende des Buches in einem **Glossar** erklärt. Im Text wird darauf durch einen vorangestellten Hinweispfil ($\Rightarrow$) verwiesen. Dies geschieht allerdings nicht bei jedem Auftauchen des Begriffs, sondern nur in bestimmten Abständen oder dort, wo es die Autoren für sinnvoll erachten. Am Ende eines jeden Kapitels finden sich – zusätzlich zum gesamten Literaturverzeichnis – eine kurze Zusammenstellung der wichtigsten Literaturhinweise (**Literaturempfehlungen auf einen Blick**) sowie ein Katalog von **Übungs- bzw. Wiederholungsfragen**. Unter <http://www.olderbourg.de> sind **Unterrichtsmaterialien** (alle Abbildungen, Karten und Tabellen) als Foliensatz erhältlich.

An dieser Stellen möchten wir noch auf unsere Kollegen hinweisen, die neben den jetzigen Verfassern am Vorgängerwerk aus dem Jahr 2006 (Internationale Wirtschaft – Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse), herausgegeben von Hans-Dieter Haas und Simon Martin Neumair, beteiligt waren und ehemals bei Entwicklung und Strukturierung der Inhalte prägend mitwirkten: Dr. Daniela Eschlbeck, Dr. Bernd Forster, Dr. Martin Heß, Dr. Maximilian Levasier, Dr. Michael Oechsle, Prof. Dr. Johannes Rehner, Dr. Till Werneck sowie Prof. Dr. Hans-Martin Zadernach.

Simon Martin Neumair, Dieter Matthew Schlesinger und Hans-Dieter Haas im Juli 2012

Inhalt

Vorwort	V
Abbildungsverzeichnis	XV
Tabellenverzeichnis	XIX
Kartenverzeichnis	XXI
Exkursverzeichnis	XXIII
Weltwirtschaft im Globalisierungsprozess	1
1 Globalisierung der Wirtschaft	3
1.1 Globalisierung – eine begriffliche Eingrenzung.....	3
1.2 Triebkräfte der Globalisierung	9
1.3 Transnationale Unternehmen als Träger der ökonomischen Globalisierung.....	12
1.4 Globalisierung und nachhaltiges Wirtschaften.....	16
2 Entwicklung weltwirtschaftlicher Aktivitäten und Raummuster	19
2.1 Frühe Formen internationaler Wirtschaftsbeziehungen.....	19
2.1.1 Altertum	19
2.1.2 Mittelalter und frühes Kolonialzeitalter	20
2.1.3 Industrielle Revolution und Imperialismus	23
2.1.4 Triadisierung und Neue internationale Arbeitsteilung	25
2.2 Außenhandel und Direktinvestitionen als Indikatoren einer globalisierten Wirtschaft.....	28
2.2.1 Entwicklungstendenzen des Welthandels.....	30
2.2.2 Globale Direktinvestitionsstrukturen.....	41
2.3 Finanz- und Wirtschaftskrise im neuen Jahrtausend	46

3	Theoretische Ansätze der Internationalisierung der Wirtschaft	53
3.1	Theorie des Außenhandels	53
3.1.1	Nichtverfügbarkeit als Ursache für Außenhandel	54
3.1.2	Klassische und neoklassische Außenhandelstheorien	56
3.1.3	Moderne Außenhandelstheorien	61
3.1.4	Freihandel versus Protektionismus.....	66
3.2	Theorie der Direktinvestitionen	75
3.2.1	Eigenschaften und Systematisierung von Direktinvestitionen	75
3.2.2	Partialanalytische Ansätze	77
3.2.3	Eklektisches Paradigma	84
3.2.4	Behavioristische Theorie.....	86
	Weltwirtschaftliche Organisationsmuster und -einheiten	89
4	Ländertypen und -gruppierungen	91
4.1	Ländertypen und deren Merkmale	91
4.1.1	Industrieländer	92
4.1.2	Entwicklungsländer.....	93
4.1.3	Schwellenländer	103
4.1.4	BRIC-Staaten	107
4.2	Ausgewählte Ländergruppierungen	119
5	Steuerungsmechanismen der Weltwirtschaft	123
5.1	Global Governance	123
5.2	GATT/WTO.....	124
5.2.1	Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen GATT.....	124
5.2.2	Die Neue Welthandelsordnung	128
5.3	Internationaler Währungsfonds und Weltbank.....	143
5.3.1	Internationaler Währungsfonds.....	143
5.3.2	Weltbank	149
5.4	Die Rolle von Umwelt- und Sozialabkommen.....	151
5.4.1	Internationale Umweltabkommen	151
5.4.2	Internationale Sozialabkommen.....	154
5.4.3	Nichtregierungsorganisationen (NGO)	155
6	Formen regionaler Integrationsräume	159
6.1	Entwicklung und Motive der Regionalisierung des Welthandels	159
6.2	Formen regionaler Integration.....	163
6.2.1	Präferenzhandelsabkommen	163
6.2.2	Freihandelszone	164
6.2.3	Zollunion.....	165

6.2.4	Gemeinsamer Markt.....	166
6.2.5	Wirtschafts- und Währungsunion.....	167
6.3	Beurteilung regionaler Integrationen aus ökonomischer Sicht.....	168
6.3.1	Gegner und Befürworter regionaler Integrationen	168
6.3.2	Wirkungen regionaler Integrationen.....	169
6.4	Bedeutende regionale Integrationsräume	171
6.4.1	NAFTA	171
6.4.2	MERCOSUR.....	181
6.4.3	Regionale Integrationen im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum.....	185
6.4.4	Europäische Union	190
7	Städte und Regionen als räumliche Grundlage wirtschaftlicher Prozesse	205
7.1	Städte und Regionen im Zeitalter der Globalisierung	205
7.2	Global Cities als Zentren der Globalisierung	207
7.2.1	Begriff und Merkmale der Global City	207
7.2.2	Verwandte und alternative Stadtbegriffe.....	213
7.2.3	Global Cities als Standorte unternehmensorientierter Dienstleistungen	217
7.2.4	Hierarchie und Dynamik des Städtesystems	221
7.3	Regionen im Wettbewerb.....	223
	Ausgewählte Rahmenbedingungen internationaler Wirtschaftsräume	231
8	Standortfaktoren im internationalen Kontext	233
8.1	Grundlagen der internationalen Standortwahl.....	233
8.1.1	Standortfaktoren – Grundlage der Bewertung von Räumen.....	233
8.1.2	Standortbewertungsverfahren.....	235
8.1.3	Determinanten der internationalen Standortwahl	240
8.2	Infrastruktur der Weltwirtschaft.....	241
8.2.1	Ebenen und Formen von Infrastruktur.....	241
8.2.2	Verkehr.....	242
8.2.3	Informations- und Kommunikationstechnik.....	248
9	Kultur und ihr Einfluss auf wirtschaftliches Handeln	253
9.1	Zum Wesen von Kultur	253
9.1.1	Merkmale und Definitionen des Kulturbegriffs	253
9.1.2	Kulturelemente	255
9.2	Maßstabsebenen kultureller Identität.....	256
9.2.1	Kulturerdteile und Kulturkreise.....	256
9.2.2	Kultur und Religion.....	259

9.3	Kulturdimensionen.....	262
9.3.1	Messbarkeit von Kultur.....	262
9.3.2	Die Kulturdimensionen nach Hofstede	262
9.3.3	Erweiterungen und alternative Konzepte	267
10	Länderrisiken und deren Bewertung	273
10.1	Begriffliche Einordnung und Abgrenzung von Länderrisiken	273
10.2	Ausgewählte Länderrisiken.....	277
10.2.1	Politische Risiken.....	277
10.2.2	Sicherheitsrisiken	283
10.2.3	Währungsrisiken	286
10.2.4	Ausmaß der Risikobetroffenheit	287
10.3	Konzepte zur Beurteilung des Länderrisikos	288
10.3.1	Qualitative Beurteilungskonzepte	289
10.3.2	Quantitative Beurteilungskonzepte	291
	Internationale Unternehmenstätigkeit – Grundlagen und Entscheidungsfelder	297
11	Internationale Unternehmen: Ziele, Typen und Entstehungsmuster	299
11.1	Ziele einer internationalen Unternehmensaktivität	299
11.2	Abgrenzung und Typen international tätiger Unternehmen.....	302
11.2.1	Dimensionen und Grade der Internationalisierung.....	302
11.2.2	Integration-Responsiveness-Ansatz	305
11.2.3	Typologisierung nach Bartlett und Goshal.....	307
11.3	Dynamische Modelle unternehmerischer Internationalisierung.....	310
11.3.1	Unternehmensexpansion und Raumdurchdringung	310
11.3.2	Lerntheoretische Phasenmodelle.....	312
11.3.3	Verhaltenstheoretische Internationalisierungsmodelle.....	318
12	Ländermarktauswahl und Timingstrategien	323
12.1	Strategisches Vorgehen und Analyse.....	323
12.2	Ländermarktauswahl: Methoden und Techniken	326
12.2.1	Mehrstufiger Auswahlprozess.....	326
12.2.2	Selektionsmodelle	331
12.3	Timingstrategien	337
12.3.1	Länderspezifische Timingstrategien	337
12.3.2	Länderübergreifende Timingstrategien	338
13	Internationale Marktbearbeitungsstrategien	345
13.1	Systematisierung von Marktbearbeitungsstrategien.....	345

13.2	Außenhandelsgeschäfte	347
13.2.1	Export	347
13.2.2	Transithandel	351
13.2.3	Kompensationsgeschäfte	351
13.2.4	Veredelungsgeschäfte	353
13.3	Kooperative Marktbearbeitungsformen	353
13.3.1	Lizenzvergabe	353
13.3.2	Managementverträge	356
13.3.3	Vertragsproduktion	356
13.3.4	Franchising	357
13.4	Marktbearbeitungsformen mit Kapitalbeteiligung	359
13.4.1	Joint Ventures	359
13.4.2	Auslandsniederlassungen und Tochtergesellschaften	361
13.5	Moderne Formen der Internationalisierung	363
13.5.1	Strategische Allianzen	363
13.5.2	Virtuelle Unternehmen	366
13.6	Interkulturelle Aspekte der Marktbearbeitung	367
14	Internationales Marketing	373
14.1	Standardisierung versus Differenzierung	373
14.2	Internationale Produktpolitik	376
14.3	Internationale Kommunikationspolitik	379
14.4	Internationale Preispolitik	381
14.5	Internationale Distributionspolitik	383
15	Internationales Wertschöpfungsmanagement aus räumlicher Perspektive	387
15.1	Organisationsstrukturen internationaler Unternehmen	387
15.1.1	Externe Organisationsstrukturen	387
15.1.2	Interne Organisationsstrukturen	393
15.2	Internationale Unternehmensführung	399
15.2.1	Internationale Führungskonzepte und -stile	400
15.2.2	Corporate Social Responsibility im internationalen Wettbewerb	404
Literatur		415
Stichwortverzeichnis		451
Glossar		457
Unterrichtsmaterialien im Web		469

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Faktoren des Industrialisierungsprozesses.	24
Abbildung 2:	Von der mono- zur multipolaren Weltordnung.	26
Abbildung 3:	Entwicklung von Weltsozialprodukt, Weltexporten und weltweiten Direktinvestitionsströmen.	29
Abbildung 4:	Entwicklung der Weltexporte seit 1950.	31
Abbildung 5:	Anteile einzelner Branchen am Weltexport 2010.	34
Abbildung 6:	Außenhandel nach Ländergruppen 2008.	35
Abbildung 7:	Ausgewählte Exportmärkte Deutschlands 2007 bis 2010.	39
Abbildung 8:	Entwicklung der weltweiten Direktinvestitionsbestände seit Anfang der 1980er Jahre.	42
Abbildung 9:	Staatsverschuldung und Bonitätsbewertung (Standard & Poor's; Mitte 2011).	50
Abbildung 10:	Produktions- und Handelsströme während des Produktlebenszyklus	62
Abbildung 11:	Träger und Formen des Protektionismus.	70
Abbildung 12:	Formen von Handelskonflikten.	73
Abbildung 13:	Internationale Marktbearbeitungsformen im Eklektischen Paradigma.	85
Abbildung 14:	Weltbevölkerung nach Ländern und Regionen in Prozent der Weltbevölkerung 2010.	101
Abbildung 15:	Bruttosozialprodukt nach Ländern und Regionen in Prozent des Welt-BSP 2010.	101
Abbildung 16:	Erfolgte bzw. prognostizierte Wirtschaftsleistung der BRIC-Staaten im Vergleich zu den Industrieländern.	107
Abbildung 17:	Zollsenkungen des GATT.	128
Abbildung 18:	Die Neue Welthandelsordnung.	129
Abbildung 19:	Der Streitschlichtungsmechanismus der WTO	137

Abbildung 20: Merkmale regionaler Integrationsformen im Überblick	168
Abbildung 21: Säulen und Institutionen der Europäischen Integration	191
Abbildung 22: Stationen des Europäischen Integrationsprozesses	192
Abbildung 23: Städtehierarchie der heutigen Weltwirtschaft	222
Abbildung 24: Multidimensionale Skalierung des globalen Städtesystems.....	222
Abbildung 25: Systematisierung von Standortfaktoren	234
Abbildung 26: Standortfaktoren im Vergleich.....	239
Abbildung 27: Ebenen der mentalen Programmierung.....	254
Abbildung 28: Machtdistanz und Individualismus.....	263
Abbildung 29: Maskulinität und Unsicherheitsvermeidung.....	265
Abbildung 30: Risiken der internationalen Unternehmensaktivität	274
Abbildung 31: Zusammenhang zwischen Risikobetroffenheit und Marktbearbeitung.....	288
Abbildung 32: Checkliste zur Beurteilung des Länderrisikos.....	289
Abbildung 33: Beispielhaftes Risikoprofil.....	290
Abbildung 34: Marktbearbeitungsempfehlungen des Profit Opportunity Recommendation Index	293
Abbildung 35: Aktive versus reaktive Internationalisierungsmotive	300
Abbildung 36: Pfade der Internationalisierung von Unternehmen.....	303
Abbildung 37: Internationalisierungsgebirge.....	304
Abbildung 38: Typen international tätiger Unternehmen.....	306
Abbildung 39: Organisationsmodelle international tätiger Unternehmen.....	309
Abbildung 40: Modell der Unternehmensexpansion und Raumdurchdringung.....	311
Abbildung 41: Basismechanismus des Internationalisierungsprozesses.....	313
Abbildung 42: Erweiterung des Uppsala-Modells	315
Abbildung 43: Unternehmerische Anpassungshandlungen.....	319
Abbildung 44: Idealtypischer Verlauf der Ländermarktauswahl.....	327
Abbildung 45: Faktoren zur Beurteilung der Attraktivität mittel- und osteuropäischer Märkte.....	328
Abbildung 46: Marktattraktivitäts-/ Marktrisiko-Portfolio.....	332

Abbildung 47: Typen von Ländermärkten	333
Abbildung 48: Der Prozess der Ländermarktselektion nach HENZLER	335
Abbildung 49: Wasserfallstrategie als länderübergreifende Timingstrategie.....	339
Abbildung 50: Sprinklerstrategie als länderübergreifende Timingstrategie.....	342
Abbildung 51: Systematisierung von Formen der Auslandsmarktbearbeitung nach Wertschöpfungsschwerpunkt und Kapitaltransfer	346
Abbildung 52: Formen einer Auslandstätigkeit.	346
Abbildung 53: Formen des direkten und indirekten Exports.	348
Abbildung 54: Markteintrittsformen und deren potenzielle kulturelle Risiken.....	369
Abbildung 55: Zusammenhang zwischen Umfeldsensibilität und Produktanpassung	375
Abbildung 56: Erscheinungsformen globaler Warenketten	389
Abbildung 57: Akteure und Beziehungen innerhalb eines globalen Produktionsnetzwerks	392
Abbildung 58: Zweidimensionale Matrixstruktur internationaler Unternehmen	395
Abbildung 59: Organisationsstrukturtypen.	398
Abbildung 60: Das EPRG-Modell.	402
Abbildung 61: Ethische Bewertungskonzepte.....	407

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Umsätze transnationaler Unternehmen versus Bruttoinlandsprodukt von Ländern im Jahr 2011	13
Tabelle 2:	Vorteile und Merkmale transnationaler Unternehmen	14
Tabelle 3:	Funktionale Raumspezialisierung eines transnationalen Unternehmens.....	15
Tabelle 4:	Die führenden Weltexportländer im Jahr 2011.	38
Tabelle 5:	Bedeutende M&A-Transaktionen	43
Tabelle 6:	Herkunft internationaler Direktinvestitionsbestände 2010.....	44
Tabelle 7:	Ziele internationaler Direktinvestitionsbestände 2010	45
Tabelle 8:	Ursachen der Nichtverfügbarkeit von Gütern	55
Tabelle 9:	Kriterien zur systematischen Unterteilung von Zöllen.....	68
Tabelle 10:	Ausgewählte protektionistische Maßnahmen im Zuge der Weltwirtschaftskrise 2008/09.....	74
Tabelle 11:	Strukturmerkmale unterentwickelter Gesellschaften	94
Tabelle 12:	Human Development Index und einzelne Komponenten für ausgewählte Entwicklungsländer im Jahr 2011.....	97
Tabelle 13:	Haushaltsdefizit und Schuldenstand der Euroländer 2011.	199
Tabelle 14:	Einwohnerzahlen ausgewählter Megacities in Millionen.....	215
Tabelle 15:	Die 100 größten Welthäfen – aggregiert nach Ländern, Container- sowie Massengutumschlag 2010.....	246
Tabelle 16:	Bribe Payers Index 2011.	282
Tabelle 17:	Foreign Bribery by Sector 2011	282
Tabelle 18:	Internationalisierungsziele im Überblick	301
Tabelle 19:	Makroumfeld – Globale Umweltkomponenten von Ländermärkten.....	325
Tabelle 20:	Vor- und Nachteile des indirekten Exports.	349

Tabelle 21:	Vor- und Nachteile des direkten Exports.....	350
Tabelle 22:	Vor- und Nachteile der Lizenzvergabe.....	354
Tabelle 23:	Vor- und Nachteile des Franchisings.....	358
Tabelle 24:	Vor- und Nachteile von Joint Ventures.....	360
Tabelle 25:	Vor- und Nachteile vollbeherrschter Unternehmen	362
Tabelle 26:	Vor- und Nachteile strategischer Allianzen	366
Tabelle 27:	Vor- und Nachteile virtueller Unternehmen.	367

Kartenverzeichnis

Karte 1:	Kolonialer Dreieckshandel.....	22
Karte 2:	Bedeutendste Lieferländer für agrarische, mineralische und energetische Rohstoffe der Europäischen Union 2010.	32
Karte 3:	Regionale Strukturen des Welthandels 2010.....	37
Karte 4:	Ländereinteilung der Weltbank 2012	96
Karte 5:	Die Welt nach Ländergruppen	106
Karte 6:	Häufigkeit regionaler Integrationsabkommen (2011)	160
Karte 7:	Intraregionale Handelsströme der NAFTA in Mrd. US-Dollar (2009)	176
Karte 8:	Bedeutende regionale Integrationen im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum	186
Karte 9:	Globale Verteilung der führenden Weltkonzerne.....	208
Karte 10:	Weltweite Verteilung von Global Cities nach dem Grad unternehmensorientierter Dienstleistungen.	220
Karte 11:	Digital Divide.....	249
Karte 12:	Die Kulturkreise nach Huntington	258
Karte 13:	Naturrisiken weltweit	275
Karte 14:	Corruption Perception Index 2011	281
Karte 15:	Weltweite Verteilung des Länderrisikos 2008	285
Karte 16:	Institutional Investor Country Credit Rating 2010.....	294

Exkursverzeichnis

Exkurs 1:	Wareterminbörsen und Preisbildung im Rohstoffhandel	33
Exkurs 2:	Die OPEC.....	102
Exkurs 3:	Konflikte zwischen Freihandelsprinzipien und Umweltschutzmaßnahmen	130
Exkurs 4:	Produkt- und Markenpiraterie	133
Exkurs 5:	Wirtschafts-, Finanz- und Währungskrisen.....	144
Exkurs 6:	Das Anti-Globalisierungsnetzwerk Attac.....	156
Exkurs 7:	Handelskonflikte innerhalb der NAFTA – Kanadisches Bauholz und mexikanische Lastwagen	173
Exkurs 8:	Maquiladoras – lohnveredelnde Weltmarktfabriken	177
Exkurs 9:	London als Global City	211
Exkurs 10:	Der italienische Schuhmodencluster	227
Exkurs 11:	Regionalökonomische Analysen	235
Exkurs 12:	Terrorismus als Länderrisiko	283
Exkurs 13:	Internationalisierungsprobleme kleiner und mittlerer Unternehmen.....	320
Exkurs 14:	Wasserfallstrategie am Beispiel Metro und Ikea.....	339
Exkurs 15:	Lizenzvergabe als Form der internationalen Marktbearbeitung	355
Exkurs 16:	Franchising als Form der internationalen Marktbearbeitung	358
Exkurs 17:	Joint Ventures als Form der internationalen Marktbearbeitung	361
Exkurs 18:	Tochtergesellschaften als Form der internationalen Marktbearbeitung	363
Exkurs 19:	Strategische Allianzen als Form der internationalen Marktbearbeitung	365
Exkurs 20:	Corporate Social Responsibility.....	405
Exkurs 21:	Moralfähigkeit von Unternehmen	409
Exkurs 22:	Kinderarbeit	412

Weltwirtschaft im Globalisierungsprozess

1 Globalisierung der Wirtschaft

Globalisierung ist heute eines der meistbenutzten Schlagworte im wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Diskurs. Verbitterte Kritiker stehen überzeugten Befürwortern gegenüber. Einerseits wird angenommen, dass die Globalisierung für weite Teile der Menschheit bisher überwiegend positive Auswirkungen hatte und auch künftig wohlfahrtssteigernd sein wird. Andererseits kritisieren insbesondere entwicklungspolitisch aktive Organisationen immer wieder die umstrittenen Wohlfahrtswirkungen der Globalisierung, welche die Wohlstandslücke zwischen Industrie- und Entwicklungsländern größer werden lassen. Ferner gefährde die Globalisierung die kulturelle Identität von im Entwicklungsprozess befindlichen Gesellschaften und deren politische und wirtschaftliche Eigenständigkeit. Auch die aktuelle Finanzkrise zeigt, dass mit dem Zusammenwachsen von Märkten nicht nur positive Effekte verbunden sind: Die globale Integration der Finanzmärkte bedeutet gleichzeitig eine weltweite Wirkung von deren Risiken. Schließlich verweisen Kritiker immer wieder auch auf die negativen Umweltwirkungen der Globalisierung. Folgendes Kapitel widmet sich zunächst dem Begriff der Globalisierung, den Triebfedern des Globalisierungsprozesses sowie transnationalen Unternehmen als Trägern der ökonomischen Globalisierung, bevor abschließend auf Aspekte des Zusammenhangs zwischen Globalisierung und Nachhaltigkeit eingegangen wird.

1.1 Globalisierung – eine begriffliche Eingrenzung

Der Globalisierungsbegriff ist längst ein fester, nicht mehr wegzudenkender **Bestandteil der Alltagswelt** geworden, denn es existieren heute kaum noch Lebensbereiche, die nicht in ein Geflecht globaler Beziehungen und Abhängigkeiten eingebunden sind (vgl. u. a. PRAXIS WIRTSCHAFT 2008: 4):

- Die Gesundheit von Kleinkindern in Europa wird durch in China produziertes bleihaltiges Spielzeug gefährdet.
- Lieferengpässe für Computer könnten durch den Brand in einer indischen Chipfabrik bzw. Überschwemmungen in Thailand, einem wichtigen Erzeugerland von Komponenten für Computerfestplatten, verursacht sein.
- Der Preisanstieg für Spargel ist eine Folge von Lohnerhöhungen in Polen, dessen Erntehelfer nunmehr auf die Saisonarbeit in Deutschland verzichten.

- Heizkosten in Europa werden durch politische Konflikte zwischen Russland und der Ukraine sowie Entwicklungen in arabischen Erdölländern mitbestimmt.
- Die Umsatzrückgänge der deutschen Lufthansa im Jahr 2003 waren u. a. auf die in China und Hong Kong ausgebrochene und sich von dort ausbreitende Lungenkrankheit SARS zurückzuführen.
- Die Zunahme der Arbeitslosigkeit in Deutschland im Jahr 2009 beruhte auf der Weltwirtschafts- und Finanzkrise, deren Ursprung in Turbulenzen auf dem US-Immobilienmarkt liegt.

Der Globalisierungsbegriff ist allgegenwärtig geworden und findet neben ökonomischen auch in kommunikationstechnischen, arbeitsorganisatorischen, kulturellen und zivilgesellschaftlichen Kontexten Verwendung. Aufgrund dieses inflationären Gebrauchs und der inhaltlichen Beliebigkeit ist ⇒ **Globalisierung** „sicher das am meisten gebrauchte, aber auch missbrauchte, am seltensten definierte, wahrscheinlich missverständlichste, nebulöseste und politisch wirkungsvollste (Schlag- und Streit-) Wort der letzten (...) Jahre“ (BECK 1997: 42). Globalisierung gilt als „**Schlüsselbegriff der Gegenwartsanalyse und (...) Epochenetikett des ausgehenden 20. Jahrhunderts**“ (FÄBLER 2007: 29).

In der **politischen Diskussion** wird der Globalisierungsbegriff insbesondere dann eingesetzt, wenn es darum geht, nach den Ursachen für eine wirtschaftlich, sozial oder ökologisch beunruhigende Situation in Ländern, Regionen und Gesellschaften zu suchen. Globalisierung wird dann zu einem mit negativen Konnotationen aufgeladenen Begriff, den viele Menschen mit **kritischen Entwicklungen** assoziieren. Dies gilt insbesondere für die Bereiche Arbeit (Globalisierung der Niedriglöhne), Steuern (Steuerschulpfächer, Steuerungerechtigkeit, Unterversorgung mit öffentlichen Gütern), Soziales (Absenkung gewohnter Sozialstandards), Umwelt (Ökodumping), politische Autonomie (Schwächung nationalstaatlicher Souveränität) und Sicherheit (Globalisierung der Kriminalität und des Terrorismus) (vgl. WALTER 2006: 202).

Dies ruft **Globalisierungskritiker bzw. Globalisierungsgegner** auf den Plan, welche mit der Globalisierung zunehmende Einkommensungleichgewichte, Arbeitslosigkeit, wachsende Disparitäten zwischen ⇒ **Industrie-** und ⇒ **Entwicklungsländern**, Umweltprobleme oder die Abnahme politischer Handlungsspielräume beklagen. Typische Beispiele sind Nichtregierungsorganisationen (⇒ **Non-Governmental Organizations**) wie das globalisierungskritische Netzwerk Attac (vgl. Kapitel 5.4.3), Gewerkschaften, Sozialforen (z. B. das Weltsozialforum in Porto Alegre als Gegenstück zum Weltsozialforum in Davos), aber auch relativ lose organisierte Gruppierungen, wie z. B. die 2011 formierte Occupy-Bewegung, die – ursprünglich ausgehend von den USA – mittlerweile auch in Europa soziale Gefälle sowie die Macht von Kapital und Banken im Zuge der Finanzkrise anprangert.

Jenseits polemischer oder ideologischer Verwendung besteht unter Wissenschaftlern aber keine Übereinstimmung darin, was unter dem Begriff Globalisierung letztlich zu verstehen ist. Um ihn sinnvoll einsetzen zu können, erscheint es deshalb hilfreich, **die unterschiedlichen Inhalte**, die durch ihn kommuniziert werden, und die **verschiedenen Dimensionen**, die er beinhaltet, kurz darzustellen.

Der Globalisierungsbegriff findet für alle Facetten internationaler Verknüpfungen Verwendung. **Globalisierung ist als Prozess** zu verstehen, in dem sich soziale Verflechtungen über immer weitere Räume ausdehnen (**Expansion**), mehr und mehr dichter werdende Interaktionsnetzwerke diese Räume durchziehen (**Netzwerkverdichtung**), aus denen sich globale Wechselwirkungen ergeben (**Reziprozität**), die den strukturellen Umbau der daran beteiligten Gesellschaften (**Transformation**) beschleunigen (vgl. FÄBLER 2007: 30).

Vor diesem Hintergrund ist Globalisierung im Spannungsfeld zweier Phänomene angesiedelt:

- **Entgrenzung** meint die Herauslösung von Handlungszusammenhängen aus territorialen Bezügen und ihre zunehmende Entankerung aus dem physischen Raum (vgl. BATHOLT/GLÜCKLER 2002: 263). Ökonomisch gesehen bedeutet dies die Erhöhung von Standortunabhängigkeit bzw. die Vervielfachung der Reichweite der räumlichen Koordinationsfähigkeit wirtschaftlicher Akteure. Globalisierung entfaltet sich daher nicht in spezifischen nationalstaatlichen, sondern in globalen Formen. Der Entgrenzung stehen „traditionelle“ lokalisierte, d. h. an konkrete Standorte gebundene Ökonomien (z. B. Lagerstätten für Rohstoffe, weiterverarbeitende Industrien) gegenüber.
- Mit **Beschleunigung** sind zeitliche Veränderungen durch die Zunahme von Transaktionsgeschwindigkeit und -intensität sowie das Erreichen von Echtzeitkommunikation bei der globalen Informationsübermittlung gemeint (vgl. OSSENBRÜGGE 2007a: 836f.).

Durch das Zusammenwirken von Entgrenzung und Beschleunigung ergibt sich eine **Zeit-Raum-Kompression** („time-space-compression“), womit die zunehmenden Möglichkeiten gemeint sind, den Raum in immer kürzerer Zeit zu überwinden und damit soziale und ökonomische Strukturen und Prozesse tendenziell immer weiter räumlich ausdehnen zu können. Möglich wird dieses „Grenzenloswerden alltäglichen Handelns“ (BECK/LANGE 2005: 8) insbesondere durch Innovationen in der Verkehrstechnik (Container, Flugzeug) sowie der Informations- und Kommunikationstechnik (Satellitentechnik, Glasfaserkabel, Internet etc.) (vgl. Kapitel 8.2.2, 8.2.3). Unter Zugrundelegung der Zeit-Raum-Kompression kann man Globalisierung als **verändertes Verhältnis von Zeit und Raum** begreifen und definieren als

„Intensivierung weltweiter sozialer Beziehungen, durch die entfernte Orte in solcher Weise miteinander verbunden werden, dass Ereignisse an einem Ort durch Vorgänge geprägt werden, die sich an einem viele Kilometer entfernten Ort abspielen, und umgekehrt“ (GIDDENS 1996: 85).

Im Gegensatz zu dieser sehr allgemeinen, sozialwissenschaftlichen Definition, die offen lässt, um welche Ereignisse und Vorgänge es sich handelt, und damit bewusst impliziert, dass damit jegliche sozialen Phänomene gemeint sein können, steht hier stärker die **ökonomische Perspektive** im Vordergrund. Globalisierung bedeutet die Zunahme von Volumen und Frequenz des grenzüberschreitenden Austausches und lässt sich demnach verstehen als

„Prozess der weiträumigen Ausdehnung und Verknüpfung von Aktivitäten, der u. a. in einer wachsenden, regionale und nationale Grenzen überschreitenden Bewegung von Gütern, Kapital und Menschen zum Ausdruck kommt“ (KRÄTKE 1995a: 208).

Zu den wichtigsten Indikatoren ökonomischer Globalisierung zählen daher das Wachstum von $\Rightarrow$ **Außenhandel** und $\Rightarrow$ **Direktinvestitionen** (vgl. Kapitel 2.2).

Für viele Unternehmen stellt der Außenhandel einen der zentralen Wachstumsbereiche dar. Die Mehrzahl großer deutscher Industrieunternehmen erzielt heute durch $\Rightarrow$ **Exporte**, aber auch durch **Auslandsproduktionen** zur Sicherung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit vor Ort über die Hälfte ihres Umsatzes im Ausland. So wird bereits mehr als jedes zweite Auto, das unter dem Markenzeichen eines deutschen Herstellers auf der Straße fährt, inzwischen im Ausland hergestellt. Verließen Mitte der 1990er Jahre noch über 2 Mio. Fahrzeuge ausländische Produktionsstätten deutscher Konzerne, produzierten 2011 deutsche Hersteller bereits 7 Mio. Fahrzeuge im Ausland.

Durch die $\Rightarrow$ **Globalisierung** entsteht ein **geographisch weltweit verortetes Geflecht wirtschaftlicher $\Rightarrow$ Wertschöpfung**, das als dynamisches Netzwerk flexibel interagiert. Dabei sind vor allem folgende Elemente anzusprechen: Die wirtschaftliche Integration von Ländern durch die Verdichtung der weltweiten Marktverflechtungen und die Intensivierung der internationalen Faktormobilitäten (Arbeitskräfte, Sach- und Humankapital) (vgl. WALTER 2006: 202). Dadurch werden nationale Ökonomien sukzessive aufgelöst und wirtschaftliche Teilsysteme zu einer Weltökonomie verknüpft. Als treibende Kräfte dafür lassen sich $\Rightarrow$ **transnationale Unternehmen** (vgl. Kapitel 1.3) sowie ihr Interesse an günstigen Produktionsbedingungen und einem freien Handel identifizieren.

Ein auffälliges Merkmal der vergangenen Jahrzehnte ist die **Dynamik der internationalen Vernetzung** der nationalen Volkswirtschaften. In immer kürzeren Intervallen verdoppelt sich derzeit der grenzüberschreitende Wirtschaftsaustausch. An dieser Aufwärtsentwicklung hatten im ausgehenden 20. Jh. zunächst die Märkte der $\Rightarrow$ **Triade** (vgl. Kapitel 2.1.4), also Nordamerika, Westeuropa und Japan, den größten Anteil. Dort wird zwar auch heute noch der weit überwiegende Teil des Weltsozialprodukts erwirtschaftet, der hohe Anteil der Triadeländer schwindet aber in jüngerer Zeit in dem Umfang, wie die Wirtschaftsleistung der $\Rightarrow$ **Schwellenländer**, insbesondere der **BRIC-Staaten** (vgl. Kapitel 4.1.4), zunimmt.

Die **ökonomische Dimension der Globalisierung** spielt sich auf den Ebenen des Handels, der Finanzwirtschaft und der Produktion ab. Wie stark die dabei geschaffenen ökonomischen und finanzwirtschaftlichen Abhängigkeiten mittlerweile sind und wie schnell sich insbesondere krisenhafte Entwicklungen ausbreiten, zeigen die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 (vgl. Kapitel 2.3) sowie die Euroschuldenkrise (vgl. Kapitel 6.4.4).

Ökonomische Globalisierung kann man auf zweierlei Weise messen. Der **Globalisierungsgrad** beschreibt das bestehende Verhältnis zwischen Auslands- und Inlandsaktivitäten. Typische Kennzahlen sind z. B. die Außenhandelsquote (Anteil der $\Rightarrow$ **Ex-** und $\Rightarrow$ **Importe** am Bruttoinlandsprodukt), der Anteil ausländischer an den gesamten Beschäftigten in einer Volkswirtschaft, der ausländische Anteil am Eigenkapital, der Produktion oder des Umsatzes etc. Der **Globalisierungsprozess** ergibt sich dagegen durch den Vergleich der Wachstumsraten in- und ausländischer Aktivitäten und vermittelt ein dynamisches Bild von Globalisierung. Indikatoren wären hier z. B. das Wachstum des $\Rightarrow$ **Außenhandels** oder der ausländischen $\Rightarrow$ **Direktinvestitionen**, die Entwicklung der Auslandsbeschäftigtenquote, der ausländischen

dischen Umsätze am Gesamtumsatz oder grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen (vgl. KOCH 2000: 6).

Obwohl die Begriffe $\Rightarrow$ **Globalisierung** und **Internationalisierung** häufig gleichgesetzt werden, sind sie nicht als Synonyme zu verstehen. Als Internationalisierung gilt die geographische Ausdehnung ökonomischer Aktivitäten über nationale Grenzen hinaus. Unter Globalisierung wird eine weitergehende und komplexere Form der Internationalisierung im Sinne einer gesteigerten funktionalen Integration zwischen international dispersen ökonomischen Aktivitäten verstanden. Globalisierung ist quasi als **fortgeschrittene Phase des Internationalisierungsprozesses** zu begreifen (vgl. BATHELT/GLÜCKLER 2002: 265). Umgekehrt gilt die Internationalisierung damit als **Vorstufe bzw. Interimszustand zur Globalisierung**. Es lässt sich aber auch die Sichtweise vertreten, dass die Internationalisierung die Globalisierung als weitreichende Spezialform miteinschließt (vgl. KUTSCHKER/SCHMID 2011: 172). Globalisierung lässt sich damit als die „geographisch weitreichendste Form internationalen Marktengagements im Sinne einer ganzheitlichen Betrachtung des Weltmarkts“ (WELGE ET AL. 1998: 1) verstehen.

Auch wenn hier die ökonomische Dimension der Globalisierung als weltweite Vernetzung wirtschaftlicher Aktivitäten und Entgrenzung der Märkte im Vordergrund steht, ist zu beachten, dass sämtliche Lebensbereiche von der Globalisierung tangiert werden (vgl. GIESE ET AL. 2011: 14). Sie stellt damit einen **gesamtesellschaftlichen Querschnittsprozess** dar, der alle gesellschaftlichen Partialsysteme erfasst. Neben der ökonomischen Dimension sind daher vor allem folgende Bereiche von Bedeutung (vgl. WENDT 2007: 329f.; BECK/LANGE 2005: 9ff.; OSSENBRÜGGE 2003: 164): Durch die **kulturelle Dimension der Globalisierung** kommt es zu einer raumspezifischen Entkoppelung von $\Rightarrow$ **Kultur**, d. h. zur Lockerung ihrer Bindungen an einen bestimmten Raum oder fixen Ort. Demokratie, Menschenrechte, Geschlechtergerechtigkeit, Umweltstandards etc. entwickeln sich zu universell akzeptierten Werten. Lebensstile, Ernährungsgewohnheiten, Mode und Musik orientieren sich mehr und mehr an westlichen Standards (McDonaldisierung, CocaColaisierung, Kalifornisierung). Da dies in fremden Kulturen aber auch als Bedrohung wahrgenommen wird und auf kompromisslose Ablehnung stoßen kann, markiert die kulturelle Globalisierung gleichzeitig die zentralen zukünftigen Konfliktlinien der Weltgesellschaft (vgl. Kapitel 9.2.1).

Im Bereich der **sozialen Dimension der Globalisierung** erzeugen Migrationen, d. h. die Wanderung von Menschen zu potenziellen Arbeitsplätzen oder die Flucht vor schlechten Lebensbedingungen, die Loslösung von Kulturkreisen und sozialem Umfeld und damit eine Veränderung von Gesellschaftsstrukturen. Multikulturalisierung lässt den Stellenwert ethnischer Abstammung und nationaler Zugehörigkeit zurückgehen.

Durch die **politische Dimension der Globalisierung** werden neue Formen politischer Regulation und Partizipation geschaffen. Mit dem fortschreitenden Globalisierungsprozess geht eine entsprechende Schwächung nationalstaatlichen Einflusses einher. Während der letzten Jahrhunderte waren nationale Entwicklungsprozesse für die Gesellschaften prägend. Der Nationalstaat repräsentierte die gültige Form politisch-gesellschaftlicher Organisation, während die nationale Volkswirtschaft eine logische und integrierte Wirtschaftsform darstellte. Nationale Märkte als ökonomische Eckpfeiler dieser Volkswirtschaften haben im Zuge der Globalisierung jedoch zunehmend zugunsten einer wachsenden Bedeutung des Weltwirt-

schaftsraumes an Relevanz verloren. Der Nationalstaat bildet heute nicht mehr den alleinigen Bezugsraum für die wirtschaftlichen Akteure: Gewinne fallen z. B. nur noch dort an, wo die Steuersätze niedrig sind. Umweltintensive Produktionsverfahren finden sich in Ländern, in denen geringe Auflagen bestehen. Arbeitsintensive Produktionsschritte werden bei Tarifierhöhungen verlagert (job export). Aufgrund dieser Standortabhängigkeit von Unternehmen sind einzelne Staaten immer weniger fähig, ihr Territorium nach eigenen Maßstäben und Vorgaben zu gestalten. Die Rolle des Staates wird daher zunehmend in Frage gestellt (vgl. OSSENBRÜGGE 2007a: 836; GIESE ET AL. 2011: 16).

Mit der vermeintlichen Entmachtung der Ebene souveräner Staaten geht gleichzeitig eine Aufwertung anderer Maßstabebenen einher (**Reterritorialisierung**), wenn man berücksichtigt, in welche Richtungen sich der Nationalstaat „verflüchtigt“ bzw. auflöst. Es findet ein umfassender Prozess der **Verlagerung politischer Steuerungskapazitäten** weg von nationalstaatlichen Institutionen hin zu anderen Maßstabebenen statt. Oberhalb des Nationalstaates kommt es im Rahmen einer $\Rightarrow$ **Global Governance** zur Bildung globaler Steuerungsmechanismen, die gesellschaftliche und ökonomische Aktivitäten kollektiv zu regulieren versuchen. Beispiele sind $\Rightarrow$ **Welthandelsorganisation**, $\Rightarrow$ **Weltbank** oder $\Rightarrow$ **Internationaler Währungsfonds**, aber auch **internationale Umwelt- und Sozialabkommen bzw. -organisationen** (vgl. Kapitel 5).

Eine weitere Entwicklung, welche die angestammte Rolle einzelner Staaten als gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Handlungsrahmen in Frage stellt, ist die $\Rightarrow$ **Regionalisierung**, d. h. die Integration von Ländern zu **Handels- und Wirtschaftsblöcken** bzw. supranationalen Zusammenschlüssen ($\Rightarrow$ **Regionalintegrationen**). Beispiele dafür sind etwa die Vollendung des Europäischen Binnenmarktes oder die Entwicklung des nordamerikanischen Wirtschaftsraumes zur Freihandelszone NAFTA (vgl. Kapitel 6). Bei diesem Prozess übernehmen gemeinsame Organe sukzessive Entscheidungsgewalt und Gestaltungsaufgaben, die bis dahin nur auf nationalstaatlicher Ebene umgesetzt wurden.

Die nach „oben“ weisenden Veränderungen werden durch solche ergänzt, die nach „unten“ gerichtet sind (**Lokalisierung**). So zeigen sich vermehrt Tendenzen einer stärkeren regional-lokalen Orientierung von Politik und Wirtschaft. In der Europäischen Union z. B. drückt sich dies durch die zunehmende Eigenständigkeit der Regionen in der Forschungs-, Technologie-, Bildungs- und Entwicklungspolitik aus. In föderal organisierten Staaten wie Deutschland wurden immer wieder Kompetenzverlagerungen auf die Bundesländer vorgenommen. Gleichzeitig ist Lokalisierung aber auch ein

„Prozess der relativ kleinräumigen territorialen Integration und Vernetzung von Aktivitäten, der häufig mit einer Wiederaufwertung besonderer regionaler Qualitäten und Beziehungsgefügen verbunden ist“ (KRÄTKE 1995a: 207).

Dies drückt sich in **Standortkonzentrationen**, kleinräumigen Netzerkbildungen wie $\Rightarrow$ **Clustern** und Industriedistrikten sowie in der Entwicklung und Vermarktung regionspezifischer bzw. raumtypischer Produkte aus.

Das insgesamt sehr komplexe Zusammenspiel und Nebeneinander unterschiedlicher Maßstabebenen und ihre nicht hierarchisch strukturierten Beziehungen untereinander kommen im

Begriff der **Glokalisierung**, einer begrifflichen Synthese aus Globalisierung und Lokalisierung, zum Ausdruck (vgl. HESS 1998; OSSENBRÜGGE 2007a: 839).

1.2 Triebkräfte der Globalisierung

Die $\Rightarrow$ **Globalisierung** ist das Ergebnis einschneidender Umbrüche und Veränderungen der politischen, technisch-wirtschaftlichen sowie soziokulturellen Rahmenbedingungen. Diese können sowohl als Auslöser wie auch als Verstärker des Globalisierungsprozesses verstanden werden.

Änderungen der politischen Rahmenbedingungen ergeben sich aus den Versuchen vieler Länder, durch den Abbau von Hemmnissen im grenzüberschreitenden Handels- und Finanzverkehr sowie wettbewerbsbeeinträchtigender Regulierungen (**Liberalisierung**) ihre Stellung im internationalen Wettbewerb zu verbessern. Dadurch kommt es zur Senkung der ökonomischen Bedeutung nationaler Grenzen und zur Beschleunigung volkswirtschaftlicher Verflechtungen. Besonders hervorzuheben gilt es den Prozess der **Deregulierung**, zu verstehen als Rückzug des Staates aus der Wirtschaft durch den Abbau unnötiger Bestimmungen und Bürokratie auf den Arbeits-, Güter- und Finanzmärkten mit dem Ziel, die Marktkräfte zu stimulieren und die wirtschaftliche Effizienz zu steigern. Eng damit verbunden ist die **Privatisierung** staatlicher Unternehmen (u. a. in den Bereichen Energiewirtschaft, Telekommunikation, Infrastruktur), wodurch neue Märkte für private Anbieter unter Wettbewerbsverhältnissen geschaffen werden.

Der Prozess von Liberalisierung und Deregulierung wird auch von internationalen Organisationen und Abkommen vorangetrieben. Im Güter- und Dienstleistungsverkehr sind vor allem die Bemühungen von $\Rightarrow$ **GATT** und $\Rightarrow$ **Welthandelsorganisation** zur Expansion von Handel und Investitionen zu nennen. Durch den Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen stehen Arbeitnehmer weltweit miteinander in Konkurrenz. Im Finanzbereich sind die Tätigkeiten von $\Rightarrow$ **Internationalem Währungsfonds** und $\Rightarrow$ **Weltbank** zur Schaffung einer effizienten, globalen Finanzarchitektur anzuführen (vgl. Kapitel 5).

Auch die Bildung von $\Rightarrow$ **Regionalintegrationen** bzw. zwischenstaatlichen Handels- und Wirtschaftsblöcken ($\Rightarrow$ **Regionalisierung**) begünstigt die Interdependenz wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Teilsysteme, setzt Impulse zur Öffnung nationaler Märkte frei und intensiviert multilaterale Freihandelsbemühungen (vgl. Kapitel 6).

Schließlich erweitern die Entwicklung von $\Rightarrow$ **Schwellenländern**, insbesondere in Asien und Lateinamerika, zu sog. Wachstumsmärkten ($\Rightarrow$ **Emerging Markets**), der ökonomische Transformationsprozess in vormals sozialistischen Staatshandelsländern ($\Rightarrow$ **Transformationsländer**) sowie der zunehmende Wohlstand in diesen Regionen maßgeblich den Aktionsradius und das Marktvolumen international agierender Unternehmen.

Ausgelöst oder verstärkt wird der Globalisierungsprozess auch durch die **Änderung technisch-wirtschaftlicher Rahmenbedingungen**. Die **Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie** (Internet und Intranet, Mobilfunk, Online-Dienste, Video

Conferencing etc.) gestatten eine weltumspannende Kommunikation in Echtzeit, erhöhen die Informationsgeschwindigkeit und senken die Kommunikationskosten um ein Vielfaches (vgl. Kapitel 8.2.3). Leistungsfähige Rechner und Telekommunikationssysteme, welche es erlauben, auf die Veränderung internationaler Rahmenbedingungen schnellstmöglich zu reagieren, begünstigen ferner die Ausbreitung spekulativer Finanzgeschäfte.

Der Einsatz **moderner Transporttechnologien** (z. B. Großraumflugzeuge, Containerschiffe, Frachter für Massen- und Stückgüter) und deren Kombination begünstigt indes die Mobilität von Personen und Gütern, indem die Transportzeiten abnehmen. Auch die Transportkosten haben sich durch diese Innovationen im Vergleich zu früheren Zeiten verringert. Dazu beigetragen hat auch die Einführung des genormten Containers, welcher vom Versender bis zum Empfänger eine geschlossene Transportkette ohne teures und langwieriges Umladen der Ware in Form von Einzelstücken ermöglicht (vgl. Kapitel 8.2.2). Im Rahmen der modernen Verkehrstelematik erlauben moderne Steuerungs- und Informationssysteme die automatische Auswahl günstiger Routen und geeigneter Verkehrsmittel.

Moderne Informations-, Kommunikations- und Transporttechnologien eröffnen Unternehmen die Möglichkeit, Produktionsprozesse räumlich aufzuspalten und geographisch getrennte Wertschöpfungsprozesse besser miteinander zu koordinieren. So können Mitarbeiter eines Unternehmens in verschiedenen Erdteilen gleichzeitig an ein und demselben Projekt arbeiten. Gepaart mit standardisierten Fertigungsprozessen, lässt sich die ⇒ **Wertschöpfungskette** in kleinere Einheiten zerlegen und global optimieren:

„Das Produkt wird in seine Komponenten zerlegt, man schaut nach Produktionsorten für die effektivste Produktion jedes Elementes, erkundet, in welchem Land oder in welcher Region die Produktion am besten möglich ist, und bringt dann die Komponenten zur endgültigen Zusammenführung (...) zusammen“ (REHBEIN/SCHWENGEL 2008: 180).

Einzelne Produktbausteine, aber auch Arbeitsschritte werden also dort beschafft bzw. erledigt, wo es bei entsprechender Qualität global am günstigsten ist (⇒ **Global Sourcing**):

- Die **Barbie-Puppe** wird in kalifornischen Designerstudios entworfen. Ihre Haare stammen aus Japan, die Plastikarme aus Taiwan, Gesichtsfarbe und Verpackungskartons aus den USA. Die Kleidchen werden in China gefertigt, der Zusammenbau der Figur erfolgt in Indonesien und Malaysia. Die abschließende Qualitätskontrolle der Puppen findet wiederum in Kalifornien statt, von wo aus die Puppen weltweit verschickt werden.
- Für eine **Jeans** der Marke **Lee Cooper** kommt die Baumwolle für den Jeansstoff aus Benin und für die Innentaschen aus Pakistan. Die Reißverschlusszähne stammen aus Japan, Kupfer und Zink für Nieten und Knöpfe aus Namibia und Australien, der Bimsstein für das Stonewashing aus der Türkei, die Polyesterbänder aus Frankreich und das Nähgarn aus Nordirland. Gefärbt wird die Jeans mit aus Deutschland stammendem synthetischem Indigo in Italien, die eigentliche Fertigung findet in Tunesien statt.
- Bei der elektronischen **Zahnbürste Sonicare Elite 7000** der Firma **Philips** stammen die einzelnen Teile der Energiezelle aus Frankreich, China und Japan, die Platine aus China ebenso wie die Kupferspulen. Die Transistoren und Widerstände auf der Platine kommen aus Malaysia und werden auf den Philippinen aufgelötet und getestet. Die Kunststoff-

Gussteile und die vorgeschneittenen Stahlblätter stammen aus Österreich, der notwendige Spezialstahl aus Schweden. Montage (i. d. R. Löt- und Klebevorgänge) sowie Verpackung der Zahnbürste erfolgen in der Nähe von Seattle, USA.

- Bei der **B 787 (Dreamliner)** des US-Flugzeugherstellers **Boeing** stammen nur das Rumpfkopf und die Heckflosse von Boeing (USA) selbst. Die Flügelvorderkante und der Vorderrumpf werden von Spirit Aerosystems (USA) geliefert. Der Mittelrumpf und das Höhenleitwerk kommen von Alenia (Italien), die Türen von Latécoère (Frankreich), die Tragflächenhinterkante (beweglich) von Boeing (Australien), die Flügelspitzen von Korean Air Aerospace Division (Südkorea), das Triebwerk von Rolls-Royce (Großbritannien) sowie der Flügelkasten von Fuji und die Flügel von Mitsubishi (beide Japan). Den Hauptfahrwerkskasten sowie die Tragflächenhinterkante (starr) liefert mit Kawasaki ebenfalls ein Unternehmen aus Japan.
- Für einen **typischen Muttertags-Blumenstrauß aus dem Frankfurter Bahnhofsviertel** kommen nur Pfingstrosen und Schneeball aus Deutschland. Calla und Eukalyptus stammen aus Italien, die Rosen aus Ecuador, die Trossrosen aus Holland sowie das Nadelkissen aus Südafrika. Die Papageienblumen werden aus Spanien, Kängurupfoten aus Australien, Ruskus und Myrio aus Israel, die Anthurien aus Dänemark sowie Philoblätter und Bärendraht aus Nordamerika geliefert.
- **Nordseekrabben** aus dem schleswig-holsteinischen Büsum werden über Holland, Frankreich und Spanien über tausende Kilometer nach Marokko transportiert, um sie von billigen Arbeitskräften dort pülen und schälen zu lassen (vgl. FAS 2011; FAZ 2008; KNOX/MARSTON 2008: 13; HOPPE 2005; FÄBLER 2007: 11; FOCUS 2010).

Auch die Inanspruchnahme sämtlicher Formen **unternehmensbezogener Dienstleistungen** (z. B. Informationsverarbeitung, Abrechnungserstellung, Buchhaltung), aber auch die Entwicklung von Marketing- oder Vertriebskonzepten lässt sich im globalen Maßstab weltweit verteilen. In bestimmten Branchen sind Beschaffung und Produktion räumlich so stark zergliedert, dass sich für ein Produkt kein Herkunftsland à la „**made in...**“, sondern nur mehr das Ursprungsunternehmen à la „**made by...**“ angeben lässt.

Insgesamt ist die Zerlegung der Herstellung in einzelne Komponenten und ihre Verteilung auf die Standorte mit den günstigsten Produktionsbedingungen ein elementarer Bestandteil einer globalisierten Wirtschaft. Diese **Modularisierung der** $\Rightarrow$ **Wertschöpfung** lässt lokalisierte, intersektoral und international vernetzte Produktionsstrukturen entstehen. Über die inner- und außerbetrieblichen Leistungs- und Ressourcenflüsse, welche für die Erstellung von Produkten und Dienstleistungen von Bedeutung sind, bilden sich räumliche **Wertschöpfungsnetzwerke** (vgl. Kapitel 15.1.1).

Zu den Veränderungen der technisch-wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gehört schließlich auch ein **zunehmender internationaler Wettbewerb** zwischen Unternehmen. Dieser kommt in einem immer schärfer werdenden Kampf um Marktanteile, einer ständig wachsenden Zahl von Innovationen sowie der permanenten Verkürzung von Innovations-, Produkt- und Designzyklen zum Ausdruck.

Schließlich ist auch die **Änderung soziokultureller Rahmenbedingungen** eine Triebfeder der Globalisierung. Gesellschaften, deren Zusammenhalt früher auf der engen Verbundenheit von Religion, Brauchtum und lokaler Geschlossenheit beruhte, büßen unter der Einwirkung der wirtschaftlichen und technologischen Veränderungen sowie global vermittelter Verhaltensweisen ihr Bindungs- und Normsetzungsvermögen ein. Die Menschen werden hinsichtlich regionaler Traditionen bindungsloser und aufgeschlossener gegenüber globalen Einflüssen. Dies wird zum einen als **Verlust kultureller und regionaler Identität** beklagt, zum anderen im Sinne eines Zusammenwachsens zu einer großen, weltumspannenden Gemeinschaft, für die der kanadische Medientheoretiker MARSHALL MCLUHAN bereits 1962 den Begriff „**Global Village**“ (vgl. Kapitel 7.1) prägte, begrüßt. Daraus resultieren eine Angleichung von Lebensstilen und eine Homogenisierung des Kaufverhaltens (vgl. Kapitel 14.1).

1.3 Transnationale Unternehmen als Träger der ökonomischen Globalisierung

⇒ **Transnationale Unternehmen (TNU)** gelten als wesentliche Antriebskräfte des ökonomischen Globalisierungsprozesses, da sie über die weltweite Verteilung von Kapital, Technologien und Managementfähigkeiten in erheblichem Maße die Umstrukturierung der Weltwirtschaft vorantreiben (vgl. GIESE ET AL. 2011: 15). Nach der Welthandels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (UNCTAD, vgl. Kapitel 4.2) besteht ein TNU aus einem Mutterunternehmen und den dazugehörigen Tochterunternehmen im Ausland. Für die Zuordnung eines TNU zu einem einzelnen Land ist der Hauptsitz des Mutterunternehmens ausschlaggebend. Laut UNCTAD kontrolliert ein Mutterunternehmen Teile eines ausländischen Unternehmens. Für diese Kontrolle ist – je nach Unternehmensform – eine Beteiligung von mindestens 10% der Stammaktien oder der Stimmrechte erforderlich (vgl. BPB 2010).

Anstelle von transnationalen wird häufig auch von multinationalen, internationalen oder globalen Unternehmen gesprochen. Mit der genauen Abgrenzung beschäftigt sich Kapitel 11.2.3. Gemein ist jedoch allen, dass sie über die Macht verfügen, Aktionen in mehr als einem Land zu tätigen und zu kontrollieren.

Im Jahr 2008 gab es weltweit rund 82 000 TNU mit 807 000 Tochterunternehmen, die rund 77 Mio. Menschen beschäftigten (vgl. BPB 2010). Besonders deutlich wird die immense ökonomische Bedeutung von TNU, wenn man ihre Wertschöpfung mit der von ganzen Volkswirtschaften vergleicht. Tabelle 1 zeigt einen Vergleich der Umsätze der weltweit größten TNU mit den Bruttoinlandsprodukten einzelner Länder. Beispielsweise überragte der Jahresumsatz von Royal Dutch Shell im Jahr 2011 mit ca. 470 Mrd. US-Dollar deutlich das jährliche Bruttoinlandsprodukt von Argentinien (448 Mrd. US-Dollar) und mit 148 Mrd. US-Dollar überstieg der Umsatz von Daimler knapp die jährliche Wirtschaftsleistung Ungarns (140 Mrd. US-Dollar).

Tabelle 1: Umsätze transnationaler Unternehmen versus Bruttoinlandsprodukt von Ländern im Jahr 2011;
Quelle: IMF 2012c; FAZ 2012e.

Rang	Einnahmen in Mrd. US-Dollar	Länder [nach BIP]
		Unternehmen [nach Umsatz] (Stammland/Branche)
1	15.094	USA
2	7.298	China
3	5.869	Japan
4	3.577	Deutschland
5	2.776	Frankreich
6	2.493	Brasilien
7	2.418	Großbritannien
9	1.850	Russland
11	1.676	Indien
24	470	Royal Dutch Shell (Niederlande/Mineralöl)
25	467	Taiwan
26	448	Argentinien
27	447	Wal-Mart (USA/Handel)
28	434	ExxonMobil (USA/Mineralöl)
29	419	Österreich
30	408	Südafrika
32	376	BP (Großbritannien/Mineralöl)
38	310	PetroChina (China/Mineralöl)
40	267	Finnland
45	236	Ägypten
47	236	Toyota Motor (Japan/Automobile)
48	232	Total (Frankreich/Mineralöl)
50	222	Volkswagen (Deutschland/Automobile)
57	190	Rumänien
62	174	Peru
63	162	Neuseeland
64	158	Gazprom (Russland/Erdgas)
65	157	E.ON (Deutschland/Energie)
67	150	General Motors (USA/Automobile)
68	149	Samsung Electronics (Südkorea/Elektronik)
69	148	Daimler (Deutschland/Automobile)
73	140	Ungarn
80	127	Hewlett-Packard (USA/Computer)
84	123	McKesson (USA/Pharma)
86	123	Vietnam
87	122	Allianz (Deutschland/Versicherung)
91	115	Irak
100	108	Apple (USA/Computer)

Der **ökonomische Erfolg von TNU** beruht auf zahlreichen Gründen bzw. Vorteilen (vgl. Tabelle 2). Vornehmlich dient die internationale Expansion der Unternehmenstätigkeit der Erweiterung und Sicherung des Absatzes oder der Verbesserung der Produktionsprozesse durch Effizienzsteigerungen und Kostenersparnisse. Im Zuge des schärfer werdenden globalen Wettbewerbs gilt es in diesem Zusammenhang einzelne Standorte miteinander abzuwägen. Die Orientierung an bestimmten Ansprüchen – einerseits an den niedrigsten Lohnkosten, den geringsten Steuersätzen sowie den schwächsten Umweltstandards, andererseits an der größten Innovationsfähigkeit, der höchsten Flexibilität sowie der besten Qualität – bedingt innerhalb eines TNU eine spezifische **funktional-räumliche Arbeitsteilung**.

Tabelle 2: Vorteile und Merkmale transnationaler Unternehmen; Quelle: In Anlehnung an FÄBLER 2007: 193f.

Organisationsvorteile	Reibungslose Zusammenarbeit, erleichterte Planung und klare Weisungsbefugnisse
Privilegierter Kapitalzugang	Wegen internationaler Positionierung verbesserter Zugang zu nationalen Kreditmärkten
Economies of Scale	Steigerung des Auslastungsgrades durch Auftragsvergabe von eigenen, im Ausland sitzenden Betrieben
Synergieeffekte bei Forschung und Entwicklung	Amortisation hoher Investitionen durch Nutzen für alle Unternehmensteile
Räumliche Aufteilung der Wertschöpfungskette	Wahl von Standorten mit den jeweils günstigsten Produktionsbedingungen
Ausschaltung von Handelshemmnissen	Umgehung von Importbeschränkungen und Zöllen durch Errichtung ausländischer Fertigungsstandorte
Standortkonkurrenz	Angebot von Ansiedlungsanreizen (Subventionen, Steuervorteile, Zollfreiheit, günstige Darlehen, billige Flächen) durch strukturschwache Regionen und Länder
Marktnähe	Anpassung von Produkten und Design an jeweiliges kulturelles Umfeld („think global, act local“)

In einem räumlich gegliederten Produktionssystem sind die ausführenden Teilfertigungsschritte weltweit verstreut (vgl. Tabelle 3): Humankapitalintensive Prozesse befinden sich in den Agglomerationszentren der **⇒ Industrieländer**, sachkapitalintensive in den **Peripherien höher entwickelter Länder**, arbeitsintensive in Ländern mit niedrigen Lohnkosten (meist **⇒ Entwicklungsländer**) und umweltintensive in Staaten mit geringen Auflagen. Dagegen sind die strategisch-dispositiven Einheiten wie Management und Steuerung in den **Zentren der hoch entwickelten Länder (⇒ Global Cities)**, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten meist in **Zentren mit innovativem Umfeld** (Nähe zu Universitäten, Forschungseinrichtungen und hoch qualifizierten Arbeitskräften) angesiedelt. In der Gesamtschau stellt ein TNU damit einen „**Global Player**“ dar, „der über das Potenzial verfügt, die gesamte Erdkugel als sein Spielfeld zu nutzen“ (FÄBLER 2007: 190).

Ein wichtiger Bestandteil der räumlichen Arbeitsteilung innerhalb von TNU sind Outsourcing und Offshoring. **⇒ Outsourcing** ist ein Prozess, bei dem ursprünglich unternehmensinterne Wertschöpfungsaktivitäten extern ausgelagert werden. **⇒ Offshoring** hingegen steht allgemein für die Verlegung einzelner Wertschöpfungsaktivitäten in andere Länder, meist

zur Nutzung von absoluten Lohnkostenunterschieden, gegebenenfalls aber auch zur Umgehung von Einfuhrbarrieren, zur Anpassung der Produkte an lokale Verbrauchererfordernisse oder aus absatzpsychologischen Gründen (Herkunfts-Goodwill). Werden dabei Ressourcen genutzt, die außerhalb des Verantwortungsbereichs des Unternehmens liegen, spricht man von „**Offshore Outsourcing**“. Damit ist die Verlagerung von Arbeitsprozessen an externe Anbieter, meist lokale Unternehmen, durch Zulieferverträge gemeint. Werden die Tätigkeiten dagegen in Eigenregie durch ein Tochter- oder Partnerunternehmen, d. h. innerhalb eines TNU, erledigt, spricht man von „**Captive Offshoring**“ (vgl. ESCHELBECK 2009: 10).

Tabelle 3: Funktionale Raumspezialisierung eines transnationalen Unternehmens; Quelle: KULKE 2005: 6, verändert.

Einheit	Funktion	Standort
Headquarter	strategische Entscheidung	Zentren hoch entwickelter Länder (z. B. Global Cities)
Operational Headquarters	Koordination und Kontrolle von Teileinheiten in Großregionen	Zentren von großräumiger Bedeutung
Forschung und Entwicklung	Weiterentwicklung von Produkten, Prozessen, Organisation	Agglomerationen mit spezifischen Standortvorteilen (z. B. in Nähe zu Universitäten)
Endmontage	Endfertigung des Produkts	Agglomerationen mit guten Verkehrsverbindungen
Teilfertigung		
	wissensintensive Produktion	Zentren hoch entwickelter Länder
	sachkapitalintensive Produktion	Zentren höher entwickelter Länder
	arbeitskostenintensive Produktion	Länder mit niedrigen Lohnkosten
	umweltintensive Produktion	Länder mit niedrigen Auflagen
Marketing	Werbung	Agglomerationen
Vertrieb	Verkauf der Endprodukte	weltweit gestreut

Ziel dieser Maßnahmen ist die **Reduzierung der Leistungstiefe**, mit der Unternehmen einen neuen Grad an Spezialisierung auf ihre Kernkompetenzen suchen und Wettbewerbsvorteile erlangen wollen. Dabei sind neben der standardisierten Lohnarbeit im Produzierenden Gewerbe auch sog. Back-office-Dienstleistungen (technischer Support, Lohn- und Gehaltsabrechnungen, Call Center, Dateneingabe und -verwaltung, Telemarketing, Websitegestaltung etc.) Gegenstand des Offshorings geworden. Doch auch hoch qualifizierte und gut bezahlte Tätigkeiten in der Industrie lassen sich mittlerweile an andere Standorte verlagern.

Beispiele für Offshoring bieten die Lufthansa und der Technologiekonzern Infineon, die Teile ihres Rechnungswesens nach Polen bzw. Portugal verlagert haben. Der Touristikanbieter TUI hat IT-Tätigkeiten nach Indien verlegt, ebenso die Deutsche Bank einen Teil ihres Zahlungsverkehrs. Die am Frankfurter Flughafen sitzende Deutschlandzentrale des Computerherstellers Dell unterhält ihr Callcenter für deutschsprachige Privatkunden in Bratislava. Teile der Personalverwaltung der in Hamburg ansässigen Europazentrale des Mineralölkonzerns ExxonMobil sitzen in Bangkok, während die automatischen Preistafeln an den Tankstellen von Mitarbeitern in Belgien gesteuert werden.

Insgesamt beeinflussen Outsourcing und Offshoring nicht nur die organisatorischen Arrangements von Unternehmen, sondern intensivieren aus räumlicher Perspektive die Standortvernetzung und stärken die Bedeutung vormals weniger integrierter Standorte in globalen Wertschöpfungszusammenhängen (vgl. GLÜCKLER 2011: 943ff.; 2008: 36f.; KULKE 2005: 6; GAEBE 2008: 103; WAS 2009).

Den durch Offshoring verlorengehenden Arbeitsplätzen stehen immer häufiger Rückverlagerungen von Standorten aus Niedriglohnländern gegenüber. Als Ursachen dieses **Insourcings** kommen Flexibilitäts-, Qualitäts-, Koordinations- sowie Kommunikations- oder Infrastrukturdefizite in Frage. Innerhalb eines Zeitraums von fünf bis sechs Jahren verlagert jedes vierte bis sechste deutsche Unternehmen seine Produktion oder Teile davon wieder zurück (vgl. FRAUNHOFER ISI 2006). Ein Beispiel stellt das Unternehmen Steiff dar, das 2008 beschloss, die Produktion von Stofftieren von China nach Deutschland zurückzuholen. Als Gründe dafür waren ausschlaggebend, dass chinesische Firmen für die Herstellung von Kuscheltieren mit kompliziertem Schnitt nicht geeignet seien und China wegen der Produktion von gesundheitsgefährdendem Spielzeug in Verruf geraten ist. Als großes Problem stellten sich auch die langen Transportzeiten nach Deutschland von bis zu drei Monaten heraus.

1.4 Globalisierung und nachhaltiges Wirtschaften

Der durch die $\Rightarrow$ **Globalisierung** verschärfte Wettbewerb begünstigt das quantitative Wirtschaftswachstum. Die **Umweltbelastung** nimmt tendenziell zu, ohne dass gleichzeitig mit einer adäquaten Kompensation durch aus ökologischer Sicht verbesserte Technik zu rechnen ist – dies obwohl der technische Fortschritt vielfach auch das Nutzen-Schaden-Verhältnis verbessern konnte. Die Globalisierung bewirkte bis heute – trotz der Bestrebung, bessere weltweit geltende Umweltstandards zu etablieren – in vielen Fällen nur eine Verlagerung der Umweltbelastungen von den alten Industriestaaten in neu industrialisierte Länder. Somit gelang es im Zuge des Globalisierungsprozesses trotz zahlreicher **internationaler Umweltabkommen** (vgl. Kapitel 5.4.1) bisher nicht, grenzüberschreitende Umweltprobleme ausreichend in den Griff zu bekommen. Wirtschaftswachstum, zunehmender Energiebedarf und exponentiell wachsende Verkehrsströme (vgl. Kapitel 8.2.2) erhöhen vielmehr deutlich die Umweltbelastung, gleichzeitig mindern sie die globale Versorgungssicherheit mit Nahrungsmitteln. In den durch den Globalisierungsprozess marginalisierten Ländern nehmen die Chancen für eine nachhaltige Senkung der hohen Geburtenrate und damit auch für eine Minderung der Umweltbelastungen durch Ressourcenübernutzung derzeit immer eher noch ab als zu.

Das bisherige westliche Wohlstandsmodell, das auf steigendem Wirtschaftswachstum in Verbindung mit zunehmendem Rohstoff- und Energieverbrauch beruht, lässt sich nicht auf bald zehn Milliarden Menschen ausdehnen. Wird der Begrenztheit der Umweltgüter ernsthaft Rechnung getragen und davon ausgegangen, dass jedem Erdbewohner weltweit in etwa die gleichen Verbrauchsmengen zustehen, müssen Lebensstil wie Produktions- und Konsumstrukturen in den wohlhabenden Ländern, aber auch in den stark Ressourcen nachfragenden Schwellenländern wie China deutlich geändert werden. Eine dauerhaft umweltgerechte Ent-

wicklung ist ohne Akzeptanz auch von Restriktionen in der humanen Daseinsgestaltung nicht zu realisieren.

Vor diesem Hintergrund wurde bereits 1992 das Leitbild der **nachhaltigen Entwicklung** („sustainable development“) von der internationalen Staatengemeinschaft postuliert (vgl. HAAS/SCHLESINGER 2007: 12ff.). Es wurde u. a. vereinbart, dass die Nutzung einer Ressource prinzipiell nicht größer sein sollte als ihre Regenerationsrate. Entsprechend darf die Freisetzung von Stoffen nicht die kapazitätsbedingte Aufnahmefähigkeit der Umweltmedien übersteigen. Dies bedeutet weniger einen Bruch mit dem marktwirtschaftlichen System als vielmehr eine im Rahmen der Globalisierung mögliche **effizientere Ressourcennutzung**. Anstelle eines überstarken Wachstums ist die Orientierung in Richtung eines ausgewogeneren Wachstums mit wirtschaftlich sinnvollen und ökologisch vertretbaren Innovationszyklen geboten. Dieses Bestreben kommt mit dem Begriff **„qualitatives Wachstum“** zum Ausdruck.

In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wurde die $\Rightarrow$ **Wertschöpfung** bisher stark überbewertet, kamen doch volkswirtschaftliche Schäden im Bruttoinlandsprodukt nicht zum Abzug und extern unentgeltlich erbrachte Leistungen blieben unberücksichtigt. Quantitatives Wachstum bedeutete folglich häufig eine Reduzierung der Ressourcenbasis sowie eine Schädigung der Umwelt. Als ein Beispiel hierfür kann die nicht nachhaltige Nutzung des tropischen Regenwalds, z. B. in Brasilien, genannt werden. Verantwortlich ist dafür nicht nur der wirtschaftende Mensch, sondern auch die Politik, welche zur Exportförderung für die verstärkte Produktion von Rindfleisch an die Farmer Subventionen vergibt und dabei gleichzeitig die Vernichtung des Regenwaldes in Kauf nimmt.

Beim Bruttoinlandsprodukt führt die nachgeschaltete Minderung von wachstumsinduzierten Umweltschäden zu vermeintlich positiven Steigerungsraten. Die daraus resultierende höhere Produktivität lässt jedoch i. d. R. die natürliche Umwelt außer Acht. Ziel sollte es sein, die Globalisierung dahin gehend zu nutzen, dass neben ökonomischen verstärkt auch ökologische Effizienzsteigerungen möglich werden und somit ein **nachhaltiges qualitatives Wachstum** zustande kommen kann.

Bei der Analyse von Umweltmaßnahmen ist es sinnvoll, die verschiedenen Maßstabsebenen zu berücksichtigen, denn branchen- und regionalwirtschaftliche Effekte zeigen zunehmend internationale Verflechtungen (z. B. CO₂-Problematik, Mülltourismus). Diese erkennbare **Globalisierung von Umweltproblemen** und die verstärkte Internationalisierung von Umweltpolitik haben die Wichtigkeit ressourcen- und umweltökonomischer Kenntnisse in der heutigen Gesellschaft verdeutlicht. Der $\Rightarrow$ **Standortfaktor „Umweltqualität“** hat inzwischen einen ähnlichen Stellenwert wie die Schlüsselgrößen Wachstum und Beschäftigung erlangt. Entsprechend ist der Agenda-21-Prozess (nachhaltige Entwicklung im 21. Jahrhundert auf globaler, regionaler und lokaler Ebene) in Gang gekommen, hat jedoch bisher nicht zu den gewünschten Ergebnissen geführt. Zwar stellten sich zwischen den Klimakonferenzen von Rio (1992) und Durban (2011) in jüngerer Zeit erkennbare Fortschritte ein, z. B. dass sich globale Umweltstandards in vielen Ländern durchsetzten, jedoch sind Fragen wie jene der nachhaltigen, verbindlichen weltweiten Reduzierung der Treibhausgase immer noch nicht befriedigend geklärt (vgl. Kapitel 5.4.1).

Die Vision von DENIS MEADOWS von der raschen Endlichkeit mineralischer Ressourcen, publiziert in dem 1972 erschienenen Buch „Die Grenzen des Wachstums“, ging etwas an der Wirklichkeit vorbei. Die Lebensdauer der meisten Rohstoffe ist sehr viel größer als vor vier Jahrzehnten angenommen. Dennoch bleibt die Warnung an die Menschheit bestehen: Heute steht die Menschheit nicht mehr unmittelbar vor der Endlichkeit der Rohstoffe, sondern eher vor der **Endlichkeit des ökologischen Gleichgewichtes** der Erde, das durch die unbedachte Rohstoffausbeutung und die damit verbundene Umweltbelastung in Gefahr gerät (vgl. HAAS/SCHLESINGER 2007: 80; HAAS 1990: 113).

Übungsfragen

1. Stellen Sie kurz nachvollziehbare Kritikpunkte von Globalisierungsbefürwortern und Globalisierungsgegnern gegenüber.
2. Inwieweit sind Außenhandel und Direktinvestitionen Indikatoren ökonomischer Globalisierung?
3. Wie lassen sich die Triebkräfte der Globalisierung kategorisieren?
4. Nennen Sie (eigene) Beispiele von Wertschöpfungsketten und machen Sie deren globale Dimension deutlich.
5. Welche Vorteile haben transnationale Unternehmen im Globalisierungsprozess?
6. Erklären Sie die Begriffe „Outsourcing“ und „Offshoring“ anhand von Abläufen in der Praxis.
7. Inwieweit ist eine „nachhaltige Entwicklung“ für den Globalisierungsprozess von Bedeutung?

Literaturempfehlungen auf einen Blick

- BECK, U.; LANGE, D. (2005): Globalisierung und Politische Bildung. Zur Einführung in ein Problemfeld des sozialwissenschaftlichen Unterrichts. In: Praxis Politik, 1. Jg., Nr. 1, S. 6–11.
- FÄBLER, P. E. (2007): Globalisierung. Köln et al.
- GIESE, E.; MOSSIG, I.; SCHRÖDER, H. (2011): Globalisierung der Wirtschaft. Paderborn.
- KRÄTKE, S. (1995): Globalisierung und Regionalisierung. In: Geographische Zeitschrift, 83. Jg., Nr. 1, S. 207–221.
- OSSENBRÜGGE, J. (2007): Globalisierung und Fragmentierung als Pole der gesellschaftlich-räumlichen Differenzierung im neuen Jahrtausend. In: H. Gebhardt, R. Glaser, U. Radtke und P. Reuber (Hrsg.): Geographie. Physische Geographie und Humangeographie. Heidelberg, S. 832–842.
- REHBEIN, B.; SCHWENGEL, H. (2008): Theorien der Globalisierung. Konstanz.

2 Entwicklung weltwirtschaftlicher Aktivitäten und Raummuster

Der Eindruck, dass die Internationalisierung der Wirtschaft ein Vorgang der Gegenwart und Ausdruck einer modernen strategischen Konzeption ist, täuscht. Denn bereits für die Vor- und Frühgeschichte lassen sich geographisch weit reichende und verschiedene Erdräume in Verbindung setzende Wirtschaftsverflechtungen nachweisen.

Dieses Kapitel stellt einen historischen Abriss vom **Altertum bis zum Zeitalter der Globalisierung** im heutigen Kontext und den damit verbundenen Raummustern dar. Es endet mit einer Bestandsaufnahme der jüngsten **Weltwirtschaftskrise**, da diese eine gravierende Zäsur in der Entwicklung der Weltwirtschaft markiert.

2.1 Frühe Formen internationaler Wirtschaftsbeziehungen

2.1.1 Altertum

Erste, wenn auch primitive Ansätze der $\Rightarrow$ **Internationalisierung** in Form eines überregionalen Tauschhandels sind bereits aus dem Siedlungswesen der Jungsteinzeit (ca. 5000 v. Chr.) bekannt. Ein früher, quasi-staatlich organisierter Handel ist erstmals aus den **sumerischen und babylonischen Stadtkulturen** (nach 4000 v. Chr.) überliefert, die an verschiedenen Standorten Stützpunkte errichteten, mit denen sie einen intensiven Fernhandel unterhielten. **Assyrische Kaufleute** betrieben bereits um 1750 v. Chr. einen weit reichenden Zinnhandel, dessen Zentrum in der anatolischen Bronzekultur lag, und galten als erste Fernhandelsunternehmer. Die **Ägypter** unterhielten einen regen Fernhandel mit den Völkern im heutigen Mittleren Osten, die **Griechen** vor allem mit den **Phöniziern**, mit ihren Kolonien in Asien sowie mit Regionen in Afrika, Indien und Persien. Um 500 v. Chr. bestand in Europa mit den **Etruskern** ein Netz von Handelsbeziehungen, welche den gesamten Mittelmeerraum abdeckten und bis nach Schweden und Irland reichten. Diese gingen im Reich der **Römer** auf, die den Handel mit Ost- und Nordeuropa, Mittel- und Westafrika sowie Regionen in Asien

ausbauen. Allgemein erschlossen Fernkaufleute immer neue und weiter entlegene Märkte, die entstehenden Handelsnetzwerke erreichten interkontinentale Ausmaße und gewannen mehr und mehr an Intensität (vgl. DÜLFER 2002: 72f.; MOORE/LEWIS 1999: 269ff.).

Ein bedeutendes Beispiel für ein frühes, bis in die heutige Zeit persistentes, Kontinente und Länder übergreifendes Handelssystem ist die von dem venezianischen Kaufmann Marco Polo in seinem berühmten Reisetagebuch von 1298 dokumentierte **Seidenstraße**, welche seit der Römerzeit bis zur Entdeckung eines Seefahrtsweges an Afrika vorbei und bis zur Errichtung entsprechender Seefahrtsrouten durch die Portugiesen die bedeutendste Handelsverbindung zwischen Europa und China darstellte. Auf diesem Weg tauschte der Westen u. a. Glas, Gold und Edelmetalle gegen Seide, Gewürze und Porzellan aus dem Osten. Auch technische Innovationen (z. B. der Kompass), das Schießpulver sowie mathematisch-naturwissenschaftliche Errungenschaften, deren Ursprünge in China vermutet werden, gelangten über die Seidenstraße nach Europa.

2.1.2 Mittelalter und frühes Kolonialzeitalter

Die sich mit dem Zerfall des römischen Imperiums zunächst abschwächenden Handelsbeziehungen erhielten erst ab dem späten Mittelalter wieder deutlichen Auftrieb. Eine besondere Bedeutung kam der **Hanse** zu, einem von norddeutschen in Zusammenarbeit mit russischen und holländischen Kaufleuten gegründeten, bis dato einmaligen privatwirtschaftlichen Handelsnetzwerk. Zu seiner Blütezeit im ausgehenden 14. Jahrhundert gehörten dem Hansebund rund 200 Städte entlang der Nord- und Ostsee, aber auch im Binnenland an. Die Hanse hatte für mehr als 300 Jahre das Monopol für den regionalen Handel westeuropäischer Fertigerzeugnisse und Bodenschätze gegen agrar- und forstwirtschaftliche Waren aus dem Baltikum und Nordrussland über die Nord- und Ostsee inne. Erst die Folgen des Dreißigjährigen Krieges und das Erstarken der europäischen Nationalstaaten führten Ende des 17. Jahrhunderts zum Niedergang der Hanse (vgl. WALTER 2006: 53ff.; WELGE/HOLTBRÜGGE 2010: 2).

Mit dem wirtschaftlichen Zusammenbruch des Handels im Norden ging der Aufstieg des Südens einher, der vor allem auf dem Erfolg einzelner **Handelsgeschlechter** beruhte. So waren die in Augsburg ansässigen **Fugger** (seit 1367) im grenzüberschreitenden Handel, dem Bankengeschäft und im Bergbau aktiv. Da sich die Bergwerke überwiegend im Ausland (u. a. Spanien, Ungarn, Tirol, Kärnten) befanden und daneben auch Faktoreien, d. h. ausländische Handelsniederlassungen, in Skandinavien, Russland und Südeuropa errichtet wurden, liegen hier erste Ansätze ausländischer $\Rightarrow$ **Direktinvestitionen** bzw. ein frühes Beispiel für einen multinationalen Konzern vor.

Eine auf ähnlichen Gebieten erfolgreiche Handelsdynastie waren die seit 1240 ebenfalls in Augsburg, später auch in Nürnberg ansässigen **Welser**. In Südeuropa ist das berühmte Handelsgeschlecht der **Medici** aus Florenz anzuführen, die ursprünglich im Tuchhandel, später auch im Geldgeschäft grenzüberschreitend aktiv waren und bis zum Beginn des 16. Jahrhunderts Handelsniederlassungen quer durch Europa errichtet hatten.

In Brügge in Flandern befand sich im Haus der Patrizierfamilie van der Beurse die erste Börse – diejenige Institution, die bis heute die wirtschaftliche Dimension der

⇒ **Globalisierung** prägt. Bereits damals kamen dort Banker, Kaufleute und Erzeuger zusammen, um ihre Geschäfte abzuwickeln (vgl. DÜLFER 2002: 79f.; DUNNING 1998: 98; FÄBLER 2007: 57).

Im ausgehenden Mittelalter fanden die ersten kolonialen Bestrebungen statt. Den Beginn dieser neuen Epoche markieren die europäischen Entdeckungsreisen, insbesondere – auf der Suche nach dem Seeweg nach Westindien – die Entdeckung der karibischen Inseln und des amerikanischen Festlandes durch Christoph Kolumbus im Jahr 1492, welche den Startschuss für die Beziehungen zwischen den bis dahin getrennten Gesellschaften Europas und Amerikas darstellt. Damit begann das Zeitalter des **Kolonialismus**, d. h. die staatliche Aneignung, Beherrschung und Ausbeutung von meist überseeischen Gebieten außerhalb des eigenen Staatsgebietes.

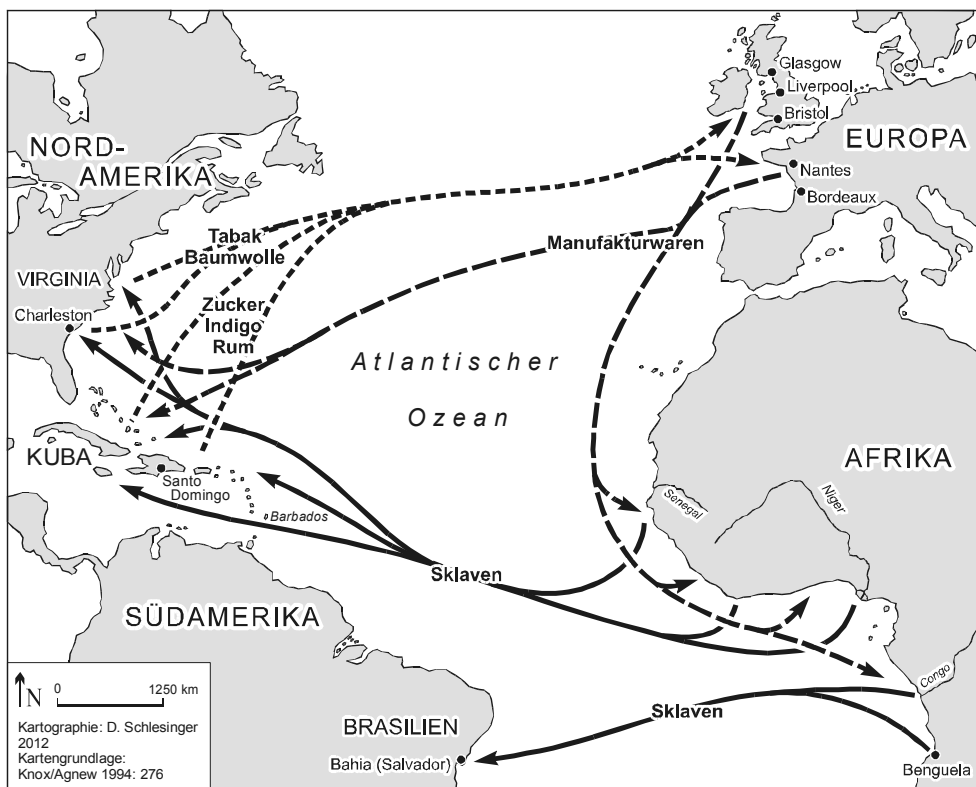
Die koloniale Expansion war Ausdruck des **Merkantilismus**. Dieser stand für die zentralistische Wirtschaftspolitik des absolutistischen Staates. Für den Merkantilismus charakteristisch waren die Hegemonie des Staates über die Wirtschaft und das Streben nach Expansion. Ziel war das Erreichen einer politischen und militärischen Hegemonialstellung durch Förderung der inländischen Produktivkräfte. Dabei kommt dem ⇒ **Außenhandel** eine Schlüsselrolle zu, indem eine aktive ⇒ **Handelsbilanz** durch Erwirtschaftung von Außenhandelsüberschüssen angestrebt wurde. Während ⇒ **Exporte** vom Staat gefördert wurden, sollten ⇒ **Importe** künstlich erschwert werden. Die Maßnahmen zur Begrenzung der Einfuhr reichten von Zöllen über Mengenkontingente bis hin zu totalen Importverboten. Die Instrumente zur Förderung der Ausfuhr erstreckten sich von Subventionen, der Gewährung steuerlicher Privilegien bis zur Verleihung von Handels- und Produktionsmonopolen an private oder staatliche Unternehmen. Sogar die Entfesselung von Handelskonflikten, notfalls flankiert durch militärische Unterstützung, gehörte zum merkantilistischen Inventar, wie die europäischen Kolonialmächte, die aus ihren Kolonien billige Rohstoffe bezogen und teure Fertigwaren dorthin lieferten, demonstrierten.

Durch den europäischen Kolonialismus wurden letztlich alle Kontinente in den Handel und die Produktion von Gütern einbezogen und erste **Grundzüge einer neuen Weltwirtschaft** sichtbar gemacht. Die Integration der Niederlande, Portugals und Englands in das schon lange existierende Handelsnetz Asiens, die Verbindung Europas, Afrikas und Asiens durch den kolonialen Dreieckshandel, der Mitte des 16. Jahrhunderts aufgenommene Schiffsverkehr zwischen Amerika und Asien sowie die späte Entdeckung Australiens veränderten die politisch-ökonomische Weltstruktur und bildeten **erdumspannende Kolonialreiche** heraus. Allerdings versuchten die europäischen Mächte auf sehr unterschiedliche Weise, die überseeischen Gebiete zu unterwerfen. In Afrika und Asien sicherten Portugiesen, Niederländer und Briten an den Küsten gelegene Handelsstützpunkte militärisch ab, wobei sich Klima, Vegetation, Krankheiten und lokale Machtverhältnisse als große Hürden bei der Erschließung des Landesinneren erwiesen. In Amerika dagegen gestatteten das günstige Klima, nur dünn besiedelte Gebiete und ein geringer Widerstand der dortigen Bevölkerung Spanien, England und Frankreich die rasche Unterwerfung weiter Landesteile.

In Lateinamerika erfolgte nach Zerschlagung der Reiche der Azteken, Maja und Inka durch die Spanier die Aneignung von Edelmetallen, die Okkupation von Land durch die Haciendaökonomie und die Errichtung viehwirtschaftlicher Großbetriebe („estancias“). In der Karibik

breitete sich das Plantagensystem aus, das Monokulturgüter produzierte und alleine den merkantilistischen Interessen der Mutterländer zu dienen hatte (vgl. SCHOLZ 2004: 55ff.; FÄBLER 2007: 62f.).

Von Westafrika weiteten die Akteure in den kolonialen Mutterländern den Sklavenhandel aus, der als atlantischer bzw. **kolonialer Dreieckshandel** Europa mit Afrika und Amerika durch die Seeschifffahrt verband (vgl. Karte 1).



Karte 1: Kolonialer Dreieckshandel

Vom 16. bis zum 18. Jahrhundert wurden Sklaven von der afrikanischen Westküste aus in die Überseekolonien Amerikas transportiert. Dort zwang man sie zur Arbeit auf Plantagen, deren Produkte (u. a. Rum, Tabak, Zucker, Baumwolle) für die europäischen Märkte bestimmt waren. Von Europa aus wurden wiederum einfache manufaktuelle Fertigerzeugnisse (u. a. Stoffe, Leder- und Glaswaren, Stahl- und Bronzebarren, aber auch Feuerwaffen) nach Westafrika exportiert, um damit neue Sklaven einzuhandeln.

Neben dem kolonialen Dreieckshandel bildeten sich, ebenfalls im Zuge der europäischen kolonialen Expansion, auch zunehmende Wirtschaftsbeziehungen mit Süd- und Ostasien heraus. Einen bedeutenden Fixpunkt der kolonialen Expansion bildete vor allem Indien, von

wo aus Gewürze, Baumwolle, Seide, Schmuck, Kunstgegenstände etc. nach Europa gelangten. Abgewickelt wurde dieser Handel zunächst von portugiesischen, ab dem 16. Jahrhundert auch von französischen, holländischen, britischen und dänischen Kaufleuten und Seefahrern.

Wegen eines steigenden Kapitalbedarfs schlossen sich Kauf- und Seeleute zu privatwirtschaftlich agierenden **Handelsgesellschaften** zusammen. Diese erhielten weitgehende militärische und rechtliche Befugnisse wie die Bewaffnung von Handelsschiffen, die Bewirtschaftung von Plantagen, die Errichtung von Forts und befestigten Faktoreien, Steuereinzahlung und -verwaltung sowie die Ausübung der Münz- und Gerichtshoheit. Sie schufen wirtschaftliche Verknüpfungen mit den noch weitgehend unbekannten Gebieten in Übersee und galten aufgrund ihrer Privilegien als wichtiges Werkzeug kolonialer Expansion. Bedeutende Beispiele waren u. a. die 1600 gegründete „**British East India Company**“ und die 1602 ins Leben gerufene niederländische „**Vereenigde Oostindische Compagnie**“ (vgl. DÜLFER/JÖSTINGMEIER 2008: 22f.; BRAUDEL 1986: 544ff.; WALTER 2006: 93, 149ff. und 159ff.).

2.1.3 Industrielle Revolution und Imperialismus

Eine besondere Triebkraft internationaler Unternehmenstätigkeit war die **Industrielle Revolution**, deren in England liegender Ursprung auf Mitte bis Ende des 18. Jahrhunderts zu datieren ist. Zu ihren Auslösern zählte neben dem Einsatz von Kohle als weithin verfügbarer Energieträger die zunehmende Mechanisierung der Produktion, sowohl in der Landwirtschaft als auch im Handwerk und in den frühen Manufakturen. Die Mechanisierung der Landwirtschaft führte zum geringeren Einsatz von Arbeitskräften, so dass angesichts einer wachsenden Bevölkerung ein Arbeitskräfteüberhang entstand, der von der sich entwickelnden Industrie genutzt werden konnte. Darüber hinaus wurde die Industrialisierung von einer steigenden Nachfrage nach Gütern und einer zunehmenden Kapitalverfügbarkeit getragen, wie es für die kapitalistisch-merkantilistische Phase kennzeichnend war.

Die Mechanisierung der Produktion basierte wesentlich auf der **Erfindung und Einführung neuer Techniken** (mechanischer Webstuhl, Dampfmaschine, Eisenbahn u. a.). Mechanische, wasser- und später dampfkraftgetriebene Webstühle wurden in großem Stil eingesetzt und es entstanden erste größere Fabrikanlagen der Textilindustrie. Der benötigte Rohstoff Baumwolle wurde in wachsenden Mengen aus den Überseekolonien angeliefert, insbesondere aus Indien und zu Beginn des 19. Jahrhunderts zunehmend von den Plantagen im Süden der USA. Bis 1841 hatte sich die Baumwoll- und Textilindustrie, trotz der durch die Mechanisierung bedingten Erhöhung der Arbeitslosigkeit unter den Handwebern, zum größten Arbeitgeber Großbritanniens entwickelt.

Neben der Textilindustrie wuchsen neue Wirtschaftszweige, im 18. Jahrhundert vor allem die Eisen- und Stahlindustrie sowie stahlverarbeitende Sektoren wie der Schiff- und der Eisenbahnbau. Es begann das Zeitalter der fabrikmäßigen **Massenproduktion von Industriegütern**, für deren Absatz die Unternehmen mit großem Nachdruck **globale Expansionsstrategien** entwickelten. Insgesamt führte damit ein ganzes Bündel von Faktoren zur Entstehung einer industriellen Wirtschaftsweise unter kapitalistischen Bedingungen (vgl. Abbildung 1).

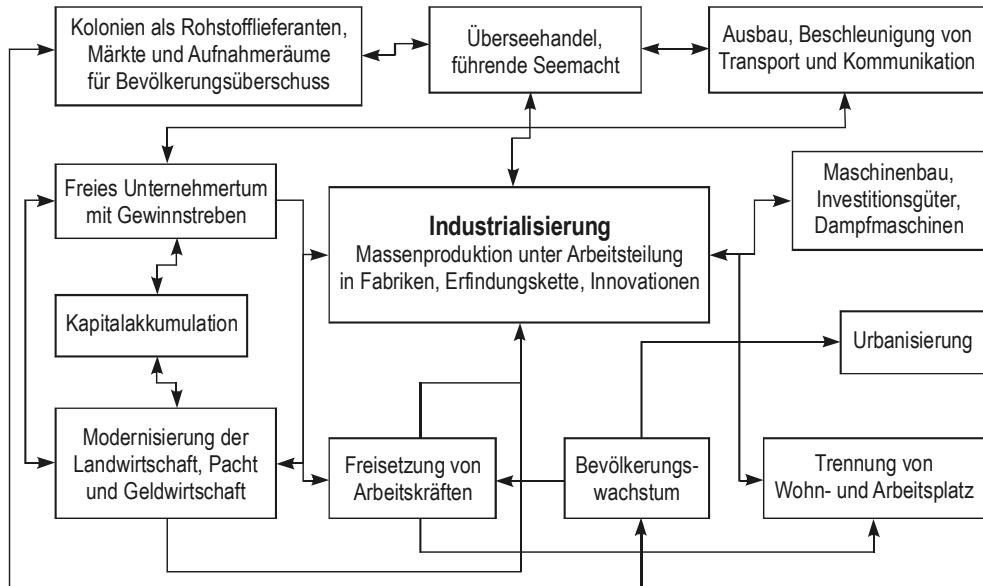


Abbildung 1: Faktoren des Industrialisierungsprozesses; Quelle: BRÜCHER 1982: 14.

In Abgrenzung zum Merkantilismus sowie im Zuge der Aufklärung gewannen die Ideale des ⇒**Freihandels** (vgl. Kapitel 3.1.2, 3.1.4) und **Liberalismus** an Bedeutung, welche dem Staat eine weitgehende Zurückhaltung in wirtschaftlichen Belangen verordneten und den ⇒**Außenhandel** von Zöllen und sonstigen ⇒**Handelshemmnissen** befreiten. Dies intensivierte den zwischenstaatlichen Handel und schuf günstige Ausgangsbedingungen für die sich ausbreitenden weltwirtschaftlichen Verflechtungen (vgl. FÄBLER 2007: 75f.).

Begünstigt durch diese Entwicklungen entstanden Ende des 19. Jahrhunderts erste ⇒**transnationale Unternehmen**, die nicht nur weltumspannende Handelsaktivitäten, sondern auch ⇒**Tochtergesellschaften** im Ausland gründeten. Neben dem Außenhandel wurden damit auch ⇒**Direktinvestitionen** zu einer wichtigen Kenngröße der ⇒**Internationalisierung**. Vor allem englische Unternehmen verschafften sich dadurch in Europa, China, den USA und anderen Ländern eine Vormachtstellung. In den achtziger und neunziger Jahren des 19. Jahrhunderts begannen auch deutsche Unternehmen (z. B. BASF, Hoechst, Bayer, Degussa, Schering, Siemens, AEG) damit, ein weit reichendes Netz ausländischer Tochtergesellschaften zu errichten (vgl. WELGE/HOLTBRÜGGE 2010: 3).

Die Industrielle Revolution verstärkte – gepaart mit den Freihandelsideen des Liberalismus – agrarische, bergbauliche und siedlungsmäßige **Kolonisationsprozesse** in Übersee, die vom Staat gestützt wurden. In dem Umfang, wie sich Großbritannien und andere Staaten Europas im Prozess von Industrialisierung und „Nationbuilding“ befanden, veränderte sich die anfangs eher offene Einflussnahme auf überseeische Wirtschaftsräume zu einem imperialistischen Interessensystem, das in der Suche und militärischen Sicherung von Rohstoffquellen, Absatzmärkten sowie Investitionsmöglichkeiten zum Ausdruck kam (**Imperialismus**).

Innerhalb der Kolonialimperien entwickelte sich eine spezifische $\Rightarrow$ **internationale Arbeitsteilung** in Form häufig privatwirtschaftlich organisierter, überseeischer Netzwerke, innerhalb derer inländische Produktionsüberschüsse in den Kolonien abgesetzt und von dort billige Rohstoffe und Kolonialwaren bezogen wurden – ein System, das in vielen $\Rightarrow$ **Entwicklungsländern** auch nach Erlangung der Unabhängigkeit in den 1960er Jahren immer noch spürbar ist (vgl. SCHOLZ 2004: 66ff; DÜLFER 2002: 85ff.).

2.1.4 Triadisierung und Neue internationale Arbeitsteilung

Nachdem sich durch den Ersten Weltkrieg die internationalen Wirtschaftsbeziehungen stark rückläufig entwickelten, ging der $\Rightarrow$ **Außenhandel** aufgrund des aufkommenden Nationalismus und $\Rightarrow$ **Protektionismus** sowie durch das Vorhaben vieler Staaten, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Industrien durch die gezielte Abwertung ihrer Währungen zu Lasten der Außenhandelspartner zu steigern, stark zurück. Ein sehr tiefer Einschnitt erfolgte Ende der 1920er Jahre mit der **Weltwirtschaftskrise**. Während des Zweiten Weltkriegs wurden dann viele internationale Wirtschaftsbeziehungen zur Gänze eingestellt.

Mit dem Ende des Zweiten Weltkrieges etablierte sich eine neue geopolitische Weltordnung, die zunächst vor allem durch die Spaltung in einen kapitalistisch ausgerichteten Block westlicher $\Rightarrow$ **Industrieländer** einerseits (die USA und deren Verbündete einschließlich der besiegten Länder Japan und Deutschland) und einen kommunistisch orientierten Block östlicher Staaten (die Sowjetunion und ihre verbündeten Staaten) andererseits charakterisiert war (**Erste und Zweite Welt**). Die Nationen des globalen Südens, die keiner dieser beiden Staatengruppen angehörten, waren die wirtschaftlich schwächsten Weltmarktteilnehmer und wurden unter dem Begriff $\Rightarrow$ „**Dritte Welt**“ (vgl. Kapitel 4.1.2) zusammengefasst (vgl. DICKEN 2003: 32f.).

Diese drei Blöcke entwickelten unterschiedliche Strategien, um ihren Einfluss geltend zu machen und einen wirtschaftlichen Aufschwung herbeizuführen. Die sozialistischen Staatshandelsländer, angeführt von der Sowjetunion, vereinigten sich im Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) und schotteten sich relativ stark vom $\Rightarrow$ **Welthandel** ab. Viele $\Rightarrow$ **Entwicklungsländer** suchten nach einem „Dritten Weg“ zwischen kapitalistischer Markt- und sozialistischer Staatswirtschaft.

Die weltwirtschaftliche Entwicklung der westlichen Ökonomien war im Wesentlichen von den USA und deren wirtschaftlichen sowie politischen Interessen dominiert. Damit lösten die USA Europa endgültig als vormals führende Region in einer monopolaren Weltwirtschaft ab und übernahmen die zentrale Rolle in einer nunmehr bipolaren globalen Ordnung. Mit dem Aufstieg Japans zu einer globalen wirtschaftlichen Macht und dem Erstarken der ostasiatischen $\Rightarrow$ **Tigerstaaten** (Hongkong, Singapur, Taiwan und Südkorea) begann die Herausbildung eines auch heute noch führenden triadischen Systems, bestehend aus Nordamerika, Europa und dem japanisch dominierten Wirtschaftsraum im asiatisch-pazifischen Becken. Auch nach Zusammenbruch des Sozialismus Ende der 1980er/Anfang der 1990er Jahre besteht diese $\Rightarrow$ **Triade** weiterhin fort (vgl. Abbildung 2). Auf die drei triadischen Schwerpunkträume entfallen über zwei Drittel des Weltsozialproduktes sowie des Welthandels,

während die Entwicklungsländer des sog. Südens kaum vom Wachstum der Weltwirtschaft profitieren konnten.

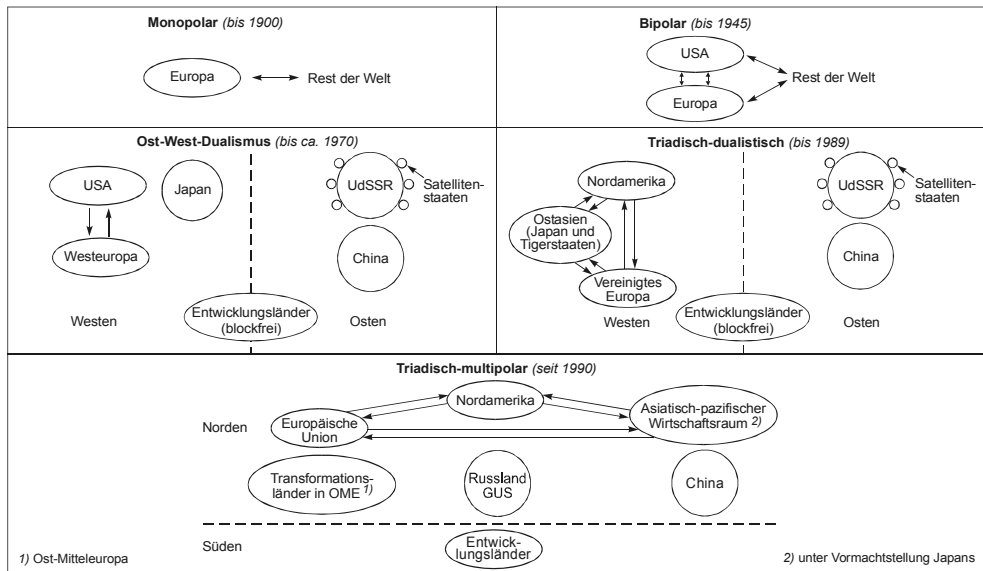


Abbildung 2: Von der mono- zur multipolaren Weltordnung; eigene Darstellung nach MÜLLER/KORNMEIER 2002a: 52; PAPP 1997: 159ff.

Neben der Triadisierung und den damit verbundenen räumlichen Schwerpunktverschiebungen der Weltwirtschaft hat sich im 20. Jahrhundert auch die Form der **⇒internationalen Arbeitsteilung** stark verändert. Wie bereits am Beispiel des kolonialen Dreieckshandels gezeigt, bestand die alte internationale Arbeitsteilung vor allem aus dem grenzüberschreitenden Handel von Gütern, wobei sich viele Staaten auf bestimmte Gütergruppen (z. B. Rohstoffe, verarbeitete Produkte) spezialisierten. Mit den seit 1950 wieder stark anwachsenden **⇒Direktinvestitionen** **⇒transnationaler Unternehmen** verschob sich jedoch der Fokus des globalen Handels vom intersektoralen Austausch hin zum intrasektoralen und **⇒Intra-Unternehmenshandel**, der auch als **⇒Neue Internationale Arbeitsteilung** oder „New International Division of Labor“ (NIDL) bezeichnet wird. Für diese Veränderung weltwirtschaftlicher Beziehungen gibt es drei wesentliche Ursachen (vgl. FRÖBEL ET AL. 1977: 30f.):

- In den Entwicklungsländern hat sich im Laufe der Zeit ein enormes **Potenzial an Arbeitskräften** herausgebildet, wobei die Arbeitskosten weit unter denen in den entwickelten westlichen Staaten liegen. Gearbeitet und gefertigt wird häufig in **⇒freien Exportzonen**.
- Die weitreichende **Fragmentierung des Produktionsprozesses** erlaubt die Übertragung insbesondere standardisierter Produktionsprozesse auf gering qualifizierte, angelernete Arbeitskräfte.