

Hans Matthöfer

## Internationale Kapitalkonzentration und Gewerkschaftsbewegung

*Hans Matthöfer MdB, Diplom-Volkswirt, wurde 1925 in Bochum geboren. Nach Studium und Kriegsdienst war er zunächst in der Abteilung: Wirtschaft beim Vorstand der Industriegewerkschaft Metall tätig, dessen Abteilung Bildungswesen er jetzt leitet. Mitglied des Deutschen Bundestages (SPD) ist Hans Matthöfer seit 1961.*

Der Zusammenschluß von Kapitalgesellschaften zu immer größeren Wirtschaftseinheiten, zu immer mächtigeren Unternehmen, kennzeichnete die Entwicklung des modernen Kapitalismus von Anfang an. Regierungen und Parlamente — kapitalistischer Entfaltung zwar nicht feindlich gesinnt, doch daneben auch anderen Interessen verpflichtet — versuchten auf verschiedene Weise, die Konzentration unter Kontrolle zu halten, ohne den Gesamttrend ernsthaft zu behindern. Einige Auswüchse wurden beschnitten, während die Konzentration weiterging. Schon heute verfügen nur noch die wenigsten der 150 Nationalstaaten über ein größeres Produktionspotential als das größte US-Unternehmen (General Motors).

Seit einigen Jahren hat diese Entwicklung eine qualitativ neue Stufe erreicht: wie groß die Zahl der Fusionen innerhalb einzelner Volkswirtschaften heute sein mag (sie ist so groß wie nie zuvor), Qualität und Dynamik des Prozesses werden doch durch die grenzüberschreitende Kapitalkonzentration bestimmt. Kooperationsverträge, Produk-

tions- und Marktgesprächen, Zusammenschlüsse, Einverleibung kleiner ausländischer Firmen durch Großkonzerne, Direktinvestitionen im Ausland geben dem Bild die Hauptakzente. Von dieser multinationalen, nicht der inländischen Kapitalkonzentration, soll im folgenden die Rede sein. Es gilt, einige ihrer Auswirkungen für die traditionellen Nationalstaaten und für die gewerkschaftliche Politik zu beschreiben.

### *Die Weltunternehmen*

Aus nicht zufälligen, hier aber nicht zu untersuchenden Gründen, wissen wir über die Tätigkeit der größten Weltunternehmen sehr wenig. Die Wirtschaftswissenschaften, auf deren Entwicklungsstand wir uns so viel zugute halten, sind vorläufig noch anderweitig beschäftigt. Immerhin vermitteln uns die verfügbaren Statistiken wenigstens ein grobes Bild von der Gesamtentwicklung. Schreibt man die bisherigen Wachstumsraten der Weltunternehmen von durchschnittlich 10 vH in die Zukunft fort, so ergibt sich, daß 1985 etwa 60 Weltunternehmen durchschnittlich je 16 Mrd. Dollar und zusammen ungefähr 1 Billion Dollar jährlich umsetzen werden. Zur Illustration des Entwicklungstempos hat einer der kleineren Riesen folgende Rechnung aufgemacht:

1968 erzielten 6000 Konzerne einen Weltumsatz von 1 Billion Dollar

1976 erzielten 600 Konzerne und

1984 allein die 60 größten diesen Umsatz<sup>1)</sup>.

Im Durchschnitt wird jedes dieser Globalunternehmen mehr als eine Million Menschen beschäftigen. Eine andere Aufstellung führt zu dem Schluß, daß 1989 32 Weltunternehmen etwa 50 vH des Bruttosozialprodukts der gesamten nichtkommunistischen Welt kontrollieren werden. 1969 waren es 15 vH. „Die Entscheidungszentren dieser 32 Gesellschaften sind weit von den Gemeinschaften und Volkswirtschaften entfernt, die von deren Beschlüssen betroffen werden. Unsere Erfahrung hat gezeigt, daß die Handvoll Leute, die an der Spitze dieser Konzerne stehen, sich völlig außer Reichweite der täglichen Sorgen der Arbeitnehmer und deren Familien befinden.“<sup>2)</sup>

Es versteht sich von selbst, daß auch innerhalb dieses exklusiven Klubs deutliche Rangunterschiede bestehen<sup>3)</sup> und daß die Machtkonzentration auch in diesem Rahmen noch weitergeht. Fast alle Weltunternehmen konzentrieren sich zudem auf wenige Branchen, die von zentraler Bedeutung für die industrielle Entwicklung sind (Autos, Öl, Chemie, Elektronik).

Ein Weltunternehmen ist in mindestens *drei Erdteilen* „zu Hause“, d. h. es verfügt in zahlreichen Ländern mehrerer Erdteile über Produktionsstätten, Einkaufs- und Verkaufseinrichtungen.

Sein Produktionsbereich umfaßt *mehrere Branchen* und innerhalb dieser praktisch alle Sparten bei Dominanz einer Branche (Autos, Öl usw.).

Der Besitz (Aktien) ist international gestreut bei *Dominanz einer Nation* (Ursprungsland des Konzerns).

Das Top-Management setzt sich fast ausschließlich aus Angehörigen des „*Mutterlandes*“ zusammen. „Das Prinzip ähnelt der multinationalen katholischen Kirche: der Papst ist immer ein Italiener!“<sup>4)</sup>

1) Zitiert nach Karl-Heinz Böker, „Europas Glasriesen“, Gewerkschaftliche Umschau, 15 (1971) 3, S. 18; vgl. zu den Zahlen auch Robert Laues, „Tausend Milliarden Dollar“, München 1970, S. 9 ff. und Newsweek, 17. 5. 1971, S. 52.

2) Daniel Benedict, „Elektroarbeiter werfen brennende Probleme auf“, Bulletin des IMB, 20 (1970/71) 36, S. 8.

3) 1970 hatte der größte US-Konzern einen dreimal so hohen Umsatz wie der zehntgrößte. Vgl. FAZ, 19. 6. 1971, S. 19.

4) Böker, a.a.O., S. 16.

Unter diesen Gesichtspunkten ist es fraglich, ob man z. B. das größte deutsche Unternehmen, die Volkswagen AG, als Weltunternehmen bezeichnen kann. Zur Beurteilung der Weltbedeutung eines Konzerns reicht die Größe des Kapitalbestandes nicht aus. Deswegen zählen auch nationale Giganten wie Eisenbahngesellschaften, Post und Stahlkonzerne, nicht dazu. Solche Unternehmungen mögen in ihrem nationalen Bereich mächtig sein und sich bester Beziehungen zur jeweiligen Regierung erfreuen. Ein Weltunternehmen ist auf solche Beziehungen nur noch partiell angewiesen, wobei sich die Fronten leicht vertauschen: nicht das Weltunternehmen ist in erster Linie auf gute Beziehungen angewiesen, sondern die nationale Regierung, in deren Bereich der multinationale Konzern zu investieren geruht.

#### *Weltunternehmen und Weltkapitalismus*

Während die Kapitalkonzentration fortschreitet, entwirft die Bundesregierung Pläne zur Erhaltung des Wettbewerbs. Sie wird von zahlreichen Interessengruppen, Zeitungen und liberalen Professoren unterstützt. Seminare, Bücher, Regierungskonzeptionen beziehen sich dabei auf das idealtypische Modell einer sozialen Marktwirtschaft und auf dessen Kernstücke Privateigentum und Wettbewerb. Daß dieses Modell die Wirklichkeit nicht widerspiegelt, ist oft dargelegt worden und braucht hier nicht wiederholt zu werden. Die Erwähnung der Diskrepanz zwischen Denkmodell und realer Entwicklung soll nur andeuten, warum die offizielle Wirtschaftspolitik die handlungsbestimmenden Kräfte in der Wirtschaft so wenig unter Kontrolle bekommt; warum die demokratisch gewählten Instanzen der Wirklichkeit immer nur nachlaufen.

Diesen Zusammenhang muß man sich deutlich vor Augen führen, um zu verstehen, - welche neuen Akzente die internationale Konzentrationsbewegung setzt. War eine nationale Regierung bisher nicht oder kaum in der Lage, auf die Maßnahmen der Großunternehmen Einfluß auszuüben, so blieb ihr doch immer noch ein Feld für autonome Politik, besonders hinsichtlich der Währung und des Außenhandels. Heute deutet vieles darauf hin, daß die multinationale Verankerung der Weltunternehmen auch diese Teilautonomie weitgehend aufhebt. Für die Vertreter der Weltunternehmen stellt sich diese Entwicklung natürlich weder praktisch noch theoretisch als problematisch dar. Im Gegenteil: Nicht nur die offizielle Volkswirtschaftslehre hält an ihren Wettbewerbsdenkmodellen fest, sondern auch die Ideologen der Weltunternehmen (letztere allerdings mit größerem praktischen Nutzen). Dieser Auffassung zufolge stehen die Weltunternehmen im Dienste der Menschheit und können am schnellsten und besten alle Bedürfnisse befriedigen. Doch leider beschränke die Politik diese segensreiche Tätigkeit der Weltunternehmen durch nationale oder gar regionale Borniertheit, meint z. B. *George W. Ball*<sup>5)</sup>.

Ball hat immerhin ein gewisses Verständnis für die „Hypersensibilität“ einiger Nationaler: kann es doch passieren, daß ein Regierungsplan durch eine Entscheidung zunichte gemacht wird, die ein Weltunternehmen-Vorstand 8000 km entfernt trifft<sup>6)</sup>. Aber letztlich wird ein solcher Konflikt doch durch die Engstirnigkeit der nationalen Politik heraufbeschworen: „Die Entscheidung des Konzerns mag hinsichtlich der Weltwirtschaft vollkommen richtig gewesen sein, jedoch nicht so für das betreffende Land.“<sup>7)</sup>

Es fragt sich natürlich, wer verbindlich entscheiden kann, daß eine Maßnahme für die „Weltwirtschaft“ gut sei, obwohl das zunächst unmittelbar betroffene Land darunter leidet. Diese Frage ist von den Theoretikern des Weltkapitalismus noch nicht gestellt worden, weil sie von vornherein als beantwortet gilt. Für den Nationalstaat gilt ihnen

5) George W. Ball, „Making World Corporations into World Citizens“, WAR/PEACE REPORT, Oktober 1968, S. 8 f.

6) a.a.O., S. 9.

7) a.a.O., S. 10.

die Erkenntnis: „Was gut ist für General Motors, ist gut für die USA.“ Mit der Etablierung des Kapitalismus als Weltsystem durch die globalen Konzerne entsteht aus dieser Sicht kein neues Problem.

Entsprechend müßten, so meint z. B. Ball, die politischen Strukturen modernisiert werden. Weil das aber seine Zeit dauert, haben die vorauseilenden Weltunternehmen inzwischen eigene diplomatische Apparate aufgebaut, mit deren Hilfe sie die einzelnen Regierungen mit ortsüblichen Mitteln korrumpieren. Hinsichtlich der Überwindung noch bestehender provinzieller Beschränkungen sind die Weltunternehmer optimistisch. *Robert Stevenson*, Präsident der Ford International, meint: „In mancher Hinsicht haben wir die wirtschaftliche, monetäre und politische Integration des europäischen Kontinents vorweggenommen.“ Auch der Osten wird sich diesem Trend nicht entziehen können. „Die Zeit naht, in der wir ganz Europa... als einen einzigen Markt betrachten (können), welche politischen Unterschiede es auch geben mag.“ Diese Unterschiede zählen nicht; „nur eines zählt: die Höhe der Produktivität“. <sup>8)</sup> *Henry Ford II* führt diesen Gedanken noch weiter: Nicht nur, daß seiner Meinung nach die Weltunternehmen den Frieden in der Welt maßgeblich sichern helfen, sie leisten angeblich auch viel für den Umweltschutz, weil es sich dabei doch um ein grenzüberschreitendes Problem handele, das von den einzelnen Regierungen nicht gelöst werden könne <sup>9)</sup>.

Ausgesprochen oder unausgesprochen hält auch die Ideologie des globalen Kapitalismus an der Grundthese des liberalen Marktwirtschaftsmodells fest, wonach die sich frei auf dem Weltmarkt bewegenden Großkonzerne durch die innere Vernunft der Marktesetze das jeweils Beste mit geringstem Aufwand tun müssen. Als Gradmesser für diesen „optimalen Einsatz der vorhandenen Produktivkräfte“ galt immer die Rentabilität. Konzernideologen sprechen allerdings von anderen Maximen der Weltunternehmen: Wachstum, Sicherung der Arbeitsplätze, Konkurrenzfähigkeit u. a. Diese Ziele können aber allesamt auf den alten Nenner gebracht werden: „Profite sind die Nerven und Muskeln der Stärke .... Innere Expansion, Aufkauf und Zusammenschluß, das ist die Art, auf die die Unternehmen wachsen, und Wachstum ist der Weg zur Größe. So ist der Profit, wenn auch nicht Endzweck, so doch das unentbehrliche Mittel zur Erreichung aller Endzwecke.“ <sup>10)</sup>

Dabei gibt es leider keinen Anlaß, den so definierten Gewinn als neutralen betriebswirtschaftlichen Gradmesser des Erfolges im Interesse des Allgemeinwohls mißzuverstehen. Es ist nur zu offensichtlich, daß die Unternehmensleitungen, selbst wenn sie es wollten, nicht die Wahl haben, die Gewinnberechnung nach diesen oder jenen Gesichtspunkten vorzunehmen, z. B. Flußverschmutzung durch Installation einer Filteranlage zu vermeiden: ein solcher Millionengewinn für die Volkswirtschaft erschiene den Aktionären als Verlust. Mit anderen Worten: Diese Unternehmen dienen auch als multinationale fast ausschließlich dem Interesse weniger Privatleute. Nicht-Besitzenden (und das sind die meisten) dienen sie nur, soweit und solange das dem Interesse der Kapitalbesitzer nicht entgegensteht.

Noch niemals waren diese Unternehmen so gut gerüstet, Profitwünsche auch zu verwirklichen. Die heutigen Möglichkeiten der Globalunternehmen, auf dem Welt-Schachbrett Regierungen und Gewerkschaften nach eigenen Bedürfnissen auszumanövrieren, übertreffen alles Dagewesene. Die Chancen dagegen, ein Weltunternehmen von außen zu kontrollieren, sind noch außerordentlich gering. Keine Regierung kann so viele Experten

8) Interview mit Robert Stevenson, *Autocar*, 13. 8. 1970.

9) Henry Ford II, Rede vor der Handelskammer Kopenhagen am 19. 6. 1970, vervielfältigtes Manuskript, S. 6.

10) Baran/Sweezy, „Monopolkapital“, Frankfurt (M) 1967, S. 46 f.

für sinnvolle Zwecke so zielstrebig und aufwendig arbeiten lassen, wie es Fachkräfte der Weltunternehmen für manche sinnlose, aber gewinnbringende Zwecke tun. Zu bemerken ist allerdings, daß nationalstaatliche Regierungen eine sinnlose Verschwendung von Produktivkräften durch die Weltkonzerne nicht nur nicht verhindern können, sondern sie zuweilen sogar fördern. Zumindest hinter den riesigen Forschungstätigkeiten der amerikanischen Weltunternehmen — deren Vormacht nicht zuletzt auf dem Forschungsvorsprung beruht — steht nicht nur die glorifizierte eigene Dynamik, sondern auch die Milliarden-Subventionen der US-Regierung<sup>11)</sup>,

#### *Nationalstaat und Weltunternehmen*

Als Ford größere Investitionen in Frankreich plante, sich jedoch schließlich entschloß, nach Belgien zu gehen, gelangte der damalige Wirtschaftsminister *Debre* zu dem Schluß: „Wenn wir bei uns amerikanische Investitionen verhindern, werden sie anderswo, einige Kilometer von unserer Grenze entfernt, getätigt; wegen der sinkenden Zölle innerhalb der EWG werden die Produkte dann nach Frankreich geliefert und verkauft, ohne daß wir von der Produktion profitiert haben.“<sup>12)</sup> Nicht selten tritt so eine Regierung einem Weltunternehmen gegenüber mehr als Bittsteller denn als Verhandlungspartner auf.

Stehen keine anderen Hindernisse (z. B. zu lange Transportwege) entgegen, so gilt für die Strategie der Weltunternehmen: Produzieren, wo die Arbeitskräfte und Rohstoffe am billigsten — verkaufen, wo die kaufkräftige Nachfrage am größten — die Gewinne dort anfallen lassen, wo die Steuern am niedrigsten sind. Ein Beispiel für Investitionen, die billiger Arbeitskraft folgen, ist das Grenzgebiet USA — Mexiko. Dort haben US-Konzerne arbeitsintensive Zweigbetriebe verlegt, denn in Mexiko betrug der tägliche Mindestlohn 2 Dollar, während er in USA bei 12,80 Dollar lag.

Negativen Charakterisierungen solchen Geschäftseifers wird mit dem Hinweis begegnet, es sei besser, arbeitslosen Menschen in verarmten Gebieten unterbezahlte Arbeit zu verschaffen als sie in ihrer Armut zu belassen. Daran ist sicher etwas Richtiges. Aber gerade in dem Maße, in dem das richtig ist, offenbart ein solcher Vorgang die weitgehende Hilflosigkeit eines Landes und seiner Regierung gegenüber den Maßnahmen großer ausländischer Unternehmen. Bedeutet die Schaffung von Arbeitsplätzen in unterentwickelten Ländern und Gebieten kurzfristig Milderung von Armut, so kann die langfristige Wirkung durchaus gegenteilig sein und die sozialen Probleme noch verschärfen. Wenn ein Unternehmen in einem weniger entwickelten Land investiert, um Sondergewinne zu erzielen, dann kann es die Produktion auch wieder einstellen, sobald sich die Löhne nicht mehr sehr niedrig halten lassen. Ein solcher Fall ereignete sich kürzlich in Italien. Eine deutsche Textilfirma hatte dort vor mehreren Jahren Zweigwerke errichtet, weil die Löhne niedriger waren als in der Bundesrepublik. Als die Löhne deutsches Niveau erreicht hatten, ging man daran, die Betriebe wieder stillzulegen<sup>13)</sup>. In Italien dürfte dieser Fall heute nicht allzu schwer wiegen, weil es außer im Süden kaum Arbeitslosigkeit gibt und die Arbeiterschaft bis heute größere Fähigkeiten der Selbstorganisation entwickelt hat als die Arbeiter in irgendeinem anderen europäischen Land; im geschilderten Fall zeigte sich dies darin, daß die gekündigten Arbeiterinnen zur Besetzung der Werke übergingen. Das Grundproblem bleibt, daß die Pläne eines Konzerns einem Land in einer gegebenen Situation dienlich sein können, daß dieses Land aber mehr von den Entscheidungen fremder Unternehmen als von seinen eigenen Zielvorstellungen abhängt.

11) Vgl. Richard J. Barber, „The American Corporation, Its Power, Its Money, Its Politics“, New York 1970, S. 264.

12) Zitiert nach Arthur Barber, „Emerging New Power: The World Corporation“, WAR/PEACE REPORT, Oktober 1968, S. 3.

13) Friedhelm Gröteke, „Rotes Licht für deutsche Firmen“, DIE ZEIT vom 19. 2. 1971, S. 25.

Die Frage des internationalen privaten Kapitaltransfers und der Direktinvestitionen im Ausland ist im vorliegenden Zusammenhang jedoch von allgemeinerer Bedeutung. Die Möglichkeiten solcher Transfers bezeichnen ein wesentliches Element globaler Konzernstrategie. Welche Auswirkungen können sich für eine Nation ergeben, aus der viel Kapital abfließt? „Wenn erwirtschaftetes Kapital nicht im Lande zur weiteren Industrialisierung und technologischen Entwicklung der bestehenden Industrie reinvestiert wird, sondern wegen günstigerer Profiterwartungen in anderen Ländern angelegt wird, kann einerseits das Bruttosozialprodukt nicht im erforderlichen und möglichen Maße wachsen, muß andererseits die Exportfähigkeit und Konkurrenzchance auf dem Weltmarkt schlechter werden.“<sup>14)</sup>

Ein klassisches Beispiel für diesen Mechanismus ist heute zweifellos England. Wegen zu häufiger Streiks und aus anderen Gründen praktizieren britische Weltunternehmen seit einiger Zeit Investitionsstreiks (was bedeutet, daß sie 100 000 Arbeitslose als normal ansehen, während 100 000 Streikende ihren heiligen Zorn erregen). Shell und BP haben ganz offen in England geplante Investitionen abgeblasen, um sich im Ausland zu engagieren; ICI beginnt mehr im Aus- als im Inland zu investieren<sup>15)</sup>. Spektakulärer war die Ankündigung des drittgrößten Weltunternehmens, Ford, lieber in Asien als in Großbritannien „mit seinen unerträglichen Arbeitsproblemen (zu) investieren“.<sup>16)</sup> Der fest geplante Bau eines Motorenwerkes für Ford-Europa im Wert von 300 Mill. DM wird nicht mehr ausgeführt, sondern auf den Kontinent verlegt.

Aber vielleicht ist das Beispiel der Vereinigten Staaten selbst nicht minder eindrucksvoll. Die US-Weltunternehmen investieren im großen Maßstab überall dort in der Welt, wo es gerade am profitabelsten ist und sammeln (als private Korporationen) riesige Reichtümer an — bei gleichzeitiger skandalöser Armut von Millionen US-Amerikanern: Ein Zusammenhang läßt sich wohl kaum leugnen.

Auch die Bundesregierung wird von Zeit zu Zeit aufgefordert, sie solle ihre Kreditwürdigkeit für die Weltunternehmen immer wieder unter Beweis stellen, denn private Direktinvestitionen im Ausland könnten auch notwendig werden, um „gegen Risiken, besonders aus nationaler Wirtschaftspolitik, abzusichern“. „Die jüngsten währungspolitischen Ereignisse sowie die Kosteninflation in Deutschland unterstreichen ... noch die Notwendigkeit eines stärkeren Engagements im Ausland.“<sup>17)</sup> Wir sitzen zwar alle in einem Boot, aber die Weltunternehmen sitzen halt in mehreren Booten, und wer die Chance zum Umsteigen nicht hat, muß untergehen.

Wie sieht es nun mit den klassischen Werkzeugen der nationalstaatlichen Wirtschaftspolitik aus? Heute sind die Profite aller Konzerne so groß wie der westliche Goldvorrat (1968 etwa 75 Md. Dollar); 1984 werden die 60 größten Weltunternehmen Jahresgewinne dieser Größenordnung haben. Aber stehon heute mischen die Weltunternehmen bei Währungskrisen kräftig mit — und profitieren dabei. Die Finanzchefs der globalen Konzerne werden mächtiger als die Finanzminister der Nationalstaaten<sup>18)</sup>. Zahlungsbilanzprobleme werden künstlich zu erzeugende Probleme. Ungefähr die Hälfte dessen, was man US-Ex- und Importe nennt, sind Transaktionen innerhalb der US-Weltunternehmen (ähnliches gilt auch umgekehrt für Europa und die europäischen Konzerne). „Der internationale Handel verliert als Maßstab für die Wirtschaftskraft eines Landes an Bedeutung.“<sup>19)</sup>

14) Hubertus Hüppauff, „Fordstreik, Anti-Streik-Gesetz und der Mythos der Militanz“, Sozialistische Politik 1 (1969) 3, S. 14.

15) Vgl. Francois Renard, „L'industrie britannique va-t-elle quitter L'Angleterre?“, Le Monde, 23. 3. 1971, S. 21.

16) Der Spiegel, 25 (1971) 11, S. HO.

17) FAZ, 15. 5. 1971, S. 19.

18) Charles Levinson, Newsweek, 17. 5. 1971, S. 52.

19) Levinson, a.a.O., S. 51; vgl. auch Barber, a.a.O., S. 4.

*Weltunternehmen und Gewerkschaften*

Kommt es nun darauf an, der Macht der Weltunternehmen eine Weltregierung gegenüberzustellen? Das wäre offensichtlich keine hinreichende Lösung — von ihrer Irrealität ganz abgesehen. Auch die seit einigen Jahren propagierte Strategie eines „europäischen Gegengewichts“ zu den USA verfehlt den Kern des Problems. Diesen Vorstellungen zufolge stellen die Weltunternehmen nicht aufgrund ihrer Bindung an private Interessen und ihrer Struktur ein politisches Problem dar, sondern es beunruhigt nur die US-Dominanz in diesem Spiel. Daß die Weltunternehmen gerade in ihren Kommandozentralen noch am nationalsten sind, ist weder Zufall noch ganz nebensächlich. Doch die zentralen Merkmale der Weltunternehmen, von denen oben die Rede war, werden von der Nationalitätenfrage bestenfalls tangiert. Sollte es 1985 tatsächlich 60 Mammutkonzerne der skizzierten Art geben, von denen 50 US-Ursprungs sind, dann wäre das fatal genug. Noch schlimmer wäre aber die Verschiebung zugunsten der europäischen Konzerne — nicht, weil diese noch gefährlicher sind, sondern weil dann offenbar wäre, daß sich die Europäer voll der Oligopolisierung der Welt verschrieben haben und keine wirtschafts- und gesellschaftspolitische Alternative entwickeln konnten. Es ist ja auch kein Zufall, daß die Vertreter des europäischen Kapitalismus, die so auf die Emanzipation von US-Kapital hinwirken, die eigene Tätigkeit in anderen Ländern als durchaus segensreich empfinden.

Eine Weltregierung als vereinigte, aufgeblasene Superstruktur der heutigen nationalen Regierungen wäre genau das, was die Weltunternehmen sich dringend wünschen; dann hätten sie den gewünschten Partner, der sie vor provinziellen Behinderungen schützt und ihrem ganzen Tun die politische Legitimation gibt. Sie hätten dann weltweit die Vorteile, die die EWG heute schon den US-Konzernen gewährt. Aber was bisher und heute die nationalen Regierungen gegenüber den nationalen Giganten nicht zustande gebracht haben, würde eine notwendigerweise noch schwächere internationale Regierung gegenüber den globalen Giganten erst recht nicht leisten können.

Unmittelbare „Partner“ der Konzernherren sind nicht Regierungen, sondern die Produzenten (Arbeiter und Angestellte) und die Konsumenten. Das ist der Ansatzpunkt für gewerkschaftspolitische Überlegungen, an deren Anfang das klare Eingeständnis stehen sollte, daß Richtung und Dynamik der bisherigen Entwicklung wesentlich von der Unternehmerseite und heute von den Weltunternehmen und nicht so sehr von den Gewerkschaften (oder sonst einer Seite) bestimmt wurden. Gewerkschaftspolitik war bisher auf diesem Gebiet wesentlich ein Naichlaufspiel. Die Aufstockung weiterer Organisationsstufen bis hin zur UNO kann daran nichts ändern; bestenfalls träte keine Verschlechterung ein. Auch der Austausch von Solidaritätsadressen ist unzureichend, nur der Aufbau kampfkraftiger Organisationen im Weltmaßstab ist die angemessene Antwort.

Zur Klärung sollte auch betont werden, daß die Alternative zum multinationalen Großunternehmen nicht viele nationale Kleinunternehmen sind; ebenso, daß es durchschlagende Gründe für weltweite Arbeitsteilung gibt. Die Problematik zentriert sich also in der Frage der Verfügung und der Kontrolle über die Produktionsmittel und die dafür bestehende Legitimationsbasis. Es kommt alles darauf an, die gewerkschaftliche Gegenmacht dort zu organisieren, wo sie wirksam ansetzen kann. Doch gerade hier zeigt sich bis heute eine zunehmende Diskrepanz „zwischen der Struktur, der Organisation, den Koordinierungsmodi und den Interventionen der Gewerkschaftsbewegung hinsichtlich der Entscheidungszentren des kapitalistischen Systems: die Entscheidungen tendieren zunehmend dahin, sich dem Machtbereich der Gewerkschaften zu entziehen“. Diese Diskrepanz zeigt sich einerseits bei den Weltunternehmen und ist andererseits auch „auf der Branchen- und sogar sektoralen Ebene zu finden, die wegen der größeren Homogenität der technologischen Entwicklung ebenfalls dahin tendieren, selber neue Entscheidungs-

Zentren zu werden".<sup>20)</sup> Eingebettet in eine Gesamtstrategie muß die Interessenvertretung der Arbeitnehmer auf allen Ebenen organisiert werden, auf denen Entscheidungen getroffen werden: am Arbeitsplatz ebenso wie in der Konzernspitze. Allerdings bestehen zwischen den Ebenen strategische und organisatorische Unterschiede. Vor allem muß die praktische Interessenvertretung der Arbeitenden am Arbeitsplatz und im Betrieb unmittelbar organisiert werden; wenn das nicht gelingt, werden weit weg auf andere Ebenen delegierte Vertreter erst recht nichts ausrichten können.

Interessenorganisation auf der untersten Ebene der Produktion und übernationale Gewerkschaftsorganisation sind keine Alternativen, sondern die sich gegenseitig ergänzenden Seiten einer notwendigen Gesamtstrategie. Die meisten bestehenden Gewerkschaften sind so relativ machtlos und ineffektiv, weil sich ihre bürokratische Schlagkraft auf Ebenen entfaltet, wo es nichts zu schlagen gibt. Die Alternative „Basismobilisierung" oder „Zentralismus" trifft heute keine realen innergewerkschaftlichen Fronten mehr, die Zentralisten sind gar keine Zentralisten, wenn sie nicht international wirksame Organisationen aufbauen und eine Gesamtstrategie für die Weltkonzerne entwickeln und durchsetzen.

<sup>20)</sup> Bruno Trentin, „Aktuelle Tendenzen des -westeuropäischen Kapitalismus und die Strategie antikapitalistischer Strukturreformen", Heidelberg Blätter, 5 (1968) 12/13, S. 82 f.