

**EINBERUFUNG DES ZWEITEN ICEM-WELTKONGRESSES**  
**Durban, Südafrika, 3. – 5. November 1999**

**‘VEREINIGT & ORGANISIERT EUCH,  
‘Amandla Awethu’ – ‚Die Macht ist unser,**

**IM ANGESICHT GLOBALER MACHT:  
STRATEGIEN FÜR EIN GLOBALES  
GEWERKSCHAFTSWESEN**





# INHALT

## Kapitel 1: Die Unternehmensmacht und die weltweite Sozialwirtschaft

<b>Teil 1: Die ICEM-Industrien: An der Basis des globalen Wandels .....</b>	<b>5</b>
<b>Erdöl und Gas: Jetzt sind es nur noch drei .....</b>	<b>6</b>
<b>Bergbau: Zusammenschlüsse und Übernahmen in Rekordhöhe .....</b>	<b>7</b>
<b>Elektrizität: Von den staatlichen Monopolen zu globalen Versorgungsunternehmen .....</b>	<b>9</b>
<b>Kautschuk: Die drei Größten der Welt noch größer? .....</b>	<b>11</b>
<b>Chemische Industrie: Anhaltende Umstrukturierung .....</b>	<b>12</b>
<b>Pharmazeutische Industrie: Ein Rezept für die Konzentration .....</b>	<b>14</b>
<b>Papier: Haupt- und Nebenfusionen .....</b>	<b>15</b>
<b>Umweltdienste/Abfallwirtschaft: Weltweites Säubern .....</b>	<b>16</b>
<b>Zement: Strategische Beteiligungen .....</b>	<b>18</b>
<b>Glas und Keramik: Kosteneinsparungen führen zu Arbeitsplatzverlusten .....</b>	<b>19</b>
<b>Teil 2: Das Entstehen des Megakonzerne .....</b>	<b>23</b>
<b>Die "normale" Tendenz zu Megakonzerne .....</b>	<b>23</b>
<b>Vergütung von Führungskräften und interne Gewinnrealisierung .....</b>	<b>24</b>
<b>Vom produktiven Kapitalismus zum Finanzkapitalismus .....</b>	<b>25</b>
<b>Teil 3: Die Auswirkungen der Megakonzerne .....</b>	<b>27</b>
<b>Von Gewinnen zu Überschüssen .....</b>	<b>27</b>
<i>Kosteneinsparungen = Entlassungen, Beschleunigung, Gesundheits- und Umweltgefährdungen .....</i>	<b>28</b>
<b>Vom Wettbewerb zum Wettstreit .....</b>	<b>29</b>
<i>Gelenkter Welthandel: Vom Austausch zum Transfer .....</i>	<b>29</b>
<i>Werden die einzelstaatlichen Regierungen dirigiert? .....</i>	<b>31</b>
<b>Vom Aufbau zum Zusammenschluß .....</b>	<b>31</b>
<i>Finanzkrisen und die Geldflut .....</i>	<b>32</b>
<b>Vom demokratischen Dialog zur Marktmacht .....</b>	<b>33</b>
<b>Teil 4: Die weltweite Sozialwirtschaft: Wachsende Ungleichheit .....</b>	<b>35</b>
<b>Ungleichheit bei Entgelt und Einkommen .....</b>	<b>35</b>
<b>Reiche Länder und arme Länder: Teil derselben Weltwirtschaft? .....</b>	<b>36</b>
<b>Umwelt: Bestätigung des globalen Handlungsbedarfs .....</b>	<b>37</b>

<b>Teil 5: Globale verantwortungsvolle Führung:</b>	
<b>Kein globales öffentliches Interesse .....</b>	<b>39</b>
<b>Globalisierung in Solidarität anstatt Globalisierung im Wettbewerb .....</b>	<b>39</b>
<b>Von der zwischenstaatlichen auf die Konzernebene .....</b>	<b>40</b>
Die Welthandelsorganisation: Konfliktbeilegung für Konzerne .....	41
Besiegung der weltweiten sozialpolitischen Organisationen .....	42
<b>Wer kontrolliert Organisationen</b>	
<b>der globalen verantwortungsvollen Führung? .....</b>	<b>43</b>

## **Kapitel 2: Weltweites Gewerkschaftswesen: Aufbau neuer solidarischer Bande**

<b>Teil 1: Die Antwort der ICEM: Eine Weltgewerkschaft .....</b>	<b>46</b>
<b>Einführung: Die direkten Auswirkungen auf Gewerkschaften .....</b>	<b>46</b>
<b>Neue Strategien: Aufbau globaler Arbeitnehmer-/Arbeitgeberbeziehungen .....</b>	<b>47</b>
<i>a) Kontaktgruppen .....</i>	<i>47</i>
<i>b) Kontaktschienen.....</i>	<i>48</i>
<i>c) Globale Vereinbarungen .....</i>	<i>49</i>
<b>Teil 2: Neue Solidaritätsbande und gemeinsame Ziele .....</b>	<b>51</b>
<b>Öffentlichkeitswirksame Kampagnen .....</b>	<b>51</b>
<b>Die Reform der globalen verantwortungsvollen Führung .....</b>	<b>52</b>
<b>Die Reform der Unternehmensführung .....</b>	<b>53</b>
<b>Teil 3: Umstrukturierung für mehr Wirksamkeit .....</b>	<b>55</b>
<b>Stärkung der internationalen Gewerkschaftspolitik .....</b>	<b>55</b>
<b>Für den Kampf gerüstet .....</b>	<b>56</b>

# Kapitel 1: Die Unternehmensmacht und die weltweite Sozialwirtschaft

## Teil 1: Die ICEM-Industrien: An der Basis des globalen Wandels

Die Kongresse, Industriekonferenzen und Veröffentlichungen der ICEM haben konsequent den wachsenden Einfluß von weltweit tätigen Konzernen auf das Wirtschafts- und Sozialleben der einzelnen Länder analysiert und die Mitgliedsorganisationen hierüber informiert. Diese Tendenz, die sich jahrelang konstant verstärkt hatte, hat in den letzten paar Jahren mit Überschallgeschwindigkeit ausgebreitet. Die Konzentration des Umsatzes und die Kontrolle von Industrietechnologie und Produktion in den Händen einiger weniger Megakonzerne stellt womöglich den fundamentalsten Wandel in der weltweiten Industriegesellschaft seit der Entwicklung der Massenproduktion im Zuge der ersten Industriellen Revolution dar. Unter dem Eindruck dieser Tendenz haben sich die gesamte Ausrichtung der Weltpolitik, das Wesen der Wirtschaftssysteme sowie die Zukunftsperspektiven und die Lebensweise sämtlicher Völker verändert.

Wenngleich es sich hier um einen allgemeinen Trend handelt, war das Entstehen von Megakonzerne gerade in den ICEM-Industriesektoren besonders spürbar. Dadurch hat sich die Bedeutung der traditionellen Machtbeziehungen zwischen Gewerkschaften und Industrie verändert, und dies verlangt nach neuen Initiativen vonseiten der Gewerkschaften.

Traditionell wich die Entwicklung der unterschiedlichen Industriesektoren voneinander ab, sie wiesen unterschiedliche Strukturen auf und funktionierten nach Maßgabe verschiedener Arbeitspraktiken. Für die Gewerkschaften hieß das in den meisten Fällen, daß die Probleme im Umgang mit den Arbeitgebern je nach Industriesektor ebenfalls unterschiedlich gelagert waren. Die Produktivitätsunterschiede gingen auf unterschiedliche Verhältnisse zwischen der Zahl der Arbeitskräfte und des Kapitaleinsatzes zurück, und dies hatte seine Auswirkungen auf unsere Einflußkraft in Verhandlungen über Entgeltfragen und Arbeitsbedingungen.

Daneben haben auch die unterschiedlichen Strukturen der Betriebsorganisation, die Mischung von großen und kleinen Unternehmen, die "Kultur" der Arbeitsbeziehungen geprägt und verlangten nach unterschiedlichen Strategien im Umgang mit den Arbeitgebern verschiedener Industriesektoren.

*"In der Chemieindustrie machen es alle. Die Zellstoff- und Papierindustrie folgen auf dem Fuße. Auch die Erdölindustrie bewegt sich neuerdings in diese Richtung. Die Stahlindustrie steht unmittelbar davor. Die Automobilkonzerne schließen sich an... . Es gibt kein Entrinnen. Keiner ist heute mehr König der Wirtschaft in seinem eigenen Land, und so betreiben sie eine grenzüberschreitende Rationalisierung, um zu überleben."*

P. Martin, Financial Times, September 1998

Diese Situation ist aufgrund des Drucks, den das globale Kapital ausübt, weitreichend rationalisiert worden. Obschon einige der Technologie- und Produktionsansätze, die einen Einfluß auf die Arbeitsbedingungen haben, nach wie vor, je nach Sektor, unterschiedlich sind, nähern sich die Wirtschaftsstrukturen immer stärker aneinander an. Praktisch sämtliche Industriesektoren werden mittlerweile von einer ganz kleinen Gruppe von Großkonzernen kontrolliert, die durch ihre kollektive Marktmacht den Zugang zu ihren eigenen Kapitalquellen und ihren für den Eigenbedarf bestimmten Technologien bestimmen. Ihre Vormachtstellung gestattet es ihnen ferner, direkt oder indirekt die Marktentwicklung, Investitionen, Innovationen und Beschäftigungsbedingungen des übrigen Sektors weltweit zu diktieren.

Die wachsende Uniformität der Struktur der Industriesektoren bedeutet auch, daß die Erfahrungen von Beschäftigten in verschiedenen ICEM-Organisationsbereichen immer stärkere Ähnlichkeiten miteinander aufweisen. Die Strategie der "Kostendämpfung" im Kernbereich beispielsweise, womit die Zahl der Stammarbeitskräfte im Unternehmen durch Freisetzung und Auslagerung reduziert, gehört heute zum Standardrepertoire der Verfolgung des Ziels, einen noch größeren Ertrag mit noch weniger Arbeitskräften zu erzielen.

Um eine wirksamere Reaktion der Gewerkschaften auf diese Tendenzen zu entwickeln und eine gerechtere weltweite Sozialpolitik zu fördern und die notwendige Unterstützung zu finden, damit sie auch umgesetzt wird, müssen einige grundsätzliche Punkte überprüft werden:

- Nachweis des Trends zur Konzentration der Konzernmacht;
- Untersuchung der zugrundeliegenden Ursachen dieses Trends;
- Auswirkung der Entwicklungen in den Bereichen Beschäftigung, Verteilung, Umwelt und Kapitalbeteiligungen auf die globale Sozialwirtschaft;
- Gesamtlage in bezug auf soziale Gerechtigkeit und verantwortungsvolle Führung.

Erst nach erfolgter Bestandsaufnahme können wir ein wirkungsvolleres weltweites Gewerkschaftswesen entwickeln.

Diese Fragen werden in den folgenden Abschnitten der Reihe nach betrachtet. Den Anfang bildet ein Gesamtüberblick über die Entwicklungen in den ICEM-Industriesektoren.

### **Erdöl und Gas: Jetzt sind es nur noch drei**

Die Schlagzeilen, die die Erdölindustrie in den letzten Jahren machte, konzentrierten sich auf die umfangreichen Fusionen, die unter den Spitzenkonzernen vollzogen wurden und auf den anhaltend niedrigen Ölpreis. In der Fortsetzung bedeutete dies für diejenigen, die in dieser Industrie beschäftigt waren oder sind, daß fortgesetzt Arbeitsplätze abgebaut wurden, wenn den Übernahmen Betriebsstillegungen folgten und zunehmend mehr Subunternehmer herangezogen wurden.

<b>Die zehn größten Erdölkonzerne der Welt</b>		
Konzern	Umsatz (in Milliarden US\$) 1997 (abgerundet)	Beschäftigte (Schätzwerte)
Exxon/Mobil	182	122.700
Royal Dutch Shell	128	105.000
BP/Amoco	104	99.101
Texaco	45	83.700
Elf Acquitaine	43	80.811
Eni	37	39.362
Chevron	36	unbekannt
Petróleos de Venezuela	36	unbekannt
SK	34	unbekannt
Total	33	unbekannt

Quellen: Fortune 500 (Einnahmen), Financial Times (Zahl der Beschäftigten)

Jahrzehntlang haben sieben Großkonzerne, die sogenannten "Sieben Schwestern", die Erdölindustrie beherrscht. Jetzt sind es nur noch drei. Die drei größten Konzerne – Exxon/Mobil, Shell und BP/Amoco – haben zusammen einen Umsatz, der den addierten Umsatz der nächsten 16 Konzerne übersteigt, die ihnen in der Rangfolge der Umsätze folgen. (Als dieses Dokument verfaßt wurde, liefen gerade Verhandlungen über eine weitere Konsolidierung zwischen BP/Amoco und Arco, wodurch dieser Abstand noch weiter ausgebaut würde.) Der Gesamtumsatz aller drei Konzerne beläuft sich auf 414 Milliarden US-Dollar und übersteigt somit das Jahresbruttoinlandsprodukt (BIP) der 950 Millionen Menschen Indiens.

*"Der vereinte Exxon/Mobil-Konzern wird voraussichtlich eine erheblich mächtigere Verhandlungsposition gegenüber den anderen Mitgliedern der Organisation erdölexportierender Staaten (OPEC) haben, als dies bisher für die beiden Einzelkonzerne der Fall war. Dadurch wird nämlich das 25jährige Primat der OPEC in dieser Beziehung umgekehrt".*

Herald Tribune, Dezember 1998

Es handelt sich hier um einen Industriesektor, der in zwei Segmente unterteilt ist. Die Rohstoffe – Rohöl und Erdgas – befinden sich noch immer größtenteils in Händen von staatlichen Unternehmen, während sich Technik, Exploration, Förderung, Raffineriebetrieb und Vertrieb in Händen der weltgrößten Energiekonzerne befinden.

In den meisten anderen Sektoren ist eine vertikale Integration erfolgt. Die Unternehmen sind bestrebt, hierüber die Rohstofflieferanten und die Verbraucher der Endprodukte zu kontrollieren. Diese Integration war möglich, weil die Rohstoffe problemlos verfügbar waren oder weil sie kürzlich privatisiert wurden. Die staatliche Verfügungsgewalt über das Rohölangebot ist nicht in der gleichen Art und Weise angegangen worden. Für die großen Erdöl- und Erdgasunternehmen macht es keinen Sinn, Kapital langfristig "unterirdisch" zu binden, wenn die Mittel sinnvoller dafür eingesetzt werden können, den Marktzugang zu kontrollieren.

Um das Rohölangebot zu kontrollieren – das hatten die Großunternehmen aus ihren Erfahrungen der frühen 70er Jahre gelernt – konnten sie es sich nicht länger leisten, einer "Teile und herrsche-Politik" der einzelnen Förderländer ausgesetzt zu sein. Deshalb lautet das Ziel seit jener Zeit, einen Markt zu schaffen, auf dem es eine sehr beschränkte Zahl von dominanten Käufern gibt (von den Wirtschaftswissenschaftlern als Nachfragemonopol bezeichnet). Die Reduzierung auf lediglich drei große Schwestern bestätigt diesen tiefgreifenden Wandel in der Erdölpolitik.

### **Bergbau: Zusammenschlüsse und Übernahmen in Rekordhöhe**

Die Hauptsektoren des Bergbaus weisen unterschiedliche Muster der Konzernentwicklung auf. Bei den Metallen hat die Bedeutung von Zusammenschlüssen und Übernahmen zugenommen. Selbst im Kohlenbergbau, der sich zuvor fast ausschließlich im Besitz der öffentlichen Hand befand, hat allerdings die Beteiligung von ausländischen Unternehmen an den nationalen Industriebetrieben deutlich zugenommen.

Zusammenschlüsse und Übernahmen haben den Bergbau während der letzten zwei Jahre beherrscht. Glaubt man den Statistiken, so sind im Jahre 1997 über 18 Milliarden US-Dollar für Zusammenschlüsse verausgabt worden. Das waren 2 Milliarden mehr als die bis dahin erreichte Rekordhöhe aus dem Jahre 1995.

<b>Die zehn größten Bergbaukonzerne der Welt (keine Brennstoffe)</b>			
<i>Konzern</i>	Umsatz in Milliarden \$ 1997 (abgerundet)	Anteil an der weltweiten Produktion in %	Beschäftigte (Schätzwerte)
Anglo American	-	8	unbekannt
Rio Tinto-CRA	47	6,5	51.016
BHP	17	4,0	unbekannt
Cia Vale do Rio Doce		3,5	unbekannt
Codelco und Enami (chilen. Regierung)	2.5	unbekannt	
Gencor		1,8	unbekannt
Noranda		1,7	unbekannt
Freeport McMorran	1.5	unbekannt	
Phelps Dodge		1,5	unbekannt
Asarco		1,5	unbekannt

Quelle: Fortune 500 (Einnahmen), FT 500 (Zahl der Beschäftigten)

Die zehn führenden Konzerne kontrollieren jetzt 33 Prozent des Gesamtwertes der Produktion des metallfördernden Bergbaus.

Eines der größten Übernahmegeschäfte tätigte der kanadische Konzern Alcoa, der Alumax für 3,5 Milliarden US-Dollar erwarb. Der Konzern Anglo-American hingegen investierte über 3 Milliarden US-Dollar, um kleinere Betriebe in Südafrika zu übernehmen. Im Goldgeschäft kamen über ein 2,5 Milliarden Dollar-Geschäft zwei US-amerikanische Unternehmen zusammen, Newmont und Santa Fe Pacific Gold. Daneben hat auch die Privatisierung zur Konsolidierung in der Industrie beigetragen. Brasilien privatisierte fast 90 Prozent seines Eisenerzbetriebs; die Kupferbergwerke Sambias wurden 1999 an Anglo-American verkauft. In Konzernen, die dem Staat gehören, wie beispielsweise dem chilenischen Codelco, wurde eine Umstrukturierung durchgeführt, um das Unternehmen für die Privatisierung besser zu rüsten.

#### *Kohlenbergbau: In den Startlöchern zur Konsolidierung*

Drei Trends im Kohlenbergbau weisen darauf hin, daß in diesem Sektor in Kürze eine globale Konsolidierung stattfinden wird und daß Unternehmen entstehen werden, die eine globale Wirkung auf die Industrie haben werden. Es handelt sich um folgende Trends: Erstens nimmt die Menge an exportierter Kohle ständig zu; zweitens sind Privatisierungen geplant; und drittens sind ausländische Unternehmen in den bisher national verwurzelten Bergwerkssektor vorgestoßen.

Im Jahre 1997 wurden Kohlen in einer historischen Rekordhöhe gefördert, und zwar 5,4 Milliarden Tonnen. Gleichzeitig ging die Zahl der formell Beschäftigten in diesem Sektor weltweit zurück. Aus Kohle werden heute 55 Prozent der Elektrizität in den USA und 70 Prozent

der Elektrizität in Indien und China produziert – diese drei Staaten weisen die weltweit höchsten Einwohnerzahlen auf. Nur ein Bruchteil der gesamten weltweit geförderten Kohle wird exportiert, aber dennoch steigt alljährlich die Menge der international gehandelten Kohle. Es wird erwartet, daß diese Menge im Jahr 2000 die 350 Millionen Tonnen-Marke erreicht; das wären mindestens zehn Prozent der weltweiten Fördermenge. Die größten Kohlenlieferungen von Privatunternehmen kommen aus Australien, gefolgt von den USA und Südafrika. In Westeuropa haben frühere Kohlenselbstversorgerländer mit Einfuhren aus Osteuropa begonnen.

Die Kohlenindustrie hat in den vergangenen Jahren eine erhebliche und schmerzhaft Umstrukturierung erlebt und als Vorbote der künftigen Entwicklungen sind auch ausländische Unternehmen immer stärker an dem ehemals nationalen Geschäft beteiligt. Hanson und Rio Tinto (beide ursprünglich aus dem Vereinigten Königreich) sowie Rheinbraun (Deutschland) haben sich unlängst in den US-amerikanischen Markt eingekauft. Das letzte noch bestehende Kohlenbergwerk in Japan wurde 1997 geschlossen. Da Japan jedoch ein Großimporteur ist, investierten japanische Unternehmen deutlich mehr in Bergwerksbetriebe im asiatisch-pazifischen Raum.

Größere Privatisierungen begünstigen unweigerlich transnationale Gesellschaften. Diese Privatisierungen werden im Rahmen einer allgemeinen Liberalisierung und Öffnung der nationalen Volkswirtschaft gegenüber Auslandsinvestitionen vollzogen, häufig auf Drängen von internationalen Institutionen wie dem Internationalen Währungsfonds (IWF). Der Kohlenbergbau in Indien ist zur Zeit aus diesem Grund der Gefährdung durch eine weitreichende Deregulierung und einen tiefgreifenden Strukturwandel ausgesetzt.

### **Elektrizität: Von den staatlichen Monopolen zu globalen Versorgungsunternehmen**

Die Sektoren Stromerzeugung und Stromversorgung gehörten zu den zentralen Zielscheiben der Globalisierung von Unternehmen. Sie gehörten traditionell in den Bereich der sogenannten "Versorgungsunternehmen", die sich entweder ganz und gar im Besitz der öffentlichen Hand befanden oder aber sehr streng durch den Staat kontrolliert wurden, ganz im Sinne eines "natürlichen Monopols". Trotz dieser Einstufung ist wenig gezögert worden, als es um die Frage ging, dieses natürliche Monopol an private Eigner abzutreten. Zuerst wurden die einzelstaatlichen Energiemärkte dereguliert, und anschließend wurden sie den ausländischen Investoren gegenüber geöffnet.

Weltweite Energiekonzerne und Versorgungsunternehmen traten sehr schnell auf den Plan, um Betriebsanlagen von strategischer Bedeutung zu übernehmen und die internationale Produktions- und Vertriebsketten zu planen. Vor kurzem ließ der Erdölkonzern Shell verlautbaren, daß er beabsichtigte, wegen der guten Gewinnaussichten Millionen von Dollars in den Elektrizitätssektor zu investieren. Obschon EdF (Frankreich), der größte Energiekonzern der Welt, sich noch immer in öffentlicher Hand befindet, operiert dieses Unternehmen mittlerweile weltweit mit seinen in über 20 Ländern ansässigen Kraftwerken und Stromversorgungsgesellschaften. Laut einer jüngeren Veröffentlichung von statistischem Material durch *Datamonitor* kontrollieren die fünf führenden Elektrizitätskonzerne der Welt mittlerweile 12,9 Prozent der weltweiten Stromerzeugungskapazitäten – das entspricht der Kapazität, die zusammengerechnet in Japan, Deutschland und dem Vereinigten Königreich besteht. Für eine Industrie, die noch vor einem Jahr praktisch ausschließlich national strukturiert war, hat sich hier ein markanter und rasanter Wandel vollzogen.

**Die zehn größten Übernahmegeschäfte im Elektrizitätssektor  
(Januar bis Mai 1999)**

<i>Kaufinteressent</i>	<i>Ursprung</i>	<i>Objekt</i>	<i>Ursprung</i>	<i>Wert (US\$)</i>
Reliant Energy	USA	Una	Niederlande	2.400 Mrd.
Endesa	Spanien	Endesa	Chile	2.125 Mrd.
Mission Energy	USA	Ferrybridge	Vereinigtes Königreich	2.099 Mrd.
National Grid	Vereinigtes Königreich	Eastern Utilities	USA	1.030 Mrd.
ADR Listing	International	Kepco	Südkorea	1.002 Mrd.
Sempra/PSEG	USA	Chilquinta	Chile	830 Mio.
Mission Energy	USA	Contact Energy	Neuseeland	644 Mio.
Transalta	Kanada	Centralia Power	USA	554 Mio.
Unbekannt	keine Angabe	Citic Pacific	China	300 Mio.
GPU	USA	Power Co.	Neuseeland	273 Mio.

Quelle: PriceWaterhouseCoopers

Die Erzeugung, die Fernübertragung und die Versorgungssysteme sind zunächst voneinander getrennt und anschließend unter neuen Eignern neu zusammengeführt worden. Die Preisbindung wurde aufgehoben, und Elektrizitätsbörsen oder Spotmärkte wurden eröffnet, um eine Stromversorgung über Landesgrenzen hinweg zu ermöglichen. Unter dem Deckmantel der 'Liberalisierung' des Energiemarktes wurde ein europäischer Binnenmarkt für Energie geschaffen, in dem sich den führenden Unternehmen neue grenzüberschreitende Marktchancen bieten. In den 90er Jahren übernahmen US-amerikanische Energieriesen sieben der zwölf regionalen Energieversorgungsgesellschaften, die während der britischen Privatisierungsära geschaffen worden waren. Sie haben darüber hinaus auch anderswo in Europa, in Lateinamerika und in Asien expandiert. Neuerdings scheint sich die Welle umzukehren, denn Scottish Power hat die US-amerikanische PacifiCorp für über US\$ 7 Milliarden aufgekauft. In Europa hat sich die Übernahmetendenz verstärkt. EDF hat London Electricity für US\$ 3,2 Milliarden gekauft und IVO (Finnland) kaufte für 2 Milliarden US\$ Energi (Schweden).

Auch im Jahr 1999 wurden weiterhin Mittel für Übernahmegeschäfte und Zusammenschlüsse verausgabt. Allein in den ersten fünf Monaten des Jahres erreichten sie eine Höhe von US\$ 13,3 Milliarden. Die folgende Tabelle weist die großen grenzüberschreitenden Übernahmegeschäfte während dieses Zeitraums auf:

Dieser Prozeß der Umstrukturierung im Elektrizitätssektor hat zu Massenentlassungen von Beschäftigten in dieser Industrie geführt. Gleichzeitig haben die Auslagerung und die Beschleunigung des Arbeitsprozesses zugenommen. Vor allem hat jedoch der völlige Mangel an einer sozialen Kontrolle dieser grundlegenden Dienste große Besorgnis erregt. Im Kontext der Europäischen Union und der Europäischen Energiecharta haben die ICEM und ihre Schwesterorganisation EMCEF gefordert, daß diese Situation im Interesse der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie der Gesellschaft korrigiert wird.

## Kautschuk: Die drei Größten der Welt – noch größer?

Die weltweite Kautschukindustrie weist einen Absatz in einem Wert von etwa US\$ 100 Milliarden auf, von denen gut US\$ 70 Milliarden auf den Reifenumsatz und schätzungsweise zwischen US\$ 25 Milliarden und US\$ 36 Milliarden auf das Nichtreifengeschäft entfallen. Weltwirtschaftlich gesehen handelt es sich hier mithin um eine Industrie bescheidener Größe – in der Erdölindustrie beispielsweise erwirtschaftet ein einziges Unternehmen (Exxon/Mobil) allein mehr als den doppelten Umsatz der gesamten Kautschukindustrie. Insgesamt sind in der Kautschukindustrie weltweit schätzungsweise gut 700.000 Menschen beschäftigt, von denen 450.000 in der Reifenherstellung arbeiten.

Auf drei Regionen – Nordamerika, Asien und Europa – entfallen 90 Prozent des gesamten Umsatzes auf dem Weltmarkt. Das entspricht einem Umsatzanteil von etwa US\$ 23 Milliarden für jede der genannten Regionen. Die Industrie ist ein großer Arbeitgeber. In jüngster Zeit hat eine deutliche Verlagerung der Produktion in sogenannte Billiglohnländer stattgefunden. Es wird beispielsweise behauptet, daß die Arbeitskosten in der Tschechischen Republik um 80 Prozent unter denen in Deutschland liegen. Die Produktivität wächst gleichzeitig um 5 Prozent pro Jahr und liegt damit über der Nachfrage nach neuen Reifen – ein weiterer Vorbote für künftige Arbeitsplatzverluste.

Der Sektor ist hochgradig konzentriert. Die sechs Spitzenunternehmen kontrollieren mittlerweile 73 Prozent der weltweiten Reifenmärkte, und die drei wichtigsten Unternehmen kontrollieren allein 53 Prozent. Der addierte Gesamtumsatz der drei größten Unternehmen ist größer als der addierte Umsatz der nächsten 30 Kautschukunternehmen, die ihnen in der weltweiten Rangfolge, erstellt nach dem Umsatzkriterium, folgen. Unter diesen Umständen betrachten Analysten die Kautschukindustrie als ein ausgereiftes Oligopol, und der Wettstreit um die regionalen Märkte hat Modellcharakter für andere Industrien, die einen ähnlichen Grad an Konzentration erreichen.

<b>Die sechs größten Kautschukkonzerne der Welt</b>			
<i>Konzern</i>	<i>Umsatz in Mrd. US\$</i>	<i>Anteil am Weltreifen- markt</i>	<i>Beschäftigte</i>
Bridgestone	18	18	unbekannt
Michelin	13	18	123.254
Goodyear	13	16	95.302
Continental	5	7	unbekannt
Sumitomo	4	6	unbekannt
Pirelli	4	5	unbekannt

Quelle: Fortune 500 (Umsatz); FT 500 (Zahl der Beschäftigten)

Trotz dieses "Reifegrades" ist davon auszugehen, daß die drei großen Unternehmen noch weiter wachsen werden, und zwar durch Übernahmen. Die drei kleineren der sechs führenden Unternehmen sind dazu prädestiniert, sich weiter zu konsolidieren. 1997 kaufte Bridgestone (Japan) Firestone (USA) auf. 1999 schloß sich Goodyear mit Sumitomo (Japan) zusammen, um ein ernst zu nehmender Mitwettbewerber zu werden. Dadurch ist das alleine stehende Unternehmen Continental unter einen wachsenden Druck geraten. Continental hält lediglich einen achtprozentigen Anteil am Weltreifenmarkt, aber der Löwenanteil hiervon entfällt auf Europa – die Heimat des führenden Akteurs Michelin. Es hat auch Übernahmegeschäfte und

Konsolidierungen unter den kleineren Unternehmen gegeben, beispielsweise über den Kauf von Avon durch das US-amerikanische Unternehmen Cooper Tires.

Die drei Großen werden die Richtung für weitere Konsolidierungen weisen. Die "Triadenwirtschaft", so benannt nach der Triade der Wirtschaftsblöcke Nordamerika, Europäische Union und Japan/Asien, hat den Weltmarkt auf der Grundlage von regionalen Hegemonien untereinander aufgeteilt. Das Unternehmen Michelin mit seinem Geschäftssitz in Frankreich hält 32 Prozent des EU-Marktes, das in Japan ansässige Unternehmen Bridgestone hält 28 Prozent des asiatischen Marktes und Goodyear, dessen Hauptgeschäftssitz sich in den USA befindet, hält 30 Prozent am nord- und südamerikanischen Markt.

### **Chemische Industrie: Anhaltende Umstrukturierung**

Weltweit erlebt die chemische Industrie zur Zeit einen Konjunkturrückgang, nachdem sie jahrelang ein sehr starkes Wachstum zu verzeichnen hatte, das in den meisten Fällen die allgemeinen Wachstumsraten der Industrie bei weitem überstieg. Der Konjunkturrückgang wird vor allem auf die Wirtschaftssituation in den wichtigsten Hersteller- und Verbraucherländern zurückgeführt und in einem gewissen Maße auch auf den Nachfragerückgang in Südostasien. Er markiert aber auch den Abschwung im klassischen industriellen Entwicklungszyklus zwischen Über- und Unterkapazitäten. Im Jahre 1996 lag die weltweite Produktionsleistung der Industrie bei 1,57 Billionen, was einem Wachstum von lediglich 0,2 Prozent entsprach. Dies stand in einem deutlichen Gegensatz zu den durchschnittlichen Wachstumsraten von 6,3 Prozent in den zehn Jahren vor 1996.

In den vergangenen 15 Jahren hat es gewisse Verlagerungen in der weltweiten Produktion gegeben, und zwar weg von Nordamerika und Westeuropa in Richtung Asien und Pazifik. Diese Verlagerung war allerdings weniger begrenzt als häufig behauptet wird. So reduzierte sich beispielsweise der weltweite Anteil der nordamerikanischen Produktion lediglich von 28 Prozent der Weltgesamtproduktion im Jahre 1985 auf 25 Prozent im Jahre 1995. Die durch die Ereignisse des Jahres 1997 eingetretenen Veränderungen des Wirtschaftsausblicks für Ostasien bedeuten, daß die erwarteten Steigerungsraten bei der Produktion und der Nachfrage in dieser Region wohl nach unten korrigiert werden müssen.

<b>Die zehn größten Chemiekonzerne der Welt</b>		
<i>Konzern</i>	<i>Umsatz in Mrd. US\$ 1997 (abgerundet)</i>	<i>Beschäftigte (Schätzwerte)</i>
E.I du Pont de Nemours	41	98.009
BASF	32	105.885
Bayer	32	144.728
Hoechst	30	137.374
Dow Chemical	20	42.861
ICI	18	69.500
Rhone-Poulenc	15	68.771
Mitsubishi	14	11.973
Montedison	14	27.693
Norsk	13	38.271

*Quelle: Fortune 500 (Umsatz); FT 500 (Zahl der Beschäftigten)*

Die Zusammenschlüsse, Übernahmen und Allianzen der heutigen Zeit sind vom Wunsch getragen, die Ressourcen auf Kernbereiche der Produktion zu konzentrieren und im Vergleich zu den anderen Herstellern Einsparungen sowie eine Optimierung der Effizienz zu erzielen, indem die Betriebsgröße auf das Weltmaß ausgebaut wird.

Globalisierung, Marktanteile, Regionalisierung, Konzentrierung und interne Gewinnrealisierung sind Begriffe, mit denen die Größe und Stärke auf dem Weltmarkt gemessen werden. 1995 produzierten transnationale Unternehmen mit Stammhäusern in den USA 23 Prozent der Weltproduktion, in Japan beheimatete Unternehmen produzierten 16 Prozent und in Deutschland ansässige Unternehmen 8 Prozent. Vor dem Hintergrund einer derartigen bereits bestehenden Konzentration ergeben sich aus dem Zusammenschluß von Unternehmen aus demselben Herkunftsland die zur Sicherung des Weltmarktanteils in bestimmten Produktsegmenten erforderlichen marktbeherrschenden nationalen und globalen Konzerne.

Einer verlässlichen UN-Einstufung zufolge sind die chemische und die pharmazeutische Industrie die am stärksten "transnationalisierten", gemessen an der Verteilung der ausländischen Kapitalanlagen, des Umsatzes und der Beschäftigten. Nach Maßgabe dieses Index ist Solvay beispielsweise das zweite, am stärksten transnationalisierte Unternehmen der Welt, denn 92 Prozent seiner Kapitalanlagen, 94 Prozent seines Umsatzes und 90 Prozent seiner Beschäftigten entfallen auf andere Länder als Belgien, das Land des Stammhauses. Im Vergleich hierzu steht BASF lediglich an 48. Stelle der am stärksten transnationalisierten Länder – mit 43 Prozent ausländischen Kapitalanlagen, 72 Prozent Umsatz im Ausland und 37 Prozent außerhalb Deutschlands beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (insgesamt 40.297 Menschen).

Auf Allianzen und Gemeinschaftsunternehmen für die technische Zusammenarbeit und die Erweiterung der Marktanteile zwischen Unternehmen mit Sitz in den USA und Unternehmen mit Sitz in Westeuropa stößt man immer häufiger. Allein 1996 wurden folgende Allianzen und Gemeinschaftsunternehmen gebildet: BASF mit Dupont in China für Kunstfasern; Exxon and DSM (Niederlande) für Spezialchemikalien für Kautschuk; Dow und Montell Polyofines (selbst aus einer Allianz zwischen Shell und dem italienischen Montedison bestehend); Dow und P.B. Chemicals für den Lizenzaustausch im Polyethylenverfahren. In ähnlicher Weise bildeten die US-amerikanischen Unternehmen Exxon und Union Carbide eine Allianz für den Bereich neuer metallorganischer Verbindungen; Dow und Du Pont gründeten Du Pont Dow Elastomere.

Hinter all dieser Aktivität steht die Strategie, eine vorhersehbare Überkapazität und die Rezession in den Griff zu bekommen. Der Chef der Strategischen Planungsabteilung von Shell soll Berichten zufolge der Meinung sein, daß "Gemeinschaftsunternehmen immer mehr zum Normalfall werden. Es werden vermutlich noch sehr viele weitere entstehen. Die Menschen wählen diesen Weg in der Hoffnung, Skalenerträge zu erzielen und die Gewinne zu steigern". Experten berichteten allerdings bei der gleichen Tagung, daß 50 Prozent der überlebenden Zusammenschlüsse die industriellen Durchschnittswerte nach dem Zusammenschluß nicht übertrumpfen.

Es muß damit gerechnet werden, daß radikalere Umstrukturierungen stattfinden werden, denn die Unternehmen konzentrieren sich auf ihre Kernaktivitäten. Das in Japan ansässige Unternehmen Shin Etsu wird durch den Erwerb von Rovin – einer Shell/AKZO-Holding – in die Spitze der Liga der weltweiten PVC-Hersteller vorstoßen. Hoechst und Rhône-Poulenc haben eine feste Vereinbarung getroffen, sich zusammenzuschließen um ein "Life-science"-Unternehmen (Medizin, Biologie usw.) namens Aventis zu gründen, und dies könnte noch vor

dem Jahresende 1999 abgeschlossen sein. Das neue Unternehmen würde Umsätze in Höhe von 20 Milliarden US\$ ausweisen und über 95.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügen, aber der Plan verlangt von beiden Unternehmen, ihre chemischen Geschäftsbereiche zu verkaufen. Die beiden Unternehmen machten 1997 einen addierten Umsatz von 45 Milliarden US\$, und es wird erwartet, daß diese Bedingung zu einem Transfer von chemischen Umsätzen in Höhe von US\$ 15 Milliarden führen wird.

Wenn dieser Gesamtumsatz, oder auch nur ein Teil davon, an gleichgültig welches der fünf führenden Chemieunternehmen ginge, würde die Konzentration an der Spitze der weltweiten Chemieindustrie noch weiter ausgebaut. Bereits jetzt beläuft sich der addierte Umsatz der vier größten Chemieunternehmen auf einen Betrag, der die zusammengerechneten Umsätze der ihnen auf der nach Einnahmen aus dem Umsatz erstellten Liste folgenden zwölf Unternehmen übersteigt. Die in der Chemieindustrie zu konstatierende Konzentration an der Spitze ist bisher weniger deutlich spürbar als in anderen Industrien, aber die Tendenz liegt eindeutig auf der Hand, wenn die Produktgruppen analysiert werden.

### **Pharmazeutische Industrie: Ein Rezept für die Konzentration**

Die pharmazeutische Industrie ist über eine geraume Zeit als eine weltweite Wachstumsindustrie betrachtet worden, obwohl die Art der Produkte sich im nächsten Jahrzehnt verändern werden. Das Wachstum ist weder stabil noch garantiert, denn es hängt von einer Kombination aus neuen Märkten wie China und Indien und dem steigenden Verbrauch von Medikamenten in der alternden Bevölkerung in Europa, Japan und Nordamerika ab. Der indische Markt ist beispielsweise auf 200 Millionen Menschen angewachsen, die gemäß den Prognosen imstande sind, sich grundlegende Medikamente zu leisten, und der Medikamentenmarkt wächst derzeit um 15 Prozent pro Jahr.

Die Konzentration nimmt in der Pharmaindustrie sehr rasch zu. 1995 kontrollierten 25 Gesellschaften 53 Prozent des Weltmarktes für verschreibungspflichtige Medikamente. Dieser Grad an Kontrolle wird jetzt von 15 Unternehmen allein erreicht. Die Fusion von Sandoz und Ciba-Geigy zur Gründung von Novartis brachte zwei Unternehmen zusammen, die einen jeweils 2,5 %igen Anteil am Weltmarkt für verschreibungspflichtige Medikamente besaßen. Mit dem Merck-Anteil zusammen vereinen sie heute einen über fünfprozentigen Anteil an diesem Markt auf sich. Die Industrie bewegt sich jetzt auf eine Situation zu, in der die vier größten Unternehmen annähernd 20 Prozent des Weltmarktes kontrollieren werden.

Das Handeln der Pharmakonzerne ist von fünf unterschiedlichen Tendenzen abhängig. Erstens werden eine ganze Reihe von Patenten für wichtige gewinnbringende Medikamente demnächst auslaufen – in den kommenden zehn Jahren werden ungefähr 135 für einen einzigen Hersteller geschützte verschreibungspflichtige Medikamente ihre Patentbindung in den USA verlieren. Zweitens stehen die Generika mit den gewinnträglicheren und profilierten Markenmedikamenten im Wettbewerb, und drittens ist eine zurückhaltende Preisgestaltung aufgrund des praktisch weltweit wachsenden Drucks, die Gesundheitskosten einzudämmen, insbesondere im Bereich des Verbrauchs und der Verschreibung von Medikamenten, quasi unausweichlich. Viertens hat es Fortschritte bei der weltweiten Kontrolle der "illegalen" Nachahmung von Medikamenten gegeben (vor allem haben die transnationalen Unternehmen, beflügelt durch die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO), mit einem gewissen Erfolg Druck auf die asiatischen und lateinamerikanischen Regierungen ausgeübt, damit diese die lokalen Nachahmungspraktiken unterbinden.) Und fünftens ist der Markt für pharmazeutische Produkte nicht homogen. Der Markt besteht in der Tat aus einer Reihe von Minimopolen, die von spezifischen Krankheiten vorgegeben werden und durch eine strenge Patentgesetzgebung geschützt sind.

<b>Die zehn größten Pharmakonzerne der Welt</b>	
<i>Konzern</i>	<i>Umsatz 1997 in Milliarden US\$ (abgerundet)</i>
Merk	24
Johnson & Johnson	23
Novartis	22
Bristol-Myers Squibb	17
American Home Products	14
Glaxo Wellcome	13
Roche	13
Smithkline Beecham	13
Pfizer	13
Abbott	12

Quelle: Fortune 500

Mit der ersten Welle der Umstrukturierung wollten sich die Unternehmen auf die rückläufige Entwicklung in den geschützten Märkten und bei den Markenmedikamenten vorbereiten. Dazu führten die Unternehmen vier Jahre lang Verhandlungen, und in dieser Zeit kam es zu einer Welle von Zusammenschlüssen und Übernahmen. Eine zweite Welle läuft gerade jetzt. Diese Welle ist nicht von defensiven Maßnahmen gekennzeichnet, sondern vielmehr von Initiativen zur Steigerung der Weltmarktanteile. Es ist zu erwarten, daß diese Welle so lange andauert, bis die Konzentration dem Erscheinungsbild in den anderen Industriesektoren ähnelt.

Japanische Unternehmen nehmen eine Sonderstellung im weltweiten Unternehmensszenario ein. Japanische Pharmakonzerne weisen hinsichtlich der Unternehmensgröße und weltweiten Vertretung ein unauffälliges Profil auf, aber auf sie entfielen in den letzten Jahren überproportional viele neue Medikamentenzulassungen, und zwar in einem Umfang von mindestens 35 Prozent der weltweiten Neuzulassungen. Gleichzeitig entfallen 90 Prozent des Absatzes der japanischen Pharmakonzerne auf dem Inlandsmarkt. Diese Situation in Japan ist durch das neue Preisfestsetzungsverfahren, das eine ganze Reihe von Preissenkungen vorschrieb, stark beeinträchtigt worden, denn allein im Jahre 1996 wurden die Preise um 6,8 Prozent gesenkt, und es standen weitere Preissenkungen an.

### **Papier: Haupt- und Nebenfusionen**

Die Papier- und Pappeproduktion ist in den 14 Jahren bis 1997 stetig gestiegen und hat nahezu 300 Millionen Tonnen erreicht. Zum Teil ist dieser Produktionszuwachs von Asien betrieben worden, wo jetzt 29 Prozent der Papier- und Pappeproduktion angesiedelt sind. Die regionale Verteilung dieser Anteile am Weltmarkt befindet sich zur Zeit nach der Talfahrt der südostasiatischen Volkswirtschaften im Umbruch, und die russische Produktion ist unverändert rückläufig.

<b>Die sechs größten Papierkonzerne der Welt</b>	
<i>Konzern</i>	<i>Umsatz 1997 in Milliarden US\$ (abgerundet)</i>
International Paper	20
George-Pacific	13
Kimberly-Clark	12
Weyerhaeuser	11
Oji Paper	10
UPM-Kymmene	10

Quelle: Fortune 500

Die Industrie befindet sich im Konsolidierungsprozeß und globalisiert sich durch grenzüberschreitende Zusammenschlüsse sehr rasch. Vor zehn Jahren gab es in Finnland noch 20 Papierhersteller; jetzt sind es noch drei. Diese drei bemühen sich um Weltmarktanteile. Bei den schwedischen Unternehmen sieht es nicht anders aus, aber sie versuchen gleichzeitig, auch ein Standbein in Finnland zu finden – so beispielsweise durch den jüngsten Zusammenschluß zwischen dem schwedischen Unternehmen Stora und dem finnischen Enso. In den USA kaufte International Paper das Unternehmen Federal Paper Board auf und kontrolliert damit 34 Prozent des gebleichten Papiermarktes.

Ein Industrieanalyst bemerkte letztes Jahr: "Wir werden erleben, daß sich fünf oder sechs globale Unternehmen zu dominanten Akteuren auf dem Weltmarkt entwickeln". Andere wiederum argumentieren, daß die "dominanten" Zusammenschlüsse, bei denen zwei bereits große Unternehmen zusammengehen, von nachgelagerten kleineren Zusammenschlüssen begleitet sein werden.

Ein typisches Beispiel für diesen Prozeß bietet das in Finnland angesiedelte Unternehmen UPM-Kymmene, das aus zwei finnischen Unternehmen hervorgegangen ist. Im gesamten Verlauf des Jahres 1998 suchte das Unternehmen aggressiv nach grenzüberschreitenden Übernahmegeschäften, insbesondere in Asien. Es baute ein Gemeinschaftsunternehmen mit Pacific Resources International aus Singapur auf. Dadurch entstand die größte Allianz für die Herstellung von hochfeinem Druckpapier. Anschließend kaufte UPM-Kymmene eine Tochtergesellschaft eines neuseeländischen Unternehmens in den USA. Der Hauptgeschäftsführer verkündete daraufhin: "Wir haben unser strategisches Ziel erreicht. Wir haben erkannt, daß wir ein weltweiter Hersteller und nicht nur ein weltweiter Anbieter sein müssen,... und nachdem wir dies in den USA und in Asien geschafft haben, bin ich mit unserer aktuellen Position zufrieden."

### **Umweltdienste/Abfallwirtschaft: Weltweites Säubern**

Um den Themenkreis Abfallwirtschaft mit allen ihren Facetten hat sich eine wichtige Industrie entwickelt. Vor der Welle der Privatisierung und Umstrukturierung, die in allen Industriesektoren spürbar war, wurde diese Industrie im wesentlichen innerhalb der allgemeinen Struktur der öffentlichen Dienste mitverwaltet. Eine Reihe von namhaften Unternehmen, die über die nationalen Grenzen hinweg aktiv sind, deckt nunmehr diesen zunehmend lukrativen Privatmarkt der Abfallwirtschaft und der Umweltsanierung ab.

Laut Berechnungen einer privatwirtschaftlichen Studie erwirtschaftete der globale Umweltmarkt 1996 Einnahmen in Höhe von 452 Milliarden US\$, und zwar sowohl Privatunternehmen als auch die öffentliche Hand. Die Hälfte des Marktes machten die Umweltdienstleistungen aus, und die andere Hälfte verteilte sich fast zu gleichen Anteilen auf den Verkauf von Anlagen und den Verkauf von Umweltressourcen. Gut 87 Prozent des Gesamtwertes wurde in den USA, Westeuropa und Japan erzeugt; nur die verbleibenden 13 Prozent stammten aus Entwicklungsländern.

Es gibt allerdings noch ein großes Potential in vielen Entwicklungsländern, wo das Wachstum in der Umweltindustrie bei 5 bis 25 Prozent liegt und wo es einen dringenden Bedarf an Umweltdienstleistungen gibt, um mit den zuweilen dramatischen Umweltproblemen zu Rande zu kommen.

Die Faktoren, die für die Nachfrage nach Dienstleistungen aus dem Bereich der Abfallwirtschaft ausschlaggebend sind, erstrecken sich u. a. auf:

- die Ausarbeitung und Inkraftsetzung von Umweltgesetzen
- marktorientierte Anreize
- Steuerpolitik
- öffentliche Aufklärungs- und Erziehungsarbeit
- multilaterale und bilaterale Unterstützungsprogramme

Trotz der in den meisten Ländern erst relativ kürzlich erfolgten Loslösung aus dem staatlichen Besitz und dem Übergang in die Privatwirtschaft läßt sich die Konzentration in dieser Industrie bereits deutlich erkennen. Auch die Beherrschung dieses Wirtschaftssektors durch weltweite Abfallwirtschaftsunternehmen schreitet rasch voran. Waste Management aus den USA bleibt das weltweit größte Unternehmen für feste Abfallstoffe. Es ist ein absolut weltweit agierender Akteur und ist nicht nur in den gesamten USA für die Müllbeseitigung in den Straßen, sondern auch in Sydney (Australien) und in mehreren europäischen Staaten hierfür verantwortlich. Seitdem Waste Management kürzlich Marius Pedersen aus Dänemark aufkaufte, ist es auch in diesem Land zum größten Unternehmen in diesem Sektor geworden. Nach dem ebenfalls kürzlich erfolgten Übernahmegeschäft, bei dem das Unternehmen für über US\$ 20 Milliarden in USA Waste Services aufging, hat der Konzern mittlerweile von den amerikanischen Behörden grünes Licht für eine weitere Ausdehnung seines Imperiums durch die Übernahme von Eastern Environmental Services erhalten, obwohl er bereits 22 Prozent des nordamerikanischen Abfallgeschäftes kontrolliert.

Die vier führenden Unternehmen im Bereich Festabfallstoffe in den USA kontrollieren über 50 Prozent des Marktes. Diese Welle der Konsolidierung schreitet mit dem Kauf des an zweiter Stelle rangierenden Browning-Ferris durch Allied Waste Industries Inc. zum Preis von über US\$ 9 Milliarden fort. Das neue Konsortium verspricht eine neuerliche Runde von Kosteneinsparungen – trotz der Tatsache, daß der Markt für Abfallentsorgung floriert.

Auch in Europa zeichnet sich eine ähnliche Entwicklung zur Marktdominanz ab. Das französische Unternehmen Vivendi hat kürzlich verlautbart, daß es eine Kriegskasse von US\$ 7,5 Milliarden zusammengespart hätte, um in den nächsten zwei Jahren Übernahmegeschäfte tätigen zu können. Die frühere Compagnie Générale des Eaux (ein Wasserversorgungsunternehmen) ist seit 1996 vollständig reorganisiert worden, und in der ersten Jahreshälfte von 1998 schnellten die Betriebsgewinne um schwindelerregende 65 Prozent in die Höhe. In jüngster Zeit erwarb das Unternehmen unter anderem das spanische FCC, den größten Dienstleistungsanbieter Spaniens, um hierüber nach Lateinamerika

vorzudringen. Ein lokaler Rivale auf diesem Abfallmarkt, Bofesa Medio Ambiente (BMA), hat hierauf mit dem Kauf von Mehrheitsanteilen in zwei kleineren Gesellschaften reagiert. BMA wird zu 51 Prozent vom deutschen Unternehmen Berzelius Umwelt Service kontrolliert.

Das deutsche Euro Waste Services (EWS) kaufte kürzlich das Abfallentsorgungsgeschäft von Preussag Noell auf, nachdem es im Jahre 1998 bereits das Altmetallgeschäft vom Stahlunternehmen Krupp aufgekauft hatte. Das Bundeskartellamt billigte Mitte 1998 den geplanten Zusammenschluß der Abfallentsorgungssegmente von Ruhrkohle und VEW.

Um den Anschluß in diesem Wettlauf nicht zu verlieren, kaufte die Waste Recycling Group (WRG) aus dem Vereinigten Königreich das Abfallgeschäft von Yorkshire Water auf, um das größte private Abfallwirtschaftsunternehmen im Vereinigten Königreich zu bilden. Mit einem Marktanteil von ein bißchen mehr als drei Prozent am US\$ 10 Milliarden jährlich umfassenden Abfallmarkt des Vereinigten Königreiches muß der Prozeß allerdings noch ein ganzes Stück vorankommen, bevor es für die globalen Akteure aus den USA eng werden könnte.

### **Zement: Strategische Beteiligungen**

Aufgrund der Tatsache, daß Zement für begrenzte lokale Märkte hergestellt wird, ist die globale Industrie von einer großen Zahl von kleinen Gesellschaften charakterisiert, die sich in lokalem Besitz befinden. Die großen Unternehmen beeinträchtigen die lokalen Märkte allerdings durch die sogenannte "strategische Beteiligung". Ihre Größe ermöglicht es ihnen, die Preisgestaltung und den Marktzugang durch die Steuerung der Skalenerträge zu beherrschen, weil für den Bau von Zementwerken umfangreiche Investitionen zu tätigen sind. Über 50 Prozent der Kostenstruktur eines klassischen Zementwerkes sind Fixkosten, was zu geringen Grenzkosten für Erweiterungseinheiten der Produktion führt. Der finanzielle Ertrag reagiert also sehr empfindlich auf Veränderungen beim Volumen, und die Preisgestaltung ist von entscheidender Bedeutung. Je größer der Konzern, desto leichter kann er diesen Vorteil in Krisenzeiten ausnutzen.

Zement läßt sich nur als Massengut und auf dem Seewege gut transportieren. Deshalb handelt es sich um ein Produkt, das nicht besonders intensiv gehandelt wird. Weniger als sechs Prozent des weltweit produzierten Zements kommt überhaupt in den internationalen Handel. Das hat zum Ergebnis, daß starke Kräfte dahingehend wirken, die nationalen und regionalen Märkte zu isolieren und eine sichere und eigenständige Dominanz auf beiden sicherzustellen. In diesem Sinne stehen nicht unbedingt Fusionen zwischen den großen sieben transnationalen Gesellschaften dieses Industriesektors weltweit im Mittelpunkt von Konsolidierungsbemühungen, sondern es geht ihnen eher um den Kauf von kleineren Gesellschaften in verschiedenen Regionen.

Das im Vereinigten Königreich beheimatete Unternehmen Blue Circle hat kürzlich in Malaysia, Singapur und Chile expandiert. Gemeinsam mit Holderbank kontrolliert es 80 Prozent des chilenischen und 20 Prozent des US-amerikanischen Marktes.

Das Eigentum ausländischer Unternehmen am US-amerikanischen Zementmarkt ist von lediglich fünf Prozent in den 70er Jahren heute auf über 80 Prozent gestiegen. Keiner der größten US-amerikanischen Hersteller befindet sich in einheimischem Besitz. Die Untersuchung von Preisabsprachen und der Marktanteile unter den angeblichen Konkurrenten ist ein Dauerproblem für die Regulierungsbehörden in allen nationalen und regionalen Märkten.

Die größten Zementunternehmen sind Holderbank, das sein Stammhaus in der Schweiz hat, in 61 Ländern aktiv ist und einen jährlichen Umsatz von US\$ 4 Milliarden ausweist und Lafarge, ein in Frankreich ansässiges Unternehmen, das in 60 Ländern vertreten ist. Lafarge hat im Jahr 1999 knapp zwei Prozent seines Beteiligungskapitals an institutionelle Investoren veräußert, um eine Kriegskasse von US\$ 1 Milliarde für seine weiteren Übernahmegeschäfte zusammenzubekommen. Heidelberger aus Deutschland ist 1999 zu einem Preis von US\$ 2,5 Milliarden mit dem schwedisch-norwegischen Gemeinschaftsunternehmen Scancem zusammengegangen. Durch diesen Schritt wird dieses Konsortium zum führenden Akteur in allen nordischen und baltischen Ländern, und es wird der nach dem einheimischen Unternehmen Blue Circle zweitgrößte Hersteller im Vereinigten Königreich. Italcementi aus Italien und das in Frankreich heimische Ciments Français schließen den Reigen der weltweit tätigen Zementunternehmen. Auf diese Gruppe von Unternehmen entfallen zwar lediglich etwa 15 Prozent der weltweiten Gesamtproduktion, aber sie kontrollieren aus den vorstehend beschriebenen Gründen sehr viel mehr als sie selbst direkt produzieren.

Die Privatisierung von ehemals staatlichen Zementunternehmen schreitet in Osteuropa und anderswo rasch voran. In Uzbekistan kündigte die Kommission für Staatseigentum den Verkauf von weiteren 25 Prozent an Akhanarantsement an ausländische Investoren an. Akhanarantsement ist einer der größten Baumaterialhersteller im Lande. Holderbank besitzt schon knapp 36 Prozent der Anteile. Ägypten hat ebenfalls bekanntgegeben, daß es plane, 77 Prozent der staatlichen Assuit Cement Company im Zuge des laufenden Privatisierungsprozesses zu veräußern.

## **Glas und Keramik: Kosteneinsparungen führen zu Arbeitsplatzverlusten**

### ***Keramik***

Die internationale Wettbewerbsposition der Keramikindustrie hängt vom jeweiligen Untersektor ab. Unter Untersektoren versteht man Geschirr, Ziergegenstände, Fliesen und sanitäre Einrichtungen. In diesen spezifischen Untersektoren ist das schnellste Wachstum auf den ostasiatischen Märkten zu verzeichnen gewesen. Besonders China wies in den letzten Jahren ein recht hohes Wachstum auf und ist bei einer Jahresproduktion von über 9,9 Milliarden Einzelposten auf dem besten Wege, der weltgrößte Keramikhersteller zu werden. Es wurden neue Technologien und neue Anlagen eingeführt, um die Produktion zu optimieren. China besitzt über eintausend Keramikbetriebe und exportiert in 150 Länder und Regionen keramische Waren in einem Wert von US\$ 1,09 Milliarden.

Vor dem Hintergrund dieses neuen Wettbewerbs, haben Fusionen in den Industrieländern zugenommen. Waterford Wedgwood (Vereinigtes Königreich) hat 85 Prozent von Rosenthal (Deutschland) aufgekauft und Royal Copenhagen ist mit Orrefors zusammengegangen und hat Royal Scandinavia gegründet. Die Billigproduzenten aus Osteuropa, Lateinamerika und Ostasien haben die Verwundbarkeit der kleinen Hersteller im Westen offengelegt. Die Unternehmen stehen unter dem wachsenden Druck, sich zusammenzuschließen oder Allianzen zu bilden, denn alle Anzeichen lassen erkennen, daß dieser Sektor demnächst von einer Handvoll globaler Akteure beherrscht werden wird. Der weltweite Eßgeschirrmarkt wird bereits zu 92 Prozent von lediglich fünf Unternehmen beherrscht. Diese sind Lenox, Noritake, Wedgwood, Royal Doulton und Mikasa. American Standard (ein in den USA ansässiger Sanitärkeramik-Hersteller) kaufte im letzten Jahr zum Preis von US\$ 425 Millionen das britische Armitage Shanks auf. Infolgedessen besitzt das neue Konsortium nun einen Anteil von gut 18 Prozent am europäischen Markt und ist damit der Marktführer. Es ist fast doppelt so groß wie die Konkurrenten Sanitec und Keramik Laufen. Es besitzt Fabriken in über 20 Ländern

(darunter drei in China), und der Gesamtumsatz belief sich im ersten Quartal 1999 auf 1,7 Milliarden US\$. Im Gegenzug hat Sanitec (Finnland) kürzlich ein US\$ 124 Milliarden-Übernahmegeschäft eines niederländischen Konkurrenten, Sphinx Gustavberg, angekündigt, um eines der größten europäischen Badezimmereinrichtungsunternehmen zu bilden. Das fusionierte Unternehmen wird zusammen einen Umsatz von über US\$ 850 Millionen ausweisen.

Für die Spezialkeramik ist Japan der weltweit wichtigste Hersteller, dicht gefolgt von den USA. Die EU belegt den dritten Rang. Innerhalb der EU beherrscht Deutschland den Markt für Spezialkeramik. Es ist vermutlich in diesem Bereich, in dem man künftig mit dem höchsten Wachstum rechnen kann, und zwar aufgrund der neuen Anwendungsgebiete in der Kraftfahrzeugtechnik, der Telekommunikation, den Rechnern und der Halbleiterindustrie. Viele der Unternehmen, die weiter unten als führende Keramik- und Glashersteller aufgeführt sind, arbeiten in eben diesem Marktsegment.

Der Feuerfestsektor hängt stark von der Eisen- und Stahlindustrie ab. Von den 22 bis 25 Millionen Tonnen Feuerfestmaterial, die weltweit hergestellt werden, werden 65 Prozent in dieser Industrie eingesetzt.

Feststeht, daß die Globalisierung die Keramikindustrie nicht ausgespart hat. Innerhalb des Sektors war schon seit Jahren ein Wandlungsprozeß festzustellen; die Unternehmen haben die industrielle Umstrukturierung forciert. Die traditionellen Probleme sind in dieser Industrie die geringe Akzeptanz der neuen Technologien, ein Mangel an einer innovativen und dynamischen Geschäftsführung, mangelhafte Betriebsanlagen und eine schlechte Umweltleistung. Der Wandlungsprozeß ist mit einschneidenden Arbeitsplatzverlusten, Veränderungen der Arbeitspraktiken und der Produktionsverfahren einhergegangen. Schätzungen zufolge könnte es zu weiteren Arbeitsplatzverlusten in einer Größenordnung von 20 Prozent oder sogar mehr in der Industrie kommen. Mit den etwa 262.000 Menschen, die in den beiden Untersektoren der Keramikindustrie allein in Europa beschäftigt sind, ist dies schon eine relevante Größe, wenn es um die Frage der künftigen Beschäftigung geht.

## **Glas**

Ähnlich wie die Keramikindustrie kann auch die Glasindustrie in Untersektoren aufgeteilt werden. Hierunter würden fallen: Sicherheits-/Glasfiberglas, Haushaltsglas, Spezialgläser, Flachglas und Glasbehälter. Die prozentualen Produktionsmengen dieser einzelnen Untersektoren verteilen sich wie folgt:

Sicherheitsglas	4 %
Haushaltsglas	4 %
Spezialgläser	6 %
Flachglas	24 %
Glasbehälter	60 %

Die zur Zeit größte Glas herstellende Region der Welt ist die Europäische Union, und hier wiederum ist Deutschland führend. In den letzten Jahren hat es jedoch eine Verlagerung der Produktion nach Mittel- und Osteuropa gegeben, insbesondere aus preislichen Erwägungen und um Investitionen zu verlagern. Saint Gobain ist der größte Hersteller von Glasbehältern und Flachglas und ein mustergültiges Beispiel für diesen Prozeß. Da der Produktionsprozeß arbeitsintensiv ist, hat das Unternehmen beschlossen, die Produktion nach Osteuropa zu verlagern, wo die Arbeitskosten sehr viel niedriger liegen. Gullfiber, eine Tochtergesellschaft

von Saint-Gobain, eröffnete Anfang Juni 1999 ein Isolierglaswerk im polnischen Gliwice. Dies ist bereits der 15. Betrieb des Unternehmens in Polen. Aus einer kürzlich vom Institut für der deutschen Wirtschaft herausgegebenen Gegenüberstellung war zu entnehmen, daß die Arbeitskosten pro Stunde in Polen bei DM 5,48 und in Deutschland bei DM 47,92 liegen. Anfang 1999 hat Saint-Gobain ERG-Ofens in Czeladz gekauft und kürzlich ein Kfz-Glaswerk in Dabrowa Gornicza eröffnet. Saint-Gobain hat erstmals 1992 in Polen investiert; insgesamt hat es dort mittlerweile Investitionen in einem Gesamtwert von PLN 1,17 Milliarden getätigt. Eine weitere Entwicklung ist in Polen zu erwarten, nachdem gemeldet wurde, daß die Privatisierungsbehörde in Kürze über eine neue Ausschreibung Angebote für den Kauf der Glaswerke Czestochowska Huta Szkla (CHS) anfordern wird. Für die Modernisierung dieses Werkes sind schätzungsweise PLN 200 Millionen in den nächsten zwei oder drei Jahren zu investieren. Weitere führende Unternehmen in diesem Sektor sind Pilkington, Gerresheimer und Glaverbel/PPG.

Der Untersektor für Spezialgläser umfaßt beispielsweise die Herstellung von Glas, das für die Bildschirme von Rechnern und Fernsehgeräten verwendet wird. Die größten Herstellerländer sind Japan und die USA; die drei führenden Unternehmen sind Schott, Corning und Nippon Electric Glass. Dieses Segment wächst, denn durch die sinkenden Preise für Rechner ist die Nachfrage im Einzelhandel gestiegen.

Haushaltsglas ist der "sichtbarste" Glassektor auf dem Markt, und der internationale Wettbewerb ist knallhart. Zu diesem Segment des Marktes gehören Glasgeschirr, Geschenkartikel aus Kristallglas, Stiel- und Trinkgläser. Der Ferne Osten baut seine Produktionskapazitäten in diesem Gebiet aus, aber Osteuropa bleibt eine führende Region für die Glasproduktion. Die Tschechische Republik ist der größte Hersteller und Exporteur von Glasgeschirr, Trinkgläsern und Kristallglas. Einem kürzlich in den Wirtschaftsnachrichten CTK veröffentlichten Bericht zufolge soll die Umstrukturierung des Glassektors, in die insgesamt etwa 30 Milliarden Tschechische Kronen investiert worden sind, zum größten Teil mit Unterstützung von ausländischem Kapital vorgenommen worden sein. Von dem o. a. Betrag, so hieß es weiter, seien 70 Prozent vorgesehen für neue technische Anlagen, und

<b>Die zehn größten Keramik- und Glaskonzerne der Welt</b>		
Konzerne	<i>Einnahmen in Mrd US\$</i>	<i>Heimatland</i>
Compagnie de Saint-Gobain	16.7	Frankreich
Philips NV Halbleiterdivision	15	Niederlande
Lafarge S.A.	11	Frankreich
Motorola Schaumburg, IL Motorola-Division für Halbleiterprodukte	8	USA
Asahi Glass Co. Ltd.	7.3	Japan
American Standard Companies, Inc	5.8	USA
Kyocera Corp.	5.5	Japan
Cooper Industries, Inc.	5.289	USA
Pilkington, Inc	4.8	Vereinigtes Königreich
Owens-Illinois Inc.	4.7	USA

die Investitionen in Umweltschutzvorkehrungen sollten demnach bei ca. 6,5 Milliarden Tschechischen Kronen liegen. Die in diesem Sektor führenden Unternehmen sind Waterford, Mikasa, Noritake und Oneida.

Die Auswirkungen der Kostensenkungen auf die Glasindustrie lassen sich exemplarisch an Pilkingtons kürzlichen Bestrebungen erkennen, die Betriebskosten zu senken und die Margen zu erweitern, indem ganze 20 Prozent der Beschäftigten wegrationalisiert werden sollten.

## Teil 2: Das Entstehen des Megakonzerne

Warum werden diese Megakonzerne aufgebaut? Welche Dynamik drängt sie in die Richtung immer größerer Fusionen und Übernahmegeschäfte?

Der allgemeine Trend zum Oligopol und zur Konzentration wird insbesondere dadurch angeheizt, daß sich die internen Führungsstrukturen von modernen Unternehmen geändert haben und daß sich das Interesse der Investoren vom Ertragswert aus der eigentlichen Produktion zum Ertragswert auf dem Aktienmarkt verlagert hat.

### Die "normale" Tendenz zu Megakonzerne

Die Tendenz unter Geschäftsleuten, zusammenzuarbeiten, sich abzusprechen oder zu konspirieren, um den Markt zu kontrollieren, ist ein bekanntes Merkmal des Marktes, das es schon so lange wie den Kapitalismus selbst gibt. Aus diesen Gründen verfügen auch praktisch alle Länder über Gesetze gegen den "unlauteren" Wettbewerb, gegen Monopolbildung, Mißbrauch der Marktmacht und gegen Kartelle.

*"Vertreter des gleichen Gewerbes treffen sich selten, es sei denn gelegentlich zum Zeitvertreib oder Vergnügen. Ihre Gespräche enden jedoch unweigerlich in einer Verschwörung gegen die Öffentlichkeit oder in der einen oder anderen List, um die Preise anzuheben. Solche Zusammenkünfte zu verhindern, ist gesetzlich nicht möglich, denn ein solches Gesetz könnte entweder nicht durchgeführt werden, oder würde das Recht auf Freiheit und Gerechtigkeit beschneiden. Wohl kann das Gesetz Vertreter des gleichen Gewerbes nicht am gelegentlichen Zusammentreffen hindern, aber es sollte sich davor hüten, solchen Zusammenkünften Vorschub zu leisten; und keinesfalls sollte es sie notwendig machen."* (inoffiz. Übers. – Anm. der Übers.)

Adam Smith (häufig als Leitfigur der Verfechter der "freien" Marktwirtschaft betrachtet) in seinem berühmten Werk "Der Wohlstand der Nationen", das er 1776 – fast zweihundert Jahre vor der Gründung des GATT bzw. der Welthandelsorganisation (WTO) – schrieb!

Im Mai 1999 wurde gegen die europäischen Chemieriesen Roche und BASF ein Bußgeld in Höhe von US\$ 725 Millionen verhängt, weil sie an einem neunjährigen marktzerstörenden Vitamine-Kartell beteiligt waren. Joel Klein, der Leiter der Kartellbekämpfungsabteilung im US-amerikanischen Justizministerium, erklärte: *"Dieses Kartell war wirklich außergewöhnlich. Es hat fast ein Jahrzehnt gehalten und gründete sich auf eine hochkomplizierte und raffinierte Verschwörung zur vollständigen Kontrolle des Absatzes dieser Produkte."* Das Wesen der Geschäftstätigkeit scheint sich im Zuge der Zeit nicht zu verbessern.

Diese Gesetze sind der Beweis dafür, daß die Politiker und die Wirtschaftler der Vergangenheit keineswegs davon überzeugt waren, daß ein "gesunder Wettbewerb" auf dem Markt ein natürlicher Prozeß ist. Sie waren vielmehr davon überzeugt, daß dieser Mechanismus künstlich durchgesetzt werden mußte – erforderlichenfalls mittels Bußgeldern, gerichtlichen Verfügungen und Inhaftierung – und zwar gegen Geschäftsleute, die von den vereinbarten Spielregeln des Wettbewerbs abwichen.

Die Wirtschaftler sahen es als erwiesen an, daß Oligopole "abnormale Gewinne" erwirtschaften könnten (und das tun sie langfristig auch), wenn der Zugang zu bestimmten Industrien beschränkt wurde. Alle diese Politiker, Autoren und Theoretiker gingen jedoch von einer grundsätzlichen Annahme aus: daß nämlich Zusammenschlüsse und

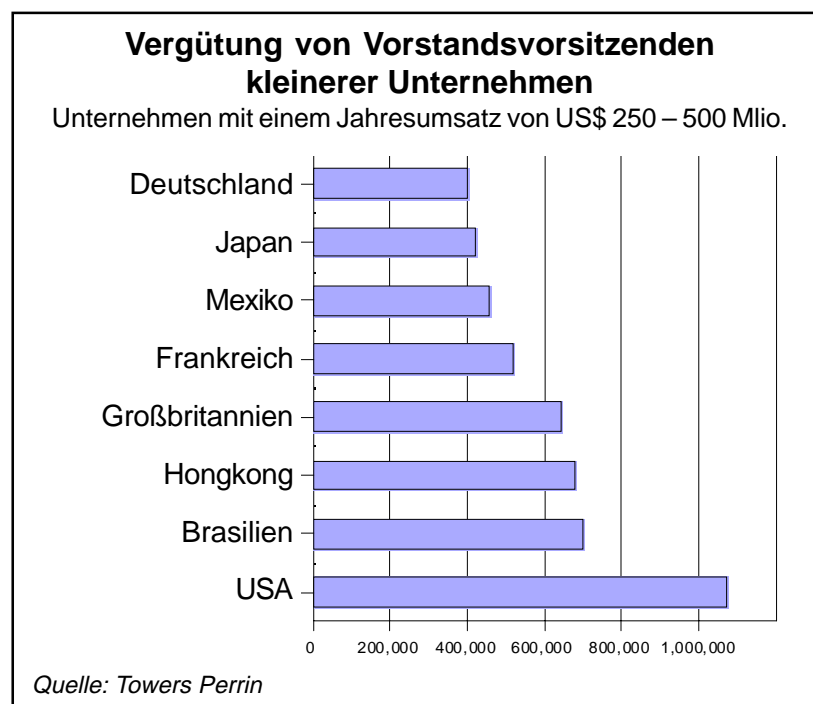
Wettbewerbsbeschränkungen nationale Angelegenheiten seien, die von einzelstaatlichen Gesetzen kontrolliert werden könnten.

Es gibt keine völkerrechtlichen Gesetzestexte, die zur Förderung des Wettbewerbs auf Weltebene gegen globale Monopole angewendet werden könnten. Die Unternehmen, die die Größe haben, um auf Weltebene aktiv zu sein, können daher durchaus in großem Maße den Auflagen entweichen, die den nationalen Unternehmen auferlegt werden, obgleich sie womöglich "lokal" oder regional Probleme bekommen können. So wurden beispielsweise 1994 in der Europäischen Union 33 Zementhersteller verurteilt, weil sie die Preise für die gesamte Region untereinander abgesprochen hatten. Diese Verletzung der Wettbewerbsregeln wurde mit Bußgeldern geahndet. Das änderte an der Struktur der weltweiten Industrie freilich gar nichts. Die Konzentration wurde in diesem Sektor soweit fortgesetzt, daß es mittlerweile nur noch fünf Unternehmen sind, die eine marktbeherrschende Stellung einnehmen. Auch der Usus, für das gleiche Produkt je nach nationalem Markt krass voneinander abweichende Preise zu verlangen, wurde damit nicht beseitigt.

Vor dem Hintergrund dieses Trends zur ungehinderten Konzentration haben zwei interne Aspekte der Unternehmensführung eine wachsende Bedeutung gewonnen. Gemeint sind die interne Gewinnrealisierung und die Trennung zwischen der Bewertung auf dem Aktienmarkt und der produktiven Leistung.

### Vergütung der Führungskräfte und interne Gewinnrealisierung

Es herrscht ein breites Einvernehmen darüber, daß die Gehälter und Nebenleistungen, die von großen Konzernen an ihre Führungskräfte gezahlt werden, eine irrationale und unannehmbare Höhe erreicht haben. Selbst unternehmerfreundliche Zeitschriften und Organisationen beklagen, daß in den vergangenen zehn Jahren eine völlige Abkoppelung der Höhe der Gehälter für Führungskräfte vom tatsächlichen wirtschaftlichen Ergebnis der Konzerne um sich gegriffen hat. Bei einer Untersuchung von *Business Week* für das Jahr 1998 stellte sich heraus, daß die Vorstandsvorsitzenden von führenden US-amerikanischen Unternehmen eine durchschnittliche jährliche Vergütung von US\$ 7,8 Millionen (einschließlich ihre Aktienbezugsrechts) erhielten. Dies machte im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung von 35 Prozent aus (demgegenüber waren die Löhne gewerblichen Arbeitskräften in derselben Zeit um durchschnittlich 3 Prozent angehoben worden). Die Gehälter von Führungskräften waren somit 326mal so hoch wie die Löhne eines durchschnittlichen Fabrikarbeiters in den USA. Eine Analyse dieser Einnahmen durch das Institut für Politische Studien ergab darüber hinaus, daß viele der am höchsten bezahlten Führungskräfte diejenigen waren, die die meisten Arbeitsplätze vernichtet hatten.



Die "Vergütungspakete" von Managern bestehen aus vier Teilen: Grundgehalt, Leistungszulage, Prämien sowie Aktienbezugsrechte und Ruhegehaltsansprüche. In den USA können die Aktienbezugsrechte mehr als ein Drittel des Wertes des Gesamtpaketes ausmachen, obwohl in anderen Ländern - wie beispielsweise Deutschland oder Japan – Aktienbezugsrechte weniger bedeutsam sind.

Die Supervergütungen von Führungskräften und deren Auswirkungen auf die Gehälter der nachgeordneten leitenden Personalebene und auf kleinere Unternehmen (siehe Schaubild) sind ein wesentlicher Faktor für die Erweiterung des Grabens zwischen den am höchsten und den am niedrigsten Bezahlten in allen Industrieländern gewesen.

Überzogene Vergütungen für Führungskräfte bergen jedoch noch einen weiteren Anreiz: sie ermutigen die Führungskräfte, die Größe des Konzerns, in dem sie beschäftigt sind, durch Fusionen und Aufkäufe noch auszubauen. Je größer der Konzern, desto weniger durchschlagend machen sich in der Buchhaltung die Spitzenvergütungen bemerkbar, gemessen am Umsatz oder den Gewinnen, und umso stärker wächst die Börsenbewertung des Konzerns. Da ein Teil der Vergütung von Führungskräften immer häufiger an den Aktienwert gekoppelt wird, steigen die Bezüge der Führungskräfte mit der Konzerngröße.

Die Vergütungen von Führungskräften sind ein Teil der konzerninternen Gewinnrealisierung. Das bedeutet, daß ein großer Teil des vom Konzern erwirtschafteten Überschusses intern zu ungleichen Teilen an die Führungskräfte und die gewerblichen Arbeitskräfte verteilt wird. Das Spitzenmanagement teilt einen etwaigen Überschuß unter sich, den Aktionären und einer ganzen Reihe von anderen Fachkräften – Beratern, Juristen, Wirtschaftsprüfern, Architekten, Unternehmensberatern, Designern und anderen professionellen Dienstleistern – auf. In den letzten Jahren ist die Zahl solcher externen Fachkräfte nicht nur gestiegen, sondern sie haben auch ihre Honorare angehoben. Um den Geschäftsführern und Vorstandsvorsitzenden beispielsweise 1997 die durchschnittlichen US\$ 7,8 Millionen zahlen zu können, setzten viele Unternehmen "Entgelt Ausschüsse" ein, die wiederum "Entgeltberater" hinzuziehen, die ihrerseits auf jeden Fall Juristen zu Rate ziehen. So werden die Überschüsse unter einem immer breiteren Personenkreis verteilt, der außerhalb des Kreises jener steht, die ursprünglich die Überschüsse erzeugten.

Alle diese Honorarempfänger haben ein Interesse daran, die Vergütung der Führungskräfte, freiwillige Sozialleistungen, Sonderzahlungen, Gratifikationen und Ausgaben in die Höhe zu treiben. In der aktuellen Situation haben sie ebenfalls ein Interesse daran, Arbeitskräfte zu entlassen, Sozialabgaben zu kürzen, Kundenforderungen abzuwehren, die Ausgaben im Bereich Arbeitsschutz und Umwelt zu senken, um größere Überschüsse zu erzielen, von denen zur Zeit ganze Berufsgruppen ernährt werden.

## **Vom produktiven Kapitalismus zum Finanzkapitalismus**

Wenn die Aktienkurse nur aufgrund der hervorragenden Leistung und Effizienz des Unternehmens stiegen, wäre das Vergütungssystem zumindest nachvollziehbar, selbst wenn es dann noch immer überzogen wäre. Die Aktiennotierungen bewegen sich allerdings nicht mehr Jahr um Jahr in dieser gleichförmigen Weise. Aufgrund der zunehmenden internen Gewinnrealisierung ist es auch zu einem sprunghaften Anstieg des Einsatzes von Aktien zu Spekulationszwecken auf dem offenen Markt gekommen. Der Aktieninhaber früherer Zeiten hat sich zum Aktienhändler der Neuzeit gewandelt. Der Aktienkurs hat eher die Funktion übernommen, das Marktimage widerzuspiegeln als Ausdruck der tatsächlichen produktiven Leistung eines Unternehmens zu sein. Der Aktienwert kann steigen – und tut dies auch -, weil

beispielsweise Maßnahmen zur Kostendämpfung ergriffen werden, die eine höhere Effizienz versprechen. Sie können steigen – und tun dies auch -, weil die Kapitalanlagen von einem Konzern wertvoller erscheinen oder ihnen ein höherer Wert nachgesagt wird, und zwar ohne das Zutun des Konzerns selbst – genau so wie bei einer Neubewertung und Überbewertung von Immobilien. Vor allem steigt der Wert jedoch immer zum Zeitpunkt einer Fusion.

Zwei Drittel der britischen Geschäftsführer, dies ergab eine Untersuchung von 250 Unternehmen, werden nach Maßgabe des **finanziellen Ergebnisses** über einen zwölfmonatigen Zeitraum vergütet. Ein Experte kommentierte die Untersuchungsergebnisse mit den Worten: *“Durch die Belohnung der finanziellen Leistung ermutigen wir die Leute weiterhin, ihre Vergütungsziele auf Kosten einer langfristigen Beziehung zu verfolgen.”*

Financial Times, August 1998

Aktienhändler und Spitzenmanager haben also ein ganz starkes Interesse an der Steigerung des externen Wertes der Aktiennotierungen des Unternehmens und damit an Fusionen, die kurzfristige Steigerungen bei den Aktiennotierungen erzeugen. Dieses System führt nicht nur zu einem übermäßigen Interesse an kurzfristigen Entwicklungen, sondern leistet auch einer Gigantomanie und Kostensenkungen Vorschub, die mit der wirklichen Leistungsfähigkeit eines Unternehmens nur noch wenig oder gar nichts mehr gemein haben.

Kapitalbesitz und der Einsatz von Kapital für produktive Zwecke haben sich mehr und mehr aus ihrer früheren engen Verbindung gelöst. In einer neueren einschlägigen Veröffentlichung (Joel Kurtzman in: *The Death of Money*, 1993) wird die Prognose aufgestellt, daß für jeden einzelnen US-Dollar, der in der produktiven Weltwirtschaft zirkuliert, zwischen 20 und 50 US-Dollar in der reinen Finanzwirtschaft zirkulieren. Laut offiziellen Angaben der US-amerikanischen Notenbank *Federal Reserve* von 1993 stieg das Unternehmenskapital durch die Ausgabe neuer Aktien um lediglich vier Prozent des gesamten Finanzkapitals US-amerikanischer Unternehmen. Der Rest stammte im wesentlichen aus Einnahmen, die innerhalb des Konzerns zurückbehalten wurden (82 Prozent), oder aus Anleihen von außen (14 Prozent). Zwischen 1987 und 1994 zahlten die Unternehmen mehr an den Markt, um ihre eigenen Aktienpreise zu stützen, als sie durch die Neuausgabe von Aktien einnahmen. Anfang 1998 flossen US\$ 110 Milliarden über das Jahr gerechnet *VON* den Konzernen *IN* den Aktienmarkt. Dieses Kapital wird heutzutage irrtümlich “Investmentkapital” genannt. Mit anderen Worten weist der Nettofluß von Mitteln vom Aktienmarkt in die Unternehmen, in deren Aktien theoretisch investiert wird, in Wirklichkeit **ein negatives Ergebnis** auf. Den produktiven Bemühungen wird zugunsten von Spekulationsgewinnen quasi der Saft genommen.

### **Teil 3: Die Auswirkungen der Megakonzerne**

Wenn ein Megakonzern erst einmal gebildet ist, gibt es eine Reihe von Veränderungen, die in Praxis und Betrieb vorgenommen werden. In diesem Teil werden vier hiervon dargestellt: von Gewinnen zu Überschüssen, vom "Wettbewerb" zum Wettstreit, vom Aufbau zum Zusammenschluß und vom demokratischen Dialog zur Marktmacht. Jede einzelne dieser Veränderungen hat spezifische Auswirkungen auf die Erwerbsbevölkerung auf globaler und auf nationaler Ebene gehabt, und auch diese Auswirkungen werden in diesem Teil untersucht.

#### **Von Gewinnen zu Überschüssen**

Die Marktwerbung propagiert die Idee, daß Investoren Gewinne aus Investitionen in effiziente Unternehmen ziehen können, wenn diese Unternehmen steigende Umsätze, eine Steigerung der Produktivität und eine wachsende Nachfrage auf dem Markt erzielen können, was natürlich zu einem Gewinn führt.

Die Konsolidierung und Gigantomanie an der Spitze der wichtigsten Industriebranchen hat dieses Bild verändert.

Die meisten führenden Unternehmen haben stabile Marktanteile erlangt, oder streben diese zumindest an, und zwar in relativ stagnierenden oder ausgereiften Weltmärkten. Die Konsequenz hiervon sind häufige Phasen der Überproduktion, die einen negativen Druck auf die Produktpreise ausüben. Unter solchen Umständen werden Überschüsse durch eine kurzfristige Kostensenkung erwirtschaftet. Die Produktion und das Marktsegment bleiben unverändert – oder werden sogar etwas eingeschränkt -, aber die Kosten für Rohstoffe, Arbeit und andere Betriebskosten müssen gesenkt werden, um eine hohe Rentabilität herzustellen.

Es gibt darüber hinaus noch weitere Faktoren, die in dieser neuen Situation bedeutsam geworden sind. Die Konzerne haben angefangen, sich auf zusätzliche Einnahmen aus Tätigkeiten zu verlassen, die nichts oder nur sehr wenig mit dem Hauptgeschäft zu tun haben. Wenn Immobilien, die sich im Besitz eines Konzerns befinden, neu bewertet werden, ergibt sich daraus ein ausgewiesener Gewinn in dem betreffenden Jahr – Wirtschaftler nennen dies Immobilienerträge, und daraus kann eine regelrechte Unternehmensstrategie entstehen, die Immobilienertragspolitik.

Die Immobilienertragspolitik, gekoppelt mit Kosteneinsparungen, spiegelt ein neues Konzernkonzept wider, das in ganz wesentlichen Punkten vom klassischen "Gewinnbegriff" des alten volkswirtschaftlichen Systems abweicht. Im einzelnen ist ein Unternehmen heute darum bemüht, nicht externe Gewinne auszuweisen, sondern intern realisierte "Überschüsse", die aus der Reduzierung der Arbeitskräfte, der Rohstoffpreise, aus der Devisenspekulation, der Neubewertung des Immobilienbesitzes, den Transferpreisen und anderen nicht produktiven Mitteln hervorgehen.

Dieses neue betriebswirtschaftliche Ziel hat gewaltige Auswirkungen auf die Welt der Politikgestaltung. Löhne und Gehälter, Rohstoffe, Währungen werden beeinflusst durch dieses Kräftespiel zwischen der Wirtschaft, den Regierungen, den Gewerkschaften, den Bürgerverbänden, den Regionalorganisationen usw. Um diese Kräfte im Interesse einer weiteren Steigerung der Überschüsse zu beeinflussen, muß ein Unternehmen seinen Schwerpunkt von den rein unternehmerischen Aufgaben auf die politische Aktivität verlagern. Wenn man die Preise dieser Inputs verändern will, muß man auf politischen Druck, Lobbyarbeit, Bestechung, Werbung, Preisfestsetzung und eine manipulative Öffentlichkeitsarbeit zurückgreifen.

Viele Großkonzerne haben so sehr erfolgreich diesen Weg vom, der sie Trachten nach Gewinnen auf dem Markt zum Trachten nach Überschüssen über die Machtsphären beschritten.

*Kosteneinsparungen = Entlassungen, Beschleunigung, Gesundheits- und Umweltgefährdungen*

In dieser neuen Situation wird der Konzern von innen vom Wunsch nach stets weiter steigenden Börsennotierungen und Vergütungen für die Führungskräfte getrieben, und von außen wirkt sich die Notwendigkeit aus, den Marktanteil und die globale Stärke zu vergrößern. Vor diesem Hintergrund kann das Unternehmen eine Reihe von unterschiedlichen Strategien verfolgen, die wiederum ihre Auswirkungen für die Beschäftigten, die geringeren Einkommensgruppen und die Gesellschaft als solche haben.

Die Senkung der Arbeitskosten ist einer der Hauptansatzpunkte zur generellen Kostensenkung geworden. In der Vergangenheit bedeutete die Senkung der Lohnkosten eine Steigerung der Produktivität der vorhandenen Arbeitskräfte, denn gleichzeitig nahm auch der Umsatz zu. Heute bedeutet es Reduzierung der Zahl der Beschäftigten, Senkung der Löhne und Zulagen und eine Steigerung der Intensität der Arbeit.

Gewerkschafterinnen und Gewerkschafter haben sich in den letzten Jahren ausgiebig mit den Mechanismen vertraut machen können, die ein Unternehmen zur Lohnsenkung einsetzt. Die universelle Forderung nach "mehr Flexibilität" auf dem Arbeitsmarkt meint letztlich folgendes:

- Ersatz von langjährigen und unbefristet eingestellten Arbeitskräften durch junge und befristet eingestellte Arbeitskräfte;
- Beschleunigung des Arbeitstempos zu demselben oder einem geringeren Lohn und Nebenleistungen;
- Auslagerung von Arbeitsbereichen in kleinere Gesellschaften mit einem niedrigeren Lohnniveau und an informelle Arbeitskräfte;
- Umsiedelung der Produktion in Gebiete mit einem geringeren Lohnniveau.

"Produktionsketten" sind bei Megakonzernen eingeführt worden, wodurch der Schwerpunkt von der Teileherstellung im gewohnten Hauptbetrieb an Subunternehmer übertragen und/oder über die einzelstaatlichen Grenzen hinweg verlagert wurde, um geringere Lohnniveaus und gewerkschaftlich nicht organisierte Arbeitskräfte auszunutzen.

Alle diese Strategien haben nachhaltige Auswirkungen auf alle Gruppen von Arbeitskräften gehabt, aber die am stärksten hiervon beeinträchtigten Arbeitnehmergruppen sind die erwerbstätigen Frauen und die Hausfrauen. Sie sind häufig die Ersten, die entlassen werden, wenn eine Umstrukturierung stattfindet, und auf ihre Schultern wird auch noch die Last der Reduzierung der Ausgaben der öffentlichen Hand für das

*"Groben Expertenschätzungen zufolge könnten aus der Zusammenführung von Exxon und Mobil (...) Einsparungen in Höhe von US\$ 2 bis 4 Milliarden erzielt werden. Obwohl sie 30.000 Arbeitsplätze in den letzten fünf Jahren gestrichen haben – ein Aderlaß, der ihnen geholfen hat, den Vorsprung vor den anderen Konkurrenten bei der Rentabilität zu wahren -, ist mit einem weiteren Stellenabbau zu rechnen, denn insbesondere Exxon brüstet sich damit, der Industrieführer in bezug auf die Nettoeinnahmen pro Beschäftigtem zu sein."*

Financial Times, November 1998

Gesundheitswesen, die Kinderbetreuung und die Versorgung von älteren Menschen abgewälzt. Selbst in den Betrieben ist die skandalös geringere Entlohnung von Frauen noch immer nicht ausgemerzt. Die Systeme der Einstufung von Arbeitsplätzen in Entgeltgruppen, in denen "Frauenarbeit" diskriminiert wird, sind auch heute noch eher die Regel als die Ausnahme.

Diese Strategien greifen alle bestehenden Gesetze, Bestimmungen und Institutionen an, die über zähe und äußerst schwierige soziale Verhandlungen im Verlauf von siebzig Jahren zum Schutz von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern vor genau solchen Gefährdungen erwirkt worden waren. Die einzelstaatlichen Regierungen, die in der Vergangenheit von den Großunternehmen unter Druck gesetzt worden waren, die Kartellgesetze und die Unternehmensbesteuerung abzumildern, werden jetzt aufgefordert, eine Deregulierung auf dem Arbeitsmarkt, eine Senkung der Bezüge im öffentlichen Dienst und Kürzungen der Ausgaben im Gesundheitswesen und für Umweltschutz vorzunehmen, um das Streben nach Überschüssen zu erleichtern.

### **Vom Wettbewerb zum Wettstreit**

Das Streben nach Überschüssen hat auch eine Abkehr vom offenen "Marktwettbewerb" im traditionellen Sinne, also dem Wettbewerb auf der Grundlage von Preis und Produktionseffizienz, bedeutet. Stattdessen hat sich in zahlreichen Sektoren ein Wettstreit eingestellt, bei dem der Gewinner alles bekommt. Dieser Wettstreit ist geprägt von Fusionen, Übernahmen, politischem Kalkül und wirtschaftlichem Zwang, um andere Konkurrenten aus dem Markt zu drängen und somit den Wettbewerb auszuschalten. Der moderne Megakonzern ist nicht nur ein Wirtschaftsunternehmen, sondern auch ein politisches Wesen, wenn es darum geht, die Position einer dauerhaften Marktdominanz zu sichern.

Die weltweite Reifenindustrie mag ein eindrucksvolles Modell für diese Entwicklungen. Die drei führenden Unternehmen haben jeweils einen überwältigend dominanten Marktanteil in ihrer eigenen Region. Obschon alle auch den Nachweis erbringen können, weltweit auf dem Markt vertreten zu sein, kontrolliert Michelin, das sein Stammhaus in Frankreich hat, 32 Prozent des europäischen Marktes, das in den USA ansässige Goodyear 30 Prozent des amerikaweiten Marktes und Bridgestone, das seinen Geschäftssitz in Japan hat, verfügt über einen 28 %igen Marktanteil in Asien und dem pazifischen Raum. Jedes Segment gestattet es den Unternehmen, Überschüsse auf unterschiedliche Weisen zu erzielen. Im Goodyear-Segment sind die Arbeitskosten am niedrigsten, im Michelin-Segment sind die Preise höher und Bridgestone kann den Ausgleich herstellen, weil es eine große Zahl von Ländern beliefert, die auf Reifenimporte angewiesen sind, was in den anderen beiden Regionen nicht der Fall ist.

Auf diese Weise sind traditionell flexible oder freie Märkte einer zunehmenden Konzernkontrolle unterworfen worden. Von allen diesen Marktsystemen ist der Welthandel das wichtigste.

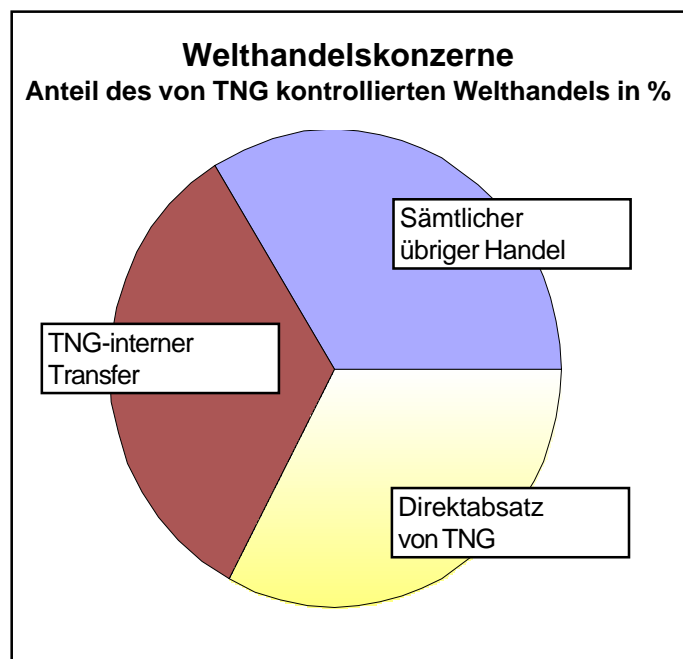
### *Gelenkter Welthandel: Vom Austausch zum Transfer*

Eines der bestgehüteten Geheimnisse der heutigen Zeit ist es, daß das vielgepriesene "freie" Handelssystem überhaupt nicht frei ist – 70 Prozent davon werden direkt oder indirekt von Megakonzernen kontrolliert.

Die Kommentatoren beschreiben den Handel unverändert immer noch so als ob es dabei lediglich um den Warentausch oder Dienstleistungen ginge und dieser Handel zwischen unabhängigen Nationalstaaten stattfände. Die heutigen sogenannten "Handelskriege" sind jedoch in aller Regel Kämpfe zwischen Weltkonzernen, und hierbei kommt den staatlichen Vertretern allenfalls die Rolle des Sprechers zu. Den amtlichen Statistiken sind Übersichten über Ein- und Ausfuhren zwischen Ländern zu entnehmen, aber Unternehmen werden nicht genannt. Die Politiker/innen fordern ihre Völker gerne eindringlich auf, die Exporte zu fördern oder "wettbewerbsfähig" zu werden, aber der Schlüssel zu Erfolg oder Niederlage liegt in der Hand der wenigen Riesenkonzerne und hängt vom Zusammenspiel der globalen Kräfte ab.

Hier einige Fakten zum "Welthandel":

1. Die Megakonzerne der Neuzeit haben ihre Produktionsketten weltumspannend aufgebaut. Der Begriff der "nationalen Herkunft" ist für zahlreiche Produkte daher heute fast bedeutungslos geworden. Das Gesamtkapital, das heutzutage in Produktionsstätten von ausländischen Kapitaleignern investiert ist, beläuft sich mittlerweile auf einen Betrag von über 3 Billionen US-Dollar. Fast die gesamte Summe (98 Prozent) gehört Megakonzerne, die dieses Kapital arbeiten lassen und darüber verfügen.
2. Mindestens 35 Prozent des "Welthandels" besteht aus dem internen Teile- und Fertigprodukttransfer zwischen Tochtergesellschaften desselben Konzerns. Eine Lieferung eines halbfertigen Chemieproduktes von einem Werk aus Uruguay an ein zum selben Konzern gehörendes Werk in Argentinien wird beispielsweise als "Ausfuhr" aus Uruguay und "Einfuhr" nach Argentinien geführt. Hier kann man unmöglich von "Wettbewerb auf dem Weltmarkt" sprechen; hier handelt es sich lediglich um einen Transfer zwischen Niederlassungen desselben Konzerns.
3. Weitere 35 Prozent des sogenannten "Welthandels" entfallen auf den Absatz von Produkten, die die Tochtergesellschaften desselben Konzerns verkaufen. Wenn ein Konzern einen Betrieb in Deutschland schließt und den gleichen Betrieb in Ungarn wieder aufmacht, um die Produkte an dieselben Kunden abzusetzen, die zuvor aus Deutschland beliefert wurden, dann haben – statistisch gesehen – Deutschland und Ungarn ihren Handel gesteigert, und der Wert des "Welthandels" ist gestiegen.
4. Zusätzlich zu diesen 70 Prozent des Welthandels, die direkt von transnationalen Gesellschaften gesteuert werden, entfällt ein nicht unbeträchtlicher, aber nicht erfaßter Teil auf die Lieferung von Rohstoffen, Teilen und anderen Produkten von kleineren Subunternehmern, die einen gewissen Bedarf der Megakonzerne decken. Dieser Teil des Welthandels wächst im Zuge der rückläufigen Entwicklung der Preise für Rohstoffe aus dem Süden und der Privatisierung, bei der staatliche Exportunternehmen zu privaten Wirtschaftsunternehmen werden.



In der neuen Geschäftswelt wird der Wettstreit zwischen den Konzernen hinter dem alten Mythos vom Handel zwischen Nationalstaaten versteckt.

### *Werden die einzelstaatlichen Regierungen dirigiert?*

Der Einfluß von Konzernen auf einzelstaatliche Regierungen ist in allen Teilen der Welt ein vielschichtiges und kontroverses Thema. Der Vorwurf gegenüber Regierungen, "unternehmensfreundlich" zu sein, bezieht sich häufig auf ganz spezifische politische Fragen und nicht auf die politische Grundeinstellung der gemeinten Regierung. Allerdings geht aus statistischen Daten der vergangenen 25 Jahre hervor, daß die Mehrheit der von den Regierungen aller Schattierungen verabschiedeten politischen Linien für das Wachstum der Megakonzerne eher förderlich als hinderlich waren.

Erstens sind in diesem Zeitraum die größten Konzerne entstanden, die es je auf der Welt gegeben hat, ohne daß die Regierungen in dieser Angelegenheit ernsthaft etwas unternommen hätten. Zweitens ist die Unternehmensbesteuerung gesunken. Drittens sind keinerlei wirksame gesetzliche oder steuerliche Maßnahmen ergriffen worden, um das stetige Ansteigen der Vergütungspakete von Führungskräften einzugrenzen. Viertens hat die Aufgabe des Vollbeschäftigungszieles seitens der Regierungen der Senkung der Lohnkosten Vorschub geleistet. Fünftens hat die Lockerung der Gesetze im Bereich des Arbeitnehmerschutzes den Konzernen die Möglichkeit geboten, Überschüsse aus Kostensenkungen auf Kosten der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu erzielen.

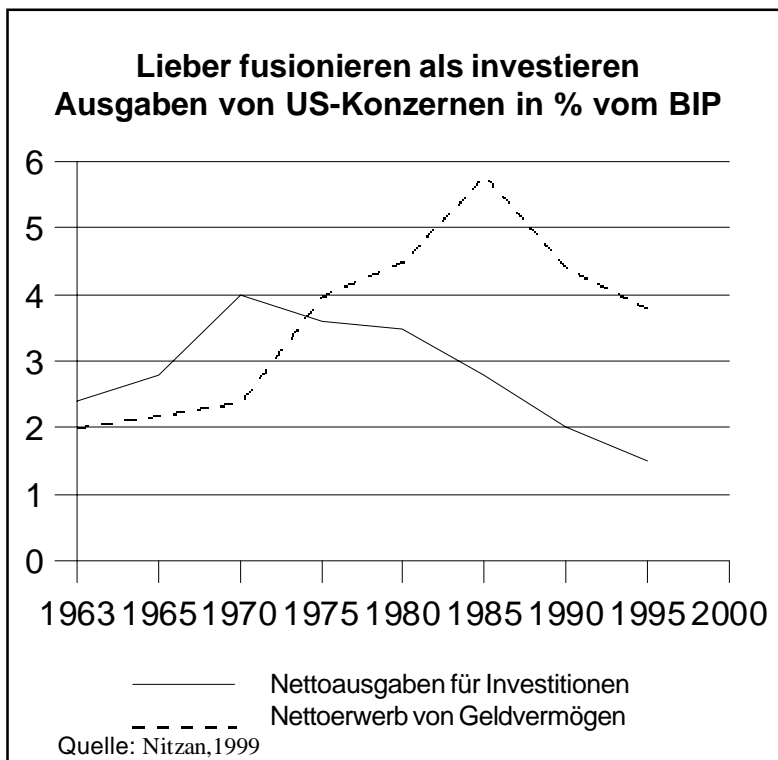
Privatisierungsprogramme, die es den privaten Konzernen ermöglicht haben, ihre Größe auszubauen, indem sie öffentliches Eigentum übernahmen, haben die Gesamtheit dieser Politiken gefestigt. In der Zeit von 1994 bis 1999 boten westeuropäische Regierungen Vermögenswerte des Staates mit einem Gesamtwert von US\$ 217 Milliarden zum Kauf an. Die mittel- und osteuropäischen "Übergangs-" Wirtschaftssysteme und die Länder des Südens, die Strukturanpassungsprogramme durchführen, haben den privaten Kapitaleignern proportional gesehen sogar noch größere, unerwartet günstige staatliche Vermögenswerte überlassen.

Die Ideologie und die Wirtschaftsinteressen stellen fast unüberwindbare Hindernisse für das Handeln der nationalen Regierungen im Sinne der Sicherung von Arbeitsplätzen und der Gewährleistung einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung dar. Jeder Ansatz, sich den höheren Einkommensgruppen und den Konzernen, die zur Zeit von der sozialen Ungerechtigkeit profitieren, entgegenstellen zu wollen, würde unweigerlich eine Welle der Kapitalflucht auslösen und somit nur zu einer Destabilisierung der Volkswirtschaft führen.

### **Vom Aufbau zum Zusammenschluß**

Der Überlebenskampf, der Schritt vom Gewinnstreben zwecks Verteilung zum Streben nach Überschüssen zwecks Maximierung der Aktienkurse und der Trend zu Megakonzerne haben das Wesen und die Dimensionen der alten Weltwirtschaft völlig verändert. Die in den vergangenen einhundert Jahren entwickelten Regeln und die Funktionsweise des internationalen Handels bestehen entweder nicht mehr, sind auf falsche Ziele gerichtet, oder müssen unbedingt umgehend überarbeitet werden, damit sie in der aktuellen Situation überhaupt noch brauchbar sind.

Die Wirtschaftsdynamik der Megakonzerne hat zu einem drastischen Überangebot aller Produktsorten geführt. Die Schieflage zwischen einer bedürftigen Welt und dem Überangebot



an Industrieprodukten, die sich die Mehrheit der Erdbevölkerung nicht leisten können, ist der Hauptwiderspruch unseres Zeitalters. Über die zur Zeit im privaten Wirtschaftssektor herrschende Dynamik kann dieser Widerspruch nicht gelöst werden.

Alle diese Faktoren leisten einer grundsätzlichen Strategie Vorschub – der Einschränkung der Expansion der Produktion, der Kostensenkung und dem Wachstum durch Übernahmengeschäfte. Ende der 70er Jahre überstiegen die Unternehmensausgaben für den Aufkauf von bestehenden Unternehmen erstmals die neuen

Investitionen. Seither hat sich der Trend beschleunigt, weil die Unternehmen ständig bestehende Kapazitäten absorbiert haben, statt neue aufzubauen. (Vergleiche Schaubild). Der Megakonzern wird geschaffen, der Wert am Aktienmarkt steigt, Entlassungen nehmen zu und die globale Sozialwirtschaft schwindet.

### Finanzkrisen und die Geldflut

<b>Die Welt des Geldes: Geldströme in die Dritte Welt (in Milliarden US\$)</b>			
Art des Geldes	1987	1992	1998
Konzerninvestitionen	9.3	32.2	85.3
Bankdarlehen	5.3	30.2	92
Wertpapiere	14	26.7	-70

Source: UN World Economic Survey 1998

Die Fähigkeit der Megakonzerne, die Aufkäufe aus einbehaltenen Einnahmen (wie oben beschrieben) selbst zu finanzieren, ist mit anderen Faktoren zusammengekommen, so daß ein großer Bestand an Geldern vorhanden ist, mit deren Einsatz hohe Erträge aus unorthodoxen Quellen erzielt werden sollen. Überschüssige private Gelder von der Minderheit der Superreichen (siehe weiter unten) sollen in Anlageformen fließen, die die klassischen produktiven Investmentangebote nicht mehr bieten können. Unterdessen verlangt die immer älter werdende Gesellschaft in den reicheren Ländern kollektiv – über die Rentenfonds – oder einzeln – über Investitionen – einen stetigen Ertrag für die investierten Beträge, die sie nicht beabsichtigt, in Kürze zu verausgaben. Dieses Zusammenspiel mehrerer Faktoren hat dazu geführt, daß riesige Barmittelbestände Ertragsraten suchen, die weit über den geltenden banküblichen Sparzinsen liegen.

Der Prozeß begann in den 70er Jahren, als die Ölgesellschaften (die ersten Megakonzerne) und ihre Bankkohorten enorme Einnahmen aus den hohen Ölpreisen verzeichneten und gezwungen waren, ihre überschüssigen sog. Petrodollars als Kredite an Länder zu verleihen, die darum baten. Es waren diese Gelder, die den Grundstein für den späteren Skandal der Verschuldung der Dritten Welt legten. Es waren diese Gelder, die zu Schulden der Zweiten Welt recycelt wurden, als der IWF darauf bestand, daß Rußland kurzfristige Darlehen zu hohen Zinssätzen lieh – ein Schritt, den ein möglicher künftiger Präsident Rußlands im Februar 1998 als “kriminell” bezeichnete. Es waren diese Gelder, die zuhauf nach Thailand und Indonesien flossen, um Erträge von 20 Prozent und mehr aus der Neubewertung von Vermögenswerten und der Währungsspekulation zu erzielen. Und es waren diese Gelder, die abgezogen wurden, als der Traum platzte, um die Aktienkurse in der Ersten Welt abzustützen. Zum Ergebnis hatte all dies, daß der Graben zwischen der realen (produktiven) Wirtschaft und der (spekulativen) Finanzwirtschaft gewachsen ist. Kennzeichen hierfür sind Arbeitslosigkeit, niedrige Löhne und Unsicherheit.

### **Vom demokratischen Dialog zur Marktmacht**

Eine wahre Propagandaflut, die auch jede Debatte über Sozialpolitik verzerrt hat, hat die Veränderungen in der globalen Führung der Weltwirtschaft verschleiert. Die Versuche, in einem sachlichen Dialog zwischen gewählten Vertretern eine Zukunftsplanung vorzunehmen, sind von der Ausübung privater Machtinteressen unterminiert worden.

Die Agenda der Konzerne wird allerorten als die Weisheit schlechthin proklamiert. Die Tugenden des Marktes, die Zwänge des Wettbewerbs, die gebotene Flexibilisierung der Arbeit und die Deregulierung des Unternehmensrechtes werden mit geradezu religiöser Inbrunst gepredigt. Durch das Unternehmenssponsering auf nationaler Ebene über subventionierte Institutionen, Agenturen, Universitäten, Wirtschaftsakademien und tendenziöse Nachrichtenquellen werden selbst die Weltmedien rigoros von den Megakonzerne dominiert.

Auf der internationalen Ebene wirbt die Weltbank mit ihren 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern getreu ihrem satzungsmäßigen Auftrag in ihrer Öffentlichkeitsarbeit für die Tugenden der internationalen Investitionstätigkeit und der Marktkräfte.

Viele Kommentatoren haben festgestellt,

- je weniger Wettbewerb zwischen Unternehmen besteht, desto größer ist der Propagandafluß zugunsten der Vorzüge des Wettbewerbs;
- je geordneter der internationale Handel wird, desto mehr wird in Unternehmenskreisen die Bedeutung des “freien” Handels gepriesen;
- je mehr die Konzerne die Volkswirtschaft und das Leben der Menschen kontrollieren, desto häufiger wird den Bürgerinnen und Bürgern von den Politikern gesagt, daß sie die Marktkräfte nicht kontrollieren können;
- je größer die Konzerne werden, desto mehr wird “klein” als “fein” dargestellt;

*“Als Reaktion auf die Meldung, daß er [der Vorstandsvorsitzende von National Power (Vereinigtes Königreich)] zwei Tage pro Woche für die US\$ 336,000 gearbeitet hatte, die ihm im letzten Jahr gezahlt wurden, erklärte [der Vorstandsvorsitzende], daß der freie Markt das beste zur Verfügung stehende Mittel für die Herstellung eines fairen Entlohnungssystems sei...”*

Financial Times, Juli 1996

- je mehr der Markt zum Austragungsort des Wettstreits zwischen Unternehmen wird, desto mehr wird dieser als das unkontrollierbare Produkt der “unsichtbaren Hand des Marktes” dargestellt;
- je stärker betont wird, daß der Nationalismus tot und angesichts der Globalisierung unerwünscht ist, desto stärker wird der Nationalstaat als eine Wettbewerbseinheit in der Weltwirtschaft verwendet.

“Es hat parallel zur Entwicklung der Weltwirtschaft keine Entwicklung zu einer Weltgesellschaft stattgefunden. Die Bezugsgröße für das politische und soziale Leben bleibt der Nationalstaat. Das Völkerrecht und die internationalen Institutionen sind, sofern sie überhaupt existieren, nicht stark genug, um Kriege oder die grassierende Verletzung von Menschenrechten in einzelnen Ländern abzuwehren. Gegen die Umweltgefahren wird nicht ausreichend angegangen. Die globalen Finanzmärkte entziehen sich größtenteils der Kontrolle nationaler oder internationaler Behörden. Ich behaupte, daß die aktuelle Lage ungesund und unhaltbar ist. Die Finanzmärkte sind inhärent instabil, und es gibt soziale Bedürfnisse, denen man nicht gerecht wird, indem man den Marktkräften freien Lauf läßt.”

George Soros (führender Börsenspekulant, in dem Malaysias Präsident Mahatir den Architekten des asiatischen Finanzdebakels sieht) in seinem Buch *Die Krise des Globalen Kapitalismus – Offene Gesellschaft in Gefahr*, 1998  
(inoffiz. Übers. – Anm. der Übers.)

Die sorgenvollen Stimmen jener, die zur Vorsicht mahnen, die Proteste derjenigen, denen es um die Zukunft der Welt geht, werden an die marginalen Organisationen verwiesen, die relativ klein sind und über geringe Mittel verfügen. Die Debatte über Sozialpolitik, über die staatlichen Möglichkeiten, das Staatsproblem der Arbeitslosigkeit zu lösen, über die Mechanismen, die man nutzen kann, um der Demokratie und Transparenz in der Welt etwas näher zu kommen, wird verzerrt und geschwächt.

Die Wiederherstellung einer gesunden Demokratie und die Wiederbelebung der sozialpolitischen Debatte sind die Kernaufgaben, die alle Organisationen mit einem Interesse an einer gerechteren Welt sich stellen müssen.

## Teil 4: Die weltweite Sozialwirtschaft: Wachsende Ungleichheit

Die Weltwirtschaft war nie gerecht. Es hat stets enorme Unterschiede bei Reichtum und Wohlstand zwischen verschiedenen Ländern und zwischen Einkommensgruppen in den einzelnen Ländern gegeben. Jetzt weist die weltweite Sozialwirtschaft allerdings die größten Ungleichheiten seit dem letzten Jahrhundert auf. Die Ungleichheiten zwischen Einkommensbeziehern, zwischen denen, die Arbeit haben und denen, die keine haben, zwischen Völkern und Völkergruppen haben sich fast überall verstärkt.

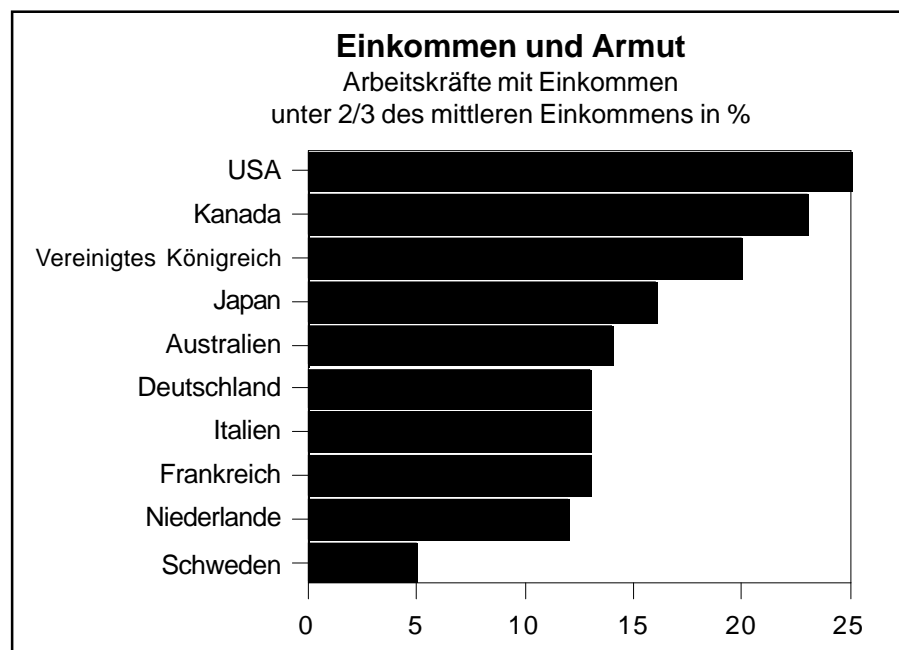
Ab 1930 hatten sich die Unterschiede zwischen reichen und armen Ländern und reichen und armen Menschen innerhalb der einzelnen Länder allmählich verringert. Die großen Ereignisse dieser Zeit hatten eine positive Wirkung auf die soziale Gerechtigkeit in der Welt. Bis 1945 waren Gewerkschaften in allen wichtigen Volkswirtschaften der Welt rechtlich anerkannt worden. Dies war ein früher Hinweis darauf, daß demokratische Regierungen sich gegenüber der Öffentlichkeit zu ihrer Verantwortung und Rechenschaftspflicht bekannten und es als ihre Aufgabe betrachteten, für Politiken zu sorgen, die den Bedürfnissen der Bevölkerung gerecht würden. Der "Sozialstaat" wurde ein erstrebenswertes Ziel, und sogar eine Errungenschaft in einigen Ländern.

Die Befreiung der Kolonien führte für Millionen Menschen zu einer Verbesserung der Lebensbedingungen. Andere Entwicklungen halfen den Ländern, den Weg aus der Knechtschaft und der Willkür der Kriegsherren des letzten Jahrhunderts zu finden und sich der Erziehung und der Grundbedürfnisse zu widmen.

Diese bescheidenen und keineswegs gleichförmig verlaufenden Fortschritte kamen in den 70er Jahren zum Stillstand, und die psychologische Uhr wurde auf die Jahrhundertwende zurückgestellt, so daß Privilegien wieder eine treibende Kraft in der Sozialwirtschaft wurden.

### Ungleichheit bei Entgelt und Einkommen

Die wachsende Kluft der Einkommensunterschiede ist der sichtbarste und universellste Aspekt der globalen Sozialwirtschaft. Die Reichen werden reicher, und die Armen werden ärmer. Das gilt auf Betriebsebene, auf lokaler, nationaler und internationaler Ebene. Die Konzentration von großem Reichtum in weniger Händen hat sich so weit fortgesetzt, daß laut Bericht der Vereinten Nationen über die menschliche Entwicklung von 1998 nur 225 Menschen über einen addierten Reichtum in einer Höhe von US\$ 1.000.000.000.000 (eine Billion US-Dollar) verfügen. Dieser Betrag übersteigt das Jahreseinkommen der ärmeren Hälfte der Erdbevölkerung.



“Lohnstreuung” ist der volkswirtschaftliche Begriff, mit dem die Entwicklung des sich weitenden Lohngrabens zwischen den Geringstverdienern und den Höchstverdienern in einem Unternehmen oder einem Land beschrieben wird. Nach Angaben des IAO-Beschäftigungsberichtes für das Jahr 1997 gab es lediglich drei europäische Kleinstaaten, die diesem Trend entgangen waren. Die schlimmsten Fälle waren demnach das Vereinigte Königreich und die USA.

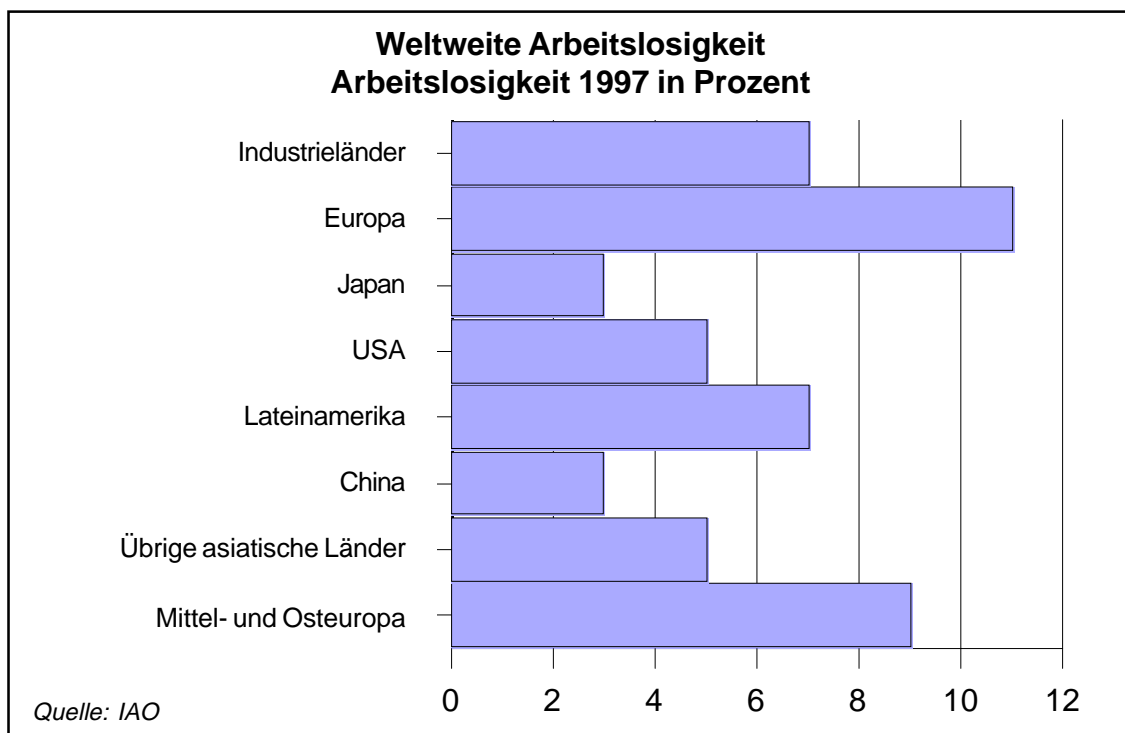
Eine Vielzahl von Strategien sind zum Einsatz gekommen, um diese Situation zu erreichen. Eine davon war die Aufgabe der Politik für die Vollbeschäftigung. Dadurch ist die Arbeitslosigkeit gestiegen bzw. sind in großer Zahl Niedriglohnarbeitsplätze entstanden.

Der jüngste IAO-Bericht zeigt auf, daß mindestens ein Drittel der 3 Milliarden Arbeitskräfte weltweit arbeitslos oder unterbeschäftigt ist. Es gibt mindestens 150 Millionen offiziell gemeldete Vollarbeitslose, und weitere 850 Millionen Menschen würden gerne Vollzeit arbeiten, können aber keine Vollzeitbeschäftigung finden. Die sogenannte Finanzkrise in Asien wird diese offiziellen Zahlen um noch mindestens 10 bis 15 Millionen Menschen steigen lassen.

Allein mit Arbeitslosigkeit läßt sich allerdings die Einkommensumverteilung nicht erklären. Es hat auch einen Einkommenskampf gegeben, in dem die geringer entlohnten und ärmeren Menschen im Vergleich zur Zeit vor 1975 Verluste einstecken mußten. Bis 1975 waren bedingt durch die Politik der Vollbeschäftigung, die Sozialversicherungssysteme und die Förderung und Erweiterung von Erziehung und Ausbildung Verbesserungen erreicht worden. In vielen Fällen erfolgte die Verschlechterung der Einkommensverteilung ausgerechnet in den Ländern, in denen sie bereits sehr ungleich war.

Die Weltwirtschaft der Megakonzerne ist ein Feind der Sozialwirtschaft, und die Folgen dieser Entwicklung sind mittlerweile auch erkennbar. Die Konflikte zwischen Gruppen, Ländern und Regionen nehmen zu. Verzweifelte Menschen verüben Verzweiflungstaten.

### Reiche Länder und arme Länder: Teil derselben Weltwirtschaft?



Flankierend zum globalen Trend der Vertiefung des Einkommensgrabens haben auch die Unterschiede zwischen reichen und armen Ländern zugenommen. Regional gesehen sind es Lateinamerika und Afrika, in denen die relative Stellung am dramatischsten verfallen ist. Zwischen 1980 und 1990 ist in Chile – ein Land, dessen Volkswirtschaft von den Predigern des freien Marktes immer gern als mustergültig angeführt wird – der Anteil der Menschen, die in städtischer Armut leben von 12 auf 32 Prozent gestiegen, in Bolivien von 15 auf 43 Prozent und in Argentinien von 7 auf 15 Prozent. Für Afrika ist es schwieriger, statistisches Material zu finden, aber in Sambia stieg die städtische Armut innerhalb von 20 Jahren von 26 auf 45 Prozent und in Kenia von 10 auf 29 Prozent. Lediglich in Asien wurden Erfolge bei der Armutsbekämpfung erzielt; diese wurden jedoch in vielen Fällen seit 1997 wieder zunichte gemacht.

*“[Aufgrund der Finanzkrise], sagte ein Vertreter vom Demographischen Institut der Universität von Indonesien, wird die Zahl der Menschen, die in absoluter Armut leben, sinken, weil viele von ihnen ganz einfach vom Tod dahingerafft werden.”*

Quelle: Jakarta Post, Dezember 1998

Weltweit haben die reichsten 20 Prozent der Weltbevölkerung Zuwächse bei ihren Einkommen feststellen können. Über die vergangenen 25 Jahre ist ihr Anteil am Welteinkommen von 70 Prozent auf 83 Prozent gestiegen.

Statistisch gesehen müßten sich die reichen und die armen Länder der Welt auf verschiedenen Planeten befinden. Selbst wenn man die Ergebnisse wechsellkursbereinigt und die lokale Kaufkraft entsprechend bereinigt berücksichtigt, ist es noch immer eine Tatsache, daß das durchschnittliche Einkommen eines Schweizers bei US\$ 25.000 und das eines Honduraners bei US\$ 2.000 liegt – der Schweizer also gut zwölfmal so viel verdient. Betrachtet man die extremen Enden dieser Aufstellung – Brunei mit einem Pro-Kopf-Einkommen von US\$ 31.000 und die Demokratische Republik Kongo mit einem Pro-Kopf-Einkommen von US\$ 335 -, ergibt sich ein 92facher Unterschied.

Der wichtigste Aspekt der Ungleichheit bei der weltweiten Einkommensverteilung ist womöglich nicht die Größe der Kluft zwischen den sehr Reichen und den sehr Armen, sondern vielmehr die Tatsache, daß der Graben sich stetig erweitert. Im Jahr 1960 war das Einkommen der obersten 20 Prozent der Verdienner der Welt 30mal höher als das Einkommen der Menschen mit dem geringsten Einkommen; 30 Jahre später in der Entwicklung der Menschheit hat sich dieser Faktor auf 60 verdoppelt.

Wenn man hierzu noch andere Aspekte der Lebensbedingungen hinzuzieht – wie beispielsweise der Zugang zu sauberem Wasser, Erziehung, Gesundheitsfürsorge – dann wird der Graben zwischen reichen und armen Ländern so groß, daß die Lebensstile sich so stark voneinander unterscheiden und man in der Tat das Gefühl haben kann, auf einem anderen Planeten zu leben.

## **Umwelt: Bestätigung des globalen Handlungsbedarfs**

Die öffentliche Haltung zur Umwelt als einem “globalen gemeinsamen Gut”, das zum Wohl von allen Bürgerinnen und Bürgern der Welt geschützt werden sollte, ist von ganz einschlägigen Wirtschaftsinteressen angegriffen worden. Eine wirksame internationale Regelung zu erzielen, war aufgrund des organisierten Widerstandes von zahlreichen Megakonzernen äußerst schwierig.

Die Untersuchung von Umweltgefahren und daraus abgeleitete Schutzbestimmungen – für Mensch und Umwelt – sind häufig widersprüchlich und unzureichend. Nach Angaben der Umweltschutzbehörde der USA liegen beispielsweise aus der toxikologischen Grundlagenforschung erst Ergebnisse für weniger als 300 der über 3000 wichtigsten in großen Mengen verwendeten chemischen Stoffe vor. Und dennoch sind die USA wahrscheinlich das Land, das der Öffentlichkeit die meisten Informationen dieser Art anbietet.

Unter dem Einfluß der neoliberalen Politiken, bei denen Produktion und Handel vor dem Schutz der Bevölkerung stehen, entwickeln sich die Schutzbestimmungen rückwärts statt vorwärts. In den 70er Jahren hatte es beispielsweise eine ausführliche Debatte über die Umwelt- und die Arbeitsplatzgefahren von Asbest gegeben, an der sich Tausende von Wissenschaftlern beteiligten. Das Ergebnis war das Verbot der Verwendung von Asbest, erstmals 1974 - in Schweden - erlassen. In jüngerer Zeit haben allerdings Asbesthersteller Lobbybemühungen bei der Welthandelsorganisation (WTO) unternommen, mit denen sie das Ziel einer Aufhebung des Verbotes verfolgen. Wer wird jetzt bestimmen, ob diese Substanz noch einmal auf die Welt losgelassen wird? Drei kaum bekannte Wissenschaftler haben von einem WTO-internen Ausschuß den Auftrag erhalten, eine erneute Überprüfung von Asbest vorzunehmen.

Der Druck in Richtung Deregulierung als Teil der neoliberalen Agenda kann sich zu einer Katastrophe für die Umwelt auswachsen. Mehr als jeder andere Bereich unterstreicht dieser die Notwendigkeit der Verteidigung des weltweiten öffentlichen Interesses und der Verstärkung der weltweiten Regulierung der Aktivitäten von Megakonzerne.

## Teil 5: Globale verantwortungsvolle Führung: Kein globales öffentliches Interesse

Bei der globalen verantwortungsvollen Führung handelt es sich um ein zur Zeit sehr intensiv diskutiertes Thema. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie die 6 Milliarden Erdbewohner/innen regiert werden sollen. Grundsätzlich gibt es zwei Optionen:

- die weltweiten Ressourcen und das Wissen in einem Bemühen um die Verbesserung der Lebensumstände zusammenzulegen – im Sinne einer Globalisierung der Solidarität, oder
- Einzelpersonen, Gruppen, Staaten und Regionen in den Wettstreit um einen größeren Anteil am bestehenden Wohlstand für die eigene Gruppe zueinander zu stellen – im Sinne einer Globalisierung der Habgier.

Die Erde bietet genug zur Befriedigung des Bedarfs, nicht aber der Habgier aller.  
Mahatma Gandhi

### Globalisierung in Solidarität anstatt Globalisierung im Wettbewerb

Es gibt einige positive Entwicklungen in Richtung einer Globalisierung der Solidarität. Am eindrucksvollsten von diesen ist der erweiterte Zugang zu Informationen und die Erleichterung der Kommunikation.

Die Entwicklung des Internets und mehrsprachiger Medien sowie der relative Rückgang der Kosten für Flugreisen tragen allesamt dazu bei, daß Menschen heute leichter zusammenkommen, daß gemeinsame Ziele, Informationen und Technik entwickelt werden können und so die demokratische Beteiligung gefördert wird.

#### Konzerne und Weltproduktion 1996

500 Konzerne mit 35 Millionen Beschäftigten produzieren US\$ 11 Billionen. Alle anderen der Welt mit insgesamt 3 Milliarden Beschäftigten produzieren weitere US\$ 14 Billionen.

1 Beschäftigte/r eines Megakonzerne = US\$ 371 der Produktion

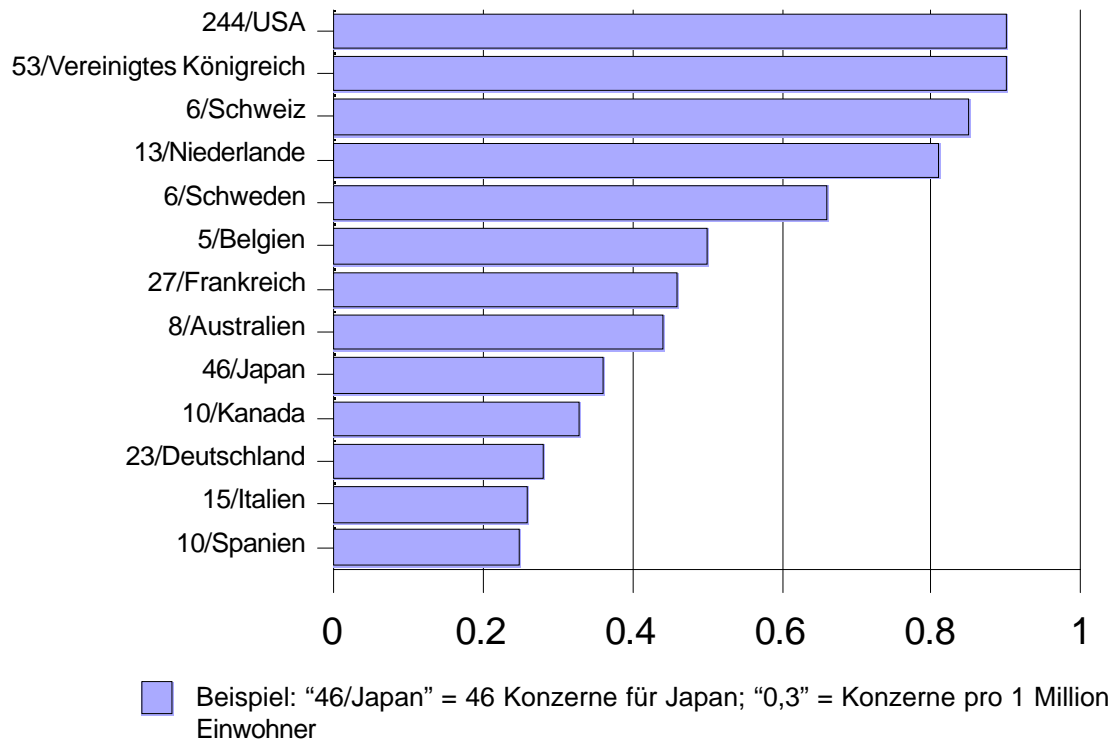
1 andere/r Beschäftigte/r der Welt = US\$ 4.600 der Produktion

Selbst die Globalisierung von Finanzen und Produktion könnte als Beitrag zu einer positiven Entwicklung gewertet werden, wenn sie dazu führte, die moderne Technologie an bedürftige Länder zu vermitteln, verbunden mit Finanzierungshilfen zur Förderung der lokal vorhandenen Kenntnisse und Ressourcen.

Diese Mittel und Prozesse sind jedoch von jenen vereinnahmt worden, die eine Globalisierung des Wettstreits zugunsten privater Gewinne propagieren. Eine Globalisierung dieser Art gründet sich auf die Überzeugung, daß die Marktkräfte das Schicksal der Völker der Welt entscheiden müssen, daß ein gesetzlicher Schutz von Arbeitnehmerrechten ein Hindernis ist und daß Investitionen von sozialen oder humanitären Überlegungen unbehelligt bleiben müssen. Das ist die neoliberale Globalisierung. Da sich 95 Prozent der weltweiten Direktinvestitionen in Händen von Megakonzerne befinden, daß mindestens 70 Prozent des Welthandels von Konzernen kontrolliert und fast die Hälfte der Weltproduktion von den Megakonzerne erzeugt wird (vgl. Kasten), ist die Konzernstärke bzw. –macht das Herzstück des Konzeptes der neoliberalen Globalisierung.

## Konzerne und Länder

### Die weltweit führenden 500 TNG nach Ländern/Millionen Einwohnern



Die Globalisierung des Wettbewerbs gestattet es den Bürgerinnen und Bürgern oder den Ländern nicht, demokratisch zu entscheiden, welche anderen Länder sie durch Handel oder Investitionen unterstützen möchten, oder demokratisch zu entscheiden, daß sie nicht Gastgeber eines Unternehmens sein wollen, das Menschenrechte verletzt. Die Globalisierung des Wettbewerbs tritt nicht dafür ein, daß Handel, Kredite und Investitionen so verwendet werden, daß ein Maximum an sozialen und wirtschaftlichen Fortschritten im Rahmen von sozialer Gerechtigkeit erzielt wird.

Die Globalisierung des Wettbewerbs ist ein Todfeind der Globalisierung der Solidarität.

### Von der zwischenstaatlichen auf die Konzernebene

In der Vergangenheit haben die Bemühungen um eine internationale Zusammenarbeit zur Einrichtung von zwischenstaatlichen Organisationen geführt. Ihre Aufgabe bestand

darin, sicherzustellen, daß einzelne Staaten einer Reihe von rechtlichen und moralischen Verpflichtungen nachkommen würden, die von der Staatengemeinschaft als gemeinsame verbindliche Werte betrachtet wurden. Diese Organisationen zogen ihre Macht aus der Annahme, daß private Organisationen und die Bürgerinnen und Bürger aller Staaten ebenfalls an die Regeln und Bestimmungen gebunden wären, für die ihre gewählten Vertreter/innen Vertragsparteien waren.

*1998 erwarb die Anglo American Corporation (deren Ursprungsland Südafrika ist, die jedoch in London eingetragen ist) die vormals staatlichen Kupferbergwerke von Sambia. Kupfer macht 70 Prozent der Ausfuhren von Sambia aus. 23 Prozent des nationalen Einkommens stammt aus dem Handel mit Kupfer.*

Auf diese Weise wurden durch die Ratifizierung von IAO-Übereinkommen durch die Mitgliedsstaaten die Ziele der Sozialreformer gefördert, und die Weltbank und der Internationale Währungsfonds (IWF) nahmen ihre Arbeit auf, um die Weltentwicklung in einer von den Staaten, die ihre Geldgeber waren, gebilligten Weise zu fördern.

In der heutigen Welt der Megakonzerne/Megabanken hat sich die Macht allerdings vom Staat auf den privaten Sektor verlagert. Infolgedessen haben auch die internationalen Organisationen ihren Schwerpunkt darauf verlagert, den Interessen von Banken und Konzernen zu dienen. Deren Lobbystärke wirkt ihrerseits direkt und indirekt über die Mitgliedsstaaten.

Die Hauptgeschäftssitze von Megakonzerne verteilen sich nicht gleichmäßig auf alle Länder. Das oben abgebildete Schaubild gibt Aufschluß darüber, wo sich die aktuellen Hauptgeschäftssitze der 500 führenden Konzerne der Welt befinden. Diese Verteilung bedeutet, daß die einzelnen Volkswirtschaften einen sehr ungleichen Anteil an der sogenannten Weltwirtschaft haben. Die großen Schwankungen bei der Zahl der Unternehmen, bezogen auf die Größe der Volkswirtschaft und die Einwohnerzahl, wirkt sich auf die Bedeutung von Ausfuhren, Einfuhren, Beschäftigung und Einkommensverteilung aus, denn das Einkommen aus dem Ausland geht in einer unverhältnismäßigen Höhe an die besserverdienenden Geschäftsleute.

Angesichts des Geflechts von unternehmerischer und potentieller nationaler Macht ist es unmöglich, sich eine globale verantwortungsvolle Führung vorzustellen, es sei denn, man erfaßt die Bedeutung beider Größen und kennt ihre Berührungspunkte. Die Bemühungen von Gewerkschaften, Bürgerverbänden und anderen sozialen Organisationen um eine Einflußnahme auf die globale Agenda in Richtung von Solidarität muß eindeutig die relative Macht dieser Kräfte unterscheiden, wenn Fortschritte erzielt werden sollen.

#### *Die Welthandelsorganisation: Konfliktbeilegung für Konzerne*

Das Versteckspiel der Konzerne hinter dem Staat ist im Falle von Handelskonflikten fast vollendet. Diese Handelskonflikte werden von den einzelnen Staaten im Namen der Konzerne geführt. Der Streit um die Märkte zwischen den Filmherstellern Kodak und Fuji oder zwischen den Bananengesellschaften Chiquita und Fyffes werden als Handelskonflikte zwischen den USA und Japan bzw. zwischen Europa und den USA dargestellt. In einem dieser seltenen Momente eindeutiger Stellungnahmen erklärte der letzte EU-Handelskommissar, ein ehemaliger Minister der britischen konservativen Regierung und bekannter "Freimarkler", zum Bananenstreit: "Hinter dem Verfahren steckt die Politik in den USA. Entscheidend ist die Tatsache, daß Chiquita (der größte US-amerikanische Bananenerzeuger) den politischen Parteien Geld spendet...". Die Regierungsvertreter können wunderbar in feierlichen quasi-juristischen Verfahren von der Verteidigung ihrer nationalen Interessen sprechen, aber in Wirklichkeit geht es um den Marktanteil von globalen Konzernen.

Die Welthandelsorganisation (WTO) war von Anfang an eine von den Unternehmen vereinnahmte Organisation. Sie fügte ihren Handelsbestimmungen Durchführungsbestimmungen in bezug auf internationale Investitionen und Patentrechte hinzu (TRIPS und TRIMS), die fast zu 100 Prozent Anliegen der Unternehmen sind. Der Zweck dieser Bestimmungen besteht darin, ein Mittel zu haben, mit dem Staaten mit Handelssanktionen geahndet werden können, wenn sie die Patente von Unternehmen verletzen oder versuchen, Investitionsregeln einzuführen, die von den Unternehmen unerwünscht sind.

Der Schwerpunkt der WTO liegt bei der Durchsetzung von Unternehmensbedingungen gegenüber einzelstaatlichen Regierungen. Diese Funktion hat ihr in der Rolle des Schlichters bei Konflikten zwischen Konzernen aufgrund von Streitigkeiten über Marktanteile Macht verschafft.

Der Versuch, globale Kontrollen über souveräne Regierungen einzuführen, um den Forderungen nach einer Erleichterung der Freizügigkeit internationaler Investitionen gerecht zu werden, ging im Falle des Multilateralen Investitionsabkommens (MAI – Multilateral Agreement on Investment) einen Schritt zu weit. Der Aufschrei von der sich formierenden globalen Zivilgesellschaft (mit der auffälligen Ausnahme der offiziellen Gewerkschaften in dieser Runde) war so laut, daß die geheimnistuerischen Hinterzimmergespräche abgebrochen wurden und das Vorhaben zunächst einmal ad acta gelegt wurde. Die Argumente, die zur Begründung der Notwendigkeit einer Abstimmung von Regeln für die Kontrolle des rasch expandierenden grenzüberschreitenden Kapitalflusses vorgebracht wurden, berücksichtigten nicht die Tatsache, daß beabsichtigt war, nicht die Investoren, sondern die Empfängerstaaten zu kontrollieren.

### *Besiegung der weltweiten sozialpolitischen Organisationen*

Einige der Organisationen der Weltsozialwirtschaft sind spezifisch für den Zweck der Durchführung einer weltweiten Sozialpolitik eingerichtet worden. Hierunter fallen im wesentlichen die Sonderorganisationen der Vereinten Nationen, beispielsweise die Internationale Arbeitsorganisation (IAO – Arbeit und Arbeitsbeziehungen), die Welternährungsorganisation (FAO – Nahrung und Landwirtschaft), die UNESCO (Erziehung und Wissenschaft), die Weltgesundheitsorganisation (WGO), die UNCTAD (für Handel und Entwicklung) und das Umweltprogramm der Vereinten Nationen (UNEP).

Diese Sonderorganisationen sind systematisch von Mechanismen unterminiert worden, die den Unternehmensinteressen dienen. Ihre Bedeutung als Institutionen der Politikgestaltung wurde vor allem von der Weltbank angefochten, selbst keine Sonderorganisation der Vereinten Nationen, aber mit billigen Darlehen zur Verteilung im Namen von jenen Ländern ausgestattet, in denen die Unternehmensmacht am stärksten ist. Gemeinsam mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF) bestand die Weltbank darauf, daß ihre Mittel bedürftigen Regierungen nur zu Bedingungen bereitgestellt werden, die die von den Sonderorganisationen der VN vertretene liberale Sozialpolitik in Frage stellten. Die sozialen Fragen, die von der FAO zur Ernährungssicherung, der UNESCO zum international fairen Informationsaustausch, von der UNCTAD zur neuen Weltwirtschaftsordnung und von der IAO zu Beschäftigung und Arbeitsbedingungen aufgegriffen wurden, bekamen Konkurrenz von wettbewerbsorientierten Politiken, die im Gegenzug für Bares gefördert wurden.

Den Sonderorganisationen wurden die Mittel verwehrt, und sie wurden unter Druck gesetzt, ihre Politik zu ändern: Initiativen der UNESCO wurden von Medienkonzernen zunichte gemacht; FAO-Programme wurden von Megakonzernen aus dem Agrargeschäft infiltriert, die sich der Arbeit der FAO schon seit den frühen 70er Jahren entgegengestellt hatten; die WGO wurde von der Pharmaindustrie wegen ihrer Politik zum Markenmedikamentenschutz stark unter Druck gesetzt; das Beschäftigungsprogramm der IAO verlagerte sich auf die wissenschaftliche Untersuchung von Arbeitsmärkten, kleine Unternehmen und die Flexibilisierung, nachdem der letzte Generaldirektor das "Strukturanpassungspaket" des IWF für zehn Jahre zur politischen Leitlinie der Organisation erhoben hatte. Die Hauptabteilung für Internationale Sozial- und Wirtschaftsfragen der VN wurde effektiv geschlossen, und das Zentrum der VN für transnationale Gesellschaften wurde aufgelöst, weil es Informationen herausgab, die den Megakonzernen nicht gefielen. Den VN wurde Überziehung des Etats vorgeworfen, und

wichtige Länder verlangten drastische Reformen und weigerten sich, ihre Beiträge zu zahlen. Der Haushalt der VN, einschließlich ihrer Sonderorganisationen, hat sich über viele Jahre hinweg bei US\$ 7 Milliarden gehalten; ausgenommen hiervon waren nur die Friedenssicherungsmissionen. Dieser Betrag entspricht etwa dem Betrag, den ein kleines Land wie Schweden für die Verteidigung ausgibt, oder macht ein Sechszwanzigstel des Jahresumsatzes des jüngsten Erdöl-Megakonzerne aus. Im globalen und Konzernvergleich ist der Haushalt der VN winzig.

Obschon die Sonderorganisationen unterminiert worden sind, haben sie sich bisher einer direkten Kontrolle erwehren können. Angesichts der finanziellen Unterausstattung des Systems der VN könnte die Infiltration durch Megakonzerne noch viel gefährlicher und wirkungsvoller sein. Ein Angebot des Generalsekretärs der VN, das den transnationalen Gesellschaften die Möglichkeit bieten würde, den VN gegen Entrichtung eines Beitrags als Direktmitglied angeschlossen zu werden, hat im breiten Spektrum der Beobachter der VN Sorge ausgelöst. Das UNDP bietet den Megakonzerne mittlerweile die Direktbeteiligung an "Armtusbekämpfungsprogrammen" an. Gegen den bescheidenen Betrag von US\$ 50.000 kann ein Unternehmen eine privilegierte Insiderstellung im System der VN erwerben und kann dies werbewirksam für sein "Konzernimage" einsetzen. Unter den Megakonzerne, die in den Organisationsbereich der ICOM fallen, haben folgende bereits die Mitgliedschaft im "Unternehmensprogramm" des UNDP erworben: Rio Tinto, Owens Corning, Novartis, Dow Chemical, BP/AMOCO, Royal Dutch Shell und Pfizer.

### Wer kontrolliert Organisationen der globalen verantwortungsvollen Führung?

Die beiden Organisationen, die die zentrale Aufgabe der Förderung der dominanten Kultur der Weltwirtschaft übernommen haben, sind die Weltbank und der Internationale Währungsfonds. Beide wurden in den 40er Jahren als zwischenstaatliche Organisationen ins Leben gerufen. Von Anfang an waren sie ganz und gar undemokratisch strukturiert. Vor allem aber teilten die beiden Organisationen nicht etwa den die Institutionen der VN beherrschenden Grundsatz, daß es verboten sei, sich in das wirtschaftliche, soziale und politische Leben eines souveränen Staates einzumischen.

<b>Die Verschuldung der Dritten Welt</b> (in Milliarden US\$)			
	1980	1987	1997
<i>Gesamtschulden</i>	573	1.290	2.171
<i>Zinsen (einschließlich Rückstände)</i>	48	85	128

Quelle: Weltwirtschaftsüberblick der VN für 1998

Die Gründer des IWF hätten es sich niemals träumen lassen, daß die Organisation dreißig Jahre später Missionen in über 80 Länder entsenden würde und daß diese dort die Forderung vertreten würden, die Wirtschaft des Landes umzustrukturieren, die Warnung aussprechen würden (wie im Falle von Kenia), Lohnforderungen nicht nachzugeben, den Armen keine Beihilfen zu gewähren, oder daß sie diesen Ländern Bodenreformen vorschreiben würden. Die Macht, die der IWF besitzt, stützt sich lediglich auf die Drohung, daß er den Entzug aller Vergünstigungen der Weltwirtschaft bewirken kann.

<b>Kontrolle von IWF und Weltbank</b> (Die Abstimmungsverfahren der beiden ähneln sich.)		
5 bedeutende Länder	<i>Einwohnerzahl (1996) in Millionen</i>	<i>Stimmenanteil im Exekutivrat (in %)</i>
USA	269	17,8
Japan	125	5,4
Deutschland	82	5,4
Frankreich	58	4,9
Vereinigtes Königreich	58	4,9
Gesamtzahl für die 5 bedeutenden Länder	592	38,4
Rest der Welt	6 Milliarden	61,6

Stimmenverhältnis = 6:1, d. h. 6 pro Einwohner/in für die fünf bedeutenden Länder, 1 pro Einwohner/in für den Rest der Welt

Zu dieser Macht kam die Macht des Schuldeneintreibers hinzu, denn immer mehr Länder gerieten in eine Situation, in der sie nicht mehr in der Lage waren, die hohen Kredite zurückzuzahlen, die ihnen in den verschwenderischen 70er Jahren quasi nachgeworfen worden waren. Die aufgelaufenen Schulden der ärmeren Länder gegenüber den Banken und Regierungen der reicheren Länder sind stets weiter gewachsen und belaufen sich jetzt auf US\$ 1,2 Billionen. Der Schuldendienst, also die auf diese Schulden zu zahlenden Zinsen, belief sich im Jahr 1997 auf 125 Milliarden US-Dollar. Dieser Betrag war über doppelt so hoch wie die gesamte Entwicklungshilfe.

Die Strukturanpassungspolitiken zielten darauf ab, die Effizienz der Volkswirtschaften der Zielländer soweit zu steigern, daß die Darlehenszinsen gezahlt werden konnten. Lediglich einige der schwächeren Länder in Afrika erwiesen sich als unfähig, einen Schuldendienst zu leisten. Der Erlaß bzw. die Anerkennung der Zahlungsunfähigkeit in diesen Fällen hat jedoch nicht mehr als 5 Prozent des aktuellen Gesamtschuldenbetrages ausgemacht. Am meisten haben die lateinamerikanischen Länder gelitten, und ihre Bevölkerung ist am meisten "ausgequetscht" worden, um den Schuldendienst leisten zu können. Eine jüngere, unter großem Medieninteresse eingeleitete "Initiative" der Weltbank soll nun den am höchsten verschuldeten Ländern helfen. Diese Initiative richtet sich an Länder, die niemals in der Lage sein werden, ihre Schulden zurückzuzahlen. Es handelt sich um Schulden von insgesamt nur US\$ 10 Milliarden – d. h. nicht mehr als der 120. Teil der gesamten ausstehenden Schulden weltweit (vgl. hierzu Kasten). Mit der jüngsten Strategie des IWF in Südostasien und in Rußland wurde das Ziel verfolgt, genau solche Volkswirtschaften wie in Lateinamerika zu schaffen – diese zahlen gut 30 Prozent ihrer Exporteinnahmen als Schuldendienst zurück. Gleichzeitig sind der ungehinderte Zugang zu den Rohstoffen und Investitionen in die Industrie und das Bankwesen möglich.

Bedingt durch die Art der Tätigkeit von IWF und Weltbank sind schließlich doch Fragen darüber aufgekommen, wessen Interessen diese Organisationen der globalen Führung eigentlich dienen. Gewiss liegen die längerfristigen Auswirkungen ihrer Tätigkeit nicht im nationalen Interesse der Mitgliedsstaaten. Die Schuldenerlasse des IWF haben für die US-amerikanischen und die europäischen Banken Verluste bedeutet, die auf die Steuerzahler/innen abgewälzt wurden – so z. B. im Falle von Mexiko, Thailand und Indonesien. Der IWF hat die Forderungen von Megakonzernen nach flexibleren Arbeitsmärkten unterstützt (dies implizierte niedrigere Lohnkosten). Er hat Kampagnen für einen privilegierten Zugang ausländischer Banken zu den nationalen Finanzmärkten von Mexiko, Korea und Japan geführt. Er hat die Streichung von nationalen Programmen gefordert, mit denen versucht werden sollte, die Ausfuhr von einheimischen Rohstoffen zum Zweck der Begleichung von Schulden zu verbieten. In Wirklichkeit trägt die Politik des IWF alle Merkmale eines Blankoschecks für Konsortien von Megabanken und Konzernen.

*“(...) dürfte es klar sein, daß die politischen Schlußfolgerungen des Weltbankberichtes über Armut und Entwicklung nuanciert, fein texturiert und abgestimmt sein sollten auf das Management von Wirtschaft, Gesellschaft und Staatswesen der Gegenwart und daß sie detailliert die Durchführungserfahrung einer Reihe von Institutionen, Mechanismen und Politiken reflektieren müssen”.*

Aus den Eigenvorschlägen der Weltbank für ihre nächste Veröffentlichung über “Armut”

Das heisst im Klartext: Vorsichtig sein und keine Änderungen vorschlagen!

Obwohl in der Öffentlichkeit die Rolle der Weltbank als sehr dominant wahrgenommen wird, machen die “Auszahlungen” der Weltbank weniger als zehn Prozent des gesamten Kapitalstromes aus, der in die ärmeren Länder des Südens fließt. Pro Jahr gibt die Weltbank nicht mehr als US\$ 25 Milliarden in Form von billigen Darlehen aus. In den letzten Jahren standen dem ausländische Direktinvestitionen von Megakonzernen in Höhe von US\$ 85 Milliarden, Darlehen von Megabanken in einem Jahresumfang von US\$ 92 Milliarden und Aktienverkäufe in einer Höhe von US\$ 31 Milliarden gegenüber.

Eine der Hauptaufgaben der Weltbank besteht darin, den Strukturanpassungsprogrammen des IWF und den Megakonzernen zu dienen. Im Gegensatz zu einer Breitbandwerbung richtet sich das Werbematerial der Weltbank gezielt an die einschlägigen Kreise der Öffentlichkeit, die Wissenschaft und die im US\$ 50 Milliarden umfassenden Entwicklungshilfesektor beschäftigten Personenkreise. Die Botschaft der Weltbank ist – um ihre eigenen Ausdrücke zu verwenden – “fein texturiert”, denn sie kann die für die Weltbürger akuten Fragen der Sozialpolitik nicht anpacken. In jüngerer Zeit hat es ermutigende Äußerungen über Reformen und die Fehler der Vergangenheit gegeben und dadurch ist die Hoffnung gestiegen, daß vielleicht ein grundsätzlicher Wandel im Ansatz erfolgen könnte. Dieser grundsätzliche Wandel wird allerdings nur dann vollzogen werden können, wenn die Weltinstitutionen und –organisationen selbst umgewandelt werden und sich den Wählerinnen und Wählern gegenüber verantwortlich zeigen, indem eine wirkliche gesellschaftliche Beteiligung an der Politikgestaltung stattfindet, so daß eher den öffentlichen als den privaten Interessen gedient wird.

## **Kapitel 2: Weltweites Gewerkschaftswesen: Aufbau neuer solidarischer Bande**

### **Teil 1: Die Antwort der ICEM: Eine Weltgewerkschaft**

#### **Einführung: Die direkten Auswirkungen auf Gewerkschaften**

Die Folgen der Globalisierung des Wettbewerbs – wachsende Arbeitslosigkeit, geringerer Anteil am Volkseinkommen, schwächere soziale Sicherheit und mehr ausbeuterische Arbeitsformen – haben die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie ihre Gewerkschaften hart getroffen. Härter noch war jedoch der direkte Angriff auf das Ideal des kollektiven Handelns, auf das die Gewerkschaftsbewegung aufbaut. Aufgrund intensiver Lobbybemühungen vonseiten der Arbeitgeber und ihren Medien haben in den letzten zwei Jahrzehnten Regierungen sämtlicher Schattierungen Gesetze eingeführt, mit denen die Gewerkschaftsrechte und die üblichen Handlungsweisen von Gewerkschaften beeinträchtigt worden sind. Streikposten aus Solidarität mit einer anderen Gewerkschaft oder Beschäftigten eines anderen Betriebes aufzustellen, ist quasi generell gesetzlich verboten worden, Gemeinschaftsunternehmen in der Industrie, der Lizenzaustausch und die Zuteilung der Marktsegmente sind jedoch nicht ungesetzlich und gedeihen prächtig. Der gewerkschaftlichen Organisationsarbeit werden rechtliche Steine in den Weg gelegt, aber Unternehmen können die Beschäftigten zwingen, Einzelverträge zu akzeptieren, wenn sie nicht den Arbeitsplatz verlieren wollen.

Die Verteilung der Arbeit auf "Produktionsketten" mit informellen und Vertragsarbeitnehmer(inne)n erschwert den Aufbau von Kontakten unter Beschäftigten desselben Unternehmens. Die weltweite Ausdehnung dieser Art der Produktion hat angestammte Tarifrunden aufgesplittert und die Solidarität unterminiert. Systeme zentralisierter nationaler oder industrieweiter Verhandlungen sind auf die Ebene des Einzelunternehmens zurückgeführt worden, oder sogar auf den einzelnen Betrieb. Dadurch ist die Stärke des kollektiven Handelns auf jeder Stufe geschmälert worden.

Anhaltende Zusammenschlüsse und Übernahmen von Schlüsselunternehmen haben bedeutet, daß lokale Manager häufig ihre Anweisungen von den Unternehmenseignern erhalten, die ebensogut auch im Ausland wie im Inland angesiedelt sein können. Die traditionellen Gewerkschaftsstrukturen, ausgehend vom Betriebsrat, über die regionale und nationale Ebene sind nicht gerade dazu angelegt, um Vereinbarungen mit nicht anwesenden Unternehmenseignern zu verhandeln. Auch dieser Faktor hat die Verhandlungsstärke der Gewerkschaften beeinträchtigt.

Rückläufige Mitgliedsstände in den Gewerkschaften sind das Gesamtergebnis dieses vielschichtigen Drucks gewesen, und dies gilt insbesondere für die hochindustrialisierten Länder, die die Bastionen der Gewerkschaftsstärke gewesen sind. Die Basis der organisierten Stärke, von der wir jetzt ausgehen müssen, um die Wiederaufbauarbeit aufzunehmen, ist alarmierend dünn geworden. Endlich gibt es jedoch zu begrüßende Zeichen dafür, daß die Zahl der Mitglieder sich in mehreren Ländern stabilisiert hat, da die Gewerkschaften der Organisationsarbeit die höchste Priorität eingeräumt haben. Es hat sich jedoch ebenfalls immer deutlicher abgezeichnet, daß das Überleben der Gewerkschaften in der Weltwirtschaft auch verlangt, daß wir ein neues internationales Gewerkschaftswesen aufbauen, das alle Winkel eines modernen transnationalen Unternehmens sowie den Vorstand auf Weltebene erreicht.

*“Wenn die Gewerkschaften gewinnen, werdet Ihr es leichter haben. Die Vereinigten Staaten, aber auch der Rest der Welt, werden dann in eine neue und außergewöhnliche Ära eintreten. Die Maschinen werden nicht mehr als erdrückend empfunden werden, sondern sie werden das Leben schöner, erfreulicher und menschenwürdiger machen. Ihr aus der zerstörten Mittelschicht werdet gemeinsam mit den Arbeitern (...) an der gerechten Verteilung der Erzeugnisse dieser wunderbaren Maschinen teilhaben. Und wir, wir alle, werden neue und noch wunderbarere Maschinen machen. Es wird auch keine unverbrauchten Einnahmenüberschüsse geben, denn es wird keine Gewinne geben.”*

*“Was aber geschieht, wenn die Unternehmen diesen Kampf um das Eigentum und die Welt gewinnen sollten,” fragte Herr Kowalt. “In dem Fall,” antwortete Ernst, “werdet Ihr, werden die Gewerkschaften und wir alle mit der eisernen Hand des Despotismus zerquetscht werden, eines Despotismus, der nicht weniger erbarmungslos und furchtbar sein wird als die anderen Auswüchse von Despotismus, die etliche Phasen der Menschheitsgeschichte bereits verunglimpft haben.” (inoffiz. Übers. – Anm. der Übers.)*

Jack London, *“The Iron Heel”*, 1907

## **Neue Strategien: Aufbau globaler Arbeitnehmer-/Arbeitgeberbeziehungen**

### *a) Kontaktgruppen*

Über viele Jahre hinweg haben die internationalen Gewerkschaftsbünde das Wachstum der globalen Konzerne verfolgt. Einige haben versucht, Gegengewichte in Form von neuen Strukturen unter den Mitgliedsgewerkschaften aufzubauen, um dieser Überhand nehmenden Macht der Konzerne etwas entgegenhalten zu können. Ironischerweise waren es jedoch eben diese, von der globalen Expansion der Geschäftstätigkeit freigesetzten Kräfte, die neben den ganz normalen Gewerkschaftsmitgliedern auch die nationalen Gewerkschaftsführer zu der Forderung nach einer adäquaten Reaktion veranlaßten.

Die Weltmedien vermitteln uns immer wieder, wie die Ereignisse in einem Teil der Welt auch die Entwicklungen in einem anderen beeinflussen. Die weltweite Kommunikation erleichtert die Koordinierung von Produktflüssen zwischen den verschiedenen Betrieben eines weltweit tätigen Konzerns. Die gleiche Technologie bietet den Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern einen unkomplizierten Zugang zu Fakten über das Internet und vereinfacht die Kontaktaufnahme zu Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern auf der anderen Seite der Welt.

Der erste Schritt zur Entwicklung einer weltweiten Gewerkschaftsreaktion ist die Steigerung des Kommunikationsgrades zwischen den gewerkschaftlich organisierten Arbeitskräften der einzelnen Megakonzerne in allen Industriebranchen. Neben allgemeinen Untersuchungen, politischen Grundsatzpapieren und Quellenmaterial – darunter auch das hier vorliegende Dokument – wollen die Mitglieder mehr erfahren über die in ihrer jeweiligen Industriebranche verfolgten Strategien und die Unternehmen, denn das betrifft sie direkt. Aktuelle Nachrichten über die Auswirkungen von den Investitionsvorhaben ihres Konzerns auf ihre Arbeitsplätze oder über die Erfahrungen anderer Beschäftigter mit neuen Arbeits- und Tarifsyste men sind praktische Hilfsmittel für ihre lokalen Verhandlungen.

Aus diesem Grund hat sich die ICEM darauf konzentriert, Netzwerke unter ihren Mitgliedsorganisationen im selben Sektor und in denselben Unternehmen aufzubauen. Der

regelmäßige Austausch von strategisch wichtigen Informationen verbindet vormals getrennte Gruppen von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern miteinander und stärkt das Verständnis der unterschiedlichen Gewerkschaftspraktiken und -traditionen. Er hilft ferner jeder einzelnen Gruppe, ihre Verhandlungen, eingebettet in einen breiteren Kontext, vorzubereiten und baut eine feste Grundlage für Solidarität auf.

Die Internationale wird durch ihre Netzwerke besser vorbereitet sein, um neben und im Namen ihrer Mitgliedsorganisationen bei einer Konzernleitung vorstellig zu werden, wenn die Notwendigkeit hierzu entsteht. Ein direkter Kontakt zu einem Arbeitgeber vonseiten eines internationalen Gewerkschaftsbundes, der im Konzert mit seinen Mitgliedsorganisationen aus aller Welt handelt, kann das Wesen von Verhandlungen mit Weltkonzernen ändern. Das Management muß in der Kenntnis handeln, daß die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht mehr länger in nationale Gruppen aufgeteilt sind, sondern daß sie den weltweiten Betrieb des Konzerns in dessen wahren Lichte sehen. Die ICEM hat bereits Erfahrungen mit mehreren Fällen sammeln können, in denen ein gemeinsames Auftreten bei der Hauptgeschäftsleitung eines Konzerns der gewerkschaftlichen Verhandlungsstärke noch weiteren Auftrieb verliehen hat.

Vor dem Hintergrund der erfolgreichen Erfahrungen mit der internationalen Zusammenarbeit im Arbeitskonflikt bei Bridgestone/Firestone hat der Präsident der United Steelworkers of America (USWA), George Becker, der auch der Vorsitzende der ICEM-Sektion für die Kautschukindustrie ist, 1999 ein Netzwerk für den Goodyear-Konzern ins Leben gerufen. Eine der anfänglichen Aufgaben dieses Netzwerkes wird es sein, eine spezifische Kontaktgruppe aufzubauen, die Verhandlungen mit der Konzernspitze führen kann, wenn dazu Anlaß geboten ist. Diese Vorgehensweise wird auch von anderen ICEM-Netzwerken übernommen.

Solche Initiativen könnten noch mehr von einer engeren Koordinierung mit der Arbeit der europäischen Mitgliedsorganisationen profitieren, vor allem innerhalb der gesetzlich eingerichteten Europäischen Betriebsräte (EBR). Die Herausforderung besteht darin, den Grad der gewerkschaftlichen Organisierung innerhalb der EBR zu steigern, um eine nahtlose Schnittstelle zwischen den verschiedenen Arbeitsebenen (national, regional und global) zu schaffen.

#### *b) Kontaktschienen*

Eine der Hürden, die es im Kontakt mit weltweiten Konzernen zu nehmen gilt, ist die Anerkennung einer Gewerkschaft als tatsächlich repräsentative Verhandlungspartei – diese Hürde ist mit der in den Arbeitnehmer-/Arbeitgeberbeziehungen auf nationaler Ebene vergleichbar. Nach dem Ende des Kalten Krieges und dem Wegfall alter Gewerkschaftsivalitäten hat sich der Kreis der Mitglieder in der ICEM so erweitert, daß die Internationale mittlerweile die repräsentativsten Gewerkschaften aus allen wichtigen Ländern mit Ausnahme von China umfaßt. Infolgedessen kann sie eine eindrucksvolle Kraft gewerkschaftlich organisierter Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in einer beträchtlichen Zahl von Unternehmen in ihren Organisationsbereichen aufbieten.

*Als eine Vertretung von ICEM-Mitgliedsgewerkschaften Ende 1998 mit der Geschäftsleitung des gerade fusionierten BP/Amoco-Konzerns zusammentraf, konnten die Gewerkschaftsvertreter am Verhandlungstisch im Namen von gewerkschaftlich organisierten Arbeitskräften im Konzern sprechen, die insgesamt mehr als ein Drittel der Gesamtbeschäftigten des Konzerns weltweit ausmachten.*

Trotz des in den letzten Jahrzehnten festgestellten Rückgangs bei den Mitgliederzahlen der Gewerkschaften hat die Verbindung auf Weltebene in einem einzigen Gewerkschaftsbund einen Einfluß darauf, wie Unternehmensleitungen die Gewerkschaften wahrnehmen. Keine Gewerkschaft, so schwach sie auch sein mag, ist je allein – sie ist Teil eines ICEM-Netzwerks. Die gesamte Gruppe nimmt sich des Problems dieser einen Gewerkschaft an. Die zentralen Konzernleitungen müssen lernen, sich nicht nur mit einer einzigen, mehr oder minder mächtigen Gewerkschaft auseinanderzusetzen, sondern mit der vereinten Kampagnenstärke und –wirkung von Gewerkschaften aus allen Betrieben und Bereichen des Konzerns weltweit.

Mehrere Konzerne in den ICEM-Industriesektoren haben bereits die globale Auslegung der modernen Arbeitnehmer-/Arbeitgeberbeziehungen anerkannt. Neuerdings verschwinden “Leiter von Personalabteilungen” und dafür werden “Direktoren für weltweite Personalfragen” tätig. Die Entwicklung der ICEM zu einer kohärenten globalen Kraft, die eine beträchtliche Zahl ihrer Beschäftigten vertritt, hat gewisse Unternehmen dazu veranlaßt, den nächsten logischen Schritt einzuleiten. Globale Konzerne brauchen globale Gewerkschaften.

Nach anfänglichen Gesprächen über eine Vielzahl von Themen, haben sich “Kontaktschienen” zur zentralen Konzernleitung einiger Weltunternehmen geöffnet. Fragen, die vom Wesen her global sind (z. B. weltweite Fusionen und Übernahmen oder Umweltgefährdung) oder diejenigen, die für den Gesamtkonzern potentiell schädigend sind (z. B. ein ungesetzliches oder skandalöses Verhalten einer örtlichen Niederlassung, das dem Konzernimage schaden könnte), können über solche Kanäle von der ICEM-Kontaktgruppe als Thema für Verhandlungen mit dem Ziel der Klärung und Lösung vorgeschlagen werden. Diese Beziehungen bauen auf die bestehenden Kontakte von wichtigen Mitgliedsorganisationen zum Unternehmen auf, die allerdings erweitert werden durch die Zusammenführung dieser Mitgliedsorganisationen innerhalb der globalen Kontaktgruppe. Shell International, BP/Amoco und selbst Rio Tinto haben während verwickelten und hartnäckigen Arbeitskonflikten den Wert des Offenhaltens dieser Kontaktschienen erkannt.

Ein vielversprechender Dialog ist zwischen der ICEM und dem Weltverband der Arbeitgeber in der Chemieindustrie (ICCA) aufgenommen worden. Mehrere informelle Kontaktgespräche führten zu einer an die ICEM gerichteten Einladung, vor dem internationalen Vorstand des ICCA zu sprechen. Im Anschluß an diese Zusammenkunft und an die Zusammenarbeit in den sektoralen Verhandlungen in der IAO wurde vereinbart, eine ICEM/ICCA-Arbeitsgruppe einzurichten, um der öffentlichen Initiative der Chemieindustrie unter dem Motto “Responsible Care” mehr Biß zu verleihen. In diesem Zusammenhang ist eine gemeinsame Erklärung zur Normensetzung und Schulung verabschiedet worden.

### *c) Globale Vereinbarungen*

Zum Zeitpunkt der Ausarbeitung dieses Berichtes hatte die ICEM lediglich einen umfassenden und globalen Kollektivvertrag unterzeichnet, und zwar mit dem transnationalen Erdöl- und Erdgaskonzern Statoil. Gespräche mit mehreren anderen Gesellschaften liefen jedoch, und es war zu erwarten, daß weitere Verträge ähnlichen Inhalts in absehbarer Zeit unterzeichnet werden würden. Ein Teilabkommen ist mit einer Gruppe von Chlorchemieherstellern über ihr Verhalten gegenüber der gewerkschaftlichen Organisationsarbeit in ihrem Sektor geschlossen worden. Eine “Schwester-Internationale”, die IUL (Gewerkschaften aus den Sektoren Nahrungsmittel und Landwirtschaft) hat im Namen ihrer Mitglieder ebenfalls vertragliche Vereinbarungen mit zwei globalen Arbeitgebern getroffen. Auch der IBBH (Bau- und Holzarbeiter) und der IMB (Metallarbeiter) haben in dieser Richtung Fortschritte erzielt. Es steht fest, daß Weltvereinbarungen künftig in den Beziehungen zwischen Gewerkschaften und Megakonzernen eine Realität sein werden.

Mit diesen Vereinbarungen wird nicht beabsichtigt, nationale Tarifverträge außer Kraft zu setzen oder zu ersetzen. Sie können allerdings durchaus die Bemühungen der nationalen Mitgliedsorganisationen der ICEM um die gewerkschaftliche Organisation und die Verbesserung der Arbeitsbedingungen im Unternehmen ergänzen oder bestärken. Ausgangspunkt ist das Einverständnis des Unternehmens, die Kernarbeitsnormen der IAO anzuwenden. Gemeint sind damit die Übereinkommen über die grundlegenden Gewerkschaftsrechte auf Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen, das Verbot von Kinder-, Zwangs- und Pflichtarbeit, den Anspruch auf Chancengleichheit und Gleichberechtigung in der Beschäftigung, ein faires Entgelt und faire Nebenleistungen, entsprechend den guten Industrienormen. Die Vereinbarung mit Statoil geht über die IAO-Übereinkommen hinaus und enthält die Verpflichtung seitens des Unternehmens, "gegen Bemühungen um die gewerkschaftliche Organisation der Beschäftigten keinen Widerstand zu leisten". Dieser Nichteinmischungspassus wird in zahlreichen Ländern als selbstverständlich betrachtet, ist aber in vielen anderen von größter Bedeutung (so z. B. in den USA), da das Gesetz es dort zulässt, daß eine Geschäftsleitung rücksichtslos über die Versuche von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, eine Gewerkschaft zu gründen, hinweggeht.

Von den Gesellschaften, die solche Vereinbarungen unterzeichnen, wird erwartet, daß sie die darin enthaltenen Grundsätze in allen Niederlassungen ihres Konzerns weltweit einhalten, und zwar auch dort, wo das geltende Recht sie nicht zwingt, derart strenge Normen zu achten. Die Stärke der Vereinbarung liegt darin begründet, daß die ICEM-Mitgliedsorganisationen, die in dem Unternehmen weltweit organisieren, die Einhaltung überwachen und Mißbräuche abstellen können. Dazu ist es wiederum erforderlich, daß die Gewerkschaftsmitglieder im Betrieb geschult werden, damit sie die Bestimmungen der Vereinbarung und deren Durchführung kennen. Die Statoil-Vereinbarung enthält ganz spezifische Klauseln bezüglich der gemeinsamen Schulung zur Erzielung "bester Praktiken" im Hinblick auf die Normen im Arbeitsschutz- und Umweltbereich, und dies im weltweiten Betrieb des Unternehmens. Verletzungen der Vereinbarung können von den ICEM-Mitgliedsorganisationen selbsttätig oder von der Kontaktgruppe aufgegriffen werden. Einmal im Jahr findet eine Überprüfungssitzung statt, um den Fortschritt festzustellen und allgemeine Fragen im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen und finanziellen Leistung des Unternehmens zu beraten.

Die beteiligten Gewerkschaften helfen sicherzustellen, daß die weltweite Vertretung des Unternehmens nicht bedeutet, daß die Betriebsstandards in aller Welt gesenkt werden. Die Konzernleitung erhält einen weltweiten und soliden Rahmen für die Arbeitnehmer-/Arbeitgeberbeziehungen und ein Frühwarnsystem im Falle von Problemen. Es gewinnt für sein moralisch korrektes Verhalten auch in der Öffentlichkeit an Ansehen.

## Teil 2: Neue Solidaritätsbände und gemeinsame Ziele

### Öffentlichkeitswirksame Kampagnen

Eine kürzlich von einer Unternehmensberatungsfirma vorgenommene Untersuchung des Abschneidens der "Fortune 500"-Unternehmen an der New Yorker Börse kam zu dem Ergebnis, daß bis zu 30 Prozent des Aktienwertes eines Unternehmens von seinem öffentlichen Image abhängen. Schlüsselfaktoren, die dieses Image beeinflussen, sind die Leistung in Umweltfragen, bei den Menschenrechten und beim Verbraucherschutz. Aufgrund der weiter oben näher beschriebenen direkten Verbindung zwischen dem Aktienwert und den Gehältern von Spitzenmanagern ist es klar, daß die den ethischen Fragen gewidmete Aufmerksamkeit nicht nur moralisch korrekt ist, sondern auch im ureigenen Interesse von Managern transnationaler Konzerne steht. Dies soll keineswegs eine Empfehlung für Unternehmensstrukturen sein, in denen das Image mehr Bedeutung hat als die Qualität, aber diese Entwicklung kann als zusätzliches Druckmittel gegen jene eingesetzt werden, die es vorziehen, die sozialen Aspekte der unternehmerischen Tätigkeit zu ignorieren.

Die Megakonzerne geraten unter einen zunehmenden Druck von einer breiten Gruppe von Bürgerverbänden, die sich zu bestimmten Themenfeldern organisieren. NRO wie Greenpeace, Amnesty International, Third World Network, Frauengruppen, Verbraucherverbände und viele andere haben damit begonnen, eine Zivilgesellschaft um die Weltkonzerne herum aufzubauen. Breite Themenfelder, die heute von diesen Gruppen besetzt werden, waren ursprünglich auch Bestandteil der Gewerkschaftsphilosophie. Die "Spezialisierung" dieser Gruppen reflektiert zum Teil auch, daß die Gewerkschaften es zugelassen haben, auf die Themen der Arbeitswelt reduziert zu werden, die den Lebensunterhalt betrafen und die breiteren sozialen Fragen anderen überlassen haben. Eine derartige Fragmentierung gestattet es jenen, die kritisiert werden, die Opposition zu spalten und eine Gruppe gegen eine andere aufzuhetzen.

Die NRO haben diese Lektion in Sachen Solidarität allmählich begriffen und damit begonnen, sich zu großen Themen zusammenzutun. Das eindrucksvollste Beispiel dieser Solidarität in Aktion war der gemeinsame Angriff einer großen Gruppe unterschiedlicher NRO gegen das Multilaterale Investitionsabkommen (MAI), der dazu führte, daß das MAI von der Globalisierungsagenda genommen wurde – wenigstens einstweilig. Das Gros der internationalen Gewerkschaftsbewegung war auffällig abwesend in dieser Zweckgemeinschaft der NRO – isoliert aufgrund ihres eigenen Beschlusses, sich für eine Reihe von Arbeitnehmerschutzklauseln im Wortlaut selbst einzusetzen, statt das Abkommen als solches abzulehnen.

Es scheint mittlerweile gesichert, daß diese Debatte in der Welthandelsorganisation (WTO) wieder aufgenommen wird. Damit bietet sich eine zweite Gelegenheit, eine stärkere Allianz der Zivilgesellschaft zu schmieden, die dieses Mal auch die Gewerkschaften einschließen kann. Die meisten einzelstaatlichen Regierungen erkennen an, daß durch das schiere Ausmaß der internationalen Investitionen ein Handlungsbedarf entstanden ist. Die Frage, die sich der heranwachsenden globalen Zivilgesellschaft erneut stellen wird, lautet: Kann man es zulassen, daß eine Koalition aus Megakonzerne und neoliberalen Politikern einzelne Regierungen über den Handel und andere Sanktionen bestrafen kann, wenn diese Regierungen es wagen, Gesetze anzuwenden oder einzuführen, die die Volkswirtschaft ihrer eigenen Länder vor einer Destabilisierung durch ausländische Investoren schützen sollen?

## Die Reform der globalen verantwortungsvollen Führung

Viele Politiker, die in all den Jahrzehnten der wachsenden Verschuldung der Entwicklungsländer und der Durchführung der "Strukturanpassungsprogramme" (SAP) des IWF und der Weltbank hierzu geschwiegen haben, haben nun endlich gefordert, die "Finanzarchitektur der Weltwirtschaft einer Generalüberholung" zu unterziehen. Welche Gedanken auch immer hinter diesen Forderungen stehen mögen, die Botschaft ist eindeutig: "So kann es nicht weitergehen. Es muß etwas geändert werden."

Die alten Systeme haben den Beschäftigten gewiß keinen Dienst erwiesen, wie aus dem Vorstehenden unschwer zu erkennen ist. Die Strukturanpassungspolitik hat der Freizügigkeit des Kapitals in aller Welt Tür und Tor geöffnet. Verschuldete Länder sollten mit SAP umstrukturiert werden, um langfristige Überschüsse zu erwirtschaften, die ausreichen würden, um die Zinsen auf die noch ausstehenden Schulden gegenüber der internationalen Finanzwelt zu zahlen. Der Umfang des sozialen Schutzes für die betroffenen Bevölkerungsgruppen ist nicht erweitert worden. Im Gegenteil, es gibt zahlreiche Belege dafür, daß sich der soziale Schutz vielmehr beträchtlich verschlechtert hat.

Die internationale Gewerkschaftsbewegung, vertreten durch den Internationalen Bund Freier Gewerkschaften (IBFG), hat eine Kampagne für eine Reformierung der Politiken der globalen verantwortungsvollen Führung eingeleitet. Die Forderungen hiernach haben sich im allgemeinen auf die bestehende Ordnung und Struktur der Weltwirtschaftsführung konzentriert. Die Kritik ist nicht wirkungslos geblieben. Kürzlich sind einige Organisationen gezwungen gewesen, zumindest einzuräumen, daß ihre Wirtschaftssanierungsrezepte schwere soziale Folgen hatten. Forderungen nach grundsätzlicheren Veränderungen werden aber auch von einigen Teilen der nationalen und internationalen Gewerkschaftsbewegungen vorgebracht, und diese ermutigen immer mehr Politiker, zu einer umfassenden Strukturreform der zwischenstaatlichen Organisationen aufzurufen, die ursprünglich im Rahmen der nach dem 2. Weltkrieg getroffenen Bretton Woods-Vereinbarungen eingerichtet worden waren.

Die Forderungen nach einer deutlich größeren Transparenz und mehr Demokratie sowohl in den zwischenstaatlichen Finanzorganisationen selbst als auch im Inneren der Weltkonzerne werden mit immer mehr Nachdruck formuliert. Die ICEM hat sich ebenfalls der weltweiten Opposition gegen die soziale Unverantwortlichkeit der Strukturanpassungspolitiken angeschlossen. Sie hat klare Forderungen nach einer Erweiterung der demokratischen, sozialen Kontrolle des Entwicklungsprozesses durch gesetzliche und institutionelle Änderungen aufgestellt. Sie unterstützt die Forderungen nach einer grundsätzlichen Reform und sozialen Prägung der Ziele von multilateralen Hilfsorganisationen. Die ICEM sucht das Gespräch zu ihnen, sobald ihre Politiken und Programme die Interessen unserer Mitglieder berühren, um diese auf nachhaltige soziale Ergebnisse auszurichten.

Die ICEM unterstützt auch die Forderungen der breiteren internationalen Gewerkschaftsbewegung, um

- die Regierungen dazu zu bewegen, die demokratische Beteiligung und die Koordinierung auf Weltebene zu verbessern, um die dringenden wirtschaftlichen und sozialen Probleme anzupacken;
- multilaterale Kontrollen der spekulativen Finanzströme einzuführen;
- die Besteuerung als ein Instrument für einzelne Unternehmen und gegen spekulative Transaktionen zu verwenden, um expansive, produktive Investitionen zu fördern;
- darauf zu bestehen, daß nationale Wirtschaftsprogramme und internationale Regelungen,

- die von internationalen Organisationen (wie dem IWF, der Weltbank, der WTO und der WIPO) vorgeschlagen und finanziert werden, so ausgerichtet sind, daß von den lokalen Regierungsstellen und Unternehmen beschäftigungswirksame Initiativen ergriffen werden;
- einen wirksamen Überwachungs- und Durchführungsmechanismus für die Mindestarbeitsnormen in allen einschlägigen internationalen Vereinbarungen zu schaffen.

## **Die Reform der Unternehmensführung**

Die Gewerkschaften haben eine maßgebliche und direkte Funktion, wenn es darum geht, ein Unternehmen wieder an die Gesellschaft heranzuführen. Diejenigen, die die Unternehmen führen, haben sich über die letzten Jahrzehnte hinweg immer weiter vom Produktionsprozeß entfernt. Die Macht hat sich vom Unternehmer/Chef, Erfinder oder Industriellen auf Banken, Financiers und Geschäftsführer verlagert, die den in den Fabriken nach deren Weisungen arbeitenden Beschäftigten meistens unbekannt sind.

Wenn man einerseits auf eine demokratische Kontrolle von Megakonzerne durch zwischenstaatliche Organisationen auf Weltebene besteht, muß man andererseits auch noch einmal einen genauen Blick auf die konzerninterne Führungsweise werfen. Den allgemeineren sozialen Interessen ist meistens am besten mit langfristigeren Investitionsentscheidungen und mit fest mit der örtlichen Gesellschaft oder dem jeweiligen Land verwachsenen Investoren gedient. Ergänzende Investitionen aus dem Ausland sollten ebenfalls grundsätzlich mit den langfristigeren Interessen der Gesellschaft übereinstimmen. Die Gefahr, die in der Globalisierung steckt, liegt vor allem in deren Tendenz begründet, unstete und kurzfristige Investitionen mit sich zu bringen, die je nach Anlegerinteressen und –zielen unvermittelt von einem Land in ein anderes transferiert werden.

Die beste Art und Weise, sicherzustellen, daß Investitionen ihrem Ursprung treu bleiben, ist die Übergabe eines soliden Anteils am Unternehmen an die Arbeitnehmerschaft und die Gesellschaft, die ihr Leben und die Infrastruktur ihres Ortes in den dauerhaften Erhalt des Unternehmens gesteckt haben. Innerhalb des Unternehmens muß ein neues Kräfteverhältnis aufgebaut werden. Es muß den Beschäftigten im Betrieb und der Gemeinschaft, innerhalb derer der Betrieb operiert, echte Entscheidungskraft übertragen werden, unterstützt durch gesetzliche Eigentumsrechte. Länder, in denen es solche Gesetze bereits gibt, weisen eine höhere Kapitalanlagestabilität auf als andere. Diese Gesetze und Vorrechte, die im Laufe der Geschichte in einzelnen Ländern entwickelt wurden, geraten jetzt unter einen gewaltigen Gegendruck vonseiten der Globalisierung und werden eine standhafte Verteidigung benötigen. Die Rate der ausländischen Direktinvestitionen in die Industrieländer wuchs im Jahre 1998 um fast 70 Prozent, getragen von einer Welle grenzüberschreitender Zusammenschlüsse und Übernahmen. Die schwächende Wirkung, den dieser Zustrom ausübt, hat bereits erste Veränderungen der Kultur und Praxis der Arbeitsbeziehungen in vielen Industriesektoren bewirkt. Die Gewerkschaften werden in der Öffentlichkeit die Diskussion über wirksame Systeme der Wirtschaftsdemokratie wieder eröffnen müssen, um den unsozialen Auswirkungen der aktuellen Vorgehensweise von Investoren einen Riegel vorzuschieben.

Wir müssen das moralische Bewußtsein mit der Forderung wieder mobilisieren, daß die natürlichen Rechte aller, die in einem Unternehmen arbeiten und in seiner Umgebung leben, mindestens genauso sorgfältig geschützt werden müssen wie die Rechte von denjenigen, die nur Eigentümer von etwas sind. Die Beschäftigten sollten als diejenigen anerkannt werden, die die persönlichste Investition in ein Unternehmen vorgenommen haben. Ihre Jahre der Arbeit stellen ein natürliches Recht auf einen "Arbeitsnettoanteil" am Unternehmen dar, der grundlegender und wertvoller ist als die Ansprüche derjenigen, die lediglich eine

vorübergehende Beziehung zum Wert der Aktien haben. Die lokale Gemeinschaft, die für die Infrastruktur und die Hilfsdienste für einen Betrieb gesorgt hat, hat eine ebenso wertvolle Investition in die Zukunft des Unternehmens gesteckt. Die Gewerkschaften müssen eine Kampagne für die gesetzliche Anerkennung dieser Rechte führen. Warum sollte es nicht ein gesetzlich verbrieftes Vorkaufsrecht zu Vorzugsbedingungen für die Beschäftigten und die lokale Gemeinde geben, bevor es beispielsweise einem Unternehmen gestattet wird, einen Betrieb zu schließen, eine Fusion einzugehen, oder einen Betrieb zu verkaufen? Warum stellt das Konkursrecht die Beschäftigten und die lokale Gemeinde an das Ende der Liste der Gläubiger und nicht an den Anfang?

*“Wenn Eigentum eine Bedeutung haben soll, darf die Kontrolle nicht fehlen. Bis hin zur Herausforderung der unternehmerischen Entscheidungen durch die Beschäftigten. Dadurch wird eine Verlagerung von der Autokratie zur Demokratie im Unternehmen eingeleitet, und die Beschäftigten selbst werden darauf vorbereitet, die Verantwortung für unternehmerische Entscheidungen zu übernehmen.”*

Walter Kendall, “The Labour Movement in Europe”, 1975  
(inoffiz. Übers. – Anm. der Übers.)

Die Gewerkschaften müssen noch mehr tun, um die Kontrolle über die Rentenfonds durchzusetzen, die wirklich Eigentum der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sind. Viel zu häufig werden diese Fonds von gesichtslosen Managern verwaltet – zuweilen sogar von der Unternehmensleitung selbst. Fälle, in denen die Arbeitnehmer-Rentenfonds als Teil des Kapitalvermögens eines Unternehmens ausgewiesen worden sind und an einen neuen Eigner verkauft wurden, ohne daß Beratungen mit den eigentlichen Eigentümern stattfinden oder es wenigstens Garantien gibt, daß diese Rentenfonds erhalten bleiben, treten viel zu häufig auf. Ein direktes Mitentscheidungsrecht in allen Fragen der Rentenfondseinlagen könnte den Forderungen der Arbeitnehmerschaft nach mehr Transparenz und Demokratie im Konzern Nachdruck verleihen.

Alle diese Initiativen zur Sanierung der angegriffenen Stellung der Gewerkschaften im allgemeinen politischen Rahmen werden zweifelsohne einen mühsamen Kampf verlangen. Die Regierungen – selbst diejenigen mit Verbindungen zur Gewerkschaftsbewegung – haben größtenteils angesichts des internationalen Wettbewerbs um Investitionen gegenüber der vorherrschenden Marktideologie kapituliert. Wie schon beschrieben sind die Sozialhaushalte gekürzt und die Steuern gesenkt worden. Jeder Versuch, sich für eine neue soziale Agenda einzusetzen, wird von mehr als nur reiner Rhetorik getragen sein müssen.

## **Teil 3: Umstrukturierung für mehr Wirksamkeit**

### **Stärkung der internationalen Gewerkschaftspolitik**

Es bedarf einer breiter angelegten Strategie, um diese unterschiedlichen Stränge der Politik zusammenzuführen, einer Strategie, die imstande ist, über durchführbare Rechtsvorschriften Initiativen auf Konzernebene zu fördern. Das Fehlen des Völkerrechtes im Bereich der sozialen Angelegenheiten, während gleichzeitig die Konzerne ihre Agenda vorantreiben und einzelstaatliche Regierungen in Finanzfragen unter Druck setzen können, muß dringend korrigiert werden.

Die "Kernübereinkommen" der IAO – zur Vereinigungsfreiheit und zum Recht auf Tarifverhandlungen, zur Beseitigung von Zwangsarbeit und Kinderarbeit sowie von Diskriminierung in der Beschäftigung – stellen in der Tat den bis heute gelungensten Versuch dar, eine Sammlung von Bestimmungen zu vereinbaren, die sich mit der Regelung der sozialen Beziehungen in der Arbeitswelt befassen und weltweit anwendbar sind. Über viele Jahre hinweg in Verhandlungen zwischen Regierungen, Arbeitgebern und Gewerkschaften entwickelt, stellen diese Übereinkommen sozusagen ein "Quasigesetz" dar, daß sich, was seine Wirksamkeit betrifft, ganz auf die Macht der moralischen Überzeugungskraft verläßt. Es wird von keinen anderen Durchführungsmechanismen unterstützt, abgesehen vom Gewicht der öffentlichen Meinung, und die Übereinkommen sind auch nicht von einer Mehrheit der Regierungen der Welt ratifiziert worden (unter den Nichtunterzeichnern befinden sich einige der führenden Industrieländer). Das im Grunde genommen unmoralische Wesen der Politikgestaltung von Konzernen nach dem Motto: "Geschäft ist Geschäft", hat bedeutet, daß die Wirkung dieser Normen auf die weltweit operierenden Unternehmen im besten Falle sporadisch war.

Das Einbetten der Kernarbeitsnormen der IAO in einzelne Vereinbarungen zwischen Unternehmen und Gewerkschaften auf Weltebene ist daher von großer Bedeutung. In dem Maße, in dem die Zahl und der Geltungsbereich dieser globalen Vereinbarungen steigt, wird auch der Wert der Kernarbeitsnormen selbst gestärkt. Die Lösung von spezifischen Problemen, die sich unter den globalen Vereinbarungen ergeben, wird sich ebenfalls mit der Zeit zu einer wirksamen praxisbezogenen Ergänzung der Kernarbeitsnormen entwickeln und ihre Anwendbarkeit von Regierungen auf Unternehmen übertragen sowie die Auslegung der Anwendung im Wirtschaftsleben klären. Dies könnte den schwachen Willen von einzelstaatlichen Regierungen stärken, die Sozialstandards trotz der vorherrschenden Ideologie des freien Marktes durchzusetzen. Auch die nationale Akzeptanz dieser Normen innerhalb der Gesetze kann gefördert werden, indem die sozialen Grundsätze, die mit Konzernen verabredet wurden, auch auf kleinere Subunternehmer und Zulieferer übertragen werden.

Die Überwachung und Durchführung von jeder globalen Vereinbarung ist Aufgabe der daran beteiligten Gewerkschaften. Es ist ihre Aufgabe, für den Aufbau der innerhalb des Unternehmens erforderlichen geeigneten Netzwerke zu sorgen und die Vertreter/innen darin zu schulen, die vereinbarten Grundsätze an ihrem jeweiligen Arbeitsplatz umzusetzen. Diese Aufgabe ist zu wichtig, als daß man sie externen Agenturen überlassen könnte. Und selbst dann wird es unvermeidbar sein, daß Streitigkeiten über die Auslegung einiger Bedingungen dieser Vereinbarungen aufkommen. Diese gilt es zu lösen, ohne die gesamte Grundlage der Vereinbarung selbst zu gefährden. Obwohl das dreigliedrige Wesen der IAO es ihr nicht gestattet, als eine internationale Schiedsstelle zu agieren, könnte sie ihre Rolle dahingehend walten lassen, ein Internationales Arbeitsgericht "auf Armeslänge" einzurichten, das die

Schlichtungsaufgabe in einzelnen, im Rahmen der neuen globalen Konzernvereinbarungen entstehenden Streitfällen übernehmen – und ggf. auch entscheiden – könnte. Ein Vorstoß in dieser Richtung würde der Schaffung einer neuen globalen Arbeitsbeziehungsperspektive enormen Auftrieb geben.

*Die Achtung der Menschenrechte umfaßt:*

- *das Recht jeder Arbeitnehmerin/jedes Arbeitnehmers, von einer Gewerkschaft ihrer/seiner Wahl vertreten zu werden und die grundlegenden Gewerkschaftsrechte, die in den IAO-Übereinkommen 87 und 98 niedergelegt sind. Statoil verpflichtet sich daher, keinen Widerstand gegen eine gewerkschaftliche Organisierung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern zu üben,*
- *keine Zwangsarbeiter/innen oder Pflichtarbeiter/innen gemäß dem in den IAO-Übereinkommen 29 und 105 enthaltenen Verbot zu beschäftigen,*
- *gemäß dem in IAO-Übereinkommen 138 enthaltenen Verbot keine Kinderarbeiter/innen zu beschäftigen,*
- *Chancengleichheit und Gleichberechtigung am Arbeitsplatz gemäß IAO-Übereinkommen 100 und 111 walten zu lassen,*
- *entsprechend dem guten Industriestandard in dem jeweiligen Land faire Löhne und Gehälter sowie Nebenleistungen zu zahlen,*
- *für ein sicheres Arbeitsumfeld zu sorgen, indem allgemeine Normen der "besten Praktiken" angewandt werden.*

Vereinbarung zwischen NOPEF/ICEM und Statoil, Kopenhagen, 7. Juli 1998

## **Für den Kampf gerüstet**

Ebensowenig wie der Kommunismus die Freiheit verwirklicht hat, hat der ungezügelter Kapitalismus die soziale Gerechtigkeit verwirklicht. Die Suche nach einem System, das auf soziale Werte gestützt nützliche Arbeit mit einem fairen Entgelt verbinden kann, ist noch nicht beendet. Die Arbeitnehmer/innen und ihre Gewerkschaften sind der Garant dieser Werte, und wenn man erfolgreich in dieser Richtung vorankommen möchte, dann muß ihre Beteiligung und Unterstützung gewährleistet sein.

Das verlangt auch auf Seiten der Gewerkschaften eine Anstrengung, ihre Fähigkeit, auf diese Herausforderung zu reagieren zu steigern. Die während der Klassenkämpfe zur Zeit der Industriellen Revolution im 19. Jahrhundert geschaffenen Strukturen taugen im 21. Jahrhundert angesichts einer von Finanzen dirigierte Wirtschaft nichts. Daher ist eine Umstrukturierung Grundvoraussetzung für den Erhalt der Wirksamkeit und für einen weiteren Vormarsch der Botschaft der gewerkschaftlich organisierte Erwerbsbevölkerung.

*"... wie schwach und unvollkommen im Hinblick auf die Organisation, wie wenig international die IBS auch sein mögen, die Entwicklung des Kapitalismus wird sie in jedem Fall zwingen, die ihnen zuge dachte Aufgabe zu übernehmen, es sein denn, das Proletariat soll international in eine Situation noch hoffnungsloserer Abhängigkeit und Versklavung abgleiten als die, in der sich die Arbeiterklasse in den jeweiligen nationalen Organisationsbereichen der Gewerkschaften heute befindet."*

Edo Fimmen (erster IGB-Sekretär nach dem 1. Weltkrieg und ITF-Generalsekretär von 1919 bis 1942) in:  
*Labour's Alternative: the United States of Europe or Europe Limited, 1924.*

(inoffiz. Übers. – Anm. der Übers.)

In und unter den internationalen Gewerkschaftsverbänden und dem IBFG wird zur Zeit sorgfältig die Frage geprüft, wie diese Umstrukturierung am besten verwirklicht werden kann, ohne eine unnötige Bürokratie entstehen zu lassen. Die ICEM selbst ist aus einem Zusammenschluß hervorgegangen, und weitere Zusammenschlüsse laufen zwischen anderen IBS. Der jüngste Zusammenschluß ist eine Verbindung zwischen der FIET (Banken, Versicherungen und Handel), der CI (Post und Telekommunikation), der MEI (Medien und Unterhaltung) und der IGF (Druck und Graphik) zu einem Konglomerat namens Union Network International (UNI). Bei anderen Internationalen Berufssekretariaten werden die Fusionsmöglichkeiten noch geprüft. Allerdings sind die nicht von der Hand zu weisenden Gefahren des Verlustes der eigenen Identität und eines übergroßen bürokratischen Überbaus Aspekte, die einige IBS mit Unbehagen erfüllen. Eine lockerere Gruppierung von Industriesektoren um einen Kern von Querschnittsaufgaben herum (Verwaltung, Druck, Übersetzung, Forschung, Schulung usw.) bietet eine Alternative, die auf allerlei Interesse stößt.

Selbst eine noch so effektive Umstrukturierung der Spitzenstrukturen ist jedoch wertlos, wenn nicht an der Basis die tatsächliche Zahl der Mitglieder gesteigert wird. Die größte Herausforderung für den Fortschritt der Gewerkschaften in der nächsten Zeit bleibt daher die Aufgabe der Organisierung von Beschäftigten in unseren Industriesektoren in Gewerkschaften und die Entwicklung dieser Gewerkschaften zu starken und wirkungsvollen Gewerkschaften. Der Rückgang der Mitgliederzahlen hat sich verlangsamt und in einigen wichtigen Ländern sogar umgekehrt, bleibt aber weit hinter dem zurück, was erforderlich wäre, um die bereits erwähnten Errungenschaften zu festigen. Die numerische Stärke im Verbund mit einer kohärenten Strategie ist immer noch eine mächtige Formel, die selbst die hartgesottensten Arbeitgeber von der Notwendigkeit zu verhandeln überzeugen kann.

Vorrang ist der Unterstützung der Organisationsarbeit auf lokaler Gewerkschaftsebene einzuräumen, und zwar durch:

- den Abschluß von mehr "Neutralitätsabkommen" mit Unternehmen oder sektoralen Arbeitgeberverbänden, durch die den lokalen Gewerkschaftsorganisatoren ein ungehindertes und unbehelligtes Arbeiten garantiert wird;
- die Weiterleitung von Informationen über neue Investitionen und die Unternehmensstrategien an Gewerkschaften in Empfängerländern;
- die Verstärkung der nationalen Tarifausschüsse durch Berater von anderen Betrieben großer transnationaler Konzerne in anderen Ländern;
- die Einbeziehung von regionalen Strukturen und Agenden in nationale und globale Bemühungen und umgekehrt;
- die Ausschöpfung des Organisierungspotentials unter den Arbeitnehmerinnen und die Gewährleistung einer gleichen Zugangsberechtigung innerhalb der Internationale;
- die wirksame Ausrichtung der gewerkschaftlichen Entwicklungszusammenarbeit auf das spezifische Ziel des Aufbaus der Gewerkschaftsstärke an der Basis.

Eine ICEM, die von ihrer Basis in den Fabriken ausgehend über ihre nationalen Mitgliedsorganisationen und ihre Regionalstrukturen bis zur Ebene ihrer Schnittstelle mit den Weltkonzernen organisiert ist, kann die Ziele, die sie sich für ihre eigene Zukunft und die Zukunft der Gewerkschaftsbewegung setzt, verwirklichen.

**Vic Thorpe**  
**Juni 1999**  
**ICEM, Brüssel**